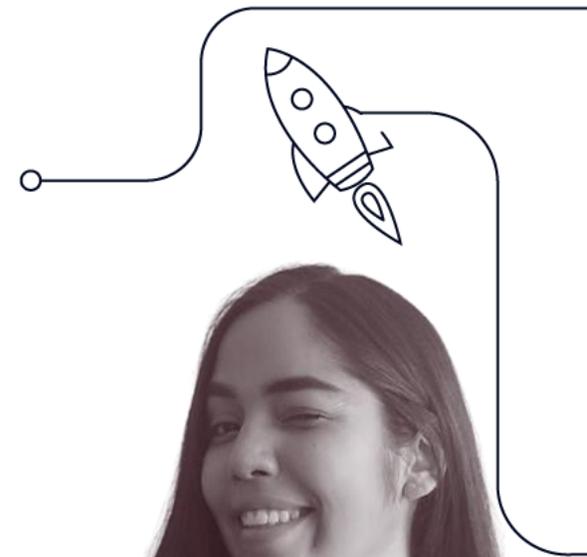


# Emprendimiento, Internacionalización y Escalamiento



# Carolina Montoya



## Educación

- Especialización en **Comunicación Estratégica de Marca en Entornos Digitales** - Universidad Autónoma de Occidente - 2023
- **Diplomado en Emprendimiento e Innovación** - Universidad EAN – 2020
- **Ingeniería Industrial** - Universidad Icesi - 2016

## Experiencia

+7 años de Experiencia profesional

5 Años de Experiencia en Emprendimiento e Innovación

**Últimas experiencias:**  
Impact Hub Medellín, ANDI Valle, Cámara de Comercio de Cali

Mentora de +50 Emprendimientos



# ¿QUÉ ES IMPACT HUB?

**Somos una incubadora y aceleradora de organizaciones con impacto en los Objetivos de Desarrollo Sostenible.**

Impact Hub Medellín, pertenece a una red global de impacto presente en 63 países y 107 ubicaciones, que agrupan 24.250 miembros. La red global nace en el 2005 en Europa, con el fin de ayudar a los ecosistemas de impacto del mundo a conectarse.

La red global del Impact Hub en todo el mundo tiene como propósito inspirar para la conexión y permitir que las personas tomen acciones emprendedoras para lograr un impacto positivo, de manera alineada con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas.

**Hemos sido un catalizador para la acción empresarial durante más de 15 años.**



NUESTRO IMPACTO

# CONSTRUIMOS JUNT@S Y CONECTAMOS CON EL FUTURO



**+45** Programas de incubación, aceleración y escalamiento desarrollados



**+1.050**  
Participantes acompañados



**550** Empleos creados y aumento promedio de **+98,16%** en ventas



Financiación transferida de **USD + 1,25 millones**



**+ 1.156** conexiones directas o indirectas creadas

# ¡Llegamos a CALI!

 Con programas como:



Mentor Hub  
community



AGENTES DE  
iMPACTO



LAFIYA  
INNOVATORS



Con espacios para la Comunidad:

- Eventos
- Conexiones
- Espacio de Coworking
- Programas de Fortalecimiento

IMPACT  
HUB Cali

Aliados



# NUESTROS PROGRAMAS

Tenemos diversidad de programas que potencian las ideas enfocadas a la sostenibilidad y el impacto de innovadores locales, jóvenes, emprendedor@s, para consolidarlas y construir modelos de negocios sostenibles.

**Nuestros programas están alineados a los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU.**



# INTERNACIONALIZACIÓN





# LAFIYA INNOVATORS

**Alcance:**

**60 EMPRESAS**

Programa para startups enfocadas en bienestar y economías emergentes, alrededor de la salud pública y que tienen un impacto directo en los Determinantes de la Salud de la OMS.

## LOGROS DESTACADOS:



+45 talleres



197 sesiones de mentoría



+150 personas en el Demo Day



37 pitches



37 sesiones 1 a 1 con expertos



+50 accesos a plataformas

- **5 espacios** de relacionamiento con +329 conexiones.
- **Asistencia promedio del 97%** a los talleres del programa.
- **13 empresas** del programa hicieron parte de una inmersión en Basilea, Suiza.
- **+600 millones** entregados para desarrollo de producto.

Algunas de las **empresas participantes** fueron:








**Aliados del programa:**









**ODS**  
IMPACTADOS





# SOFT LANDING COXDE

**Alcance:**

**15 EMPRESAS**

Scaling y Softlanding en Alemania, enfocado en la puesta en marcha y creación de capacidades para desarrollar, probar y mejorar el “product-market fit” de productos que buscan abrir mercado.

## LOGROS DESTACADOS:



**+500 horas de  
acompañamiento**



**84.85% de  
participación**



**3 charlas de  
internacionalización**



**11 talleres  
de creación**



**+60 mentorías  
1 a 1**

- **3 ejercicios de relacionamiento** rápido, con un total de 141 conexiones para las empresas.
- **Inmersión de 10 días** en los ecosistemas de Hamburgo y Leipzig en Alemania, con el fin de facilitar la validación del product-market fit.

Algunas de las **empresas participantes** fueron:

nebraska.

Urbania.



GLASST  
Innovation Company

NUTTRI  
FOOD BRAND



**Aliados del programa:**



**ODS**  
IMPACTADOS





# OPENUP

**Alcance:**

**10 EMPRESAS**

Programa de internacionalización, que tiene como objetivo crear oportunidades para las empresas de Colombia, con el fin de abrir mercados en Europa, a través de los Países Bajos.

## LOGROS DESTACADOS:



**+350 horas de  
acompañamiento**



**6 talleres de  
refinamiento**



**3 charlas de  
preparación  
para Holanda**



**3 sesiones  
de mentoría  
personalizada**

- **Inmersión con 10 empresas**, con **+15 entidades Holandesas** y una agenda compuesta por visitas, talleres, espacios culturales y visitas técnicas a startups locales.

Algunas de las **empresas participantes** fueron:








**Aliados del programa:**







**ODS**  
IMPACTADOS



**5**

**8**

**12**



# MENTOR PROCOLOMBIA

## Alcance:

**7 PARTICIPANTES**

de empresas colombianas establecidas

Incrementar las exportaciones no minero energéticas y ampliar el tejido empresarial exportador, con el objetivo de acelerar e impulsar a las empresas colombianas para vender a través de Marketplaces internacionales.

## LOGROS DESTACADOS:



10 talleres prácticos



10 herramientas prácticas



40 horas de apoyo

- Asistencia promedio del 90% de todos los participantes a los talleres.
- 7 planes de escalamiento internacional desarrollados.
- 7 empresas participantes acompañadas en su proceso de internacionalización.
- Referenciación de otros retos y oportunidades entre las empresas del

Algunas de las **empresas participantes** fueron:

Makarena

W WAALAY CARE

CE&C

SOLIPLAST

Hiplantro

NTG

Aliados del programa:



ODS  
IMPACTADOS



8



# GIZ MIGRACIÓN Y DIÁSPORA

## Alcance:

19 EMPRESAS

Aprovechamos los efectos positivos de la migración regular y el compromiso de la diáspora para impulsar el desarrollo social y económico en nuestros países contraparte.

## LOGROS DESTACADOS:



**+90 conexiones empresariales**



**+18 sesiones de mentoría**



**+20 accesos a plataformas**

- **19 líneas base** definidas para el acompañamiento de las iniciativas.
- **24 talleres de creación** de capacidades en temáticas estratégicas de negocio.
- **+170 sesiones** de mentoría 1 a 1 para entender el modelo individual de cada iniciativa.
- **+410 horas** de soporte y acompañamiento provistas.

Algunas de las **empresas participantes** fueron:



**Aliados del programa:**



**ODS**  
IMPACTADOS



**8**

**9**

**12**



# ¡La Enterprise Europe Network (EEN) llega a Colombia!

Entidad coordinadora:



Entidad aliada para la coordinación:



Con el apoyo de:



# EEN COLOMBIA



¡La Enterprise Europe Network (EEN) llega a Colombia!



**Consorcio Coordinador**  
[eencolombia.com](http://eencolombia.com)

**Coordinador EEN**



**Aliado Coordinador**



## Red de apoyo nacional:

Una combinación única de entidades públicas, privadas, académicas, asociaciones y cámaras de comercio, reunidas para facilitar programas de internacionalización desde y hacia Colombia:

1. National Governmental Agency for exports - [Procolombia](#)
2. [Cartagena Chamber of Commerce](#)
3. [Medellin Chamber of Commerce](#)
4. [Barranquilla Chamber of Commerce](#)
5. [Proantioquia](#)
6. Investment & Cooperation agency of Medellín - [ACI](#)
7. Medellín R&D entity - [Tecnova](#)
8. Medellín Innovation & Research Center - [RutaN](#)
9. National Enterprise Association - [ANDI](#)
10. Colombian SME Association - [ACOPI](#)
11. [Cali Chamber of Commerce](#)
12. National Governmental SME support office - [Innpulsa](#)



# Internacionalización

- **Una mirada general**



# Por qué internacionalizarse:

- Acceder a nuevos mercados y consumidores
- Reducir el riesgo de depender de una sola fuente de ingresos
- Aumentar la rentabilidad de una empresa al aprovechar economías de escala y de alcance
- Mejorar la imagen de marca y reputación de una empresa
- Adquirir nuevos conocimientos y habilidades
- Mayor innovación y mejora en los procesos y productos
- Mejorar la calidad de los productos y servicios

Son 54% más productivas

Venden un 55% más

Salarios 42% más altos

256% más empleo

Ámsterdam, Países Bajos



# Principales barreras de la internacionalización

Si fuera fácil, todos lo haríamos ;)

- Las diferencias culturales
- Barreras arancelarias y regulatorias en los mercados extranjeros
- Riesgos cambiarios cuando hacen negocios en monedas extranjeras
- La competencia en los mercados extranjeros puede ser intensa
- La logística de la expansión internacional puede ser complicada
- Las empresas pueden necesitar adaptar sus productos, procesos y estrategias de marketing



# Etapas para la internacionalización

## Proceso estándar

### Preparación

- \*Oferta exportable - Propuesta de valor
- \*Análisis situación actual
- \*Disponibilidad de recursos
- \*Requisitos legales
- \*Vistos buenos y certificaciones internacionales
- \*Incoterms
- \*Posición arancelaria

### Inteligencia de Mercado

- \*Oportunidad internacional
- \*Análisis de la competencia
- \*Canales de distribución
- \*Acuerdos comerciales
- \*Estrategia de precio

### Log/Ad/Cam

- \*Documentos
- \*Envase, empaque y embalaje
- \*DFI – Distribución física Internacional
- \*Medios de pago internacional
- \*Régimen cambiario

### Gestión comercial

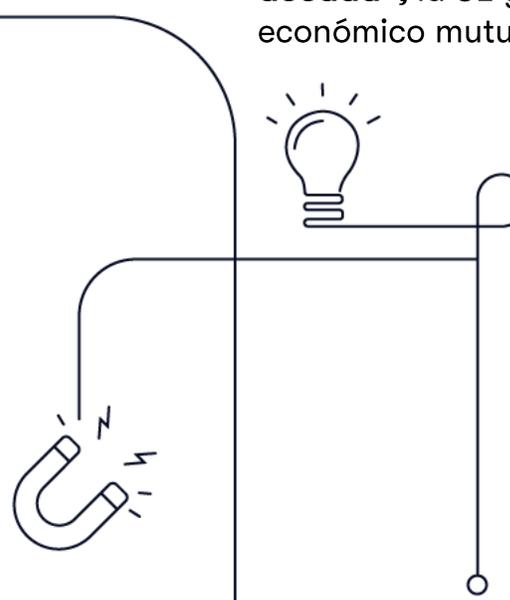
- \*Gestión comercial Internacional
- \*Evaluación de clientes
- \*Condiciones comerciales
- \*Plan de mercadeo y ventas
- \*Contratos



Colombia es un socio clave para la Unión Europea en América Latina. Las relaciones de la UE con Colombia se basan en el diálogo político, la cooperación comercial y el esfuerzo conjunto para lograr el desarrollo sostenible y el apoyo a la construcción de la paz.

# EU-COLOMBIA RELATIONS

Con la firma el 20 de septiembre de 2021 del **“Memorándum de Entendimiento UE-Colombia sobre una Agenda de mejora del diálogo político y sectorial y la cooperación para la próxima década”**, la UE y Colombia manifestaron su interés político y económico mutuo de entablar un diálogo más estructurado..



*La UE es el mayor proveedor de inversiones extranjeras directas en Colombia y es su tercer socio comercial. El valor neto del comercio bilateral entre la UE y Colombia ascendió a 17.000 millones EUR en 2022. Colombia es parte del Acuerdo Comercial UE-Colombia/Ecuador/Perú, aplicado desde 2013.*

INTERNATIONAL  
**Herald Tribune**  
The New York Times

**“The Trade Agreement with the EU is an achievement by President Juan Manuel Santos which will make it possible to reduce unemployment and improve trade relations with an important partner”**  
Javier Solana  
Former EU High Representative for Common Foreign and Security Policy and Former NATO Secretary General of NATO

**FT**  
FINANCIAL  
TIMES

**“The Trade Agreement between the EU and Colombia will undoubtedly help to boost the country’s economy and, according to official figures, GDP is expected to grow by one digit”**  
11.12.2012

**EL PAÍS**

El País de Spain, 27 January 2013 **“Colombia is a valuable partner with constructive will in both Latin America and on the international scenario (...) We share common values and objectives, such as democracy, the stability of a State under the rule of law and sustainable development.”**  
José Manuel Durao-Barroso  
President of the European Commission

ELESPECTADOR.COM

El Espectador, February 17, 2013 **“Colombia is now open to the largest market in the world and the EU has become a partner in human rights and in supporting the peace process.”**  
Martin Shulz  
President of the European Parliament

## Investigación de mercados

Realiza un estudio exhaustivo de los mercados potenciales a los que deseas ingresar. Analiza aspectos como la demanda del producto o servicio, la competencia existente, los canales de distribución, los aspectos culturales y las regulaciones comerciales.

## Selección del mercado objetivo

Basándote en la investigación de mercados, elige el mercado objetivo que mejor se adapte a tu producto o servicio. Considera factores como el tamaño del mercado, el poder adquisitivo de los consumidores, la competencia y las oportunidades de crecimiento.

# Estrategias más importantes



## Adaptación del producto o servicio

Evalúa si es necesario realizar adaptaciones en tu producto o servicio para satisfacer las necesidades y preferencias del mercado objetivo. Ten en cuenta aspectos como el diseño, las características técnicas, el empaquetado y la marca.

## Desarrollo de una estrategia de marketing internacional

Diseña un plan de marketing que te permita posicionar tu producto o servicio en el mercado objetivo. Define las estrategias de precios, promoción, distribución y comunicación adecuadas para el mercado internacional.

# Estrategias más importantes

## Establecimiento de alianzas y contactos locales

Busca socios estratégicos y establece contactos locales en el mercado objetivo. Estas alianzas pueden ayudarte a comprender mejor el mercado, acceder a canales de distribución locales y establecer relaciones comerciales sólidas.

## Evaluación de los aspectos legales y regulatorios

Investiga y comprende las regulaciones comerciales, fiscales y aduaneras del país al que te diriges. Asegúrate de cumplir con todos los requisitos legales y obtener las licencias y permisos necesarios para operar en el nuevo mercado.

# Estrategias más importantes



## Consideración de los aspectos financieros

Realiza un análisis financiero detallado para evaluar la viabilidad económica de la internacionalización. Considera los costos de entrada al nuevo mercado, los gastos de marketing, los precios de venta, los márgenes de beneficio y el flujo de caja.

## Gestión de riesgos

Identifica los posibles riesgos y obstáculos que podrían surgir durante el proceso de internacionalización. Desarrolla planes de contingencia para mitigar dichos riesgos y establece medidas de control para garantizar el éxito de la expansión internacional.

# Estrategias más importantes

# Herramientas Complementarias:

- **World Bank Open Data:** Proporciona acceso a una amplia gama de datos económicos y sociales de países de todo el mundo, como indicadores de crecimiento, inversión extranjera y facilidad para hacer negocios.
- **IMF Data:** Base de datos del Fondo Monetario Internacional que contiene información sobre indicadores económicos, financieros y monetarios de diferentes países.
- **Global Edge:** Una plataforma que ofrece información y recursos sobre comercio internacional, incluyendo datos económicos, regulaciones comerciales y perfiles de mercado.
- **Doing Business:** Base de datos del Banco Mundial que brinda información sobre la facilidad para hacer negocios en diferentes países, incluyendo indicadores sobre apertura de empresas, obtención de permisos y protección de inversores.



# ¿Cómo hacer el modelo internacional escalable?

# Herramienta: Scaling Roadmap

Nuestra brújula para generar impacto a través de un plan de internacionalización

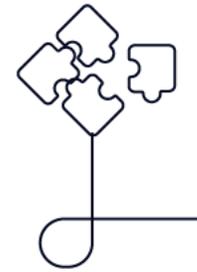


# ¿De qué está compuesto?

- Meta de Impacto\*
- Objetivos
- Resultados clave
- Actividades clave
- Línea de tiempo
- % de Progreso
- KPI's
- Aprendizajes

# Veamos la Herramienta

[Aquí](#)



# Espacio para preguntas



# Muchas gracias



Linkedin>>

**Carolina Montoya**

Líder Impact Hub Cali

Direccion.cali@impacthub.net



