FORMATO DE VALIDACIÓN Y SELECCIÓN

FÁBRICAS DE INTERNACIONALIZACIÓN
CÓRDOBA

Kelly Johana Mercado Serpa

Estado de validación: **Validada**

☑ Documentación completa

Validó: **José Carlos Cárdenas Esquivel**

Fecha de validación: **25/03/2026**

Objetivo: Registrar el primer contacto que el asesor de ProColombia realiza a la empresa participante. Además de realizar un diagnóstico para verificar los criterios de selección, conocer las oportunidades de mejora en el proceso de internacionalización de la empresa, validar la necesidad sobre la línea de servicio a tomar para definir el plan de trabajo y explicar al empresario el alcance y los objetivos del programa.

I. INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

Razón Social Cámara de Comercio	Kelly Johana Mercado Serpa	**NIT**	1233342624	**DV**	1
Persona natural responsable del IVA	Sí	**Persona Jurídica Responsable de IVA**	No aplica		
Estatuto tributario: Art. 476. Servicios excluidos del impuesto sobre las ventas.	https://estatuto.co/476	**Marque "SI", si la empresa NO es responsable de IVA y su servicios se encuentra en el listado del artículo 476 del estatuto tributario**	No aplica		
Confirmar departamento (elija una opción)	Córdoba	**Confirme Ciudad / Municipio**	MONTERÍA		
Código Municipio	23001	**Responsable validación**	José Carlos Cárdenas Esquivel		
Dirección	calle 29 # 11-92	**Grupo social registrado**	Empresa liderada por mujeres		
Sector Decreto 957	Sector manufacturero				
Confirme Cadena Productiva	Sistema moda	**Actividad Principal**	Productor/ Comercializador		
Confirme Subsector (elija una opción)	Textiles y Confecciones	**Asesor Comercial**	Francisco Vergara		
Producto a priorizar en el proceso de internacionalización	Ropa deportiva	**Tamaño Empresa**	**Micro**		
Familias impactadas	4	**Número de empleados directos**	3		
Nombre Representante Legal	Kelly Johana Mercado Serpa	**Correo del representante legal**	kelly-2474@hotmail.com		
Celular contacto Representante Legal	3016018500	**Cargo:**	Representante legal		
Contacto responsable del plan de trabajo					
Persona 1					
Nombre y apellido	Kelly Johana Mercado Serpa	**Teléfono celular**	3016018500		
Correo electrónico principal	kelly-2474@hotmail.com	**Cargo**	Representante legal		
Persona 2					
Nombre y apellido	Digite su respuesta	**Teléfono celular**	Digite su respuesta		
Correo electrónico principal	Digite su respuesta	**Cargo**	Digite su respuesta		

II. POTENCIALIDAD DE PARTICIPACIÓN

2.1. INFORMACIÓN DE LA EMPRESA: 15%

PREGUNTA	PESO	SI	NO	EN PROCESO	CALIFICACIÓN	COMENTARIO
¿La empresa cuenta con personal disponible para desarrollar, implementar y ejecutara los compromisos del plan de trabajo?	2,0%	☑	☐	☐	**2,0%**	
¿La empresa cuenta con herramientas tecnológicas para ejecutar reuniones virtuales?	1,0%	☑	☐	☐	**1,0%**	
¿La empresa generó ventas el último año?	5,0%	☑	☐	☐	**5,0%**	
¿Tiene capacidad de producción suficiente para abastecer nuevos mercados sin afectar la operación actual?	2,0%	☑	☐	☐	**2,0%**	
¿Cuenta con un proceso productivo / de prestación del servicio documentado y estandarizado?	3,0%	☑	☐	☐	**3,0%**	
¿Tiene definidos y controlados los tiempos de producción y entrega de pedidos?	2,0%	☑	☐	☐	**2,0%**	
¿Qué mejoras considera que debe hacer en su empresa para fortalecer el proceso de internacionalización?	Necesitamos mejorar los canales de comercialización y estrategia comercial.					

2.2. RECURSOS PARA COINVERSIÓN: 30%

PREGUNTA	PESO	SI	NO	EN PROCESO	CALIFICACIÓN	COMENTARIO
¿La empresa está dispuesta a invertir en actividades para facilitar la exportación de sus productos/servicios?	5,0%	☑	☐	☐	**5,0%**	
¿Cuenta con recursos económicos disponibles en un plazo no mayor a 2 meses para el proceso de internacionalización? (Esto corresponde al pago de las actividades que se cofinanciarán en la línea de servicio y demás aspectos que la empresa requiera para su proceso de internacionalización).	10,0%	☑	☐	☐	**10,0%**	
¿Cuenta con los recursos disponibles para realizar una misión exploratoria al mercado objetivo, teniendo en cuenta que el apoyo para este tipo de actividades se brinda a través de reembolso, una vez finalizada la misión?	5,0%	☑	☑	☐	**5,0%**	
Si la respuesta anterior fue afirmativa, por favor indique el monto a invertir, según los rangos de la lista en la celda inferior:	10,0%	$9.000.000 - $15.000.000			**8,0%**	Digite aquí monto COP

2.4. PRODUCTO / SERVICIO 10%

PREGUNTA	PESO	SI	NO	EN PROCESO	CALIFICACIÓN	COMENTARIO
¿Cuenta con un producto / servicio a exportar definido y priorizado? ¿Cuál?	1,0%	☑	☐	☐	**1,0%**	
Bienes: Confirmar la partida arancelaria de su producto priorizado **Servicios:** Confirmar CPC de su servicio priorizado	2,0%	☐	☑	☐	**0,0%**	
¿Cuenta con un producto con vida útil mayor a 12 meses?	1,5%	☑	☐	☐	**1,5%**	
¿El empaque del producto ha sido evaluado para condiciones de exportación? (resistencia, conservación, normativas ambientales)	2,0%	☐	☑	☐	**0,0%**	
¿Su empresa cuenta con ficha técnica en un segundo idioma?	2,0%	☐	☑	☐	**0,0%**	
¿Su producto/ servicio tiene algún valor agregado? ¿Cuál? (natural, sostenible, innovador, cultural)	1,5%	☑	☐	☐	**1,5%**	
¿Qué mejoras considera que debe tener su producto / servicio para fortalecer el proceso de internacionalización?	Necesitamos mejorar en aspectos comerciales y negociación internacional.					

La empresa tiene alguna/s de las siguientes certificaciones:						
Favor seleccionar en el listado inferior la(s) certificación(es) que relacione la celda superior (**E67**)						
CERTIFICACIÓN	**PESO**	**SI**	**NO**	**EN PROCESO**	**CALIFICACIÓN**	**COMENTARIO**
Servicios: ISO 9001 (Gestión de calidad); ISO/IEC 27001 (Seguridad de la información); ITIL (Buenas prácticas en desarrollo de software y gestión de servicios).	0,1%	☐	☐	☐	**0,0%**	
Frutas y hortalizas frescas: Res. 0448/2016 ICA (Registro predio exportador).	0,1%	☐	☐	☐	**0,0%**	
Semillas: 3168/15 ICA. (Certificación y requisitos para exportar semillas).	0,1%	☐	☐	☐	**0,0%**	
Alimentos procesados: Registros ante INVIMA. Registro INVIMA y Notificación Sanitaria.	0,1%	☐	☐	☐	**0,0%**	
Industria alimentaria: Certificado Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control [APPCC] / Hazard Analysis and Critical Control Points - [HACCP].	0,1%	☐	☐	☐	**0,0%**	
Otra	0,1%	☐	☐	☐	**0,0%**	¿cuál?
¿Esta interesado en adquirir certificaciones internacionales?	No, por el momento.					

2.5. EXPERIENCIA EXPORTADORA 30%

PREGUNTA	PESO	SI	NO	EN PROCESO	CALIFICACIÓN	COMENTARIO
¿Ha realizado envío internacionales?	8,0%	☑	☐	☐	**8,0%**	
¿Cuenta con aliados logísticos? DHL, FedEx, Agente de carga o aduana	4,0%	☑	☐	☐	**4,0%**	
¿Cuenta con una estructura de costos logísticos establecida?	3,0%	☑	☐	☐	**3,0%**	
¿Ha tenido contacto con posibles compradores en el último año?	8,0%	☐	☑	☐	**0,0%**	
¿Cuenta con tiempos de respuesta definidos para realizar cotizaciones internacionales?	1,0%	☑	☐	☐	**1,0%**	
¿Realizó alguna exportación en el año 2025?	6,0%	☑	☐	☐	**6,0%**	
¿De acuerdo a su experiencia exportadora, qué procesos considera que debe mejorar para incrementar sus ventas internacionales?	Eficiencia logística y gestión documental					

2.6. MERCADO Y ESTRATEGIA COMERCIAL 15%

PREGUNTA	PESO	SI	NO	EN PROCESO	CALIFICACIÓN	COMENTARIO
¿Tiene identificado el perfil de cliente ideal o buyer persona en el mercado internacional (importador, distribuidor, retail, industria)?	4,0%	☑	☐	☐	**4,0%**	
¿Ha participado en ferias o ruedas de negocios con compradores internacionales?	5,0%	☑	☐	☐	**5,0%**	
¿Tiene estrategias de marketing y ventas para posicionar su marca en el mercado internacional?	6,0%	☐	☑	☐	**0,0%**	
¿Tiene definido algún mercado objetivo para llegar con sus producto/ servicio? ¿Cuál?	Estados Unidos y Ecuador					

2.7. HERRAMIENTAS DE PROMOCIÓN COMERCIAL

PREGUNTA	RESPUESTA		
Relacione aquí la página web de la empresa o al menos una red social Página web, coloca link de la página:	https://bylove.ecometri.shop/573006358168/collections/todo/		
Cuenta con Catálogo físico y/o digital para promocionar sus productos	Sí	¿Cuenta con este portafolio digital en un segundo idioma? Catálogos en otro idioma como inglés, francés, portugués u otro.	No
¿Tienes registro de marca o patentes?	No		
¿Ha creado y registrado su marca en Colombia?	No		
¿Ha creado y registrado su marca en los mercados objetivo? - Mencione	No	Mencione los mercados, ejemplo: Estados Unidos, Ecuador, México	
¿Al menos una persona de la empresa habla inglés fluido?	No		

POTENCIALIDAD DE PARTICIPACIÓN EN EL PROGRAMA
PUNTAJE FINAL

78,0%

VALIDADA ☑

III. LÍNEA DE SERVICIO

III.I COMEX 360

PREGUNTA	PESO	RESPUESTA	NECESITA LA LÍNEA DE SERVICIO EN ESTE MOMENTO	NO NECESITA O NO ESTÁ PREPARADA PARA ESTA LÍNEA DE SERVICIO EN ESTE MOMENTO	CALIFICACIÓN
¿Su empresa cuenta con procesos operativos de comercio exterior definidos e implementados?	10%	No contamos	☑	☐	10,00%
¿Su empresa cuenta con un área de comercio exterior estructurada?	10%	No contamos	☑	☐	10,00%
¿La empresa cuenta con un flujograma para su proceso de exportación?	10%	No contamos	☑	☐	10,00%
¿Tiene conocimiento de las regulaciones y restricciones arancelarias y no arancelarias que debe cumplir su producto / servicio para ser exportado?	10%	Sí, conocemos	☐	☑	0,00%
¿Estaría dispuesto a invertir tiempo para llevar a cabo el plan de trabajo de manera constante?	10%	Sí, estamos dispuestos	☑	☐	10,00%
¿Cuenta con indicadores de comercio exterior?	10%	No contamos	☑	☐	10,00%
¿La empresa cuenta con manual de funciones definido para el personal del área de comercio exterior?	10%	No contamos	☑	☐	10,00%
¿La empresa cuenta con un cuadro de seguimiento de exportaciones y reportes cambiarios?	10%	No contamos	☑	☐	10,00%
¿La empresa cuenta con carpetas de exportación estructuradas y organizadas?	10%	No contamos	☑	☐	10,00%
¿Desde su experiencia, cree que necesita recibir consultorías en operaciones de comercio exterior y estructurar su área de comercio exterior en este momento? ¿Por qué?	10%	Queremos conocer como realizar el proceso de manera muy profesional y acorde a las necesidades de internacionalización de nuestro sector	☑	☐	10,00%

Concepto del asesor validador

La empresa presenta condiciones favorables para participar en este programa, dado su alto potencial de internacionalización y crecimiento en mercados externos. Se identifican oportunidades de fortalecimiento en aspectos clave como la gestión de la cadena logística de exportación, la optimización de los procesos documentales asociados al comercio internacional y el desarrollo de una estrategia comercial y de posicionamiento de marca más robusta para mercados internacionales.

Adicionalmente, su condición de fabricante representa una ventaja competitiva importante, ya que le permite tener un mayor control sobre sus procesos productivos, adaptar su oferta de manera ágil a los requerimientos de los mercados objetivo y tomar decisiones estratégicas de primera mano para responder a las necesidades de clientes internacionales. Por lo anterior, el acompañamiento brindado a través del programa contribuirá significativamente a consolidar su proceso de expansión internacional y a mejorar su competitividad en escenarios

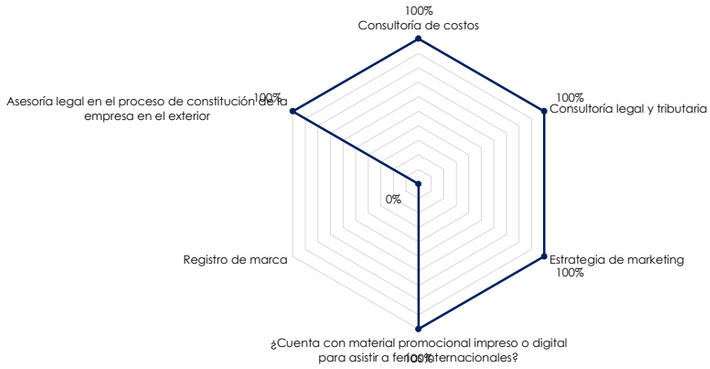
PUNTAJE COMEX 360

90,00%

VI. Selección Actividades Cofinanciables

Línea	Pregunta	Sí	No	%	Rubro Priorizado
COMEX 360	**Consultoría de costos**			**100%**	
	¿Conoce el costo logístico total para exportar su producto al mercado objetivo? (transporte interno, gastos portuarios, flete internacional, seguros, aranceles e impuestos en destino)	☐	☑	50%	
	¿Ha considerado dentro de su estructura de precio, los costos financieros asociados a la exportación? (tiempos de pago, seguros de cartera, financiamiento, tipo de cambio)	☐	☑	50%	
	Consultoría legal y tributaria			**100%**	
	¿Conoce los requisitos legales, tributarios y sanitarios de su producto para ingreso al país destino/ región?	☐	☑	50%	
	¿La empresa ha evaluado las implicaciones tributarias de recibir pagos internacionales (retenciones, impuestos en el exterior, doble tributación)?	☐	☑	50%	
	Estrategia de marketing			**100%**	
	¿Cuenta con una página web adaptada para mercados internacionales?	☐	☑	33%	
	¿Realiza métricas para medir el posicionamiento de su sitio web o redes sociales para el mercado internacional ?	☐	☑	33%	
	¿Cuenta con material promocional impreso o digital para asistir a ferias internacionales?	☐	☑	33%	
	Certificaciones internacionales			**100%**	
	¿ Su producto requiere una certificación internacional para poder ser comercializado? En caso de no contar con esta(s) certificación(es), está interesado en conseguirla(s)?	☐	☑	100%	
	Registro de marca			**0%**	
	¿Requiere apoyo con el registro de marca o la asesoría legal para los antecedentes marcarios tanto a nivel nacional como internacional?	☑	☐	0%	
	Asesoría legal en el proceso de constitución de la empresa en el exterior			**100%**	
	¿Conoce el proceso y los requisitos legales para constituir su empresa en otro país?	☐	☑	100%	

PERFIL DE COFINANCIACIÓN



V. INDICADORES

Nombre del indicador	Medida	Respuesta	Fecha de medición
Exportaciones directas registradas a 31 de dic **2024**	Dólares	$ 0	miércoles, 25 de marzo de 2026
Exportaciones directas registradas a 31 de dic **2025**	Dólares	$ 0	miércoles, 25 de marzo de 2026
Exportaciones indirectas registradas a 31 de dic **2024**	Dólares	$ 0	miércoles, 25 de marzo de 2026
Exportaciones indirectas registradas a 31 de dic **2025**	Dólares	$ 15.000	miércoles, 25 de marzo de 2026
Ventas totales 2024 (ingresos operacionales)	Pesos	$ 388.088.384	miércoles, 25 de marzo de 2026
Ventas totales 2025 (ingresos operacionales)	Pesos	$ 425.835.624	miércoles, 25 de marzo de 2026
Costo de ventas 2025 (Costo de la operación)	Pesos	$ 212.917.812	miércoles, 25 de marzo de 2026
Margen bruto en el último año 2025	%	**50%**	miércoles, 25 de marzo de 2026
Número de países con exportaciones registradas último año (Bienes / Servicios)	Número	1,00	miércoles, 25 de marzo de 2026
Países con exportaciones registradas desde el inicio de sus exportaciones directas. (Bienes / Servicios)	Nombres	1,00	miércoles, 25 de marzo de 2026
Países con exportaciones registradas último año 2025	Nombres	1,00	miércoles, 25 de marzo de 2026
Número de clientes con exportaciones registradas	Número	1,00	miércoles, 25 de marzo de 2026

Pregunta	Respuesta	Pregunta	Respuesta	Fecha de medición
Número total de empleados actuales directos (mujeres)	2,00	Número de empleados con pregrado actualmente (mujeres)	1	25/03/2026
Número total de empleados actuales directos (hombres)	1,00	Número de empleados con pregrado actualmente (hombres)	1	
		Número total de Empleados	**3**	

Equidad de género: Participación en el liderazgo empresarial				
Pregunta	**SÍ**	**NO**	5. Marque cuáles de los siguientes cargos en su empresa están a cargo de una mujer.	
1. ¿El 50% o más del capital social de la empresa pertenece a mujeres?	☑	☐	Gerente General	☑
2. ¿El 50% o más de los cargos directivos de la empresa son mujeres?	☑	☐	Gerente Financiero	☑
3. ¿El presidente, gerente general o máximo nivel decisorio de la empresa es mujer?	☑	☐	Gerente de Operaciones	☐
Una de las brechas mas importantes que ha generado mayor preocupación en materia de equidad de género entre hombres y mujeres es la baja participación femenina en el liderazgo empresarial, lo cual afecta considerablemente las exportaciones en este segmento. ProColombia como parte de su compromiso con el empoderamiento económico de las mujeres, define como empresa de mujer aquella que cumpla con uno de los siguientes criterios:			Gerente de Ventas	☐
			Presidente de la empresa	☐
			¿Al menos una vicepresidencia de la empresa está a cargo de una mujer?	☐
			Representante legal	☑

VI. FIRMA

Firma asesor ProColombia



José Carlos Cárdenas Esquivel

Fecha de validación:	25/03/2026

Firma representante legal de la empresa



Rep. Legal	**Kelly Johana Mercado Serpa**
C.C.	**1233342624**