



CONSULTORÍA INTERNACIONALIZACIÓN

España 
Colombia 



HMS INTELLIGENCE nació en el año 2017 con una misión clara:

Ser el socio estratégico de empresas y administraciones públicas en su camino hacia el crecimiento, la internacionalización y el desarrollo sostenible.

Desde el primer día, entendimos que el éxito no radica únicamente en ofrecer consultoría tradicional, sino en adoptar un enfoque estratégico, innovador y personalizado que maximizara el impacto y el retorno de cada esfuerzo realizado por nuestros clientes.

La idea de HMS INTELLIGENCE surgió del compromiso y la visión de nuestra CEO, quien, con una sólida trayectoria en el ámbito de la consultoría internacional, detectó la necesidad de ofrecer soluciones integrales que conectaran Europa y América Latina. Inspirada por su experiencia y pasión por impulsar el desarrollo económico y social, fundó HMS INTELLIGENCE con la convicción de crear un puente entre estos dos mercados clave. La apertura de nuestra base en Colombia, junto con nuestra sede en España, ha sido fundamental para fortalecer esta conexión, permitiéndonos ofrecer un alcance global con un entendimiento local.

Desde nuestros inicios, hemos construido un equipo multidisciplinar compuesto por expertos en internacionalización, licitaciones y subvenciones y dinamización institucional.

Este enfoque nos permitió consolidarnos como un aliado estratégico confiable tanto para pequeñas y medianas empresas con deseos de expandirse globalmente, así como para administraciones públicas comprometidas con proyectos de impacto regional e internacional.

El compromiso y la experiencia de nuestro equipo han sido esenciales para nuestra evolución. Hemos trabajado mano a mano con nuestros clientes para entender sus necesidades y ofrecerles soluciones a medida que no solo respondan a los retos actuales, sino que también los preparen para un crecimiento sostenible en el largo plazo.



Hoy, **HMS INTELLIGENCE** se posiciona como una consultora estratégica con una propuesta de valor clara: hacer de la internacionalización, el acceso a financiamiento y la dinamización institucional una realidad tangible y rentable para nuestros clientes. Con un enfoque respaldado por nuestras certificaciones **ISO 9001** e **ISO 14001** y nuestra adhesión al Pacto Mundial, continuamos creciendo junto a nuestros clientes, expandiendo horizontes, fortaleciendo alianzas y afrontando cada proyecto con la misma pasión y dedicación que nos han acompañado desde el principio.



En **HMS INTELLIGENCE** entendemos que el éxito de las empresas y las instituciones depende de una visión estratégica que combine expansión internacional, optimización de recursos y fortalecimiento de relaciones. **Por ello, hemos estructurado nuestros servicios en tres áreas principales**, cada una diseñada para abordar los desafíos específicos de nuestros clientes y ofrecer soluciones integrales que generan impacto tangible y sostenible. Desde llevar a empresas a mercados globales hasta dinamizar economías locales y gestionar fondos públicos con eficiencia, nuestro enfoque se adapta a las necesidades particulares de cada proyecto, asegurando resultados excepcionales.



PREMIOS



PREMIOS PICE COMPROMETIDOS
CON EL EMPLEO JUVENIL



PREMIOS FUNDACIÓN M
APFRE ACCEDEMOS



PREMIO CANARIO A LA
**EXCELENCIA
EMPRESARIAL**

MECIÓN ESPECIAL A LA EXCELENCIA EMPRESARIAL
OTROGADO POR EL GOBIERNO DE CANARIAS

SOMOS MIEMBROS DE



Canarias
Jóvenes Empresarios



BPW CANARIAS
Asociación de Empresarias
y Profesionales



A background image showing two men in business suits. One man is holding a tablet displaying a line chart with red and green bars, and the other is looking at a laptop. The scene is set in an office with a clock on the wall.

En **HMS INTELLIGENCE** trabajamos con una amplia variedad de clientes, adaptando nuestras soluciones a las necesidades únicas de cada uno. Por un lado, colaboramos con el sector público, incluyendo administraciones locales, regionales y nacionales, apoyándolas en la gestión de programas estratégicos, atracción de inversión extranjera y desarrollo económico sostenible.

Por otro lado, ofrecemos servicios especializados para el sector privado, ayudando a empresas de todos los tamaños, desde startups hasta grandes corporaciones, a expandir sus operaciones internacionales, optimizar el acceso a financiamiento y posicionarse en mercados globales.

Esta dualidad nos permite abordar desafíos complejos desde una perspectiva integral, conectando oportunidades entre sectores y fomentando el crecimiento conjunto.

MISIÓN



Nuestra misión es acompañar y guiar a empresas y administraciones públicas en su proceso de crecimiento, internacionalización y desarrollo sostenible. Nos esforzamos por convertir desafíos en oportunidades, proporcionando estrategias personalizadas y soluciones integrales que impulsen su competitividad y generen un impacto positivo en sus comunidades y en el entorno global.

Desde nuestras bases en España y Colombia, trabajamos como puente estratégico entre mercados, conectando Europa y América Latina, aprovechando nuestras fortalezas para generar valor en cada proyecto. Creemos en la importancia de la colaboración entre el sector público y privado como motor de desarrollo. Por ello, diseñamos soluciones que no solo resuelven desafíos actuales, sino que preparan a nuestros clientes para un futuro dinámico y globalizado. Nuestro enfoque combina innovación, experiencia multidisciplinar y un compromiso inquebrantable con la calidad, certificado por nuestras acreditaciones internacionales y nuestra adhesión a valores como los del Pacto Mundial.

A través de nuestro trabajo, buscamos no solo fortalecer empresas e instituciones, sino también contribuir al desarrollo económico, social y ambiental de los territorios donde operamos. Nuestra misión es ser aliados estratégicos de nuestros clientes, acompañándolos en cada paso de su camino hacia el éxito, mientras juntos construimos un impacto positivo y duradero.

VISIÓN



Aspiramos a ser un referente global en consultoría estratégica, reconocido por nuestra capacidad para conectar mercados, fomentar el desarrollo económico sostenible y generar impacto positivo en las comunidades donde operamos. Nuestra visión es liderar el camino hacia una internacionalización eficiente, un acceso optimizado a financiamiento y una dinamización institucional que transforme los retos en oportunidades para nuestros clientes.

Queremos consolidarnos como el socio estratégico referente de empresas y administraciones públicas, destacando por nuestra innovación, enfoque personalizado y compromiso con la excelencia. Visualizamos un futuro donde nuestros servicios no solo impulsen el crecimiento económico, sino que también contribuyan al fortalecimiento de redes globales, al desarrollo sostenible y a la creación de un impacto duradero en la sociedad.

Con bases sólidas en España y Colombia, trabajamos para expandir nuestras operaciones, conectar más territorios y continuar siendo el puente estratégico entre Europa, América Latina y el resto del mundo.

A low-angle, upward-looking perspective of several modern skyscrapers with glass facades. The buildings are arranged in a way that their lines converge towards the top of the frame, creating a sense of height and scale. The sky is a deep blue with some light, wispy clouds. The overall color palette is dominated by blues and greys.

Servicios de Internacionalización

CONSULTORÍA EN INTERNACIONALIZACIÓN

El servicio de **Internacionalización para Empresas** de HMS INTELLIGENCE está diseñado para acompañar a las empresas en cada etapa de su proceso de expansión. Desde la identificación de mercados estratégicos hasta el desarrollo comercial en destino, ofrecemos soluciones personalizadas que maximizan las oportunidades de éxito y minimizan los riesgos en mercados globales.

Nuestro enfoque combina análisis de mercado, estrategia personalizada y acompañamiento operativo, asegurando que las empresas puedan competir eficazmente en un entorno global. La internacionalización es un paso estratégico para cualquier empresa que busca expandir su alcance y aumentar su competitividad en nuevos mercados.

1. Diagnóstico y estrategia de internacionalización

Cada empresa es única, y por eso comenzamos con un análisis exhaustivo que nos permita entender sus fortalezas, identificar oportunidades, amenazas y definir un plan estratégico claro.

- **Análisis interno:** realizamos una evaluación detallada de los recursos, productos, servicios y capacidades exportadoras de la empresa en aras de identificar las ventajas competitivas que pueden ser clave en mercados internacionales.
- **Identificación de mercados objetivo:** combinamos estudios de viabilidad y análisis de datos para seleccionar los mercados más prometedores. Evaluamos barreras de entrada, incluyendo aspectos legales, culturales y logísticos, para minimizar riesgos.
- **Plan estratégico personalizado:** diseñamos un plan con objetivos específicos a corto, mediano y largo plazo. Este incluye un cronograma detallado con acciones claras y metas alcanzables, asegurando un proceso organizado y eficiente.



2. Acceso a mercados internacionales

Identificado el país destino, acompañamos a las empresas en su proceso de entrada y posicionamiento, optimizando cada paso para maximizar el impacto.

- **Estudio de mercado:** analizamos tendencias de consumo, competencia y requisitos legales del mercado seleccionado. Este conocimiento es clave para tomar decisiones informadas y estratégicas.
- **Estrategia de entrada:** asesoramos sobre las mejores vías de acceso al mercado, ya sea mediante exportación directa, alianzas estratégicas, joint ventures o incluso la apertura de filiales. Cada estrategia se adapta a las necesidades y capacidades de la empresa.
- **Marketing internacional:** ayudamos a las empresas a adaptar sus productos y servicios a las normativas locales y preferencias culturales, asegurando una aceptación óptima en el nuevo mercado.

3. Acompañamiento operativo

El éxito en la internacionalización depende no solo de la planificación, sino también de la ejecución. Proveemos soporte en cada etapa del proceso operativo.

- **Búsqueda de socios estratégicos:** identificamos y negociamos con distribuidores, agentes comerciales y aliados locales que compartan los valores y objetivos de la empresa.
- **Representación internacional:** participamos en ferias, exposiciones y eventos comerciales como representantes de la empresa. Además, coordinamos reuniones B2B y eventos de networking para establecer conexiones estratégicas.

4. Seguimiento y mejora continua

La entrada en un mercado no es el final del proceso, sino el comienzo de una nueva etapa. Monitoreamos el desempeño y proponemos ajustes para garantizar resultados sostenibles.

- **Monitorización de resultados:** evaluamos el impacto de las estrategias implementadas mediante indicadores clave de desempeño (KPI).
- **Ajustes estratégicos:** adaptamos las estrategias iniciales en función de los resultados obtenidos y las nuevas oportunidades identificadas.

PROGRAMA DE LICITACIONES INTERNACIONALES PARA PYMES

Las licitaciones internacionales representan una herramienta de gran interés para todas aquellas empresas interesadas en internacionalizar su actividad. No obstante, acceder y participar del mercado multilateral requiere conocer las dinámicas del mercado y contar con una estrategia clara a largo plazo. Por eso, desde HMS ofrecemos a las pymes un asesoramiento integral orientado a la posibilidad de licitar en cualquier mercado y adquirir los conocimientos necesarios para ser competitivos.

Etapas

El programa de asesoramiento de licitaciones internacionales para pymes liderado por HMS Intelligence incluye:

- **Diagnóstico inicial:** realizamos una evaluación individualizada y detallada de los recursos, productos y/o servicios, así como las referencias de cada empresa para valorar su capacidad competitiva y trazar la mejor estrategia posible.
- **Búsqueda de licitaciones de interés:** a través de herramientas especializadas y, una vez identificadas los proyectos y países de interés de cada empresa, HMS trabajará en la búsqueda de licitaciones para las entidades suscritas al programa, atendiendo a la estrategia establecida junto con la empresa.
- **Elaboración de EOIs y presentación de propuestas:** en aquellos casos que las empresas decidan concurrir a alguna de las licitaciones propuestas, HMS apoyará a cada entidad en la preparación de la documentación pertinentes (referencias, expresiones de interés, etc.).



AGENDAS DE NEGOCIO, MISIONES COMERCIALES DIRECTAS E INVERSAS

Ofrecemos un servicio integral de planificación y coordinación de misiones empresariales directas e inversas (con y sin acompañamiento) en todos los países que conforman la región iberoamericana, diseñado para facilitar y potenciar la internacionalización de empresas mediante la identificación de oportunidades de negocio en nuevos mercados.

Con un carácter multisectorial, las misiones comerciales están abiertas a todo tipo de empresas interesadas en explorar y consolidar su presencia en mercados internacionales. Gracias a su extensa red de contacto, HMS garantiza un mínimo de tres reuniones diarias con actores clave en los mercados destino, con el objetivo de maximizar las oportunidades de establecer conexiones comerciales valiosas. Igualmente, HMS también ofrece la posibilidad de coordinar agendas comerciales durante la celebración de ferias y eventos empresariales de interés, proporcionando herramientas para el aprovechamiento del dinamismo y las oportunidades que estos espacios ofrecen.

En cuanto a la coordinación de misiones empresariales inversas, nuestra misión se alinea con la coordinación de visitas y reuniones que faciliten a futuros inversores la identificación de oportunidades de negocio para la constitución de nuevos proyectos empresariales en el exterior, elaborando una agenda que permita conocer en profundidad los incentivos y ventajas que ofrece la región de destino. Estas acciones comerciales están orientadas tanto a los organismos públicos que desean promocionar el territorio al que representan y atraer nueva inversión extranjera, así como al tejido empresarial con interés en conocer nuevas oportunidades de inversión en enclaves con un régimen fiscal y económico atractivo.

PROGRAMA FORMATIVO DE TUTORÍAS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE PYMES

HMS cuenta con amplia experiencia en la coordinación y materialización de programas formativos dirigidos a pequeñas y medianas empresas que buscan expandir su alcance tanto a nivel regional como internacional. Este servicio está diseñado para ser una herramienta esencial para cualquier PYME que busca crecer y establecerse en nuevos mercados, proporcionando el conocimiento y las herramientas necesarias para lograr una expansión efectiva y sostenible. El proyecto se estructura en tres fases claramente definidas, con una distribución de horas dedicadas a cada etapa, garantizando un enfoque personalizado y orientado a resultados.



DIAGNÓSTICO INICIAL

El objetivo de esta primera etapa será identificar los objetivos, capacidades, limitaciones y potencial de los productos o servicios de la empresa, en aras de orientar las tutorías y el asesoramiento subsiguiente en consultoría, adecuando el programa a las necesidades específicas de cada empresa.



HERRAMIENTAS PARA LA EXPANSIÓN

Dotar a las empresas con el conocimiento y las herramientas necesarias para navegar el panorama de apoyos institucionales y públicos, profundizando en materia de subvenciones, programas de financiación, y licitaciones nacionales e internacionales que faciliten la expansión empresarial en clave regional e internacional.



ESTRATEGIA COMERCIAL

En última instancia, las empresas participantes recibirán un plan de acción concreto, adaptado a sus necesidades y objetivos específicos, que les permitirá implementar efectivamente su expansión y acceso a nuevos mercados.

Atendiendo a los perfiles y el número de empresas, el programa formativo podría incluir sesiones colectivas sobre temas de interés común que beneficien al conjunto de entidades participantes.

ELABORACIÓN DE CUADERNOS DE VENTA

Los cuadernos de venta constituyen una herramienta indispensable para las entidades públicas interesadas en atraer nuevas inversiones extranjeras directas (IED) y promocionar los incentivos económicos, fiscales y geográficos que ofrece la región que representan. Estos documentos, diseñados para destacar las bondades de una región específica, proporcionan así un soporte esencial para los inversionistas internacionales en materia de detección de oportunidades de negocios e inversión.

A través de un análisis detallado, nuestros cuadernos de venta no solo resaltan las ventajas competitivas de la región, sino que también identifican los sectores económicos clave que ofrecen un potencial significativo para la inversión. Este enfoque estratégico asegura que los inversionistas reciban la información necesaria para tomar decisiones acertadas sobre dónde y cómo invertir eficazmente, además de guiarlos en su proceso de implantación en destino (softlanding).

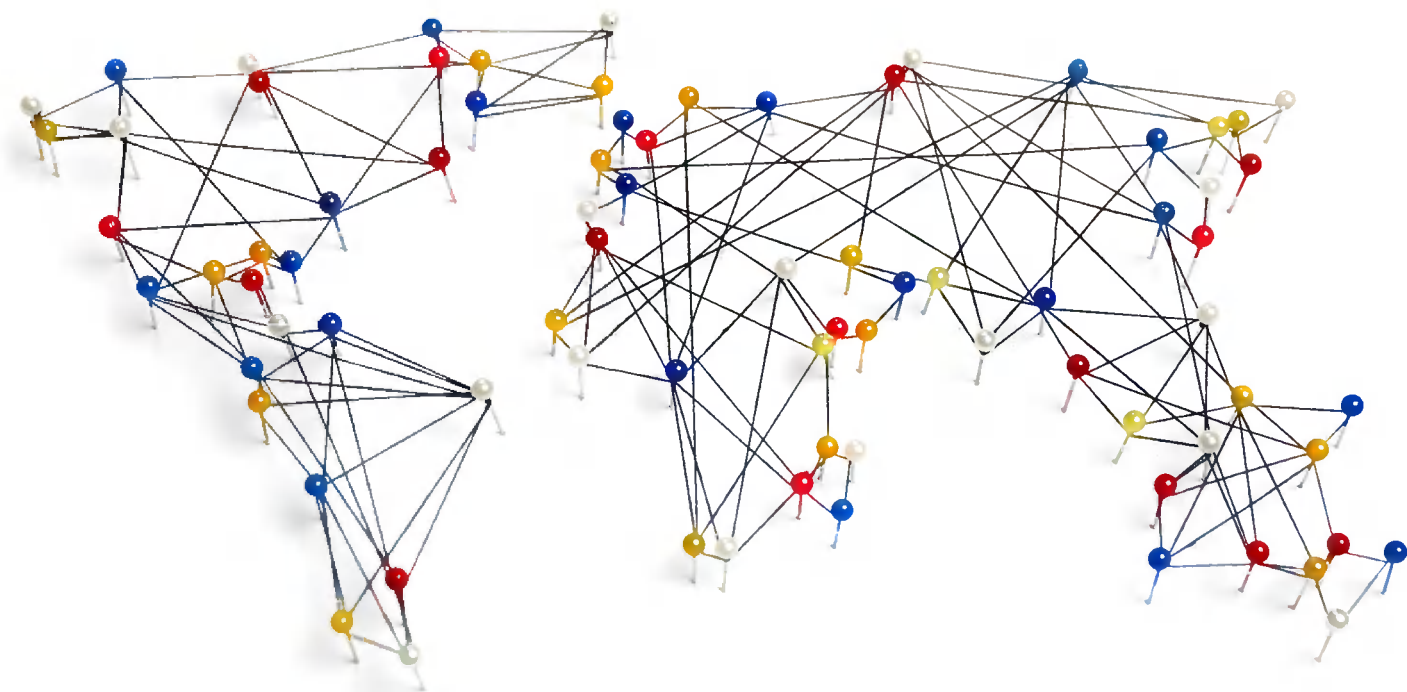
Entre los beneficios de los Cuadernos de Venta destacan:

- **Presentación de incentivos:** describimos con precisión los beneficios económicos y fiscales que ofrece la región, facilitando a los inversores la comprensión de las ventajas tangibles de invertir en el área.
- **Identificación de sectores clave:** analizamos y destacamos los sectores más prometedores para la inversión a través de un exhaustivo trabajo de investigación que incluye un amplio diálogo con los organismos públicos y las entidades empresariales que participan de la economía regional.
- **Perspectiva local y global:** el cuaderno ofrece una visión completa que permite tanto a inversores internacionales como a emprendedores nacionales evaluar las características que hacen única a la región para la proyección de nuevos proyectos empresariales.



PROGRAMA DE INCENTIVOS PARA LA ATRACCIÓN DE INVERSIÓN

Con el objetivo de ayudar a las instituciones públicas en la diversificación y dinamización económica de sus regiones, ofrecemos un servicio integral de diseño, implementación y gestión de programas de incentivos destinados a crear una red prescriptores que permita fomentar la atracción de nuevas inversiones, generar nuevos puestos de trabajo y espolear el crecimiento económico de territorios concretos, recompensando los esfuerzos de estos agentes con incentivos genuinos y viables.



Características del programa:

- **Enfoque estratégico:** el programa está orientado a identificar y atraer inversiones en sectores prioritarios definidos por la entidad contratante, aprovechando las ventajas competitivas de la región.
- **Categorización de prescriptores:** los prescriptores son clasificados en diferentes niveles según su desempeño y experiencia, lo que permite personalizar los incentivos y maximizar su eficacia.
- **Generación y calificación de leads:** se incentiva la generación de leads cualificados y la implantación efectiva de nuevas empresas en la región. Los prescriptores son recompensados por su éxito en la atracción de inversiones y proyectos empresariales.
- **Comisiones por resultados:** los incentivos económicos están claramente definidos y son entregados en función del cumplimiento de objetivos específicos, como la generación de leads cualificados y la efectiva materialización de inversiones.
- **Compromisos y obligaciones:** establecemos normas y obligaciones claras para los prescriptores, asegurando un manejo ético y profesional de todas las actividades relacionadas con el programa.

PROMOCIÓN INTERNACIONAL PARA LA CAPTACIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA

Ofrecemos un servicio integral para la formulación de estrategias de promoción internacional destinado a organismos públicos interesados en promocionar sus territorios en el exterior con el objetivo de atraer nuevas inversiones e impulsar la diversificación económica de la región. Gracias a este programa, ideal para gobiernos locales, regionales y nacionales que buscan posicionar su territorio como un destino atractivo para la inversión internacional, obtendrás:

- Identificación de los mercados más prometedores para la inversión basándose en los objetivos específicos de la entidad, los sectores estratégicos de la región, y los flujos históricos y actuales de IED, proporcionando una base sólida para enfocar los esfuerzos de promoción y optimizar recursos en mercados con alto potencial de retorno.
- Prospección activa y toma de contacto con potenciales inversores en los mercados seleccionados, utilizando estrategias de mercadeo avanzadas para generar y cualificar leads.
- Análisis detallado de los resultados de la campaña realizada, seguimiento de leads y organización de visitas al territorio por parte de inversores potenciales.

Trabajamos en estrecha colaboración con cada organismo público para entender sus necesidades específicas y diseñar un plan de acción personalizado que incluya la formulación y el desarrollo estrategias de captación de leads, proporcionando reportes detallados que permitan evaluar el éxito de las campañas y obtener conclusiones de interés para la puesta en marcha de futuras acciones.

ELABORACIÓN DE ESTUDIOS DE MERCADO E INFORMES SECTORIALES

Nuestros estudios de mercado están diseñados para todo tipo de empresas e instituciones que buscan explorar y entender profundamente los mercados de la región iberoamericana y la Unión Europea a través de un análisis exhaustivo y personalizado que facilite la toma de decisiones estratégicas y la identificación de oportunidades de negocio en dichos territorios. Gracias a nuestros informes de mercado obtendrás:

- Análisis detallado de las tendencias actuales del mercado que permitan identificar oportunidades emergentes y áreas de crecimiento potencial.
- Evaluación del entorno empresarial del mercado objetivo, incluyendo factores como la estabilidad económica, clima de inversión e infraestructura disponible.
- Análisis comprehensivo del régimen fiscal, económico y normativo para la exportación de productos y servicios.
- Información sobre los principales eventos y ferias comerciales celebradas en el país o mercados cercanos.
- Estudio de los principales competidores en el mercado, incluyendo sus estrategias, cuotas de mercado y ventajas competitivas.
- Exploración de las mejores estrategias para ingresar al mercado, incluyendo recomendaciones de canales de distribución y alianzas estratégicas.
- Identificación de entidades y organismos claves en el mercado de destino, que faciliten el establecimiento de redes de apoyo y colaboraciones estratégicas.





CONTÁCTANOS

info@hmsintelligence.com

+34 605 143 074

www.hmsintelligence.co

Pasaje Los Peligros 1, Piso 6, Santa Cruz de Tenerife, España
Carrera 9A #99-07, Torre La Equidad, Piso 9, Bogotá, Colombia