



Escuela de Administración

Graduate School of Business (Rosario GSB)

Maestría en Negocios & Derecho (MN&D)

PUBLICAPITAL EXPERTOS EN NEGOCIOS,

Título del proyecto aplicado empresarial

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN

Modalidad Proyecto de Emprendimiento

Presentado por:

EDGARD RICARDO BARRIOS SOLER

Bogotá, D.C. 29 de agosto de 2024



Escuela de Administración

Graduate School of Business (Rosario GSB)

Maestría en Negocios & Derecho (MN&D)

Título del proyecto aplicado empresarial

PUBLICAPITAL EXPERTOS EN NEGOCIOS

Modalidad Proyecto de Emprendimiento

Presentado por:

EDGARD RICARDO BARRIOS SOLER

Bajo la dirección de:

MAURICIO EDUARDO ESCOBAR SALAS

Bogotá, D.C. 29 de agosto de 2024.

Tabla de Contenido

- Agradecimientos	5
- Dedicatoria (Opcional)	6
- Declaración de originalidad y autonomía.....	7
- Declaración de exoneración de responsabilidad.....	8
- Lista de figuras	9
- Lista de tablas	10
- Resumen ejecutivo.....	11
- Palabras clave	12
- Abstract.....	1
- Keywords	2
1. Introducción.....	3
2. Concepto de negocio	5
2.1 Innovación del Portafolio de Servicios	5
2.2 Fortalecimiento de la Presencia en el Mercado	6
2.3 Enfoque en la Generación de Valor para el Cliente.....	7
2.4 Estrategias de Validación y Mejora Continua.....	7
2.5. Descripción de la idea de negocio.....	8
2.5.1 Portafolio de productos y/o servicios	12
2.5.2. Fuentes de ingresos.....	17
2.5.3. Portafolio de clientes.....	19
2.5.4. Posicionamiento en el mercado	20
3. Descripción de los elementos organizacionales del emprendimiento	22
3.1. Propiedad y junta directiva (estructura organizacional)	23
3.2. Recursos humanos y/o empleados con el que actualmente cuenta el emprendimiento.....	25
3.3. Descripción de socios y/o alianzas que requiere el emprendimiento	32
3.4. Procesos de negocio.....	34
3.5. Aspectos legales a considerar para la puesta en marcha del emprendimiento	35
4. Descripción de las operaciones requeridas por el emprendimiento	36

4.1.	Instalaciones que requiere el emprendimiento	36
4.2.	Infraestructura tecnológica y de TIC requerida por el emprendimiento	37
4.5.	Plan financiero del emprendimiento.....	43
4.5.1.	<i>PYG</i>	43
4.5.2.	Flujo de Efectivo	46
4.5.3.	Balance General	49
4.5.4.	Cálculo de equilibrio.....	51
5.	Estimación de Costos Operativos	52
6.	Estrategia para el relacionamiento con los clientes y grupos de interés.....	56
6.1.	Estrategia de marca (Branding)	57
6.2.	Gestión de las comunicaciones y las relaciones públicas del emprendimiento	60
6.3.	Proceso de ventas y servicios	61
6.3.1	Generación de Tráfico - Servicios Online:	61
6.3.2.	<i>Diagnóstico y Estructuración de Servicios:</i>	62
6.4.	Plan de mercadeo	64
6.4.1.	Investigación de mercado	66
6.4.2.	<i>Barreras de entrada</i>	71
6.4.3.	Competidores claves	74
6.4.4.	<i>Precios</i>	85
6.4.5.	Canales de distribución	86
6.5.	Red de contactos.....	87
7.	Bibliografía	88
8.	Anexos	92

Agradecimientos

A los grandes maestros, tanto académicos como de la vida, que han dejado una huella imborrable en mi camino. Sus enseñanzas, sabiduría y ejemplo han sido fundamentales para alcanzar esta meta.

A los empresarios, quienes día a día se convierten en amigos y nos permiten acompañarlos en su camino hacia el éxito. Su confianza en nosotros es invaluable y, tal vez sin saberlo, nos enseñan y entregan mucho más de lo que podemos transmitirles. A través de sus experiencias y desafíos, he aprendido lecciones que han enriquecido mi formación y crecimiento profesional.

De todo corazón, gracias.

Edgard Ricardo Barrios Soler

– **Dedicatoria (Opcional)**

A mi amado hijo Santiago, fuente constante de inspiración y razón de mi esfuerzo diario. Cada día me motiva a ser mejor, a luchar por un futuro lleno de posibilidades y esperanza para ti.

A mi querido padre Edgar, cuya sabiduría, paciencia y gran corazón me acompañan siempre. Aunque no pudiste estar físicamente conmigo hasta el final de esta etapa, tu legado vive en cada paso que doy.

A mi madre Luz Mery, pilar inquebrantable de dedicación y esperanza. Sin tu apoyo y fe en mí, este logro no hubiera sido posible.

A mi esposa Amalec, cuyo apoyo incondicional, dedicación diaria y fe en nuestros sueños me sostienen. Sin ti, tal vez hubiera desfallecido, pero juntos demostramos que todo es posible.

Edgard Ricardo Barrios Soler.

– **Declaración de originalidad y autonomía**

Declaro bajo la gravedad del juramento, que he escrito el presente Proyecto Aplicado Empresarial (PAE), en la modalidad de proyecto de emprendimiento (plan de negocio) por mi propia cuenta y que, por lo tanto, su contenido es original.

Declaro que he indicado clara y precisamente todas las fuentes directas e indirectas de información y que este PAE no ha sido entregado a ninguna otra institución con fines de calificación o publicación.

EDGARD RICARDO BARRIOS SOLER

Firmado en Bogotá, D.C. el 29 de agosto de 2024.

– **Declaración de exoneración de responsabilidad**

Declaro que la responsabilidad intelectual del presente trabajo es exclusivamente de su autor. La Universidad del Rosario no se hace responsable de contenidos, opiniones o ideologías expresadas total o parcialmente en él.

EDGARD RICARDO BARRIOS SOLER

Firmado en Bogotá, D.C. el 29 de agosto de 2024

- **Lista de figuras**

Ilustración 1 (DANE, 2023) Cantidad Por tipo de empresa barras -----	12
Ilustración 2 (DANE, 2023) Porcentaje empresas Pymes -----	12
Ilustración 3 Elaboracion propia Organigrama Publicapital -----	23
Ilustración 4 Elaboracion propia Logo inicial Publicapital-----	58
Ilustración 5 Elaboracion propia Logo Intermedio Publicapital -----	59
Ilustración 6 Elaboracion propia Rediseño de logo Corporativo actual Publicapital Expertos en Negocios -----	59
Ilustración 7 Elaboracion propia Logo Marketfranquicias -----	59
Ilustración 8 (DANE 2023) Variación IPC 2023 -----	74

– **Lista de tablas**

Tabla 1 Elaboracion propia Inversion Inicial-----	42
Tabla 2 Elaboracion propia Estado de Resultados-----	43
Tabla 3 Elaboracion propia Flujo de Caja -----	46
Tabla 4 Elaboracion propia Gastos Mensuales-----	47
Tabla 5 Elaboracion propia Gastos Variables -----	48
Tabla 6 Elaboracion propia Balance General-----	49
Tabla 7 Elaboracion propia Punto de Equilibrio -----	51
Tabla 8 Elaboracion propia Proyección de ingresos 5 años -----	52
Tabla 9 Elaboracion propia Proyección Costos Fijos-----	53
Tabla 10 Elaboracion propia Proyección Costos Variables -----	53
Tabla 11 Elaboracion propia Proyección Costos Marketing -----	53
Tabla 12 Elaboracion propia Proyección Costos y Cursos asesorías Online -----	54
Tabla 13 Elaboracion propia Total Costos Operativos-----	54
Tabla 8 Elaboracion propia Comparativo servicios competencia -----	75
Tabla 9 Elaboracion propia Comparativo servicios competencia II-----	75
Tabla 10 Elaboracion propia Comparativo servicios competencia III -----	76
Tabla 11 Elaboracion propia Comparativo servicios competencia IV -----	77
Tabla 12 Elaboracion propia Comparativo servicios competencia V -----	78
Tabla 13 Elaboracion propia Matriz Fortalezas y Debilidades competencia-----	79

- **Resumen ejecutivo**

Publicapital Expertos en Negocios es una empresa con 10 años de experiencia en el mercado, enfocada en apoyar a pequeñas y medianas empresas a través de la estructuración y expansión del modelo de franquicia. Durante este tiempo, hemos identificado que muchas empresas emergentes desconocen su potencial y carecen de asesoramiento integral para consolidar sus negocios. Además, se ha observado que las consultoras en Colombia no se especializan en este tipo de segmento, lo cual representa una oportunidad para la consultora Publicapital Expertos en Negocios.

Por lo anterior hemos decidido desarrollar este proyecto que permita a través de la innovación y el uso de las diferentes herramientas y plataformas digitales transformarnos en una consultora integral que no solo ofrezca servicios de expansión en franquicias, sino ampliar y rediseñar el portafolio a diferentes servicios que abarquen la consultoría en negocios en general de forma virtual y presencial abarcando las nuevas y tradicionales necesidades del sector.

El objetivo es brindar apoyo en las diferentes áreas y etapas empresariales a las Micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), ofreciendo un portafolio de servicios que atiendan sus necesidades, promoviendo crecimiento económico, estabilidad, generación de empleo y mejores oportunidades para socios, empleados y colaboradores.

Este nuevo portafolio está dirigido a emprendedores que buscan desarrollar nuevas ideas empresariales, inversionistas que deseen asesoría de cómo y dónde invertir y empresas que desean mejorar y crecer. Nuestros nuevos servicios estarán disponibles en la web a tarifas muy

competitivas, con el objetivo de fomentar el emprendimiento, masificar la consultoría empresarial en estos segmentos y brindar apoyo a empresas en busca de desarrollo. De acuerdo con Rothman (Rothman, 2019) la agilidad empresarial es indispensable para adaptarse rápidamente a los cambios en el entorno comercial y proporcionar estrategias para integrar la agilidad en la gestión de portafolios.

En cuanto a los costos previstos de la iniciativa, se cuenta con fuentes de recursos internos y externos, incluyendo posibles inversores interesados en apoyar el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas.

En conclusión, Publicapital Expertos en Negocios busca posicionarse como una consultora integral en el mercado colombiano, ofreciendo soluciones innovadoras y apoyo especializado a Micro, pequeñas y medianas empresas.

Nuestra Misión es impulsar el crecimiento económico, generando mejores realidades para los emprendedores y contribuyendo al desarrollo de la sociedad colombiana.

– **Palabras clave**

Transformación, Consultores, negocios, empresas, oportunidades.

- **Abstract**

PUBLICAPITAL EXPERTOS EN NEGOCIOS

"PUBLICAPITAL EXPERTOS EN NEGOCIOS " is a company with 10 years of experience in the market, focused on supporting small and medium-sized enterprises through various business models. During this time, we have identified that many emerging companies are unaware of their potential and lack comprehensive guidance to solidify their businesses. Furthermore, we have observed that consulting firms in Colombia do not specialize in this specific segment, which presents an opportunity for our consultancy, Publicapital Expertos en Negocios.

Therefore, we have decided to embark on this project that allows us to redefine ourselves as a comprehensive consultancy through innovation and the use of various digital tools and platforms. Our goal is to provide support in all areas and stages of business for Micro, Small, and Medium-sized Enterprises (MiPyMEs), offering solutions to their needs and promoting economic growth, stability, job creation, and better opportunities for partners, employees, and collaborators.

This project aims to redesign a diverse portfolio for both entrepreneurs seeking to develop new business ideas and companies aiming to improve and grow. Our services will be available to all types of audiences at highly competitive rates, aiming to foster entrepreneurship, expand business consultancy, and offer support to companies in pursuit of development.

Regarding the projected costs of the venture, we estimate an investment of thirty million pesos. To finance our initiative, we have internal and external sources of funding, including potential investors interested in supporting the growth of small and medium-sized enterprises.

In conclusion, "Publicapital Expertos en Negocios" positions itself as a comprehensive consultancy in the Colombian market, offering innovative solutions and specialized support to Micro, Small, and Medium-sized Enterprises (MiPyMEs). Our mission is to drive economic growth, create better realities for entrepreneurs, and contribute to the development of Colombian society.

– **Keywords**

Transformation, Consultants, businesses, companies, opportunities.

1. Introducción

En un entorno empresarial dinámico y en constante evolución, en gran parte gracias al desarrollo tecnológico y los cambios socioculturales actuales, se presenta el emprendimiento como una valiosa respuesta a las demandas cambiantes de la sociedad y la economía. En este contexto, emerge "Publicapital Expertos en Negocios", un emprendimiento con una trayectoria sólida de 9 años en el mercado, que se ha destacado por su enfoque en el segmento de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) a través de diversos modelos de negocio especialmente en la expansión a través del modelo de franquicia. Durante su tiempo en el mercado, Publicapital Expertos en Negocios ha identificado una brecha fundamental: muchas empresas emergentes carecen del conocimiento necesario para comprender su verdadero potencial y de un asesoramiento integral que les permita consolidar y expandir sus operaciones de manera estructurada. Adicionalmente, la carencia de consultoras especializadas en el segmento (MiPyMEs) en Colombia señala una clara oportunidad para Publicapital Expertos en Negocios .

A través del presente proyecto Publicapital Expertos en Negocios busca redefinir su enfoque como una consultora integral, marcando un enfoque novedoso basado en la innovación del portafolio y la adopción de herramientas y plataformas digitales. Los objetivos fundamentales de este emprendimiento incluyen proporcionar un soporte que abarque diferentes áreas y etapas empresariales de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMEs), con el propósito de proporcionar servicios al alcance de todos y que generen soluciones a problemáticas puntuales de los interesados promoviendo crecimiento económico

sostenible. Además de estabilidad, se aspira fomentar la generación de empleo y a crear mejores oportunidades para socios, empleados y colaboradores, contribuyendo así al tejido empresarial y social del país.

Este proyecto se fundamenta en la experiencia de 10 años durante los cuales evidenciamos que para que los emprendimientos Según (Henao, 2020) “El emprendimiento en Colombia actualmente se visualiza como una gran alternativa para la dinamización económica del país, sin embargo, las condiciones de soporte no se están brindando y no garantizan la sostenibilidad de los nuevos negocios creados, reflejado en una tasa de mortalidad del 40% en el primer año y del orden del 80% en los primeros tres años; de igual forma, otro de los factores de fracaso empresarial es la deficiente formación emprendedora en los diferentes niveles educativos del país” Se necesita estructura en diferentes campos y después de analizar diferentes empresas que hemos podido asesorar, identificamos tres razones principales por las cuales estas no logran superar estos obstáculos estructurales las cuales son: recursos, conocimiento y disponibilidad de tiempo.

Identificados los problemas procedemos a rediseñar y transformar nuestro portafolio ofreciendo servicios con bajas tarifas, equipo calificado, y en tiempos definidos acordes con las necesidades de cada cliente.

Para garantizar la viabilidad y el éxito de este emprendimiento se emplearán métodos de validación que abarquen desde el análisis de la competencia hasta la evaluación de la demanda real de los servicios propuestos. Publicapital Expertos en Negocios utilizará una

combinación de investigación de competidores, experiencia con clientes y análisis de datos para respaldar su enfoque y asegurarse de que sus servicios satisfagan las necesidades del mercado.

La puesta en marcha de este emprendimiento traerá consigo una serie de beneficios tanto para Publicapital Expertos en Negocios como para las MiPyMEs colombianas. Por un lado, la consultora podrá diversificar su oferta, fortalecer su reputación y aumentar su alcance en el mercado. Por otro lado, las MiPyMEs se beneficiarán al recibir asesoramiento especializado que les permitirá tomar decisiones informadas, adaptarse a las demandas cambiantes del mercado y, en última instancia, crecer de manera sostenible.

2. Concepto de negocio

Para estructurar la estrategia de Publicapital Expertos en Negocios, nos basaremos en las estrategias genéricas de Porter (1980), que son ampliamente reconocidas en la literatura empresarial. Las estrategias de Porter incluyen la diferenciación, el liderazgo en costos, y el enfoque, cada una de las cuales proporciona un marco sólido para posicionar a Publicapital en el competitivo mercado de consultoría para MiPyMEs.

2.1 Innovación del Portafolio de Servicios

Estrategia de Diferenciación: Publicapital Expertos en Negocios busca diferenciarse mediante la diversificación de su portafolio de servicios. Esto incluye no solo la expansión de servicios de consultoría tradicionales, sino también la incorporación de herramientas digitales y plataformas de e-learning. La especialización en sectores clave como el comercio minorista,

hostelería, servicios y tecnología permitirá a Publicapital ofrecer soluciones personalizadas y relevantes, creando un valor añadido significativo para sus clientes (Porter, 1980).

Adopción de Tecnologías Digitales: La integración de tecnologías digitales es crucial para mantener la competitividad. Implementar software de gestión empresarial, plataformas de e-learning y soluciones de marketing digital automatizado ayudará a optimizar la entrega de servicios y mejorar la experiencia del cliente. Este enfoque no solo facilita la escalabilidad del negocio sino que también asegura una mayor eficiencia operativa, alineándose con la estrategia de diferenciación al ofrecer un servicio superior y único (Porter, 1980).

2.2 Fortalecimiento de la Presencia en el Mercado

Rediseño de Marca y Comunicación: Redefinir la imagen de marca a través de un nuevo logo, lema y sitio web ayudará a reposicionar a Publicapital como una consultora moderna e innovadora. La nueva página web servirá como un punto de contacto esencial para clientes potenciales y una plataforma de servicios en línea, permitiendo la monetización de consultas y la entrega de contenidos educativos. Una fuerte presencia en redes sociales como Facebook, LinkedIn, Instagram y TikTok es fundamental para atraer y retener clientes, complementando la estrategia de diferenciación al destacar las capacidades y especialidades únicas de Publicapital (Porter, 1980).

Expansión a través de Franquicias: La creación y registro de la marca "Marketfranquicias®" permitirá a Publicapital expandir su modelo de negocio mediante franquicias, diversificando las fuentes de ingresos y ampliando su alcance geográfico. Este enfoque no solo refuerza la estrategia de diferenciación, sino que también aprovecha la

estrategia de enfoque, concentrándose en la expansión a través de un modelo específico que ha demostrado ser eficaz (Porter, 1980).

2.3 Enfoque en la Generación de Valor para el Cliente

Consultoría Integral y Accesible: Publicapital se compromete a ofrecer servicios de consultoría integral a tarifas asequibles, adaptadas a las capacidades financieras de las MiPyMEs. Proporcionar asesoramiento de alta calidad con un equipo calificado y tiempos de entrega definidos garantiza que las empresas puedan acceder a recursos vitales para su crecimiento sin comprometer su sostenibilidad financiera. Este enfoque se alinea con la estrategia de liderazgo en costos, permitiendo a Publicapital ofrecer servicios competitivos sin sacrificar la calidad (Porter, 1980). **Capacitación y Formación Continua:** La educación y el desarrollo de habilidades son esenciales. Publicapital desarrollará programas de capacitación en línea y presenciales en temas como estrategias de negocio, marketing digital, gestión de recursos humanos y tecnología. Estos programas fortalecerán las competencias empresariales de los propietarios y empleados de MiPyMEs, fomentando una cultura de aprendizaje continuo y adaptación al cambio, una clave diferenciadora en un mercado competitivo (Porter, 1980).

2.4 Estrategias de Validación y Mejora Continua

Investigación y Análisis de Mercado: Para validar sus servicios, Publicapital utilizará métodos rigurosos de investigación y análisis de mercado. Esto incluye análisis de competidores, evaluación de la demanda de servicios y recopilación de feedback de clientes. La información obtenida permitirá ajustar y mejorar continuamente la oferta de servicios,

asegurando que siempre se alineen con las necesidades del mercado, alineándose con la estrategia de enfoque para atender mejor a las MiPyMEs (Porter, 1980).

Implementación de Métricas de Desempeño: Establecer métricas claras para evaluar el éxito de las estrategias implementadas es crucial. Indicadores como la satisfacción del cliente, tasas de retención, crecimiento de ingresos y expansión de mercado serán monitoreados constantemente. Esto permitirá realizar ajustes proactivos y garantizar la eficacia de las estrategias desplegadas, alineándose con la estrategia de liderazgo en costos al optimizar continuamente los procesos y servicios (Porter, 1980).

Para concluir, la estrategia de negocio se centra en la diferenciación a través de la innovación del portafolio, el fortalecimiento de la presencia en el mercado, la generación de valor para los clientes y la mejora continua mediante la investigación y el análisis de mercado. Este enfoque integral y adaptativo posicionará a Publicapital como un líder en el segmento de MiPyMEs en Colombia, promoviendo el crecimiento sostenible y la estabilidad económica de las empresas atendidas.

2.5. Descripción de la idea de negocio

PUBLICAPITAL EXPERTOS EN NEGOCIOS en sus inicios se enfocó en la comercialización de franquicias (Siebert, 2015). Luego agregó a su portafolio la estructuración de las franquicias. Ahora, a través del presente proyecto, buscamos redefinirnos como consultora de negocios integral a través de un rediseño total de nuestra imagen, sitio web y portafolio ofreciendo una nueva variedad de servicios empresariales que no se enfoquen

únicamente en la expansión a través del modelo de franquicias sino en las demás áreas que entendemos necesita una empresa o emprendimiento para crecer de forma estructurada.

Rediseño de la imagen de la marca: Cambio de logo completamente y de lema comercial, creación y registro de marca canal de franquicias “Marketfranquicias®” (Rengifo García, (December 12, 2013).)

Rediseño de la página WEB: nueva línea gráfica, monetización de servicios, servicios en línea, diversificación de canales y/o servicios; línea gráfica y posicionamiento en redes sociales (Facebook, Instagram y tik tok).

Rediseño y transformación de Portafolio: Creación de nuevos servicios de consultoría, así como nuevos servicios académicos o de capacitación on line.

Misión: Estar al lado de los emprendedores, brindándoles apoyo incondicional para convertir sus sueños e ideas en empresas sostenibles; ser un fiel aliado en el camino hacia el éxito, permitiendo que se transforme su realidad, así como la de sus familias y colaboradores. Con un enfoque centrado en el crecimiento y el impacto positivo en la sociedad, “Publicapital Expertos en Negocios” trabaja cada día acompañando a los emprendedores en cada etapa de su trayectoria, asegurando que alcancen sus metas y construyan un futuro próspero para todos los involucrados.

Visión: “Publicapital Expertos en Negocios” consolidarse como una de las consultoras más importantes para el sector Mypyme apoyando a las personas que deseen emprender o desarrollar sus negocios, asesorándolos en diferentes etapas y segmentos como estructura, servicios, organización, networking y en general todo lo que necesiten para guiarlos e inspirarlos a seguir creciendo y transformando sus ideas en empresas sostenibles. De acuerdo con (Sinek, 2020)” La visión es Idealista: Grande, valiente y, en última instancia, inalcanzable.” (p. 69). Sabemos que no es una tarea u objetivo fácil de alcanzar pero creemos firmemente que trabajando día a día en objetivos específicos trazados con nuestros clientes en los cuales podamos medir los resultados en tiempos claramente definidos vamos a estar cada vez más cerca de nuestra Visión, durante los 10 años en que llevamos construyendo este sueño en realidad hemos sido testigos de cómo poco a poco hemos logrado acercarnos a nuestros objetivos por lo que confiamos en que vamos por buen camino y que nuestra visión así parezca un poco idealista es lo que necesitamos para seguir adelante.

Para lograr este propósito, hemos diseñado un sitio web moderno (Castaneda, 2024, pág. 1) y en el que todos los interesados puedan encontrar información útil y clara, que actuará como un centro de conocimiento y soluciones. A través de esta plataforma, ofreceremos asesorías especializadas en una variedad de temas empresariales a precios competitivos. Esto nos permitirá democratizar el acceso a servicios de alta calidad y fomentar el crecimiento y éxito de las MiPyMEs. (Carmen L. Mera-Plaza, 2022)

Nuestro objetivo es brindar orientación puntual y efectiva a los empresarios en aspectos como estrategia de mercado, finanzas, operaciones, marketing, jurídica, ubicaciones, registro

de marca, branding y franquicias, entre muchos más. A través de nuestra estrategia de tarifas competitivas, aspiramos expandir significativamente nuestro alcance y convertirnos en un referente confiable y valioso para el sector.

El sector en que Publicapital Expertos en Negocios está enfocado genera un impacto económico debido a que las MiPymes (micro, pequeñas y medianas empresas) aportan al país, pues las microempresas hacen parte de las unidades económicas de baja escala y son actores fundamentales de la economía popular.

De acuerdo con Confecámaras (Confecamaras, 2022) “Entre enero y septiembre de 2022 se crearon 256.675 unidades productivas, 2,3% más que en el mismo periodo de 2021, cuando se ubicaba en 251.008 empresas. Del total de unidades registradas, 75,3% corresponden a personas naturales y 24,7% a sociedades. Al analizar el tamaño de las empresas, se observa que el 99,7% de unidades productivas constituidas son microempresas, mientras que el 0,3% corresponde a empresas pequeñas. Adicionalmente, el 48,8% de nuevas empresas creadas entre enero y septiembre se constituyeron generando al menos un empleo.”

Además, se analizan los retos que enfrentan los emprendedores colombianos en términos de transformación digital. Para ello, se emplean los resultados obtenidos en dos encuestas, la encuesta de desempeño empresarial de la Asociación Colombiana de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ACOPI, 2023) y la encuesta MiPyMEs ANIF del Centro de Estudios Económicos (ANIF, 2023). También se destacan las iniciativas lideradas por la CCCE

para apoyar a los emprendedores, que buscan realizar un cambio productivo a través de la vinculación de herramientas digitales que le agregan valor a sus productos y servicios.

Ilustración 1 (DANE, 2023) Cantidad Por tipo de empresa barras

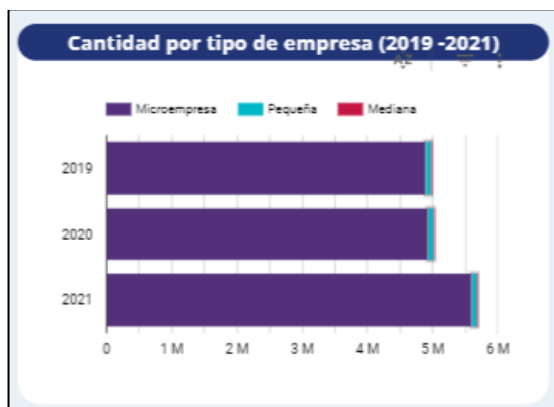


Ilustración 2 (DANE, 2023) Porcentaje empresas Pymes



2.5.1 Portafolio de productos y/o servicios

Publicapital Expertos en Negocios a través del presente proyecto ha generado un portafolio diverso según las necesidades que se han evidenciado en el mercado y con los

diferentes tipos de clientes que hemos conocido y orientado, por tal motivo hemos segmentado nuestros servicios en tres (3) grandes grupos:

2.5.1.1 Asesoría en Franquicias

- **Consultoría en Franquicias:** Como consultores de Colfranquicias (Colfranquicias, 2023) Somos expertos en la creación de modelos de franquicias a nivel nacional. Transformamos tus ideas en exitosos modelos de franquicia. PUBLICAPITAL EXPERTOS EN NEGOCIOS es líder en ventas de franquicias en Colombia ya que en el transcurso de 10 años hemos comercializado aproximadamente 300 unidades de franquicias.
- **Diagnóstico:** Realizamos un análisis inicial del estado actual de tu negocio para determinar en qué etapa del proceso empresarial se encuentra para lograr el objetivo de franquiciar, analizando Cuatro ejes fundamentales, el financiero (tributario, rentabilidad, Viabilidad, desempeño, entre otros), Legal (constitución, registro de marca, contratos y laboral), Mercadeo (branding, estrategia y mercado); procesos (conceptualización, manualización, logística y capacitación entre otros) (Alba Rincón, 2012)
- **Asesoría a Franquiciados:** Si buscas invertir en franquicias, te ofrecemos opciones que se ajusten a tu perfil, con un amplio portafolio de marcas según tu presupuesto, lugar de implementación, tiempo a invertir y los gustos o afinidad a un mercado específico. (RAMÍREZ HURTADO, 2006)

- **Asesoría en Ubicaciones:** Con más de 20 años de experiencia, somos expertos en encontrar ubicaciones ideales para tu negocio en diversos formatos tales como locales, islas, burbujas, locales en calle, centros comerciales, grandes superficies entre otros.
- **Asesoría Jurídica:** Apoyamos en la estructuración legal de tu empresa, desde su constitución, registro de marca hasta la protección internacional, régimen contractual y laboral. Esto asegura que puedas operar sin problemas legales. (Muñoz Mesa, 2023)
- **Asesoría Financiera:** Realizamos análisis de costos, proyecciones y estrategias económicas y financieras para tomar decisiones estratégicas informadas.
- **Marketing y Mercadeo:** Te ayudamos en el desarrollo visual de tu marca, estrategias en línea, branding o posicionamiento de marca y marketing digital, entre otros.
- **Asesoría Empresarial:** Si tienes un problema o inquietud específica en tu empresa te podemos asesorar únicamente en las áreas de tu interés.
- **Estructuración:** Servicio por el cual conceptualizamos la franquicia de la empresa, desarrollando todos los procesos administrativos, logísticos y legales para operar una franquicia estándar y replicable.
- **Comercialización de la franquicia:** a través de este servicio las marcas dejan en nuestras manos todo el proceso de venta de las unidades comenzando con la captación de

interesados, perfilamiento, prospección, verificación de perfil y requisitos hasta la firma de cada unidad.

- **Asesoría en franquicias para empresas:** Diseñado para las empresas que han logrado desarrollar un modelo de negocio exitoso sin embargo desean convertirse en franquicia y desean su implementación y desarrollo.

2.5.1.2 Asesoría Empresarial General

- **Diagnóstico:** Realizamos un análisis inicial para determinar el estado actual de tu empresa dependiendo del enfoque o tus necesidades evaluando aspectos como el modelo de negocio exitoso, viabilidad económica, documentación y procesos, diferenciación, análisis de mercado y más.
- **Estructuración:** Diseñamos todos los elementos necesarios para desarrollar y operar una empresa, incluyendo análisis de la empresa, documentación legal, manuales, identidad de marca, estructura organizacional y más.
- **Ubicación de los puntos de venta:** Te ayudamos a seleccionar ubicaciones estratégicas para tus establecimientos de comercio.
- **Sostenibilidad:** Ofrecemos planes de acompañamiento personalizados para alcanzar tus objetivos.

- **Asesoría en tributación:** Resolvemos dudas contables y tributarias para impulsar el crecimiento de tu negocio.
- **Asesoría en contratación laboral:** Ofrecemos orientación legal rápida y clara para resolver dudas laborales.
- **Asesorías en emprendimiento:** Impulsamos tus ideas con asesoramiento en innovación estratégico y financiero.
- **Marcas:** Asesoramos en el registro de marcas para proteger tu identidad.
- **Internacionalización:** Brindamos estrategias para expandirse a nuevos mercados.
- **Consulta General:** Ofrecemos orientación en diversos temas empresariales.

2.5.1.3 Capacitación

- **Capacitación en conceptos de franquicias:** Taller de conceptos generales del modelo de franquicia, dirigido al público en general.

- **Seminarios en franquicias:** Impulsamos el crecimiento corporativo con seminarios especializados en franquicias.
- **Branding, marca como generador de valor:** Charla sobre el branding, el valor de la marca y su posicionamiento
- **Internacionalización:** Charla sobre cómo expandirse a mercados internacionales.
- **Gestión de inversiones:** Te asesoramos mostrándote diferentes opciones de inversión.
- **Protección Patrimonial:** Te indicamos las diferentes alternativas actuales con las cuales puedes proteger el patrimonio personal y el de tu empresa de posibles riesgos y amenazas.

2.5.2. Fuentes de ingresos

En el contexto de esta investigación, es fundamental comprender la estructura de ingresos en la prestación de los servicios ofrecidos por Publicapital Expertos en Negocios, tanto a franquicias como a empresas (MiPyMEs). Cada uno de estos servicios se caracteriza por su capacidad para generar ingresos, y para garantizar su competitividad en el mercado, se ha tenido en cuenta una cuidadosa evaluación de precios y valores.

Diagnóstico: Este servicio se destaca por su enfoque altamente personalizado. Dependiendo de las necesidades específicas de la franquicia o la empresa en cuestión

(MiPyMEs), se asigna un valor personalizado. En consecuencia, el rango de precios varía entre \$2.500.000 y \$4.000.000, adaptado a las necesidades particulares de cada cliente y se presenta una oferta personalizada.

Estructuración: La prestación de este servicio también se basa en un análisis detallado de las necesidades identificadas durante el diagnóstico. El valor asociado a la estructuración es altamente personalizado, evaluándose en función de las actividades o procesos requeridos. Los precios de este servicio se sitúan en un rango que va desde los \$15.000.000 hasta los \$35.000.000, lo que refleja la diversidad y complejidad de las soluciones ofrecidas.

Consultorías y Asesorías: Estos servicios se caracterizan por su enfoque puntual en un área específica y se ofrecen de forma virtual. En este servicio se presentan diversas alternativas encaminadas a un posible análisis en profundidad. Estas Asesorías “expresas” son de 45 minutos, lo que resalta la eficacia y agilidad de estos servicios. El valor fijo para estas consultorías y asesorías es de \$75.600, garantizando un acceso asequible a un conocimiento experto en cuestiones cruciales para el cliente.

Capacitación: Prestamos servicios de valor agregado como capacitaciones en internacionalización, Branding marca como generador de valor y Seminarios en donde se realiza una charla de manera virtual de hora y media promedio en la cual nos enfocamos en el tema a tratar. El valor varía entre \$75.600 a \$150.000, garantizando un acceso asequible a un conocimiento experto en cuestiones cruciales para el cliente.

2.5.3. Portafolio de clientes

Publicapital Expertos en Negocios es una empresa que ofrece un amplio portafolio de servicios especializados para franquicias y MiPyMEs que puede atraer a diversos tipos de clientes potenciales.

Franquicias: Las empresas y/o marcas que buscan expandirse a través del modelo de franquicia necesitarán servicios de consultoría para estructurar adecuadamente sus operaciones, asegurarse de que cumplen con los requisitos legales, revisión financiera y establecer estrategias efectivas de comercialización y ubicación de nuevas franquicias.

Emprendedores inversionistas: Aquellos que desean iniciar su propio negocio mediante la compra de una franquicia pueden requerir asesoramiento para elegir la franquicia adecuada, entender las obligaciones legales y financieras, y planificar su estrategia comercial.

Emprendedores: Aquellos que desean iniciar su propio negocio o posean una idea de negocios que quieran desarrollar pueden requerir asesoramiento para entender las obligaciones legales y financieras, y toda la estructuración organizacional y administrativa que requiere una empresa.

Empresas Pymes: Las pequeñas y medianas empresas que deseen crecer, mejorar su eficiencia operativa o abordar problemas específicos pueden buscar consultoría en áreas como la gestión financiera, la estrategia comercial y la expansión, entre otras.

Propietarios de franquicias existentes: Los dueños de franquicias que buscan optimizar sus operaciones, mejorar su rentabilidad o resolver desafíos particulares, como la comercialización y ubicación de nuevas unidades, pueden recurrir a los servicios de consultoría y búsqueda de ubicaciones a nivel nacional e internacional.

Empresas Pymes, franquicias y emprendedores: Pueden llegar a necesitar ayuda para encontrar ubicaciones estratégicas y negociar contratos de arrendamiento favorables.

Organizaciones sin fines de lucro: Las organizaciones sin fines de lucro que trabajan en apoyo a emprendedores y pequeñas empresas pueden contratar con nosotros consultorías para proporcionar recursos y asistencia técnica a sus beneficiarios. **Asociaciones, cajas de compensación y cámaras de comercio:** Las asociaciones empresariales y las cámaras de comercio pueden buscar servicios de consultoría para ofrecer a sus miembros recursos y orientación en temas relacionados con el crecimiento y la expansión empresarial.

2.5.4. Posicionamiento en el mercado

Publicapital Expertos en Negocios busca romper paradigmas de los consultores tradicionales ofreciendo servicios novedosos a un bajo costo, utilizando las últimas tendencias y técnicas en consultoría y emprendimiento utilizando estrategias de marketing como: inbound y outbound

Inbound: Realizar contenido como píldoras, artículos, reportajes, entrevistas a casos exitosos entre otros, a través de nuestro sitio web y redes sociales buscamos de manera orgánica generar interés y acercamiento a nuestras redes.

Outbound: A través de publicaciones y pautas en las diferentes redes sociales y Web, lograremos tener presencia y reconocimiento en el sector.

Especialización y Valor Agregado: Publicapital Expertos en Negocios busca brindar servicios de consultoría y asesoría con un enfoque especializado. Buscamos con un equipo compuesto por profesionales altamente capacitados y expertos en cada una de las áreas y temas que abordamos en nuestras asesorías y servicios a prestar. Esta especialización nos permite ofrecer soluciones efectivas y personalizadas a nuestros clientes.

Presencia en Medios Digitales: Como se mencionó anteriormente buscamos las nuevas tendencias en la era digital. Para esto se realiza la actualización y renovación constante de nuestra presencia en medios digitales. Nuestra página web y perfiles en redes sociales son vitrinas que reflejan nuestra experiencia y conocimiento. Generamos contenido de calidad, con artículos específicos que abordan las necesidades actuales del mercado a nivel global. Buscamos convertir estos medios en canales para difundir el conocimiento e información relevante que se necesita en la actualidad. Además, hemos implementado testimonios de casos reales para compartir historias de éxito, lo que fortalece la confianza y credibilidad en Publicapital Expertos en Negocios,

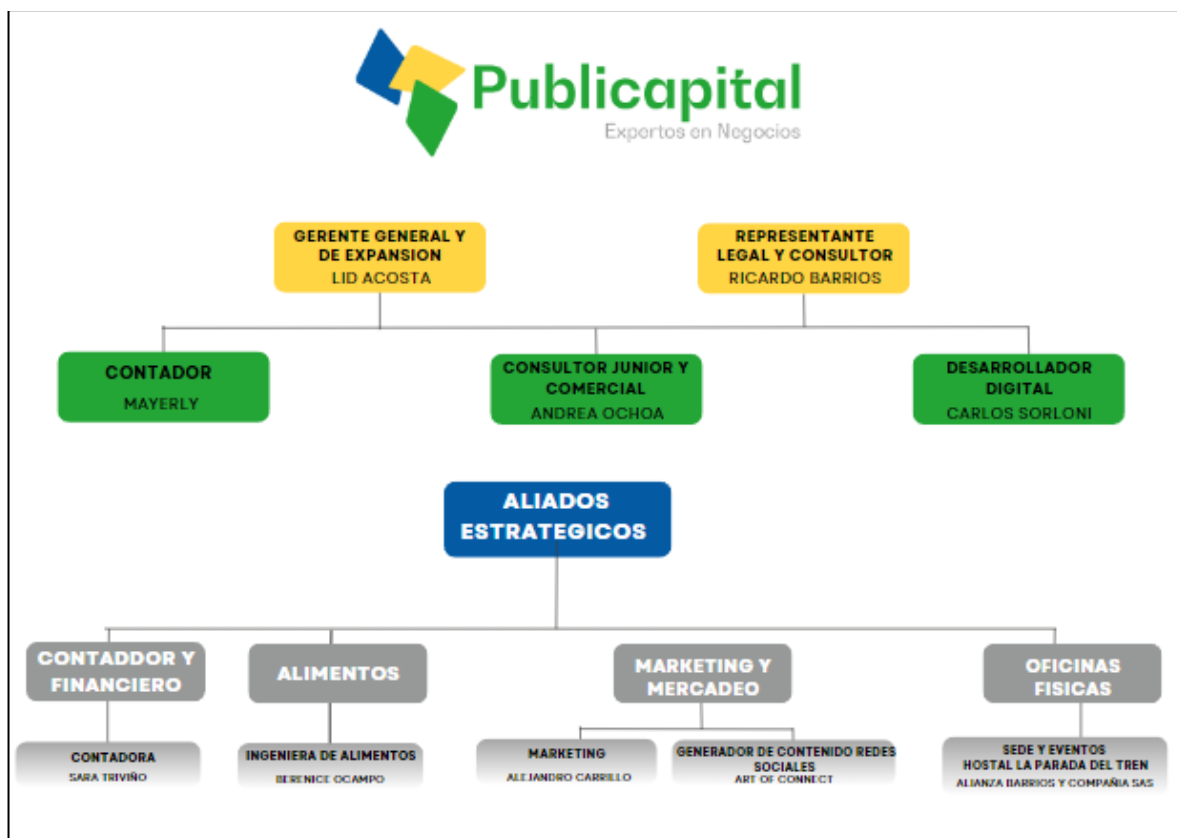
Participación en Eventos: A lo largo de más de 5 años, Publicapital Expertos en Negocios ha participado activamente en diversos eventos presenciales, como ferias de franquicias en países como Chile, Brasil, España y Estados Unidos. En Colombia, hemos asistido a eventos como la Feria de FANYF de Franquicias, ruedas de negocios organizadas por periódicos conocidos como El Tiempo en Bogotá y Diario el Occidente en Cali, así como la Expo Business en Medellín. Además, hemos establecido alianzas estratégicas con gremios de centros comerciales, Fenalco, Colfranquicias (Cámara Colombiana de Franquicias); adicional buscamos realizar alianzas estratégicas como lo son con cámaras de comercio y cajas de compensación focalizadas para así lograr llegar a todos aquellos clientes objetivos.

Estas estrategias de mercado son fundamentales para construir nuestro posicionamiento en el mercado, permitiéndonos lograr un crecimiento sostenible y obtener resultados reales.

3. Descripción de los elementos organizacionales del emprendimiento

Los Elementos Organizaciones de Publicapital Expertos en Negocios son fundamentales para la ejecución de sus labores y servicios prestados. Por esto en esta sección se encontrará la estructura organizacional, el rol de cada una de las personas que la conforman sumado a los procesos y documentación legal para la constitución de la empresa.

Ilustración 3 Elaboracion propia Organigrama Publicapital



3.1. Propiedad y junta directiva (estructura organizacional)

En Publicapital Expertos en Negocios manejamos una estructura organizacional horizontal que nos permite fomentar la colaboración y la toma de decisiones de una forma más ágil que se encuentra constituida de la siguiente manera

Socios: Representante Legal y Consultor: Este socio es responsable de la representación legal de la empresa y también actúa como consultor Jurídico, lo que sugiere que tiene un papel clave en la toma de decisiones estratégicas y la prestación de servicios de consultoría.

Director General y de Expansión: El otro socio se encarga de la dirección general de la empresa y su expansión. Esto incluye la planificación estratégica y el crecimiento de la empresa en nuevos mercados o áreas.

Profesionales y Apoyo Operativo: Contador: Este profesional se encarga de la gestión operativa contable de la empresa, lo que incluye el presupuesto y la gestión de activos y pasivos, así como la organización tributaria y de cartera de la empresa.

Consultor Junior y Comercial: Este miembro del equipo desempeña un papel importante en la prestación de servicios de consultoría, asesoría y demás servicios prestados a los clientes potenciales y en la generación de ventas, propuestas, recaudo de información y relaciones comerciales.

Desarrollador Digital: Este miembro del equipo está involucrado en el desarrollo digital, lo que sugiere que pueden estar a cargo de la tecnología y la infraestructura digital de la empresa, creación contenida página web, redes sociales campañas de marketing y posicionamiento de marca.

Aliados Estratégicos (Proveedores):

Contador y Financiero: Aliado experto encargado de realizar diagnósticos y estructuraciones entre otros de las áreas contables y financieras de los clientes

Ingeniería de Alimentos: Este aliado estratégico está relacionado con la provisión de servicios relacionados con la industria alimentaria, lo que podría ser relevante para algunos de los clientes de Publicapital Expertos en Negocios.

Marketing: Este aliado realiza las estrategias de marketing y promoción para la empresa y sus clientes.

Generador de Contenido en Redes Sociales: Aliado fundamental para la gestión de la presencia en línea y la promoción en redes sociales.

Oficinas Físicas: Este proveedor puede proporcionar espacios de oficina físicos, lo que puede ser importante si Publicapital Expertos en Negocios necesita reunirse con clientes o llevar a cabo operaciones en un lugar físico.

3.2. Recursos humanos y/o empleados con el que actualmente cuenta el emprendimiento

El personal que involucra la estructuración de Publicapital Expertos en Negocios cuenta con los siguientes perfiles

Representante Legal y Consultor

Perfil: Líder destacado con una sólida trayectoria en la dirección de equipos multidisciplinarios, capaz de adaptarse rápidamente a entornos cambiantes. Profesional con

competencias en administración, finanzas y aspectos legales, que se caracteriza por su empatía, habilidades de comunicación y capacidad para motivar y dirigir a su equipo hacia el logro de los objetivos organizacionales.

Educación y Experiencia del RL actual:

- Estudios: Profesional en Derecho
- Maestría: Negocios & Derecho
- Maestría Internacional en Liderazgo
- Experiencia laboral: Cuenta con una experiencia de alrededor de 15 años en el

sector de las franquicias, adicional de la experiencia en procesos de derecho ayudando a las diversas especialidades que estas ejercen.

Habilidades

Habilidades de comunicación sólidas, tanto verbal como escrita.

Capacidad para desarrollar estructura legal y documentación jurídica según los requerimientos que tenga cada cliente.

Habilidad para realizar alianzas con diferentes proveedores o clientes estratégicos para el crecimiento de la empresa

Destrezas en la recopilación y el análisis de datos para respaldar las recomendaciones de consultoría.

Conocimiento básico de herramientas y metodologías de análisis de negocios.

Empatía y habilidades de escucha activa para comprender a fondo los desafíos y preocupaciones del cliente.

Capacidad para colaborar con otros miembros del equipo, incluyendo a otros consultores y profesionales de apoyo.

Disposición para ajustar enfoques y estrategias según las necesidades del cliente y las demandas del mercado.

Tipo de contrato y salario

Contrato de trabajo a Terminio Indefinido directo con la empresa

Salario de dos millones quinientos mil pesos (\$2.500.000) con todas las prestaciones sociales correspondientes por ley.

Director General y de Expansión

Perfil; director general y de Expansión con una amplia trayectoria en el mercado, profundo conocimiento del sector y una extensa red de contactos. Destacado por sus habilidades de negociación, capacidad para la resolución de conflictos y búsqueda de soluciones innovadoras. Con un enfoque resolutivo y empático, garantiza el cumplimiento de objetivos y fomenta el trabajo en equipo para el crecimiento sostenido de la organización.

Educación y Experiencia Actual:

- Estudios: Profesional en negocios Internacionales
- Especialista en mercadeo Estratégico
- Experiencia laboral: Cuenta con una experiencia de alrededor de 20 años en el sector de las franquicias en el área de Expansión y Comercialización de diferentes marcas, además de relaciones con centros comerciales y gremios para generar implementación de diferentes marcas.

Habilidades

Habilidades de comunicación sólidas, tanto verbal como escrita.

Capacidad para desarrollar relaciones comerciales efectivas y mantener una cartera de clientes.

Habilidad de generar cierre de ventas

Generar diferentes alianzas para convenios que favorezcan la parte comercial de la empresa

Capacidad para analizar los problemas de los clientes y proponer soluciones efectivas.

Conocimiento básico de herramientas y metodologías de análisis de negocios.

Empatía y habilidades de escucha activa para comprender a fondo los desafíos y preocupaciones del cliente.

Capacidad para colaborar con otros miembros del equipo, incluyendo a otros consultores y profesionales de apoyo.

Disposición para aprender de otros y compartir conocimientos y experiencias.

Proactividad y capacidad para asumir la responsabilidad de tareas y proyectos.

Motivación para alcanzar metas de ventas y rendimiento.

Tipo de contrato y salario

Contrato de trabajo a Termino Indefinido directo con la empresa

Salario de dos millones quinientos mil pesos (\$2.500.000) con todas las prestaciones sociales correspondientes por ley.

Contador y Financiero

Perfil

Educación y Experiencia

Estudios: Profesional en contabilidad

Experiencia: Cuenta con una experiencia de 5 años

Habilidades:

Conocimiento de los principios contables, normativas fiscales y financieras, así como una comprensión sólida de los estados financieros, balances, cuentas de resultados y otros informes contables.

La habilidad para analizar datos financieros y detectar tendencias, anomalías o errores es esencial.

La precisión y la atención al detalle son fundamentales para garantizar que los registros financieros sean correctos.

Conocimiento de las leyes fiscales y la capacidad de calcular impuestos, preparar declaraciones fiscales y optimizar la carga tributaria de una organización.

Capacidad de adaptarse a nuevos reglamentos y normativas es importante.

Capacidad de liderar y guiar a otros profesionales en asuntos financieros.

Tipo de contrato y salario

Contrato de trabajo por prestación de servicios directo con la empresa

Consultor Junior y Comercial

Perfil

Educación y Experiencia:

- Estudios: Profesional de Administración de Empresas
- Experiencia laboral: Cuenta con una experiencia de alrededor de 9 años en el sector de las franquicias en el área de Expansión y Comercialización de diferentes marcas, adicional de experiencia en el Área Administrativa realizando las diferentes funciones correspondientes a la elaboración de documentos y procesos administrativos.

Habilidades

Habilidades de comunicación sólidas, tanto verbal como escrita.

Capacidad para desarrollar relaciones comerciales efectivas y mantener una cartera de clientes.

Habilidad para presentar y comunicar propuestas de valor a los clientes.

Conocimiento básico de técnicas de ventas y negociación.

Capacidad para analizar los problemas de los clientes y proponer soluciones efectivas.

Destrezas en la recopilación y el análisis de datos para respaldar las recomendaciones de consultoría.

Conocimiento básico de herramientas y metodologías de análisis de negocios.

Empatía y habilidades de escucha activa para comprender a fondo los desafíos y preocupaciones del cliente.

Capacidad para colaborar con otros miembros del equipo, incluyendo a otros consultores y profesionales de apoyo.

Disposición para aprender de otros y compartir conocimientos y experiencias.

Proactividad y capacidad para asumir la responsabilidad de tareas y proyectos.

Motivación para alcanzar metas de ventas y rendimiento.

Disposición para aprender y desarrollarse profesionalmente.

Disposición para ajustar enfoques y estrategias según las necesidades del cliente y las demandas del mercado.

Tipo de contrato y salario

Contrato de trabajo a Termino Indefinido directo con la empresa

Salario de un millón ciento sesenta mil pesos (\$1.160.000) con todas las prestaciones sociales correspondientes por ley.

Desarrollador Digital

Perfil

Educación y Experiencia:

- Estudios: Profesional en marketing y mercadeo
- Experiencia laboral: Cuenta con 5 años de experiencia en marketing y mercadeo

para organizaciones

Habilidades

Habilidad de creación de contenido

Habilidad de desarrollo de diseños para pautas en redes sociales

Actualización de la imagen de la empresa

Habilidad de trabajo en equipo

Manejo de las diferentes herramientas digitales para creación de contenido

Habilidad para crear la interfaz de usuario de un sitio web o aplicación, lo que incluye diseño responsive, implementación de diseños y experiencia de usuario atractiva.

La creatividad es esencial para el diseño y la experiencia del usuario, así como para encontrar soluciones innovadoras a desafíos de desarrollo.

La gestión eficiente del tiempo es clave para cumplir con plazos de proyectos y entregas.

La capacidad de adaptarse a nuevas tecnologías y enfoques es esencial en un entorno digital en constante cambio.

Tipo de contrato y salario

Contrato de trabajo indefinido

3.3. Descripción de socios y/o alianzas que requiere el emprendimiento

En Publicapital Expertos en Negocios reconocemos la importancia de brindar a nuestros clientes servicios integrales que satisfagan sus necesidades comerciales y de consultoría. Con este objetivo en mente, hemos establecido un selecto grupo de aliados estratégicos que complementan y enriquecen nuestra oferta.

Contador y financiero: Sabemos que, para muchos emprendedores y empresarios, la gestión financiera y tributaria puede ser una tarea compleja y desafiante. Por ello, hemos unido fuerzas con un profesional altamente cualificado en el campo financiero. Este aliado desempeña un papel fundamental al proporcionar asesoría financiera y tributaria experta a nuestros clientes.

Hemos observado que es esencial contar con orientación y apoyo en asuntos financieros para evaluar de manera precisa los alcances de un emprendimiento o una franquicia. Nuestro Contador y Financiero trabaja en estrecha colaboración con nuestros clientes para garantizar que tengan una comprensión clara de su situación financiera y fiscal, lo que les permite tomar decisiones informadas y estratégicas.

Ingeniera de Alimentos: Sabemos que, en la industria de alimentos, la calidad y la seguridad son fundamentales. Nuestra Ingeniera de Alimentos trabaja de cerca con nuestros clientes para garantizar que sus productos cumplan con los estándares más exigentes en términos de calidad e inocuidad. Su experiencia es invaluable para emprendedores y franquiciados que operan en este sector, ayudándoles a desarrollar productos de alta calidad que cumplan con las regulaciones vigentes.

Marketing: En el competitivo mundo de los negocios y las franquicias, la promoción efectiva es esencial. Nuestro aliado de marketing es experto en estrategias de promoción y publicidad. Colabora con nuestros clientes para crear campañas de marketing estratégicas que aumenten la visibilidad de sus negocios y atraigan a nuevos clientes.

Generador de Contenido en Redes Sociales: Las redes sociales desempeñan un papel crucial en la promoción de negocios en la era digital. Nuestro generador de contenido en redes sociales trabaja arduamente para crear contenido atractivo y relevante que conecte a nuestros clientes con su audiencia en línea. Esto contribuye a construir una presencia sólida en las redes sociales y a aumentar la participación de los seguidores.

Estos aliados estratégicos, junto con nuestro equipo interno de expertos, nos permiten ofrecer una amplia gama de servicios que abordan todas las facetas de la gestión empresarial y de franquicias.

3.4. Procesos de negocio

Publicapital Expertos en Negocios genera diferentes canales a través de los cuales da a conocer sus servicios como miembro consultor de la cámara colombiana de franquicias Colfranquicias, desarrollo de página Web y organizador oficial del nuevo pabellón de negocios y franquicias de la feria Alimentec 2024

Afiliación a Colfranquicias: La afiliación a Colfranquicias demuestra el compromiso de Publicapital Expertos en Negocios con la industria de las franquicias en Colombia. Al unirse a este gremio, se puede acceder a valiosos recursos y redes de apoyo dentro del sector de franquicias. Esto incluye la oportunidad de participar en eventos, conferencias y actividades de networking, lo que ayuda a Publicapital Expertos en Negocios a estar al tanto de las últimas tendencias y mejores prácticas en el mundo de las franquicias. La afiliación también fortalece la credibilidad de la empresa, ya que muestra el compromiso con los estándares y la ética de la industria.

Página Web: Una página web innovadora es una herramienta poderosa para cualquier empresa en la era digital. Publicapital Expertos en Negocios está haciendo un esfuerzo constante para mantener su sitio web a la vanguardia. Esto es esencial para atraer y retener clientes, ya que la mayoría de las personas investigan en línea antes de tomar decisiones comerciales. Al mantener nuestro sitio web actualizado y fácil de navegar, Publicapital Expertos en Negocios ofrece información valiosa sobre sus servicios y recursos a los visitantes. Además, la innovación constante puede mejorar la experiencia del usuario y la usabilidad del sitio web, lo que puede llevar a una mayor retención de clientes y una mayor conversión de prospectos en clientes.

Publicidad online: Se generan anuncios pagados en plataformas como Google Ads y redes sociales que permite llegar de manera específica al público objetivo y generar clientes potenciales de manera efectiva.

Pabellón de Negocios Y franquicias Alimentec 2024: En la versión numero 25 (25 años) de esta, la feria industrial del alimentos más prestigiosa del país y la región andina Publicapital experta en negocios ha sido elegida como la firma consultora para desarrollar el primer pabellón de Negocios y Franquicias en este pabellón los mas de 30.000 visitantes podrán conocer el portafolio de empresas de alimentos que se encuentran en etapa de expansión a través de franquicias u otro modelo de expansión; Oportunidad en la cual Publicapital expertos en negocios se posiciona como la consultora de franquicias con más reconocimiento y capaz de organizar y agrupar eventos empresariales de gran importancia.

3.5. Aspectos legales a considerar para la puesta en marcha del emprendimiento

En el inicio de Publicapital Expertos en Negocios realizó el proceso de documentación legal regido por la ley colombiana como lo es:

Registro en Cámara de Comercio: El registro en la Cámara de Comercio es un paso fundamental para establecer la existencia legal de la empresa. Permite que Publicapital Expertos en Negocios opere legalmente y proporcione información sobre la entidad comercial, como su nombre, dirección y actividades comerciales.

RUT (Registro Único Tributario): El RUT es el número de identificación fiscal que se requiere para el cumplimiento tributario en Colombia. Este número es esencial para que Publicapital Expertos en Negocios cumpla con sus obligaciones fiscales y realice declaraciones de impuestos de manera adecuada.

Facturación Electrónica: La facturación electrónica es un requisito legal en Colombia para la mayoría de las empresas. Permite la emisión de facturas de manera electrónica, lo que agiliza los procesos comerciales y facilita el cumplimiento de las normativas fiscales.

Registro de Marca (Se encuentra en proceso): El registro de marca es un paso importante para proteger la propiedad intelectual de la empresa. Permite que Publicapital Expertos en Negocios proteja su nombre comercial y logotipo, lo que evita que otras empresas utilicen una marca similar o idéntica. El proceso de registro de marca puede llevar tiempo, pero proporciona derechos legales sólidos sobre la marca de la empresa.

4. Descripción de las operaciones requeridas por el emprendimiento

En este capítulo se observarán todos los requerimientos de la infraestructura, instalaciones y financieros que se han generado para Publicapital Expertos en Negocios

4.1. Instalaciones que requiere el emprendimiento

Publicapital Expertos en Negocios ofrece servicios a diversas MiPyMEs y franquicias con el objetivo de fomentar el networking y la colaboración empresarial. Nos complace informarles sobre la reciente integración de la parada del tren Hostel en el cual Publicapital Expertos en

Negocios posee espacio de trabajo presencial, además de amplias áreas verdes ideales para reuniones y eventos relacionados con diferentes marcas y proyectos.

Esta alianza estratégica se estableció con un acuerdo que incluye un pago de 2.500.000 (dos millones quinientos mil pesos) que cubre los servicios públicos y otros gastos asociados. Este acuerdo es posible gracias a que el equipo de Publicapital Expertos en Negocios se encuentra presente en las instalaciones durante tres días a la semana, lo que nos permite aprovechar al máximo este valioso espacio de colaboración.

4.2. Infraestructura tecnológica y de TIC requerida por el emprendimiento

Dada la importancia de la tecnología en el funcionamiento de Publicapital Expertos en Negocios, es una empresa que ofrece la mayoría de sus servicios de manera virtual, hemos tomado medidas significativas para fortalecer nuestra infraestructura tecnológica. Se ha generado la adquisición de equipos de cómputo e inversión continua en la mejora y actualización de nuestra página web.

El compromiso con la calidad y la eficiencia en nuestros servicios nos ha llevado a invertir en hardware y software de vanguardia para garantizar que nuestros equipos tengan las herramientas necesarias para brindar un servicio excepcional. La adquisición de nuevos equipos de cómputo nos permite estar a la vanguardia de la tecnología, lo que a su vez nos permite servir mejor a nuestros clientes y colaboradores.

Además, nuestra página web <https://publicapital.com.co/> es una parte fundamental de nuestra estrategia de comunicación y prestación de servicios. Hemos realizado inversiones significativas para mejorar y mantener actualizada nuestra plataforma en línea. Esto nos permite ofrecer información precisa y actualizada.

Adicional al manejo de las redes sociales de la empresa, generando diferentes pautas para los clientes (franquicias) que se manejan y así mismo dar a conocer los servicios que actualmente contamos en el portafolio.

Estas inversiones en tecnología reflejan nuestro compromiso continuo generando la venta online según el comportamiento reflejado en la página web, redes sociales y búsquedas en la red.

4.3. Descripción de los requerimientos de producción y distribución del emprendimiento

La prestación de servicios de consultoría para empresas implica una serie de requerimientos esenciales para brindar asesoramiento efectivo y agregar valor a nuestros clientes. A continuación, se describen los principales requerimientos para ofrecer servicios de consultoría a este tipo de negocios:

Conocimiento del Mercado y la Industria:

El conocimiento de la industria y el mercado en el que operan las MiPyMEs y franquicias es esencial para proporcionar orientación precisa y relevante. Debemos estar al tanto de las tendencias, desafíos y oportunidades específicas de cada sector.

Experiencia en Gestión Empresarial:

Contar con experiencia en la gestión empresarial, incluyendo aspectos como estrategia, operaciones, finanzas, marketing y recursos humanos. Esta experiencia nos permite brindar recomendaciones y asesorías basadas en la realidad de los negocios.

Capacidad Analítica:

La capacidad de analizar datos y evaluar la situación actual de una MiPyMEs o franquicia es esencial. Identificando las áreas de mejora, ineficiencias y oportunidades de crecimiento.

Comunicación Efectiva:

La comunicación es clave para transmitir recomendaciones de manera clara y comprensible a cada cliente para así mismo despejar sus dudas y dar solución a cada uno de los servicios que se prestan.

Herramientas y Recursos:

Contamos con las herramientas y recursos necesarios para realizar análisis y proyecciones, así como para ofrecer soluciones concretas. Esto incluye software de gestión, modelos financieros y otros recursos especializados.

Enfoque en Soluciones Prácticas:

Las MiPyMEs y franquicias a menudo buscan soluciones prácticas y asequibles. Contamos con personal capacitado en cada una de las áreas y servicios que prestamos siendo capaces de proponer estrategias y recomendaciones que sean factibles y rentables para nuestros clientes.

Ética Profesional:

La integridad y la ética son fundamentales en Publicapital Expertos en Negocios , actuando con honestidad, transparencia y confidencialidad en todas sus interacciones e información suministradas por los clientes.

Flexibilidad y Adaptabilidad:

Cada negocio es único, por lo que Publicapital Expertos en Negocios es flexible y capaz de adaptarse a las necesidades y circunstancias específicas de cada MiPyMEs o franquicia. Esto implica la capacidad de ajustar sus enfoques y recomendaciones según sea necesario.

Alianzas estratégicas:

Como miembro de Colfranquicias Publicapital tiene acceso a la base de datos de interesados en convertirse en franquicia y posibles interesados en adquirir, aliado de Alimentec la feria industrial de alimentos más grande de la región andina, desarrollador de su pabellón de franquicias, aliado de diferentes cámaras de comercio en las cuales se realizan talleres empresariales y de formación.

Bases de datos:

Amplia información capturada a través de 10 años de experiencia participación en eventos y gestión comercial, por las cuales conocemos a las marcas en expansión y sus procesos además de la oferta de inversión en el segmento MiPyMEs.

Referencias y Casos de Éxito:

Tener un historial de referencias y casos de éxito sólidos en el asesoramiento de MiPyMEs y franquicias nos ha llevado a aumentar la confianza de los posibles clientes. Estos ejemplos demuestran la efectividad de los servicios de consultoría.

Actualización Continua:

El entorno empresarial evoluciona constantemente. Por esto hemos generado actualización en redes sociales, página web ofreciendo servicios vía online la cual nos ha llevado a las últimas tendencias, regulaciones y mejores prácticas en el ámbito de las MiPyMEs y franquicias.

4.4. Estrategias de financiación del emprendimiento

Publicapital Expertos en Negocios al ser una empresa prestadora de servicios, su inversión se ha generado en equipos de cómputo y desarrollo en medios digitales, adicional de la búsqueda constante de personal capacitado y profesional los cuales son su mayor baluarte ya que deben contar con el conocimiento para las necesidades que requieren cada uno de nuestros clientes potenciales, así que más que una inversión en infraestructura física se ha generado una inversión inicial para la implementación del emprendimiento en actualización, personal capacitado y

desarrollo en medios digitales en donde se relaciona en la siguiente tabla en detallado de dicha inversión.

Tabla 1 Elaboracion propia Inversion Inicial

INVERSIÓN INICIAL	\$128.800.000	
Propiedad industrial (talento humano)	\$100.000.000	
Equipo de comunicación	\$10.000.000	
Arriendo y servicios	\$2.500.000	
Registro cámara de comercio	\$600.000	
Facturación electrónica	\$100.000	
Afiliación Colfranquicias	\$1.000.000	
Registro de marca (en proceso)	\$2.000.000	
Muebles y enseres	\$3.000.000	
Desarrollo digital (página web. Redes sociales, imagen corporativa, papelería)	\$8.000.000	
Contingencias	\$1.600.000	20%

4.5. Plan financiero del emprendimiento

4.5.1. PYG

Tabla 2 Elaboracion propia Estado de Resultados

PUBLICAPITAL EXPERTOS EN NEGOCIOS.A.S.		
NIT. 900.900.317-6		
ESTADO DE RESULTADOS		
PERIODO COMPRENDIDO DE ENERO 01 A DICIEMBRE 31 DE 2024		
(CIFRAS EXPRESADAS EN PESOS COLOMBIANOS)		
	VALOR	VALOR
	MES	ACUMULADO
INGRESOS		
INGRESOS OPERACIONALES		
Diagnóstico	\$7.140.00	\$85.680.000
Estructuración	\$11.900.00	\$142.800.000

		\$11.424.00	
Comisión de Comercialización	00		\$137.088.000
Asesorías Online	0	\$1.349.46	\$16.193.520
		-	
INGRESOS NO OPERACIONALES		-	
Financieros (Rendimientos financieros)		-	-
Diversos (Ejercicios anteriores, sanciones)		-	-
	0	31.813.46	381.761.520
TOTAL, INGRESOS	0	31.813.46	381.761.520
GASTOS			
DE ADMINISTRACIÓN			
Gastos de Personal	73	8.001.012,	96.012.152,78

Gastos Legales	-	-
Impuestos	5.079.460	60.953.520
Seguros	-	-
Servicios	-	-
Mantenimiento y Reparaciones	-	-
Depreciación	-	-
Diversos	-	-
	5.079.460	156.965.673
		-
Financieros (Gastos bancarios)	-	-
Deterioro	-	-
Diversos y extraordinarios		-
Impuesto de Renta y Complementarios		800.000
	-	800.000
TOTAL, GASTOS	5.079.460	157.765.673
COSTOS		
Costos Operacionales	2.466.667	29.600.000

TOTAL, COSTOS	2.466.667	29.600.000
EXCEDENTE NETO	0	194.395.847

4.5.2. Flujo de Efectivo

Tabla 3 Elaboracion propia Flujo de Caja

INGRESOS MENSUALES	VALOR UNITARIO ANTES DE IVA	IVA	SUBTOTAL	CNT	VALOR MENSUAL	AÑO 1	%	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Diagnóstico	\$ 3.000.000	\$ 570.000	\$ 3.570.000	2	\$ 7.140.000	\$ 85.680.000	11%	\$ 85.774.248	\$ 95.209.415	\$ 105.682.451	\$ 117.307.521
Estructuración	\$ 2.500.000	\$ 475.000	\$ 2.975.000	4	\$ 11.900.000	\$ 142.800.000	11%	\$ 142.957.080	\$ 158.682.359	\$ 176.137.418	\$ 195.512.534

Comisiones de comercialización	\$ 3.200.000	\$ 608.000	\$ 3.808.000	3	\$ 11.424.000	\$ 137.088.000	11%	\$ 137.238.797	\$ 152.335.064	\$ 169.091.922	\$ 187.692.033
Asesorías online	\$ 75.600	\$ 14.364	\$ 89.964	15	\$ 1.349.460	\$ 16.193.520	11%	\$ 16.211.333	\$ 17.994.579	\$ 19.973.983	\$ 22.171.121
TOTAL	\$ 8.775.600	\$ 1.667.364	\$ 10.442.964	24	\$ 31.813.460	\$ 381.761.520		\$ 382.181.458	\$ 424.221.418	\$ 470.885.774	\$ 522.683.209

GASTOS MENSUALES

Tabla 4 Elaboracion propia Gastos Mensuales

GASTOS MENSUALES	MES 1	AÑO 1	%	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO DE PERSONAL	\$ 8.001.013	96.012.153	5%	100.812.760	105.853.398	111.146.068	116.703.372
ARRIENDO Y SERVICIOS	\$ 2.500.000	30.000.000	7%	32.100.000	34.347.000	36.751.290	39.323.880
GASTOS DE REPRESENTACIÓN	\$ 500.000	6.000.000	12%	6.720.000	7.526.400	8.429.568	9.441.116
TOTAL	\$ 11.001.013	132.012.153		139.632.760	147.726.798	156.326.926	165.468.368

GASTOS VARIABLES

Tabla 5 Elaboracion propia Gastos Variables

GASTOS MENSUALES	AÑO					
	ES 1	ÑO 1	ÑO 2	ÑO 3	ÑO 4	
GAS						
TOS	\$2.	29.6		31.0	32.6	34.2
PROVEEDO	466.667	00.004	%	80.004	34.004	65.705
RES						
TOT	\$2.	\$29.		\$31.	\$32.	\$34.
AL	466.667	600.004		080.004	634.004	265.705

4.5.3. Balance General

Tabla 6 Elaboracion propia Balance General

PUBLICAPITAL EXPERTOS EN NEGOCIOS S.A.S.					
NIT. 900.900.317-6					
PROYECCIÓN SITUACIÓN FINANCIERA A DICIEMBRE 2024					
(CIFRAS EXPRESADAS EN PESOS COLOMBIANOS)					
ACTIVOS			PASIVOS		
ACTIVO CORRIENTE	381.761.520		PASIVO CORRIENTE		
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE S AL EFFECTIVO		267.233.064	CUENTAS POR PAGAR		125.612.153
Caja	3.000.000		Proveedores	29.600.000	
Bancos	264.233.064		Nomina	78.981.816	
			Retenciones en la Fuente	-	
CUENTAS POR COBRAR-DEUDORES		114.528.456	Retenciones de ICA	-	
Clientes	114.528.456		Planilla de Seguridad Social	17.030.337	
OTROS		-			
Anticipo Impuestos	-		IMPUESTOS		61.753.520

Saldo a Favor Impuestos	-		IVA por Pagar	60.953.520	
Deudores Varios	-		Industria Comercio	y 800.000	
ACTIVO NO CORRIENTE			TOTAL, PASIVO		187.365.67 3
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		113.000.00 0			
Equipo de Computo	10.000.000		PATRIMONIO		
Muebles y Enseres	3.000.000				
Propiedad Industrial	100.000.00 0		Capital Social	113.000.00 0	
			Resultado del Ejercicio	194.395.84 7	
			Resultado de Ejercicios Anteriores	-	
			TOTAL, PATRIMONIO		307.395.84 7
TOTAL, ACTIVOS		494.761.52 0	TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO		494.761.52 0

4.5.4. Cálculo de equilibrio

Tabla 7 Elaboracion propia Punto de Equilibrio

Volumen de Ventas	24
Precio promedio Ponderado	\$1.325.561
Costo Unitario Ponderado Hora	\$70.712
% Costos fijos	34,58%
Margen Bruto	94,67%
Punto de Equilibrio = $CF / (1-(PV-CV)) * -1$ (en unidades)	9
% Punto de Equilibrio	36,53%

4.5.5. Proyección de ingresos

Para desarrollar una proyección de ingresos es necesario realizar un análisis detallado de los históricos de ventas, las tendencias del mercado y las estrategias de marketing.

En el último año, Publicapital Expertos en Negocios S.A.S. generó ingresos significativos a través de varios servicios. Los ingresos operacionales para el año 2024 se proyectan como sigue:

- Diagnósticos: \$85,680,000
- Estructuración: \$142,800,000
- Comisión de Comercialización: \$137,088,000
- Asesorías Online: \$16,193,520

Estos ingresos están respaldados por un crecimiento constante y una diversificación de servicios que satisfacen las necesidades críticas de las MiPyMEs en Colombia.

En cuanto a los próximos años, se espera un crecimiento anual del 10% en los ingresos, sustentado por la introducción de nuevos servicios y la expansión de los existentes, proyectado de acuerdo al promedio esperado del índice de precios al consumidor IPC, y a la entrada de nuevos servicios a nuestro portafolio; La proyección de ingresos acumulados anuales para los próximos años es:

Tabla 8 Elaboracion propia Proyección de ingresos 5 años

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
\$381,761	\$419,937	\$461,931	\$508,124	\$558,937
,520	,672	,439	,583	,041

Esta proyección toma en cuenta las tendencias del mercado y el crecimiento histórico de la empresa.

5. Estimación de Costos Operativos

Los costos fijos anuales se detallan a continuación:

- Costo de Personal: \$96,012,153 con un incremento anual de acuerdo del SMLMV, es importante resaltar que nuestro equipo es uno de valores mas importante por lo tanto implementamos un plan Carrera en el cual a través de prestamos a largo plazo apoyamos en sus estudios a nuestros colaboradores con el enfoque de que pongan sus conocimientos y aptitudes más adelante al servicio y crecimiento de la empresa fomentando un programa de formador de formadores
- Arriendo y Servicios: \$30,000,000 con un incremento anual del 7%.
- Gastos de Representación: \$6,000,000 con un incremento anual del 12%.

La proyección de Costos Fijos para los próximos años se detalla a continuación:

Tabla 9 Elaboracion propia Proyección Costos Fijos

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
\$132,012 ,153	\$139,632 ,760	\$147,726 ,798	\$156,326 ,926	\$165,468 ,368

Los costos variables anuales proyectados son los siguientes:

- Gastos Proveedores: \$29,600,004 con un incremento anual del 5%.

La proyección de Costos Variables para los próximos años es la siguiente:

Tabla 10 Elaboracion propia Proyección Costos Variables

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
\$29,60 0,004	\$31,08 0,004	\$32,63 4,004	\$34,26 5,705	\$35,46 8,368

Los costos de Marketing y Publicidad incluyen campañas publicitarias, promociones en redes sociales, participación en ferias comerciales y congresos, y afiliaciones:

- Marketing y Publicidad: \$10,000,000 con un incremento anual del 10%.ⁱ

La proyección de costos de marketing y publicidad puede verse a continuación:

Tabla 11 Elaboracion propia Proyección Costos Marketing

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
\$10,000, 000	\$11,000, 004	\$12,100, 000	\$13,310, 000	\$14,641, 000

Los costos de Cursos y Asesorías Online incluyen la producción y entrega de contenido educativo, plataformas de e-learning, y personal para la realización de asesorías:

- Cursos y Asesorías Online: \$5,000,000 con un incremento anual del 8%.

Proyección de Costos de Cursos y Asesorías Online:

Tabla 12 Elaboracion propia Proyección Costos y Cursos asesorías Online

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	\$5,000,0	\$5,400,0	\$5,832,0	\$6,298,5	\$6,802,4
00	00	00	00	60	45

En resumen, el total de Costos Operativos según categorías puede verse a continuación:

Tabla 13 Elaboracion propia Total Costos Operativos

Cate goría	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4:	Año 5:
Cost os Fijos	\$132,0 12,153	\$139,6 32,760	\$147,7 26,798	\$156,3 26,926	\$165,4 68,368
Cost os Variables	\$29,60 0,004	\$31,08 0,004	\$32,63 4,004	\$34,26 5,705	\$36,02 7,990
Mar keting y Publicidad	\$10,00 0,000	\$11,00 0,000	\$12,10 0,000	\$13,31 0,000	\$14,64 1,000
Cur sos y	\$5,000 ,000	\$5,400 ,000	\$5,832 ,000	\$6,298 ,560	\$6,802 ,445

Asesorías Online					
Tota	\$176,6	\$187,1	\$198,2	\$210,2	\$222,9
1	12,157	12,764	92,802	01,191	39,803

Este desglose de costos muestra un crecimiento controlado y sostenible en las operaciones, permitiendo a Publicapital Expertos en Negocios S.A.S. manejar eficientemente sus recursos mientras expande su alcance en el mercado.

La proyección de ingresos y la estimación de costos operativos para Publicapital Expertos en Negocios S.A.S. demuestran la viabilidad financiera del negocio. Con un enfoque estratégico en la expansión de servicios y la gestión eficiente de costos, la empresa está bien posicionada para capitalizar el crecimiento del mercado de consultoría para MiPyMEs en Colombia, proporcionando un valor significativo a sus clientes y asegurando su crecimiento sostenible a largo plazo.

5.1. Punto de Equilibrio y Viabilidad del Proyecto

El punto de equilibrio es el nivel de ventas en el cual los ingresos totales igualan los costos totales, resultando en un beneficio neto cero. Se calcula mediante la fórmula:

$$\text{Punto de Equilibrio (unidades)} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Precio de Venta por Unidad} - \text{Costo Variable por Unidad}}$$

Para Publicapital Expertos en Negocios S.A.S., necesitamos identificar los ingresos y costos fijos y variables para calcular el punto de equilibrio. Basado en los datos proporcionados, tenemos:

- Costos Fijos Totales para Año 1: \$132,012,153

- Costos Variables Totales para Año 1: \$29,600,004
- Total, Ingresos Operacionales Proyectados para Año 1: \$381,761,520

Para simplificar, asumamos que la empresa ofrece un paquete promedio de servicios a un precio estándar. Dividimos los ingresos totales por el número de servicios vendidos para obtener un precio de venta promedio por servicio.

$$\text{Precio de Venta Promedio} = \frac{381,761,520}{(85,680,000/7,140,000)+(142,800,000/11,900,000)+(137,088,000/11,424,000)+(16,193,520/1,349,460)}$$

$$\text{Número Total de Servicios} = 12 + 12 + 12 + 12 = 48 \text{ servicios}$$

$$\text{Precio de Venta Promedio} = \frac{381,761,520}{48} = 7,953,365 \text{ COP por servicio}$$

A continuación, se calcula el costo variable promedio por servicio:

$$\text{Costo Variable Promedio por Servicio} = \frac{\text{Costos Variables Totales}}{\text{Número de Servicios}}$$

$$\text{Costo Variable Promedio por Servicio} = \frac{29,600,004}{48} = 616,667 \text{ COP por servicio}$$

Usando estos valores en la fórmula del punto de equilibrio:

$$\text{Punto de Equilibrio (unidades)} = \frac{132,012,153}{7,953,365 - 616,667} = \frac{132,012,153}{7,336,698} = 18 \text{ servicios}$$

Por lo tanto, Publicapital Expertos en Negocios S.A.S. necesita vender al menos 18 servicios en el primer año para alcanzar el punto de equilibrio.

6. Estrategia para el relacionamiento con los clientes y grupos de interés

En este capítulo se observará cada una de las estrategias desarrolladas por Publicapital Expertos en Negocios para consolidar cada una de sus alianzas y búsqueda de clientes potenciales.

6.1. Estrategia de marca (Branding)

Desde sus inicios, la marca Publicapital Expertos en Negocios fue concebida para incorporar varios conceptos clave. La palabra "Publicapital" fusiona la idea de una red pública y el valor capital, tanto en términos de la capital del país como en el sentido de un recurso compartido por todos los participantes del proyecto. Este enfoque se alinea con la visión de una empresa donde el conocimiento se comparte como un activo o patrimonio. Esta premisa fundamental guió la relación entre la marca y el propósito de la empresa desde el principio.

En la primera etapa de desarrollo, diseñamos un logotipo que simbolizaba el acto de "publicar", representado por un megáfono, con una ciudad de fondo. Este diseño reflejaba la idea de difundir conocimiento y conectar con una audiencia amplia.

Con el tiempo, la empresa evolucionó hacia una consultora especializada en franquicias, lo que nos llevó a revisar y ajustar nuestra imagen corporativa para reflejar esta nueva identidad empresarial. La actualización del logotipo adquirió un tono más profesional y empresarial, adaptándose al cambio de enfoque de la empresa.

En nuestro esfuerzo por redefinirnos, hemos llegado a lo que consideramos la versión final de nuestra marca. Este proceso fue el resultado de una colaboración estrecha y un objetivo claro: apoyar a las MiPyMEs en su camino hacia el éxito. Por esta razón, el diseño de la marca incorpora tres colores clave: azul, amarillo y verde, simbolizando la integración de diversos sectores, personas, culturas y empresas que caracterizan a nuestro país. La tipografía utilizada

para "PUBLICAPITAL EXPERTOS EN NEGOCIOS" refuerza la profesionalidad y la seriedad de nuestro compromiso.

Además, hemos creado una segunda marca específicamente enfocada en el modelo de franquicias, que ha sido nuestro núcleo principal hasta ahora. Esta nueva marca, denominada MARKETFRANQUICIAS®, busca diferenciar claramente las dos líneas de negocio de nuestra empresa y facilitar la comunicación de nuestros objetivos a nuestros clientes.

Como resultado de este proceso, la marca MARKETFRANQUICIAS® ha sido registrada como propiedad de Publicapital SAS, con el NIT 900900317-6. A continuación, presentamos el desarrollo de ambas marcas a lo largo del tiempo.

Fase I: creación Publicapital Expertos en Negocios

Ilustración 4 Elaboracion propia Logo inicial Publicapital



Fase II: Consultora en franquicias

Ilustración 5 Elaboracion propia Logo Intermedio Publicapital



Fase III: Expertos en Negocios

Ilustración 6 Elaboracion propia Rediseño de logo Corporativo actual Publicapital

Expertos en Negocios



Nacimiento de una Nueva marca

Ilustración 7 Elaboracion propia Logo Marketfranquicias



Todo lo anterior responde a la búsqueda de la empresa por posicionarse como una marca diferente que transmita un concepto y no solo un nombre o apellido como se acostumbra en este tipo de empresas. Después de definir estos criterios y las marcas a desarrollar, realizamos el estudio

previo de registrabilidad ante la SIC a través de su programa de búsqueda SIPI e igualmente ante la RUES identificando que no existen marcas similares que compitan directamente con nuestro registro. Posteriormente procederemos a realizar el trámite de registro como marcas mixtas ante la SIC bajo las categorías 35,36 y 41

1

6.2. Gestión de las comunicaciones y las relaciones públicas del emprendimiento

Gestión de Comunicaciones: Publicapital Expertos en Negocios ha llevado a cabo una completa transformación de su sitio web con el objetivo de implementar una estrategia inbound. Esta estrategia se centra en la creación de contenido para incrementar las visitas al sitio, convirtiéndolo en una fuente de consulta fundamental. Al mismo tiempo, a través de nuestra nueva oferta de servicios en línea a precios asequibles, buscamos crear un ecosistema empresarial en el que tanto individuos como empresas puedan encontrar información y asesoría directa en nuestra plataforma. Esto también se refleja en nuestras redes sociales, donde publicamos todas las experiencias positivas de nuestros clientes.

Nuestro propósito es fortalecer y construir un bloque empresarial en el que todos los interesados sientan que forman parte de una red de apoyo y conocimiento con objetivos similares.

Relaciones Públicas: A lo largo de los años, hemos tejido y consolidado una sólida red de contactos con la mayoría de centros comerciales en Colombia, almacenes de cadena, estaciones de servicio e inmobiliarias, entre otros. Esto nos permite gestionar de manera ágil y eficiente

¹ Clasificación de Niza, Décima Primera (11ª) Edición. Versión 2017 – Lista de clases con notas explicativas

ubicaciones para que empresarios puedan establecer puntos de venta a precios altamente competitivos, que de otra manera serían difíciles de alcanzar, incluso directamente a través de las marcas. Nuestra experiencia se extiende con la participación en diversos eventos empresariales nacionales e internacionales, a través de los cuales hemos forjado estrechas colaboraciones con diferentes sectores de la economía. Entre ellos se incluyen grandes cadenas de franquicias como KFC, McDonald's, recintos feriales como Corferias y eventos de renombre, como la Feria de Franquicias "FANYF," la Feria de Franquicias en Nueva York y la Feria de Franquicias en Brasil "ABF."

Además, mantenemos vínculos sólidos con la Cámara Colombiana de Franquicias "Colfranquicias," de la cual hemos sido miembros durante más de cinco años. En conjunto con nuestros clientes satisfechos, Así mismo hemos construido una sólida base de referencias, que nos brinda constantemente nuevas oportunidades en el ámbito empresarial. Actualmente, estamos llevando a cabo un proyecto académico destinado a capacitar a todas aquellas personas interesadas en el emprendimiento, proporcionándoles bases sólidas y fomentando ideas innovadoras. Nuestro objetivo es equipar a estos emprendedores con las herramientas necesarias para poner en marcha sus proyectos, reduciendo así el riesgo de fracaso y generando nuevas oportunidades.

6.3. Proceso de ventas y servicios

6.3.1 Generación de Tráfico - Servicios Online:

Paso 1: Inbound Marketing

Creación y publicación de contenido relevante sobre el ecosistema empresarial y de franquicias en nuestro sitio web para atraer visitantes interesados.

Uso de estrategias de SEO y redes sociales para aumentar la visibilidad y la atracción de tráfico orgánico.

Paso 2: Servicios Online de Asesoría

Ofrecemos pequeñas asesorías virtuales de hasta 45 minutos, abordando temas específicos según las necesidades del cliente.

Tarifas asequibles para construir una base de datos y captar posibles clientes para servicios más complejos.

6.3.2. Diagnóstico y Estructuración de Servicios:

Paso 1: Diagnóstico

Ofrecemos un diagnóstico inicial con una tarifa de entrada para entender en detalle las necesidades del cliente y su "dolor".

Resultado: Identificación precisa de los problemas y oportunidades.

Paso 2: Estructuración de Servicios

Diseñamos un plan de mejora a medida del cliente.

Ofrecemos servicios de alto valor y complejidad para solucionar los problemas identificados.

Estos servicios son donde se generan las mayores utilidades.

6.3.3. Capacitación y Formación:

Paso 1: Desarrollo de Charlas y Talleres

Creamos charlas y talleres sobre temas empresariales específicos, diseñados para proporcionar herramientas clave.

Los temas se han seleccionado cuidadosamente para ser útiles en la práctica diaria.

Estrategia Outbound:

Paso 1: Publicidad y Pauta

Realizamos campañas publicitarias en redes sociales y directorios de franquicias para aumentar nuestra visibilidad.

Participamos en ferias y eventos empresariales para darnos a conocer en diferentes sectores de la economía nacional.

Este proceso permite abordar tanto la generación de tráfico a través del contenido en línea como la prestación de servicios especializados a través del diagnóstico y la estructuración. Además, ofrecemos capacitación para fortalecer aún más la relación con nuestros clientes. La estrategia outbound ayuda a aumentar la visibilidad y el conocimiento de nuestra marca en diversos sectores empresariales.

6.4. Plan de mercadeo

I. Análisis de la Situación:

La empresa es una consultora de franquicias con experiencia en comercialización, estructuración, ubicación y seguimiento de franquicias.

Cuenta con una planta propia para eventos y networking.

Tiene un equipo interdisciplinario de profesionales.

Se dirige principalmente a las MiPymes en Colombia.

II. Objetivos:

Posicionarse como la consultora No. 1 en ventas de franquicias para el 2024.

Ser reconocidos como la consultora más importante en su segmento para el 2024.

III. Público Objetivo:

Emprendedores y MiPymes en Colombia que buscan crecer de manera estructurada e innovadora.

IV. Estrategias de Marketing:

Participación en la feria Alimentec 2024 para promover franquicias y negocios afines.

Uso de redes sociales y contenido atractivo.

Generación de expectativa con micro influencers.

V. Presupuesto y Plan de Acción:

Presupuesto total: 20 millones de pesos.

5 millones para estrategia en redes sociales y publicidad en Google Ads.

5 millones para desarrollo de contenido en redes, sitio web y colaboración con micro influencers.

7 millones para invitados especiales y generación de tráfico al evento principal.

3 millones para representación y reuniones con emprendedores interesados.

VI. Medición y Seguimiento:

Utilización de indicadores de redes, métricas de impacto y seguimiento en tiempo real.

Ajustes continuos para optimizar el impacto de la estrategia.

VII. Cronograma:

Noviembre-Diciembre: Diseño de la estrategia.

Enero-junio 2024: Implementación de la estrategia, generación de contenido en redes, gestión comercial.

Junio 2024: Realización del evento Alimentec, publicidad en medios masivos y redes.

VIII. Evaluación y Revisión:

Mediciones antes, durante y después del evento.

Retroalimentación constante para generar nuevas estrategias y optimizar resultados.

Este plan de mercadeo se centra en la participación en la feria Alimentec como un evento clave para promover los servicios de la consultora, y utiliza estrategias en redes sociales y contenido atractivo para generar interés y tráfico. El presupuesto y las acciones se han detallado

para una implementación efectiva, con un enfoque en la medición y ajuste continuo para lograr los objetivos establecidos.

6.4.1. Investigación de mercado

Para "Publicapital Expertos en Negocios", es crucial identificar segmentos dentro de las micro y pequeñas empresas en Colombia que presenten la mayor potencialidad y demanda para los servicios ofrecidos. Basándonos en las características del mercado colombiano y la trayectoria de la empresa, a continuación, se detallan los segmentos con mayor capacidad de generar demanda:

6.4.1.2. Segmentación Específica

- Comercio Minorista
 - Tiendas de Ropa y Accesorios: Estas microempresas son abundantes en Colombia, especialmente en centros urbanos. La moda es un sector dinámico con alta rotación de productos y necesidad constante de estrategias de marketing y gestión de inventarios.
 - Comercios de Alimentos y Bebidas: Incluye tiendas de abarrotes, panaderías y pequeñas cadenas de supermercados. Este segmento se beneficia de asesoramiento en gestión de inventarios, marketing local y expansión a través de franquicias.
- Hostelería y Restauración
 - Restaurantes y Cafeterías: Negocios de alimentos y bebidas que buscan mejorar su eficiencia operativa y expandirse. La gastronomía es un sector con gran potencial de crecimiento y fuerte competencia, lo que aumenta la demanda por asesoramiento especializado.
 - Alojamiento Turístico: Pequeños hoteles y hostales que requieren estrategias de marketing digital y optimización de sus servicios para atraer más turistas.
- Sector de Servicios

- Servicios de Belleza y Estética: Salones de belleza, barberías y spas que necesitan mejorar su presencia en redes sociales y optimizar la gestión de citas y clientes.
- Educación y Capacitación: Instituciones de educación privada y centros de capacitación profesional que buscan innovar en sus metodologías y expandir su oferta educativa en línea.
- Tecnología y Startups
 - Empresas de Desarrollo de Software y Servicios Tecnológicos: Startups y pequeñas empresas tecnológicas que requieren asesoramiento en financiamiento, estrategias de mercado y expansión.
 - E-commerce: Pequeñas empresas dedicadas a la venta en línea que necesitan mejorar sus estrategias de marketing digital, logística y atención al cliente.
- Segmentación Geográfica
 - Bogotá: La capital del país, con una alta concentración de micro y pequeñas empresas en todos los sectores mencionados. Es el centro económico más importante de Colombia, lo que lo convierte en el principal mercado objetivo.
- Segmentación Demográfica y Psicográfica
 - Demográfica:
 - Edad y Género: Propietarios y emprendedores de 25 a 50 años, hombres y mujeres con educación superior o técnica.
 - Nivel Socioeconómico: Estratos socioeconómicos medio y medio-alto, con capacidad de invertir en servicios de consultoría y capacitación.
- Psicográfica

- Innovadores y Primeros Adoptantes: Emprendedores dispuestos a implementar nuevas tecnologías y metodologías de gestión.
- Orientados al Crecimiento: Negocios con una visión clara de expansión y mejora continua.
- Sensibles al Precio, pero Exigentes en Calidad: Clientes que buscan servicios de alta calidad a precios competitivos.

El público objetivo de Publicapital Expertos en Negocios está enfocado en atender las necesidades de micro y pequeñas empresas (MiPyMEs) en Colombia, operando en sectores clave con alto potencial de crecimiento. Estas empresas incluyen comercios minoristas, como tiendas de ropa y alimentos; establecimientos del sector de hostelería y restauración, tales como restaurantes y pequeños hoteles; negocios de servicios, como salones de belleza y centros educativos; y empresas tecnológicas y startups de comercio electrónico.

Las MiPyMEs representan una porción significativa de la economía colombiana. Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2023), las MiPyMEs constituyen el 99% de las empresas en el país y generan aproximadamente el 80% del empleo nacional. Este dato subraya la relevancia de estas empresas no solo en términos de empleo, sino también en su contribución al PIB nacional (OCDE, 2020). Enfrentan desafíos estructurales significativos, como la falta de acceso a recursos financieros, limitaciones en el conocimiento sobre estrategias de negocio y marketing, y una insuficiencia en tiempo y personal capacitado para manejar todos los aspectos de la empresa (DANE, 2022).

El sector del comercio minorista, que incluye tiendas de ropa y alimentos, requiere estrategias de marketing y gestión de inventario eficientes para mantenerse competitivo (Fedesarrollo, 2022). En la hostelería y restauración, los restaurantes y pequeños hoteles necesitan

adaptarse rápidamente a las tendencias del mercado y mejorar continuamente la experiencia del cliente para atraer y retener clientela (ProColombia, 2023). Los negocios de servicios, como salones de belleza y centros educativos, pueden beneficiarse de una mejor gestión de operaciones y estrategias de marketing digital para atraer a más clientes y optimizar sus servicios (Cámara de Comercio de Bogotá, 2022). Las empresas tecnológicas y startups de comercio electrónico necesitan estructurar modelos de negocio sostenibles, atraer inversiones y mantenerse actualizadas con las últimas tendencias tecnológicas, lo que es vital para el crecimiento y la innovación (Endeavor Colombia, 2021).

Las MiPyMEs pueden beneficiarse significativamente de los servicios de consultoría de Publicapital Expertos en Negocios debido a varios factores. En primer lugar, muchas de estas empresas enfrentan desafíos estructurales como la falta de acceso a recursos financieros, limitaciones en el conocimiento sobre estrategias de negocio y marketing, y una insuficiencia en tiempo y personal capacitado para manejar todos los aspectos de la empresa. La consultora ofrece asesoramiento integral que abarca desde la planificación estratégica hasta la implementación de soluciones tecnológicas, ayudando a estas empresas a superar estos obstáculos. En sectores como el comercio minorista y la hostelería, donde la competencia es alta y las tendencias del mercado cambian rápidamente, las empresas necesitan adaptarse y diferenciarse constantemente para atraer y retener clientes. Publicapital Expertos en Negocios puede proporcionar insights de mercado, estrategias de marketing innovadoras y asesoramiento en la optimización de operaciones, permitiendo a estas empresas mejorar su competitividad y eficiencia.

En el caso de las empresas tecnológicas y startups, la consultora puede ayudar a estas entidades a escalar sus operaciones mediante la estructuración de modelos de negocio sostenibles, la atracción de inversiones y la implementación de tecnologías avanzadas. La capacidad de ofrecer

formación y capacitación continua también es crucial mantener al personal al día con las últimas tendencias y tecnologías, lo que es vital para el crecimiento y la innovación en estos sectores.

Atender a este segmento no solo es relevante por su tamaño y contribución económica, sino también por su potencial para generar empleo y fomentar el desarrollo económico regional. Al proporcionar servicios que faciliten el crecimiento y la estabilidad de las MiPyMEs, Publicapital Expertos en Negocios contribuye a fortalecer el tejido empresarial y social del país, promoviendo un crecimiento económico más inclusivo y sostenible. Este enfoque estratégico está respaldado por datos y estudios relevantes, proporcionando una base sólida para el enfoque de Publicapital Expertos en Negocios en el segmento de MiPyMEs en Colombia. Las referencias incluyen el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2023), la OCDE (2020, 2021), el DANE (2022), la Cámara de Comercio de Bogotá (2022), Fedesarrollo (2022), ProColombia (2023) y Endeavor Colombia (2021). Según estudios del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, se ha identificado que las microempresas representan una parte significativa del tejido empresarial en Colombia. Entre enero y marzo de 2023, las microempresas constituyeron el 95.3% del total de empresas en el país, mientras que las pequeñas empresas representaron el 3.5%. Las medianas y grandes empresas, en contraste, representaron solo el 0.9% y el 0.3% del total nacional, respectivamente. Esta información proporciona a Publicapital Expertos en Negocios una visión del mercado en potencia en el que pueden trabajar para contribuir al crecimiento de la economía de Colombia.

Es importante destacar que, a pesar de la variación en la creación de empresas, el 47.5% de ellas generaron al menos un empleo, lo que subraya la importancia del sector privado en la creación de puestos de trabajo y el bienestar de los colombianos.

En cuanto al tamaño de las empresas, la mayoría de las nuevas unidades productivas son microempresas, representan el 99.7%. Las pequeñas empresas constituyen el 0.28% y las medianas el 0.015%.

Además, se ha observado que, en 2023, las regiones donde se creó un mayor número de empresas son Bogotá, Antioquia, Valle del Cauca, Cundinamarca, Santander y Atlántico. Esto ofrece a Publicapital Expertos en Negocios información valiosa sobre las áreas geográficas donde enfocar los esfuerzos para llegar a un público objetivo específico.

Finalmente es importante resaltar la confianza que han generado los empresarios MiPymes con respecto a la economía para lo que queda del año, pues hay una mezcla de optimismo y precaución. Por un lado, es alentador que el 45,8 por ciento de los empresarios encuestados por Acopi anticipen incrementos significativos en ventas y el 35,8 por ciento en los niveles de producción. No obstante, solo el 18,2 por ciento y el 8,9 por ciento espera que sus inversiones y niveles de rentabilidad aumenten.

6.4.2. Barreras de entrada

Para Publicapital Expertos en Negocios en su proceso de transformación como consultora en Negocios ha identificado las siguientes etapas y desarrollo para consolidarse en el tiempo y demostrar un crecimiento constante.

Conocimiento Especializado: Se requiere un profundo conocimiento del mercado de franquicias y negocios, así como de las regulaciones y tendencias en el sector. La falta de

experiencia y conocimiento especializado puede ser una barrera significativa, en sus inicios evidenciamos que debíamos capacitarnos y entender en profundidad el modelo de franquicia para ofrecer un servicio profesional e integral este proceso nos tomó mucho tiempo, dedicación y capacitación constante.

Red de Contactos y Relaciones Comerciales: La consolidación de una amplia red de contactos y relaciones comerciales con clientes potenciales, se ha construido a lo largo del tiempo y del trabajo por lo que no tener esta red puede dificultar la obtención de colaboradores y clientes clave además de tomar un tiempo considerable en construirla.

Reputación y credibilidad: La construcción de una reputación y credibilidad en el campo de la consultoría lleva tiempo, en donde en la actualidad los testimonios de empresas, contactos y casos reales que han contratado y han tenido servicios de Publicapital Expertos en Negocios han establecido referencias sólidas para generar credibilidad de la empresa y así su crecimiento paulatino

Recursos financieros: Para establecer operaciones, contratar personal especializado y comercializar los servicios.

Ingreso al gremio de Colfranquicias: Actualmente para Colombia existe Colfranquicias (Cámara Colombiana de Franquicias) que es el gremio de Franquicias en donde son muy pocas las personas y empresas que pueden ingresar que tengan conocimiento con respecto a las franquicias.

Capacidad de adaptación: se debe adaptar rápidamente a los cambios del mercado y sus tendencias, se necesita una gerencia ágil y un equipo dinámico, la falta de agilidad y toma de decisiones ante los cambios del mercado puede representar una barrera para el crecimiento.

Amenazas y oportunidades

A lo largo de la evolución que ha tenido Publicapital Expertos en Negocios al superar cada una de las barreras anteriormente mencionadas, se ha visto en el mercado que el crecimiento e innovación que ha tenido nuestra competencia (Consultoras) puede ser una amenaza ya que cada vez más vemos como ingresan al mercado firmas consultoras internacionales con nuevos servicios y producto así como la posibilidad de llevar y traer marcas desde y a otros países por lo que siempre estamos promoviendo la innovación constante con respecto a cada uno de los servicios que ofrecemos identificando las necesidades los emprendedores y sus empresas

Adicional y muy importante es la amenaza que actualmente todas las empresas (del Carmen Rey, 2023) se crearon 296,896 empresas en el año 2017, de las cuales al año 2022 sobreviven 98,696, lo que corresponde con una tasa de supervivencia a 5 años del 33,5%, y Colombia está sufriendo con respecto a la economía que estamos experimentando en los últimos años afectado los precios por la inflación e indicadores de la economía esta situación se entiende ya que las franquicias en Colombia han tenido su mayor desarrollo en el segmento de alimentos y teniendo en cuenta el incremento de los precios; El consumo de las personas ha disminuido llevando a una baja en las ventas y si tenemos en cuenta que el modelo de franquicias supone unas cargas mayores como son las regalías (Asociación Mexicana de Franquicias, 2022) y fondo de publicidad el impacto de la economía se siente mucho más, por estas razones entre otras buscamos diversificar atendiendo también a la necesidad de las empresas de seguir creciendo pero con modelos de negocio que no impacten tan fuerte sus flujos y matrices de costos.

(DANE, 2023)

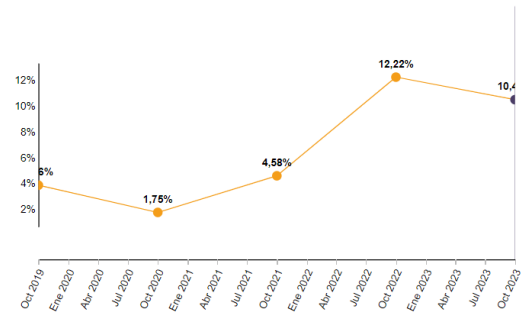
Ilustración 8 (DANE, 2023) Variación IPC 2023

VARIACIÓN IPC 12 MESES OCTUBRE 2023

Total Nacional



Tendencia ?



A lo largo de su evolución, Publicapital Expertos en Negocios ha demostrado su capacidad para superar las diversas barreras mencionadas en el mercado de consultoría de franquicias y MiPymes.

En resumen, Publicapital Expertos en Negocios se enfrenta a las amenazas que plantea la competencia constante y los desafíos económicos vigentes con una mentalidad proactiva y una voluntad inquebrantable de mantenerse a la vanguardia de la innovación, siempre enfocados en satisfacer las necesidades cambiantes de las franquicias y contribuir al bienestar económico de sus clientes en Colombia.

6.4.3. Competidores claves

Publicapital Expertos en Negocios realiza un estudio con los competidores que se identificaron en el estudio realizado, los cuales son:

A. Competidores en franquicias:

- Xpansiva

- Sinérgi - K
- Latam Franquicias

Tabla 14 Elaboracion propia Comparativo servicios competencia

Servicio	Estructuración
Precio:	Son personalizados según el trabajo a realizar
Beneficios y características:	<p>Cuando las empresas entienden cuál es su dirección en expansión el paso a seguir es estructurar ese crecimiento. Este trabajo previo organiza las empresas frente a una nueva etapa de crecimiento, requiriendo una estructuración previa interna que se trabaja en diferentes áreas.</p>

Tabla 15 Elaboracion propia Comparativo servicios competencia II

Servicio	Proyectos de Franquicia
Precio:	Son personalizados según el trabajo a realizar
Beneficios y características:	<p>La consultoría en franquicias está enfocada en preparar a su empresa para abordar el proceso de crecimiento para que se implemente de manera rentable, sostenible y planeada.</p>

	<p>El éxito de un sistema de franquicias es la suma de factores comerciales, financieros, legales y operativos que deben estructurarse adecuadamente para garantizar que las franquicias sean operadas de acuerdo con los estándares establecidos y que a su vez se brinde un soporte y acompañamiento adecuado en cada una de las etapas de desarrollo de la franquicia. Nuestra metodología ampliamente probada permite que la transferencia de los conocimientos técnicos de cada uno de los procesos de su negocio se realice garantizando una operación homogénea en cada una de las franquicias.</p>
--	--

Tabla 16 Elaboracion propia Comparativo servicios competencia III

Servicio	Asesoría Legal
Precio:	Son personalizados según el trabajo a realizar
Beneficios y características:	<p>Blindamos legalmente su negocio para que pueda crecer con tranquilidad</p> <p>El modelo de franquicia debe estar protegido adecuadamente y su parte contractual debe incluir aspectos</p>

	<p>legales y del negocio para mitigar riesgos y permitir su crecimiento.</p> <p>Diagnóstico de la Marca Registrada y a nivel de propiedad intelectual</p> <p>Documentación Precontractual que soporta la negociación de la franquicia</p> <p>Contratos de franquicia que protegen a la franquicia y a la propiedad intelectual de su negocio.</p> <p>Ambas partes están protegidas.</p> <p>Se anticipan problemas futuros y desviaciones posibles.</p> <p>Las soluciones para las dificultades potenciales durante la relación contractual.</p>
--	---

Tabla 17 Elaboracion propia Comparativo servicios competencia IV

Servicio	Asesoría personalizada
Precio:	Son personalizados según el trabajo a realizar
Beneficios y características:	Una cosa es vender su producto/servicio y otra es vender su negocio, para eso estamos para apoyarlo en este nuevo camino.

	<p>El reto de las centrales de franquicia es atraer a los candidatos adecuados hacia sus conceptos de negocio. El éxito en la incorporación de franquiciados es la suma de factores que lo hacen posible a través de un plan comercial bien estructurado.</p>
--	---

Tabla 18 Elaboracion propia Comparativo servicios competencia V

Servicio	Comercialización de franquicias
Precio:	Son personalizados según el trabajo a realizar
Beneficios y características:	<p>Agenda una cita personalizada para poder guiar en el proceso de invertir en una franquicia, totalmente virtual y de manera gratuita. Nuestra misión es ayudarte a encontrar la mejor opción para tu nuevo proyecto de vida.</p>

Tabla 19 Elaboracion propia Matriz Fortalezas y Debilidades competencia

FACTOR	Emprendimiento	Competidor	Competidor	Competidor	Importancia del Cliente
	Publicapital Expertos Negocios en	Xpansiva	Sinérgi - K	Latam Franquicias	
Productos	F	F	D	F	1
Precio	F	D	F	D	1
Calidad	F	F	D	F	1
Servicio	F	D	D	D	1
Fiabilidad	F	F	F	F	2
Estabilidad	F	F	F	F	1
Experticia	F	F	F	F	1
Reputación	F	F	F	F	1
Localización	F	D	D	F	3
Apariencia	F	F	F	F	2
Métodos de venta	F	D	D	D	2
Publicidad	F	D	D	F	1
Imagen	D	F	D	F	2

Fuente: Elaboración Propia.

Nota: Para cada factor enumerado en la primera columna, fortaleza o una debilidad (F o D). la importancia de cada factor para su cliente objetivo en una escala del 1 al 5 (1 = muy importante; 5 = no muy importante).

B. Competidores en demás servicios de expansión empresarial:

Debido a que el segmento en el cual se enfoca Publicapital es MiPymes la gran mayoría de estas empresas no se encuentran en etapas de expansión, por lo que se evidencia que tanto las consultoras privadas y las entidades públicas que ofrecen servicios de consultoría para este segmento se enfocan en asesorar en otros tipos de necesidades como los son el fortalecimiento empresarial, la organización y formalización de los emprendimientos y la asesoría entre otras, sin embargo presentamos posibles competidores en algunos segmentos de nuestros servicios:

Entidades públicas y/o Mixtas:

Cámaras de Comercio: de acuerdo con la información de la página de la cámara de comercio de Bogotá los objetivos principales son “el fortalecimiento empresarial, el entorno de los negocios y la cultura productiva.” Realizando una búsqueda más detallada de servicios que puedan entenderse como competencia de nuestros servicios encontramos en el apartado de Servicios la categoría de “Haz crecer tu empresa” en la cual se prestan diversos servicios enfocados a la mejora de la expansión y sus ventas, en este apartado titulado “Internacionaliza tu empresa” en el cual pudiese compartir ciertos conceptos sin embargo, este servicio está más enfocado a la internacionalización de productos y servicios así como el acceso a formación internacional. Sin embargo, es claro resaltar el papel fundamental que desarrolla las Cámaras de Comercio en el tejido empresarial del país y que sin el trabajo continuo de estas no sería posible contar un ecosistema empresarial en el país.

INNPULSA:

A través del ministerio de Comercio, industria y turismo, se genera esta agencia con el principal objetivo de fortalecer la economía popular, desarrollar los emprendimientos y generar un ecosistema de emprendimiento y su fortalecimiento regional fomentando la inclusión social;

teniendo en cuenta que nuestro enfoque esta orientado a la expansión y fortalecimiento empresarial de cara al crecimiento exponencial podemos ser un gran aliado de estas iniciativas para promover el crecimiento empresarial.

PROCOLOMBIA:

De acuerdo a su sitio web “ProColombia se dedica a promover las exportaciones, fomentar la expansión empresarial, atraer inversión extranjera, posicionar el turismo y fortalecer la imagen de Colombia a nivel internacional” (PROCOLOMBIA, 2024); trabaja en alianza con INNPULSA y COLOMBIA PRODUCTIVA para llevar productos colombianos a mercados internacionales, es un gran aliado de los empresarios que desean dar a conocer sus productos y servicios a nivel internacional cuentan con algunos servicios los cuales podemos integrar como consultores externos ya que hemos logrado acercamientos con esta entidad con el fin de apoyar empresas que desean llevar su modelo de negocio a otros países.

Colombia Productiva:

Como el nombre lo enuncia este programa impulsado por el ministerio de comercio industria y turismo tiene como enfoque principal mejorar la productividad de las empresas en su sitio web declara acerca de su Misión “A través de asistencia técnica, formación, cofinanciación, entrega de activos productivos y otros instrumentos, **Colombia Productiva tiene la misión de ayudar a las empresas a producir más, con mejor calidad y mayor valor agregado.** Todo esto, bajo criterios de sostenibilidad y equidad nacional y territorial, para mejorar la actividad y el entorno productivo de las MiPymes y unidades productivas de la economía popular, como e menciona anteriormente consideramos que más que competencia estas entidades buscan como eje principal el fortalecimiento empresarial a través de

capacitación constante, inversión, difusión y promoción sin embargo consideramos que nuestro enfoque puede ser un gran aliado para estos programas ya que buscamos el crecimiento de estas empresas ya fortalecidas a través de todas estas iniciativas.

Competidores Privados en otros servicios de expansión:

A continuación, realizamos un comparativo de los posibles competidores respecto de los servicios que ofrece PUBLICAPITAL Expertos en Negocios, es importante resaltar que cada empresa ofrece un portafolio diverso dirigido a enfoques puntuales por lo que ni nosotros como las demás consultoras ofrece los mismos servicios solo compartimos ciertos segmentos y servicios.

Parámetros:

1. Servicios Ofrecidos: Enfoqué en empresas que ofrecen servicios de diagnóstico empresarial, internacionalización, estructuración y comercialización de franquicias, y registro de marca.
2. Ubicación o Cobertura.
3. Redes Sociales.
4. Aspectos Relevantes o Características a resaltar.

Fuentes:

1. Búsqueda Web General: Búsquedas en Google, Google academics y otros motores de búsqueda para identificar empresas relevantes en el campo de la consultoría empresarial en Colombia.
2. Sitios Web Oficiales: Acceso a los sitios web oficiales de las empresas para obtener información precisa sobre sus servicios, contacto y dirección.

3. Perfiles en Redes Sociales: Consulté perfiles en LinkedIn y otras redes sociales para obtener detalles adicionales sobre las empresas y verificar la información obtenida.

Resultados:

Consultor/Empresa	Servicios Ofrecidos	Ubicación	Redes Sociales	Aspectos Relevantes
CONAXPORT	Estrategias de marketing, reestructuración empresarial	Nacional	Instagram	Ofrecen cursos en estrategias digitales
WMC Consulting	Asesoría financiera, contable, marketing digital	Nacional	Facebook	Más de 750 clientes, 10 años en el mercado
GCS Consultores	Auditoría, outsourcing, asesoría legal y tributaria	Bogotá	LinkedIn	Enfocados en calidad y mejoramiento
Arias Consultores	Encuestas, estudios de mercado, asesoría política	Nacional	Twitter	Experiencia en sector público y privado
S&M Consultoría	Gestión humana, sostenibilidad, SST	Nacional	LinkedIn	30 años en el mercado, enfoque en talento humano

PYM Digital	Estrategias de redes sociales, publicidad digital	Nacional	TikTok	Especialización en diferentes plataformas sociales
AFFA Consultores	Registro de marcas, asesoría financiera y jurídica	Medellín	WhatsApp	Asesoría integral en propiedad intelectual
MK Político	Marketing político digital, diseño web	Risaralda	WhatsApp	Servicios especializados en campañas políticas
HubSpot Solutions	Consultoría y asesoría en marketing y ventas	Nacional	LinkedIn	Plataforma de soluciones integrales
PYM Digital	Publicidad en redes sociales, gestión de reputación	Nacional	Facebook	Especialización en redes como Instagram y TikTok

Estos consultores ofrecen una variedad de servicios que incluyen desde asesoría financiera y contable hasta estrategias de marketing digital y gestión humana. La mayoría están activos en plataformas como LinkedIn, Facebook, y WhatsApp, facilitando el contacto y la interacción con sus clientes potenciales ([Conaxport](#)) ([HubSpot Ecosystem](#)) ([WMC Consulting | Consultoría Empresarial](#)) ([GCS](#)) (Arias Consultores) ([S&M Consultores](#)) ([PYM DIGITAL](#)) ([AFFA Consultores](#)) ([MK Político](#)), como se menciona anteriormente la mayoría de estas empresas no

ofrecen la mayoría de servicios que ofrece Publicapital Expertos en Negocios más si ofrecen de forma separada algunos servicios, sin embargo es importante resaltar que servicios como el Diagnostico no se encuentra información, de lo anterior concluimos que con la información disponible no es posible generar una comparación directa.

6.4.4. Precios

La política de precios de Publicapital Expertos en Negocios está basada

en el valor agregado que podemos brindarles a los clientes en todos sus procesos de estructuración y expansión, sin desconocer nuestro objetivo de masificar los servicios de consultoría precios asequibles y competitivos. Esto se alinea con nuestra visión de atender a las MiPyMEs y brindarles el apoyo necesario para alcanzar sus metas empresariales.

Dicho enfoque busca generar el acercamiento de nuestros clientes a nuestro portafolio de servicios como punto de partida de una relación a largo plazo en la cual el cliente perciba el valor de nuestros servicios en la organización y crecimiento de su empresa.

Hemos diseñado una segunda etapa de nuestra estrategia de precios que se basa 100% en la comercialización en la cual cuando las empresas (clientes) se encuentran en la etapa de expansión, Publicapital Expertos en Negocios las apoya a través del servicio de comercialización por el cual percibe un porcentaje sobre el valor de las negociaciones que se concreten, bajo este esquema buscamos que el cliente no perciba nuestros servicios como un

costo sino más bien como honorarios por resultado de éxito por el cual el cliente generara recursos y crecimiento de su empresa.

Todo lo anterior basado en nuestro recurso más valioso: nuestro talentoso personal, que desempeña un papel fundamental en la prestación de nuestros servicios. Nuestros precios actuales son bajos en relación con los servicios ofrecidos, con lo cual buscamos el acercamiento y fidelización los interesados.

Para hacer aún más asequible nuestra propuesta de valor, ofrecemos planes de pagos flexibles que brindan comodidad y facilidad a nuestros clientes. En Publicapital Expertos en Negocios, no solo nos esforzamos por brindar asesoramiento y consultoría de primera categoría, sino que también nos comprometemos a hacerlo a precios que respalden el crecimiento y el éxito de las empresas con las que colaboramos

6.4.5. Canales de distribución

Se han desarrollado diferentes canales de distribución que desempeñan un papel crucial en la llegada efectiva a su audiencia objetivo, adaptándose al alcance geográfico, las preferencias del público y la estrategia de marketing de la empresa. Aquí presentamos una selección de canales de distribución que pueden ser altamente efectivos:

Sitio web y plataforma online: Un sitio web bien diseñado es la base de la presencia en línea de Publicapital. Este sitio es una ventana para mostrar los servicios ofrecidos, la experiencia de la empresa y los testimonios de clientes satisfechos. Asimismo, ofrece la opción de programar consultas virtuales directamente desde la plataforma en línea. Además de ser

informativo, el sitio web es utilizado para ofrecer cursos especializados o contenido relevante para el público objetivo.

Redes sociales: La presencia activa en plataformas como LinkedIn, Facebook e Instagram permite promocionar los servicios, compartir contenido relevante, interactuar con clientes potenciales y establecer credibilidad en el sector. Las redes sociales proporcionan un medio valioso para la participación activa con la audiencia y la creación de una comunidad en línea.

Correo electrónico: Implementar estrategias de marketing por correo electrónico permite mantener el contacto regular con clientes actuales y potenciales ofreciendo contenido útil, promociones especiales y mantener a los clientes informados sobre novedades y actualizaciones en los servicios.

6.5. Red de contactos

Los grupos de interés que nos interesan para seguir creciendo, se dividen en:

Emprendedores y empresarios potenciales:

Estrategia: Participar en eventos de networking empresarial, ferias comerciales y conferencias relacionadas con emprendimiento y franquicias. Además, se pueden organizar seminarios o webinars sobre temas relevantes para emprendedores, donde Publicapital puede presentar sus servicios. (Alimentec, 2024) (Acodres, 2024)

Presentación: Utilizar plataformas en línea como redes sociales y boletines informativos para compartir conocimientos y casos de éxito relacionados con la consultoría de negocios y franquicias.

Inversionistas y entidades financieras:

Estrategia: Establecer contactos con inversores, fondos de capital y bancos que puedan estar interesados en financiar proyectos de franquicias o emprendimientos.

Presentación: Preparar presentaciones claras y concisas que resalten el potencial de retorno de inversión en proyectos de franquicias asesorados por Publicapital, incluyendo datos financieros y proyecciones de crecimiento. (A2censo, s.f.)

Asociaciones empresariales y cámaras de comercio:

Estrategia: Convertirse en miembro activo de asociaciones empresariales relevantes y participar en eventos y actividades organizadas por cámaras de comercio locales.

Presentación: Ofrecer sesiones educativas o talleres sobre el proceso de franquicias y la consultoría de negocios a los miembros de estas organizaciones, estableciendo así relaciones y ganando visibilidad en el sector empresarial local. (Bogota, s.f.)

7. Bibliografía

A2censo. (s.f.). <https://a2censo.com/nosotros/?seccion=conocenos>. Obtenido de <https://a2censo.com/nosotros/?seccion=conocenos>

Acodres. (2024). <https://www.acodres.com.co/>. Obtenido de <https://www.acodres.com.co/>

ACOPI. (2023). *Encuesta de Desempeño Empresarial*. Obtenido de www.acopi.org.co/encuesta-de-desempeno-empresarial/.

Alba Rincón, F. (2012). *El diagnóstico empresarial como herramienta de gestión gerencial*. Obtenido de Aglala <https://revistas.uninunez.edu.co/index.php/aglala/issue/view/33>: <https://doi.org/10.22519/22157360.887>

- Alimentec. (2024). <https://feriaalimentec.com/es/nuevo-pabellon-de-franquicias/>.
Obtenido de <https://feriaalimentec.com/es/nuevo-pabellon-de-franquicias/>
- ANIF. (2023). *Encuesta mipymes ANIF*. Obtenido de www.anif.com.co/encuesta-mipyme-de-anif/encuesta-mipymeanif/.
- Asociación Mexicana de Franquicias. (mayo de 2022). *Asociación Mexicana de Franquicias*. Obtenido de <https://amfranquicias.mx/contraprestaciones-una-franquicia/>
- Banco Mundial. (2021). *Seguimiento de un año sin precedentes para los negocios, en todo el mundo*. Obtenido de [world bankhttps://www.bancomundial.org/es/news/feature/2021/02/17/tracking-an-unprecedented-year-for-businesses-everywhere](https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2021/02/17/tracking-an-unprecedented-year-for-businesses-everywhere)
- BBVA. (2019). *El Uso de efectivo cae entre los millennials y en grandes ciudades*. *BBVA NOTICIAS*. Obtenido de <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/el-uso-de-efectivo-cae-entre-los-millennials-y-en-grandes-ciudades/>
- Bogota, C. d. (s.f.). <https://www.ccb.org.co/empresarial/circulo-de-afiliados/que-es>.
Obtenido de ¿Qué es el Círculo de Afiliados?: <https://www.ccb.org.co/empresarial/circulo-de-afiliados/que-es>
- Camara de Comercio de Bogota . (2022). *Informe Anual de Mipymes*. Retrieved from CCB.
- Camara de Comercio de Bogota . (s.f.). <https://www.ccb.org.co/camara-comercio-bogota/nosotros>.
- Carmen L. Mera-Plaza, C. A.-P.-F.-C. (10 de 05 de 2022). *El marketing digital y las redes sociales para el posicionamiento de las PYMES y el emprendimiento empresarial*.
Obtenido de Revista Espacios : http://saber.ucv.ve/ojs/index.php/rev_esp/article/view/23716

- Castaneda, E. (8 de Enero de 2024). *Argo soft group*. Obtenido de <https://www.argosoftgroup.com/wp-content/uploads/2022/03/logo-argosoft-group.png>
- Colfranquicias. (20 de 03 de 2023). <https://www.colfranquicias.com/afiliados/#consultores>. Obtenido de Colfranquicias: <https://www.colfranquicias.com/afiliados/#consultores>
- Confecamaras. (2022). *Dinamica de Creacion de Empresas en Colombia* .
- DANE . (2019). *Encuesta de tecnologias de la informacion y las comunicaciones en empresas. ENTIC Empresas* . Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/tecnologia-e-innovacion/tecnologias-de-la-informacion-y-las-comunicaciones-tic/encuesta-de-tecnologias-de-la-informacion-y-las-comunicaciones-en-empresas-entic-empresas>
- DANE . (2022). *Estadisticas de Comercio y Servicios* . Retrieved from DANE.
- DANE. (OCTUBRE de 2023). <https://sitios.dane.gov.co/ipc/visorIPC/#!/>.
- del Carmen Rey, M. (2023). *La supervivencia empresarial en Colombia: estudio de los factores clave que impulsan la permanencia de las empresas en el mercado*.
- Endeavor Colombia. (2021). *Ecosistema de startups en Colombia*. Retrieved from Endeavor.
- Fedesarrollo. (2022). *El Impacto de la pandemia en el comercio minorista*. retrieved from Fedesarrollo.
- Henoa, S. (2020). *Emprendimiento en Colombia, principales*. Tesis de Especialización, Universidad Libre, Risaralda, Pereira.
- innpulsa colombia. (s.f.). <https://www.innpulsacolombia.com/nosotros/>.

Muñoz Mesa, A. F. (2023). Franquicia en Colombia, cómo mutaría de un contrato atípico a un contrato típico, regulación y creación de “proyecto ley” de la franquicia. *Universidad EAFIT*.

OCDE. (2021). *Economic Survey of Colombia 2021*. . OECD Publishing.

OECD SME Policy Index. (202). *Latin America and the Caribbean 2019*. OECD Publishing.

ProColombia. (2023). *Oportunidades en el sector servicios en Colombia*. Retrieved from ProColombia.

RAMÍREZ HURTADO, J. M. (2006). Utilización del Análisis Conjunto para el estudio de las preferencias de los franquiciadores sobre el perfil de franquiciado. . *Estudios de Economía Aplicada*.

Rengifo García, E. ((December 12, 2013).). El Nombre Comercial (The Trade Name) La Propiedad Inmaterial, . *No. 17, 2013, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2367004>*.

Rothman, J. &. (2019). *The Lean Portfolio Management: Aligning Strategy and Execution*. Berrett-Koehler Publishers.

Siebert, M. (2015). *Franchise Your Business* .
<https://www.perlego.com/book/649623/franchise-your-business-the-guide-to-employing-the-greatest-growth-strategy-ever-pdf> .

Sinek, S. (2020). The Infinite Game. En S. Sinek, *The Infinite Game* (pág. 69). Bogota: Ediciones Urano.

8. Anexos

- Manual de marca Publicapital
- Manual de Marca Marketfranquicias
- Presentación PAE

ⁱ Es importante aclarar que no contamos con costo de inversión para ferias y eventos, ya que nuestros clientes y aliados son los aportantes de los recursos para participar en estos y en contraprestación Publicapital Expertos en Negocios representa a las marcas/ empresas.