

AGENCIA KOSMOS

Nombre del estudiante

DAVID MAURICIO OLIVEROS RAVE

Trabajo de grado para optar al título

PROFESIONAL EN DISEÑO GRÁFICO

Nombre del asesor

JUAN DAVID HENAO SANTA

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA PASCUAL BRAVO

FACULTAD DE PRODUCCIÓN Y DISEÑO

PROFESIONAL EN DISEÑO GRÁFICO

MEDELLÍN

2026

GUÍA INFORME FINAL MODALIDAD EMPRENDIMIENTO PLAN DE NEGOCIOS	Código: GDO- GU - 2
	Versión: 01
	Página: 1 de 1

Tabla de contenido

1. Plataforma Estratégica	10
1.1 Misión.....	10
1.2 Visión	10
1.3 Objetivos.....	10
1.3.1 Objetivo general.	10
1.3.2 Objetivos específicos.....	11
1.4 Valores Corporativos.....	11
1.4.1 Innovación Estratégica:	11
1.4.2 Sostenibilidad Creativa:.....	11
1.4.3 Pasión por el Detalle:.....	12
1.4.4 Compromiso con el Cliente:	12
2. Módulo de Mercados	14
2.1 Justificación o Planteamiento del problema.	14
2.2 Antecedentes del problema.....	14
2.3 Análisis del Sector	15
2.4 Análisis del Mercado	18

2.5 Análisis de la Competencia	20
3. Estrategias de Mercado.....	21
3.1 Concepto del Producto o Servicio:	21
3.1.1 Especificaciones o características.....	21
3.1.2 Usos, presentación y empaque del servicio	22
3.1.3 Fortalezas y debilidades frente a la competencia	23
3.1.4 La base operativa de Kosmos Design se sustenta en la integración de activos intelectuales y herramientas de alta gama;	24
3.2 Distribución:	24
3.2.1 Que canal de distribución utilizara.	24
3.2.2 Métodos de despacho y transporte.	25
3.2.3 Costos del transporte y seguros	26
3.2.4 Política de inventario de producto terminado.....	26
3.3 Precios:	27
3.3.1 Análisis del precio con respecto a la competencia.	27
3.3.2 Precio de lanzamiento.....	28
3.3.3 Punto de equilibrio	29
3.3.4 Condiciones de pago.....	31
3.3.5 Impuesto a las ventas (a que régimen pertenece la empresa)	32
3.3.6 Estrategias a utilizar frente a una guerra de precios.	32
3.3.7 Método utilizado para la definición del precio.	34

3.4 Promoción:	34
3.4.1 Descuentos por volumen o pronto pago	34
3.4.2 Manejo de clientes especiales.....	35
3.4.3 Costo de la promoción de lanzamiento.....	35
3.4.4 Descripción de la promoción para motivar la venta	36
3.5 Comunicación y publicidad	36
3.5.1 Definir las estrategias de difusión del producto o servicio.....	36
3.5.2 Medios y tácticas de comunicación a utilizar	37
3.5.3 Costos de la estrategia a utilizar	39
3.6 Servicios	39
3.6.1 Procedimientos para otorgar garantías y servicios post ventas	39
3.6.2 Mecanismos de atención a clientes.....	40
3.7 Presupuesto de la mezcla de mercados:.....	41
3.8 Estrategia de aprovisionamiento de materias primas:	42
3.8.1 Formas de aprovisionamiento.....	42
3.8.2 Precios de adquisición.	43
3.8.3 Política crediticia	44
3.8.4 Descuento por pronto pago o volumen.....	44
3.8.5 Plazos que se tienen para otorgar los pagos	44
3.9 Proyección de Ventas	45

3.9.1 Método utilizado para la Proyección de Ventas:	45
3.9.2 Política de Cartera:	47
3.9.3 Proyección:	50
4. Módulo Operativo	52
4.1 Operación	52
4.1.1 Ficha Técnica del Producto ó Servicio:	52
4.1.2 ¿ Cual es el valor agregado que puede generar a sus clientes?.....	54
4.1.3 Estado de Desarrollo:.....	55
4.1.4 Descripción del Proceso:	57
4.1.5 Necesidades y Requerimientos:.....	59
4.1.6 Plan de Producción:	64
4.2 Plan de Compras	68
4.3 Costos de Producción	72
4.4 Infraestructura y Localización	79
4.4.1 Infraestructura:.....	79
4.4.2 Parámetros Técnicos Especiales:.....	84
5. Módulo Organizacional	84
5.1 Estrategia Organizacional.....	84
5.2 Estructura Organizacional:	91
5.3 Aspectos Legales:	93

5.4 Costos Administrativos	95
6. Módulo Financiero	100
6.1 Ingresos.....	100
6.2 Egresos	109
6.3 Capital de Trabajo	116
7. Plan Operativo	122
7.1 Cronograma de Actividades	122
7.2 Metas Sociales	124
7.2.1 Enmarcación en el Plan Nacional de Desarrollo	125
7.2.2 Enmarcación en el Plan Regional de Desarrollo	125
7.2.3 Clúster o Cadena Productiva asociada.....	125
7.2.4 Empleo Directo e Indirecto.....	126
7.2.5 Emprendedores	126
7.3 Impacto Económico, Regional, Social y Ambiental.....	127
7.3.1 Impacto económico:	127
7.3.2 Impacto social:.....	128
7.3.3 Impacto ambiental:	128

Lista de tablas

Tabla 1 <i>Costo del servicio de diseño</i>	28
Tabla 2 <i>Costos fijos</i>	29
Tabla 3 <i>Costos variables</i>	29
Tabla 4 <i>Gastos administrativos</i>	30
Tabla 5 <i>Gastos de venta</i>	30
Tabla 6 <i>Gastos financieros</i>	30
Tabla 7 <i>Costos de la estrategia de promoción</i>	39
Tabla 8 <i>Presupuesto de la mezcla de mercados</i>	42
Tabla 9 <i>Precios de adquisición de insumos</i>	43
Tabla 10 <i>Posición arancelaria de los servicios</i>	50
Tabla 11 <i>Proyección semestral de ventas</i>	51
Tabla 12 <i>Ficha técnica del servicio</i>	53
Tabla 13 <i>Insumos por unidad de servicio</i>	60
Tabla 14 <i>Insumos por período de producción mensual</i>	61
Tabla 15 <i>Equipos y máquinas requeridos</i>	62
Tabla 16 <i>Mantenimiento de maquinaria y equipo</i>	63
Tabla 17 <i>Programa de producción por semestre</i>	65
Tabla 18 <i>Distribución de horas de producción por semestre</i>	66
Tabla 19 <i>Incremento de la producción en el tiempo</i>	67
Tabla 20 <i>Insumos digitales fijos por unidad de servicio</i>	69
Tabla 21 <i>Insumos requeridos por unidad de cada servicio</i>	70
Tabla 22 <i>Plan de compras por semestre</i>	71
Tabla 23 <i>Costo de materias primas e insumos por unidad</i>	73
Tabla 24 <i>Costo de transporte de productos terminados</i>	74
Tabla 25 <i>Costo de materiales de empaque</i>	74
Tabla 26 <i>Costo de mantenimiento de maquinaria y equipo por año</i>	75
Tabla 27 <i>Requerimiento y costo de mano de obra directa</i>	76
Tabla 28 <i>Costo estimado de servicios públicos</i>	78
Tabla 29 <i>Resumen consolidado de costos de producción mensual</i>	79
Tabla 30 <i>Relación de equipos, función y costo de adquisición</i>	80

Tabla 31 <i>Relación de mobiliario y herramientas</i>	81
Tabla 32 <i>Software y activos digitales</i>	82
Tabla 33 <i>Resumen de inversión inicial total</i>	83
Tabla 34 <i>Análisis DOFA: Fortalezas</i>	85
Tabla 35 <i>Análisis DOFA: Debilidades</i>	86
Tabla 36 <i>Análisis DOFA: Oportunidades</i>	87
Tabla 37 <i>Análisis DOFA: Amenazas</i>	88
Tabla 38 <i>Composición de la junta directiva</i>	91
Tabla 39 <i>Personal de planta – cargos directivos</i>	92
Tabla 40 <i>Personal administrativo y de apoyo</i>	92
Tabla 41 <i>Personal operativo proyectado</i>	93
Tabla 42 <i>Distribución accionaria</i>	94
Tabla 43 <i>Resumen de nómina mensual</i>	96
Tabla 44 <i>Liquidación de seguridad social</i>	96
Tabla 45 <i>Honorarios de personal externo</i>	97
Tabla 46 <i>Dotación corporativa</i>	97
Tabla 47 <i>Gastos legales y de constitución</i>	98
Tabla 48 <i>Gastos de administración mensual y anual</i>	99
Tabla 49 <i>Resumen de costos administrativos</i>	100
Tabla 50 <i>Aportes en efectivo de los socios</i>	101
Tabla 51 <i>Inversiones de implementación</i>	101
Tabla 52 <i>Equipos aportados en especie</i>	102
Tabla 53 <i>Aportes en especie por socio</i>	102
Tabla 54 <i>Detalles del crédito externo</i>	103
Tabla 55 <i>Fuentes de financiación</i>	103
Tabla 56 <i>Balance general inicial – Activos</i>	104
Tabla 57 <i>Balance general inicial – Pasivos y patrimonio</i>	105
Tabla 58 <i>Estado de resultados proyectado</i>	105
Tabla 59 <i>Flujo de caja proyectado por semestre</i>	107
Tabla 60 <i>Balance general proyectado</i>	108
Tabla 61 <i>Indicadores financieros clave</i>	109

Tabla 62 <i>Factores de actualización monetaria</i>	110
Tabla 63 <i>Depreciación de equipos</i>	111
Tabla 64 <i>Inversiones fijas año 2</i>	112
Tabla 65 <i>Inversiones diferidas</i>	113
Tabla 66 <i>Amortización de inversiones diferidas</i>	113
Tabla 67 <i>Costos de puesta en marcha</i>	114
Tabla 68 <i>Total egresos de implementación</i>	115
Tabla 69 <i>Egresos operacionales mensuales</i>	115
Tabla 70 <i>Proyección de egresos años 1 y 2</i>	116
Tabla 71 <i>Costos operacionales mensuales detallados</i>	118
Tabla 72 <i>Resumen de capital de trabajo requerido</i>	119
Tabla 73 <i>Recursos disponibles para capital de trabajo</i>	120
Tabla 74 <i>Proyección de capital de trabajo por semestre</i>	121
Tabla 75 <i>Consolidado de capital de trabajo</i>	122
Tabla 76 <i>Plan de implementación</i>	123
Tabla 77 <i>Metas e impacto social</i>	124
Tabla 78 <i>Nómina del emprendimiento</i>	126
Tabla 79 <i>Perfil de los emprendedores</i>	127
Tabla 80 <i>Indicadores de impacto económico y social</i>	127
Tabla 81 <i>Medidas de responsabilidad ambiental</i>	128

1. Plataforma Estratégica

1.1 Misión

Brindar soluciones integrales de diseño gráfico que fortalezcan la identidad y el posicionamiento de nuestros aliados, mediante la creación de experiencias visuales significativas, innovadoras y sostenibles que logren conectar con las audiencias, con el fin de potenciar la rentabilidad y el crecimiento de nuestros clientes ante un mercado competitivo.

1.2 Visión

Para el año 2030, Kosmos Design se consolidará como un Estudio Creativo referente en innovación a nivel nacional e internacional; será reconocida por la alta calidad técnica, orientación al detalle de sus proyectos y por su capacidad estratégica para generar un impacto positivo y medible en la comunicación de las marcas.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general.

Crear un modelo de negocio bajo la modalidad de emprendimiento en la ciudad de Medellín para el año 2026, que suministre soluciones integrales de diseño gráfico a empresas de diversos sectores, permitiendo fortalecer su identidad visual y potenciar su competitividad en el mercado nacional e internacional.

1.3.2 Objetivos específicos.

Identificar las dinámicas actuales del mercado del diseño gráfico en Medellín y las necesidades de comunicación visual de las PYMES, con el fin de evaluar los nichos de mercado que permitan ofrecer una propuesta de valor diferenciada y competitiva.

Definir todo el modelo de negocio, asegurando los diferentes componentes técnicos necesarios para fortalecer el posicionamiento del estudio creativo.

Diseñar el modelo de negocio definiendo la rentabilidad y viabilidad financiera según las proyecciones de mercado, verificando que la propuesta estratégica sea sostenible y cumpla con el objetivo de potenciar el crecimiento económico del estudio.

1.4 Valores Corporativos

1.4.1 Innovación Estratégica:

Buscamos constantemente nuevas metodologías y tecnologías que transformen la comunicación visual; esto permite que nuestros aliados se mantengan a la vanguardia en mercados altamente competitivos.

1.4.2 Sostenibilidad Creativa:

Desarrollamos soluciones visuales que perduren en el tiempo y generen un impacto positivo; buscando un equilibrio entre la rentabilidad del cliente y la coherencia de su mensaje de marca.

1.4.3 Pasión por el Detalle:

Actuamos con profesionalismo en el diseño de experiencias visuales; comprometidos con la alta calidad y la orientación al detalle en cada proyecto permitiendo conectar de manera auténtica con las audiencias y potenciar el crecimiento de nuestros aliados.

1.4.4 Compromiso con el Cliente:

Entendemos nuestra labor como un aliado estratégico en el fortalecimiento de la imagen corporativa; enfocando nuestros esfuerzos en el incremento de los ingresos y el posicionamiento de las empresas que confían en nosotros.

Políticas y Normas de la Organización

Las políticas y normas de Kosmos Design son las definiciones básicas que regulan la actuación de todos los miembros del estudio en cada una de las funciones, áreas, tareas y procesos de trabajo, con el fin de garantizar la productividad, eficiencia, calidad y rentabilidad del negocio.

Política de calidad: Todo entregable del estudio debe cumplir con los estándares técnicos internacionales de composición, tipografía y color antes de ser

presentado al cliente. Ningún archivo final será entregado sin haber pasado por una revisión interna de calidad por parte de ambos directores. La satisfacción del cliente es el indicador principal de calidad del estudio.

Política de puntualidad: Los tiempos de entrega pactados en el contrato son de obligatorio cumplimiento. Cualquier retraso debe ser comunicado al cliente con un mínimo de 48 horas de anticipación y justificado formalmente por escrito. El incumplimiento reiterado de tiempos de entrega se considera una falta grave dentro de la operación del estudio.

Política de comunicación: Toda comunicación formal con clientes (propuestas, contratos, entrega de archivos) se realiza exclusivamente a través del correo electrónico corporativo, garantizando trazabilidad legal y técnica de cada compromiso adquirido. WhatsApp Business se reserva para comunicaciones rápidas y coordinación operativa.

Política de confidencialidad: Toda la información estratégica, visual y comercial de los clientes es estrictamente confidencial. Ningún archivo, brief, concepto o avance de proyecto puede ser compartido con terceros sin autorización expresa del cliente. Los activos digitales se almacenan bajo protocolos de seguridad y acceso restringido.

Política de propiedad intelectual: Todos los diseños entregados por el estudio son creaciones originales libres de plagio, desarrolladas con recursos que cuentan con licencia legal. Los derechos patrimoniales de cada obra se transfieren al cliente una vez realizado el pago total del proyecto, conforme a lo establecido en el contrato de prestación de servicios.

Política financiera: Ningún proyecto inicia sin el recibo del anticipo del 50%. Ningún archivo final se entrega sin la cancelación total del servicio. Los costos fijos

mensuales tienen prioridad de pago sobre cualquier otro gasto, garantizando la continuidad operativa del estudio en todo momento.

Política de mejora continua: El estudio se compromete a la actualización permanente de sus conocimientos técnicos y tendencias del sector mediante la participación en cursos, talleres, conferencias y eventos del ecosistema creativo. Se destinará al menos el 30% de las utilidades del segundo año en adelante a la capacitación del equipo y la actualización tecnológica.

2. Módulo de Mercados

2.1 Justificación o Planteamiento del problema.

¿Cómo puede una agencia de diseño gráfico fortalecer la comunicación visual de las PYMES para posicionarlas competitivamente en el mercado y generar mayor rentabilidad en el 2026?

2.2 Antecedentes del problema.

La necesidad de una comunicación visual estratégica en el sector empresarial colombiano se hizo crítica a partir de la década de 2010; periodo en el cual la digitalización acelerada de los mercados obligó a las organizaciones a migrar de medios tradicionales a plataformas digitales. Este fenómeno se agudizó tras la crisis global de 2020, momento en el cual la presencia en la red dejó de ser una opción secundaria para convertirse en el único canal de supervivencia; lo anterior dejó al descubierto la precariedad estética de miles de negocios locales que, al no contar con una identidad de

marca sólida, perdieron relevancia frente a competidores con mayor capacidad de adaptación visual.

A través de los años, el problema ha evolucionado de ser una simple carencia de "logotipos" a transformarse en una brecha estratégica profunda; esto se debe a que el mercado internacional ha migrado hacia el branding emocional y sistemas de diseño dinámicos, mientras que en Medellín y el resto de Colombia, las PYMES han quedado rezagadas en estructuras visuales estáticas y poco diferenciadas. Esta falta de innovación ha provocado que, a pesar de ofrecer productos y servicios de alta calidad, muchas empresas nacionales no logren transmitir la confianza ni el profesionalismo necesarios para escalar sus operaciones en un entorno globalizado.

De no implementarse soluciones integrales como las propuestas por Kosmos Design, el tejido empresarial de las PYMES enfrentará un estancamiento irreversible en su crecimiento económico para el año 2026. La invisibilidad de marca y la falta de coherencia en los mensajes derivarán en una pérdida progresiva de participación de mercado; además, se presentará una disminución crítica en la rentabilidad debido a la incapacidad de estas empresas para justificar precios competitivos mediante una percepción de valor sólida, condenándolas a competir únicamente por costos bajos y no por la identidad única que sus marcas podrían proyectar.

2.3 Análisis del Sector

Generalidades del sector

El sector de servicios de diseño gráfico y comunicación visual en Colombia se caracteriza por ser un dinamizador transversal de la economía; esto se debe a que impacta directamente en la competitividad de otros sectores como el comercio, la manufactura y los servicios. En Medellín, este sector está estrechamente vinculado al clúster de Negocios Digitales, donde las agencias actúan como puentes entre la capacidad instalada de las PYMES y las demandas de un consumidor globalizado que prioriza la identidad de marca antes de la compra.

Desarrollo tecnológico e industrial del sector

La industria del diseño ha experimentado una transformación acelerada mediante la integración de herramientas de Inteligencia Artificial Generativa y software de automatización; lo anterior permite optimizar tiempos de entrega sin sacrificar la personalización. El desarrollo industrial del sector en el país ha migrado de la producción litográfica tradicional hacia el ecosistema ad-tech y el diseño de interfaces; asegurando que las agencias locales puedan ofrecer soluciones de branding escalables que compiten en calidad técnica con estándares internacionales.

Comportamiento del sector en los últimos 3 años

Durante el periodo 2022-2024, el sector de servicios creativos en Colombia mostró una resiliencia notable con un crecimiento sostenido en la demanda de servicios digitales; sin embargo, las exportaciones de servicios de diseño han enfrentado retos debido a la fluctuación del cambio y la competencia de mercados emergentes.

Importaciones: Se ha observado un incremento en la "importación" de licencias de software especializado y servicios de computación en la nube necesarios para la operación creativa.

Exportaciones: Según reportes de ProColombia, el diseño y la publicidad siguen siendo rubros clave en la exportación de servicios basados en el conocimiento, destacándose Medellín como un centro de exportación hacia mercados en Estados Unidos y Centroamérica.

Evolución y Tendencias

Evolución: El sector pasó de ofrecer piezas gráficas aisladas a estructurar ecosistemas de marca completos; donde la estrategia de datos y la psicología del consumidor son ahora tan importantes como la estética.

- **Corto plazo (1 año):** Consolidación del uso de IA como asistente creativo y auge del "Diseño Ético" o sostenible; donde las marcas buscan comunicar responsabilidad social.
- **Mediano plazo (3 años - 2026/2027):** Hiper-personalización de contenidos mediante algoritmos y realidad aumentada; este es el punto crítico donde Kosmos Design proyecta su mayor impacto para las PYMES.
- **Largo plazo (5 años+):** Integración total del diseño en entornos de realidad extendida (XR) y mundos virtuales; obligando a las empresas a tener identidades visuales tridimensionales y multisensoriales.

- Privacidad de la información y aspectos jurídicos de nuevas tecnologías.

2.4 Análisis del Mercado

Diagnóstico de la estructura actual del mercado El mercado del diseño gráfico en Colombia se encuentra en una fase de maduración digital; esto se debe a que la competencia ya no es solo local, sino global, debido a la facilidad del trabajo remoto. En el ámbito nacional, el sector está impulsado por la transformación digital de las industrias tradicionales; sin embargo, existe una saturación de servicios "express" de bajo costo que no ofrecen profundidad estratégica, lo cual genera una oportunidad para agencias que, como Kosmos Design, integran la rentabilidad y la identidad de marca.

Mercado objetivo y Justificación El mercado objetivo principal son las **Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)** de la ciudad de Medellín y el Valle de Aburrá que pertenecen a los sectores de servicios, tecnología y manufactura.

- **Justificación:** Se elige este segmento porque las PYMES representan más del 90% del tejido empresarial de la región; además, son las que presentan mayores brechas de comunicación visual y, por ende, donde el impacto de una identidad corporativa profesional se traduce más rápido en un aumento de ventas y competitividad.

Estimación del mercado potencial y Segmento/Nicho

- **Segmento:** Empresas legalmente constituidas con un rango de 10 a 50 empleados que buscan expandir su presencia al mercado nacional.
- **Tamaño y crecimiento:** El nicho de servicios de *branding* estratégico para PYMES en Antioquia ha mostrado un crecimiento sostenido del 12% anual; lo

anterior impulsado por la necesidad de estas empresas de exportar y digitalizarse.

Consumo aparente y Consumo per cápita

- **Consumo aparente:** Se estima que una PYME en etapa de consolidación requiere al menos dos intervenciones de diseño de alto nivel al año (actualización de portafolio, campañas digitales o ajustes de identidad).
- **Consumo per cápita:** En el sector B2B (empresa a empresa), el consumo se mide por la inversión promedio en publicidad y diseño, la cual en Colombia oscila entre el 2% y el 5% de las ventas brutas anuales de la compañía.

Perfil del Consumidor y/o del cliente El cliente de Kosmos Design es un gerente o propietario de PYME, con edades entre los 30 y 55 años, que posee una mentalidad de crecimiento; este perfil valora la calidad técnica y la puntualidad, pero sobre todo, busca un aliado que hable el lenguaje de los negocios y no solo el de la estética.

Importaciones y exportaciones del servicio A nivel nacional, Medellín se posiciona como el principal exportador de servicios creativos hacia Estados Unidos y Centroamérica; no obstante, el sector también "importa" tendencias y metodologías de diseño de Europa y Norteamérica para adaptarlas al contexto local.

Productos sustitutos y complementarios

- **Sustitutos:** Plataformas de diseño automatizado (tipo Canva), generadores de logos por IA y trabajadores independientes (*freelancers*) de bajo costo.
- **Complementarios:** Agencias de marketing digital, servicios de fotografía profesional, desarrolladores de software y consultores en estrategia de ventas.

2.5 Análisis de la Competencia

Para este diagnóstico, se seleccionaron agencias con personería jurídica y enfoque en *branding* estratégico que compiten directamente en el nicho de las PYMES: **Mellow Brand** (especialistas en estrategia de marca) y **Estudio Agite** (enfocados en sistemas visuales dinámicos).

- **Nombre de las empresas y productos similares:** Ambas agencias ofrecen servicios de identidad corporativa, diseño de empaques y consultoría de marca; productos que coinciden con el portafolio de **Kosmos Design** al buscar el fortalecimiento de la imagen empresarial.
- **Productos y precios:** Manejan proyectos de identidad visual que inician desde los **\$4.500.000 COP** (básico) hasta los **\$18.000.000 COP** (integral); dependiendo de la profundidad estratégica y el número de aplicaciones solicitadas por el cliente.
- **Productos sustitutos:** Se identifican principalmente plataformas de diseño *do-it-yourself* (Canva) y servicios de logotipos prefabricados por IA; además del mercado informal de diseñadores no titulados que ofrecen piezas gráficas a precios muy bajos pero sin respaldo estratégico.
- **Plazos de pago:** La modalidad estándar es de un anticipo del **50% al inicio** y el **50% restante a la entrega** o aprobación final de los artes; algunas agencias boutique en Medellín están implementando pagos mensuales para proyectos de largo aliento.
- **Publicidades:** Basan su captación en portafolios de alta calidad visual expuestos en **Behance e Instagram**; además de participar activamente en eventos de *networking* empresarial y ferias de emprendimiento en Antioquia.

- **Nivel de satisfacción e Imagen:** Los clientes valoran la comunicación directa con los directores creativos, lo cual genera una percepción de alta calidad y personalización.
- **Capacidad técnica, financiera y administrativa:** Operan como S.A.S. con equipos de 3 a 8 personas; poseen estabilidad financiera basada en contratos por proyecto y una infraestructura tecnológica robusta para el manejo de *software* de diseño avanzado.

3. Estrategias de Mercado

3.1 Concepto del Producto o Servicio:

Kosmos Design se posiciona en el mercado como un estudio creativo especializado en soluciones de branding estratégico para PYMES. En su ciclo de vida, el negocio se encuentra actualmente en la etapa de nacimiento, proyectando su transición hacia la etapa de crecimiento a partir del segundo año de operación, impulsado por la consolidación de clientes recurrentes y el alcance del punto de equilibrio.

Descripción básica Servicios integrales de diseño gráfico y consultoría de marca (*branding*); enfocados en la creación, renovación y gestión de identidades corporativas para empresas en crecimiento (PYMES).

3.1.1 Especificaciones o características

Diseño de sistemas visuales adaptables (Omnicuadrantes): Desarrollo de universos visuales integrales que trascienden el diseño estático; esto incluye la creación de ecosistemas multimedia capaces de adaptarse a diversos entornos digitales y físicos, garantizando una narrativa de marca coherente.

Creación de manuales de identidad corporativa detallados: Estructuración profunda de la esencia marcaria mediante procesos de *briefing* y *branding*; lo anterior comprende el diseño de logotipos, sistemas tipográficos y normas de uso que aseguran la correcta aplicación de la identidad visual en cualquier plataforma.

Estrategia de comunicación visual orientada al retorno de inversión (ROI): Implementación de soluciones de diseño fundamentadas en objetivos comerciales; estas integran tácticas de marketing digital, optimización en motores de búsqueda (SEO) y pauta digital (SEM) para asegurar que la inversión estética se traduzca en crecimiento económico para los aliados.

Formatos digitales y físicos bajo estándares internacionales: Producción de piezas gráficas (menús, volantes, tarjetas de presentación, afiches y material POP) optimizadas según normativas técnicas de impresión y visualización digital; esto garantiza la fidelidad del color y la legibilidad en cualquier soporte.

Gestión de contenido estratégico para plataformas sociales: Creación de piezas gráficas y activos audiovisuales de alta calidad; cada contenido se desarrolla bajo una estrategia de marketing definida, buscando maximizar el alcance, el compromiso (*engagement*) y la conexión emocional con las audiencias.

3.1.2 Usos, presentación y empaque del servicio

El servicio de Kosmos Design se concibe como una herramienta estratégica orientada a dotar a las empresas de una identidad profesional que genere altos niveles de confianza; lo anterior les permite diferenciarse efectivamente de la competencia, conectar emocionalmente con su público objetivo y facilitar procesos críticos de venta y exportación. El diseño del estudio se fundamenta en la atención al detalle y la innovación estratégica; se caracteriza por una estética limpia, funcional y

contemporánea, donde cada elemento visual responde estrictamente a un objetivo de negocio definido previamente en la fase de consultoría.

La calidad técnica se garantiza mediante rigurosos procesos de revisión y el cumplimiento estricto de normas internacionales de composición, tipografía y color; asegurando así que los entregables sean impecables para cualquier soporte, ya sea digital o impreso. En el contexto de los servicios intangibles, el concepto de "empaquetado" se redefine a través de la experiencia de entrega y la sofisticación en la presentación de los proyectos; para ello, el estudio utiliza ecosistemas digitales organizados mediante repositorios en la nube, donde los aliados acceden a presentaciones de marca interactivas que optimizan la implementación inmediata de los activos visuales.

Por su parte, para los componentes tangibles del portafolio, el empaque trasciende a la entrega física de productos terminados bajo estándares de alta fidelidad; esto incluye la gestión de impresiones, grabados de precisión y material publicitario (POP), garantizando que cada elemento físico mantenga la integridad estética definida en la fase estratégica. Finalmente, la seguridad de la información constituye un pilar operativo, por lo cual se aplican protocolos de seguridad digital y copias de seguridad que aseguran la protección y disponibilidad de los activos visuales de los aliados por un periodo de un año.

3.1.3 Fortalezas y debilidades frente a la competencia

Fortalezas: Trato personalizado como "aliado" y no solo como proveedor; enfoque en sostenibilidad creativa y una estructura de costos optimizada para PYMES.

Debilidades: Menor músculo financiero comparado con agencias grandes y una trayectoria de marca aún en fase de construcción en el mercado de Medellín.

3.1.4 La base operativa de Kosmos Design se sustenta en la integración de activos intelectuales y herramientas de alta gama;

lo anterior permite garantizar la calidad técnica en cada proyecto mediante los siguientes insumos:

- **Capital Intelectual:** El insumo crítico basado en la creatividad aplicada, el análisis estratégico y el conocimiento técnico en comunicación visual.
- **Recursos Tecnológicos:** Estaciones de trabajo (2 computadores) de alto rendimiento para diseño, 2 cámaras fotográficas profesionales, 2 estabilizadores de cámara y 4 luminarias de fotografía.
- **Software y Activos Digitales:** 2 Licencias oficiales de Adobe Creative Cloud, tipografías con derechos comerciales y repositorios en la nube para la gestión de archivos.
- **Herramientas de Precisión:** Guías físicas de color (Paletas Pantone) para asegurar la exactitud cromática en impresiones, grabados y material POP; además de periféricos de impresión y digitalización de alta fidelidad.

3.2 Distribución:

3.2.1 Que canal de distribución utilizara.

El modelo de distribución de **Kosmos Design** se basa en la eficiencia digital y la gestión logística de terceros; lo anterior permite optimizar costos operativos y garantizar la cobertura nacional para las PYMES:

Venta Directa Digital (Canal Principal): La prestación de servicios de consultoría, conceptualización estratégica y diseño se realiza de forma directa y sin

intermediarios; esto se ejecuta a través de plataformas en la nube y canales de comunicación digital (videollamadas, repositorios compartidos), asegurando una entrega ágil y personalizada de los activos intangibles.

Distribución mediante Terceros (Servicios de Impresión y Tangibles): Para la entrega de productos físicos como material POP, empaques, grabados e impresiones de gran formato, la agencia actúa como gestor comercial; lo anterior mediante alianzas estratégicas con centros de producción litográfica y talleres especializados, quienes se encargan de la manufactura y la logística de entrega final bajo la supervisión de calidad de Kosmos.

Puerta a Puerta (Relacionamiento): Se utiliza este canal para la fase de cierre de proyectos de alta complejidad y la entrega de prototipos físicos; esto permite fortalecer el vínculo de confianza con los gerentes de las PYMES en Medellín y el Valle de Aburrá.

3.2.2 Métodos de despacho y transporte.

La logística de entrega de **Kosmos Design** se divide según la naturaleza del entregable, priorizando la agilidad digital y la seguridad en el transporte físico:

Despacho Digital Directo: Es el método principal para los servicios de consultoría, manuales de marca y contenido para redes sociales; lo anterior se realiza mediante la transferencia de archivos en alta resolución a través de repositorios seguros en la nube (Google Drive/Dropbox) y presentaciones interactivas enviadas directamente al correo corporativo del cliente.

Entrega Directa por parte del Fabricante (Outsourcing): Para productos físicos como material POP, impresiones de gran formato y empaques, la agencia coordina el despacho directamente desde los talleres de producción hacia las

instalaciones del cliente; esto optimiza los tiempos de entrega y reduce los costos de almacenamiento intermedio.

Recolección por parte del Cliente: Se habilita la opción de que el cliente recoja prototipos, muestras de color o productos terminados directamente en la sede de la agencia en Medellín; lo anterior con el fin de realizar una revisión técnica presencial y asegurar la satisfacción total antes de la implementación final.

3.2.3 Costos del transporte y seguros

Para entregas digitales se realiza el acompañamiento al cliente, según las especificaciones realizadas. (no tiene costos de transporte y seguros)

Para entregas físicas dentro y fuera del área metropolitana se contratará una empresa de mensajería. Los costos asociados como transporte y seguros a esta serán asumidos por el cliente según el lugar de envío (promedio \$20.000 - hasta \$50.000)

3.2.4 Política de inventario de producto terminado

Dado que **Kosmos Design** es una empresa de servicios creativos digitales, el concepto de "Producto Terminado" se refiere a los activos intangibles (archivos maestros, artes finales y manuales de marca) entregables al cliente. La política de inventario se rige bajo los siguientes lineamientos de **Gestión de Activos Digitales (DAM)**:

- **Almacenamiento y Disponibilidad:** No se mantiene un inventario físico de productos. El producto terminado se almacena en una estructura de carpetas en

la nube (Google Drive / Dropbox Business) con redundancia de datos. Se garantiza la disponibilidad inmediata de los archivos finales para el cliente durante los **3 meses posteriores** a la entrega.

- **Control de Versiones:** Se establece un protocolo de nomenclatura estricto (Ej: *Proyecto_Final.pdf*) para evitar errores en la entrega y asegurar que el inventario digital corresponda siempre a la última versión aprobada por el cliente, las versiones anteriores se eliminan.
- **Entrega de Inventario Digital:** El producto se considera "salido de inventario" una vez el cliente confirma la recepción del enlace de descarga o los archivos vía correo electrónico corporativo, previa cancelación del saldo restante (50%).
- **Costo de Mantenimiento de Inventario:** El costo de almacenamiento digital y mantenimiento de los backups está integrado dentro del presupuesto mensual de infraestructura (Plaza), asegurando que los activos del cliente estén protegidos contra pérdida de datos o ataques cibernéticos.
- **Política de Depuración:** Tras cumplirse 6 meses de la finalización de un proyecto, los archivos pesados de proceso (editables intermedios) serán depurados, conservando únicamente manuales de identidad como histórico de la agencia.

3.3 Precios:

3.3.1 Análisis del precio con respecto a la competencia.

Los precios de Kosmos Design se sitúan en un rango altamente competitivo para el segmento de las PYMES en Medellín; lo anterior se debe a que, mientras agencias

boutique consolidadas inician sus servicios de branding en \$3.500.000, Kosmos ofrece soluciones de identidad desde \$600.000 hasta \$1.200.000. Esta estrategia permite captar empresas en etapa de nacimiento que buscan calidad profesional a una fracción del costo de las grandes agencias, sin sacrificar la rentabilidad basada en el valor de la hora de diseño.

3.3.2 Precio de lanzamiento

Tabla 1

Costo del servicio de diseño

Servicio	Valor
Diseño de Identidad Visual (Logo)	\$700.000
Manual de Identidad Corporativa	\$500.000
Pack Branding Integral (Logo + Manual)	\$1.200.000
Diseño de Pieza Individual (Post/Carrusel)	\$40.000
Gestión de Redes Sociales (Mensual)	\$1.000.000
Media Jornada de Producción (Video o Fotografía)	\$300.000
Edición de Video	\$80.000
Producción de Menú para Gastronomía	\$800.000

Nota. Esta tabla presenta los precios de lanzamiento de cada servicio ofrecido por Kosmos Design.

Elaboración propia.

3.3.3 Punto de equilibrio

Tabla 2

Costos fijos

COSTOS FIJOS	VALOR
Devaluación Máquinas	\$ 7.970
Servicios Públicos (Agua, Luz y Gas)	\$ 200.000
Internet	\$ 60.000
Salario Alejandro	\$ 1.750.905
Salario David	\$ 1.750.905
Seguridad Social Alejandro	\$ 508.300
Seguridad Social David	\$ 508.300
Total Costos Fijos	\$ 4.786.380

Nota. Esta tabla detalla los costos fijos mensuales del estudio. Elaboración propia.

Tabla 3

Costos variables

COSTOS VARIABLE	VALOR
Aplicaciones De Diseño (Adobe, Envato, Google)	\$ 200.000
Pautas Meta Business	\$ 100.000
Material Impreso (Caja Menor)	\$ 100.000
Total Costos Variables	\$ 400.000

Nota. Esta tabla relaciona los costos variables mensuales de operación. Elaboración propia.

Tabla 4

Gastos administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS	VALOR
Cámara Y Comercio	\$ 160.000
Total Gastos Administrativos	\$ 160.000

Nota. Esta tabla muestra los gastos administrativos proyectados. Elaboración propia.

Tabla 5

Gastos de venta

GASTOS DE VENTA	VALOR
Gasolina Desplazamiento a ferias y despliegue marca	\$ 200.000
Cafetería	\$ 150.000
Total Gasto Venta	\$ 350.000

Nota. Esta tabla presenta los gastos de venta mensuales estimados. Elaboración propia.

Tabla 6

Gastos financieros

GASTOS FINANCIEROS	VALOR
Prestamo Fundación de la Mujer	\$ 500.000
Total Gasto Financiero	\$ 500.000

Nota. Esta tabla indica los gastos financieros asociados al crédito externo. Elaboración propia.

Punto de equilibrio:

Es la cifra mínima que la agencia debe facturar mensualmente para cubrir el 100% de sus obligaciones (salarios, servicios, seguridad social, pauta y la cuota del préstamo de \$500.000). Al alcanzar este monto, la utilidad es cero, pero el negocio es autosostenible.

$$(\$ 5.796.380 / (1 - \$ 400.000 / \$ 8.000.000)) = \$ 6.101.453$$

Margen de Contribución (en pesos):

Se obtiene al restar los \$400.000 de costos variables (software y publicidad) a las ventas proyectadas de \$8.000.000. Esto indica que el 95% de los ingresos queda disponible para cubrir la estructura fija de la empresa de \$7.600.000

3.3.4 Condiciones de pago

Para garantizar el flujo de caja y la sostenibilidad operativa de la agencia, se establecen las siguientes políticas de recaudo:

- **Proyectos por Producto (Branding, Web, Editorial):** Se requiere un anticipo del 50% para la apertura del proyecto y el inicio de la fase de conceptualización; el 50% restante deberá ser cancelado de forma previa a la entrega de los artes finales, archivos maestros o productos físicos (impresiones/POP).
- **Servicios Recurrentes (Gestión de Redes Sociales):** El pago se realizará de manera mensual anticipada dentro de los primeros cinco (5) días calendario de cada mes; esto asegura la disponibilidad del capital intelectual y técnico contratado.

- Medios de Pago: Se habilitarán transferencias bancarias directas, plataformas de pago digital (Nequi, Daviplata, PSE, Bre-B) y facturación electrónica según los requerimientos del cliente.

3.3.5 Impuesto a las ventas (a que régimen pertenece la empresa)

Kosmos Design se constituye bajo el régimen de No Responsables de IVA (anteriormente Régimen Simplificado); lo anterior se sustenta en que las proyecciones de ingresos brutos anuales para el primer año de operación (2026) se sitúan por debajo de las 3.500 UVT vigentes. Esta condición representa una ventaja competitiva de 19% de ahorro directo para aquellos clientes (específicamente micro y pequeñas empresas) que no son responsables de IVA y buscan optimizar sus presupuestos de mercadeo.

En todas las facturas se tiene reflejado el siguiente enunciado: Manifiesto, bajo la gravedad de juramento, que para efectos de mi clasificación tributaria como persona natural y de la retención en la fuente durante el año en curso, no tomaré costos ni deducciones asociados a las rentas de trabajo. así mismo, declaro que no soy responsable de iva y que no estoy obligado a declarar renta, por lo tanto, no aplica la retención en la fuente.

3.3.6 Estrategias a utilizar frente a una guerra de precios.

Ante la presencia de competidores informales o plataformas de diseño automatizado con estructuras de precios bajos; el modelo de negocio de **Kosmos**

Design implementará las siguientes tácticas de defensa estratégica para preservar su posicionamiento y rentabilidad:

- **Diferenciación por Consultoría:**
- **Estrategia de Paquetización:** Se estructurarán paquetes integrales, tales como el *Pack Branding Integral*, donde el valor percibido por el aliado sea significativamente mayor que la suma de sus partes; lo anterior permite proteger el margen de la hora de diseño, estimado en \$40.000, al diluir los costos fijos en proyectos de mayor envergadura y complejidad técnica.
- **Garantía de Implementación:** El estudio ofrecerá soporte técnico post-entrega para asegurar que todos los archivos cumplan con los estándares de impresión industrial; de esta manera, se evita que el aliado incurra en gastos extraordinarios derivados de errores técnicos comunes en los servicios de bajo costo (*low-cost*).
- **Política de Fidelización por Recurrencia:** Como táctica de retención, se establecerá una reducción preferencial en la tarifa para aquellos aliados que demuestren una contratación constante; esto garantiza un flujo de ingresos estable para el estudio y fortalece la relación estratégica a largo plazo sin sacrificar la percepción de calidad del servicio.
- **Alianzas con la Cadena de Valor:** Se implementará una gestión integral mediante alianzas estratégicas con productoras audiovisuales, imprentas y empresas de empaques; lo anterior permite que el cliente acceda a una solución "a la mano", ahorrándole el tiempo de gestión de proveedores externos y consolidando al estudio como un nodo central de soluciones corporativas.

3.3.7 Método utilizado para la definición del precio.

El método seleccionado es el Costo Más Margen (Markup), el cual se fundamenta en la Tarifa Horaria Profesional (\$40.000). Esta tarifa fue calculada para absorber los costos fijos, gastos de administración y ventas, asegurando que el punto de equilibrio de \$6.101.453 se alcance con una ocupación eficiente de la capacidad instalada.

Este método permite que el precio de cada servicio (Branding, Redes Sociales, Producción) sea proporcional al esfuerzo técnico requerido, garantizando la rentabilidad unitaria y global del estudio creativo.

3.4 Promoción:

3.4.1 Descuentos por volumen o pronto pago

Con el objetivo de optimizar el flujo de caja y asegurar contratos de largo plazo, el estudio establece políticas financieras orientadas a la eficiencia operativa y la liquidez inmediata; para ello, se aplicará un descuento del 10% sobre el valor total en la contratación de paquetes superiores a 15 piezas gráficas mensuales, lo cual reduce significativamente el costo administrativo de gestionar múltiples facturas pequeñas. Complementariamente, se otorgará un beneficio del 5% de descuento sobre el saldo final —correspondiente al segundo 50% del proyecto— si el cliente cancela la totalidad del contrato antes de la entrega de los artes finales; esta táctica acelera el retorno del capital de trabajo y fortalece la sostenibilidad financiera del modelo de negocio proyectado hacia el año 2026.

3.4.2 Manejo de clientes especiales

Se definen como "Clientes Especiales" aquellos que mantienen una facturación recurrente bajo la modalidad de mensualidad o que actúan como promotores de la marca mediante la referencia de nuevos prospectos efectivos; para este segmento, el modelo de negocio establece un tratamiento preferencial que incluye el acceso a una "Bolsa de Horas de Emergencia", consistente en dos horas mensuales destinadas a ajustes menores o requerimientos urgentes sin incurrir en recargos adicionales en la tarifa estándar. Asimismo, se implementará un Programa de Referidos, mediante el cual el cliente obtendrá un bono del 15% de descuento aplicable exclusivamente a su próximo servicio por cada nuevo aliado que contrate proyectos de *branding* superiores a \$1.200.000; esta estrategia no solo incentiva la lealtad, sino que facilita el posicionamiento orgánico del estudio en el mercado nacional e internacional.

3.4.3 Costo de la promoción de lanzamiento

Para la fase de lanzamiento durante el año 2026, el modelo de negocio contempla una inversión sostenida durante un periodo inicial de seis meses; para lo cual se ha presupuestado un monto total de \$2.100.000, el cual será ejecutado mediante cuotas mensuales de \$350.000 distribuidas estratégicamente para garantizar la visibilidad y el posicionamiento de la marca en el entorno local. Esta inversión se divide en una asignación de \$200.000 mensuales para pauta digital en plataformas como Meta Ads e Instagram, con una segmentación dirigida a propietarios de negocios en Medellín y el Valle de Aburrá; complementariamente, se destinarán \$150.000 mensuales a la

producción de material impreso y material POP. Lo anterior asegura que, durante el primer semestre de operación, el estudio cuente con tarjetas personales de acabados especiales y volantes que refuercen los servicios ofrecidos por la agencia en cada interacción directa con los prospectos.

3.4.4 Descripción de la promoción para motivar la venta

Bajo el título "Impulso PYME 2026", la agencia implementará una campaña de lanzamiento diseñada para incentivar la conversión inmediata de prospectos; la propuesta consiste en obsequiar el diseño de un video de un minuto y tres plantillas de Instagram personalizadas por la contratación del servicio de Identidad Visual (Logo). Esta táctica tiene como objetivo principal que el aliado perciba un valor agregado superior sin que el estudio deba reducir su precio base de \$700.000; de igual forma, la entrega de plantillas actúa como una herramienta educativa sobre el uso correcto de la marca, lo cual facilita la posterior venta del servicio mensual de gestión de redes sociales, valorado en \$1.000.000, asegurando así la escalabilidad y sostenibilidad del modelo de negocio.

3.5 Comunicación y publicidad

3.5.1 Definir las estrategias de difusión del producto o servicio

Para garantizar el posicionamiento de la marca y la validación de la calidad técnica de la agencia, se implementarán cuatro ejes estratégicos de difusión diseñados para generar confianza y autoridad en el mercado:

- **Inbound Marketing y Contenido de Valor:** Esta estrategia se fundamenta en la publicación de casos de estudio y análisis comparativos de marcas locales; el objetivo primordial es educar al cliente potencial sobre la rentabilidad de un diseño estratégico frente a uno genérico, demostrando con datos cómo el *branding* profesional impacta directamente en las decisiones de negocio.
- **Difusión de Portafolio en Redes Sociales:** Se utilizarán plataformas de alto impacto visual como Instagram y TikTok para la exhibición constante de los proyectos realizados; lo anterior se centra en la exposición de los resultados finales, permitiendo que el prospecto visualice la calidad estética y funcional que caracteriza los entregables de la agencia.
- **Transparencia de Procesos:** Con el fin de justificar el valor de la inversión, se difundirán contenidos que documenten la ruta de trabajo interna, abarcando fases de bocetación, digitalización, construcción geométrica y selección técnica de color; esta táctica permite que el cliente comprenda la complejidad técnica y el rigor creativo que sustenta cada solución visual.
- **Networking Local y Digital:** Se mantendrá una participación activa en espacios de emprendimiento dentro del Valle de Aburrá, complementada con la gestión de perfiles profesionales en plataformas como Behance y LinkedIn; esta integración facilita la conexión directa con propietarios de PYMES y organizaciones que exigen altos estándares de fidelidad gráfica, consolidando al estudio como un nodo de confianza en el ecosistema empresarial.

3.5.2 Medios y tácticas de comunicación a utilizar

El ecosistema de comunicación de la agencia se articulará a través de canales estratégicos, cada uno con un rol específico en el embudo de conversión y fidelización de clientes:

- **Instagram y TikTok (Gestión Orgánica y Pauta):** Estas plataformas actuarán como las vitrinas principales para la marca; en ellas se difundirá el "detrás de cámaras" de la producción y la galería de proyectos finalizados, aprovechando el formato de video corto para humanizar el estudio y mostrar la calidad estética de los entregables.
- **WhatsApp Business:** Se establece como el canal oficial para el cierre de ventas y la gestión comercial inmediata; a través de esta herramienta, se realizará el envío de propuestas formales y catálogos en formato PDF, los cuales serán personalizados según el sector económico del interesado para garantizar una comunicación pertinente y profesional.
- **LinkedIn:** Este medio se enfocará en la difusión de contenido técnico y estratégico bajo un modelo B2B (*Business to Business*); el objetivo es captar la atención de clientes corporativos y PYMES ya consolidadas en el mercado que busquen un aliado con visión empresarial y rigor metodológico.
- **Behance y Adobe Portfolio:** Funcionarán como los repositorios oficiales de alta resolución para la consulta técnica detallada; en estos espacios, los clientes potenciales podrán realizar una inspección minuciosa de los casos de éxito, validando la precisión geométrica, la tipografía y la fidelidad de color de los proyectos desarrollados por la agencia.

3.5.3 Costos de la estrategia a utilizar

Tabla 7

Costos de la estrategia de promoción

Concepto	Detalle	Inversión Mensual
Pauta Digital (Meta Ads)	Segmentación local en Medellín (Instagram/FB)	\$200.000
Material Impreso	Tarjetas de presentación con acabados y papelería	\$100.000
Suscripción de Portafolio	Hosting y dominio para sitio web de la agencia	\$50.000
TOTAL MENSUAL		\$350.000

Nota. Esta tabla resume los costos mensuales de la estrategia de promoción. Elaboración propia.

3.6 Servicios

3.6.1 Procedimientos para otorgar garantías y servicios post ventas

En el sector de los servicios intangibles y creativos, la garantía de la agencia se fundamenta en la fidelidad técnica y la funcionalidad operativa de los entregables; para ello, Kosmos Design establece un protocolo integral que inicia con la Garantía de Originalidad, asegurando que cada diseño es una creación propia, libre de plagio y soportada por el uso de recursos con licencia legal. Asimismo, se otorga una Garantía Técnica con una vigencia de 30 días calendario tras la entrega final, periodo en el cual

el aliado puede solicitar ajustes sin costo adicional en aspectos como la preparación de archivos para impresión (sangrados y perfiles CMYK), incompatibilidad de formatos o corrección de errores tipográficos. Como valor agregado en el servicio post venta, el estudio implementará una política de Reposición de Archivos, manteniendo un respaldo en la nube de los artes finales por un periodo de tres meses para su reenvío gratuito en caso de pérdida por parte del cliente. Finalmente, se incluye una Asesoría de Implementación mediante una sesión virtual de 20 minutos, diseñada para instruir al aliado o a sus proveedores en la aplicación correcta del manual de marca en diversos soportes, garantizando así la integridad visual del proyecto en su etapa de ejecución real.

3.6.2 Mecanismos de atención a clientes

- **WhatsApp Business (Canal Primario):** Utilizado para comunicaciones rápidas, envío de avances parciales y coordinación de citas. Cuenta con respuestas automáticas para informar horarios de atención y tiempos estimados de respuesta.
- **Correo Electrónico Corporativo:** Es el único canal válido para el envío de propuestas económicas, contratos y entrega formal de archivos finales. Esto garantiza que exista una trazabilidad legal y técnica de los compromisos adquiridos.
- **Google Meet / Zoom:** Herramientas para reuniones de *briefing* y presentación de propuestas de diseño. Estas sesiones permiten una interacción humana que fortalece la confianza con el dueño de la PYME.

- **Gestión de PQRS:** Se habilitará un formulario digital sencillo para recolectar el nivel de satisfacción del cliente al finalizar cada proyecto. Esto permite a la agencia identificar oportunidades de mejora en el proceso operativo.

3.7 Presupuesto de la mezcla de mercados:

Cuantifique los costos en los que incurre cada una de las estrategias: Producto, Precio, Plaza, Promoción.

Tabla 8

Presupuesto de la mezcla de mercados

Estrategia	Concepto de Gasto	Valor Mensual	Justificación Técnica
Producto	Licencias y Recursos Digitales	\$250.000	Suscripción a Adobe Creative Cloud, bancos de imágenes y tipografías legales para garantizar la originalidad.
Precio	Software de Gestión y Facturación	\$50.000	Herramientas de cronometraje de horas para asegurar la precisión del cobro por hora (\$40.000) y facturación.
Plaza	Infraestructura Digital (Hosting/Web)	\$100.000	Mantenimiento del portafolio en la nube, dominio propio y almacenamiento de seguridad para archivos de clientes.
Promoción	Pauta Digital y Networking	\$350.000	Inversión en Meta Ads (Instagram/FB) y producción de material de contacto (tarjetas y muestras físicas).
TOTAL MENSUAL		\$750.000	

Nota. Esta tabla cuantifica los gastos de cada componente de la mezcla de mercados. Elaboración propia.

3.8 Estrategia de aprovisionamiento de materias primas:

3.8.1 Formas de aprovisionamiento

La adquisición de insumos en Kosmos Design se gestiona bajo dos modalidades estratégicas: el Aproveccionamiento Digital (SaaS), mediante suscripciones mensuales a software especializado (*Adobe*) y almacenamiento en la nube; y la Compra Directa por Proyecto, enfocada en servicios de impresión y empaques con proveedores locales en Medellín. Esta última opera bajo el modelo *Just in Time*, activándose únicamente tras la aprobación del cliente para eliminar inventarios innecesarios y optimizar el capital de trabajo.

3.8.2 Precios de adquisición.

Los precios de adquisición se mantienen estables mediante el uso de proveedores tecnológicos y litográficos locales:

Tabla 9

Precios de adquisición de insumos

Categoría de Insumo	Descripción Técnica	Presupuesto Mensual
Aplicaciones de Diseño	Suscripciones a herramientas de creación visual (Adobe Creative Cloud) y bancos de recursos.	\$200.000
Pautas Publicitarias	Adquisición de tráfico digital para la difusión del portafolio en redes sociales.	\$100.000
Insumos Físicos	Material impreso para promoción de la agencia y prototipado de proyectos.	\$100.000
TOTAL MENSUAL	Inversión operativa base	\$400.000

Nota. Esta tabla presenta los precios de adquisición de los insumos operativos. Elaboración propia.

3.8.3 Política crediticia

La política de pagos de Kosmos Design se segmenta según la naturaleza del proveedor: para los insumos tecnológicos (Adobe, Meta, Google), el pago se realiza de forma anticipada o mediante débito automático para garantizar la continuidad operativa. Para los proveedores de insumos físicos (litografías), se mantendrá una política de pago de contado durante el primer semestre, proyectando la apertura de líneas de crédito a 15 días una vez consolidada la relación comercial, con el fin de optimizar el flujo de caja en proyectos de gran escala.

3.8.4 Descuento por pronto pago o volumen.

Con el fin de optimizar el presupuesto operativo de \$400.000, la agencia aplicará dos tácticas de ahorro estratégico: en la adquisición de **insumos físicos**, se negociarán precios diferenciales por volumen a partir de 500 unidades para reducir el costo unitario de las piezas promocionales. Simultáneamente, para los **insumos tecnológicos**, se priorizará el pago de anualidades en las suscripciones de software, buscando capturar descuentos de entre el 10% y 15% ofrecidos por los desarrolladores; esta práctica permite disminuir el impacto de los costos fijos y fortalecer la sostenibilidad financiera del estudio a largo plazo.

3.8.5 Plazos que se tienen para otorgar los pagos

La agencia clasifica sus obligaciones de pago según la naturaleza del insumo para no afectar la rentabilidad proyectada:

- **Pagos Inmediatos:** Corresponden a los \$200.000 de Aplicaciones de Diseño y \$100.000 de Pauta, los cuales se ejecutan en los primeros 5 días de cada mes.
- **Pagos a Corto Plazo (15 días):** Aplicable a proveedores de material impreso una vez se haya superado la fase de inicio y se cuente con una referencia comercial sólida.
- **Pagos por Proyecto:** Para servicios externos adicionales (ej. fotografía), el plazo de pago será contra entrega del material final, asegurando que el cliente ya haya realizado el primer abono del proyecto.

3.9 Proyección de Ventas

3.9.1 Método utilizado para la Proyección de Ventas:

Para la elaboración de la proyección de ventas de Kosmos Design se empleó el Método de Capacidad Operativa combinado con el Análisis de Crecimiento Escalonado, el cual permite estimar los ingresos futuros con base en la capacidad productiva real del estudio y el comportamiento histórico de facturación de sus fundadores.

Como punto de partida, se tomó el promedio de facturación mensual registrado durante el año 2025, el cual osciló entre \$600.000 y \$1.200.000, arrojando un promedio de \$900.000 mensuales. Este valor corresponde a la operación informal e individual previa a la constitución formal del estudio. Con la formalización del emprendimiento y la

vinculación de los dos socios fundadores como fuerza productiva activa, la capacidad operativa se duplica, estableciendo así un ingreso base proyectado de \$1.800.000 mensuales para el primer semestre de operación formal.

La proyección se estructura en cuatro semestres con una tasa de crecimiento del 35.8% semestral, calculada mediante la siguiente fórmula financiera:

$$\text{Tasa} = (\text{Valor final} / \text{Valor inicial})^{(1/n)} - 1$$

Donde el valor final corresponde al punto de equilibrio mensual de \$6.101.453, el valor inicial es de \$1.800.000 y n equivale a 4 periodos semestrales. Esta tasa no es arbitraria sino que se sustenta en los siguientes factores de crecimiento:

La duplicación inmediata de la capacidad productiva al operar con dos diseñadores de tiempo completo, con una disponibilidad de 160 horas mensuales de producción.

La inversión sostenida de \$200.000 mensuales en pauta digital segmentada en Meta Ads e Instagram, dirigida a propietarios de PYMES en Medellín y el Valle de Aburrá, lo cual garantiza una captación constante y medible de nuevos prospectos.

La consolidación progresiva del portafolio de casos de éxito, que facilita el cierre de ventas y fortalece la percepción de valor del estudio en el mercado.

La implementación del Programa de Referidos, que activa nuevos clientes a través de la red de aliados existentes sin incurrir en costos adicionales de captación.

El crecimiento sostenido del 12% anual que registra el nicho de servicios de branding estratégico para PYMES en Antioquia, impulsado por la necesidad de digitalización y exportación de estas empresas.

El horizonte de proyección es de 24 meses, al cabo de los cuales se estima alcanzar el punto de equilibrio mensual, momento en el cual los ingresos cubren la totalidad de los costos fijos, variables, administrativos y financieros del estudio, consolidando así la viabilidad y sostenibilidad del modelo de negocio.

3.9.2 Política de Cartera:

La política de cartera de Kosmos Design está diseñada para proteger el flujo de caja del estudio y garantizar la sostenibilidad operativa, estableciendo condiciones claras de recaudo diferenciadas según el tipo de cliente y la naturaleza del servicio contratado.

Clasificación de clientes para efectos de cartera:

Kosmos Design distingue dos categorías de cliente para la gestión del recaudo. El cliente nuevo es aquel que contrata por primera vez o que no cuenta con un historial de pagos verificable con el estudio; a este perfil se le aplica una política de cobro inmediato sin excepciones. El cliente antiguo o recurrente es aquel que mantiene una relación comercial continua y ha demostrado cumplimiento en pagos anteriores; a este perfil se le pueden otorgar condiciones preferenciales de plazo según se describe a continuación.

Esquema de cobro por proyectos puntuales (Branding, Editorial, Producción, Fotografía):

Se aplica un modelo de pago en dos tramos iguales. El primer 50% se cobra de manera anticipada antes de iniciar cualquier fase de conceptualización o diseño. El segundo 50% se gestiona según el perfil del cliente:

Cliente nuevo: el saldo restante se cobra de forma inmediata al finalizar el proyecto, antes de la entrega de cualquier archivo final. Ningún arte, manual de marca o producto físico será entregado sin la cancelación total del servicio.

Cliente antiguo persona natural: se otorga un período de gracia de hasta cinco (5) días hábiles posteriores a la entrega para la cancelación del saldo.

Cliente antiguo empresa o facturación mensual: se otorga un plazo de hasta un (1) mes calendario para la cancelación del saldo, siempre que exista un contrato vigente y un historial de cumplimiento verificado.

Esquema de cobro para servicios recurrentes (Gestión de Redes Sociales):

Este servicio se contrata bajo una modalidad continua de 3 a 6 meses y su cobro se realiza de manera quincenal anticipada. El pago de cada quincena debe realizarse dentro de los primeros tres (3) días hábiles del período correspondiente. El incumplimiento de este plazo generará la suspensión automática del servicio, sin que esto implique responsabilidad del estudio por la inactividad en las plataformas digitales del cliente durante el tiempo de mora.

Condiciones de terminación del contrato por incumplimiento:

El contrato de prestación de servicios de Kosmos Design contempla las siguientes causales de terminación unilateral:

Son causas de rescisión sin compromiso para el cliente: el incumplimiento del diseñador en la entrega oportuna de propuestas, la ausencia de comprobante de pago cuando sea solicitado, o cualquier trato descortés o discriminatorio por parte del estudio.

Son causas de rescisión sin compromiso para el diseñador: el incumplimiento del cliente en la entrega de información o materiales requeridos después de cinco (5) días

hábiles; la no selección de propuestas presentadas después de cinco (5) días; o la decisión unilateral del cliente de no continuar el proceso en cualquier etapa previa a la entrega final. En estos casos, el cliente acepta la rescisión sin derecho a reembolso de ningún pago realizado anteriormente.

Adicionalmente, si el cliente decide no continuar el proceso a partir de la etapa de sesiones para cambios y correcciones, deberá liquidar el 50% restante al diseñador por concepto de indemnización. En caso de incumplimiento en el pago dentro de los plazos establecidos, el estudio podrá dar por terminado el contrato sin obligación de reintegrar valores pagados previamente, sin perjuicio de las acciones legales que correspondan.

Medios de pago habilitados:

Para garantizar la trazabilidad de cada transacción, se habilitarán los siguientes medios: transferencias bancarias directas, plataformas de pago digital (Nequi, Daviplata, PSE, Bre-B) y facturación electrónica. Todo pago debe quedar respaldado con comprobante enviado al correo corporativo del estudio.

Proyección de cartera:

Dado que el modelo opera bajo anticipo obligatorio para clientes nuevos y plazos controlados para clientes recurrentes, se estima que el riesgo de cartera vencida es bajo. Para efectos de proyección financiera, se contempla una cartera corriente mensual equivalente a un mes de gestión de redes sociales (\$1.000.000), recuperable dentro de los primeros cinco días de cada período, y un margen de cartera por cobrar en proyectos con clientes antiguos que no superará el 15% de la facturación mensual total.

3.9.3 Proyección:

Para la construcción de la proyección de ventas se tomaron como base los precios de lanzamiento definidos en la Tabla 1, la capacidad operativa de 160 horas mensuales disponibles entre los dos socios fundadores y la tasa de crecimiento semestral del 35.8% calculada para alcanzar el punto de equilibrio al mes 24. La mezcla de servicios se estructura con la gestión de redes sociales como servicio ancla, dado que genera ingresos recurrentes y predecibles mes a mes, complementada por servicios puntuales de branding, producción audiovisual y diseño editorial que incrementan el ticket promedio por cliente.

Posición arancelaria asociada a los servicios:

Tabla 10

Posición arancelaria de los servicios

Servicio	Posición Arancelaria	Descripción Aduanera
Diseño de Identidad Visual	9803.00.00.00	Servicios de diseño gráfico especializados
Manual de Identidad Corporativa	9803.00.00.00	Servicios de consultoría de marca
Pack Branding Integral	9803.00.00.00	Servicios integrales de branding
Gestión de Redes Sociales	9803.00.00.00	Servicios de comunicación digital recurrente
Producción Audiovisual	9803.00.00.00	Servicios de producción y edición de contenido
Menú Gastronómico	9803.00.00.00	Servicios de diseño editorial especializado
Piezas Individuales	9803.00.00.00	Servicios de diseño gráfico por unidad

Nota. Esta tabla relaciona la posición arancelaria correspondiente a cada servicio exportable. Fuente:

DIAN.

Tabla 11

Proyección semestral de ventas

Servicio	Precio	S1 Und	S1 Ingresos	S2 Und	S2 Ingresos	S3 Und	S3 Ingresos	S4 Und	S4 Ingresos
Gestión Redes Sociales	\$1.000.000	18	\$18.000.000	24	\$24.000.000	33	\$33.000.000	45	\$45.000.000
Logo	\$700.000	4	\$2.800.000	6	\$4.200.000	8	\$5.600.000	11	\$7.700.000
Pack Branding Integral	\$1.200.000	2	\$2.400.000	3	\$3.600.000	4	\$4.800.000	6	\$7.200.000
Manual Identidad	\$500.000	2	\$1.000.000	3	\$1.500.000	4	\$2.000.000	6	\$3.000.000
Producción Audiovisual	\$300.000	3	\$900.000	4	\$1.200.000	6	\$1.800.000	8	\$2.400.000
Edición Video	\$80.000	6	\$480.000	9	\$720.000	12	\$960.000	16	\$1.280.000
Menú Gastronómico	\$800.000	2	\$1.600.000	3	\$2.400.000	4	\$3.200.000	5	\$4.000.000
Piezas Individuales	\$40.000	15	\$600.000	20	\$800.000	28	\$1.120.000	38	\$1.520.000
TOTAL SEM			\$27.780.000		\$38.420.000		\$52.480.000		\$72.100.000
PROMEDIO MENSUAL			\$4.630.000		\$6.403.333		\$8.746.667		\$12.016.667

Nota. Esta tabla proyecta los ingresos por servicio en cuatro semestres de operación. Elaboración propia.

Análisis de la proyección

Nótese que con redes sociales como servicio ancla, el promedio mensual del S1 ya es \$4.630.000, lo que significa que el punto de equilibrio de \$6.101.453 se alcanza antes del mes 24, específicamente al inicio del S2. Esto es una fortaleza del modelo que debes destacar ante el jurado.

Nota aclaratoria sobre exportación de servicios:

Aunque Kosmos Design inicia operaciones enfocada exclusivamente en el mercado local de Medellín y el Valle de Aburrá, la naturaleza intangible y digital de sus servicios permite proyectar la exportación hacia mercados en Estados Unidos y Centroamérica como objetivo estratégico a partir del tercer año de operación, en línea con lo reportado por ProColombia para el sector de servicios creativos basados en el conocimiento en Antioquia. Para dicha etapa, los servicios se clasificarán bajo la subpartida arancelaria 9803.00.00.00 y se gestionarán bajo el régimen de exportación de servicios ante la DIAN, aprovechando la condición de Medellín como principal hub exportador de servicios creativos del país.

4. Módulo Operativo

4.1 Operación

4.1.1 Ficha Técnica del Producto ó Servicio:

Nombre del servicio: Servicios integrales de diseño gráfico y consultoría de marca (Branding)

Naturaleza del servicio: Intangible con componentes tangibles opcionales según requerimiento del proyecto.

Capacidad productiva: 160 horas mensuales entre los dos socios fundadores, tarifa horaria de \$40.000, con capacidad para atender entre 3 y 6 clientes activos simultáneamente.

Características técnicas por servicio:

Tabla 12

Ficha técnica del servicio

Servicio	Formato de entrega	Especificación técnica
Logo	PDF, PNG, JPG	Paleta de color, tipografía con licencia comercial
Manual de Identidad	PDF	Paleta CMYK y RGB, normas de uso
Pack Branding	PDF, PNG, JPG	Logo + manual bajo estándares internacionales
Redes Sociales	PNG, JPG	1080x1080px optimizado por plataforma
Producción Audiovisual	MP4	Full HD, cámara profesional y luminarias
Menú Gastronómico	PDF, JPG	300 DPI, sangrados 3mm para impresión offset
Piezas Individuales	PNG, JPG, PDF	300 DPI impresión / 72 DPI digital

Nota. Esta tabla especifica las características técnicas de cada servicio del portafolio. Elaboración propia.

Tecnología utilizada: 2 computadores de alto rendimiento, 2 cámaras profesionales, 2 estabilizadores, 4 luminarias, licencias Adobe Creative Cloud y guías de color Pantone.

Empaque y entrega digital: Archivos en PDF, PNG y JPG organizados en carpetas en la nube, entregados mediante enlace personalizado al correo del cliente. Sin costos de transporte.

Empaque y entrega física: Productos como material POP e impresiones se despachan desde talleres aliados directamente al cliente, con costos de envío entre \$20.000 y \$50.000 asumidos por el cliente.

Almacenaje: Archivos disponibles en la nube durante 3 meses post entrega. Producción física bajo modelo Just in Time, sin inventario propio.

Condiciones de operación: Iluminación controlada para calibración de color en pantalla y conectividad mínima de 100 Mbps. Impresiones físicas bajo perfiles CMYK certificados.

4.1.2 ¿ Cual es el valor agregado que puede generar a sus clientes?

Elementos tangibles:

El valor agregado tangible de Kosmos Design se materializa en entregables de alta calidad técnica que el cliente puede implementar de forma inmediata en cualquier soporte digital o físico. Cada proyecto incluye archivos en formatos universales (PDF, PNG, JPG) organizados bajo un protocolo estandarizado, lo que elimina la fricción operativa al momento de aplicar la identidad visual en impresiones, redes sociales o plataformas digitales. Para proyectos de branding, el cliente recibe adicionalmente un manual de identidad corporativa que le permite gestionar su marca de manera autónoma y coherente a largo plazo. En proyectos con componentes físicos, el estudio supervisa el proceso de impresión con proveedores aliados, asegurando que el producto terminado sea fiel al diseño aprobado digitalmente. Complementariamente, cada entrega incluye una sesión virtual de asesoría de implementación de 20 minutos, diseñada para instruir al cliente en el uso correcto de su manual de marca en diferentes soportes.

Elementos intangibles:

El diferencial más importante de Kosmos Design frente a otros diseñadores y agencias en Medellín es el trato personalizado y el acompañamiento estratégico durante todo el proceso creativo. El estudio no opera como un proveedor que recibe un pedido y entrega una pieza gráfica; opera como un aliado de negocio que comprende los objetivos comerciales del cliente antes de tomar cualquier decisión visual. Esto significa que cada elemento del diseño, desde la tipografía hasta la paleta de color, responde a una intención estratégica definida en la fase de consultoría previa.

Este enfoque garantiza que el cliente tenga acceso directo y permanente a los diseñadores responsables de su proyecto, sin intermediarios, con comunicación clara y oportuna en cada etapa. Este nivel de cercanía y atención, combinado con la rigurosidad técnica del estudio, genera una experiencia de servicio que las agencias de mayor tamaño difícilmente pueden ofrecer al segmento de las PYMES sin incrementar significativamente sus tarifas.

4.1.3 Estado de Desarrollo:

Estado del arte del servicio:

Los servicios de diseño gráfico y consultoría de marca no constituyen una categoría nueva en el mercado; sin embargo, la propuesta de valor de Kosmos Design se diferencia por la integración del acompañamiento estratégico con la ejecución técnica en un modelo accesible para las PYMES. A nivel global, estudios de referencia como Pentagram, Wolff Olins y Landor Associates han consolidado este enfoque de branding estratégico como estándar de la industria. En Colombia, agencias como Mellow Brand y Estudio Agite han adoptado metodologías similares pero orientadas a clientes

corporativos de mayor escala, dejando un nicho desatendido en el segmento de pequeñas y medianas empresas que requieren calidad profesional a tarifas acordes a su capacidad de inversión. Es precisamente en ese nicho donde Kosmos Design construye su propuesta.

Avance actual del emprendimiento:

Kosmos Design se encuentra actualmente en una **etapa de nacimiento avanzada**, con los siguientes desarrollos consolidados a la fecha:

En primer lugar, el estudio cuenta con su propia **identidad visual completa**, que incluye logotipo, paleta de colores corporativa y manual de marca; lo cual demuestra la capacidad técnica del equipo para aplicar en su propio negocio la misma metodología que ofrecerá a sus clientes. Esta coherencia entre el servicio prometido y la imagen proyectada por la agencia constituye en sí misma una herramienta de ventas.

En segundo lugar, Kosmos Design cuenta con un **portafolio activo de proyectos reales** desarrollados para clientes durante el periodo previo a la constitución formal del estudio. Este portafolio evidencia la experiencia práctica del equipo, la diversidad de sectores atendidos y la calidad técnica de los entregables, y será la principal herramienta de captación de nuevos clientes durante la fase de lanzamiento a través de plataformas como Behance, Instagram y LinkedIn.

En tercer lugar, el modelo de negocio cuenta con una **estructura financiera, comercial y operativa completamente definida**, que incluye portafolio de servicios con precios establecidos, política de cartera, estrategia de mercado, canales de distribución y proyección de ventas a 24 meses.

El paso inmediato pendiente es la **constitución legal formal** del estudio ante la Cámara de Comercio de Medellín bajo la figura de Sociedad por Acciones Simplificada

(S.A.S.), trámite proyectado para el inicio del año 2026 con un costo estimado de \$160.000.

Etapas del ciclo de vida:

Kosmos Design se encuentra en la etapa de **nacimiento** del ciclo de vida del negocio. Esta fase se caracteriza por la construcción de reconocimiento de marca, la captación de los primeros clientes recurrentes y la validación del modelo de negocio en el mercado. Durante esta etapa los ingresos son crecientes pero aún inferiores al punto de equilibrio, la inversión en promoción es prioritaria y el enfoque comercial está centrado en la generación de confianza mediante la demostración de calidad técnica a través del portafolio. Se proyecta que el estudio transite hacia la etapa de **crecimiento** a partir del segundo año de operación formal, momento en el cual se estima alcanzar el punto de equilibrio y consolidar una base de clientes recurrentes estable.

Nota sobre evidencia visual:

Se recomienda incluir en este apartado capturas del manual de marca de Kosmos Design, imágenes seleccionadas del portafolio de clientes y fotografía del espacio y equipos de trabajo, como evidencia tangible del nivel de desarrollo alcanzado por el emprendimiento a la fecha de presentación de este informe.

4.1.4 Descripción del Proceso:

El proceso de producción de Kosmos Design se estructura en ocho etapas secuenciales que garantizan la calidad técnica, la satisfacción del cliente y la sostenibilidad financiera del estudio:

Etapas 1 - Reunión inicial: El proceso inicia cuando el prospecto contacta al estudio a través de WhatsApp Business, Instagram o correo corporativo. Se agenda una

reunión virtual o presencial para conocer al cliente, entender su negocio, identificar sus necesidades generales y establecer el alcance aproximado del proyecto.

Etapa 2 - Cotización: Con base en la información de la reunión inicial, el estudio elabora una propuesta económica formal que detalla los servicios a prestar, los tiempos de entrega estimados y las condiciones de pago. Una vez aprobada la cotización por el cliente, se procede a la firma del contrato de prestación de servicios.

Etapa 3 - Pago del anticipo (50%): Previo al inicio de cualquier actividad, el cliente realiza el pago del primer 50% del valor total del proyecto. La recepción del comprobante de pago activa oficialmente el proceso productivo.

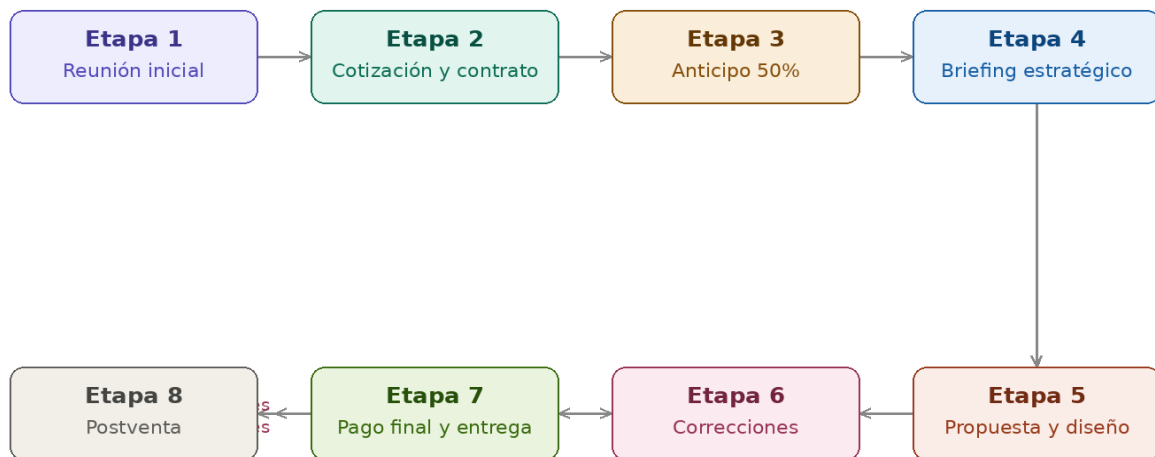
Etapa 4 - Briefing estratégico: Con el anticipo recibido y el contrato firmado, se realiza la sesión de briefing profundo donde se recolecta toda la información estratégica necesaria: público objetivo, competencia, referencias visuales, valores de marca, colores preferidos y objetivos comerciales del cliente. Esta etapa es la base sobre la cual se construye toda la propuesta de diseño.

Etapa 5 - Propuesta y diseño: El equipo ejecuta el proyecto aplicando los estándares técnicos de composición, tipografía y color definidos en el briefing. Se desarrollan entre 2 y 3 propuestas visuales que se presentan al cliente para su evaluación y selección.

Etapa 6 - Correcciones: Una vez el cliente selecciona una línea gráfica, se realizan los ajustes solicitados. El número de rondas de corrección incluidas en el precio varía según la naturaleza y complejidad del proyecto, y queda establecido explícitamente en el contrato firmado en la etapa 2. Correcciones que excedan el alcance pactado generan un cobro adicional según la tarifa horaria de \$40.000.

Etapa 7 - Pago final y entrega: Una vez el cliente aprueba el diseño definitivo, se emite la factura por el 50% restante. Ningún archivo final es entregado sin la confirmación del pago total. Los archivos se entregan en formatos PDF, PNG y JPG a través de un enlace de descarga personalizado en la nube.

Etapa 8 - Postventa: Se activa la garantía técnica de 30 días para ajustes sin costo adicional y se realiza la sesión virtual de asesoría de implementación de 20 minutos para instruir al cliente en el uso correcto de su manual de marca.



4.1.5 Necesidades y Requerimientos:

Insumos y materias primas por unidad de servicio:

Dado que Kosmos Design es una empresa de servicios creativos, sus materias primas son principalmente de naturaleza digital e intelectual. A continuación se relacionan los insumos requeridos por tipo de servicio:

Tabla 13

Insumos por unidad de servicio

Servicio	Insumos por unidad	Costo estimado por proyecto
Diseño de Logo	Licencia Adobe Illustrator, tipografías comerciales, guías Pantone	Incluido en costo fijo mensual
Manual de Identidad	Licencia Adobe InDesign, plantillas editoriales, almacenamiento en nube	Incluido en costo fijo mensual
Pack Branding Integral	Licencia Adobe CC completa, guías Pantone, repositorio en nube	Incluido en costo fijo mensual
Gestión Redes Sociales	Licencia Adobe Photoshop, banco de imágenes, pauta Meta Ads	\$100.000 por cliente/mes
Producción Audiovisual	Cámara profesional, estabilizador, 4 luminarias, memoria SD	\$50.000 por sesión aprox.
Material físico (POP)	Subcontratación litografía, transporte	Variable según proyecto

Nota. Esta tabla relaciona los insumos requeridos y su costo estimado por cada unidad de servicio.

Elaboración propia.

Insumos por período de producción mensual:

Tabla 14

Insumos por período de producción mensual

Insumo	Frecuencia	Costo mensual
Adobe Creative Cloud (2 licencias)	Mensual	\$200.000
Almacenamiento en nube (Google Drive / Dropbox)	Mensual	Incluido en Adobe
Pauta digital Meta Ads	Mensual	\$100.000
Material impreso promocional (caja menor)	Mensual	\$100.000
Insumos físicos para proyectos (litografía)	Por proyecto	Variable
Total insumos fijos mensuales		\$400.000

Nota. Esta tabla describe los insumos fijos necesarios en cada período de producción mensual. Elaboración propia.

Tecnología requerida — Equipos y máquinas:

La totalidad de los equipos requeridos para la operación de Kosmos Design están disponibles y en funcionamiento. El estudio opera bajo un modelo de trabajo remoto distribuido, donde cada socio fundador cuenta con su propio espacio de trabajo equipado desde casa:

Tabla 15

Equipos y máquinas requeridos

Equipo	Función	Estado	Cantidad
Computador de alto rendimiento	Diseño gráfico, edición de video y fotografía	Semi-nuevo (2 a 4 años)	2
Cámara fotográfica profesional	Producción audiovisual y fotografía de producto	Disponible	2
Estabilizador de cámara	Grabación de video en movimiento	Disponible	2
Luminarias de fotografía	Control de iluminación en producción	Disponible	4
Guías de color Pantone	Exactitud cromática en impresión	Disponible	1 set

Nota. Esta tabla relaciona los equipos y máquinas disponibles y su función en la operación. Elaboración propia.

Capacidad instalada requerida:

La capacidad instalada del estudio se mide en horas productivas disponibles. Con dos diseñadores trabajando jornada completa desde sus respectivos hogares, la capacidad total es de **160 horas mensuales**, distribuidas así:

- Alejandro: 80 horas mensuales de producción
- David: 80 horas mensuales de producción
- Tarifa hora: \$40.000
- Capacidad máxima de facturación: \$6.400.000 mensuales al 100% de ocupación

- Ocupación mínima requerida para punto de equilibrio: 95% de la capacidad instalada

Mantenimiento necesario:

Tabla 16

Mantenimiento de maquinaria y equipo

Equipo	Tipo de mantenimiento	Frecuencia	Costo estimado
Computadores	Mantenimiento preventivo (limpieza, actualización de software)	Semestral	\$80.000 c/u
Cámaras	Limpieza de sensor y calibración	Anual	\$60.000 c/u
Luminarias	Revisión de conectores y reemplazo de bombillos	Anual	\$40.000
Software Adobe CC	Actualización automática incluida en suscripción	Mensual	Sin costo adicional

Nota. Esta tabla presenta el plan de mantenimiento preventivo de los equipos y su costo estimado.

Elaboración propia.

Situación tecnológica de la empresa — Necesidades técnicas:

Kosmos Design cuenta con una infraestructura tecnológica completamente operativa desde el inicio de actividades, lo cual representa una ventaja competitiva significativa al eliminar la necesidad de inversión inicial en equipos. Cada socio opera desde su lugar de residencia con estación de trabajo propia, cámara profesional, estabilizador y luminarias, garantizando la autonomía productiva del estudio sin depender de un espacio físico compartido ni de costos de arrendamiento.

A corto plazo, la necesidad técnica prioritaria es garantizar una **conectividad estable de mínimo 100 Mbps** en los espacios de trabajo de ambos socios, dado que la operación es completamente remota y depende de la transferencia de archivos en alta resolución, videollamadas de briefing y acceso permanente a repositorios en la nube.

A mediano plazo, durante el segundo año de operación, se contempla la actualización de al menos uno de los computadores para garantizar la capacidad de procesamiento requerida por proyectos de edición de video en alta resolución, cuya demanda se estima mayor a medida que el portafolio audiovisual del estudio crece. Igualmente, se proyecta la incorporación de un **software de gestión de proyectos y facturación** que permita administrar eficientemente la cartera de clientes y el control de horas por proyecto a medida que la agencia escala su operación.

Toda la infraestructura tecnológica opera bajo una política de **respaldo digital permanente**, con copias de seguridad automáticas en la nube que protegen los activos visuales de los clientes contra pérdida de datos o fallas técnicas, garantizando la continuidad operativa del negocio en cualquier circunstancia.

4.1.6 Plan de Producción:

Dado que Kosmos Design es una empresa de servicios creativos, el concepto de "unidad producida" equivale a cada servicio ejecutado y entregado al cliente. La producción no genera inventario físico acumulable; cada unidad se produce bajo demanda y se entrega de forma inmediata una vez aprobada por el cliente, operando bajo el modelo **Just in Time** descrito en la política de inventario.

El plan de producción toma como referencia directa la proyección de ventas construida para los 24 meses de operación, con una tasa de crecimiento semestral del

35.8% y una capacidad instalada de **160 horas mensuales** entre los dos socios fundadores.

Programa de producción por semestre:

Tabla 17

Programa de producción por semestre

Servicio	Precio	S1 Und/ser	S1 Und/me	S2 Und/ser	S2 Und/me	S3 Und/ser	S3 Und/me	S4 Und/ser	S4 Und/me
Gestión Redes Sociales	\$1.000.000	18	3	24	4	33	5-6	45	7-8
Diseño de Logo	\$700.000	4	1	6	1	8	1-2	11	2
Pack Branding Integral	\$1.200.000	2	1	3	1	4	1	6	1
Manual de Identidad	\$500.000	2	1	3	1	4	1	6	1
Producción Audiovisual	\$300.000	3	1	4	1	6	1	8	1-2
Edición de Video	\$80.000	6	1	9	1-2	12	2	16	2-3
Menú Gastronómico	\$800.000	2	1	3	1	4	1	5	1
Piezas Individuales	\$40.000	15	2-3	20	3-4	28	4-5	38	6-7
Total unidades semestre		52	~9	72	~12	99	~17	135	~23

Nota. Esta tabla presenta el programa de producción proyectado por semestre para cada servicio.

Elaboración propia.

Distribución de horas de producción por semestre:

Para verificar que la producción proyectada es coherente con la capacidad instalada, se estima el consumo de horas por unidad de servicio:

Tabla 18

Distribución de horas de producción por semestre

Servicio	Horas por unidad	S1 horas/sem	S2 horas/sem	S3 horas/sem	S4 horas/sem
Gestión Redes Sociales	20 h/mes	60	80	110	150
Diseño de Logo	8 h	32	48	64	88
Pack Branding Integral	20 h	40	60	80	120
Manual de Identidad	10 h	20	30	40	60
Producción Audiovisual	6 h	18	24	36	48
Edición de Video	2 h	12	18	24	32
Menú Gastronómico	12 h	24	36	48	60
Piezas Individuales	1 h	15	20	28	38
Total horas semestre		221	316	430	596
Capacidad disponible (160h/mes x 6)		960	960	960	960
% de ocupación		23%	33%	45%	62%

Nota. Esta tabla distribuye las horas de producción por servicio y verifica la capacidad instalada disponible.

Elaboración propia.

Análisis del plan de producción:

Los porcentajes de ocupación calculados revelan que la agencia opera con capacidad disponible suficiente en todos los semestres proyectados, lo cual es una característica propia de los negocios de servicios creativos en etapa de nacimiento donde el principal limitante no es la capacidad productiva sino la captación de clientes. Este margen de capacidad libre representa además una oportunidad para absorber proyectos de mayor complejidad o urgencia sin comprometer la calidad ni los tiempos de entrega de los clientes activos.

Incremento de la producción en el tiempo:

Tabla 19

Incremento de la producción en el tiempo

Período	Unidades totales producidas	Crecimiento vs período anterior
Semestre 1	52 unidades	Base
Semestre 2	72 unidades	+38.5%
Semestre 3	99 unidades	+37.5%
Semestre 4	135 unidades	+36.4%

Nota. Esta tabla muestra el crecimiento en unidades producidas por semestre. Elaboración propia.

El crecimiento en unidades producidas es consistente con la tasa de crecimiento semestral del 35.8% definida en la proyección de ventas, lo que valida la coherencia entre el plan comercial y la capacidad operativa del estudio. Se proyecta que a partir del quinto semestre de operación, cuando la ocupación supere el 70%, será necesario evaluar la incorporación de un tercer colaborador o la subcontratación de servicios específicos para mantener los estándares de calidad y los tiempos de entrega comprometidos con los clientes.

4.2 Plan de Compras

El plan de compras de Kosmos Design se estructura según la naturaleza de los insumos requeridos para la prestación de cada servicio. Dado que el modelo de negocio opera principalmente con insumos digitales de suscripción mensual, la gestión de compras es predecible, estable y de bajo riesgo operativo. Los insumos físicos se adquieren bajo el modelo **Just in Time**, activándose únicamente cuando un proyecto específico lo requiere.

Insumos digitales fijos por unidad de servicio:

Estos insumos son compartidos entre todos los servicios del portafolio y su costo está distribuido dentro del presupuesto mensual fijo de \$400.000 en costos variables:

Tabla 20

Insumos digitales fijos por unidad de servicio

Insumo	Descripción	Justificación	Frecuencia de compra	Costo mensual
Adobe Creative Cloud (2 licencias)	Suite completa de diseño (Illustrator, Photoshop, InDesign, Premiere, After Effects)	Herramienta principal de producción para el 100% de los servicios del portafolio	Mensual / anual	\$200.000
Pauta digital Meta Ads	Tráfico pagado en Instagram y Facebook segmentado a propietarios de PYMES en Medellín	Garantiza captación constante de nuevos prospectos durante la fase de lanzamiento	Mensual	\$100.000
Material impreso caja menor	Tarjetas de presentación, volantes y muestras físicas para networking y ferias	Refuerza la presencia de marca en cada interacción directa con prospectos	Mensual	\$100.000
Total insumos variables mensuales				\$400.000

Nota. Esta tabla detalla los insumos digitales fijos y su costo mensual por unidad de servicio. Elaboración propia.

Insumos requeridos por unidad de cada servicio:

Tabla 21

Insumos requeridos por unidad de cada servicio

Servicio	Insumo principal	Insumo secundario	Insumo físico (si aplica)	Costo insumo por unidad
Diseño de Logo	Adobe Illustrator + tipografías con licencia	Guías Pantone para validación cromática	No aplica	Incluido en fijo mensual
Manual de Identidad Corporativa	Adobe InDesign + Illustrator	Repositorio en nube para entrega	No aplica	Incluido en fijo mensual
Pack Branding Integral	Adobe CC completa + tipografías	Guías Pantone + repositorio en nube	No aplica	Incluido en fijo mensual
Gestión Redes Sociales	Adobe Photoshop + banco de imágenes	Pauta Meta Ads (\$100.000/cliente)	No aplica	\$100.000 por cliente/mes
Producción Audiovisual	Cámara + estabilizador + 4 luminarias	Memoria SD + Adobe Premiere	Transporte al cliente si aplica	\$50.000 por sesión aprox.
Edición de Video	Adobe Premiere + After Effects	Almacenamiento temporal en nube	No aplica	Incluido en fijo mensual
Menú Gastronómico	Adobe InDesign + Illustrator	Guías Pantone + PDF para imprenta	Impresión subcontratada (variable)	Variable según tiraje
Piezas Individuales	Adobe Photoshop o Illustrator	Referencia del manual de marca del cliente	Impresión subcontratada si aplica	Variable según proyecto

Nota. Esta tabla especifica los insumos principales, secundarios y físicos requeridos por cada tipo de servicio. Elaboración propia.

Plan de compras por semestre según volumen de producción:

Tomando como referencia las unidades proyectadas en el plan de producción, se estima el volumen de compras necesario por período:

Tabla 22

Plan de compras por semestre

Insumo	S1	S2	S3	S4
Licencias Adobe CC (meses)	6 meses — \$1.200.000	6 meses — \$1.200.000	6 meses — \$1.200.000	6 meses — \$1.200.000
Pauta Meta Ads	6 meses — \$600.000	6 meses — \$600.000	6 meses — \$600.000	6 meses — \$600.000
Material impreso caja menor	6 meses — \$600.000	6 meses — \$600.000	6 meses — \$600.000	6 meses — \$600.000
Insumos físicos variables (litografía, transporte)	\$300.000 est.	\$500.000 est.	\$800.000 est.	\$1.200.000 est.
Total compras por semestre	\$2.700.000	\$2.900.000	\$3.200.000	\$3.600.000

Nota. Esta tabla proyecta el volumen de compras de insumos por semestre de operación. Elaboración propia.

Política de compras:

Las compras de Kosmos Design se rigen por tres criterios fundamentales. El primero es la **anticipación**: los insumos digitales de suscripción (Adobe, almacenamiento en nube) se pagan dentro de los primeros cinco días de cada mes para garantizar la continuidad operativa sin interrupciones. El segundo es la **eficiencia**: para insumos

tecnológicos se priorizará el pago de anualidades cuando el flujo de caja lo permita, capturando descuentos de entre el 10% y el 15% ofrecidos por los desarrolladores de software. El tercero es la **demanda real**: los insumos físicos como impresiones, litografías y material POP se adquieren exclusivamente tras la aprobación del cliente y el recibo del anticipo del 50%, eliminando cualquier riesgo de compra sin respaldo de ingreso.

4.3 Costos de Producción

Dado que Kosmos Design es una empresa de servicios creativos digitales, los conceptos tradicionales de materias primas físicas se redefinen en términos de insumos digitales, capital intelectual y herramientas tecnológicas. A continuación se relacionan todos los componentes de costo:

Costo de materias primas e insumos por unidad de medida:

Tabla 23

Costo de materias primas e insumos por unidad

Insumo	Unidad de medida	Precio actual	Tendencia esperada
Adobe Creative Cloud	Licencia/mes por usuario	\$100.000	Incremento anual estimado del 8% por ajuste de Adobe en dólares y tasa de cambio
Pauta Meta Ads	Por campaña mensual	\$100.000	Estable, sujeto a variación según competencia en el segmento
Tipografías con licencia comercial	Por familia tipográfica	\$50.000 - \$200.000	Compra única, no recurrente
Banco de imágenes (stock)	Por imagen o suscripción	\$30.000 - \$80.000	Estable
Guías de color Pantone	Por guía física	\$350.000 - \$500.000	Compra única, reemplazo cada 3 años
Almacenamiento en nube	Por GB/mes	Incluido en Adobe CC	Estable
Material impreso caja menor	Por lote mensual	\$100.000	Sujeto a inflación local (~5% anual)
Memoria SD (producción audiovisual)	Por unidad	\$80.000 - \$150.000	Compra única, reemplazo por daño
Litografía / impresión (subcontratada)	Por proyecto	Variable según tiraje	Sujeto a inflación y costo del papel

Nota. Esta tabla relaciona los insumos por unidad de medida, su precio actual y la tendencia esperada.

Elaboración propia.

Costo de transporte de productos terminados:

Tabla 24

Costo de transporte de productos terminados

Modalidad	Costo por unidad	Observación
Entrega digital (archivos en nube)	\$0	Sin costo de transporte, entrega por enlace de descarga
Mensajería urbana (Medellín)	\$20.000 - \$35.000 por envío	Asumido por el cliente según política de cartera
Mensajería fuera del área metropolitana	\$35.000 - \$50.000 por envío	Asumido por el cliente según lugar de destino

Nota. Esta tabla presenta las modalidades de entrega y su costo asociado. Elaboración propia.

Dado que la entrega digital es el método principal del estudio, el costo de transporte de productos terminados es **\$0 para el 80% de los proyectos**, representando una ventaja operativa significativa frente a negocios con entregables físicos.

Costo de materiales de empaque:

Tabla 25

Costo de materiales de empaque

Empaque	Unidad	Costo unitario	Observación
Carpeta digital organizada en nube	Por proyecto	\$0	Incluido en suscripción de almacenamiento
Presentación interactiva PDF de marca	Por proyecto	\$0	Producida internamente con Adobe
Empaque físico para material POP	Por envío	\$5.000 - \$15.000	Gestionado por el proveedor litográfico aliado

Nota. Esta tabla describe los materiales de empaque utilizados y su costo unitario. Elaboración propia.

Costo de mantenimiento de maquinaria y equipo por año:

Tabla 26

Costo de mantenimiento de maquinaria y equipo por año

Equipo	Mantenimiento anual	Costo estimado anual
Computador Alejandro	Preventivo semestral (limpieza + actualización)	\$160.000
Computador David	Preventivo semestral (limpieza + actualización)	\$160.000
Cámaras fotográficas (2)	Limpieza de sensor y calibración anual	\$120.000
Luminarias (4)	Revisión de conectores y reemplazo de bombillos	\$40.000
Estabilizadores (2)	Revisión mecánica anual	\$40.000
Software Adobe CC	Actualización automática incluida en suscripción	\$0 adicional
Total mantenimiento anual		\$520.000
Total mantenimiento mensual		\$43.333

Nota. Esta tabla resume el costo anual de mantenimiento de cada equipo del estudio. Elaboración propia.

Costo de mantenimiento de instalaciones:

Dado que Kosmos Design opera bajo un modelo de **trabajo remoto desde casa**, no existen costos de arrendamiento ni mantenimiento de instalaciones propias del negocio. Cada socio asume los costos básicos de su espacio de trabajo dentro de sus gastos personales. No se requiere adecuación locativa, instalaciones sanitarias especiales ni obra civil de ningún tipo para la operación del estudio.

Costo de arrendamiento: \$0 Costo de adecuación locativa: \$0

Requerimiento y costo de mano de obra directa:

Tabla 27

Requerimiento y costo de mano de obra directa

Cargo	Dedicación	Salario mensual	Seguridad social	Costo total mensual
Alejandro (Diseñador - Socio)	Tiempo completo — 80 h/mes	\$1.750.905	\$508.300	\$2.259.205
David (Diseñador - Socio)	Tiempo completo — 80 h/mes	\$1.750.905	\$508.300	\$2.259.205
Total mano de obra directa mensual		\$3.501.810	\$1.016.600	\$4.518.410
Total mano de obra directa anual		\$42.021.720	\$12.199.200	\$54.220.920

Nota. Esta tabla detalla el costo mensual y anual de la mano de obra directa de los socios fundadores.

Elaboración propia.

Estacionalidad en el requerimiento de mano de obra:

El sector de servicios creativos en Colombia presenta dos picos de demanda identificables a lo largo del año que pueden incrementar temporalmente la carga operativa del estudio:

El **primer pico** ocurre entre los meses de **enero y marzo**, cuando las empresas inician el año con presupuestos de marketing renovados y buscan actualizar su imagen corporativa para el nuevo período fiscal.

El **segundo pico** ocurre entre **septiembre y noviembre**, coincidiendo con la preparación de campañas para temporada de fin de año, Black Friday y Navidad, donde la demanda de piezas gráficas, contenido para redes sociales y material POP se incrementa significativamente.

Durante estos períodos de alta demanda, el estudio priorizará la gestión eficiente de la capacidad instalada disponible y, de ser necesario, recurrirá a la **subcontratación puntual de diseñadores freelance** para tareas específicas de menor complejidad estratégica, preservando así la calidad y los tiempos de entrega sin incrementar la nómina fija.

Costos adicionales por horas extras:

Dado que los socios fundadores devengan un salario fijo mensual como contraprestación por su dedicación de tiempo completo, no se contempla el pago de horas extras en la estructura de costos actual. En caso de requerirse trabajo adicional durante los picos de demanda descritos, se aplicará la figura de **subcontratación por proyecto** a una tarifa de \$40.000 por hora, costo que será trasladado al cliente mediante el ajuste del presupuesto del proyecto correspondiente.

Costo de mano de obra indirecta:

En la etapa actual de nacimiento del negocio, Kosmos Design no cuenta con personal indirecto (administrativo, comercial o de soporte). Las funciones administrativas, contables y comerciales son asumidas directamente por los socios fundadores dentro de su jornada laboral. Se proyecta la contratación de un **contador externo por honorarios** a partir del segundo año de operación, con un costo estimado de **\$150.000 a \$200.000 mensuales**.

Costo estimado de servicios públicos para el componente de producción:

Dado que la operación es remota desde los hogares de cada socio, los servicios públicos asociados a la producción se estiman de manera proporcional al uso laboral dentro del consumo residencial:

Tabla 28

Costo estimado de servicios públicos

Servicio	Costo mensual estimado (proporcional producción)	Observación
Energía eléctrica	\$100.000	Compartido entre los dos socios (\$50.000 c/u)
Internet (100 Mbps mínimo)	\$60.000	Esencial para transferencia de archivos y videollamadas
Agua y gas	\$100.000	Uso básico en espacios de trabajo
Total servicios públicos mensual	\$260.000	
Total servicios públicos anual	\$3.120.000	

Nota. Esta tabla estima el costo proporcional de los servicios públicos atribuibles a la producción.

Elaboración propia.

Resumen consolidado de costos de producción mensual:

Tabla 29

Resumen consolidado de costos de producción mensual

Categoría	Costo mensual
Insumos digitales variables	\$400.000
Mano de obra directa (2 socios)	\$4.518.410
Mantenimiento equipos	\$43.333
Servicios públicos producción	\$260.000
Total costos de producción mensual	\$5.221.743
Total costos de producción anual	\$62.660.916

Nota. Esta tabla consolida todos los componentes del costo de producción mensual y anual. Elaboración propia.

4.4 Infraestructura y Localización

4.4.1 Infraestructura:

Dado que Kosmos Design opera bajo un modelo de trabajo remoto distribuido desde los hogares de cada socio fundador, la infraestructura del estudio se basa en activos tecnológicos ya adquiridos y no requiere inversión en instalaciones físicas propias, arrendamiento de oficina ni obra civil de ningún tipo.

Relación de equipos, función y costo de adquisición:

Tabla 30

Relación de equipos, función y costo de adquisición

Equipo	Función en la producción	Cantidad	Costo unitario de adquisición	Costo total	Tipo de inversión
Computador de alto rendimiento	Diseño gráfico, edición de video y fotografía, gestión administrativa y comercial	2	\$3.500.000	\$7.000.000	Inversión fija propia
Cámara fotográfica profesional	Producción audiovisual, fotografía de producto y de marca	2	\$2.500.000	\$5.000.000	Inversión fija propia
Estabilizador de cámara	Grabación de video en movimiento con estabilización profesional	2	\$400.000	\$800.000	Inversión fija propia
Luminaria de fotografía	Control de iluminación en sesiones de producción audiovisual	4	\$200.000	\$800.000	Inversión fija propia
Guías de color Pantone	Validación cromática en impresiones y material POP	1 set	\$450.000	\$450.000	Inversión fija propia
Monitor externo calibrado	Visualización precisa del color en diseño digital	2	\$800.000	\$1.600.000	Inversión fija propia
Disco duro externo (backup)	Respaldo físico de archivos maestros y proyectos finalizados	2	\$250.000	\$500.000	Inversión fija propia
Total inversión en equipos				\$16.150.000	Inversión fija propia

Nota. Esta tabla relaciona los equipos tecnológicos y de producción con su función, cantidad y costo de adquisición. Elaboración propia.

Relación de mobiliario y herramientas:

Tabla 31

Relación de mobiliario y herramientas

Mobiliario / Herramienta	Función	Cantidad	Costo unitario	Costo total	Tipo de inversión
Escritorio de trabajo	Espacio de trabajo ergonómico para diseño y reuniones virtuales	2	\$350.000	\$700.000	Inversión fija propia
Silla ergonómica	Soporte postural para jornadas largas de diseño	2	\$400.000	\$800.000	Inversión fija propia
Router WiFi de alta velocidad	Conectividad estable mínimo 100 Mbps para operación remota	2	\$150.000	\$300.000	Inversión fija propia
Tableta digitalizadora	Bocetación digital y retoque fotográfico de precisión	1	\$500.000	\$500.000	Inversión fija propia
Audífonos con micrófono	Reuniones de briefing y presentaciones virtuales con clientes	2	\$120.000	\$240.000	Inversión fija propia
Total inversión en mobiliario				\$2.540.000	Inversión fija propia

Nota. Esta tabla presenta el mobiliario y herramientas del estudio con su costo de adquisición. Elaboración propia.

Software y activos digitales:

Tabla 32

Software y activos digitales

Software / Activo	Función	Cantidad	Costo	Tipo de inversión
Adobe Creative Cloud	Suite completa de diseño y producción audiovisual	2 licencias	\$200.000/meses	Costo variable recurrente
Google Drive / Dropbox Business	Almacenamiento, gestión de archivos y entrega a clientes	1 cuenta	Incluido en plan Adobe	Costo variable recurrente
Tipografías con licencia comercial	Uso en proyectos de clientes sin restricciones legales	Variable	\$50.000 - \$200.000 c/u	Inversión diferida según necesidad
Herramienta de facturación electrónica	Gestión de facturas, contratos y cobros digitales	1	\$50.000/mes	Costo variable recurrente
Total inversión inicial software			\$0	Cubierto en costos variables mensuales

Nota. Esta tabla describe el software y activos digitales utilizados, su función y tipo de inversión.

Elaboración propia.

Requerimiento de equipos para gestión administrativa y comercial:

Los mismos equipos utilizados en la producción creativa sirven simultáneamente para las funciones administrativas y comerciales del estudio, lo cual elimina la necesidad de infraestructura administrativa separada. Las funciones de gestión comercial, atención al cliente, facturación, contabilidad básica y comunicación corporativa se ejecutan desde los mismos computadores de alto rendimiento a través de las siguientes herramientas digitales:

WhatsApp Business para gestión comercial inmediata, correo electrónico corporativo para propuestas y contratos, Google Meet o Zoom para reuniones de briefing y presentación de proyectos, y plataformas de facturación electrónica para el cumplimiento tributario ante la DIAN.

Resumen de inversión inicial total:

Tabla 33

Resumen de inversión inicial total

Categoría	Valor
Equipos tecnológicos y producción	\$16.150.000
Mobiliario y herramientas	\$2.540.000
Constitución legal (Cámara de Comercio)	\$160.000
Total inversión inicial	\$18.850.000

Nota. Esta tabla resume la inversión inicial total requerida para la operación de Kosmos Design.

Elaboración propia.

Toda la inversión inicial corresponde a **activos propios ya adquiridos** por los socios fundadores con anterioridad a la constitución formal del estudio, por lo cual no se requiere financiación externa para la dotación de infraestructura. El único crédito externo contemplado en el modelo financiero es el préstamo de **\$500.000 mensuales con la Fundación de la Mujer**, destinado a capital de trabajo operativo durante la fase de lanzamiento.

4.4.2 Parámetros Técnicos Especiales:

Al tratarse de un estudio de diseño gráfico que opera de manera remota desde los hogares de sus socios fundadores, no se requieren adecuaciones locativas especiales para la instalación de maquinaria pesada, sistemas hidráulicos, instalaciones eléctricas industriales ni obras civiles de ningún tipo.

Las únicas condiciones técnicas mínimas requeridas para garantizar la operación óptima del estudio en cada espacio de trabajo son las siguientes: disponibilidad de tomacorrientes estándar de 110V para la alimentación de equipos, conexión a internet de mínimo 100 Mbps por punto de trabajo, iluminación natural o artificial suficiente para la calibración visual del color en pantalla, y espacio físico mínimo de 4 metros cuadrados por puesto de trabajo para la instalación del escritorio, computador, monitor y equipo fotográfico cuando se requiera su uso desde el espacio doméstico.

Ninguna de estas condiciones implica inversión adicional ni modificación estructural de los inmuebles donde operan los socios, dado que ambos espacios residenciales ya cuentan con estas características básicas de funcionamiento.

5. Módulo Organizacional

5.1 Estrategia Organizacional

Análisis DOFA

FORTALEZAS

Tabla 34

Análisis DOFA: Fortalezas

Fortaleza	Impacto estimado	Estrategia para sostenerla
Identidad visual propia consolidada (logo, paleta y manual de marca)	Alto. Genera credibilidad inmediata ante prospectos al demostrar que el estudio aplica en sí mismo lo que ofrece a sus clientes	Mantener la identidad actualizada y coherente en todos los canales digitales; usarla activamente como herramienta de venta en cada interacción comercial
Portafolio real de proyectos con clientes previos a la constitución formal	Alto. Elimina la barrera de la inexperiencia y facilita el cierre de ventas al mostrar evidencia tangible de calidad técnica	Organizar y publicar el portafolio en Behance, Instagram y LinkedIn con casos de estudio detallados que expliquen el proceso y el resultado
Infraestructura tecnológica completa y propia desde el inicio	Medio-Alto. Elimina la necesidad de inversión inicial en equipos y reduce el punto de equilibrio requerido	Ejecutar mantenimiento preventivo semestral y planificar la renovación de equipos a partir del tercer año de operación
Modelo de trabajo remoto que elimina costos de arrendamiento	Alto. Reduce significativamente los costos fijos mensuales frente a agencias con oficina propia, mejorando la competitividad en precios	Garantizar conectividad estable de mínimo 100 Mbps en ambos puntos de trabajo y establecer protocolos de comunicación interna claros
Trato personalizado y acompañamiento estratégico como aliado de negocio	Alto. Genera diferenciación real frente a freelancers de bajo costo y agencias grandes con procesos rígidos	Documentar y estandarizar el proceso de briefing y consultoría para garantizar la misma experiencia de servicio en todos los proyectos
Régimen de No Responsables de IVA durante el primer año	Medio. Representa un ahorro del 19% para clientes que tampoco son responsables de IVA, haciéndolo más atractivo para PYMES pequeñas	Comunicar esta ventaja activamente en las propuestas comerciales dirigidas a micro y pequeñas empresas

Nota. Esta tabla identifica las fortalezas internas del estudio y las estrategias para potenciarlas. Elaboración

DEBILIDADES

Tabla 35

Análisis DOFA: Debilidades

Debilidad	Impacto estimado	Estrategia para mitigarla
Trayectoria de marca en construcción; sin reconocimiento formal en el mercado de Medellín	Alto. Dificulta la captación de clientes en la fase inicial al no contar con reputación establecida como empresa formal	Acelerar la publicación del portafolio en plataformas profesionales y participar activamente en ferias y eventos de emprendimiento en Antioquia para generar visibilidad
Menor músculo financiero frente a agencias boutique consolidadas	Medio-Alto. Limita la capacidad de inversión en herramientas premium, campañas de mayor escala o absorción de períodos sin ingresos	Mantener los costos fijos controlados, aplicar la política de anticipo del 50% sin excepciones y construir un fondo de reserva equivalente a un mes de costos fijos
Dependencia de dos personas para toda la operación	Alto. Cualquier incapacidad, enfermedad o conflicto entre los socios puede paralizar la operación del estudio	Documentar todos los procesos operativos, estandarizar plantillas de trabajo y establecer desde el inicio un acuerdo de socios que regule los escenarios de contingencia
Ausencia de constitución legal formal al inicio	Medio. Limita el acceso a licitaciones, contratos con empresas medianas y grandes, y algunos beneficios tributarios	Priorizar la constitución como S.A.S. ante la Cámara de Comercio de Medellín en el primer mes de operación formal del año 2026
Capacidad limitada para atender proyectos de gran escala simultáneamente	Medio. Puede generar cuellos de botella durante los picos de demanda de enero-marzo y septiembre-noviembre	Construir una red de diseñadores freelance de confianza para subcontratar tareas específicas durante períodos de alta demanda sin comprometer la calidad

Nota. Esta tabla identifica las debilidades internas y las estrategias para mitigarlas. Elaboración propia.

OPORTUNIDADES

Tabla 36

Análisis DOFA: Oportunidades

Oportunidad	Impacto estimado	Estrategia para aprovecharla
Crecimiento sostenido del 12% anual en el nicho de branding estratégico para PYMES en Antioquia	Alto. Indica una demanda creciente y sostenida que favorece la captación de nuevos clientes año tras año	Posicionarse desde el inicio como especialistas en PYMES del Valle de Aburrá mediante contenido educativo en redes sociales que demuestre el impacto económico del branding profesional
Saturación del mercado de servicios de diseño de bajo costo sin profundidad estratégica	Alto. Genera una oportunidad clara para diferenciarse por valor agregado en consultoría y no competir por precio	Comunicar activamente la diferencia entre diseño genérico y diseño estratégico mediante casos de estudio comparativos publicados en Instagram y LinkedIn
Digitalización acelerada de las PYMES colombianas post-2020	Alto. Incrementa la necesidad de identidad visual profesional y gestión de redes sociales en sectores que antes operaban de manera análoga	Desarrollar paquetes de entrada accesibles como el Pack Branding Integral que faciliten la primera inversión en imagen corporativa para empresas en etapa de formalización
Medellín posicionada como hub exportador de servicios creativos hacia Estados Unidos y Centroamérica	Medio-Alto. Abre la posibilidad de ofrecer servicios en mercados internacionales con tarifas en dólares a partir del tercer año	Construir portafolio bilingüe (español-inglés) en Behance y desarrollar capacidad de atención a clientes en zona horaria EST desde el segundo año de operación

Integración de herramientas de Inteligencia Artificial Generativa en el flujo de diseño	Medio. Permite optimizar tiempos de producción en fases de conceptualización e investigación, incrementando la rentabilidad por proyecto	Incorporar progresivamente herramientas de IA como asistentes creativos (Midjourney, Adobe Firefly) para la fase de bocetación, manteniendo el criterio estratégico humano como diferenciador
Crecimiento del ecosistema de emprendimiento en Medellín y el Valle de Aburrá	Medio. Genera una base de clientes potenciales en etapa de nacimiento que necesitan identidad visual desde cero	Establecer alianzas con incubadoras, aceleradoras y espacios de coworking para ofrecer tarifas preferenciales a emprendimientos en etapa temprana

Nota. Esta tabla identifica las oportunidades del entorno y las estrategias para aprovecharlas. Elaboración propia.

AMENAZAS

Tabla 37

Análisis DOFA: Amenazas

Amenaza	Impacto estimado	Estrategia para mitigarla
Proliferación de plataformas de diseño automatizado (Canva, Adobe Express) y generadores de logos por IA de bajo costo	Alto. Puede desviar clientes con presupuestos muy bajos hacia soluciones genéricas sin consultoría	Posicionarse en el segmento que ya superó la etapa de Canva y necesita una identidad profesional real; educar al mercado sobre las limitaciones técnicas y estrategias de estas herramientas mediante contenido
Mercado informal de diseñadores no titulados que ofrecen servicios a precios muy bajos	Alto. Genera competencia de precio difícil de igualar sin sacrificar rentabilidad	Diferenciarse por respaldo técnico, contrato formal, garantía de originalidad y acompañamiento estratégico; atributos que el mercado informal no puede ofrecer

Fluctuación de la tasa de cambio que incrementa el costo de licencias de software en dólares	Medio. Un dólar alto incrementa el costo de Adobe CC y otras herramientas tecnológicas, presionando los márgenes	Evaluar anualmente el pago de suscripciones anuales en períodos de tasa de cambio favorable y explorar alternativas de software con tarifas en pesos colombianos
Alta competencia de agencias boutique consolidadas como Mellow Brand y Estudio Agite	Medio. Pueden captar clientes de mayor presupuesto que Kosmos Design aspira a atender en su fase de crecimiento	Enfocarse en el segmento de PYMES en etapa de nacimiento y consolidación donde las agencias grandes no compiten por considerarlo poco rentable
Posible ralentización económica que reduzca los presupuestos de marketing de las PYMES	Medio-Alto. En períodos de contracción económica, el gasto en imagen corporativa suele ser uno de los primeros en recortarse	Desarrollar paquetes de entrada de bajo costo que mantengan la relación comercial activa incluso en períodos de presupuesto reducido del cliente
Dependencia de plataformas de terceros (Meta, Google, Adobe) para la operación	Medio. Cambios en políticas, precios o disponibilidad de estas plataformas pueden afectar la operación	Diversificar canales de captación de clientes para no depender exclusivamente de Meta Ads y evaluar alternativas de software ante subidas de precio de Adobe

Nota. Esta tabla identifica las amenazas del entorno y las estrategias para contrarrestarlas. Elaboración propia.

Organismos de Apoyo:

Institución Universitaria Pascual Bravo es el organismo de apoyo principal en la fase de definición del negocio. A través de su Unidad de Emprendimiento y la guía del profesional de apoyo Carlos Villegas, la institución ha acompañado la estructuración completa del plan de negocios, proporcionando el marco metodológico, la asesoría técnica y el espacio académico necesarios para formalizar la idea de negocio en un modelo viable y sostenible. Para la etapa de operación, la institución representa además

una red de contactos con otros emprendedores y empresas del ecosistema local que pueden convertirse en primeros clientes o aliados estratégicos del estudio.

Fundación de la Mujer apoya el proceso en la fase de implementación mediante el otorgamiento de un microcrédito de capital de trabajo de \$500.000 mensuales, destinado a cubrir parte de los costos operativos durante los primeros meses de operación formal mientras la agencia consolida su base de clientes recurrentes. Esta entidad representa además una fuente de financiación escalable para fases posteriores de crecimiento del negocio.

Cámara de Comercio de Medellín es el organismo oficial encargado de la constitución legal del estudio bajo la figura de Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), trámite proyectado para el primer mes de operación del año 2026. Adicionalmente, la Cámara de Comercio ofrece programas de formación empresarial, ruedas de negocios y ferias de emprendimiento donde Kosmos Design proyecta participar activamente durante su fase de lanzamiento para ampliar su red de contactos comerciales.

ProColombia es identificada como un organismo de apoyo estratégico para la fase de internacionalización proyectada a partir del tercer año de operación. Esta entidad ofrece acompañamiento en el proceso de exportación de servicios creativos hacia mercados en Estados Unidos y Centroamérica, mercados donde Medellín ya está posicionada como referente exportador del sector según sus propios reportes.

iNNpulsa Colombia se identifica como fuente potencial de financiación no reembolsable para la fase de crecimiento del estudio, a través de sus convocatorias de apoyo a emprendimientos creativos y de base tecnológica. Se proyecta aplicar a sus programas de fortalecimiento empresarial a partir del segundo año de operación, una vez el estudio cuente con estados financieros formales que respalden la solicitud.

5.2 Estructura Organizacional:

Kosmos Design se constituye como una organización de estructura plana y horizontal, donde los socios fundadores concentran simultáneamente las funciones directivas, administrativas y operativas del negocio. Cada socio aporta un perfil profesional complementario que cubre la totalidad de los servicios del portafolio sin necesidad de personal adicional en la etapa de nacimiento.

Conformación de la Junta Directiva:

Tabla 38

Composición de la junta directiva

Miembro	Cargo	Participación accionaria	Rol en la junta
David	Socio Fundador — Director Creativo	75%	Decisiones estratégicas, creativas y comerciales. Voto mayoritario
Alejandro	Socio Fundador — Director Audiovisual	25%	Decisiones estratégicas y de producción audiovisual

Nota. Esta tabla presenta la composición de la junta directiva con los roles y participación de cada socio.

Elaboración propia.

Niveles organizacionales y cargos previstos:

Nivel Directivo:

Tabla 39

Personal de planta – cargos directivos

Cargo	Titular	No. person as	Funciones principales
Director Creativo — Co-director	David	1	Dirección estratégica, diseño gráfico, branding, gestión comercial y toma de decisiones
Director Audiovisual — Co-director	Alejandro	1	Fotografía profesional, producción y dirección audiovisual, toma de decisiones

Nota. Esta tabla describe los cargos directivos de planta, sus titulares y funciones principales. Elaboración propia.

Nivel Administrativo:

Tabla 40

Personal administrativo y de apoyo

Cargo	Titular	No. personas	Funciones principales
Gestión administrativa y comercial	Por definir	Por definir	Cotizaciones, contratos, facturación y atención al cliente
Contador	Por definir	Por definir	Declaraciones tributarias y asesoría fiscal ante la DIAN
Abogado	Por definir	Por definir	Revisión de contratos y asesoría legal

Nota. Esta tabla relaciona el personal administrativo y de apoyo proyectado para fases futuras. Elaboración propia.

Nivel Operativo:

Tabla 41

Personal operativo proyectado

Cargo	Titular	No. personas	Funciones principales
Diseñador gráfico junior	Por definir	Por definir	Apoyo en diseño de identidad visual, branding y piezas gráficas
Responsable de marketing	Por definir	Por definir	Gestión de redes sociales y contenido digital
Asesor comercial	Por definir	Por definir	Captación de clientes y cierre de ventas
Asistente de cámara	Por definir	Por definir	Apoyo en producción fotográfica y audiovisual en campo
Editor audiovisual	Por definir	Por definir	Postproducción y edición de video

Nota. Esta tabla presenta los cargos operativos proyectados para la etapa de crecimiento. Elaboración propia.

Total empleados actuales: 2 Total empleados proyectados al año 3: Por definir

5.3 Aspectos Legales:

Tipo de sociedad y estado legal actual:

Kosmos Design se constituirá como una **Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.)** bajo la Ley 1258 de 2008. Esta figura permite constitución por documento privado, limita la responsabilidad de los socios a sus aportes y ofrece flexibilidad organizacional. A la fecha, el estudio está en proceso de constitución formal ante la

Cámara de Comercio de Medellín, con un costo estimado de \$160.000, proyectado para el primer mes de operación del año 2026.

Tabla 42

Distribución accionaria

Socio	Participación	Cargo
David	75%	Director Creativo
Alejandro	25%	Director Audiovisual

Nota. Esta tabla muestra la distribución accionaria entre los socios fundadores. Elaboración propia.

Legislación vigente:

Constitución y registro: La actividad económica se registra bajo el código CIIU **7410 — Actividades especializadas de diseño** ante la Cámara de Comercio de Medellín, conforme al Código de Comercio y el Decreto 1074 de 2015. Se requiere registro del RUT ante la DIAN como persona jurídica.

Tributaria: El estudio opera bajo el régimen de **No Responsables de IVA** (Art. 437 del Estatuto Tributario y Ley 2277 de 2022), dado que los ingresos proyectados para 2026 no superan las 3.500 UVT. Estará sujeto al impuesto de renta para personas jurídicas (35%) y al Impuesto de Industria y Comercio (ICA) ante el Municipio de Medellín con tarifa aproximada de 4.9 por mil sobre ingresos brutos.

Laboral y protección social: Las relaciones laborales se rigen por el Código Sustantivo del Trabajo y la Ley 100 de 1993. Los socios realizarán aportes al Sistema General de Seguridad Social (salud, pensión y ARL) conforme a la Ley 1562 de 2012. La

vinculación futura de empleados implicará el cumplimiento de prestaciones sociales y parafiscales según la Ley 21 de 1982.

Protección intelectual: Las creaciones del estudio están protegidas por la Ley 23 de 1982 sobre Derechos de Autor y la Decisión Andina 351 de 1993, que reconocen automáticamente los derechos morales y patrimoniales desde la creación de cada obra. Los logotipos y signos distintivos desarrollados para clientes podrán registrarse como marcas ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC). El estudio utilizará exclusivamente software con licencia legal y recursos gráficos con derechos comerciales.

Ambiental: El estudio se acoge a la Ley 99 de 1993, priorizando entregas digitales sobre físicas para reducir el consumo de papel, y seleccionando proveedores que utilicen materiales ecológicos en los componentes físicos del portafolio.

Normas urbanas: Bajo el POT de Medellín (Decreto 0555 de 2021), el modelo de trabajo remoto desde los domicilios de los socios está permitido para actividades económicas de bajo impacto en zonas residenciales.

5.4 Costos Administrativos

Gastos de Personal

Nómina mensual — Año 1:

Tabla 43

Resumen de nómina mensual

Cargo	Salario base	Seguridad social	Total mensual
David — Director Creativo	\$1.750.905	\$508.300	\$2.259.205
Alejandro — Director Audiovisual	\$1.750.905	\$508.300	\$2.259.205
Total nómina mensual	\$3.501.810	\$1.016.600	\$4.518.410
Total nómina anual	\$42.021.720	\$12.199.200	\$54.220.920

Nota. Esta tabla consolida la nómina mensual y anual incluyendo seguridad social. Elaboración propia.

Nota: Al ser socios propietarios que trabajan en su propia empresa, no aplica subsidio de transporte.

Detalle de seguridad social por socio:

Tabla 44

Liquidación de seguridad social

Concepto	Porcentaje	Valor mensual c/u
Salud (empleador)	8.5%	\$148.827
Pensión (empleador)	12%	\$210.108
ARL (riesgo I)	0.522%	\$9.140
Salud (empleado)	4%	\$70.036
Pensión (empleado)	4%	\$70.036
Total seguridad social c/u		\$508.300

Nota. Esta tabla desglosa los aportes a seguridad social por concepto y porcentaje para cada socio.

Elaboración propia.

Honorarios externos:

Tabla 45

Honorarios de personal externo

Cargo	Modalidad	Frecuencia	Valor estimado
Contador externo	Honorarios	Ocasional	\$200.000 por consulta
Abogado externo	Honorarios	Ocasional	\$200.000 por consulta

Nota. Esta tabla presenta los honorarios estimados del personal externo contratado por necesidad.

Elaboración propia.

Nota: Los honorarios externos no hacen parte de la estructura de costos fijos mensuales. Se activan únicamente cuando la operación lo requiere.

Dotaciones y uniformes:

Tabla 46

Dotación corporativa

Concepto	Cantidad	Valor unitario	Total
Camisetas corporativas con logo	4 (2 c/u)	\$45.000	\$180.000
Maletín o morral corporativo	2	\$120.000	\$240.000
Total dotación anual			\$420.000

Nota. Esta tabla relaciona los elementos de dotación corporativa y su costo anual. Elaboración propia.

Gastos de Puesta en Marcha

Tabla 47

Gastos legales y de constitución

Concepto	Descripción	Valor
Registro mercantil S.A.S.	Constitución ante Cámara de Comercio de Medellín	\$160.000
Certificado de existencia	Documento legal para contratos y cuenta bancaria	\$8.600
RUT persona jurídica	Registro ante DIAN	\$0
Apertura cuenta bancaria empresarial	Cuota de manejo primer mes	\$25.000
Revisión legal contrato estándar	Abogado externo	\$200.000
Dominio web corporativo (.com)	Registro anual	\$60.000
Hosting portafolio web	Plan anual de alojamiento	\$180.000
Papelería corporativa inicial	Tarjetas, carpetas y membretes	\$250.000
Total gastos de puesta en marcha		\$883.600

Nota. Esta tabla detalla los gastos legales y de constitución necesarios para la formalización del estudio.

Elaboración propia.

Gastos Anuales de Administración

Estos gastos están alineados con la estructura de costos definida en el punto de equilibrio (sección 3.3.3):

Tabla 48

Gastos de administración mensual y anual

Concepto	Valor mensual	Valor anual	Clasificación
Salarios (2 socios)	\$3.501.810	\$42.021.720	Costo fijo
Seguridad social (2 socios)	\$1.016.600	\$12.199.200	Costo fijo
Servicios públicos (agua, luz, gas)	\$200.000	\$2.400.000	Costo fijo
Internet	\$60.000	\$720.000	Costo fijo
Devaluación máquinas	\$7.970	\$95.640	Costo fijo
Adobe y aplicaciones de diseño	\$200.000	\$2.400.000	Costo variable
Pautas Meta Business	\$100.000	\$1.200.000	Costo variable
Material impreso (caja menor)	\$100.000	\$1.200.000	Costo variable
Gasolina y ferias	\$200.000	\$2.400.000	Gasto de venta
Cafetería	\$150.000	\$1.800.000	Gasto de venta
Préstamo Fundación de la Mujer	\$500.000	\$6.000.000	Gasto financiero
Total gastos anuales	\$6.036.380	\$72.436.560	

Nota. Esta tabla presenta los gastos de administración mensual y anual del primer año de operación.

Elaboración propia.

Resumen consolidado costos administrativos año 1:

Tabla 49

Resumen de costos administrativos

Categoría	Valor mensual	Valor anual
Costos fijos	\$4.786.380	\$57.436.560
Costos variables	\$400.000	\$4.800.000
Gastos de venta	\$350.000	\$4.200.000
Gastos financieros	\$500.000	\$6.000.000
Gastos de puesta en marcha (único)	—	\$883.600
Dotación corporativa (único)	—	\$420.000
Total costos administrativos año 1	\$6.036.380	\$73.740.160

Nota. Esta tabla consolida todas las categorías de costos administrativos del año 1. Elaboración propia.

6. Módulo Financiero

6.1 Ingresos

Fuentes de Financiación

Los recursos que financian el inicio de operaciones de Kosmos Design provienen de tres fuentes: aportes en efectivo de los socios, aportes en especie y un microcrédito externo.

Aporte en efectivo:

Tabla 50

Aportes en efectivo de los socios

Socio	Participación	Aporte en efectivo	Etapas
David	75%	\$3.750.000	Implementación y operación
Alejandro	25%	\$1.250.000	Implementación y operación
Total	100%	\$5.000.000	

Nota. Esta tabla describe los aportes en efectivo realizados por cada socio y su destinación. Elaboración propia.

Destinación del aporte en efectivo:

Tabla 51

Inversiones de implementación

Concepto	Valor	Etapas
Gastos de constitución S.A.S. (Cámara de Comercio)	\$160.000	Implementación
Certificado de existencia	\$8.600	Implementación
Apertura cuenta bancaria empresarial	\$25.000	Implementación
Revisión legal contrato estándar	\$200.000	Implementación
Dominio web corporativo (.com)	\$60.000	Implementación
Hosting portafolio web (anual)	\$180.000	Implementación
Papelería corporativa inicial	\$250.000	Implementación
Dotación corporativa (camisetas y maletines)	\$420.000	Implementación
Capital de trabajo (reserva inicial)	\$3.696.400	Operación
Total	\$5.000.000	

Nota. Esta tabla detalla los conceptos y valores correspondientes a la inversión de implementación.

Elaboración propia.

Aporte en especie:

Los socios fundadores aportan en partes iguales los equipos de trabajo ya adquiridos, necesarios para la operación del estudio, valorados en \$15.942.000. Estos activos se destinan a la etapa de operación como infraestructura tecnológica y de producción.

Tabla 52

Equipos aportados en especie

Equipo	Estado	Cantidad	Valor estimado
Computador de alto rendimiento	Semi-nuevo (2 a 4 años)	2	\$7.000.000
Cámara fotográfica profesional	Disponible	2	\$5.000.000
Estabilizador de cámara	Disponible	2	\$800.000
Luminarias de fotografía	Disponible	4	\$800.000
Guías de color Pantone	Disponible	1 set	\$342.000
Total aporte en especie			\$15.942.000

Nota. Esta tabla relaciona los equipos aportados en especie por los socios y su valor estimado. Elaboración propia.

Tabla 53

Aportes en especie por socio

Socio	Aporte en especie	Etapas
David	\$7.971.000	Operación
Alejandro	\$7.971.000	Operación
Total	\$15.942.000	

Nota. Esta tabla distribuye el aporte en especie entre los socios fundadores. Elaboración propia.

Crédito externo — Fundación de la Mujer:

Tabla 54

Detalles del crédito externo

Concepto	Detalle
Entidad	Fundación de la Mujer
Cuantía	\$500.000 mensuales
Total crédito año 1	\$6.000.000
Destinación	Capital de trabajo operativo
Plazo	12 meses
Forma de pago	Cuota mensual fija de \$500.000
Tasa de interés	Por definir según condiciones de la entidad
Etapas de aplicación	Operación

Nota. Esta tabla presenta las condiciones del crédito externo con la Fundación de la Mujer. Elaboración propia.

Resumen consolidado de fuentes de financiación:

Tabla 55

Fuentes de financiación

Fuente	Tipo	Valor	Participación
Aportes socios en efectivo	Propio	\$5.000.000	18.6%
Aportes socios en especie	Propio	\$15.942.000	59.2%
Préstamo Fundación de la Mujer	Crédito	\$6.000.000	22.2%
Total fuentes		\$26.942.000	100%

Nota. Esta tabla resume las fuentes de financiación del modelo de negocio y su participación porcentual. Elaboración propia.

Tasa de rentabilidad esperada:

Los socios aspiran a una tasa de rentabilidad efectiva anual del **35.8%**, alineada con la tasa de crecimiento semestral definida en la proyección de ventas. Esta tasa permitirá alcanzar el punto de equilibrio de **\$6.101.453 mensuales** al inicio del Semestre 2 y generar utilidades netas sostenidas a partir del segundo año de operación.

Formatos Financieros

Balance General Inicial — Año 0 (Inicio operaciones 2026)

Tabla 56

Balance general inicial – Activos

ACTIVOS	Valor
Activos Corrientes	
Caja y bancos (aporte efectivo socios)	\$11.000.000
Total Activos Corrientes	\$11.000.000
Activos Fijos	
Equipos tecnológicos y producción (aporte en especie)	\$15.942.000
Total Activos Fijos	\$15.942.000
TOTAL ACTIVOS	\$26.942.000

Nota. Esta tabla presenta el balance general inicial con la estructura de activos del estudio. Elaboración propia.

Tabla 57

Balance general inicial – Pasivos y patrimonio

PASIVOS Y PATRIMONIO	Valor
Pasivos	
Préstamo Fundación de la Mujer	\$6.000.000
Total Pasivos	\$6.000.000
Patrimonio	
Aportes socios en efectivo	\$5.000.000
Aportes socios en especie	\$15.942.000
Total Patrimonio	\$20.942.000
TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	\$26.942.000

Nota. Esta tabla presenta la estructura de pasivos y patrimonio inicial del estudio. Elaboración propia.

Estado de Resultados Proyectado — Años 1 y 2

Tabla 58

Estado de resultados proyectado

Concepto	Año 1 (2026)	Año 2 (2027)
Ingresos operacionales		
Semestre 1	\$27.780.000	—
Semestre 2	\$38.420.000	—
Semestre 3	—	\$52.480.000
Semestre 4	—	\$72.100.000
Total ingresos	\$66.200.000	\$124.580.000

Costos de producción		
Insumos digitales variables	\$4.800.000	\$4.800.000
Mano de obra directa (salarios + seg. social)	\$54.220.920	\$54.220.920
Mantenimiento equipos	\$520.000	\$520.000
Servicios públicos producción	\$3.120.000	\$3.120.000
Total costos de producción	\$62.660.920	\$62.660.920
Utilidad bruta	\$3.539.080	\$61.919.080
Gastos operacionales		
Gastos de venta	\$4.200.000	\$4.200.000
Gastos administrativos	\$160.000	\$160.000
Gastos de puesta en marcha	\$883.600	\$0
Dotación corporativa	\$420.000	\$0
Total gastos operacionales	\$5.663.600	\$4.360.000
Utilidad operacional (EBIT)	-\$2.124.520	\$57.559.080
Gastos financieros		
Préstamo Fundación de la Mujer	\$6.000.000	\$0
Total gastos financieros	\$6.000.000	\$0
Utilidad antes de impuestos	-\$8.124.520	\$57.559.080
Impuesto de renta (35%)	\$0	\$20.145.678
Utilidad neta	-\$8.124.520	\$37.413.402

Nota. Esta tabla proyecta el estado de resultados para los años 1 y 2 de operación. Elaboración propia.

La pérdida del Año 1 es característica de la etapa de nacimiento y está respaldada por los aportes de los socios. El flujo de caja operativo se vuelve positivo desde el mes 7, cuando los ingresos superan el punto de equilibrio.

Flujo de Caja Proyectado — Años 1 y 2

Tabla 59

Flujo de caja proyectado por semestre

Concepto	S1 (Meses 1-6)	S2 (Meses 7-12)	S3 (Meses 13-18)	S4 (Meses 19-24)
Ingresos operacionales	\$27.780.000	\$38.420.000	\$52.480.000	\$72.100.000
Egresos operacionales				
Salarios + seguridad social	\$27.110.460	\$27.110.460	\$27.110.460	\$27.110.460
Insumos digitales variables	\$2.400.000	\$2.400.000	\$2.400.000	\$2.400.000
Gastos de venta	\$2.100.000	\$2.100.000	\$2.100.000	\$2.100.000
Servicios públicos + internet	\$1.560.000	\$1.560.000	\$1.560.000	\$1.560.000
Mantenimiento equipos	\$260.000	\$260.000	\$260.000	\$260.000
Gastos puesta en marcha	\$883.600	\$0	\$0	\$0
Dotación corporativa	\$420.000	\$0	\$0	\$0
Total egresos	\$34.734.060	\$33.430.460	\$33.430.460	\$33.430.460
Flujo operacional	-\$6.954.060	\$4.989.540	\$19.049.540	\$38.669.540
Financiación				
Aporte socios efectivo	\$5.000.000	\$0	\$0	\$0
Préstamo Fundación de la Mujer	\$3.000.000	\$3.000.000	\$0	\$0
Flujo de caja neto	\$1.045.940	\$7.989.540	\$19.049.540	\$38.669.540
Saldo acumulado de caja	\$1.045.940	\$9.035.480	\$28.085.020	\$66.754.560

Nota. Esta tabla presenta el flujo de caja proyectado por semestre durante los dos primeros años.

Elaboración propia.

Balance General Proyectado — Cierre Año 1 y Año 2

Tabla 60

Balance general proyectado

ACTIVOS	Año 1 (2026)	Año 2 (2027)
Caja y bancos	\$9.035.480	\$66.754.560
Cuentas por cobrar	\$1.000.000	\$1.500.000
Total Activos Corrientes	\$10.035.480	\$68.254.560
Equipos y mobiliario (neto depreciación)	\$15.846.360	\$15.750.720
Total Activos Fijos	\$15.846.360	\$15.750.720
TOTAL ACTIVOS	\$25.881.840	\$84.005.280
Préstamo Fundación de la Mujer	\$0	\$0
Impuesto de renta por pagar	\$0	\$20.145.678
Total Pasivos	\$0	\$20.145.678
Aportes socios	\$20.942.000	\$20.942.000
Utilidad (pérdida) del ejercicio	-\$8.124.520	\$37.413.402
Utilidades retenidas	—	-\$8.124.520
Total Patrimonio	\$25.881.840	\$63.859.602
TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	\$25.881.840	\$84.005.280

Nota. Esta tabla presenta el balance general proyectado al cierre de los años 1 y 2. Elaboración propia.

Indicadores financieros clave:

Tabla 61

Indicadores financieros clave

Indicador	Año 1	Año 2
Punto de equilibrio mensual	\$6.101.453	\$6.101.453
Ingreso promedio mensual	\$5.516.667	\$10.381.667
Margen de contribución	95%	95%
Rentabilidad sobre ventas	-12.3%	30.0%
Cobertura punto de equilibrio	90.4%	170.1%

Nota. Esta tabla consolida los indicadores financieros clave para evaluar la viabilidad del negocio.

Elaboración propia.

6.2 Egresos

Índice de Actualización Monetaria

El índice de actualización monetaria representa la tasa anual de crecimiento esperada de los egresos, calculada con base en los principales factores que inciden en la estructura de costos de Kosmos Design:

Tabla 62

Factores de actualización monetaria

Factor	Tasa estimada	Justificación
Inflación Colombia proyectada	5%	Impacta servicios públicos, materiales impresos y gastos de venta
Incremento salario mínimo legal	5%	Base de referencia para ajuste salarial anual
Incremento licencias Adobe CC	8%	Ajuste en dólares sujeto a tasa de cambio
Índice de actualización monetaria aplicado	6%	Promedio ponderado de los factores anteriores

Nota. Esta tabla describe los factores utilizados para proyectar la actualización monetaria de costos.

Elaboración propia.

Este índice del **6% anual** se aplicará sobre los egresos operacionales a partir del Año 2 para proyectar el crecimiento esperado de los costos fijos, variables y gastos administrativos del estudio.

Inversiones Fijas

Las inversiones fijas corresponden a los activos tangibles aportados en especie por los socios fundadores, disponibles desde el inicio de operaciones. No se requiere desembolso adicional de efectivo para su adquisición.

Tabla 63

Depreciación de equipos

Equipo	Cantidad	Valor unitario	Valor total	Vida útil estimada	Depreciación anual
Computador de alto rendimiento	2	\$3.500.000	\$7.000.000	5 años	\$1.400.000
Cámara fotográfica profesional	2	\$2.500.000	\$5.000.000	5 años	\$1.000.000
Estabilizador de cámara	2	\$400.000	\$800.000	5 años	\$160.000
Luminarias de fotografía	4	\$200.000	\$800.000	5 años	\$160.000
Guías de color Pantone	1 set	\$342.000	\$342.000	3 años	\$114.000
Total inversión fija			\$15.942.000		\$2.834.000

Nota. Esta tabla calcula la depreciación anual de los activos fijos del estudio. Elaboración propia.

Depreciación mensual total: \$236.167

Nota: Los equipos se encuentran en estado semi-nuevo o disponible, por lo cual su valor contable ya incorpora el uso previo a la constitución formal del estudio. No se proyectan inversiones fijas adicionales durante el primer año de operación. A partir del segundo año se contempla la actualización de al menos uno de los computadores para soportar proyectos de edición de video en alta resolución.

Proyección de inversiones fijas año 2:

Tabla 64

Inversiones fijas año 2

Concepto	Valor estimado	Año de ejecución
Actualización computador (1 unidad)	\$3.500.000	Año 2
Software de gestión de proyectos y facturación	\$600.000	Año 2
Total inversiones fijas año 2	\$4.100.000	

Nota. Esta tabla presenta las inversiones fijas proyectadas para el segundo año de operación. Elaboración propia.

Inversiones Diferidas

Las inversiones diferidas corresponden a los gastos preoperativos necesarios para la constitución legal y el lanzamiento formal del estudio, los cuales se amortizan durante el primer año de operación.

Tabla 65

Inversiones diferidas

Concepto	Valor	Etapas
Registro mercantil S.A.S. (Cámara de Comercio)	\$160.000	Preoperativa
Certificado de existencia y representación	\$8.600	Preoperativa
RUT persona jurídica (DIAN)	\$0	Preoperativa
Apertura cuenta bancaria empresarial	\$25.000	Preoperativa
Revisión legal contrato estándar de servicios	\$200.000	Preoperativa
Dominio web corporativo (.com) — registro anual	\$60.000	Preoperativa
Hosting portafolio web — plan anual	\$180.000	Preoperativa
Papelería corporativa inicial (tarjetas, carpetas, membretes)	\$250.000	Preoperativa
Total inversiones diferidas	\$883.600	

Nota. Esta tabla relaciona las inversiones diferidas y su costo total. Elaboración propia.

Amortización de inversiones diferidas:

Tabla 66

Amortización de inversiones diferidas

Concepto	Valor total	Amortización anual	Amortización mensual
Gastos preoperativos	\$883.600	\$883.600	\$73.633

Nota. Esta tabla muestra la amortización mensual y anual de las inversiones diferidas. Elaboración propia.

Dado que la mayoría de estos gastos corresponden a registros y servicios de vigencia anual, se amortizan en su totalidad durante el primer año de operación.

Costos de Puesta en Marcha

Los costos de puesta en marcha son aquellos en los que se incurre una única vez para iniciar formalmente las operaciones del estudio y no forman parte de la estructura de costos fijos mensuales.

Tabla 67

Costos de puesta en marcha

Concepto	Descripción	Valor
Registro mercantil S.A.S.	Constitución ante Cámara de Comercio de Medellín	\$160.000
Certificado de existencia	Documento legal para contratos y cuenta bancaria	\$8.600
RUT persona jurídica	Registro ante DIAN	\$0
Apertura cuenta bancaria empresarial	Cuota de manejo primer mes	\$25.000
Revisión legal contrato estándar	Abogado externo	\$200.000
Dominio web corporativo (.com)	Registro anual	\$60.000
Hosting portafolio web	Plan anual de alojamiento	\$180.000
Papelería corporativa inicial	Tarjetas, carpetas y membretes	\$250.000
Dotación corporativa	Camisetas corporativas (4) y maletines (2)	\$420.000
Total costos de puesta en marcha		\$1.303.600

Nota. Esta tabla detalla los costos de puesta en marcha necesarios para iniciar operaciones. Elaboración propia.

Resumen consolidado de egresos

Egresos de implementación (únicos):

Tabla 68

Total egresos de implementación

Concepto	Valor
Inversiones fijas (aporte en especie socios)	\$15.942.000
Inversiones diferidas	\$883.600
Costos de puesta en marcha adicionales (dotación)	\$420.000
Total egresos de implementación	\$17.245.600

Nota. Esta tabla resume el total de egresos de la etapa de implementación. Elaboración propia.

Egresos operacionales mensuales recurrentes — Año 1:

Tabla 69

Egresos operacionales mensuales

Concepto	Valor mensual	Valor anual	Clasificación
Salarios (2 socios)	\$3.501.810	\$42.021.720	Costo fijo
Seguridad social (2 socios)	\$1.016.600	\$12.199.200	Costo fijo
Servicios públicos (agua, luz, gas)	\$200.000	\$2.400.000	Costo fijo
Internet	\$60.000	\$720.000	Costo fijo
Depreciación equipos	\$236.167	\$2.834.000	Costo fijo
Adobe y aplicaciones de diseño	\$200.000	\$2.400.000	Costo variable
Pautas Meta Business	\$100.000	\$1.200.000	Costo variable
Material impreso (caja menor)	\$100.000	\$1.200.000	Costo variable
Gasolina y ferias	\$200.000	\$2.400.000	Gasto de venta
Cafetería	\$150.000	\$1.800.000	Gasto de venta
Préstamo Fundación de la Mujer	\$500.000	\$6.000.000	Gasto financiero
Amortización inversiones diferidas	\$73.633	\$883.600	Gasto administrativo
Total egresos mensuales	\$6.338.210	\$76.058.520	

Nota. Esta tabla presenta los egresos operacionales mensuales clasificados por categoría. Elaboración propia.

Proyección de egresos con índice de actualización del 6% — Años 1 y 2:

Tabla

70

Proyección de egresos años 1 y 2

Categoría	Año 1	Año 2 (+6%)
Costos fijos	\$57.436.560	\$60.882.754
Costos variables	\$4.800.000	\$5.088.000
Gastos de venta	\$4.200.000	\$4.452.000
Gastos financieros	\$6.000.000	\$0
Gastos administrativos	\$883.600	\$935.616
Total egresos	\$73.320.160	\$71.358.370

Nota. Esta tabla compara los egresos proyectados para los años 1 y 2 con ajuste por inflación. Elaboración propia.

Los egresos del Año 2 disminuyen respecto al Año 1 principalmente por la eliminación del préstamo con la Fundación de la Mujer (\$6.000.000), lo cual compensa el incremento del 6% aplicado sobre los demás rubros.

6.3 Capital de Trabajo

El capital de trabajo de Kosmos Design corresponde a los recursos necesarios para financiar la operación del negocio durante el período comprendido entre el inicio de actividades y el momento en que los ingresos por ventas son suficientes para cubrir los costos operacionales de forma autónoma. Dado que el modelo opera bajo una política de

anticipo del 50% antes de iniciar cada proyecto, el ciclo de recuperación de cartera es corto, lo que reduce significativamente el capital de trabajo requerido frente a negocios con cobro pospago.

Determinación del período de desfase

El período de desfase corresponde al tiempo promedio entre el desembolso de los costos operacionales y la recuperación efectiva de los ingresos por ventas. Para Kosmos Design este período se estima en **1 mes**, dado que:

- El 50% del valor de cada proyecto se cobra de forma anticipada antes de iniciar cualquier actividad productiva.
- El 50% restante se cobra a la entrega del proyecto, cuyo tiempo promedio de ejecución es de 2 a 3 semanas.
- Los servicios recurrentes de gestión de redes sociales se cobran de manera mensual anticipada dentro de los primeros 5 días de cada mes.

Cálculo del Capital de Trabajo Requerido

El capital de trabajo se calcula tomando como base los costos operacionales mensuales del primer mes de operación, que representa el período de mayor vulnerabilidad financiera antes de recibir los primeros ingresos.

Costos operacionales mensuales — Mes 1:

Tabla 71

Costos operacionales mensuales detallados

Concepto	Valor mensual	Clasificación
Mano de obra		
Salario Alejandro	\$1.750.905	Costo fijo
Salario David	\$1.750.905	Costo fijo
Seguridad social Alejandro	\$508.300	Costo fijo
Seguridad social David	\$508.300	Costo fijo
Subtotal mano de obra	\$4.518.410	
Insumos y materias primas		
Adobe Creative Cloud (2 licencias)	\$200.000	Costo variable
Pautas Meta Business	\$100.000	Costo variable
Material impreso caja menor	\$100.000	Costo variable
Subtotal insumos	\$400.000	
Servicios públicos		
Agua, luz y gas	\$200.000	Costo fijo
Internet (100 Mbps)	\$60.000	Costo fijo
Subtotal servicios públicos	\$260.000	
Costos de transporte		
Gasolina y desplazamiento a ferias	\$200.000	Gasto de venta
Subtotal transporte	\$200.000	
Materiales de empaque		
Carpetas digitales en nube	\$0	Incluido en Adobe
Papelería y presentaciones físicas	\$100.000	Costo variable
Subtotal empaque	\$100.000	
Gastos administrativos		

Cafetería	\$150.000	Gasto de venta
Amortización inversiones diferidas	\$73.633	Gasto administrativo
Subtotal gastos administrativos	\$223.633	
Gastos financieros		
Cuota préstamo Fundación de la Mujer	\$500.000	Gasto financiero
Subtotal gastos financieros	\$500.000	
TOTAL COSTOS OPERACIONALES MENSUALES	\$6.202.043	

Nota. Esta tabla detalla los costos operacionales mensuales por componente y clasificación contable.

Elaboración propia.

Capital de Trabajo Neto Requerido

Dado que la política de anticipo del 50% genera un ingreso parcial desde el primer mes, el capital de trabajo neto requerido se calcula descontando los anticipos esperados de los primeros clientes proyectados en el Semestre 1.

Tabla 72

Resumen de capital de trabajo requerido

Concepto	Valor
Total costos operacionales mes 1	\$6.202.043
Anticipos esperados mes 1 (50% ingresos S1 / 6 meses)	\$2.315.000
Capital de trabajo neto requerido	\$3.887.043

Nota. Esta tabla calcula el capital de trabajo neto requerido para el primer mes de operación. Elaboración propia.

Fuentes que cubren el capital de trabajo

Tabla 73

Recursos disponibles para capital de trabajo

Fuente	Valor	Cobertura
Aporte en efectivo socios (reserva operativa)	\$3.696.400	95.1%
Préstamo Fundación de la Mujer (mes 1)	\$500.000	12.9%
Total recursos disponibles para capital de trabajo	\$4.196.400	108%

Nota. Esta tabla muestra los recursos disponibles para cubrir el capital de trabajo inicial. Elaboración propia.

Los recursos disponibles cubren el **108% del capital de trabajo neto requerido**, lo que garantiza la sostenibilidad operativa del estudio durante el primer mes de operación sin depender exclusivamente de los ingresos por ventas.

Proyección del Capital de Trabajo por Semestre

A medida que los ingresos crecen según la tasa del 35.8% semestral proyectada, el capital de trabajo requerido se reduce progresivamente como proporción de los ingresos, hasta volverse autosuficiente a partir del Semestre 2.

Tabla 74

Proyección de capital de trabajo por semestre

Período	Ingresos proyectados	Costos operacionales	Capital de trabajo requerido	Superávit / Déficit
Semestre 1	\$27.780.000	\$34.734.060	\$3.887.043	-\$6.954.060
Semestre 2	\$38.420.000	\$33.430.460	\$0	+\$4.989.540
Semestre 3	\$52.480.000	\$33.430.460	\$0	+\$19.049.540
Semestre 4	\$72.100.000	\$33.430.460	\$0	+\$38.669.540

Nota. Esta tabla proyecta la evolución del capital de trabajo requerido por semestre. Elaboración propia.

El déficit del Semestre 1 está cubierto por el aporte en efectivo de los socios (\$5.000.000) y el microcrédito de la Fundación de la Mujer (\$3.000.000 en los primeros 6 meses). A partir del Semestre 2 el negocio genera excedentes de caja positivos de forma sostenida, eliminando la necesidad de capital de trabajo externo.

Resumen del Capital de Trabajo

Tabla 75

Consolidado de capital de trabajo

Concepto	Valor
Capital de trabajo bruto requerido (1 mes de operación)	\$6.202.043
Anticipos clientes que reducen el requerimiento	-\$2.315.000
Capital de trabajo neto requerido	\$3.887.043
Cubierto por aportes en efectivo socios	\$3.696.400
Cubierto por préstamo Fundación de la Mujer	\$500.000
Total capital de trabajo disponible	\$4.196.400
Excedente de cobertura	\$309.357

Nota. Esta tabla consolida el capital de trabajo bruto, neto y los recursos disponibles para cubrirlo.

Elaboración propia.

El modelo de negocio de Kosmos Design presenta una estructura de capital de trabajo eficiente gracias a la política de cobro anticipado del 50%, que minimiza la exposición financiera del estudio durante la fase de lanzamiento y permite operar con un nivel de endeudamiento bajo y controlado desde el primer mes de operación.

7. Plan Operativo

7.1 Cronograma de Actividades

Tabla 76

Plan de implementación

Actividad	Meta a lograr	Recursos	Mes 1-3	Mes 4-6	Mes 7-12	Año 2
Constitución legal S.A.S.	Registro mercantil, RUT y cuenta bancaria activos	\$193.600	✓			
Contrato estándar de servicios	Contrato listo para uso comercial	\$200.000	✓			
Activación canales digitales y portafolio	Perfiles activos en Instagram, TikTok, LinkedIn y Behance con identidad visual aplicada	Equipos propios	✓			
Campaña lanzamiento "Impulso PYME 2026"	Pauta digital activa en Meta Ads segmentada a propietarios de PYMES en Medellín	\$350.000/mes	✓	✓		
Captación primeros clientes recurrentes	Cerrar mínimo 3 contratos de gestión de redes sociales antes del mes 3	Tiempo comercial socios	✓	✓		
Ejecución primeros proyectos de branding	Entregar mínimo 4 proyectos de identidad visual en el primer semestre	Adobe CC, equipos propios	✓	✓		
Participación ferias y networking	Asistencia mínima a 2 eventos empresariales por semestre en el Valle de Aburrá	\$200.000/mes		✓	✓	✓
Implementación programa de referidos	Programa activo con descuento del 15% por nuevo aliado referido	Tiempo administrativo		✓		
Evaluación semestral y ajuste estratégico	Alcanzar punto de equilibrio de \$6.101.453 al inicio del Semestre 2	Tiempo administrativo		✓		
Consolidación base clientes recurrentes	Superar punto de equilibrio y generar excedentes de caja positivos	Adobe CC, pauta digital			✓	

Actualización tecnológica y software de gestión	Renovar 1 computador e incorporar software de facturación y gestión de proyectos	\$4.100.000	✓
Gestión iNNpulsas y proyección internacional	Aplicar a convocatorias de fortalecimiento e iniciar construcción de portafolio bilingüe	Documentación financiera	✓

Nota. Esta tabla presenta el plan de implementación con actividades, metas, recursos y cronograma.

Elaboración propia.

7.2 Metas Sociales

Las metas sociales de Kosmos Design se orientan a generar impacto directo en el tejido empresarial PYME del Valle de Aburrá mediante el acceso a servicios de diseño estratégico de calidad profesional a tarifas accesibles.

Tabla 77

Metas e impacto social

Meta	Indicador	Plazo
Fortalecer la identidad visual de mínimo 30 PYMES locales	Proyectos de branding ejecutados	Año 1
Generar 2 empleos formales directos con seguridad social completa	Nómina activa desde el mes 1	Mes 1
Contribuir a la formalización de emprendimientos creativos locales	Emprendimientos en etapa de nacimiento atendidos	Año 1
Apoyar la competitividad exportadora de PYMES mediante identidad visual internacional	Clientes con proyección exportadora atendidos	Año 2

Nota. Esta tabla define las metas de impacto social con sus indicadores y plazos de cumplimiento.

Elaboración propia.

7.2.1 Enmarcación en el Plan Nacional de Desarrollo

Kosmos Design se alinea con los ejes de **transformación productiva y digitalización**, contribuyendo a la competitividad de las PYMES colombianas mediante identidades visuales que les permiten acceder a mercados nacionales e internacionales. Complementariamente, la generación de empleo formal desde el primer mes aporta al objetivo nacional de formalización laboral en el sector creativo, y el enfoque en PYMES del Valle de Aburrá contribuye a la convergencia regional y reducción de brechas de competitividad empresarial.

7.2.2 Enmarcación en el Plan Regional de Desarrollo

A nivel regional el proyecto se articula con la estrategia de posicionamiento de Medellín como hub de **economía naranja y negocios digitales**, inscribiéndose en el Clúster de Negocios Digitales donde las agencias creativas actúan como puentes entre las PYMES y el mercado globalizado. La constitución formal como S.A.S. ante la Cámara de Comercio de Medellín contribuye al objetivo regional de formalización de emprendimientos creativos apoyado por entidades como iNNpulsa Colombia y la Institución Universitaria Pascual Bravo.

7.2.3 Clúster o Cadena Productiva asociada

Kosmos Design se asocia al **Clúster de Negocios Digitales de Medellín**, actuando como eslabón de diseño gráfico y consultoría de marca dentro de la cadena de valor de servicios creativos que incluye fotografía, producción audiovisual, marketing digital e impresión. Opera como nodo articulador entre proveedores litográficos, productoras audiovisuales y clientes PYME, contribuyendo al fortalecimiento integral del ecosistema creativo local.

7.2.4 Empleo Directo e Indirecto

Empleo directo:

Tabla 78

Nómina del emprendimiento

Cargo	Vinculación	Salario mensual	Seguridad social
David — Director Creativo	Socio propietario	\$1.750.905	\$508.300
Alejandro — Director Audiovisual	Socio propietario	\$1.750.905	\$508.300
Total	2 personas	\$3.501.810	\$1.016.600

Nota. Esta tabla relaciona los cargos, modalidad de vinculación, salario y seguridad social del equipo.

Elaboración propia.

A partir del segundo año, cuando la ocupación supere el 70% de la capacidad instalada, se proyecta la vinculación de un tercer colaborador o la subcontratación de diseñadores freelance en períodos de alta demanda.

Empleo indirecto estimado: entre 5 y 7 personas, correspondientes a proveedores litográficos locales, diseñadores freelance subcontratados en picos de demanda, servicios de mensajería y proveedores de hosting.

La población a emplear corresponde a diseñadores gráficos o audiovisuales jóvenes de Medellín y el Valle de Aburrá, egresados o estudiantes de últimos semestres con dominio del paquete Adobe Creative Cloud y disposición para trabajo remoto.

7.2.5 Emprendedores

Tabla 79

Perfil de los emprendedores

Emprendedor	Cargo	Participación	Perfil
David	Director Creativo	75%	Diseñador gráfico con experiencia en branding estratégico e identidad visual para PYMES. Responsable de la dirección creativa y gestión comercial
Alejandro	Director Audiovisual	25%	Diseñador especializado en producción audiovisual, fotografía y contenido digital. Responsable de producción de video y gestión de redes sociales

Nota. Esta tabla presenta el perfil profesional y la participación accionaria de cada emprendedor.

Elaboración propia.

7.3 Impacto Económico, Regional, Social y Ambiental

7.3.1 Impacto económico:

Tabla 80

Indicadores de impacto económico y social

Indicador	Año 1	Año 2
Ventas nacionales proyectadas	\$66.200.000	\$124.580.000
Empleo directo formal generado	2 personas	2-3 personas
PYMES beneficiadas	~30 empresas	~55 empresas
Inversión en proveedores locales	\$3.600.000	\$4.800.000

Nota. Esta tabla resume los indicadores de impacto económico y social proyectados para los años 1 y 2.

Elaboración propia.

El fortalecimiento de la identidad visual de las PYMES atendidas les permite justificar precios más competitivos, acceder a nuevos mercados y mejorar su percepción

de valor, generando un efecto multiplicador en la economía local. A partir del tercer año se proyecta la exportación de servicios bajo la subpartida arancelaria 9803.00.00.00, contribuyendo a la generación de divisas para la región.

7.3.2 Impacto social:

Kosmos Design democratiza el acceso a servicios de branding profesional para pequeñas empresas que antes no podían costear agencias boutique consolidadas, ofreciendo soluciones de identidad visual desde \$700.000. Esto contribuye a la formalización empresarial, al fortalecimiento de la confianza del consumidor y a la inclusión de emprendimientos locales en mercados más competitivos.

7.3.3 Impacto ambiental:

Tabla 81

Medidas de responsabilidad ambiental

Medida	Descripción	Costo
Priorización de entregas digitales	El 80% de los proyectos se entrega en formato digital, reduciendo el consumo de papel e impresiones innecesarias	\$0 — integrado al modelo
Operación remota	Elimina desplazamientos diarios y reduce la huella de carbono asociada al transporte urbano	\$0 — inherente al modelo
Mantenimiento preventivo de equipos	Extiende la vida útil de los activos tecnológicos y reduce la generación de residuos electrónicos	\$520.000 anuales
Selección de proveedores responsables	Priorización de litografías que utilicen materiales ecológicos en los componentes físicos del portafolio	\$0 — criterio de selección

Nota. Esta tabla describe las medidas de responsabilidad ambiental adoptadas y su costo asociado.

Elaboración propia.

Costo total del plan ambiental: \$520.000 anuales, correspondientes al mantenimiento preventivo de equipos. Las demás medidas están integradas naturalmente en el modelo de operación sin generar costos adicionales.

Referencias

- Andigraf. (2023). *Informe de gestión 2023*. Asociación Colombiana de la Industria de la Comunicación Gráfica. <https://andigraf.com.co>
- Business Research Insights. (2025). *Tamaño del mercado de servicios de diseño gráfico, crecimiento: pronóstico 2025-2033*.
<https://www.businessresearchinsights.com/es/market-reports/graphic-design-services-market-104122>
- Confecámaras. (2024). *Dinámica de creación de empresas en Colombia 2024*. Registro Único Empresarial y Social. <https://confecamaras.org.co>
- Corporación Medellín Creativa. (2024). *Mapping de industrias culturales y creativas de Medellín*. Alcaldía de Medellín.
- IAB Colombia. (2023). *Reporte de inversión en publicidad digital: primer trimestre 2023*. Interactive Advertising Bureau Colombia. <https://www.revistapym.com.co>
- ProColombia. (2022). *Colombia crece como aliado internacional para tercerizar servicios*. <https://prensa.procolombia.co/colombia-crece-como-aliado-internacional-para-tercerizar-servicios>