

HYBBRIDE Design

Luis E. Sierra Rodríguez

Laura M. Velosa Cabezas

Universidad Santo Tomás

Facultad de Diseño Gráfico

Emprendimiento

Director: César Augusto Córdoba Rodríguez

Co-directora: Denize Asceneth Torres Ruíz

11 de diciembre de 2024

Agradecimientos y dedicatoria

Agradezco a la universidad, profesores, director y a nuestra co-directora, por su orientación y sabiduría otorgada a lo largo de este proceso, su apoyo y dirección hizo posible hacer realidad este proyecto. A mis familiares, quienes fueron mis mayores animadores en este largo proceso.

Dedico este trabajo a mi madre, quien fue mi mayor inspiración y apoyo en tomar la decisión de entrar a esta carrera, decisión la cual no me arrepiento. A mis amigos, quienes fueron mi aliento y soporte a lo largo de esta evolución profesional juntos.

-Laura Velosa

Dedico este proyecto a mis padres y hermanos que gracias a ellos y su incondicional apoyo y acompañamiento he logrado llegar a este punto de mi formación, quiero reconocer todo el trabajo y esfuerzo que han realizado por mi y sé que estarán muy felices por mis logros.

Agradecimientos a la institución, a todos los maestros que me han brindado todo su conocimiento a lo largo de mi formación profesional, a nuestro director y co directora que han estado pendientes dirigiéndonos y apoyándonos a lo largo de todo el proceso de este trabajo de grado, sin ustedes este proyecto no se hubiera materializado.

-Luis Sierra

Contenido

Introducción.....	6
Modelamiento de la idea de negocio.....	7
Descripción del problema.....	7
Misión.....	8
Visión.....	8
Propuesta de valor.....	8
Ilustración.....	8
Diseño Editorial.....	9
Diseño Web - UX/UI.....	9
Marketing.....	9
Estudio de mercado.....	10
Tendencia de crecimiento en las industrias creativas y culturales de Bogotá.....	10
Desempeño de las actividades principales del sector cultural y creativo de Bogotá...	12
Tendencia de producción y consumo.....	13
Panorama local del diseño gráfico.....	14
Empleabilidad del diseñador.....	15
Público objetivo.....	17
Análisis de competencia.....	17
Posición de servicios de HYBBRIDE Design frente a la competencia.....	19
Buyer persona.....	20
Fundamentación humanista.....	23
Marco normativo.....	24
Ley 1915 de 2018.....	24
Ley 590 del 10 de julio del 2000.....	25
Acta de constitución empresarial.....	25
RUT.....	25
Reglas fiscales: IVA e impuesto sobre la renta.....	26
Registro mercantil.....	26
Protección de datos y privacidad.....	27
Modelo de negocio.....	28
Matriz dofa.....	28
Modelo canvas.....	30
Propuesta de valor.....	30
Relaciones con el cliente.....	30
Canales de comunicación y distribución.....	32
Segmentos de cliente.....	34
Fuentes de ingresos.....	34
Asociaciones clave.....	36
Actividades clave.....	37

Recursos clave.....	38
Recursos físicos.....	38
Recursos intelectuales.....	39
Recursos humanos.....	40
Recursos financieros.....	41
Estructura de costos.....	41
Bibliografía.....	44
Anexos.....	48
Portafolio.....	48
Reporte Ministerio del Trabajo.....	49
Centro de Costos.....	50
Productos.....	51
ARCANO: Memorias de Bacatá.....	51
Stickers.....	52
SIRIUS.....	53
Manual de identidad HYBBRIDE Design.....	54
Prototipo sitio web HYBBRIDE Design.....	54

Tablas

Tabla 1. Competencia directa, análisis.....	18
Tabla 2. Competencia indirecta, análisis.....	19
Tabla 3. Análisis de competencia respecto a los servicios de HYBBRIDE Design.....	19
Tabla 4. Costos HYBBRIDE Design.....	36
Tabla 5. Ingresos, Egresos y Flujo de caja HYBBRIDE Design.....	41
Tabla 6. Balance general HYBBRIDE Design.....	42
Tabla 7. Costos variables HYBBRIDE Design.....	42
Tabla 8. Costos fijos HYBBRIDE Design.....	43
Tabla 9. Costos únicos HYBBRIDE Design.....	43

Figuras

Gráfico 1. Datos del DANE / gráfico LR-AL (2023a).....	11
Gráfico 2. Datos del DANE (2023a).....	12
Gráfico 3. Gráfico extraído de La República (Velásquez, 2023).....	13
Gráfico 4. Red Académica de Diseño, RAD. (2015) Infografía Observatorio de tendencias en Diseño.....	14
Gráfico 5. Número de ocupados en diseño gráfico. Ministerio del Trabajo. Reporte.....	15
Gráfico 6. Red Académica de Diseño, RAD. (2015) Infografía Observatorio de tendencias en Diseño.....	16
Imagen 1. Creación propia, buyer persona 1.....	20

Imagen 2. Creación propia, buyer persona 2.....	21
Imagen 3. Creación propia, buyer persona 3.....	22
Gráfico 7.Creación propia. Primera matriz DOFA, aspectos generales.....	28
Gráfico 8. Creación propia. Segunda matriz DOFA enfrentada, posibles soluciones.....	29
Gráfica 9. Creación propia. Modelo Canvas HYBBRIDE Design.....	30

Introducción

En Colombia el emprendimiento ha sido sinónimo de desarrollo tecnológico y de innovación, siendo precursora de crecimiento y sostenibilidad económica que fortalece la competitividad del país. La aplicación de una idea emprendedora dentro de la academia no es limitada al ámbito empresarial y privado, sino con la posibilidad de gestionar iniciativas ya sean sociales o colectivas que implementen diferentes enfoques que logren adaptarse de manera multidisciplinar. (Patiño J, D. et al, 2018)

En ese sentido, dicha idea se enriquece a partir del proceso investigativo y la prueba en diferentes entornos hasta que logra alcanzar su objetivo, que siendo visto con la mirada académica, junto a la libre exploración de prueba y error, así lograr la independencia de testear esa idea emprendedora hasta darle forma con un potencial agente de impacto en la sociedad. En este documento se presentará un enfoque detallado sobre el desarrollo y modelamiento de nuestra idea de negocio en el campo del diseño gráfico y la ilustración.

Bajo la marca "HYBBRIDE Design", el lector encontrará la visión integral de una agencia que se posiciona en el sector en Bogotá, fusionando creatividad, calidad gráfica e innovación en cada proyecto.

A lo largo del texto, se describe cómo esta iniciativa satisface la creciente demanda de consumo en diseño gráfico e ilustración en el contexto bogotano, ofreciendo soluciones gráficas a particulares, emprendedores y empresas. Se abordarán los desafíos y oportunidades que enfrenta este emprendimiento con base en el análisis del estudio de mercado y planes estratégicos como herramientas para su ajuste y adaptabilidad competitiva.

Modelamiento de la idea de negocio

Descripción del problema

La Cámara de Comercio de Bogotá reporta un 3,84% de emprendimientos liquidados en el año 2018, una cifra no muy alentadora para quienes desean moldear una idea y empezar un negocio propio. Según Willes (2019), dentro de las principales causas de baja de los emprendimientos se encuentran la falta de un conocimiento en torno al ambiente empresarial, confiando más al instinto de la elaboración del producto o servicio cargando todo el peso en el éxito de este. Esto es desencadenado por un mal estudio de mercado, una mala planeación de costos y falta de habilidades que afectan a una buena retención de clientes perjudicando las ventas, dando como resultado final la quiebra.

Willes plantea que una de las soluciones frente a ese problema es una buena estructura de la idea emprendedora de estrategias de negocios ya existentes como el Modelo Canvas, así como un buen estudio de mercado y un autodiagnóstico teniendo en cuenta el IDI (investigación, desarrollo e innovación), de esta manera, se puede captar al cliente en pro de su fidelización.

Esto permite hacer proyecciones a futuro y preparar al emprendimiento a posibles escenarios en los que se puede enfrentar, cómo solucionarlos y así evitar la caída del emprendimiento. HYBBRIDE Design, se plantea la implementación del modelo Canvas como su guía principal, así mismo, el DOFA como su fuente de autodiagnóstico y marcar los límites necesarios a partir de las fortalezas y debilidades, sin descuidar el estudio de mercado ni el marco normativo necesario para una buena estructura que asegure su sostenibilidad.

En HYBBRIDE Design como emprendimiento en el área del diseño gráfico ofrecemos un enfoque innovador dentro de nuestros servicios de diseño web, diseño publicitario y diseño editorial permitiendo crear soluciones atractivas. Siendo la ilustración nuestro principal poder narrativo.

Misión

A partir de la innovación, fusionamos la creatividad, la calidad gráfica y el poder comunicativo de la ilustración para contar historias visualmente atractivas que inspiran, conectan y trascienden. Creamos diseños que no sólo destacan, sino que también impactan, ofreciendo soluciones visuales únicas a los usuarios

Visión

Para el año 2029, HYBBRIDE Design será una agencia que soluciona problemas de comunicación visual con un enfoque ilustrativo que nos permite contar historias que impactan y trascienden en la sociedad, contemplando proyectos internos que nos permiten posicionarnos en el sector del diseño gráfico como una agencia destacada.

Propuesta de valor

Ofrecemos un enfoque innovador dentro de nuestros servicios de diseño web, diseño publicitario y diseño editorial permitiendo crear soluciones atractivas para su marca, emprendimiento o proyecto. Para ello contamos una amplia línea de servicios relacionados con el diseño, líneas que se encuentran enfocadas en cinco grandes pilares:

Ilustración

Como principal diferenciador, se refiere a productos ilustrados en formatos análogos y digitales. Es el eje principal de HYBBRIDE Design, cada producto tiene el potencial de usar la ilustración en sus narrativas para crear un proyecto exitoso. La ilustración permite generar un gran impacto al momento de formar narrativas visuales, es por ello que gracias a este medio incorporando en las demás líneas de servicios se logra potenciar el mensaje que cada proyecto requiere.

Diseño Editorial

Esta línea comprende servicios tales como maquetación de revistas, periódicos y demás productos impresos y dirección de arte. Este servicio se encuentra presente en los demás servicios siendo un componente clave en su proceso de producción.

Diseño Web - UX/UI

El diseño web y UX/UI comprende a servicios relacionados con estos como, construcción de sitios web, mantenimiento, diseño de interfaces de usuario y demás soluciones web.

Marketing

Se refiere a todo servicio destinado a crear estrategias de marketing generando los productos que sean requeridos para su efectiva implementación.

InProjects

Consiste en proyectos propuestos por la agencia para el bienestar social o como una línea de ingresos adicional a los servicios que ofrece HYBBRIDE Design. Siendo ellos ARCANO: Memorias de Bacatá y SIRIUS, proyectos en ejecución de su fase beta, y, WABI-SABI en proceso de producción.¹

¹ Revisar Anexos: Portafolio

Estudio de mercado

En un estudio del DANE (2023a) sobre la economía cultural y creativa de Bogotá, el sector se encuentra dividido en tres actividades principales: 1) *Artes y patrimonio*: abarca todo lo relacionado con artes visuales, artes escénicas, patrimonio, actividades manufactureras de Economía Cultural y Creativa, turismo cultural y educación cultural y creativa. 2) *Industrias culturales*: abarca todo lo relacionado con: editorial, fonográfica, audiovisual y agencias de noticias y otros servicios de información. Y por último, 3) *Creaciones funcionales*: abarcan todo lo relacionado con medios digitales y software, diseño y publicidad.

HYBBRIDE Design dentro de sus líneas de servicio evidencian que se alinean con este sector en las siguientes actividades:

- Ilustración, relacionada con la actividad de *Artes y patrimonio*, puntualmente dentro de las artes visuales.
- Diseño editorial, ubicado dentro de las *Industrias culturales* como actividad asociada, específicamente en Editorial.
- Marketing, diseño web y UX/UI, relacionado con la actividad *Creaciones funcionales*, específicamente en publicidad, diseño y medios digitales.

Tendencia de crecimiento en las industrias creativas y culturales de Bogotá

Las tendencias de crecimiento del sector de la economía Cultural y Creativa han sido favorables en los últimos años con una tendencia al crecimiento constante, tanto a nivel nacional como a nivel local (Bogotá D.C.). A nivel nacional el crecimiento de la economía Cultural y Creativa ha tenido una tasa de crecimiento del 3,4% en el periodo 2022-2023 según el boletín técnico presentado por el DANE y la Cuenta Satélite de Economía Cultural y Creativa (CSECC) (DANE, 2024).

En Bogotá, el panorama es similar, en un esfuerzo de fortalecer el sector cultural y creativo la Red de Distritos Creativos (REDD) ha presentando una tasa de crecimiento del 14,8% en el periodo 2015-2022pr, cuya participación ha sido en promedio del 53,4% en la capital. (DANE, 2023a, pág. 12,17).

Valor agregado cultura y economía creativa de Bogotá

Tasas de crecimiento

Serie encadenadas de volumen con año de referencia 2015

2015-2022pr

p preliminar
pr provisional

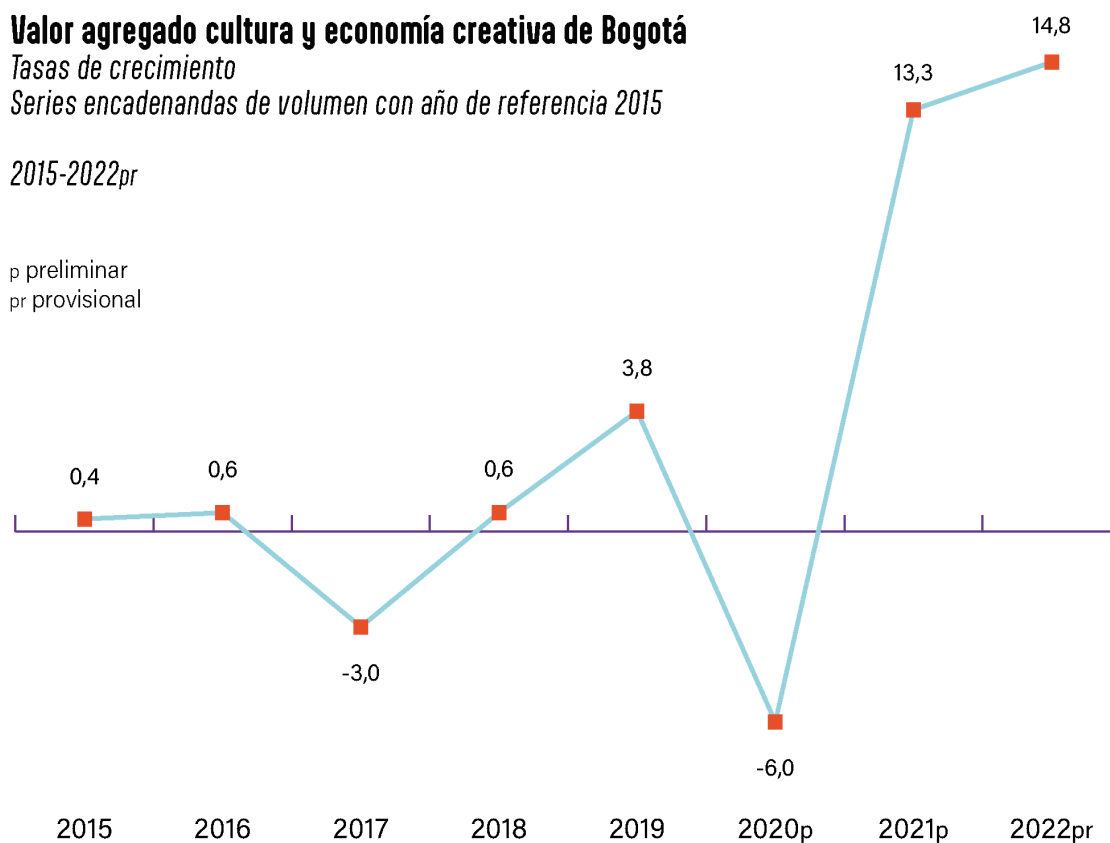


Gráfico 1. Datos del DANE / gráfico LR-AL (2023a)

Esto demuestra un crecimiento notable en la industria cultural y creativa de Bogotá, y que desde 2015 hasta el 2022 ha estado en aumento, en su mayor parte. Por lo tanto, los servicios que ofrecemos son capaces de suplir una parte de esa demanda teniendo en cuenta el análisis del panorama general en la que el diseño gráfico indiscutiblemente ejerce su presencia.

Desempeño de las actividades principales del sector cultural y creativo de Bogotá

El sector cultural y creativo ha contribuido con 17.202 millones de pesos a la ciudad, este aporte se distribuye entre las tres principales actividades del sector: 1) *Creaciones funcionales*, liderando con un 64,5%. 2) *Industrias culturales*, aportando con un 24,0%, y finalmente, 3) *Artes y patrimonio*, con un 11,5% (DANE, 2023a. pág. 8).

Composición del valor agregado según áreas de la economía cultural y creativa de Bogotá *Promedio 2014-2022*

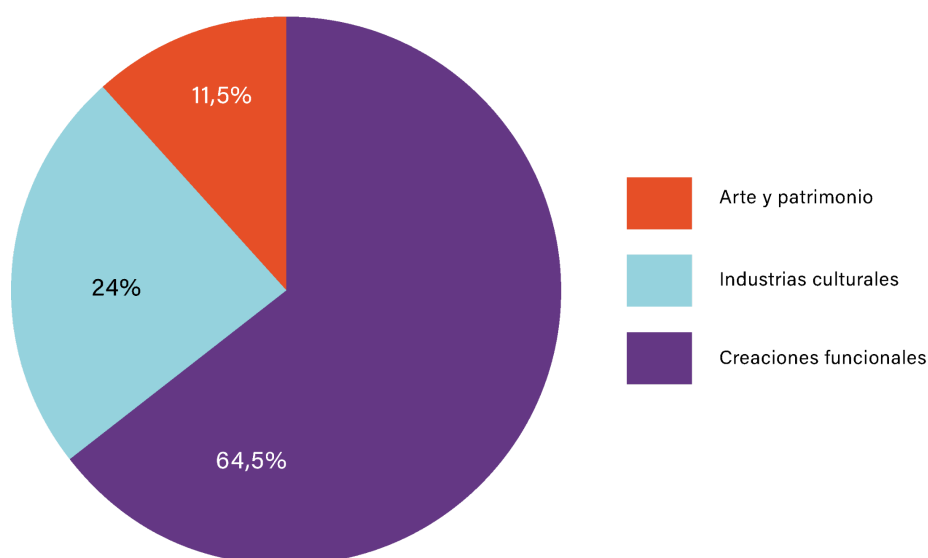


Gráfico 2. Datos del DANE (2023a)

La oferta que se maneja en HYBRIDE Design nos permite cubrir estas tres grandes áreas como se ha detallado anteriormente en este documento. Por lo tanto, la versatilidad de los servicios en desenvolverse en las diferentes ramas de las industrias culturales y creativas, nos da la ventaja de acceder a usuarios en cada sector ampliando nuestro alcance creando usuarios potenciales a adquirir cualquier servicio.

Tendencia de producción y consumo

La economía cultural y creativa en Colombia en términos de producción y consumo ha tenido un crecimiento a lo largo de los años desde el 2014, llegando a alcanzar en valor agregado dentro de la economía del país unos \$35,8 billones en el 2022 (Velásquez, 2023).

Economía cultural y creativa

Valor a precios corrientes en billones de pesos

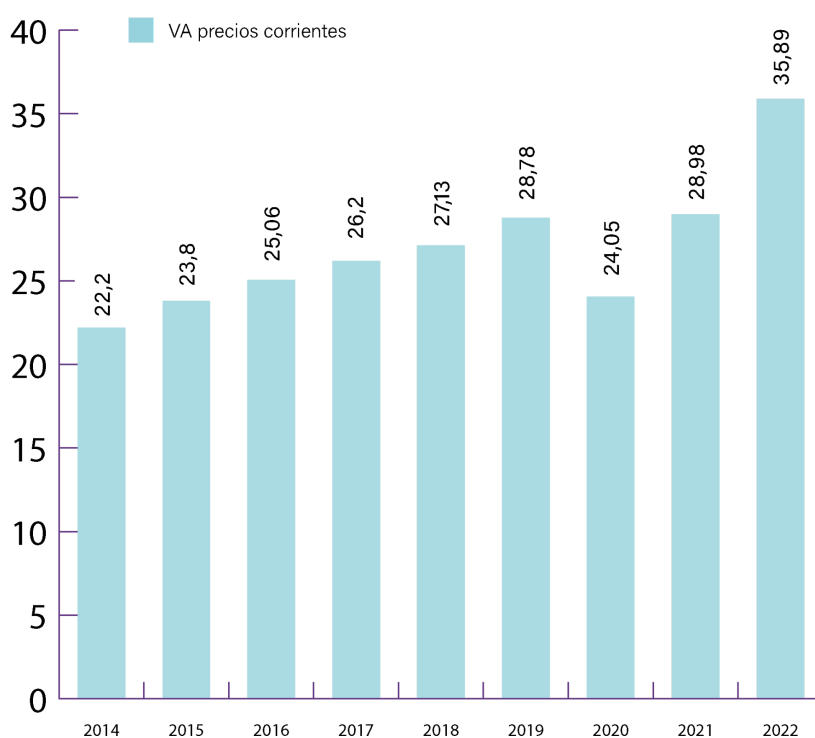


Gráfico 3. Gráfico extraído de La República (Velásquez, 2023)

Este crecimiento en el sector ha aportado al país un 3% en el PIB generando más de medio millón de empleos, siendo Bogotá el que concentra el 92% de la oferta en los servicios creativos. Convirtiendo a Colombia en el segundo país que exporta bienes culturales en toda Latinoamérica. (Corferias, 2023). Esto sitúa a HYBBRIDE Design en un lugar favorable ejerciendo el diseño gráfico dentro de las industrias creativas y culturales que ofrece Bogotá.

Panorama local del diseño gráfico

Actualmente, con el avance de los medios digitales y los medios audiovisuales, la comunicación visual ha tomado gran relevancia, siendo el diseño gráfico una de las industrias más favorecidas de este fenómeno con una empleabilidad del más del 90% en todo el mundo. Esto nace de la necesidad de los comercios, negocios y emprendimientos de tener una buena presencia en medio digitales, priorizando la efectiva comunicación a través de redes sociales y demás plataformas de comercio electrónico. (Infobae, 2022).

¿Dónde está la oferta en diseño?

Ubicación diseñadores independientes y estudios de diseño

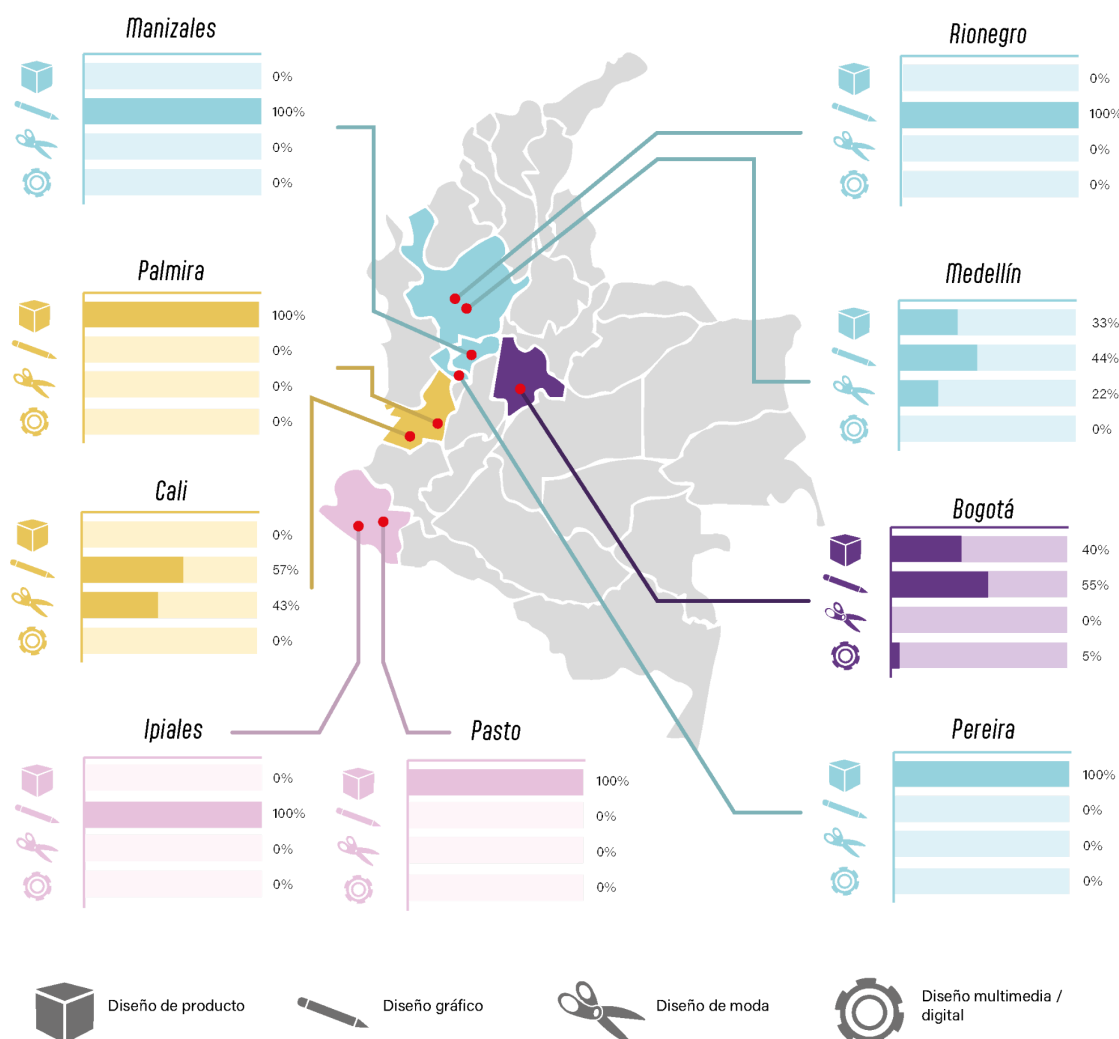


Gráfico 4. Red Académica de Diseño, RAD. (2015) Infografía Observatorio de tendencias en Diseño

La oferta de diseño en el país se encuentra dividida en cuatro grandes sectores, según la RAD, (2015): 1) Diseño de productos, 2) Diseño gráfico, 3) Diseño multimedia y, 4) Diseño de moda. La oferta de estos sectores enfocados en Bogotá corresponde a un 55% liderado por el diseño gráfico, seguido del diseño de producto con un 40% y finalmente, el diseño de multimedia con un 5% de oferta.

HYBBRIDE Design se ubica en la rama del diseño gráfico en su totalidad, abarcando de manera parcial el diseño multimedia, siendo el diseño de página web, UX/UI los servicios de la agencia que cubre esta área. Esto genera una gran oportunidad de adquirir usuarios potenciales, puesto que solo en Bogotá estas dos áreas abarcan el 95% de la oferta, convirtiendo estas áreas en un entorno competitivo el cual podemos desarrollarnos.

Empleabilidad del diseñador

Números de ocupados

Se usan datos expandidos con proyecciones de población del Censo Nacional de Población y Vivienda (CNPV) 2018.

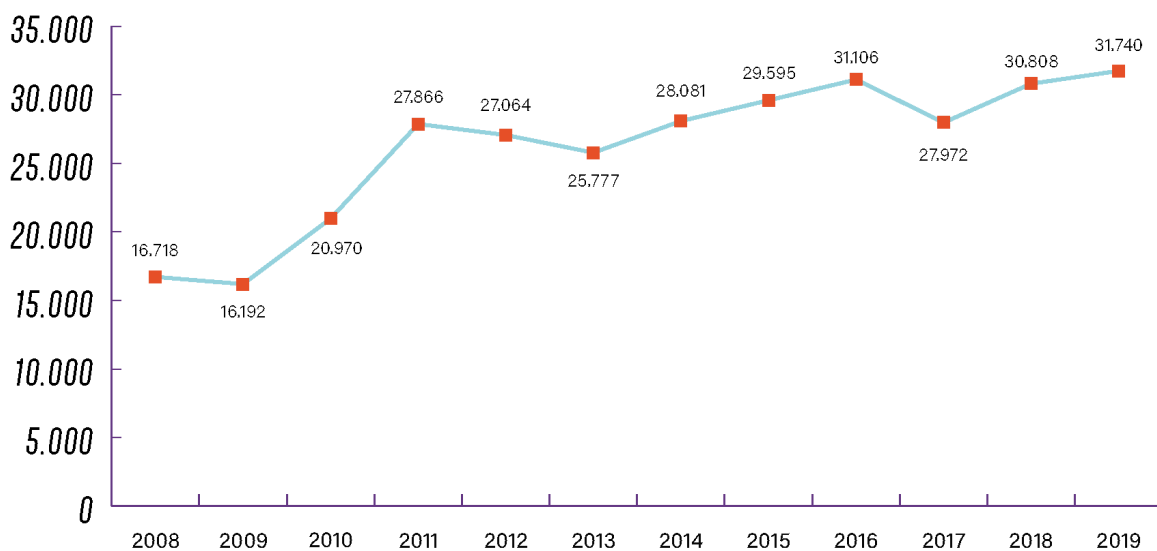


Gráfico 5. Número de ocupados en diseño gráfico. Ministerio del Trabajo. Reporte

La empleabilidad de un diseñador gráfico según el reporte del Ministerio de Trabajo (2008-2019) ha estado en crecimiento, encontrándose en el puesto 105 de 676 en empleabilidad, alcanzando a un aproximado de 30.000 diseñadores que se encuentran ejerciendo su profesión.²

El reporte demuestra que existe una demanda por parte de la adquisición de servicios de diseño, y, que por lo menos en el ámbito empresarial, el diseño gráfico es fundamental para su debido funcionamiento en el área de comunicación.

Cantidad de diseñadores vinculados vs. cantidad de empleados activos a la fecha por sectores económicos por tamaño de la empresas donde laboran

El porcentaje de diseñadores dentro de los departamentos de diseño por tamaño de empresa

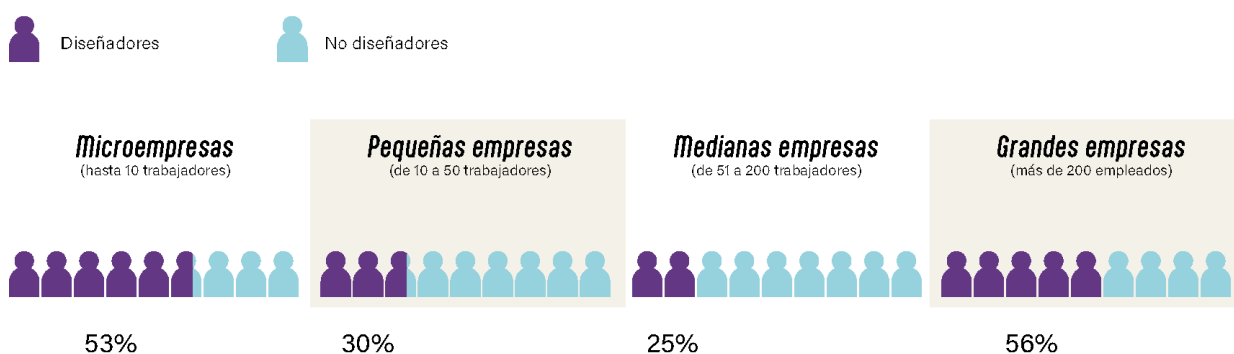


Gráfico 6. Red Académica de Diseño, RAD. (2015) Infografía Observatorio de tendencias en Diseño

HYBBRIDE Design obtiene una gran oportunidad en términos de demanda para ofrecer sus servicios, ya que la RAD, plantea que las microempresas y las grandes empresas invierten en más de un 50% en diseñadores en sus departamento de diseño, lo cual, el emprendimiento puede entrar como motor de apoyo o incluso con contrato en distintos proyectos, teniendo en cuenta que esos dos tipos de empresa son quienes más emplean diseñadores gráficos.

² Revisar Anexos: Reporte Ministerio de Trabajo

Público objetivo

Análisis de competencia

Competencia directa			
<i>SuWeb</i>	Propuesta de valor Ofrecen una amplia variedad de servicios de publicidad, marketing y branding para empresas y emprendedores (Su Web, 2023).		
Marketing Su público objetivo son los empresarios y emprendedores, tienen un lenguaje que no logra ser distintivo ni cercano a los clientes, es técnico y en materia de redes sociales no se encuentran activos.	Fortalezas Cuentan con un programa de alianzas con emprendedores, ofreciendo descuentos y precios especiales a quienes decidan trabajar con ellos (Su Web, 2023).	Debilidades Presentan un lenguaje que es alejado y también desconocido para el cliente. Debido al gran portafolio de servicios que ofrecen en su página principal es tedioso tener que leer todos los servicios sin una clasificación o jerarquización de la información clara.	Servicios Su Web (2023) ofrece servicios en: ● Diseño de Páginas Web ● Posicionamiento SEO en Buscadores ● Desarrollo de Apps personalizadas ● Creación y Rediseño de Marca ● Diseño Gráfico y Logos ● Marketing Digital y Redes Sociales
<i>Designare agencia</i>	Propuesta de valor Potenciamos la imagen de empresas en desarrollo mediante diseño y producción gráfica creativa, especializada en campañas publicitarias, activaciones y <i>Branding Consulting</i> . Transformamos tus ideas en realidad, brindando acompañamiento cercano en creación y relanzamiento de marca.(DESIGNARE agencia diseño gráfico, 2021).		
Marketing Se autodenominan como una de las tres mejores agencias de Bogotá, haciendo hincapié en premios de Behance, de esta manera llama a los usuarios a que adquieran sus servicios.	Fortalezas Cuentan con precios competitivos divididos para los diferentes tipos de empresas ofreciendo paquetes o precios personalizados según el servicio (DESIGNARE agencia diseño gráfico, 2021).	Debilidades Para mantener unos precios competitivos lo más probable es que hagan uso de contratación de servicios a terceros, haciendo que la calidad gráfica varíe de un proyecto a otro e incluso que la propia marca de la agencia no mantenga un identidad gráfica unificada.	Servicios DESIGNARE agencia diseño gráfico (2021) ofrece servicios en: ● Diseño gráfico ● Diseño Editorial ● Diseño Pagina Web - Tienda en línea ● Diseño de video y fotografía de producto
<i>Bluecell comunicación</i>	Propuesta de valor Ofrecen una amplia variedad de servicios de publicidad, marketing y branding para empresas y emprendedores (Bluecell comunicaciones, 2024).		
Marketing Su público objetivo son los empresarios y emprendedores, tienen un lenguaje que no logra ser distintivo ni cercano a los clientes, es técnico, en redes sociales no se encuentran activos.	Fortalezas Cuentan con una amplia experiencia y buena posición en el mercado llegando a colaborar de manera internacional. Pueden ser potenciales aliados (Bluecell comunicaciones, 2024).	Debilidades Su foco de mercado la hace depender de cuentas grandes lo cual lo expone a un mayor riesgo de pérdidas, comprometiendo la expansión a nuevos clientes.	Servicios Bluecell comunicaciones (2024) ofrece servicios en: ● Diseño web ● Desarrollo ● Experiencia de usuario ● E-commerce

<i>Mi mouse interactivo</i>	Propuesta de valor Ofrecen una amplia variedad de servicios de publicidad, marketing y branding para empresas y emprendedores (Mouse Interactivo SAS, 2024).		
Marketing	Fortalezas Tienen una amplia gama de servicios, junto con una identidad de marca sólida. En cuanto a experiencia han trabajado para marcas como Natura, Grupo Nutresa, Cinemark, etc (Mouse Interactivo SAS, 2024).	Debilidades Su actividad en redes durante el último año ha sido casi nulo.	Servicios Mouse Interactivo SAS (2024) ofrece servicios en: • Branding corporativo • Desarrollo web - UX/UI • Producción de video • Producción de fotografía • Posicionamiento SEO • Inbound Marketing
<i>Palacio: Agencia creativa</i>	Propuesta de valor Palacio: Agencia Creativa es un socio estratégico apasionado por crear y conectar. Su equipo de profesionales se dedica a convertir en realidad las ideas, historias, experiencias y proyectos de sus clientes.		
Marketing En redes comparten testimonios de clientes y muestran los trabajos realizados en formatos post y reel.	Fortalezas Su imagen de marca se encuentra alineado con la profesionalidad que buscan transmitir a los clientes, presentan sus servicios de manera clara sin recurrir a tecnicismos (Palacio, 2024).	Debilidades	Palacio (2024) ofrece servicios en: • Diseño ○ Branding ○ Diseño editorial ○ Diseño de empaques ○ Diseño publicitario • Audiovisual ○ Videoclips corporativos ○ Motion Graphic ○ Videos publicitarios ○ Fotografía • Marketing ○ Estrategia SEM/SEO ○ Email marketing ○ Social media • Web ○ Landing page ○ Página web corporativa ○ E.commerce ○ Blog

Tabla 1. Competencia directa, análisis

Competencia indirecta	
<i>Consume and créate</i>	Propuesta de valor Ofrecer servicios de identidad de marca, estrategias de marketing y diseño web tratando tu empresa como si fuera nuestra (Consume & Create, 2024).

Marketing Su estrategia gira entorno a la pertenencia con el trabajo y su compromiso con el cliente el cual se puede ver reflejado en copys cómo your business is our business, a su vez toman siguen una linea grafica entorno al menu de restaurante con bastante contraste puesto que su propuesta grafica es a blanco negro.	Fortalezas Tienen una línea de comunicación clara y son fieles a ella, demuestran cercanía, versatilidad y confianza hacia cliente (Consume & Create, 2024).	Debilidades Dentro de su plataforma web cuentan con solo dos medios de contacto (correo e instagram)	Servicios Consume & Create (2024) ofrece servicios en: ● Estrategia ○ Marca ○ Naming ○ Contenido ● Diseño ○ Identidad de marca ○ Packaging ○ Impresos ● Interactividad ○ Sitio web ○ Aplicaciones ○ Juegos
MangoLab Propuesta de valor Laboratorio gráfico que ayuda a empresas a consolidar su identidad de marca siendo fiel a su esencia (MANGO[LAB], 2024).			
Marketing Dentro de sus redes se dedican a compartir contenido relacionado con el diseño gráfico, a su vez realizan publicaciones en torno a festividades y fechas espaciales conocidas en su gran mayoría.	Fortalezas Cuentan con una larga trayectoria, innovación y creatividad de sus trabajos realizados (MANGO[LAB], 2024).	Debilidades No cuentan con una narrativa propia, tiende a ser un blog, dentro de su plataforma carece de estrategias para la obtención de clientes como puede ser el embudo de funnel u otras estrategias.	Servicios MANGO[LAB] (2024) ofrece servicios en: ● Identidad corporativa ● Sitio web ● Redes sociales ● Naming ● Diseño gráfico ● Editorial ● Marketing

Tabla 2. Competencia indirecta, análisis

Posición de servicios de HYBRIDE Design frente a la competencia

HYBRIDE Design			
Marketing Desde HYBRIDE Design queremos brindar cercanía y confianza a nuestros clientes, es por ello que nuestra estrategia está enfocada en mostrar nuestros trabajos realizados, brindar apoyo con un tono diferenciador y único.	Fortalezas Abarcamos 4 líneas de servicio que engloba gran parte de las necesidades de nuestro público. Los cuales son puntuales las áreas que abarcamos, a diferencia de algunos competidores que presentan muchas opciones que pueden confundir a los clientes.	Debilidades Dentro de nuestros servicios no ofrecemos fotografía y grabación de video, en comparación con la competencia.	Servicios ● Ilustración ● Diseño Editorial ● Web - UX/UI ● Marketing

Tabla 3. Análisis de competencia respecto a los servicios de HYBRIDE Design

Buyer persona

1)



Buyer persona

Angélica Parra

Angélica Parra trabaja como directora de comunicaciones en una empresa retro periodística, la cual quiere posicionarla entre las líderes del mercado.

Datos demográficos

- **Edad:** 45 años
- **Sexo:** Femenino
- **País:** Colombia, Bogotá
- **Educación:** Profesional en comunicación Social y periodismo
- **Ocupación:** Directora de comunicaciones
- **Hijos:** 3
- **Estado civil:** Casada
- **Poder adquisitivo:** Alto (entre 4-6 SMMLV)

Intereses

- Como directora de comunicaciones busca aliados para mejorar la comunicación de la empresa en medios aplicados en activos digitales
- Desea establecer una identidad visual sólida y fortalecer la presencia de la marca mediante un sitio web.

Tiempo libre

Le gusta ir a eventos y exposiciones culturales de la ciudad, también consume documentales y películas de interés social que ve con su familia. Suele ver revistas para empaparse de referencias gráficas para implementar en su empresa.

Eventos

Feria del Libro
SOFA
Seminarios de comunicación digital
BOGOSHORTS
Semana del periodismo

Redes



Imagen 1. Creación propia, buyer persona 1

2)



Buyer persona

Laura Martínez

Laura trabaja como médica veterinaria en un empresa de veterinaria y está a puertas de abrir su propio consultorio.

Datos demográficos

- **Edad:** 33 años
- **Sexo:** Femenino
- **País:** Colombia, Bogotá
- **Educación:** Médico Veterinaria, con especialización en Medicina Interna de Pequeños animales
- **Ocupación:** Veterinaria y dueña de un consultorio veterinario
- **Hijos:** 1
- **Estado civil:** Soltera
- **Poder adquisitivo:** Medio (entre 2-3 SMMLV)

Intereses

- Busca estrategias para crecer en redes sociales y mejorar la imagen y presencia digital de su negocio.
- Quiere publicitar su negocio tanto en activos digitales como medios offline a través de ilustración científica sobre animales y diagramas educativos

Tiempo libre

Suele ir a refugios de animales para hacer voluntariados con su hijo. Le apasiona la ilustración sobre animales y lee libros sobre divulgación científica sobre animales, información que le gusta compartir en sus redes sociales enfatizando la importancia de cuidarlos.

Eventos

AgroExpo
ExpoPet Colombia
Feria del Libro
Mediamorfosis Colombia

Redes



Imagen 2. Creación propia, buyer persona 2

3)



Buyer persona

Jorge Rodríguez

Jorge trabaja como coordinador de una agropecuaria donde de encarga de las ventas de la producción en los feriadados campesinos dentro de Bogotá.

Datos demográficos

- **Edad:** 56 años
- **Sexo:** Masculino
- **País:** Colombia, Bogotá
- **Educación:** Profesional en administración de empresas
- **Ocupación:** Coordinador de ventas
- **Hijos:** 2
- **Estado civil:** Casado
- **Poder adquisitivo:** Alto (entre 4-6 SMMLV)

Intereses

- Busca estrategias para una mayor apertura al mercado ante las nuevas tecnologías y en activos digitales en medios rurales
- Suele asistir a ferias y eventos para analizar las interacciones, crear contactos y analizar la competencia
- Busca formas innovar las ventas a través de un diseño funcional sostenible

Tiempo libre

Le gusta la fotografía enfocada en la naturaleza, tiene afición por la jardinería y agricultura urbana, hábitos que comparte con su familia. Le gusta leer sobre prácticas sostenibles que puede implementar en su estrategia de ventas.

Eventos

GoFest (Cámara de comercio)
Ferias sobre sostenibilidad
Colombia 4.0
Ferias de mercado campesino

Redes



Imagen 3. Creación propia, buyer persona 3

Fundamentación humanista

La Universidad Santo Tomás, en la facultad de diseño gráfico, enfoca el diseño como componente de transformación social, a partir de ahí, se plantea cómo el diseño gráfico puede impactar a la sociedad. En nuestra formación como diseñadores gráficos profesionales hemos aplicado este enfoque a lo largo de nuestra carrera, lo cual nos ha permitido no solo diseñar sino aplicar la investigación-creación para poder aportar soluciones a problemas que desde nuestra área se nos hace posible solucionar.

Esto convierte entonces al diseño no solo en un acto de hacer sino también de análisis y acción, el poder comunicativo abre las puertas a que el diseño accione en áreas que en una mirada superficial se alejan del diseño gráfico. Hemos aprendido que el diseño sin un sentido de transformación social es un producto más, sin mensaje ni propósito, el diseño debe ser ese componente que parte desde la innovación que genere cambios y propuestas que marquen una huella en la sociedad.

Este pensamiento no solo se ha quedado en la academia, HYBBRIDE Design ha implementado esa filosofía de innovación para el cambio en todos sus servicios, llevando a cabo la investigación-creación en los procesos de cada uno de los servicios, diseño con propósito. Esto se hace más evidente en los *InProjects* de la agencia, donde cada proyecto plantea un problema y a través del diseño gráfico se propone a aportar en dicha solución desde el diseño, esto nos ha permitido aplicar lo aprendido desde la academia hasta la sociedad.

Marco normativo

Dentro del marco normativo a lo que compete el diseño y gráfico, el emprendimiento y constitución empresarial podemos encontrar lo siguiente:

Ley 1915 de 2018

La Ley 1915 de 2018 de Colombia moderniza el régimen de derechos de autor, ampliando la duración de los derechos patrimoniales a 70 años después de la muerte del autor, y 70 años desde la publicación para obras colectivas. Esta ley endurece las sanciones para quienes infringen los derechos de autor, fortaleciendo las medidas contra la piratería y el uso no autorizado de obras protegidas. Además, incorpora excepciones que permiten el uso de dichas obras sin autorización en contextos específicos, como en bibliotecas, instituciones educativas y para personas con discapacidad visual, entre otros.

La ley también refuerza la regulación de las sociedades de gestión colectiva, garantizando mayor transparencia en la recaudación y distribución de regalías a los creadores. Asimismo, protege los derechos conexos de artistas, intérpretes, productores de fonogramas y emisoras, ampliando su duración también a 70 años. Además, prohíbe la elusión de las medidas tecnológicas de protección que los autores implementan, estableciendo sanciones para quienes vulneren estas protecciones. En conjunto, la Ley 1915 responde a los compromisos internacionales de Colombia en propiedad intelectual, equilibrando la protección a los creadores con excepciones para usos educativos y sociales (Congreso de Colombia, 2018).

Ley 590 del 10 de julio del 2000

La Ley 590 de 2000 en Colombia, conocida como la Ley de Mipymes (micro, pequeñas y medianas empresas), promueve su desarrollo y competitividad. Establece un marco institucional para apoyar a estas empresas mediante incentivos, acceso a financiamiento y facilidades en procesos administrativos. La ley fomenta la creación de empleo y el fortalecimiento de la economía, impulsando la innovación y el acceso a nuevas tecnologías. Además, promueve la simplificación de trámites para la constitución de empresas y crea programas de capacitación y asistencia técnica, favoreciendo su formalización y crecimiento sostenible (Congreso de Colombia, 2000).

Acta de constitución empresarial

El acta de constitución de una empresa es un documento legal clave en su creación, que formaliza los acuerdos y decisiones de los socios durante la reunión de constitución. Este documento establece las bases para el funcionamiento y gestión de la empresa, y es legalmente vinculante entre los socios. Además, es esencial para realizar cualquier trámite o gestión relacionada con la empresa (Barriga, 2023).

RUT

El RUT (Registro Único Tributario), administrado por la DIAN, es un mecanismo utilizado para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones tributarias, aduaneras y cambiarias en Colombia. Cada inscrito recibe un NIT (Número de Identificación Tributaria), que permite su individualización en materia fiscal. El RUT proporciona información confiable y actualizada para facilitar el cumplimiento de obligaciones y simplificar trámites, lo que ayuda a reducir costos. También permite que terceros identifiquen la actividad económica de un inscrito en relaciones comerciales, laborales o económicas.

La inscripción en el RUT debe hacerse antes de iniciar actividades económicas, cumplir con obligaciones ante la DIAN, o realizar operaciones aduaneras. Las personas naturales que adquieran la obligación de declarar impuestos sobre la renta tienen hasta el vencimiento de la declaración para registrarse. En algunos casos, la DIAN puede inscribir de oficio a los obligados, previa orden judicial o administrativa, notificando al interesado según las normas vigentes. El RUT permite a la DIAN ejercer un mejor control sobre el cumplimiento de las obligaciones fiscales, y su inscripción tiene plena validez legal una vez registrada en el sistema de la entidad (DIAN, s. f.).

Reglas fiscales: IVA e impuesto sobre la renta

Una política fiscal responsable debe ser guiada por una conducta para una mejor transparencia y sostenibilidad para garantizar el crecimiento económico, actuando como un salvaguarda a posibles déficits que surgen a partir de incentivos políticos maliciosos, OECD (2020). Entre ellas se encuentra el IVA y el impuesto sobre la renta, que aportan una parte de los recursos al Estado lo cual permite sostenerse.

Registro mercantil

Este registro se hace en la Cámara de Comercio de Bogotá, en el caso de HYBBRIDE Design, se trataría de un registro como persona jurídica. Para su trámite se exige la presentación del documento de identidad, formato impreso con las responsabilidades de la persona jurídica y el registro único empresarial (RUES). (CCB, s.f)

Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) es un tipo de empresa jurídica que se acopla a las necesidades de pequeños y medianos emprendimientos debido a su flexibilidad, responsabilidad limitada y una fácil constitución, donde se puede comenzar a partir de un

único socio, así adaptarse en un futuro a las necesidades que vaya adquiriendo HYBBRIDE Design.

Protección de datos y privacidad

La Ley 1581 de 2001 y Decreto 1377 de 2013 abarcan todo aquello sobre la protección de datos y privacidad, en la cual estipulan que debe reconocerse y protegerse los derechos de las personas a “*conocer, actualizar y rectificar las informaciones que se hayan recogido sobre ellas en bases de datos o archivos que sean susceptibles de tratamiento por entidades de naturaleza pública o privada*” (Superintendencia de Industria y Comercio, s.f)

Esto garantiza la protección al usuario con el uso de sus datos personales que para nuestros servicios, serán usados para la realización de algún producto requerido según la necesidad del usuario.

Modelo de negocio

Matriz dofa

Se presenta la matriz DOFA como técnica de encontrar aciertos y fallos para una mejoría, siendo así se mostrará dos matrices, una general donde se muestran las características de la propuesta global. Y una segunda que pretende enfrentar esas características para mostrar posibles escenarios que puede sufrir la agencia y de esta manera buscar una solución o aprovechar la oportunidades.

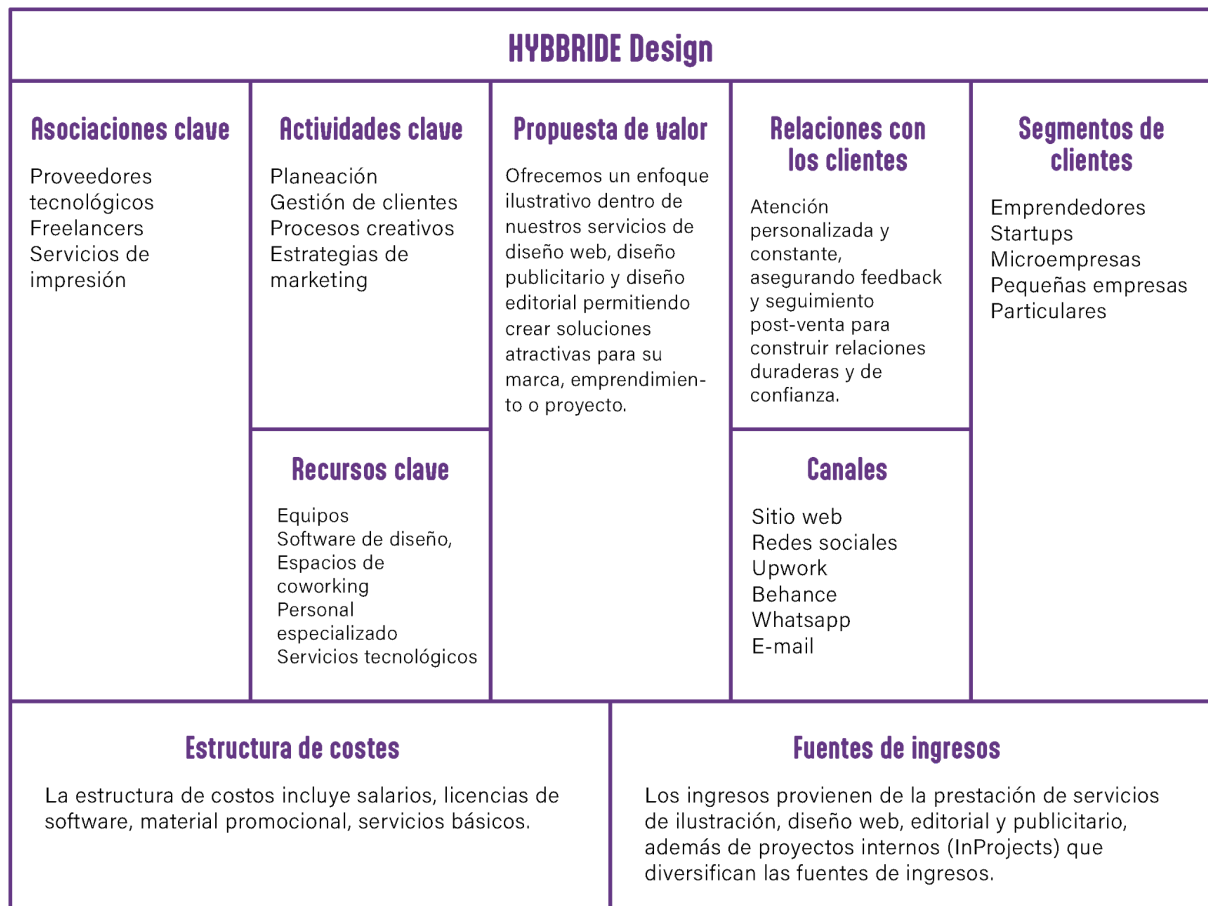
Fortalezas	Debilidades
- Contamos con proyectos de investigación con buena proyección, con el que podemos establecer alianzas con instituciones públicas. - Actualmente contamos con asesoramiento por parte de profesores de la universidad a través de semilleros que nos pueden guiar en el proceso de consolidar y establecer nuestra agencia. - Tenemos la posibilidad de establecer alianzas con otras agencias, para así generar una red de apoyo entre los mismos.	- La falta de clientes, o la preferencia de estos por otras agencias puede afectar la continuidad de la agencia. - Mala gestión de los proyectos entorno a la mala toma de decisiones en planeación como en presupuesto o un mal flujo de trabajo. - Mala gestión del servicio y atención al cliente.
Oportunidades	Amenazas
- Contamos con un equipo habilidoso a la altura de cualquier reto de diseño. - Contamos con el software y los equipos para desarrollar sin problemas los diseños. - Contamos con conocimientos de investigación y gestión de proyectos que nos permiten dirigir y conceptualizar de manera eficaz.	- Por ser una agencia emergente, tenemos poca experiencia. - No contamos con un espacio físico propio de la agencia que nos permita una mejor comunicación en equipo. - Contamos con pocos proyectos hechos para clientes reales para alimentar nuestro portafolio y ganancias.

Gráfico 7.Creación propia. Primera matriz DOFA, aspectos generales.

	Oportunidades	Amenazas
Fortalezas	Se buscará asesoramiento a personas que se desempeñen en rubros que estén en línea con las funciones de la agencia buscando abarcar aspectos como son la administración, gestión de proyectos y economía de la agencia. Mediante el Networking podemos buscar que las personas nos recomienden dentro de proyectos de diferentes empresas, instituciones públicas u otra organización que requiera de nuestros servicios.	Se puede atraer a los clientes con una buena gráfica, de esta manera demostrando las habilidades que tenemos en el campo del diseño, cuya característica engloba el existir de la agencia. Teniendo en cuenta que el equipo tiene bases de investigación y gestión hay dos rutas para superar una posible mala gestión: 1) Analizar antecedentes de otras agencias y cómo han superado este tipo de retos, 2) Crear una ruta de acción que mitigue los posibles daños en términos económicos en base a la experiencia que adquiera la agencia.
Debilidades	Se contará con una cultura de trabajo óptima que favorezca el coworking, sin necesidad de contar con espacio físico estable. Para ello se contarán con espacios de encuentro con el cliente el cual le favorezca a la movilidad de ambas partes. Para contrarrestar nuestra falta de experiencia, se ofrecerán precios competitivos para así obtener clientes y proyectos, asumiendo que con el paso del tiempo se ganará experiencia y a su vez se aumentarán las tarifas. Para obtener una base de clientes inicial se buscará proponer y ofrecer nuestros servicios ya sea a negocios de manera física como presencial.	Se puede analizar casos similares de crisis en otras agencias, de esta manera, tener una ruta de acción más clara. Aprovechar el apoyo académico para proponer soluciones en base a la experiencia y saberes de aquellos más experimentados.

Gráfico 8. Creación propia. Segunda matriz DOFA enfrentada, posibles soluciones.

Modelo canvas



Gráfica 9. Creación propia. Modelo Canvas HYBBRIDE Design.

Propuesta de valor

Ofrecemos un enfoque ilustrativo dentro de nuestros servicios de diseño web, marketing y diseño editorial permitiendo crear soluciones atractivas para su marca, emprendimiento o proyecto.

Relaciones con el cliente

Nuestra relación con los clientes se basa en una asistencia personalizada y proactiva, esencial para comprender en profundidad sus necesidades, objetivos y expectativas dentro del proceso de diseño. La interacción cercana con cada cliente es clave para ofrecer soluciones que no

solo cumplan con sus requerimientos, sino que también superen sus expectativas, generando una experiencia positiva y duradera.

El recorrido de nuestros potenciales clientes sigue esta estructura:

- Acceso a nuestras plataformas de comunicación: Google, Instagram, Facebook, Upwork y nuestro sitio web. Estas plataformas nos permiten estar disponibles y visibles en diversos canales digitales, facilitando el acceso a la información sobre nuestros servicios.
- En cada plataforma se incluye un enlace directo a nuestro chat de WhatsApp, donde nuestros clientes pueden recibir atención rápida y eficiente.
- El chat es gestionado por un ejecutivo de cuentas, que se encarga de brindar una atención personalizada, haciendo preguntas clave para comprender las necesidades, el estilo y los objetivos del cliente. Esta etapa es crucial para ofrecer una cotización preliminar acorde con los requerimientos planteados.
- Si el cliente está interesado en continuar, se programa una reunión virtual o presencial, donde se detallan aspectos como tiempos de entrega, condiciones de pago y otras necesidades específicas del proyecto. Esta reunión no solo permite aclarar expectativas, sino que también fomenta una mayor confianza y una colaboración más fluida desde el inicio.
- Durante la prestación de nuestros servicios, se establecen fechas clave y reuniones de revisión periódicas, las cuales aseguran que el cliente esté informado sobre el progreso y pueda dar feedback en cada fase del proceso creativo. Este seguimiento constante es parte integral de nuestra metodología para garantizar la satisfacción del cliente y ajustar cualquier detalle en tiempo real.

Además, buscamos establecer una relación a largo plazo con nuestros clientes. Por ello, una vez finalizado el proyecto, ofrecemos un seguimiento post-venta para asegurarnos de que el

producto entregado cumple con sus expectativas y para detectar oportunidades de mejora o futuros proyectos.

En HYBBRIDE Design valoramos la retroalimentación constante de nuestros clientes, lo cual nos permite seguir mejorando nuestros procesos y fortalecer la relación. Esta cercanía genera confianza y fomenta la recomendación, creando una red de clientes satisfechos que vuelven a nosotros para futuras colaboraciones.

Canales de comunicación y distribución

Los servicios de HYBBRIDE Design siguen dos modelos de distribución en la prestación de estos. El primer modelo es B2B (Business to Business) relacionado con la prestación de nuestros servicios a otras empresas o emprendimientos. El segundo modelo es B2C (Business to Consumer) donde HYBBRIDE Design brinda sus servicios a clientes particulares por proyectos y relacionados.

Para llegar a nuestro segmento de interés (emprendedores, empresarios, proyectos independientes y startups) hemos planteado 6 plataformas digitales en las que se estarán promocionando nuestros servicios:

- Instagram y Facebook: En estas plataformas se publicarán información acerca de los servicios, como es el proceso de la prestación de nuestros servicios, trabajos realizados (portafolio), y contenido de interés a nuestro segmento el cual pueda ser abordado desde el diseño. En estas dos plataformas, el cliente podrá contactarnos directamente por mensaje directo dentro de las mismas plataformas o a través del redireccionamiento a nuestro número de whatsapp y sitio web. Adicional a ello permite la realización de campañas publicitarias, lo cual permite lograr una buena gestión de promoción y atención al cliente.

- Upwork: Upwork es una plataforma digital que conecta principalmente profesionales con clientes de todo el mundo, la plataforma funciona de manera que el profesional elija el trabajo al que quiera aplicar dentro de los publicados por los clientes dentro de la plataforma (Espinoza, 2023). En esta plataforma se publicarán nuestros servicios, tarifas y portafolio, dentro de ella se aplicará a proyectos los cuales sean de interés para la agencia, permitiendo bastante flexibilidad a la hora de abordar o no ciertos proyectos.
- Behance: Behance es una plataforma de Adobe la cual es usada para mostrar y descubrir diversos trabajos creativos, esta red nos ayuda a mostrar nuestro portafolio así mismo de los proyectos internos de la agencia, de esta manera, nos permite mostrar nuestros servicios al mundo profesional. (Universidad Piloto de Colombia, s.f)
- LinkedIn: Esta plataforma es usada como una red social profesional la cual permite conectarse con otros profesionales y empresas, esto nos permite publicar nuestra experiencia y proyectos (Exprimiendo LinkedIn. s,f), de esta manera, al igual que Behance es un puente de entrada para dar a conocer nuestro trabajo al mundo profesional posibilitando un aumento de usuarios potenciales a adquirir nuestros servicios.
- Sitio web: Se trata de un sitio web de creación propia donde se muestran los servicios que ofrecemos, la propuesta de valor, portafolio y los medios de contacto que permiten al usuario conocer la agencia y explorar los trabajos y eventos en los que hemos estado involucrados. (Revisar anexos)

Para establecer contacto con nuestros clientes contamos con medios digitales y físicos:

- Medios digitales: Correo electrónico, whatsapp y plataformas para reuniones virtuales (meet, zoom, teams).

- Medios offline: Estos se realizan con el consentimiento del cliente donde se acuerda un punto de encuentro, las características del lugar de encuentro serán espacios pensados para coworking o reuniones.

Segmentos de cliente

En base a la información dada en el estudio de mercado y la realización del buyer persona, se estableció los siguientes segmentos de clientes:

- Emprendedores y startups: La necesidad de darse a conocer al mundo y marcar la diferencia ya sea de emprendimientos o de proyectos independientes, como se ha mencionado en el estudio de mercado, este tipo de cliente es quien está interesado en adquirir un servicio enfocado en pro de visibilizar su emprendimiento.
- Micro y pequeñas empresas: Este tipo de empresas son las que más contratan diseñadores como se explicó en el *gráfico 6*. Este tipo de cliente es quien está interesado en contratar a la agencia ya sea como apoyo en un departamento de diseño o comunicaciones, o suplir alguna necesidad particular.
- Particulares o independientes: Este tipo de cliente está enfocado directamente a quienes necesitan un servicio particular de diseño de sus intereses como ocurre en el caso del *buyer persona 2*, o está interesado en alguno de los productos procedentes de los proyectos internos de la agencia.

Fuentes de ingresos

Dentro de nuestras diferentes líneas de servicio en HYBBRIDE Design contamos con los siguientes rangos de precios:

- Ilustración: Esta línea se encuentra dentro de un rango entre los 104,000.00 COP hasta los 3,852,700.00 COP, y es comprendido por los siguientes productos:
Ilustración mano alzada, ilustración 2D - pixel, ilustración vectorial, historieta, infografía, boceto de personaje, etc.
- Diseño web: Esta línea se encuentra dentro de un rango entre los 104,000.00 COP hasta los 3,852,700.00 COP, y es comprendido por los siguientes productos:
Producción de sitio web, diseño de página plana, diseño de formulario, diseño de plantillas HTML, mantenimiento y actualización web, etc.
- Diseño editorial: Esta línea se encuentra dentro de un rango entre los 20,000.00 COP hasta los \$ 1,716,900.00 COP, y es comprendido por los siguientes productos: Diseño de doble página, diseño de página, catálogo de producto, diseño de libro por hoja, diseño de periódico por página, diseño de revista por página, diseño de portada y contraportada, volante, etc.
- Marketing: Esta línea se encuentra dentro de un rango entre los \$41,900.00 COP hasta los \$1,256,300.00 COP, y es comprendido por los siguientes productos: Diseño gran formato, afiche, póster, diseño de piezas para redes sociales, etc.
- Otros servicios: Esta línea de servicio se encuentra dentro de un rango de 167,000.00 COP hasta 2,931,400.00 COP, y es comprendido por los siguientes productos:
Manual de identidad, diseño de papelería, membrete, tarjeta corporativa, diseño de carpeta sencilla, diseño de brochure, diseño de factura, diseño de recibo, diseño de correo interno, etc.

Respecto a los medios de pago, se posibilita a nuestros clientes el pago en medios tales como efectivo, transferencia bancaria o consignación desde cualquier banco a nuestra cuenta bancaria de agencia.

Adicionalmente, la agencia cuenta con una opción alterna de fuente de ingresos cuyo nombre es inProjects. InProjects consiste en proyectos que se desarrollan de manera interna dentro de HYBBRIDE Design con diferentes fines. Como muestra de ello contamos con dos proyectos uno de ellos es “Arcano - Memorias de Bacatá”.

Arcano: Memorias de Bacatá es un proyecto multimedia enfocado en la conservación y revitalización de la tradición oral bogotana, específicamente sus mitos y leyendas. A través del uso de tecnologías digitales y narrativas contemporáneas, busca reconectar a las nuevas generaciones con su identidad cultural, creando productos como mapas interactivos, cortometrajes animados y experiencias de realidad virtual. Este proyecto no solo contribuye a la preservación del patrimonio inmaterial de Bogotá, sino que también promueve la apropiación cultural en el marco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, especialmente en relación con la creación de comunidades y ciudades sostenibles.

COSTOS	
Total costos fijos	\$ 9,084,948
Total costos variables	\$ 617,739
Total costos Únicos	\$ 379,567
Total costos mensuales	\$ 9,852,548
Inversión Inicial	\$ 10,082,253
Total con imprevistos (10%)	\$ 10,837,802

Tabla 4. Costos HYBBRIDE Design

Asociaciones clave

- Proveedores de Servicios Tecnológicos: Establecemos alianzas con empresas que proporcionan servicios de almacenamiento, hosting y otras plataformas tecnológicas

que permiten una gestión eficiente de los procesos internos y la prestación de servicios de alta calidad a nuestros clientes.

- **Freelancers y Colaboradores Externos:** Dada la diversidad de proyectos y la amplitud de nuestras líneas de servicios, es esencial contar con el apoyo de freelancers y colaboradores externos. Estos aliados actúan como refuerzos en momentos de alta carga de trabajo, garantizando la continuidad y calidad de nuestros servicios.
- **Cientes Clave:** Las relaciones sólidas y de confianza con clientes clave son vitales para HYBBRIDE Design, ya que proporcionan un flujo de ingresos constante y contribuyen a la estabilidad financiera de la agencia.
- **Proveedores de Impresión y Producción:** Estas asociaciones nos permiten ofrecer un servicio integral, asegurando que los diseños se materialicen con la mejor calidad. Los proveedores de impresión y producción se encargan de dar vida a nuestras propuestas gráficas, completando la experiencia del cliente con un producto final tangible y profesional.

Actividades clave

Las actividades clave necesarias para mantener nuestro modelo de negocio son las siguientes:

- **Planeación:** La planeación es fundamental tanto para proyectos internos como para la prestación de nuestros servicios. Este proceso abarca la asignación eficiente de recursos humanos y materiales, así como la gestión financiera y administrativa. Una planificación adecuada garantiza la optimización de recursos y el cumplimiento de los plazos y objetivos.
- **Gestión de Clientes:** Desde el primer contacto hasta la finalización del proyecto, asegurar una atención al cliente de calidad es una prioridad diaria. Esto incluye la

revisión y respuesta a solicitudes, dudas, cambios y cualquier otra inquietud o sugerencia de nuestros clientes, fomentando una comunicación constante y eficaz.

- **Proceso Creativo:** Implementamos estrategias creativas que complementan el modelo de doble diamante, como sesiones de brainstorming y otras técnicas innovadoras que facilitan el desarrollo y avance de los proyectos. Esto asegura que las soluciones propuestas sean únicas y efectivas, alineadas con las necesidades del cliente.
- **Comunicación y Marketing:** Para competir en el sector de agencias de diseño, es crucial desarrollar y ejecutar una estrategia de comunicación sólida. Esto nos permite captar nuevos clientes y mantener una presencia destacada en el mercado, contribuyendo al crecimiento y reconocimiento de HYBBRIDE Design.

Recursos clave

Son los activos esenciales que la empresa necesita para que su modelo de negocio funcione. Estos recursos pueden ser físicos (instalaciones, equipos), intelectuales (patentes, marcas), humanos (trabajadores capacitados) o financieros (capital). Sin estos recursos, la empresa no podría ofrecer su propuesta de valor ni operar en el mercado.

Los recursos clave con los que cuenta y requiere HYBBRIDE Design para el funcionamiento de su modelo de negocio son los siguientes:

Recursos físicos.

- **Espacio de coworking:** Dado que HYBBRIDE Design no cuenta con un local, el alquiler de espacios que puedan brindar un espacio adecuado para trabajar o realizar reuniones es nuestra primera opción.

- Equipos de cómputo: Computadores, tabletas gráficas u otros periféricos que permitan el óptimo funcionamiento del software con el que HYBBRIDE Design puede prestar servicios de diseño a sus clientes.
- Infraestructura Tecnológica: Comprende servicios de almacenamiento en la nube y correo electrónico para la transferencia de archivos y la realización de copias de seguridad.
- Transporte: Si bien no es indispensable contar con un vehículo propio el acceso a diferentes medios de transporte público (Transmilenio, SITP) y privado (Uber, Cabify, otros).
- Material promocional: Para promocionar nuestros servicios a potenciales clientes contar con un portafolio, brochure y tarjeta de presentación es de gran importancia.
- Servicios: Los servicios con los que HYBBRIDE Design contará para el funcionamiento de tanto los equipos como de la infraestructura tecnológica son internet y electricidad.

Recursos intelectuales.

- Registro de propiedad tales como derechos de autor de trabajos y desarrollos gráficos para clientes o proyectos desarrollados desde HYBBRIDE Design y registro de marca de la agencia.
- Bases de datos y documentación sobre proveedores, fuentes tipográficas, recursos gráficos (ilustraciones, imágenes, videos) o estudios de mercado.
- Software y licencias de programas de diseño (Suite de Adobe) o relacionados para la prestación de los servicios junto con el uso de plataformas como Trello para la planificación y gestión de proyectos.

Recursos humanos.

Basado en el organigrama propuesto por Ruiz (2022), para empresas de diseño los recursos humanos por departamento serían los siguientes:

- Departamento Creativo
 - Director creativo
 - Director de arte
 - Redactores y copywriters
 - Diseñadores
- Departamento de medios
 - Director de Medios
 - Media Planner
 - Coordinador de Compras
- Departamento de Producción
 - Tráfico
 - Audiovisual
 - Realización
- Departamento de Tráfico
 - Director de tráfico
 - Departamento Financiero
 - Contralor (Arias, 2013)
 - Contador (Arias, 2013)
- Departamento de cuentas
 - Director de cuentas

Recursos financieros.

Dentro de los recursos financieros de HYBBRIDE Design se cuentan con el capital aportado por los miembros de la agencia destinado a las primeras operaciones de la agencia, invertidos en equipos, publicidad en redes y la impresión de material promocional.

Estructura de costos

La estructura de costos comprende todo aquello que incurre para operar un modelo de negocio, como salarios, alquiler, materias primas, servicios, y pago de impuestos.³

Ingresos	Inversión	\$ 691,228.00	\$ 4,026,556.02
	Servicios HYBBRIDE		
	Ilustración	\$ -	
	Diseño Editorial	\$ -	
	Diseño Web - UX/UI	\$ -	
	Marketing	\$ -	
	InProjects		
	Arcano	\$ 1,764,824.10	
	Sirius	\$ 1,570,503.92	
Egresos	Pago proveedor	\$ -683,228.00	\$ -4,049,335.06
	Servicios	\$ -8,000.00	
	Transporte	\$ -54,000.00	
	Inscripción evento	\$ -10,000.00	
	Alimentación	\$ -24,000.00	
	InProjects		
	Arcano	\$ -1,750,005.12	
	Sirius	\$ -1,520,101.94	
Flujo de caja			\$ -22,779.04

Tabla 5. Ingresos, Egresos y Flujo de caja HYBBRIDE Design

³ Para revisar más a detalle revisar Anexos: Centros de costos

Balance General	
Activos	\$ 24,318,228.00
Pasivos	\$ 5,968,416.93
Patrimonio Neto	\$ 18,349,811.07

Tabla 6. Balance general HYBBRIDE Design

Costos variables	Costo mensual	Costo anual
Proyecto Arcano	\$ 240,206.74	\$ 2,882,480.92
Póster plastificado tabloide	\$ 23,960.26	\$ 287,523.09
Póster plastificado carta	\$ 15,246.75	\$ 182,961.02
Postal holográfica	\$ 14,313.51	\$ 171,762.12
Pines	\$ 28,655.58	\$ 343,866.96
Sticker	\$ 41,944.04	\$ 503,328.44
Separadores libro	\$ 42,992.11	\$ 515,905.26
Cartas Coleccionables	\$ 39,665.77	\$ 475,989.23
Cartas Coleccionables combo	\$ 19,379.25	\$ 232,551.02
Sticker HYBBRIDE	\$ 14,049.48	\$ 168,593.78
Proyecto Sirius	\$ 187,532.09	\$ 2,250,385.05
Póster plastificado tabloide	\$ 11,476.25	\$ 137,714.98
Póster plastificado carta	\$ 10,806.25	\$ 129,674.98
Postal holográfica	\$ 5,622.65	\$ 67,471.85
Sticker	\$ 26,852.90	\$ 322,234.85
Comic	\$ 68,555.77	\$ 822,669.23
Separadores libro	\$ 51,999.61	\$ 623,995.36
Sticker HYBBRIDE	\$ 12,218.65	\$ 146,623.81
Servicios públicos	\$ 190,000.00	\$ 2,280,000.00
Luz	\$ 110,000.00	\$ 1,320,000.00
Agua	\$ 80,000.00	\$ 960,000.00
Total costos variables	\$ 617,738.83	\$ 7,412,865.97

Tabla 7. Costos variables HYBBRIDE Design

Costos fijos	Costo mensual	Costo anual
Servicio almacenamiento Google Drive	\$ 8,000.00	\$ 96,000.00
Licencias software Adobe	\$ 39,182.00	\$ 470,184.00
Domicilio y Transporte	\$ -	\$ -
Arriendo	\$ 2,000,000.00	\$ 24,000,000.00
Nómina	\$ 6,917,766.00	\$ 83,013,192.00
Servicio Internet	\$ 120,000.00	\$ 1,440,000.00
Total costos fijos	\$ 9,084,948.00	\$ 109,019,376.00

Tabla 8. Costos fijos HYBBRIDE Design

Únicos	Costo mensual	Costo anual
Computadores (Monitor, teclado, mouse)	\$ 239,444.44	2,873,333.33
Tabletas gráficas	\$ 16,666.67	\$ 200,000.00
Mobiliario ofimática	\$ 36,111.11	\$ 433,333.33
Mobiliario estantería	\$ 18,978.56	\$ 227,742.67
Participación eventos		
SOFA	\$ 67,532.50	\$ 810,390.00
Feria emprendimiento USTA	\$ 833.33	\$ 10,000.00
Total costos únicos	\$ 379,566.61	\$ 4,554,799.33

Tabla 9. Costos únicos HYBBRIDE Design

Bibliografía

Asisomos Agencia. (2024). Agencia de Marketing Digital Bogotá. Extraído de:

<https://asisomos.co/>

BARRIGA, F. (2023). Acta de constitución de una empresa ¿Qué es y para qué sirve? Blog Skydropx. Extraído de:

<https://blog.skydropx.com/acta-de-constitucion-de-una-empresa/#:~:text=El%20acta%20de%20constituci%C3%B3n%20de%20una%20empresa%20sirve%2C%20entre%20otras,eran%20las%20actividades%20que%20realizar%C3%A1>

Bluecell comunicaciones. (2024). Home - Bluecell Comunicación. Bluecell Comunicación.

Extraído de: <https://bluecell.es/>

CCB. (s.f). Tipo de empresa a constituir. En CCB. Extraído de:

<https://www.ccb.org.co/servicios/crea-tu-empresa/constituye-tu-empresa/tipo-de-empr esa-a-constituir>

Congreso de Colombia. (2000). Ley 590 de 2000. Función Pública.

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=12672>

Congreso de Colombia. (2018). Ley 1915 de 2018. Función Pública. Extraído de:

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=87419>

Consume & create. (2024). Consume & Create. <https://www.consumeandcreate.co/>

Corferias. (2023). Econexia. Econexia. Extraído de:

<https://econexia.com/es/contenidos-articulo/industrias-creativas-y-economia-naranja/1199/Industrias-creativas-culturales-aporte-economia-colombiana#:~:text=Las%20industrias%20creativas%20y%20culturales,servicios%20audiovisuales%20interactivos%2C%20entre%20otros.>

Creativos Web. (2024). Creativos Web - Agencia de Marketing Digital En Bogotá. Extraído de: <https://creativosweb.com.co/>

DANE. (2023a). Cuenta Satélite de Economía Cultural y Creativa de Bogotá 2020P – 2022PR. Extraído de:

<https://www.dane.gov.co/files/operaciones/CSECCB/pres-CSECCB-2022pr.pdf>

DANE. (2023b). Décimo reporte del sector cultural, creativo y de saberes. Extraído de:

<https://www.dane.gov.co/files/operaciones/CSECC/inf-CSECC-XReporte-dic2023.pdf>

DANE. (2024). Boletín técnico. Extraído de:

<https://www.dane.gov.co/files/operaciones/CSECC/bol-CSECC-2023pr.pdf>

DESIGNARE agencia diseño gráfico. (2021). Nuestra Agencia de Diseño Gráfico Bogotá | DESIGNARE Agencia Empresas de Diseño gráfico, diseño de páginas web, diseño editorial para empresas. <https://designareagencia.com.co/aboutus.html>

DIAN. (s. f.). RUT. Extraído de:

<https://www.dian.gov.co/tramitesservicios/tramites-y-servicios/tributarios/Paginas/RUT.aspx>

Exprimiendo LinkedIn. (s.f). ¿Qué es LinkedIn, para qué sirve y cómo funciona? Extraído de:

<https://www.exprimiendolinkedin.com/que-es-linkedin-para-que-sirve-como-funciona/>

Infobae. (2022, 8 junio). Diseño gráfico es la segunda carrera que más crece ante demanda de empresas. Infobae. Extraído de:

<https://www.infobae.com/america/peru/2022/06/08/disenio-grafico-es-la-segunda-carrera-que-mas-crece-ante-demanda-de-empresas/#:~:text=Seg%C3%BAn%20un%20informe%20de%20IBISWorld,escala%20mundial%20en%20el%202021.>

Lyd estudio. (2024). Lyd Es un Estudio Que Crea Soluciones A Desafíos En Comunicación.

Extraído de: <https://lydestudio.com/#home>

MANGO[LAB]. (2024). MANGO LAB CREATIVO S.A. de C.V. Extraído de:

<https://mangolab.mx/>

Ministerio de trabajo. (s.f). Conoce los tipos de contrato de trabajo. Extraído de:

<https://www.mintrabajo.gov.co/web/empleosinfronteras/conoce-los-tipos-de-contrato-de-trabajo>

Mouse Interactivo SAS. (2024, 23 agosto). Agencia de publicidad digital Mouse Interactivo - Diseño web - Posicionamiento en Google - Producción de video - Fotografía. Agencia de Publicidad Mouse Interactivo SAS. Extraído de:

<https://www.mouseinteractivo.com/>

OECD (2020), “Reglas Fiscales”, in Government at a Glance: Latin America and the Caribbean 2020, OECD Publishing, Paris.

Palacio. (2024, 4 julio). Palacio Agencia creativa. Extraído de: <https://palacioagencia.com/>

PATÍÑO, J. D., RUIZ, A., & PITRE-REDONDO, R. (2018). El emprendimiento en Colombia, una respuesta a los retos de competitividad y desarrollo sostenible. Revista espacios, 39(14).

Su Web. (2023). Su Web - Agencia de Publicidad, Diseño y Marketing Digital. Extraído de:

<https://www.suweb.org/>

Superintendencia de Industria y Comercio. s.f. Sobre la protección de datos personales.

Extraído de: <https://www.sic.gov.co/content/sobre-la-protección-de-datos-personales>

Universidad Piloto de Colombia. (s.f). Guía de uso para Behance. Extraído de:

<https://www.unipiloto.edu.co/descargas/Guia-uso-Behance-upc.pdf>

Velásquez, J. T. (2023, 23 julio). En 2022, economía cultural y creativa aportó \$35,8 billones a actividad económica. Diario la República. Extraído de:

<https://www.larepublica.co/economia/en-2022-la-economia-cultural-y-creativa-aporto-35-8-billones-a-la-actividad-economica-3663757#:~:text=Hacienda-,En%202022%2>

[C%20econom%C3%ADa%20cultural%20y%20creativa%20aport%C3%B3%20\\$35,8%20billones%20a%20actividad%20econ%C3%B3mica&text=El%20Dane%20entreg%C3%B3%20un%20nuevo,8%20billones%20el%20a%C3%B1o%20pasado](#)

WILLES, ANDRÉS. (2019). ¿Por qué fracasan los emprendedores de Bogotá D.C.? Extraído de:

<https://repositorio.unbosque.edu.co/items/f958cbc3-be76-477f-9fad-bf70a72f6883>