

Desarrollo del modelo de negocio "Andrés Escobar -  
Academy&Business"

Estudiante:

Andrés Felipe Escobar

Prieto Asesor:

Hernán Alejandro Alonso Gómez



Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables

Contaduría Pública

Opciones de grado

Chía 6/12/2025

<b>IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS DIMENSIONES DEL MEDIT .....</b>	<b>5</b>
<b>TÍTULO DEL PROYECTO .....</b>	<b>5</b>
<b>PROBLEMA O NECESIDAD DEL ENTORNO .....</b>	<b>6</b>
<b>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y OPORTUNIDAD DE MERCADO .....</b>	<b>6</b>
<b>PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>7</b>
<b>NARRATIVA EMPRENDEDORA DE LA IDEA DE NEGOCIO .....</b>	<b>8</b>
<b>RESUMEN EJECUTIVO .....</b>	<b>8</b>
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>9</b>
<b>MISIÓN .....</b>	<b>10</b>
<b>PROPUESTA DE VALOR DUAL .....</b>	<b>10</b>
<b>PARA PYMES. ....</b>	<b>10</b>
<b>PARA EMPRENDEDORES. ....</b>	<b>11</b>
<b>DIFERENCIADOR ESTRATÉGICO.....</b>	<b>11</b>
<b>JUSTIFICACIÓN .....</b>	<b>12</b>
<b>EL PROBLEMA DEL MERCADO .....</b>	<b>12</b>
<b>LA SOLUCIÓN DEL PROYECTO .....</b>	<b>12</b>
<b>OBJETIVO GENERAL.....</b>	<b>13</b>
<b>OBJETIVO ESPECÍFICO 1 (LEGAL Y OPERATIVO).....</b>	<b>13</b>
<b>OBJETIVO ESPECÍFICO 2 (TECNOLÓGICO Y DE PRODUCTO).....</b>	<b>13</b>
<b>MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>14</b>
<b>MARCO LEGAL.....</b>	<b>16</b>
<b>MODELO DE NEGOCIO (CANVAS) .....</b>	<b>18</b>
<b>CANALES (CHANNELS): .....</b>	<b>18</b>
<b>RELACIÓN CON CLIENTES (CUSTOMER RELATIONSHIPS):.....</b>	<b>18</b>
<b>ACTIVIDADES CLAVE (KEY ACTIVITIES):.....</b>	<b>18</b>
<b>RECURSOS CLAVE (KEY RESOURCES):.....</b>	<b>19</b>
<b>FLUJOS DE INGRESOS Y PROYECCIÓN FINANCIERA .....</b>	<b>19</b>
<b>OBJETIVO A 3 MESES (ALCANZAR PUNTO DE EQUILIBRIO DE \$10.5M/MES A TRAVÉS DEL CUMPLIMIENTO DE 3 PUNTOS CLAVE...)</b>	<b>19</b>
<b>AÑO 1 LANZAMIENTO Y VALIDACIÓN: .....</b>	<b>20</b>
<b>AÑOS 3 Y 5 ESCALAMIENTO .....</b>	<b>20</b>
<b>ESTRUCTURA DE COSTOS: PRINCIPALMENTE COSTOS DE PERSONAL, TECNOLOGÍA Y MARKETING .....</b>	<b>22</b>
<b>TABLA 1- COSTOS FIJOS (MENSUALES Y ANUALES) CON EL EQUIPO DE TRABAJO INICIAL PROYECTADO. ....</b>	<b>22</b>
<b>VALOR ANUAL (PESOS COLOMBIANOS) .....</b>	<b>22</b>
<b>COSTOS VARIABLES (MENSUALES Y ANUALES). ....</b>	<b>22</b>
<b>ESTRUCTURAS REQUERIDAS PARA LA OPERACIÓN DEL PLAN DE EMPRENDIMIENTO ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL .....</b>	<b>22</b>
<b>ESTRUCTURA PRODUCTIVA .....</b>	<b>24</b>
<b>SERVICIO 1: ACADEMY (PRODUCTOS ESCALABLES Y COMUNIDAD ) SUSCRIPCIÓN ECOSISTEMA MAB ( COMUNIDAD + MVP). .....</b>	<b>25</b>

BIBLIOTECA DE CURSOS ASÍNCRONOS MAB.....	25
BOOTCAMPS DE IMPLEMENTACIÓN EN VIVO (GRUPALES).....	25
<b>SERVICIO 2: BUSINESS (SERVICIOS HIGH-TICKET Y B2B).....</b>	<b>25</b>
ACOMPAÑAMIENTO ESTRATÉGICO INTEGRAL (RETAINER PREMIUM).....	25
IMPLEMENTACIÓN DE PROYECTOS DE MARKETING, IA Y AUTOMATIZACIÓN (B2B).....	26
<b>PAQUETIZACIÓN (BUNDLING) .....</b>	<b>26</b>
ANCLAJE DE VALOR.....	26
ESCALERA DE VALOR.....	26
<b>ESTRUCTURA DE MARKETING .....</b>	<b>28</b>
FIGURA A4- ECOSISTEMA DE SERVICIO MAB ACADEMY&BUSINESS .....	28
<b>ESTRUCTURA FINANCIERA.....</b>	<b>29</b>
<b>SUPUESTOS CLAVE DEL MODELO.....</b>	<b>29</b>
<b>ESCENARIOS DE SENSIBILIDAD .....</b>	<b>31</b>
<b>DESEMPEÑO FINANCIERO .....</b>	<b>31</b>
AÑO 1 - LANZAMIENTO Y VALIDACIÓN .....	31
TRIMESTRE 1 - PUNTO DE EQUILIBRIO.....	31
AÑOS 3 Y 5 – ESCALAMIENTO.....	32
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL (ERI).....	33
FIGURA B1 - ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL ERI PROYECTADO A 5 AÑOS .....	33
NOTA. ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS HISTÓRICOS INTERNOS DE MAB (2025).....	33
FIGURA B2 – FLUJO DE CAJA DIRECTO PROYECTADO AÑO 1 .....	34
<b>INDICADORES CLAVE DE DESEMPEÑO (KPIs).....</b>	<b>35</b>
<b>ESTRUCTURA LEGAL .....</b>	<b>36</b>
VIABILIDAD LEGAL (HITO CUMPLIDO).....	36
TRIBUTACIÓN Y FACTURACIÓN.....	41
PROPIEDAD INTELECTUAL.....	41
<b>ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACIÓN (CANALES Y MARKETING) .....</b>	<b>41</b>
CANAL PRINCIPAL.....	41
CAPTACIÓN (FRONT-END).....	41
<b>ESTRUCTURA DE LOGÍSTICA .....</b>	<b>42</b>
LOGÍSTICA OPERATIVA (ACTIVIDADES CLAVE).....	42
RECURSOS CLAVE (LOGÍSTICA DE ENTREGA).....	42
ESCALABILIDAD/LOGÍSTICA DE PRODUCCIÓN.....	42
<b>PRESENTACIÓN DEL PLAN DE LANZAMIENTO PITCH DE VENTAS Y DE INVERSIÓN .....</b>	<b>42</b>
FIGURA A6 - PRESENTACIÓN PPT ANDRÉS ESCOBAR – ACADEMY&BUSINESS.....	43
FIGURA A7- PANTALLA DE INICIAL (INTRODUCCIÓN A LA PLATAFORMA DIGITAL MAB) .....	44
FIGURA A8 - PANTALLA DE INICIAL (AGENTAMIENTO A DIAGNOSTICO EMPRESARIAL MVP) .....	45
FIGURA A9 - PANTALLA DE INICIAL (POR QUE ELEGIRNOS) .....	46
NOTA. MVP PÁGINA WEB MAB .ELABORACIÓN PROPIA (2025) .....	46
FIGURA A10 — PANTALLA DE INICIAL (CURSOS Vip) .....	46
FIGURA A11 - PANTALLA DE INICIAL SERVICIO PREMIUM IA/DESARROLLO DIGITAL.....	47
CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DE LANZAMIENTO.....	47
<b>NOTA. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES. ELABORACIÓN PROPIA (2025) .....</b>	<b>48</b>
<b>VALIDACIÓN EN MEDIOS DIGITALES (ON-LINE) .....</b>	<b>48</b>
ACTIVO CENTRAL VALIDADO (HITO CUMPLIDO) .....	48

FUNCIONALIDADES MVP. ....	48
<b>PROPUESTA PARA MARKET PLACE DE LA UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA. ....</b>	<b>49</b>
RETORNO DEMOSTRADO. ....	49
MÁRGENES ALTOS. ....	49
USO DE FONDOS. ....	49
<b>VALIDACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO .....</b>	<b>50</b>
<b>VIABILIDAD .....</b>	<b>50</b>
<b>ESCALABILIDAD .....</b>	<b>50</b>
<b>RENTABILIDAD .....</b>	<b>51</b>
<b>CONSEJOS PARA FUTUROS EMPRENDEDORES (EXPERIENCIAS APRENDIDAS).....</b>	<b>51</b>
<b>CONCLUSIONES Y RESULTADOS DEL PROYECTO (AL 28 DE NOVIEMBRE DE 2025) .....</b>	<b>52</b>
1. RESULTADOS OBTENIDOS (HITOS ALCANZADOS) .....	52
2. CONCLUSIONES ESTRATÉGICAS.....	53
<b>REFERENCIAS.....</b>	<b>54</b>
<i>Fader, P. S., &amp; Hardie, B. G. S. (2009). The power of the Pareto principle in marketing. Marketing Science, 28(4), 776-781. (Fuente fundamental para sustentar el CLV y la gestión de la base de clientes). ....</i>	54
<i>Hornigren, C. T., Datar, S. M., &amp; Rajan, M. V. (2016). Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial. Pearson Educación. ....</i>	54
<i>Schein, E. H. (1999). Process consultation revisited: Building the helping relationship. Addison-Wesley....</i>	54
<b>ANEXOS .....</b>	<b>55</b>
ANEXO A1 PRESENTACIÓN DE SUSTENTACIÓN (PITCH DECK) .....	55
ANEXO B PRODUCTO MÍNIMO VIABLE (MVP) - PLATAFORMA WEB MAB .....	55
ANEXO C MODELO FINANCIERO (PROYECCIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS Y FLUJO DE EFECTIVO EN VERSIÓN DE HOJAS DE CÁLCULO. ....	55

### **Identificación del proyecto de vida de acuerdo con las dimensiones del MEDIT**

El proyecto de vida del autor se articula con las dimensiones del MEDIT al consolidar una ruta profesional centrada en la creación de soluciones de inteligencia empresarial para emprendedores y MiPymes. El ecosistema “Andrés Escobar - Academy&Business” se concibe como el vehículo mediante el cual se integra la vocación de servicio, el desarrollo de capacidades técnicas y el propósito de generar impacto social, económico y educativo a través de la plataforma digital MAB y del acompañamiento estratégico continuo.

### **Título del proyecto**

Desarrollo del modelo de negocio "Andrés Escobar - Academy&Business":  
Implementación de la plataforma digital inteligente de suscripción MAB como sistema integral de acompañamiento experto y academia empresarial para el crecimiento sostenible de emprendedores y MiPymes en el mundo.

### **Problema o necesidad del entorno**

En la observación del entorno empresarial se identificó una necesidad recurrente: la mayoría de MiPymes y emprendedores enfrenta dificultades para organizar sus finanzas, cumplir adecuadamente la normativa y aprovechar herramientas tecnológicas para crecer de manera sostenible. Este problema se manifiesta en alta informalidad, decisiones basadas en intuición y baja utilización de datos para gestionar el negocio, lo que limita su competitividad y reduce sus posibilidades de permanencia en el mercado.

### **Planteamiento del problema y oportunidad de mercado**

El entorno empresarial colombiano dinámico, pero altamente desafiante, exige que las MiPymes y los emprendedores trasciendan el cumplimiento mínimo de sus obligaciones contables y tributarias para incorporar una gestión financiera estratégica, acceso oportuno a información fiable y capacidad de generar nuevos ingresos mediante la inversión. En la práctica, persiste una brecha significativa en el acceso a acompañamiento experto y formación aplicada que articule estos elementos de manera integral y ajustada a la realidad local, especialmente en lo relacionado con la aplicación de estándares internacionales como NIIF/IFRS y el uso de herramientas de inteligencia empresarial para la toma de decisiones.

La mayoría de las MiPymes y emprendedores carece del expertise interno o del acceso a asesoría especializada que integre contabilidad avanzada, análisis financiero, tributación estratégica, mecanismos de inversión y uso de tecnologías digitales de apoyo gerencial. Esta brecha limita su potencial de crecimiento, su capacidad para crear flujos adicionales de ingreso y su atractivo frente a fuentes de financiación externas.

Colombia cuenta con un ecosistema empresarial amplio y dinámico, conformado principalmente por MiPymes y un sector emprendedor en expansión, constituye un mercado propicio para servicios de alto valor agregado, formación y soluciones .

tecnológicas de gestión. Las cifras de creación de empresas y el reconocimiento internacional del ecosistema de startups evidencian una demanda latente por modelos de acompañamiento integral que combinen consultoría experta, academia de negocios y plataformas digitales inteligentes como MAB, capaces de apoyar la formalización, la sostenibilidad y la preparación de estos negocios para una futura proyección internacional.

### **Pregunta de investigación**

¿De qué manera la implementación del ecosistema “Andrés Escobar - Academy&Business”, a través de la plataforma digital inteligente de suscripción MAB como sistema integral de acompañamiento experto y academia de negocios, permite escalar la propuesta de valor, asegurar la viabilidad financiera y operar de forma sostenible como aliado estratégico para emprendedores y MiPymes en el contexto colombiano con proyección global?

## **Narrativa emprendedora de la idea de negocio**

La idea de negocio surge de la experiencia directa en procesos de asesoría contable y financiera, donde se evidenció que muchos clientes requerían algo más que respuestas puntuales: necesitaban acompañamiento experto, formación práctica y herramientas tecnológicas integradas en un mismo sistema. A partir de esta realidad se estructuró el ecosistema MAB, que combina una plataforma digital inteligente de suscripción con servicios de consultoría estratégica y academia de negocios, orientados a guiar a emprendedores y MiPymes desde la formalización hasta la consolidación y expansión de sus proyectos empresariales.

### **Resumen Ejecutivo**

El presente proyecto de grado documenta el desarrollo e implementación de un modelo de negocio híbrido e innovador denominado "Andrés Escobar - Academy&Business" (Ecosistema MAB). Este modelo representa la evolución estratégica de un enfoque tradicional de consultoría hacia un ecosistema integral de inteligencia empresarial que maximiza la productividad y la escalabilidad.

El modelo híbrido combina de manera innovadora dos activos complementarios para el crecimiento empresarial: (a) el acompañamiento estratégico de alto valor mediante servicios Retainers Premium (el Eje Business) y (b) la plataforma tecnológica MAB (el Eje Academy), que escala la capacidad de entrega a través de educación digital, comunidad privada y herramientas basadas en Inteligencia Artificial (IA). La propuesta de valor central es guiar a emprendedores y MiPymes en Colombia y LATAM hacia la máxima productividad y prosperidad económica mediante la integración de expertise avanzado (contable, legal, financiero) con tecnologías emergentes.

Las proyecciones financieras basadas en el primer año de operación validan la solidez económica del modelo híbrido. Los ingresos se estiman en \$219.363.000 de pesos colombianos véase Anexo C). del modelo financiero del proyecto empresarial , distribuidos en cuatro flujos de ingresos principales del modelo corresponden al acompañamiento tipo Retainer, las suscripciones a la plataforma MAB, los bootcamps de implementación en vivo y los proyectos de inteligencia artificial para empresas. Con base en estas líneas de ingreso se proyecta lograr la cobertura de los costos operativos (punto de equilibrio) durante el primer trimestre, con una utilidad neta estimada de \$78.850.030 de pesos colombianos al cierre del primer año, lo que refleja un margen neto del 35,95%.

La viabilidad del modelo se ha validado mediante hitos tangibles: (i) la constitución formal de la entidad ante la Cámara de Comercio y Secretaría de Hacienda, garantizando su viabilidad legal y operativa; (ii) el desarrollo funcional del Producto Mínimo Viable (MVP) de la plataforma digital MAB, lo que materializa el activo tecnológico central del ecosistema híbrido; y (iii) la estructuración operativa de las actividades clave (consultoría estratégica, desarrollo de software, producción de contenido y gestión de comunidad).

## **Introducción**

La economía digital ha transformado la forma en que las pequeñas y medianas empresas (MiPymes) acceden a recursos, información y oportunidades de crecimiento. En el contexto colombiano, donde la informalidad empresarial alcanza el 55,7% de los empleos y existen 1,7 millones de empresas formales, persiste una brecha crítica en el acceso a expertise estratégico integral que combine gestión financiera avanzada, optimización legal, aplicación de normas internacionales (NIIF) y tecnologías emergentes como la inteligencia artificial. Frente al modelo tradicional de consultoría limitado por horas-hombre y accesible solo para grandes corporaciones,.

híbrido: una fusión entre talento humano experto y plataforma tecnológica escalable. El modelo responde a la necesidad de democratizar servicios de alto nivel, creando un aliado estratégico de impacto profesional escalable por medios digitales.

El proyecto se desarrolló entre mayo y octubre 2025, en Chía, Cundinamarca, como iniciativa de grado de emprendimiento e innovación.

### **Misión**

Brindar acompañamiento empresarial integral y estratégico, potenciado por nuestro ecosistema digital MAB, para optimizar la productividad, mitigar riesgos y dar control total sobre la información (contable, legal, financiera) a emprendedores y empresas. Los guiamos para innovar con tecnologías emergentes y generar nuevas fuentes de prosperidad económica. **Visión**

Ser el ecosistema líder en LATAM de consultoría e inteligencia empresarial (Academy&Business), reconocido por combinar el más alto talento humano con MAB, nuestra plataforma tecnológica de vanguardia, para guiar a nuestros clientes hacia el éxito financiero integral y la seguridad operativa en la nueva economía digital.

### **Propuesta de Valor Dual**

Nuestra propuesta de valor es dual y sinérgica, diseñada para los dos segmentos clave del tejido empresarial:

#### ***Para Pymes.***

Acceso a expertise técnico avanzado (Gestión contable avanzada, aseguramiento, análisis de datos, IA aplicada, planeación tributaria y finanzas estratégicas) que va más allá del cumplimiento, generando insights para la toma de decisiones y optimización operativa, resultando en mejora de utilidades, eficiencia y calidad de gestión.

***Para Emprendedores.***

Un acompañamiento estructurado hacia la formalización y el crecimiento sostenible, que incluye formalización simplificada, empoderamiento técnico y de gestión, optimización de recursos, visión estratégica y mejora de la calidad de vida, incrementando su potencial de éxito y sostenibilidad.

***Diferenciador Estratégico.***

Ambas propuestas se refuerzan mutuamente: la experiencia con pymes informa y enriquece el contenido para emprendedores, y el trabajo con emprendedores nos permite identificar necesidades emergentes del mercado.

Nuestro principal diferenciador es la integración de servicios técnicos avanzados (especialmente Analítica e IA aplicada a negocios) con un fuerte enfoque en la formación y el empoderamiento empresarial Teórico/Práctico, potencializado por la tecnología y nuestro ecosistema inteligente MAB.

## Justificación

El mercado colombiano, con más de 1.7 millones de MiPymes (Confecámaras, 2022) y un ecosistema emprendedor líder en LATAM (StartupBlink, 2024), enfrenta un problema crítico: la brecha de acceso al expertise estratégico.

### El Problema del Mercado

Para crecer de forma sostenible, los emprendedores y dueños de Pymes necesitan más que una contabilidad básica; requieren un aliado estratégico que integre gestión financiera avanzada, optimización legal, normas NIIF y nuevas tecnologías como la IA.

Sin embargo, esta asesoría integral es costosa, escasa y se ofrece de forma fragmentada el contador por un lado, el asesor financiero por otro.

### La Solución del Proyecto

Este proyecto de grado se justifica porque diseña, implementa y valida una solución innovadora y escalable a este problema: el ecosistema "Andrés Escobar - Academy&Business". Nuestra respuesta a la brecha de mercado es un modelo de negocio híbrido que combina lo mejor de dos mundos:

***Acompañamiento Experto (Eje Business):*** Ofrecemos el *expertise* de alto nivel (el "aliado estratégico") a través de servicios *premium* (Retainers) para clientes que necesitan una solución integral a medida.

***Plataforma Digital (Eje Academy):*** Hacemos que el conocimiento sea accesible para todos. A través de la plataforma MAB (MVP), ofrecemos educación (cursos), comunidad y herramientas (IA, dashboards) mediante una suscripción de bajo costo, resolviendo el problema de la escalabilidad.

### **Objetivo general**

Implementar un ecosistema "Andrés Escobar - Academy&Business", mediante la plataforma digital inteligente de suscripción MAB como sistema integral de acompañamiento experto y academia de negocios, en el mercado colombiano durante los primeros doce meses, logrando una base de 50 clientes premium recurrentes y sistematizando los procesos de gestión, consultoría y formación para preparar la expansión del modelo a mercados internacionales.

#### **Objetivo específico 1 (Legal y operativo)**

Constituir formalmente el modelo de negocio "Andrés Escobar - Academy&Business" ante la Cámara de Comercio y la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), estableciendo la estructura legal, fiscal y operativa que permita el inicio formal de operaciones comerciales, la facturación electrónica y la generación de confianza institucional en el mercado.

#### **Objetivo específico 2 (Tecnológico y de producto)**

Desarrollar e implementar el Producto Mínimo Viable (MVP) de la plataforma digital inteligente MAB, concentrando sus funcionalidades esenciales en la entrega del servicio de acompañamiento estratégico (Eje Business) y en la gestión de comunidad empresarial y biblioteca de cursos especializados (Eje Academy), garantizando su operación, escalabilidad y alineación con las necesidades del segmento objetivo.

## **Marco Teórico**

El presente proyecto empresarial, MAB (Andrés Escobar - Academy&Business), se sustenta en un marco teórico que entrelaza la gestión estratégica, la economía de la suscripción y el análisis contable financiero. Esta triangulación conceptual no solo valida la necesidad del servicio, sino también la sostenibilidad del modelo de negocio propuesto.

### **Bases Teóricas de la Consultoría Empresarial**

La actividad principal de MAB, el servicio de asesoría, se cimienta en la Consultoría Empresarial. Esta disciplina, definida por la OIT (2015) como un servicio independiente para mejorar la gestión y las prácticas de una organización, puede clasificarse en diferentes enfoques. El proyecto MAB adopta un modelo híbrido:

**Consultoría de Proceso:** Enfocada en la capacitación y el desarrollo de habilidades del cliente (PYMES/Emprendedores) para resolver sus propios problemas a futuro. Este enfoque, popularizado por Peter Block (2011), busca la apropiación del conocimiento.

**Consultoría de Experto:** Aplicada en los servicios de Bootcamps y Proyectos, donde el consultor provee soluciones específicas basadas en su conocimiento técnico, como el diseño de modelos de costos o proyecciones financieras.

La justificación de la existencia de MAB reposa en la transferencia de conocimiento práctico, enfocándose en la implementación de las bases contables y financieras que las PYMES y startups a menudo carecen (Schein, 1999).

### **Modelo de Negocio, Propuesta de Valor y Estrategia**

La arquitectura del proyecto se define a través de la herramienta del Business Model Canvas (Osterwalder & Pigneur, 2010), que permite sintetizar los nueve bloques fundamentales de la empresa. Este modelo identifica dos segmentos clave: PYMES y Emprendedores, y formula una Propuesta de Valor (PV) Dual específica para cada uno.

Según Porter (1985), una empresa debe elegir entre liderazgo en costos o

diferenciación. MAB opta por la diferenciación, ofreciendo un servicio integrado que no se enfoca en el precio más bajo, sino en la estabilidad, recurrencia y alta calidad del acompañamiento. El uso del Value Proposition Canvas (Osterwalder et al., 2014) asegura que la PV aborde directamente los "Trabajos por Hacer" y las "Frustraciones" de cada segmento, garantizando un ajuste óptimo (Fit) entre el mercado y el servicio.

### **Modelos de Ingreso Recurrente y Métrica de Viabilidad**

La estrategia de ingresos de MAB (Retainer VIP y Membresía VIP) se inscribe en la Economía de Suscripción, un modelo que ha demostrado ser superior al transaccional en términos de estabilidad financiera (Gottfried, 2014). El modelo de Retainer o iguala de servicios garantiza un flujo de caja predecible y reduce la dependencia de las ventas puntuales de alto valor (proyectos).

### **La viabilidad de este modelo se evalúa a través de métricas financieras clave:**

Valor de Vida del Cliente (CLV): Define la rentabilidad total de la relación con el cliente (Fader & Hardie, 2009). El diseño de MAB busca maximizar el CLV, justificando una inversión más alta en la adquisición de clientes.

Tasa de Abandono (Churn Rate): El porcentaje de clientes perdidos en un período. Una baja tasa de Churn es la evidencia de la solidez de la PV,

### **Fundamentos de la Contaduría de Costos y el Análisis Financiero**

La Proyección Financiera es un elemento central de la tesis, sustentado en los principios de la Contaduría de Costos y el análisis financiero. La Ley 1819 de 2016 (Reforma Tributaria) y el Estatuto Tributario (DIAN) enmarcan las obligaciones fiscales, pero la gestión interna se basa en la clasificación rigurosa de los costos (Horngren et al., 2016). El cálculo de la Utilidad Bruta (Ingresos menos Costo de Ventas – COGS) es el primer indicador de la eficiencia operativa. El Margen Bruto del 56% proyectado en MAB valida que el precio de los servicios es suficiente para cubrir los costos (el 44% de COGS)

### **Marco legal**

El ecosistema “Andrés Escobar – Academy&Business – MAB” se enmarca, en primer lugar, en la normativa societaria colombiana que regula la actividad empresarial tanto de la persona natural comerciante como de la futura Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.). La operación inicial como persona natural está sujeta a las disposiciones del Código de Comercio sobre comerciantes, matrícula mercantil y deberes de registro y contabilidad, mientras que la proyección a S.A.S. se rige por la Ley 1258 de 2008, que establece reglas especiales de constitución, responsabilidad limitada de los accionistas, posibilidad de aportes en dinero o en especie –incluido el aporte intelectual– y amplia flexibilidad estatutaria para organizar la administración y la toma de decisiones. Esta combinación permite que el modelo transite de una etapa de validación individual a una etapa de expansión con socios capitalistas o de conocimiento, preservando la separación patrimonial entre la persona natural y la persona jurídica.

En materia tributaria, tanto la persona natural como la futura S.A.S. deben atender la regulación expedida por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), que comprende la inscripción y actualización en el Registro Único Tributario (RUT), la determinación del régimen aplicable (ordinario o Simple de Tributación), el cumplimiento de obligaciones de declaración y pago de impuestos y la adopción de la factura electrónica como sistema obligatorio de facturación, conforme a la normativa específica sobre facturación y documentos equivalentes. Adicionalmente, por tratarse de una plataforma digital que recopila, almacena y analiza datos de personas naturales (clientes, usuarios, estudiantes y aliados), resulta plenamente aplicable la Ley 1581 de 2012 y sus decretos reglamentarios en materia de protección de datos personales, lo que exige contar con políticas de tratamiento, obtención de autorizaciones previas, expresas e informadas, registro de bases de datos cuando corresponda y adopción de medidas de seguridad

administrativas, técnicas y jurídicas adecuadas al riesgo.

Desde la perspectiva de la actividad en línea, el proyecto debe observar las normas de comercio electrónico y conservación de mensajes de datos, así como la normativa técnica de la DIAN sobre sistemas de facturación y proveedores tecnológicos autorizados, dada la intención de integrar pagos en línea, emisión de comprobantes electrónicos y gestión documental digital. Finalmente, la dimensión educativa y de generación de contenido del ecosistema MAB se encuentra sometida al régimen de derechos de autor y propiedad intelectual vigente en Colombia, lo que implica garantizar que los cursos, bootcamps, materiales pedagógicos, software, plantillas y demás recursos puestos a disposición de los usuarios cuenten con titularidad clara o licenciamiento adecuado, y que sus condiciones de uso, reproducción y distribución se regulen expresamente en los términos y condiciones de la plataforma para proteger tanto a los autores como a los usuarios.

## Modelo de negocio (Canvas)

El diseño del modelo de negocio del ecosistema “Andrés Escobar – Academy&Business – MAB” se estructura con base en la metodología del Business Model Canvas propuesta por Osterwalder y Pigneur, entendida como una herramienta de gestión estratégica que organiza el modelo en nueve bloques: segmentos de clientes, propuesta de valor, canales, relaciones con clientes, fuentes de ingresos, recursos clave, actividades clave, socios clave y estructura de costos. La referencia bibliográfica principal del modelo es: *Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers. John Wiley & Son.*

### **Canales (Channels):**

**Plataforma MAB:** Es el canal principal de *entrega de valor*, gestión de comunidad y fidelización.

**Marketing digital (Embudo):** Publicidad en redes, webinars y lead magnets para atraer prospectos al producto de entrada (Suscripción MAB).

**Marca Personal (Autoridad):** Posicionamiento como experto para atraer clientes *high-ticket*

(Retainers y Proyectos B2B).

### **Relación con clientes (Customer Relationships):**

**Nivel Escalable (\$49.9k):** Automatizada (onboarding, emails), Self-Service (biblioteca de cursos) y de Comunidad (soporte grupal en MAB).

**Nivel premium (Retainer):** "High-Touch" + "High-Tech". Acompañamiento personal 1:1 gestionado y potenciado a través del Ecosistema MAB.

### **Actividades clave (Key Activities):**

**Consultoría estratégica:** Brindar el acompañamiento de alto nivel (el *Core* del Retainer).

**Desarrollo de software:** Mantenimiento y evolución constante de la plataforma MAB.

**Producción de contenido:** Creación de cursos (para la biblioteca) y contenido de valor (para marketing de autoridad).

**Gestión de comunidad:** Moderar y aportar valor a la comunidad MAB.

**Recursos Clave (Key Resources):**

**El talento experto:** El conocimiento del equipo (contable, legal, IA) como recurso principal que justifica el precio premium.

**La plataforma MAB:** El activo tecnológico (MVP y su roadmap) que permite la entrega del servicio y la escalabilidad.

**Propiedad intelectual:** El contenido de los cursos, flujos de automatización y prompts de IA desarrollados.

**Flujos de ingresos y proyección financiera**

**Ingresos recurrentes (Alto Valor):** "Acompañamiento Estratégico" (Retainers desde \$1.2M/mes).

**Ingresos recurrentes (Escalables):** "Suscripción Ecosistema MAB" (\$49.9k/mes).

**Ingresos one-shot (Alto Valor):** "Proyectos B2B de IA" (Tickets > \$3M).

**Ingresos one-shot (Escalables):** "Bootcamps en Vivo" (\$350k/participante)

**Desempeño financiero: años clave.**

**Objetivo a 3 Meses (Alcanzar Punto de Equilibrio de \$10.5M/mes a través del cumplimiento de 3 puntos clave.**

1. Acompañamiento (Retainers): 5 clientes x \$1.200.000 = \$6.000.000
2. 2.Proyectos IA (B2B): 1 proyecto x \$3.000.000 = \$3.000.000
3. Suscripción MAB (Comunidad): 50 suscriptores x \$49.900 = \$2.495.000

Total Ingreso Objetivo (Mes 3): \$11.495.000 de pesos colombianos (Se supera el punto de equilibrio).

***Año 1 Lanzamiento y validación:***

El modelo proyecta ingresos de \$219.363.000 de pesos colombianos con una utilidad neta de \$78.850.030 de pesos colombianos, reflejando un margen neto del 36,0% (véase Figurta A1) Ingresos del Modelo Financiero MAB proyectado a 1 año. Este desempeño es superior al promedio de la industria de consultoría (15-25%), demostrando que la estructura de costos es eficiente y que el componente digital (Academia) ya genera márgenes altos desde la operación inicial. El flujo de caja positivo desde el mes 1 (post-financiación de \$29M de socios) asciende a \$87.933.624 de pesos colombianos, permitiendo cubrir la inversión inicial y generar recursos de reinversión.

Trimestre 1 - Punto de Equilibrio: Los ingresos acumulados del Q1 alcanzan \$26.394.000 de pesos colombianos frente a costos totales de \$11.798.000 de pesos colombianos, generando un EBITDA de \$14.596.000 de pesos colombianos. Este resultado confirma que el modelo alcanza cobertura de costos operativos en el corto plazo, validando la viabilidad de la propuesta y la capacidad de autofinanciamiento progresivo.

***Años 3 y 5 Escalamiento***

Las proyecciones estiman ingresos de \$329.044.500 de pesos colombianos en Y3 (crecimiento 25% vs. Y1) y \$493.566.750 de pesos colombianos en Y5 (crecimiento 50% vs. Y3), manteniendo el margen neto al 36,0%. El saldo de caja acumulado alcanza \$372.587.000 de pesos colombianos en Y3 y \$1.025.964.000 de pesos colombianos en Y5, reflejando la capacidad del modelo para generar recursos para nuevas inversiones, expansión geográfica y remuneración de accionistas (vease Figura B1) Estado de resultados Integral (ERI).

**Figura A1- Proyección de ventas por tipo de servicio del año 1 del Modelo de Negocio empresarial MAB. Valores en pesos colombianos.**

PROYECCION DE VENTAS ANUAL POR PRECIOS DE LOS SERVICIOS				
Mes	Retainer VIP (Unidad)	Membresía VIP (U	Proyectos/Bootcamps (	Ingreso Total del Mes
1	3	10	\$3.000.000	\$ 7.099.000
2	4	20	\$3.000.000	\$8.798.000
3	5	30	\$3.000.000	\$10.497.000
<b>Q1</b>	<b>(5 Clientes Activos)</b>	<b>(30 Clientes Activos)</b>	<b>\$9.000.000</b>	<b>\$ 26.394.000</b>
4	6	40	\$3.000.000	\$ 12.196.000
5	7	50	\$3.000.000	\$ 13.895.000
6	8	60	\$5.250.000	\$ 17.844.000
<b>Q2</b>	<b>(8 Clientes Activos)</b>	<b>(60 Clientes Activos)</b>	<b>\$11.250.000</b>	<b>\$ 43.935.000</b>
7	9	70	\$3.000.000	\$ 17.293.000
8	10	80	\$3.000.000	\$ 18.992.000
9	11	90	\$5.250.000	\$ 22.941.000
<b>Q3</b>	<b>(11 Clientes Activos)</b>	<b>(90 Clientes Activos)</b>	<b>\$11.250.000</b>	<b>\$74.517.000</b>
10	12	100	\$3.000.000	\$22.390.000
11	13	110	\$3.000.000	\$24.089.000
12	14	120	\$5.250.000	\$28.038.000
<b>Q4</b>	<b>(14 Clientes Activos)</b>	<b>(120 Clientes Activos)</b>	<b>\$11.250.000</b>	<b>\$74.517.000</b>
<b>TOTAL AÑO 1</b>	<b>(90 Clientes-Mes)</b>	<b>(780 Clientes-Mes)</b>	<b>\$ 42.750.000</b>	<b>\$ 219.363.000</b>

*Nota.* Elaboración propia a partir de datos de la proyección financiera del modelo de negocio MAB (2025).

### **Estructura de costos: Principalmente costos de personal, tecnología y marketing**

Estos son costos que no dependen del volumen de ventas o servicios prestados. Se calculan de la siguiente manera:

**Tabla 1- Costos fijos (mensuales y anuales) con el equipo de trabajo inicial proyectado.**

<b>Concepto</b>	<b>Valor mensual (pesos colombianos)</b>	<b>Valor anual (pesos colombianos)</b>
<b>Salario Profesional</b>	\$4.000.000	\$48.000.000
<b>Salario Operativo/Técnico</b>	\$2.500.000	\$30.000.000
<b>Otros costos fijos</b> (arriendo, software, servicios, internet, publicidad básica, Zoom, membresías, etc.)	\$1.500.000	\$18.000.000
<b>Total Costos Fijos</b>	<b>\$8.000.000</b>	<b>\$96.000.000</b>

*Nota.* En el valor está estimada la seguridad Social de los empleados

### **Costos variables (mensuales y anuales).**

Estos cambian según cuántos servicios que se venda. Asumimos que el 20% de los ingresos por cada servicio se va en costos variables, como:

Plataforma de pagos (Deriv , PayPal, Nequi, hotmart etc.)

### **Estructuras requeridas para la operación del plan de emprendimiento Estructura organizacional**

La estructura organizacional del ecosistema “Andrés Escobar – Academy&Business – MAB” se configura inicialmente bajo un modelo flexible y escalable, encabezado por la Dirección General o CEO, rol asumido por el fundador, quien también ejerce las funciones de contador senior y líder técnico de los procesos de consultoría estratégica y acompañamiento experto. En la fase de arranque, este esquema permite concentrar la toma de decisiones, el relacionamiento con los clientes clave y el diseño metodológico del portafolio de servicios, optimizando recursos mientras se valida el modelo en el mercado.

En niveles de apoyo se prevé la vinculación progresiva de contadores junior en modalidad freelance, quienes se incorporarán conforme crezca la base de clientes, bajo la política de contratar un profesional junior por cada dos clientes adicionales en servicio Retainer o proyectos especializados. La operación digital de la plataforma MAB se refuerza mediante la tercerización de dos roles críticos: el desarrollador web, responsable del mantenimiento y evolución del ecosistema tecnológico, y el especialista senior en marketing, encargado del diseño y ejecución de las estrategias de posicionamiento y captación. Ambos se contratan bajo esquemas de prestación de servicios externos, lo que permite acceder a talento especializado sin incrementar de manera rígida la nómina y manteniendo la capacidad de ajuste según la demanda del proyecto.

**Figura A2 - Organigrama.**



*Nota.* Representación del organigrama corporativo MAB. Elaboración propia (2025).

## **Estructura productiva**

La estructura productiva del ecosistema “Andrés Escobar – Academy&Business – MAB” se organiza alrededor de un portafolio de servicios que combina acompañamiento experto, formación aplicada y soluciones tecnológicas. El núcleo de la oferta lo constituyen:

(i) el servicio de Acompañamiento Estratégico tipo Retainer, orientado a MiPymes y emprendedores que requieren asesoría continua en contabilidad, finanzas, tributación e inteligencia empresarial; (ii) la Suscripción al Ecosistema MAB, que otorga acceso a la plataforma digital inteligente de suscripción, a la comunidad empresarial y a una biblioteca en crecimiento de cursos y recursos formativos; (iii) los Bootcamps de implementación en vivo, diseñados como programas intensivos de corta duración para aplicar herramientas de analítica, automatización e inteligencia artificial en casos reales de negocio; y (iv) los Proyectos B2B de inteligencia artificial y automatización, desarrollados a la medida para organizaciones que buscan optimizar procesos y toma de decisiones mediante soluciones tecnológicas especializadas.

El proceso productivo se estructura en fases:(i) diseño de la propuesta de valor de cada servicio,(ii) construcción de contenidos y herramientas (guías, plantillas, dashboards, flujos de automatización), (iii) configuración y actualización en la plataforma MAB, (iv) prestación del servicio sincrónico o asincrónico al cliente y seguimiento posterior a través de indicadores de desempeño y retroalimentación. Este enfoque permite que el conocimiento generado en las consultorías y proyectos B2B retroalimente de manera permanente la academia de negocios y la plataforma, creando un ciclo de mejora continua del portafolio y asegurando coherencia entre los diferentes niveles de servicio.

### ***Portafolio de servicios***

#### **Servicio 1: Academy (productos escalables y comunidad ) suscripción ecosistema MAB ( Comunidad + MVP).**

Descripción: Acceso a la plataforma MAB (MVP) para formación y gestión empresarial, dashboards inteligentes y acceso a la comunidad privada (networking, Q&A grupales).

Precio: \$49.900 Pesos colombianos / mes (o pago anual \$499.000).

#### ***Biblioteca de cursos asíncronos MAB.***

Descripción: Acceso 24/7 a contenido grabado (IA, finanzas, legalidad, productividad) alojado en MAB.

Estrategia de Lanzamiento: Se entrega como Beneficio Exclusivo (Valorado en

\$500.000) a todos los miembros de la "Suscripción Ecosistema MAB" y clientes de "Acompañamiento".

#### ***Bootcamps de implementación en vivo (grupales).***

Descripción: Programas intensivos (ej. 4 semanas) dirigidos por expertos para implementar soluciones específicas (ej. "IA para Finanzas").

Precio: \$350.000 pesos colombianos/ participante.

#### **Servicio 2: BUSINESS (Servicios High-Ticket y B2B)**

##### ***Acompañamiento estratégico integral (retainer premium).***

Descripción: Servicio *Core* mensual. Incluye sesiones 1:1, acceso total a MAB (Dashboards Premium, IA), hoja de ruta personalizada y soporte prioritario del equipo de expertos (contable, legal, IA).

Precio (Tier Básico): Desde \$1.200.000 Pesos colombianos / mes.

***Implementación de proyectos de marketing, IA y automatización (B2B).***

Descripción: Servicio B2B para empresas. Diseño y desarrollo de flujos de automatización (n8n/Make) y agentes de IA a medida, apalancado por el equipo de desarrollo.

Precio: Desde \$3.000.000 Pesos colombianos / proyecto (según cotización).

**Paquetización (Bundling)**

La estrategia de lanzamiento se centra en 2 ofertas "Todo Incluido" (Retainer VIP y Membresía VIP).

***Anclaje de valor.***

La "Biblioteca de Cursos" (valorada en más de \$500,000) y la "Asesoría Grupal" (incluida en la membresía) actúan como anclaje, demostrando que el precio promocional de la Membresía VIP (\$49,900 pesos colombianos) es una oferta irresistible (Ahorro del 90%).

***Escalera de valor.***

Bootcamps (\$350k) y Membresía (\$49.9k) actúan como productos de entrada (Front- End) para captar clientes.

El Retainer VIP (\$1.2M Plan Básico mensual) es el producto Core (Back-End) de alto valor, al cual se puede escalar a los clientes de la membresía.

Los Proyectos B2B (\$3M+) son la oferta premium de más alto valor.

Figura A3 - Portafolio de servicios y su estrategia de servicios con proyección de crecimiento a 1 año y estructura de costos.

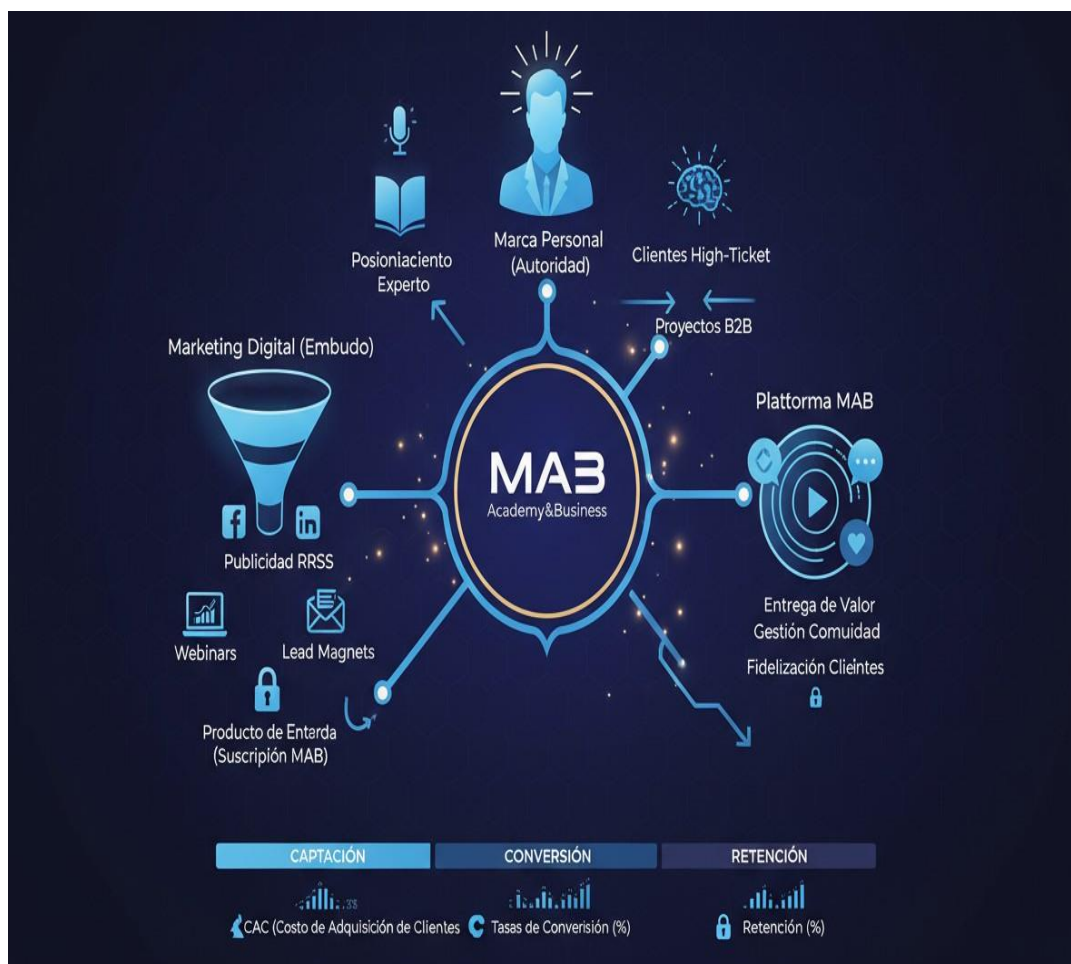


*Nota.* Detalle de los tres servicios (Retainer, Membresía, Proyectos/Bootcamps) y su composición de ingresos. Elaboración propia (2025).

**Tabla 2- Estrategia de oferta de lanzamiento.**

### Estructura de marketing

**Figura A4- Ecosistema de servicio MAB Academy&Business**



*Nota.* Elaboración propia MAB (2025) presenta la estructura de marketing del ecosistema “Andrés Escobar – Academy&Business – MAB”, organizada alrededor de tres pilares complementarios: la plataforma MAB como canal principal de entrega de valor y fidelización, el embudo de marketing digital basado en contenidos, webinars y lead magnets para la captación de prospectos, y la construcción de marca personal del fundador como activo de autoridad para la atracción de clientes de alto valor.

## Estructura financiera

### Resumen financiero consolidado

La estructura financiera del ecosistema "Andrés Escobar – Academy&Business – MAB" se sustenta en un modelo de ingresos complementario que combina servicios high-ticket (Retainers y Proyectos B2B) con productos escalables (Suscripción MAB y Bootcamps). El análisis financiero proyectado hasta el año 5 demuestra viabilidad operacional inmediata, con márgenes netos consistentes y flujo de caja positivo desde el primer trimestre. La estructura se organiza en tres niveles de análisis: (i) proyecciones operacionales e indicadores de rentabilidad; (ii) gestión integral de flujo de caja distinguiendo entre ingresos operacionales, inversiones y financiación; y (iii) evolución de la posición patrimonial mediante estados de situación financiera.

### Supuestos clave del modelo.

La proyección financiera se fundamenta en supuestos detallados que se presentan en la Tabla 5 (anexo). Estos incluyen: precios de servicios validados en el mercado (Retainer desde \$1.200.000 pesos/mes, Suscripción MAB \$49.900 Pesos/mes, Bootcamp \$350.000 Pesos colombianos/evento, Proyectos B2B desde \$3.000.000 Peso colombianos/proyecto); crecimiento de la base de clientes proyectado de forma conservadora (10 nuevos suscriptores/mes, 1 nuevo Retainer/mes) estructura de costos proporcionales al 44,7% del ingreso que integra talento, tecnología y marketing; tasa de impuesto sobre renta del 35% conforme a normativa colombiana; e inversión inicial de \$29.000.000 COP distribuida en MVP digital (\$15M), equipamiento (\$8M) y capital de trabajo (\$4M). **Costos proporcionales:** Fijados al 44,7% del ingreso, integrando recursos humanos (contadores junior freelance, coordinador académico), tecnología (hosting, herramientas SaaS), marketing (publicidad digital, contenidos) y comisiones de plataformas de pago.

Este porcentaje actúa como control clave; cualquier desviación superior al 2% requiere replanteamiento de estrategia.

**Depreciación y amortización:** Aplicadas de forma lineal, con el MVP de la plataforma amortizado en 5 años y equipos de cómputo depreciados en 3 años.

**Impuestos:** Provistos como porcentaje del EBIT y pagados en mes 12, aunque se contempla la posibilidad de pago fraccionado trimestral conforme a la normativa DIAN.

**CAPEX concentrado:** La inversión inicial de \$29.000.000 de pesos colombianos corresponde al desarrollo y licenciamiento del MVP de MAB, adquisición de servidores y equipamiento tecnológico, siendo fundamental documentar estos gastos para auditabilidad e inversión en activos financieros.

**Figura A5 - Supuestos Clave. Modelo del modelo de negocio**

ANDRES ESCOBAR - ACADEMY & BUSINESS			
Categoría	Item	Supuesto (Valor)	Unidad
<b>A. Precios</b>	Precio - Membresía VIP	\$ 49.900	Mensual
	Precio - Retainer VIP	\$ 1.200.000	Mensual
	Precio - Bootcamp	\$ 5.250.000	Por evento
	Precio - Proyecto B2B	\$ 3.000.000	Por proyecto
<b>B. Crecimiento (Año 1)</b>	Membresía - Base Inicial	10	Cientes
	Membresía - Nuevos por Mes	10	Cientes
	Retainer - Base Inicial	3	Cientes
	Retainer - Nuevos por Mes	1	Cientes
	Bootcamp - Frecuencia	4	Eventos
	Proyecto B2B - Frecuencia	4	Proyectos
<b>C. Estructura de Costos</b>	Costos Totales (Proporcionales)	0,447	%
	Tasa de Impuesto de Renta	0,35	%
	Caja Inicial (Capital de Trabajo)	\$ 4.000.000	COP
	Desarrollo MVP (Intangible)	\$ 15.000.000	COP
	Equipos de Cómputo	\$ 8.000.000	COP
	Gastos Pre-operativos	\$ 2.000.000	COP
	Aporte de Socios (Capital)	\$ 29.000.000	COP
	Depreciación (Años)	5	Años
Amortización (Años)	3	Años	

*Nota.* Elaboración propia a partir de datos históricos internos de MAB (2025).

## Escenarios de sensibilidad

Además del escenario base presentado, el modelo considera:

**Escenario conservador:** (-15% en ingresos): Refleja un crecimiento más lento de la base de clientes. Aun así, el proyecto mantiene márgenes netos positivos del 36,0% y flujo de caja positivo, aunque con saldo de caja final reducido en Y1 a aproximadamente \$62.000.000 de pesos colombianos por la provisión de renta del impuesto de renta del primer año que se ve reflejada en el flujo de efectivo directo de la proyección financiera (Figura B2) *Flujo de caja directo*.

**Escenario acelerado:** (+25% en ingresos): Corresponde a una captación más rápida y retención superior de clientes. Los márgenes netos se mantienen al 36,0%, pero el saldo de caja final en Y1 alcanza \$105.000.000 de pesos colombianos acelerando la capacidad de reinversión.

## Desempeño financiero

### *Año 1 - Lanzamiento y validación*

El modelo proyecta ingresos de \$219.363.000 de pesos colombianos % (véase Figura A1) con una utilidad neta de \$78.850.030 pesos colombianos, reflejando un margen neto del 36,0 % (véase Figura B1) Estado de resultados (*ERI*). Este desempeño es superior al promedio de la industria de consultoría (15-25%), demostrando que la estructura de costos es eficiente y que el componente digital (Academia) ya genera márgenes altos desde la operación inicial. El flujo de caja positivo desde el mes 1 (post-financiación de \$29M de socios) asciende a \$87.933.624 de pesos colombianos, permitiendo cubrir la inversión inicial y generar recursos de reinversión.

### *Trimestre 1 - Punto de equilibrio.*

Los ingresos acumulados del Q1 alcanzan \$26.394.000 de pesos colombianos frente a costos

totales de \$11.798.000 de pesos colombianos, generando un EBITDA de \$14.596.00 de pesos, este resultado confirma que el modelo alcanza cobertura de costos operativos en el corto plazo, validando la viabilidad de la propuesta y la capacidad de autofinanciamiento progresivo.

### ***Años 3 y 5 – Escalamiento.***

Las proyecciones estiman ingresos de \$329.044.500 de pesos colombianos en Y3 (crecimiento 25% vs. Y1) y \$493.566.750 pesos colombianos en Y5 (crecimiento 50% vs. Y3), manteniendo el margen neto al 36,0% (véase Figura B1) Estado de resultados (*ERI*). El saldo de caja acumulado alcanza \$372.587.000 de pesos colombianos en Y3 y \$1.025.964.000 de pesos colombianos en Y5, reflejando la capacidad del modelo para generar recursos para nuevas inversiones, expansión geográfica y remuneración de económica para los socios o accionistas

## Metodología de cálculo y conciliaciones

El modelo de negocio integra tres estados financieros principales:

### *Estado de resultados integral (ERI).*

Los ingresos se proyectan mensualmente por línea de servicio (Retainers, suscripciones MAB, bootcamps y proyectos B2B), con un crecimiento escalonado acorde a la curva de adquisición de clientes. El EBITDA se calcula como ingresos menos costos proporcionales (fijados al 44,7% del ingreso, incluyendo recursos humanos variables, tecnología, marketing y comisiones). La depreciación y amortización se prorratea mensualmente de forma lineal conforme a los activos capitalizados. El EBIT mensual resulta de restar depreciación y amortización del EBITDA. Los impuestos sobre renta (tasa del 35%) se calculan sobre el EBIT anual consolidado, con reconocimiento en el flujo de caja en el mes 12.

**Figura B1 - Estado de resultados integral ERI proyectado a 5 años**

ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRAL (PROYECCION)				
EXPRESADO EN PESOS COLOMBIANOS				
CONCEPTO CLAVE	3 MESES (Q1)	1 AÑO (Y1)	3 AÑOS (Y3)	5 AÑOS (Y5)
INGRESOS (ENTRADAS)	\$ 7.099.000	\$ 219.363.000	\$329.044.500	\$493.566.750
% Crecimiento (vs. Periodo Ant.)	N/A (Lanzamiento)	N/A (Lanzamiento)	25.00%	50.00%
COSTOS Y GASTOS (SALIDAS)	\$3.173.253	\$98.055.261	\$147.082.892	\$220.624.337
Costos Totales (Proporcionales @ 44.7%)	\$3.173.253	\$98.055.261	\$147.082.892	\$220.624.337
UTILIDAD ANTES DE IMP. (EBT)	\$ 3.925.747	\$ 121.307.739	\$ 181.961.609	\$ 272.942.413
Impuestos (35%)	\$ 1.374.011	\$ 42.457.709	\$ 63.686.563	\$ 95.529.844
UTILIDAD NETA	\$ 2.551.736	\$ 78.850.030	\$ 118.275.046	\$ 177.412.568
MARGEN NETO (Utilidad/Ingresos)	36%	36%	36%	36%

*Nota. Elaboración propia a partir de datos históricos internos de MAB (2025).*

**Estado de flujo de caja:** Se registran todas las entradas de ingresos operacionales, salidas de costos, inversiones en infraestructura tecnológica (CAPEX concentrado en el mes 1 por \$25.000.000 de pesos colombianos y aportes de financiación de socios (\$29.000.000 de pesos colombianos). El saldo final de caja acumula los flujos netos período a período,

evidenciando que el proyecto alcanza flujo positivo a partir del mes 1 (tras incorporar financiación) y mantiene caja operativa creciente.

**Figura B2 – Flujo de caja directo proyectado año 1.**

FLUJO DE CAJA DIRECTO					
CONCEPTO (Flujo de Caja Directo)	Mes 1	Mes 2	Mes 3 (Q1)	Mes 12 (Q12)	TOTAL AÑO 1
<b>A. SALDO INICIAL</b>	\$4.000.000	\$11.975.440	\$17.729.000	\$85.645.000	\$4.000.000
<b>B. ENTRADAS (INGRESOS)</b>	\$7.099.000	\$8.798.000	\$10.497.000	\$26.142.000	\$ 219.363.000
1. Retainer VIP	\$3.600.000	\$4.800.000	\$6.000.000	\$16.800.000	\$122.400.000
2. Membresía VIP	\$499.000	\$998.000	\$1.497.000	\$6.437.000	\$58.786.000
3. Proyectos/Bootcamps	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000	\$2.905.000	\$38.177.000
<b>C. SALIDAS (EGRESOS)</b>					
1. Costos Totales (Proporc. @ 44.7%)	\$3.123.560	\$3.871.120	\$4.618.680	\$11.607.048	\$97.397.172
2. Pago Impuestos (Provisión Y1)	\$0	\$0	\$0	\$38.032.204	\$38.032.204
3. Salidas Inversión (CAPEX/MVP)	\$25.000.000	\$0	\$0	\$0	\$25.000.000
<b>TOTAL SALIDAS (C)</b>	\$28.123.560	\$3.917.000	\$4.618.680	\$49.639.252	\$160.429.376
<b>D. ENTRADAS FINANCIACIÓN</b>	\$29.000.000	\$0	\$0	\$0	\$29.000.000
<b>FLUJO NETO (B - C + D)</b>	\$7.975.440	\$4.845.000	\$5.878.320	<b>-\$23.497.252</b>	\$87.933.624
<b>E. SALDO FINAL (A + Flujo Neto)</b>	\$11.975.440	\$17.729.000	\$23.607.320	\$62.147.748	\$91.933.624

*Nota.* Elaboración propia a partir de datos históricos internos de MAB (2025).

**Estado de situación financiera (balance general):** Concilia los activos (caja, activos fijos netos, intangibles capitalizados) con pasivos (principalmente obligaciones tributarias) y patrimonio (capital inicial más utilidades retenidas). Las conciliaciones automáticas verifican que: (i) el saldo final de caja del flujo coincida con el rubro de caja del balance; (ii) la utilidad

neta anual se incorpore a utilidades retenidas; y (iii) total de activos = total pasivos + patrimonio.

**Figura B3- Estado de situación financiera proyectado a 5 años**

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA (PROYECCION)				
EXPRESADO EN PESOS COLOMBIANOS				
CUENTA (ESF)	Año 0 (Inicial)	Año 1 (Cierre)	Año 3 (Proyectado)	Año 5 (Proyectado)
<b>ACTIVOS</b>				
Activo Corriente				
Caja y Bancos	\$4.000.000	\$78.850.030	\$202.031.622	\$177.412.568
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>\$4.000.000</b>	<b>\$78.850.030</b>	<b>\$202.031.622</b>	<b>\$177.412.568</b>
Activo No Corriente				
Activos Digitales y PPyE	\$8.000.000	\$16.000.000	\$40.000.000	\$90.000.000
(-) Amort./Deprec. Acum.	\$0	-\$1.000.000	\$7.200.000	\$16.200.000
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>\$8.000.000</b>	<b>\$17.000.000</b>	<b>\$32.800.000</b>	<b>\$73.800.000</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$12.000.000</b>	<b>\$95.850.030</b>	<b>\$234.831.622</b>	<b>\$251.212.568</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>				
Pasivo Corriente				
Impuestos por Pagar	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>
Patrimonio				
Capital Social (Aportes)	\$12.000.000	\$17.000.000	\$32.800.000	\$73.800.000
Utilidades Retenidas	\$0	\$78.850.030	\$202.031.622	\$177.412.568
<b>Total Patrimonio</b>	<b>\$12.000.000</b>	<b>\$95.850.030</b>	<b>\$234.831.622</b>	<b>\$546.469.909</b>
<b>TOTAL PASIVO + PAT.</b>	<b>\$12.000.000</b>	<b>\$95.850.030</b>	<b>\$469.663.244</b>	<b>\$546.469.909</b>

Nota. Elaboración propia a partir de datos históricos internos de MAB (2025).

### Indicadores clave de desempeño (KPIs)

El modelo monitorea los siguientes indicadores para evaluar la salud financiera y operacional:

**Margen neto:** Consistentemente del 36,0% en todos los períodos proyectados, refleja la disciplina en la estructura de costos y la propuesta de precio premium del modelo.

**Margen bruto (EBITDA/Ingresos):** Aproximadamente 55,3%, demostrando que más de la mitad de cada peso de ingreso es disponible para cubrir costos fijos, impuestos e inversiones.

***Punto de equilibrio operacional:*** El modelo alcanza cobertura de costos operativos totales mensuales en el mes 3 (Q1) con el crecimiento proyectado en ventas del 24% cada mes, con ingresos proyectados de \$26.394.000 de pesos colombianos frente a costos totales de \$11.798.000 generando un margen operativo de \$14.596.000 de pesos colombianos en el tercer mes.

***Crecimiento año a año (YoY):*** El modelo aplica tasas de crecimiento diferenciadas: 10% anual de Y1 a Y3 en líneas base de clientes, y 15% de Y3 a Y5 para reflejar fase de consolidación e internacionalización.

***Retorno sobre la inversión inicial:*** El CAPEX de \$25.000.000 de pesos colombianos se recupera completamente en el año 1 mediante utilidad neta y flujos de operación, con un payback de aproximadamente 3,5 meses.

### **Estructura legal**

El ecosistema “Andrés Escobar – Academy&Business – MAB” se enmarca inicialmente en la normativa societaria colombiana que regula la actividad empresarial de la persona natural comerciante.

#### ***Viabilidad legal (hito cumplido).***

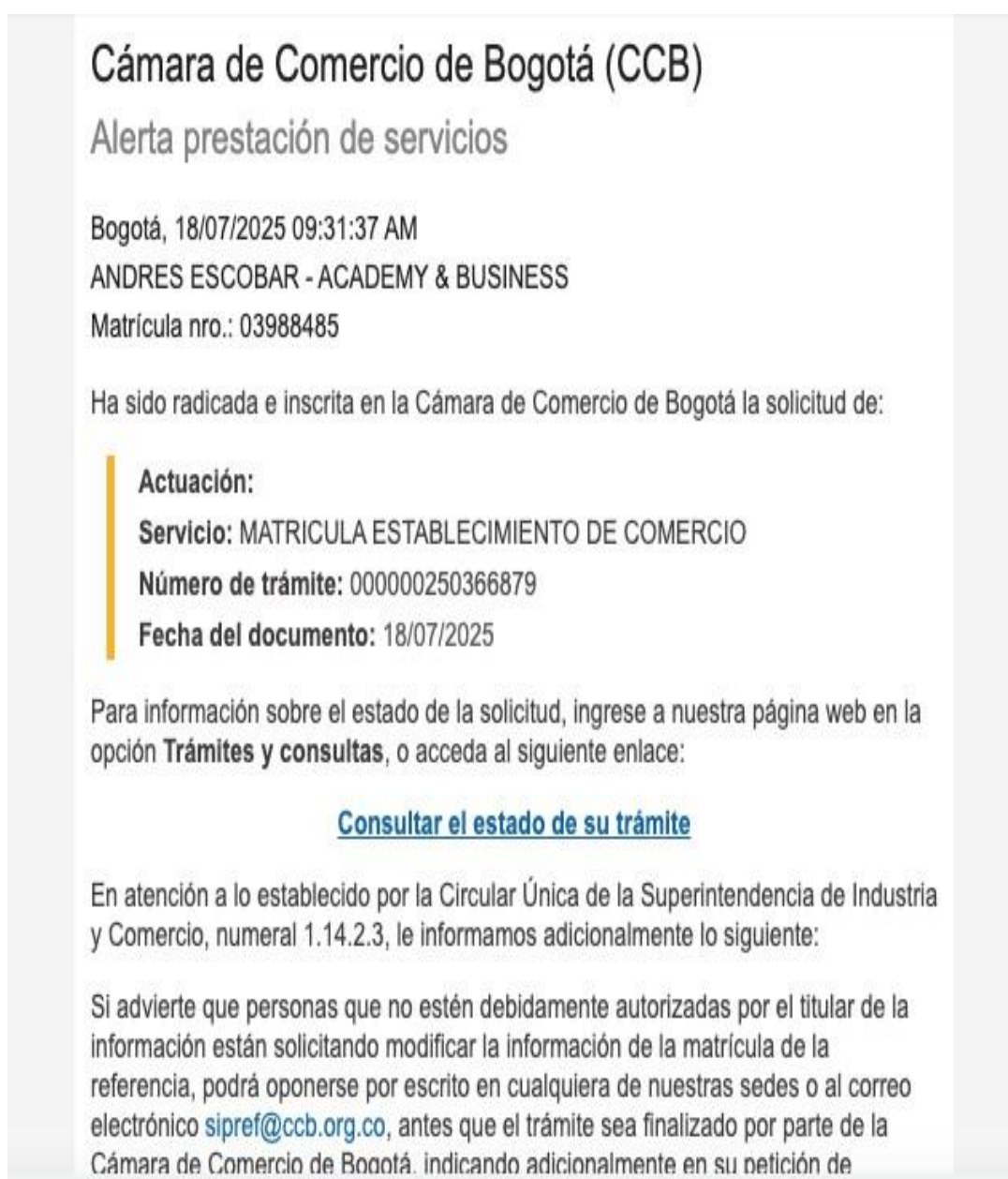
La constitución legal de la empresa ya se completó exitosamente (registrada desde finales de mayo del 2025). Esto valida el proyecto como una entidad empresarial operativa y formalizada, lista para facturar y operar en el mercado real.

A continuación, se refleja la recopilación documental legal y tributaria que certifica la constitución formal y puesta en marcha del modelo de negocio "Andrés Escobar - Academy&Business" en Colombia, con registro desde junio de 2025.

Estos documentos validan la ejecución del Hito 1 (Viabilidad Legal y Operativa) del proyecto, demostrando la transición del plan de negocio a una entidad empresarial real, con capacidad para operar y facturar.

Se incluyen copias del comunicado de registro a la Cámara de Comercio, RUES, el registro en la Secretaría de Hacienda y el Registro Único Tributario (RUT) ante la DIAN correspondiente.

**Figura C1 - Comunicado de registro a la Cámara de Comercio**



**Cámara de Comercio de Bogotá (CCB)**  
Alerta prestación de servicios

Bogotá, 18/07/2025 09:31:37 AM  
ANDRES ESCOBAR - ACADEMY & BUSINESS  
Matrícula nro.: 03988485

Ha sido radicada e inscrita en la Cámara de Comercio de Bogotá la solicitud de:

**Actuación:**  
**Servicio:** MATRICULA ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO  
**Número de trámite:** 000000250366879  
**Fecha del documento:** 18/07/2025

Para información sobre el estado de la solicitud, ingrese a nuestra página web en la opción **Trámites y consultas**, o acceda al siguiente enlace:

[Consultar el estado de su trámite](#)

En atención a lo establecido por la Circular Única de la Superintendencia de Industria y Comercio, numeral 1.14.2.3, le informamos adicionalmente lo siguiente:

Si advierte que personas que no estén debidamente autorizadas por el titular de la información están solicitando modificar la información de la matrícula de la referencia, podrá oponerse por escrito en cualquiera de nuestras sedes o al correo electrónico [sipref@ccb.org.co](mailto:sipref@ccb.org.co), antes que el trámite sea finalizado por parte de la Cámara de Comercio de Bogotá, indicando adicionalmente en su petición de

*Nota.* Cámara de Comercio de Bogotá (2025).

**Figura C2— Comunicado Ventanilla de registro en la ventanilla empresarial (VUE)**

# Ventanilla Única Empresarial (VUE)

Alerta de prestación de servicios creación de empresa

Bogotá, D.C., 18/07/2025 09:31:15 AM

ESCOBAR PRIETO ANDRES FELIPE

Número de radicado: 000000250366873

El proceso de matrícula de persona natural a través de la VUE en la Cámara de Comercio de Bogotá ha sido exitoso.

A continuación, encontrará la información de su matrícula:

**Nombre:** ESCOBAR PRIETO ANDRES FELIPE

**Número de matrícula:** 03988484

**Fecha de matrícula:**

Ingrese a [www.vue.org.co](http://www.vue.org.co) para acceder a información sobre cómo terminar su proceso ante las entidades de seguridad social o acceder a otros servicios. Contáctenos a través de nuestros canales virtuales o al teléfono 3841641, Call Center 018000111692 (del lunes a viernes de 8: 00 a. m. a 5:00 p. m., y sábados de 9:00 a. m. a 1:00 p. m., en jornada continua).

*Nota.* Cámara de Comercio de Bogotá (2025).

**Figura C3 - Validación (RUES) matrícula mercantil y homonimia**

Registro Mercantil

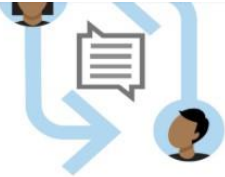
Información general    Actividad económica    Representante legal

Propietario / Establecimiento

<b>Identificación</b>	<b>Fecha de Matrícula</b>
-	2025/07/18
<b>Categoría de la Matrícula</b>	<b>Estado de la matrícula</b>
Establecimiento de comercio	Activa
<b>Tipo de Sociedad</b>	<b>Fecha de renovación</b>
Sociedad comercial	2025/07/18
<b>Tipo Organización</b>	<b>Último año renovado</b>
Establecimientos de comercio	2025
<b>Cámara de Comercio</b>	<b>Fecha de Actualización</b>
Bogota	2025/07/18
<b>Número de Matrícula</b>	<b>Emprendimiento Social</b>
3988485	

*Nota.* Página principal del RUES (2025).

**Figura C4 - Comunicado de registro de usuario a la secretaria de hacienda de Chía**



**Notificación**  
Creación De Usuario

**Apreciado Contribuyente,**

De acuerdo con la solicitud hecha por usted, le comunicamos sus credenciales para acceder al sistema.

Rit asignado a su comercio es: 2025001453



Número de indentificación es: 1072712678

Su contraseña para acceder al sistema es: 8051

¡Señor Contribuyente! La Secretaría de Hacienda en cabeza de Oscar Harvey Rojas Carrillo y el equipo de la Dirección de Rentas en cabeza de Carlos Eduardo Guitarrero Bustos le dan la bienvenida como responsable del impuesto de Industria y Comercio en el Municipio de Chía. La solicitud de inscripción fue Aprobada y las credenciales de acceso RIC y Clave, fueron enviadas mediante aprobación electrónica al correo electrónico fiscal que inscribieron en el formulario virtual. Por favor verifique las diferentes bandejas de entrada, inclusive los correos no deseados. Para generar el Certificado de Registro de Industria y Comercio (RIC), ingrese a la opción Mis Datos y luego de clic en CERTIFICADO RIC. En las opciones del Menú, podrá realizar cambios a la información reportada en la inscripción y así mismo, podrá presentar y pagar las declaraciones de industria y comercio y retenciones de industria y comercio. ¡BIENVENIDO!!!

Nota. Secretaria de hacienda de Chía, Cundinamarca (2025).

**Figura C5 - RUT (DIAN) Actualizado 2025 Andrés Escobar**

DIAN		Formulario del Registro Único Tributario		001	
2. Concepto <input type="text" value="02"/> Actualización				4. Número de formulario <b>141185794473</b>	
					
5. Número de Identificación Tributaria (NIT) <b>1 0 7 2 7 1 2 6 7 8 1</b>		6. DV <b>1</b>		12. Dirección seccional Instituto de Bogotá	
				14. Buzón electrónico <b>3 2</b>	
<b>IDENTIFICACIÓN</b>					
24. Tipo de contribuyente Persona natural o sucesión líquida		25. Tipo de documento Cédula de Ciudadanía		26. Número de Identificación <b>1 0 7 2 7 1 2 6 7 8</b>	
27. País COLOMBIA		28. Departamento Cundinamarca		29. Ciudad/Municipio Chía	
31. Primer apellido ESCOBAR		32. Segundo apellido PRIETO		33. Primer nombre ANDRES	
35. Razón social				34. Otros nombres FELIPE	
36. Nombre comercial				37. Sigla	
<b>UBICACIÓN</b>					
38. País COLOMBIA		39. Departamento Cundinamarca		40. Ciudad/Municipio Chía	
41. Dirección principal KM 2 VIA CHIA - COTA					
42. Correo electrónico afescobar.777@gmail.com					
43. Código postal 2 5 0 0 0 1		44. Teléfono 1 3 5 0 7 8 4 1 6 1 2		45. Teléfono 2 6 0 1 8 6 5 9 0 7 4	
<b>CLASIFICACIÓN</b>					
46. Código 0 0 1 0		47. Fecha inicio actividad 2 0 2 5 0 6 0 5		48. Código 1 6 9 2 0	
49. Fecha inicio actividad 2 0 2 5 0 6 0 5		50. Código 2 0 2 5 0 6 0 5		51. Código 1 2	
52. Número establecimientos					
<b>Responsabilidades, Calidades y Atributos</b>					
53. Código 4 9					
48 - No responsable de IVA					
<b>Usuarios aduaneros</b>					
54. Código 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20					
<b>Exportadores</b>					
55. Forma		56. Tipo		Servicio 1 2 3	
57. Modo					
58. CPC					

Nota. Rut DIAN (2025).

### ***Transición societaria.***

La operación inicial como persona natural está sujeta al Código de Comercio. La proyección es hacia una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), regida por la Ley 1258 de 2008, la cual ofrece flexibilidad estatutaria y responsabilidad limitada, permitiendo transitar de la validación individual a una etapa de expansión con socios.

### ***Tributación y facturación.***

La entidad debe cumplir con la regulación de la DIAN, que incluye la inscripción en el RUT, la determinación del régimen aplicable y la adopción de la factura electrónica como sistema obligatorio.

### ***Propiedad intelectual.***

El proyecto debe observar el régimen de derechos de autor y propiedad intelectual vigente en Colombia, asegurando que los cursos, bootcamps, software y otros materiales cuenten con titularidad clara o licenciamiento adecuado.

### **Estructura de comercialización (canales y marketing)**

La comercialización se organiza en torno a tres pilares: captación, conversión y retención, articulados a través de canales digitales.

#### ***Canal principal.***

La Plataforma MAB es el canal principal para la entrega de valor, la gestión de la comunidad y la fidelización de clientes.

#### ***Captación (front-end).***

Se utiliza un Embudo de Marketing Digital (publicidad en redes, webinars, lead magnets) para atraer prospectos hacia el producto de entrada, la Suscripción MAB.

Nivel Premium (Retainer): Es "High-Touch" + "High-Tech", con acompañamiento personal

1:1 potenciado por el Ecosistema MAB.

### **Estructura de logística**

El proyecto, al ser un ecosistema dual de "Academia y Negocios" el cual es complementario a través de la plataforma online inteligente de suscripción MAB la cual opera con una logística basada en activos digitales y tercerización de soporte especializado, lo que reduce la dependencia de infraestructura física costosa:

#### ***Logística operativa (actividades clave).***

Las actividades clave incluyen la Consultoría Estratégica, el Desarrollo de Software (mantenimiento y evolución de MAB), la Producción de Contenido (cursos y material de marketing), y la Gestión de Comunidad.

#### ***Recursos clave (logística de entrega).***

Los recursos esenciales para la entrega del servicio son el Talento Experto (conocimiento contable, legal, IA), la Plataforma MAB (activo tecnológico y MVP) y la Propiedad Intelectual (contenido desarrollado).

#### ***Escalabilidad/logística de producción.***

La estructura productiva es flexible. Se prevé la vinculación progresiva de contadores junior en modalidad freelance conforme crezca la base de clientes.

### **Presentación del plan de lanzamiento Pitch de ventas y de inversión**

"El ecosistema "Andrés Escobar – Academy&Business – MAB" es un modelo complementario que integra una plataforma digital inteligente con acompañamiento estratégico personalizado para que emprendedores y MiPymes ordenen sus finanzas, fortalezcan su cumplimiento normativo y utilicen tecnología e inteligencia de negocios para decidir con rigor

y crecer de manera sostenible. A través de servicios de consultoría de alto nivel, comunidad empresarial y una academia de formación continua, MAB potencia los resultados, mejora la rentabilidad y prepara a las empresas para acceder a financiación, atraer inversión y proyectarse a nuevos mercados.”

Este pitch (Basado en el Ecosistema MAB): El Ecosistema MAB es la fusión de Acompañamiento Estratégico y Plataforma de Suscripción. Resuelve la brecha de acceso al expertise estratégico integral para MiPymes. El modelo ha completado su Viabilidad Legal (constitución de la empresa) y Validación Tecnológica (desarrollo del MVP de la plataforma MAB). La proyección financiera es robusta, con un objetivo de punto de equilibrio de ingreso

\$10.5M pesos/mes en el mes 3. Buscamos inversión para (Propósito de Inversión en activos productivos de renta fija y variable para aumentar márgenes de utilidad y liquidez complementarios con los principales ingresos operativos del negocio para la infraestructura física del negocio (Oficina y equipos) y expansión de marca junto al desarrollo tecnológico de la plataforma con integración de IA y automatizaciones.

**Figura A6 - Presentación PPT Andrés Escobar – Academy&Business**



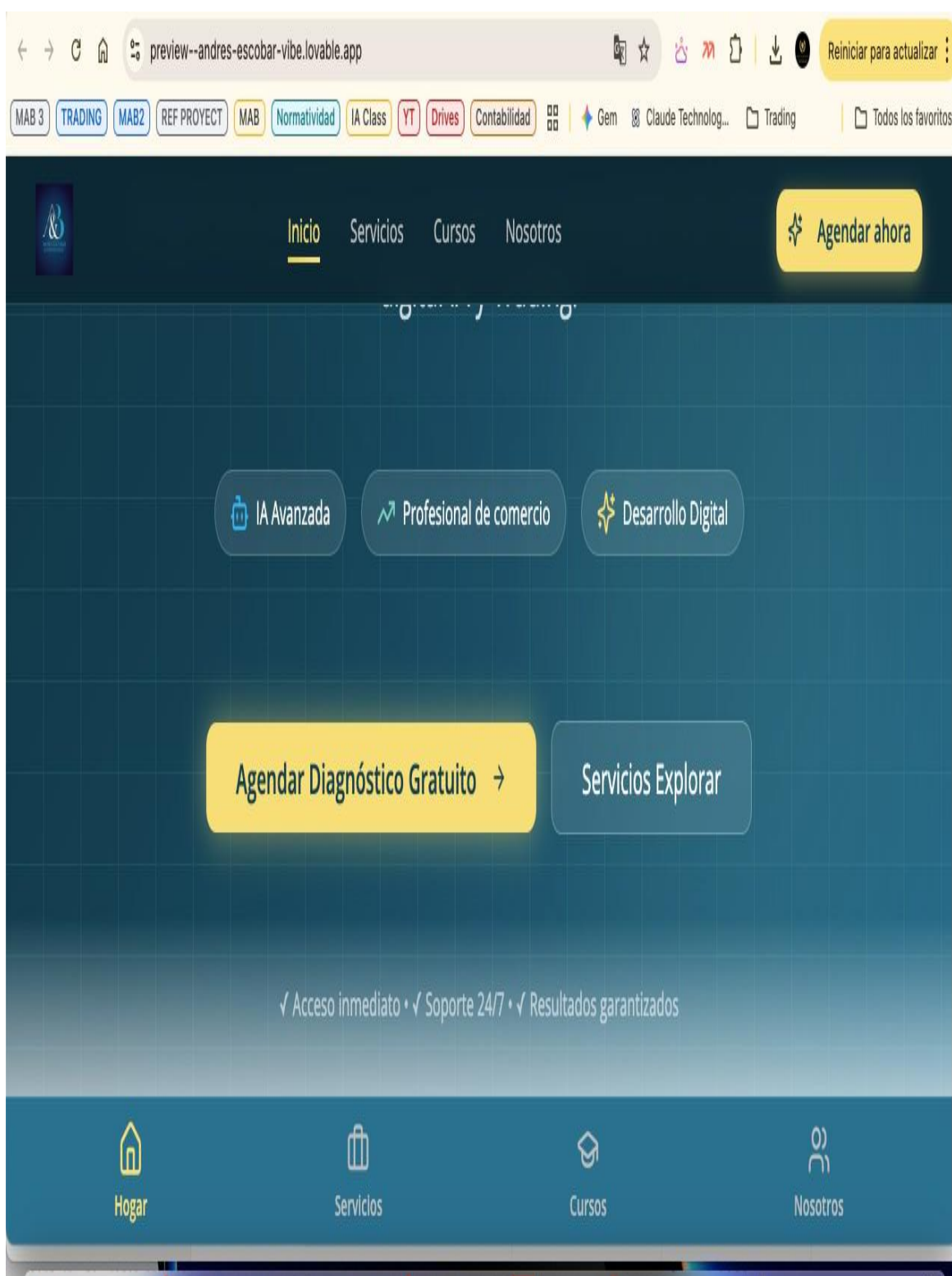
*Nota.* Material de apoyo visual para la sustentación oral del proyecto. Elaboración propia (2025).

**Figura A7-** Pantalla de inicial (Introducción a la plataforma digital MAB)



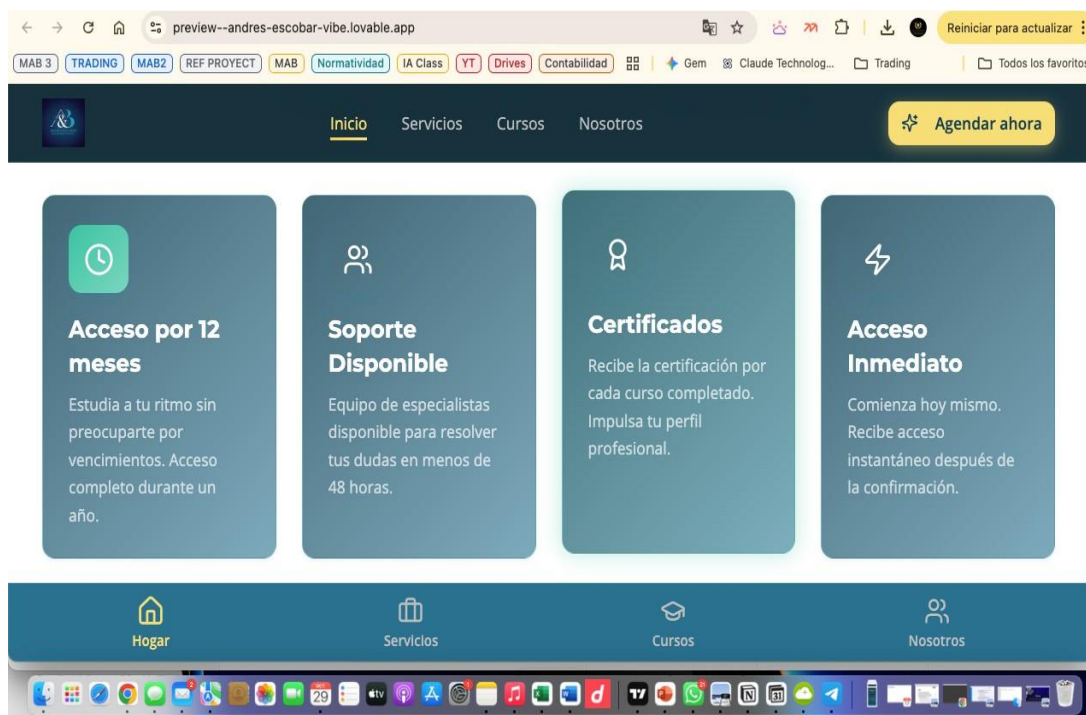
*Nota.* MVP página web MAB .Elaboración propia (2025)

**Figura A8 - Pantalla de inicial (Agentamiento a diagnostico empresarial MVP)**



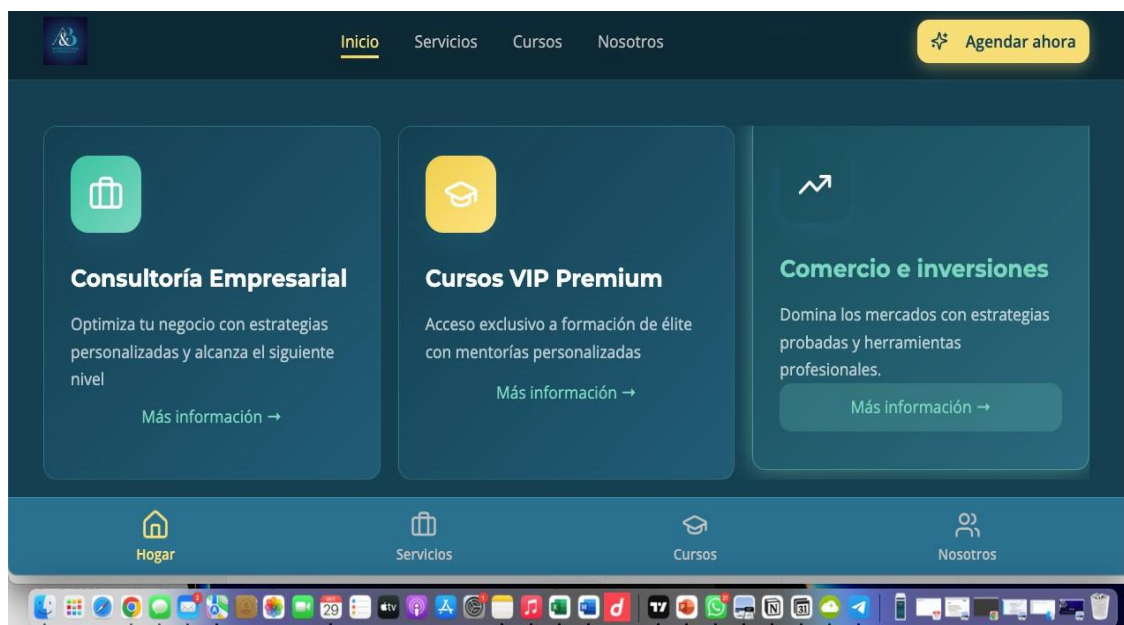
*Nota.* MVP página web MAB .Elaboración propia (2025)

**Figura A9 - Pantalla de inicial (Por que elegirnos)**



*Nota.* MVP página web MAB .Elaboración propia (2025)

**Figura A10 — Pantalla de inicial (Cursos Vip)**



*Nota.* MVP página web MAB .Elaboración propia (2025)

**Figura A11 - Pantalla de inicial servicio premium IA/Desarrollo Digital**



*Nota.* MVP página web MAB .Elaboración propia (2025)

### ***Cronograma de actividades de lanzamiento***

Las actividades de lanzamiento se centran en la tracción y el posicionamiento de la

marca:

Fase de Ejecución Actual: El proyecto está actualmente en la Fase de Capitalización de Propiedad Intelectual (desarrollo de la biblioteca de cursos para el Academy) y la Estructuración de la Estrategia "Go-to-Market".

Priorización de Canales Digitales: Se han identificado y priorizado canales clave como WhatsApp Business, Instagram, Facebook, TikTok, X y LinkedIn para la captación de los primeros usuarios (Early Adopters) y la difusión de la propuesta de valor.

Tabla 2 - Cronograma de actividades de acuerdo a la estrategia de lanzamiento

Semana	Categoría	Actividad
Ago 5 - Ago 9	Formalización y estructura legal	Definición de la figura jurídica (SAS)
Ago 5 - Ago 9	Formalización y estructura legal	Revisión de requisitos legales para la constitución
Ago 5 - Ago 9	Formalización y estructura legal	Solicitud de cita en la Cámara de Comercio
Ago 12 - Ago 16	Formalización y estructura legal	Elaboración de estatutos y firma
Ago 12 - Ago 16	Formalización y estructura legal	Registro ante Cámara de Comercio y DIAN
Ago 12 - Ago 16	Formalización y estructura legal	Validación de RUT y matrícula mercantil
Ago 19 - Ago 23	Propuesta de valor y modelo de negocio	Definir misión, visión y valores
Ago 19 - Ago 23	Propuesta de valor y modelo de negocio	Ajustar objeto social
Ago 19 - Ago 23	Propuesta de valor y modelo de negocio	Primer borrador de presentación institucional
Ago 26 - Ago 30	Propuesta de valor y modelo de negocio	Diseño de estructura organizacional
Ago 26 - Ago 30	Propuesta de valor y modelo de negocio	Definición de roles clave
Ago 26 - Ago 30	Propuesta de valor y modelo de negocio	Edición de presentación en Prezi
Sep 2 - Sep 6	Planeación y validación comercial	Análisis del mercado y competencia
Sep 2 - Sep 6	Planeación y validación comercial	Validación de segmentos de clientes
Sep 9 - Sep 13	Planeación y validación comercial	Desarrollo de propuesta de valor diferencial
Sep 9 - Sep 13	Planeación y validación comercial	Entrevistas o encuestas a potenciales clientes
Sep 16 - Sep 20	Planeación y validación comercial	Diseño de portafolio inicial de servicios
Sep 16 - Sep 20	Planeación y validación comercial	Estructuración del plan de marketing digital
Sep 23 - Sep 27	Planeación y validación comercial	Definición de fuentes de ingreso
Sep 23 - Sep 27	Planeación y validación comercial	Cálculo preliminar de flujo de caja y punto de equilibrio
Sep 30 - Oct 4	Desarrollo digital y operación	Definición de dominio y estructura del sitio web
Sep 30 - Oct 4	Desarrollo digital y operación	Adquisición de hosting y herramientas tecnológicas clave
Oct 7 - Oct 11	Desarrollo digital y operación	Producción de materiales digitales
Oct 7 - Oct 11	Desarrollo digital y operación	Carga inicial de contenidos a la plataforma
Oct 14 - Oct 18	Desarrollo digital y operación	Pruebas técnicas y ajustes web
Oct 14 - Oct 18	Desarrollo digital y operación	Activación de redes sociales y estrategia de lanzamiento
Oct 21 - Oct 25	Desarrollo digital y operación	Lanzamiento del sitio web oficial
Oct 21 - Oct 25	Desarrollo digital y operación	Inicio de campañas publicitarias
Oct 28 - Nov 1	Comercialización y cierre	Venta de servicios iniciales y mentorías
Oct 28 - Nov 1	Comercialización y cierre	Seguimiento a clientes interesados
Nov 4 - Nov 8	Comercialización y cierre	Sustentación ante jurado/asesores
Nov 4 - Nov 8	Comercialización y cierre	Retroalimentación final y ajustes al modelo
Nov 11 - Nov 15	Comercialización y cierre	Elaboración de informe ejecutivo final
Nov 11 - Nov 15	Comercialización y cierre	Planeación de ciclo siguiente

Nota. Cronograma de actividades. Elaboración propia (2025)

### Validación en medios digitales (On-line)

La validación se centra en la captación digital y la prueba del activo central:

#### *Activo central validado (hito cumplido)*

Se ha finalizado el desarrollo del Producto Mínimo Viable (MVP) de la plataforma MAB, materializando el ecosistema híbrido (Consultoría + Tecnología).

#### *Funcionalidades MVP.*

Las funcionalidades esenciales del MVP incluyen la entrega del servicio de acompañamiento estratégico (Eje Business) y la gestión de comunidad empresarial y biblioteca de cursos (Eje Academy).

**Propuesta para market place de la universidad de Cundinamarca.**

El documento establece que esta es una de las propuestas a presentar en el Desarrollo Emprendedor. El Ecosistema MAB podría integrarse ofreciendo su Suscripción MAB (\$49.9k/mes), la cual incluye la Biblioteca de Cursos Asíncronos (contenido grabado sobre IA, finanzas, legalidad, productividad), como un beneficio exclusivo para la comunidad UDEC además del diagnóstico y acompañamiento empresarial experto para estudiantes y emprendedores para potencializar el crecimiento sostenible de la economía y empresas de manera globalizada.

Propuesta para fondo de inversión de emprendimiento de la Universidad de Cundinamarca

El proyecto ha demostrado una Viabilidad Financiera robusta.

***Retorno demostrado.***

El modelo alcanza la cobertura de costos operativos totales en el mes 3.

***Márgenes altos.***

Proyecta una Utilidad Bruta de \$73.220.000 COP en el Año 1 (o \$78.850.030 de pesos de Utilidad Neta proyectada) y un Margen Neto consistente del 36,0%.

***Uso de fondos.***

Se buscaría capitalización para la expansión, ya que la inversión inicial de \$29.000.000 de pesos (distribuida en \$15M para el MVP, \$8M para equipamiento y \$4M para capital de trabajo) fue es por los socios.

## **Validación de producto o servicio**

### **Viabilidad**

La viabilidad económica del producto se evidencia en que el modelo alcanza el punto de equilibrio operativo en el primer trimestre, con ingresos acumulados de \$26.394.000 COP frente a costos proporcionales de \$11.798.000 de pesos, generando un EBITDA positivo desde los primeros meses. En el año 1 se proyectan ingresos de \$219.363.000 de pesos, una utilidad neta de \$78.850.030 de pesos y un margen neto del 36%, lo que indica que el negocio no solo cubre los costos directos y la inversión inicial de \$25.000.000 de pesos en el MVP y equipos, sino que además crea caja suficiente para reinversión y consolidación.

### **Escalabilidad**

La escalabilidad del ecosistema MAB se soporta en el componente digital de la plataforma y la suscripción, que permiten aumentar el número de usuarios sin que los costos crezcan en la misma proporción que los ingresos. Las proyecciones financieras muestran un incremento de ingresos desde \$219.363.000 de pesos colombianos en el año 1 hasta aproximadamente \$493.566.750 de pesos colombianos en el año 5, manteniendo la misma estructura de margen neto, gracias a la expansión de la base de suscriptores y al uso intensivo

de contenidos y automatizaciones reutilizables. Esta lógica confirma que, una vez validado el modelo en el mercado colombiano, el proyecto tiene capacidad de escalar hacia otros países de habla hispana con ajustes marginales en costos y una fuerte palanca de crecimiento en la comunidad y la academia digital.

### **Rentabilidad**

Los indicadores de rentabilidad muestran un desempeño superior al promedio de servicios de consultoría, con un margen neto estable del 36% en los años 1, 3 y 5, y un margen operativo (EBITDA/Ingresos) cercano al 55,3%. La relación entre inversión inicial y generación de flujo de caja permite un período de recuperación estimado de alrededor de 3,5 meses, tras lo cual el proyecto entra en una fase de generación de utilidades crecientes; al cierre del año 5, las proyecciones apuntan a una utilidad neta acumulada superior a los \$170 millones de pesos, lo que respalda el atractivo del modelo para socios e inversionistas.

### **Consejos para futuros emprendedores (experiencias aprendidas)**

Emprender implica asumir riesgos, pero también exige disciplina en la gestión; antes de escalar, es clave validar el problema, el modelo de ingresos y la estructura de costos con números reales, no solo con intuiciones. Es recomendable iniciar con una propuesta de valor clara y un portafolio enfocado, construir un modelo financiero sencillo que permita conocer el punto de equilibrio y la rentabilidad esperada, y formalizar tempranamente la empresa para acceder a financiación, aliados y clientes de mayor tamaño. Del mismo modo, resulta fundamental apoyarse en tecnología y datos para tomar decisiones, buscar mentores o equipos expertos en áreas críticas (finanzas, legal, marketing digital) y entender que la sostenibilidad del negocio depende tanto de la capacidad de vender como de la capacidad de medir, aprender y ajustar continuamente la estrategia.

## **Conclusiones y resultados del proyecto (al 28 de noviembre de 2025)**

### **1. Resultados obtenidos (hitos alcanzados)**

Se han completado exitosamente las fases fundamentales de planificación, validación estratégica y estructuración operativa del modelo de negocio, logrando los siguientes resultados tangibles:

**Resultado 1: Viabilidad legal y administrativa (hito cumplido)** Se ha completado exitosamente la constitución legal de la empresa 'Andrés Escobar - Academy&Business' (registrada desde finales de mayo). Este hito valida el proyecto no solo como un ejercicio académico, sino como una entidad empresarial operativa y formalizada, lista para facturar y operar en el mercado real.

**Resultado 2: Validación tecnológica y desarrollo del activo central (hito cumplido)** Se ha finalizado el desarrollo del Producto Mínimo Viable (MVP) de la plataforma MAB. Este resultado es el hito técnico más crítico del proyecto, ya que materializa el ecosistema híbrido (Consultoría + Tecnología) y valida que la arquitectura propuesta es funcional y escalable, sirviendo como el pilar central para la entrega de todos los servicios del portafolio.

**Resultado 3: Fase de capitalización de propiedad intelectual (en ejecución)** El proyecto se encuentra actualmente en la fase estratégica de ingeniería y producción de contenido. Este proceso consiste en el desarrollo de la biblioteca de cursos y el material de capacitación que poblará el "Academy" dentro de la plataforma MAB. Este resultado es crucial para la ejecución de la estrategia de lanzamiento "todo incluido", asegurando que los clientes VIP (Membresía y Retainer) perciban un alto valor desde el primer día.

**Resultado 4: Estructuración de la estrategia "Go-to-Market" (En ejecución)** Se ha definido y se está preparando la ejecución de la estrategia de posicionamiento y tracción

de marca. Se han identificado y priorizado los canales digitales clave (WhatsApp Business, Instagram, Facebook, TikTok, X y LinkedIn) para la captación de los primeros usuarios (Early Adopters) y la difusión de la propuesta de valor.

## **2. Conclusiones estratégicas**

***Conclusión 1: El Pivote estratégico se ha completado con éxito.*** Se concluye que el pivote de un modelo de consultoría tradicional (descrito en la propuesta original) a un modelo de negocio híbrido y escalable (Acompañamiento Experto + Ecosistema MAB) ha sido validado y ejecutado en sus fases fundacionales. La empresa ha pasado de la teoría a la práctica.

***Conclusión 2: El modelo de negocio está validado y listo para la tracción.*** Habiendo mitigado los riesgos principales (constituyendo la empresa y construyendo el MVP), se concluye que el modelo de negocio está listo para pasar de la fase de *desarrollo* a la fase de *tracción*. El enfoque se traslada exitosamente de la *construcción de activos* a la *generación de ingresos*, tal como se definió en el plan financiero.

***Conclusión 3: El proyecto cumple con su objetivo general.*** Se concluye que el objetivo general del proyecto (Validar el modelo de servicio híbrido y sistematizar los procesos de acompañamiento) se ha cumplido. Los "Resultados Obtenidos" demuestran que la estructura (MAB) y la entidad (la empresa) están listas para iniciar la captación de los 50 clientes premium recurrentes establecidos como meta para los primeros 12 meses de operación.

## Referencias

- Block, P. (2011). *Flawless consulting: A guide to getting your expertise used*. John Wiley & Sons.
- Cámara de Comercio de [Ciudad]. (2025). *Certificado de existencia y representación legal de la sociedad MAB*. [Documento interno o web].
- Congreso de la República de Colombia. (2016). *Ley 1819 de 2016: Por medio de la cual se adopta una reforma tributaria estructural*. Diario Oficial No. 50.101.
- Copeland, T., Koller, T., & Murrin, J. (2000). *Valuation: Measuring and managing the value of companies*. John Wiley & Sons.
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (2024). *Estatuto Tributario Nacional*. [Recuperado de la versión oficial del sitio web].
- Escobar Prieto, A. F. (2025). *Desarrollo del modelo de negocio "Andrés Escobar - Academy&Business"* [Tesis de grado, Universidad de Cundinamarca].
- Fader, P. S., & Hardie, B. G. S. (2009). The power of the Pareto principle in marketing. *Marketing Science*, 28(4), 776-781. (Fuente fundamental para sustentar el CLV y la gestión de la base de clientes).
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2016). *Principios de administración financiera*. Pearson Educación. (Referencia esencial para conceptos de análisis financiero, riesgo y presupuesto de capital).
- Gottfried, K. (2014). *The curated experience: Engineering customer engagement through subscription*. McGraw-Hill Education.
- (Referencia clave para validar la estrategia de Ingreso Recurrente, Retainer y Membresía).
- Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2016). *Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial*. Pearson Educación.
- (Referencia obligatoria para la clasificación de costos y el cálculo de la Utilidad Bruta/COGS).
- Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2015). *La consultoría de empresas: Guía para la profesión*. Publicaciones de la OIT.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation*. Wiley.
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernarda, G., & Smith, A. (2014). *Value proposition design: How to create products and services customers want*. Wiley.
- Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. Free Press.
- Schein, E. H. (1999). *Process consultation revisited: Building the helping relationship*. Addison-Wesley.

## Anexos

### ***Anexo A1 Presentación de sustentación (Pitch Deck)***

Este anexo describe el archivo digital complementario:

[https://mailunicundiedu-my.sharepoint.com/:p:/g/personal/afescobar\\_ucundinamarca\\_edu\\_co/IQBstmt4EPakS6Xc-W20mPxQAWyoSbFKd02EaOKrxihK50?e=zEFdWg](https://mailunicundiedu-my.sharepoint.com/:p:/g/personal/afescobar_ucundinamarca_edu_co/IQBstmt4EPakS6Xc-W20mPxQAWyoSbFKd02EaOKrxihK50?e=zEFdWg)

que contiene el material de apoyo visual

(Pitch Deck) preparado para la sustentación oral del proyecto.

La presentación sintetiza los componentes clave del documento, incluyendo:

-El pivote estratégico del modelo de consultoría al ecosistema de servicios MAB.

-La estructura del modelo de negocio (Canvas).

-El portafolio de servicios y la estrategia de lanzamiento.

-Las proyecciones financieras y los hitos clave alcanzados (Hito 1: Legal, Hito 2: MVP).

### ***Anexo B Producto mínimo viable (MVP) - Plataforma Web MAB***

A continuación, se presenta la evidencia visual del Producto Mínimo Viable (MVP) de la plataforma web "Ecosistema MAB", el cual valida el Hito 2 (Viabilidad Tecnológica) del proyecto.

Las siguientes anexos ilustran la interfaz de usuario (UI) y las funcionalidades clave desarrolladas, demostrando el activo tecnológico central sobre el cual se construye el modelo de negocio híbrido: <https://preview--andres-escobar-vibe.lovable.app/>

***Anexo C Modelo financiero (Proyección de estados financieros y flujo de efectivo en versión de hojas de cálculo.***

<https://mailunicundiedu->

[my.sharepoint.com/:x:/g/personal/afescobar\\_ucundinamarca\\_edu\\_co/IQD7VvPdSRGuR6JrAsoRjk6tASsgjDldWZPgIEoPWK9kse4?e=Tj50yI](https://mailunicundiedu-my.sharepoint.com/:x:/g/personal/afescobar_ucundinamarca_edu_co/IQD7VvPdSRGuR6JrAsoRjk6tASsgjDldWZPgIEoPWK9kse4?e=Tj50yI)