

CRECIENDO JUNTOS

Conociendo diferentes modelos
de expansión para tu empresa.



Ricardo Barrios S.

Abogado-Consultor
Publicapital

Abril 04 2024



ÍNDICE DEL DOCUMENTO

- **Importancia de la expansión de tu modelo de negocios.**
- **Contexto Nacional.**
- **Modelos de expansión.**
- **Conclusiones.**

1 Importancia de la expansión de tu modelo de negocios.

1

Aprovechamiento de las oportunidades del mercado.

2

Incremento de ingresos y rentabilidad.

3

Mejora la competitividad.

4

Optimización de recursos y eficiencia.

5

Diversificación y reducción de riesgos.

2 Contexto nacional

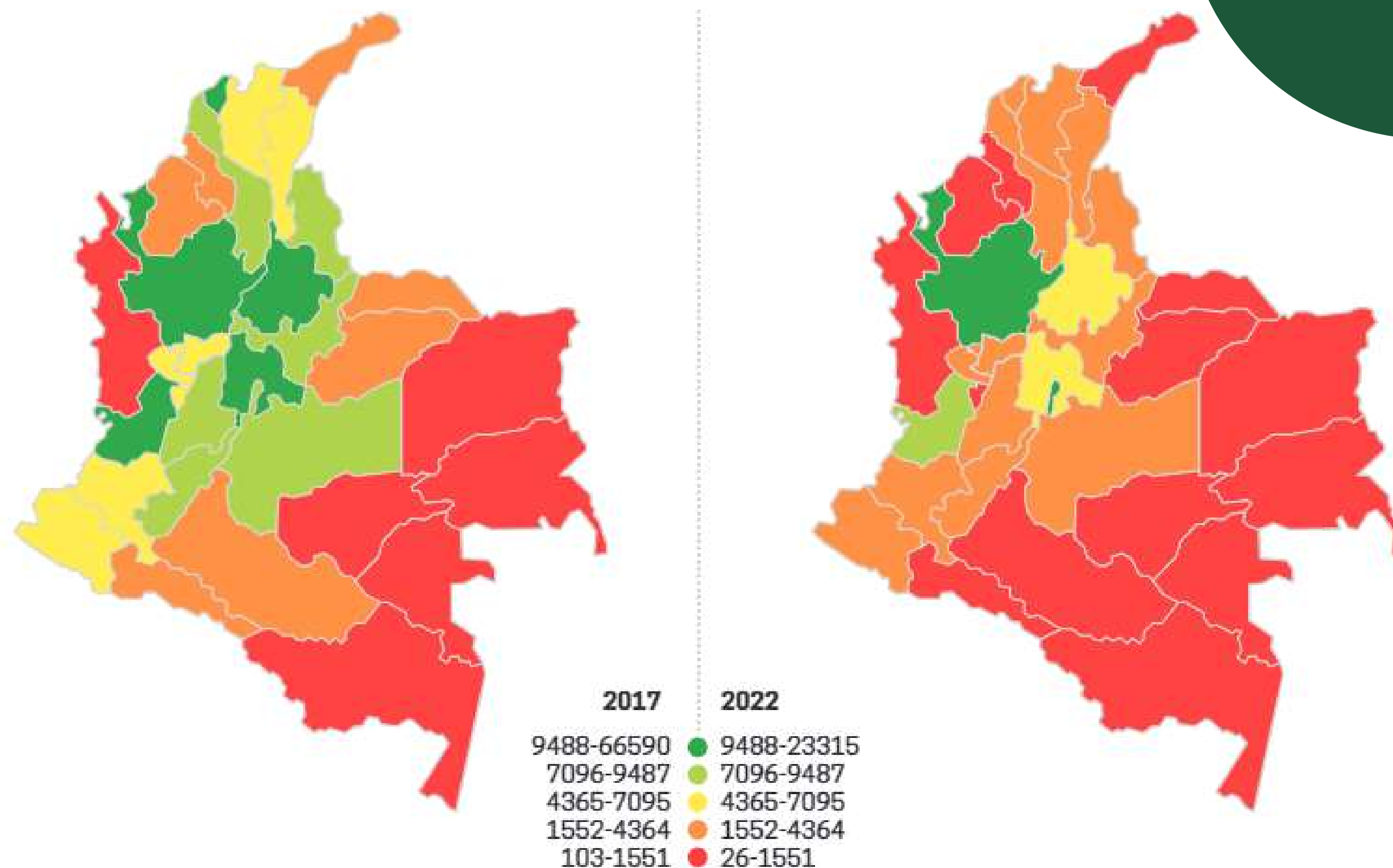
70%

En Colombia, luego de 5 años de su creación, logran sobrevivir 3 de cada 10 empresas.



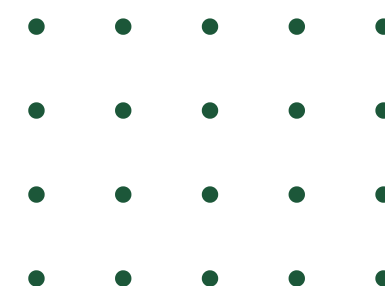
El cambio, el riesgo y la movilidad.

Oportunidades y desafíos para
la expansión de negocios.



Gráfica 6. Empresas creadas en 2017 y sobrevivientes en 2022

Fuente: Elaboración propia basada en RUES



3— Modelos de expansión.



3.1 – Inversión Directa.



éxito

éxito[®]



Ventajas



Control
directo.



Mayor
rentabilidad a
largo plazo.



Flexibilidad
operativa.



Fortalecimiento
de la marca.



Desarrollo de
una red de
distribución.

Desventajas



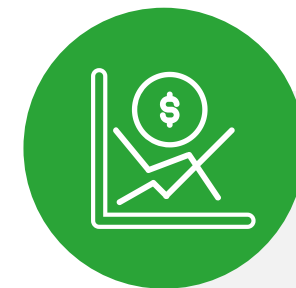
Dilución del
Control.



Dependencia
del desempeño
local.



Dificultades de
logísticas y de
gestión.



Riesgo de
fracaso.



Altos costos
iniciales.

3.2 – Alianzas Estratégicas.



¿Que es?: Las alianzas estratégicas son acuerdos colaborativos entre dos o más empresas que deciden trabajar juntas para alcanzar objetivos comunes, como la expansión del mercado, el desarrollo de nuevos productos o servicios, o la reducción de costos. Estas alianzas pueden tomar diversas formas y están diseñadas para aprovechar las fortalezas y recursos de cada empresa involucrada.

Desventajas



Riesgo de pérdida de propiedad intelectual.



Dependencia de control y coordinación.



Dependencia de socios.



Conflicto de intereses.



Aprovechamiento de sinergias.



Rápida expansión y penetración de mercado.



Reducción de riesgos y costos.



Acceso a recursos complementarios.

Ventajas



3.3 – E-Commerce y digitalización.





amazon



¿Que es?: se refiere a la compra y venta de productos o servicios a través de medios electrónicos, como internet y dispositivos móviles. La digitalización, por otro lado, implica la transformación de los procesos comerciales y operativos de una empresa mediante el uso de tecnologías digitales para mejorar la eficiencia, la productividad y la experiencia del cliente.

Desventajas



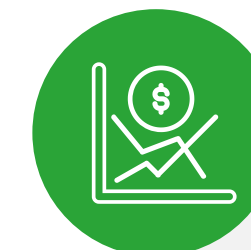
Falta de experiencia del usuario.



Dependencia de la tecnología.



Problemas de seguridad.



Competencia acérrima.



Costos iniciales elevados.



Mayor eficiencia operativa.



Personalización y segmentación.



Mayor comodidad para los clientes.



Reducción de costos.



Alcance global.

Ventajas



3.4 – Franquicia.





Juan Valdez.

¿Que es?: Las franquicias son un modelo de negocio en el cual una empresa (franquiciante) otorga a terceros (franquiciados) el derecho de utilizar su marca, sistemas operativos, conocimientos y recursos comerciales a cambio de una contraprestación económica.

Ventajas



Rápida
expansión.



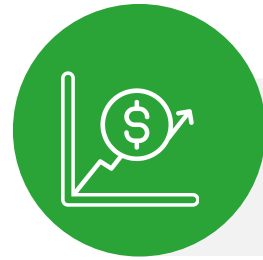
Reducción
de riesgos.



Capital
de marca



Soporte y
capacitación



Economías
de escala

Desventajas



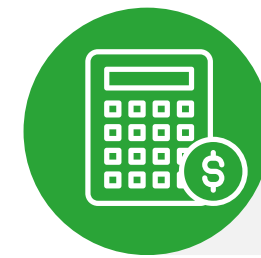
Control de calidad
estándares y servicios



Dependencia del
franquiciante.



Restricciones
operativas



Costos
iniciales y
regalías.



3.5 – Cuentas en participación.





**UNIONES
TEMPORALES**

CONSORCIOS

¿Que es?: El modelo de expansión de cuentas en participación es una forma de asociación entre dos o más empresas, donde una entidad (la cuenta principal) dirige el negocio, mientras que la otra (la cuenta en participación) contribuye con recursos o habilidades específicas para llevar a cabo el proyecto. En Colombia, este modelo se utiliza en varios sectores, desde la construcción hasta la industria petrolera, para llevar a cabo proyectos que requieren una inversión significativa y un conocimiento especializado.

Desventajas



Dilución del control y beneficios.



Riesgo de incumplimientos.



Limitaciones legales y regulatorias.



Posibles conflictos de interés.



Complejidad en la gestión.

Ventajas



Reducción de riesgos financieros.



Acceso a recursos específicos.



Potencial de aprendizaje y desarrollo.



3.6 – Crowdfunding.



a2censo

a2censo

A GRAPP

vkki

¿Que es?: El crowdfunding, o financiación colectiva, es un modelo de financiamiento que se basa en la colaboración de múltiples individuos o entidades para apoyar financieramente un proyecto, negocio o iniciativa. En este modelo, los emprendedores o empresas pueden presentar su proyecto en una plataforma en línea y solicitar fondos a través de contribuciones de personas interesadas. Estas contribuciones pueden ser de cualquier monto.

Desventajas



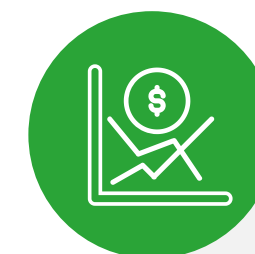
Limitaciones legales y regulatorias.



Responsabilidad y transparencia.



Costos y comisiones.



Riesgo de fracaso.



Competencia y saturación.



Oportunidades para la innovación.



Flexibilidad y autonomía.



Crecimiento de la comunidad.



Validación del mercado.



Acceso a financiamiento

Ventajas



3.7 – Fiducia mercantil.





Fiduoccidente
FIDUCIARIA DE OCCIDENTE S.A.



¿Que es?: El modelo de expansión de fiducia mercantil en Colombia implica el uso de fiducias mercantiles como vehículo para estructurar y ejecutar proyectos de inversión, financiamiento, y gestión patrimonial.

Ventajas



Flexibilidad en la estructuración.



Separación de patrimonios.



Gestión especializada.



Estructuras de financiamiento alternativas.



Confidencialidad y privacidad.

Desventajas



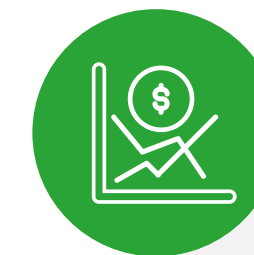
Riesgos de ejecución.



Dependencia de la fiduciaria.



Costos y comisiones



Complejidad legal y regulatoria.

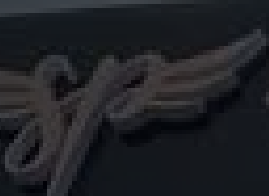


Costo y condiciones.



3.8 – Internacionalización.



 **SUPER ALISA**
BY JULIANA MATIZ



SUPER ALISADOS
BY JULIANA MATIZ

Popsy®

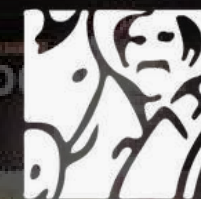
HELA

HELADO GOURMET

Popsy®

+20 Sabores Hechos
de MALTEADA
¿Cuál es tu debilidad?

Juan Valdez



Juan Valdez
Café

¿Que es?: es el proceso mediante el cual una empresa busca expandir sus operaciones más allá de las fronteras de su país de origen, con el objetivo de aprovechar oportunidades de crecimiento en mercados extranjeros. Este proceso puede incluir la exportación de productos o servicios, la apertura de filiales o sucursales en el extranjero, la creación de alianzas estratégicas con empresas locales o la adquisición de empresas extranjeras

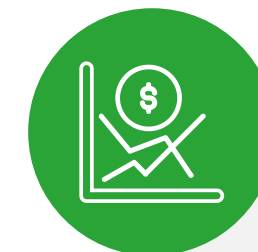
Desventajas



Complejidad Operativa



Competencia Local



Costos de Entrada al Mercado



Desafíos Culturales y Lingüísticos



Riesgos Políticos y Económicos



Acceso a Recursos y Talento



Aprovechamiento de Economías de Escala



Mayor Resiliencia ante la Competencia



Crecimiento de Ingresos y Rentabilidad



Acceso a Nuevos Mercados

Ventajas

A tener en cuenta

Ocho aspectos: Del 1 al 4

Importante: Sea el modelo de expansión que desee implementar en su empresa es importante tener en cuenta y analizar los Aspectos legales y regulatorios de cada modelo así como realizar una planeación y ejecución estratégica de del modelo a aplicar.



Aspectos Legales
y Regulatorios.

Requisitos legales para
la expansión de
negocios en Colombia.



Consideraciones
tributarias y
regulatorias.

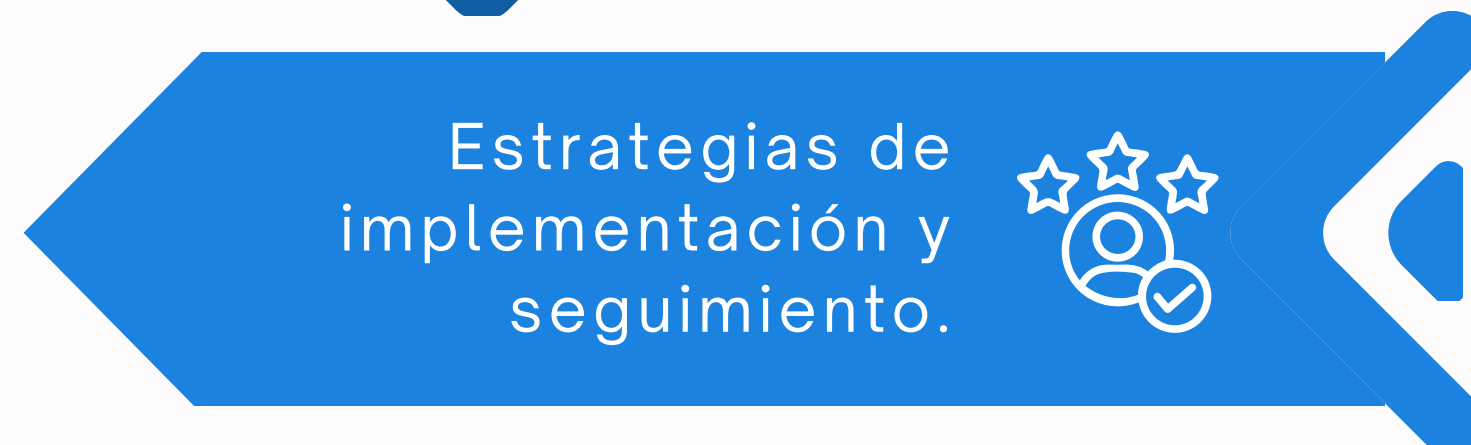
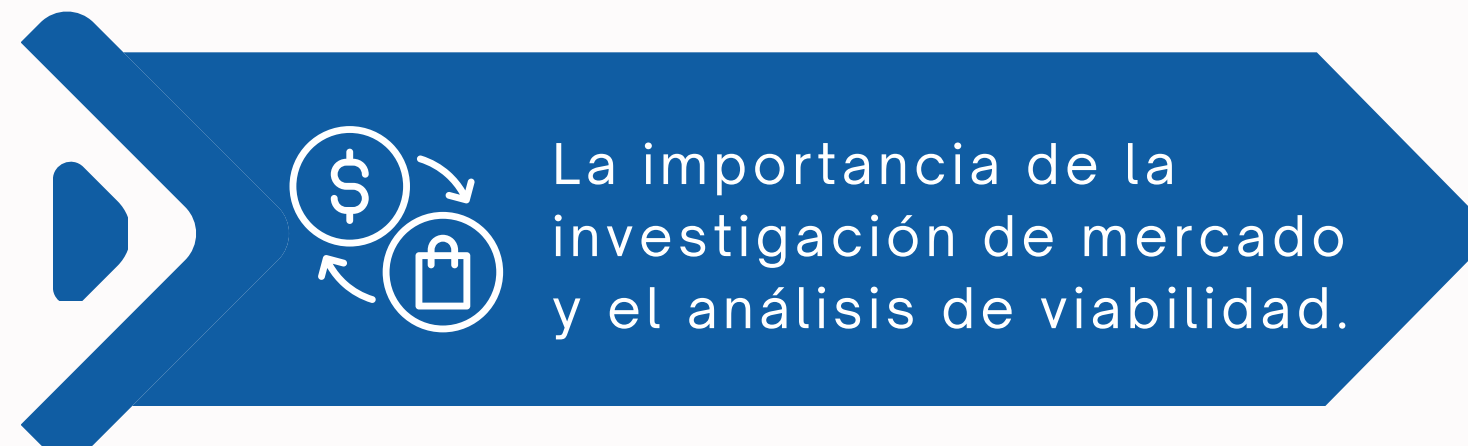
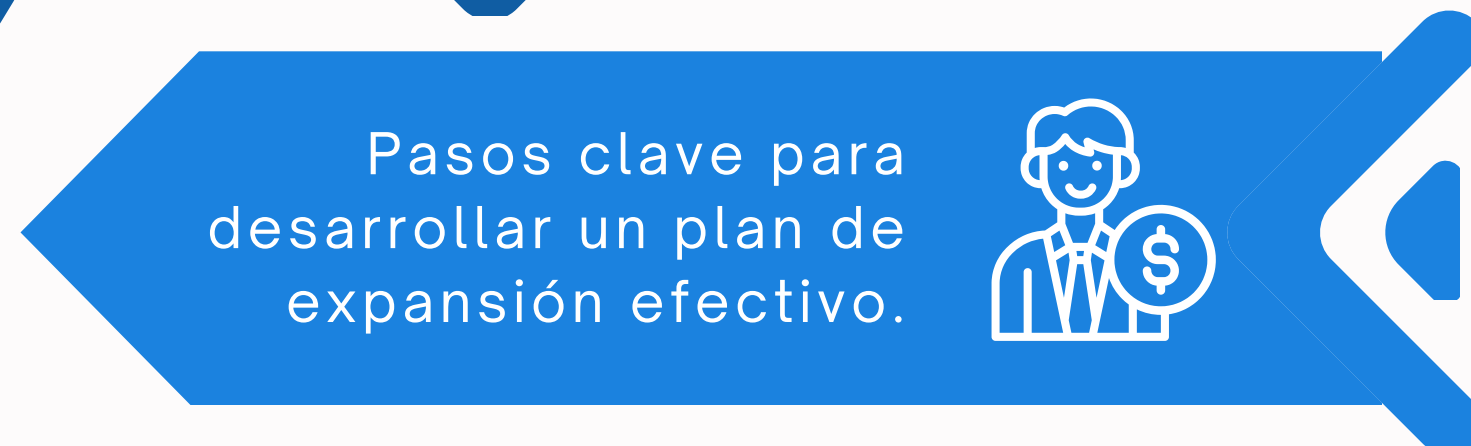
Importancia del
asesoramiento legal para
una expansión exitosa.



A tener en cuenta

Ocho aspectos: Del 5 al 8

Importante: Sea el modelo de expansión que desee implementar en su empresa es importante tener en cuenta y analizar los Aspectos legales y regulatorios de cada modelo así como realizar una planeación y ejecución estratégica de del modelo a aplicar.



4 – Conclusiones.

● Posibilidades diversas

● Ventajas y desventajas

● Planificación

● Adaptabilidad y Flexibilidad

● Internacionalización como Estrategia Clave

● Gestión de Riesgos

● Enfoque en la Sostenibilidad

● Participación pabellón Negocios y Franquicias 2024





Ricardo Barrios S.

Abogado-Consultor
Publicapital

MUCHAS GRACIAS



@expansionpublicapital

 www.publicapital.com.co

- ✉ negocios@publicapital.com.co
- ✉ comercial@publicapital.com.co



 +57 310 795 0182

 +57 315 845 5932