

SEO-SEM • Confecámaras

SEARCH & DISCOVERY / ECOSISTEMA VIRTUAL

Hoy se busca el trámite, no el valor de las Cámaras. Proponemos **usar esas búsquedas como puerta de entrada al valor** y dar razones para renovar antes de marzo.

LO QUE ENCONTRAMOS

Tres datos explican el problema.

10 a 30

El valor se busca poco.

Beneficios y programas: **10 a 30** búsquedas al mes. Consultar el RUES: **1.900**.

67 %

Se renueva al final.

Marzo reúne el **67 %** del interés por renovar. Enero y febrero, solo el **17 %**.

13 de 20

Las Cámaras compiten entre sí.

Al menos **13** de los **20** primeros resultados para renovar son de Cámaras.

LO QUE PROPONEMOS

Usar la demanda que ya existe como puerta de entrada al valor de las Cámaras.

SEO

01

Entrar por la utilidad

Certificados, RUES, RUP y RNT
llevan al contenido de valor.

RED

02

Un modelo para las 58 Cámaras

La misma estructura para todas,
sin competir entre ellas.

SEM

03

Pauta que crece hacia marzo

Poca inversión en enero y febrero,
más en marzo, con ajuste semanal.

01 QUÉ BUSCAN LOS EMPRESARIOS

EN CORTO

Se busca el trámite. El valor apenas aparece.



9.790 búsquedas al mes
Trámite, utilidad e información · 92,2 %

830 búsquedas al mes
Valor y duda · 7,8 %

LO QUE SE BUSCA

Utilidad		4.080
consultar RUES		1.900
certificado de existencia y representación legal		1.300
registro único de proponentes		880
Trámite		3.310
renovación matrícula mercantil		1.000
renovación RUP		1.000
renovación RNT		720
renovar matrícula mercantil		590
Informativa		2.400
matrícula mercantil		2.400

LO QUE SE BUSCA POCO

Valor		810
para qué sirve la Cámara de Comercio		390
mipymes Colombia		320
diplomados Cámara de Comercio		70
beneficios de formalizar un negocio		30
Duda		20
multa por no renovar matrícula mercantil		20

01 QUIÉN APARECE AL BUSCAR

135.000

búsquedas al mes de "Cámara de Comercio de Bogotá"

110.000

búsquedas al mes de "cámara de comercio"

10 a 20

búsquedas al mes de cursos y programas para empresarios

PRIMEROS 20 RESULTADOS • "RENOVAR MATRÍCULA MERCANTIL"



Al menos 13 de 20 son de Cámaras.

- La de Bogotá aparece dos veces.
- El resto son portales de gobierno y videos.
- En "para qué sirve la Cámara de Comercio", el primero es un blog de Datacrédito.

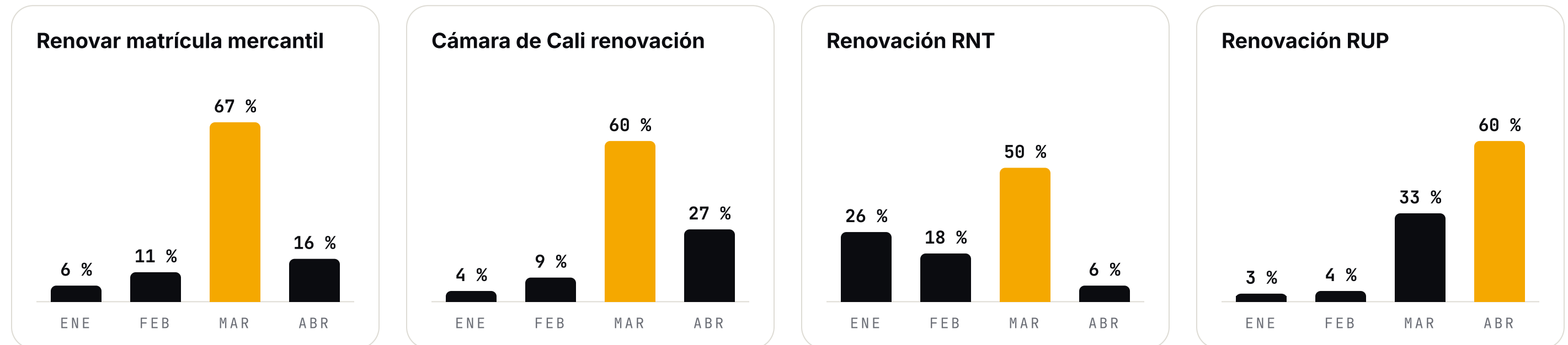
QUÉ PROPONEMOS

- Usar las consultas de utilidad (RUES, certificados, RUP, RNT) como puerta de entrada.
- Ganar la búsqueda "para qué sirve la Cámara de Comercio", que hoy lidera Datacrédito.

02 CUÁNDO SE BUSCA RENOVAR

EN CORTO

Todo se concentra en marzo. El RNT se busca antes y el RUP, después.



Reparto del interés de enero a abril (% del total de esos cuatro meses). Índice de tendencia de Semrush, Colombia, septiembre de 2025 a agosto de 2026.

QUÉ PROPONEMOS

- Tener el contenido publicado antes de enero.
- Mensajes distintos para cada registro, en su momento.

03 LO QUE SE DICE DE LAS CÁMARAS

EN CORTO

Cinco críticas con evidencia publicada. Cada una pide una respuesta.

LO QUE SE DICE	EVIDENCIA	RESPUESTA
"Es un impuesto disfrazado"	Exsuperintendente Reyes (Portafolio, 2014) y columna de Semana, 2022	Explicar a qué se destina lo que se paga, en cada Cámara
"Es una obligación sin beneficio visible"	Anif: en 2023 renovó el 54 % de las mipymes; el 26,7 % no tenía registro vigente (Portafolio)	Casos y cifras del Banco de Pruebas de Valor
"Asustan con la multa, y la información es confusa"	Una multa de \$13.281.114 citada en 2018 sigue en la web de una Cámara	Una fuente oficial de cifras, validada por Confecámaras
"Los beneficios existen, pero con condiciones"	La Cámara de Bogotá da bonos a quien renueva antes; en 2026, hasta el 16 de marzo (RCN) (Portafolio)	Beneficios concretos, ligados al momento de renovar
"Las Cámaras acompañan la reactivación"	Decreto 1418 : cerca de 30.000 empresas con daños y 12.000 sin registro (Diario del Norte)	Tono empático y contenido por territorio

04 LOS CUATRO TEMAS DE CONTENIDO

EN CORTO

Dos temas ya tienen búsquedas. Los otros dos hay que hacerlos crecer.

YA SE BUSCA

Renueva

BÚSQUEDAS AL MES
Renovación matrícula 1.000 · RUP 1.000 · RNT 720 · Clave virtual 170

CONTENIDO
Guías paso a paso por registro

→ Canal de renovación

YA SE BUSCA

Activa oportunidades

BÚSQUEDAS AL MES
Mipymes Colombia 320 · Emprendimiento juvenil 90 · Diplomados 70

CONTENIDO
Programas y beneficios dentro de las guías

→ Programa de la Cámara

POR CREAR

Historias que demuestran

BÚSQUEDAS AL MES
Sin búsquedas medibles

CONTENIDO
Casos reales, con pauta y redes

→ Programa de la historia

POR CREAR

Empresas más fuertes

BÚSQUEDAS AL MES
Formalización empresarial 70

CONTENIDO
Datos y cifras por territorio

→ Historias y programas

390

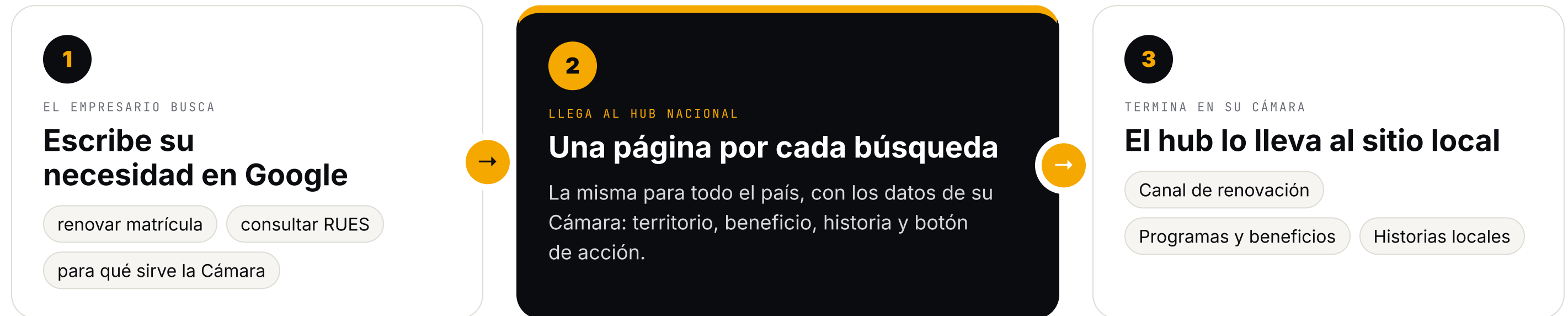
LA PREGUNTA CLAVE

“¿Para qué sirve la Cámara de Comercio?” 390 búsquedas al mes y dificultad baja (18). Hoy la responde un blog de Datacrédito.

05 UN MODELO PARA LAS 58 CÁMARAS

EN CORTO

Una página nacional recibe la búsqueda y lleva al empresario al sitio de su Cámara.



EJEMPLO ILUSTRATIVO

Una empresaria de Cali busca **“renovar matrícula mercantil”**

→ Entra a la guía nacional, con los datos de la **Cámara de Cali**

→ Renueva en el **canal de la Cámara de Cali**

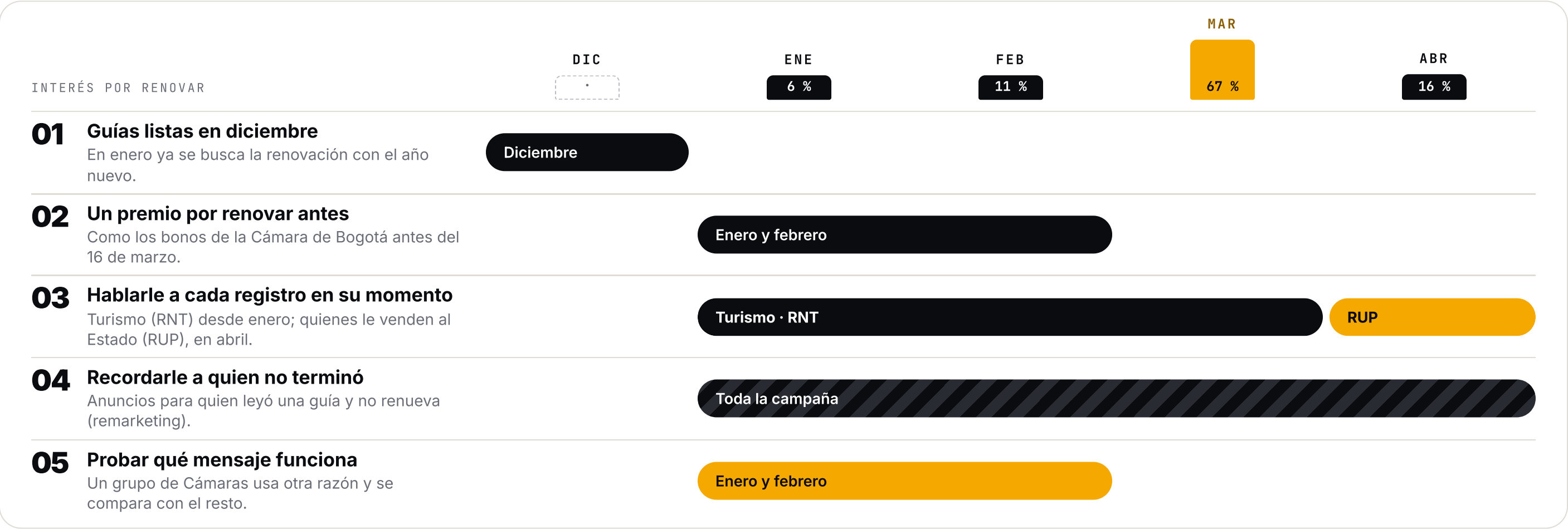
POR QUÉ ASÍ

- Cada búsqueda tiene una sola página dueña: las Cámaras dejan de competir entre ellas.
- El hub no reemplaza a las Cámaras: siempre termina en el sitio de cada una.

06 CÓMO RENOVAR ANTES DE MARZO

EN CORTO

Marzo se lleva el 67 % del interés. Estas cinco acciones buscan adelantar una parte a enero y febrero.



CÓMO SABREMOS SI FUNCIONA

→ Se comparan los clics de las Cámaras que prueban otro mensaje con los del resto; la razón ganadora va a toda la Red.

07 LA PAUTA DE MARZO

EN CORTO

La pauta es barata y tiene poca competencia. El límite es cuánta gente busca.

CAMPAÑA	EJEMPLOS	CPC (USD), DE 0 A 1,30	
Transaccional nacional	renovar matrícula mercantil, renovación 2026		0,04 a 0,06
Registros específicos	RNT, RUP, registro mercantil		0 a 0,17
Territorial por Cámara	Cali, Medellín, Bogotá		0,18 a 1,30
Remarketing	Visitantes de las guías		Por audiencia

Semrush no registra anunciantes en las consultas principales.

Inversión progresiva

Baja en enero y febrero, más alta en marzo.
Ajuste cada semana.

Cuentas de la Red

Cuentas y nombres únicos, segmentados
por jurisdicción.

Sin competir entre Cámaras

La pauta nacional excluye la marca de cada
Cámara.

Que la búsqueda del trámite lleve al **valor de las Cámaras**, y que la renovación llegue antes de marzo.

01 Entrar por la utilidad

02 Un modelo para las 58 Cámaras

03 Pauta que crece hacia marzo