



**Plan de negocios para la creación de una empresa de asesoría, consultoría e
interventoría en proyectos arquitectónicos.**

Irma Graciela Palomino Navarro

Universidad Ean

Facultad de Ingeniería

Programa de Maestría en Gerencia de Proyectos

Bogotá, Colombia

04/09/2025

**Plan de negocios para la creación de una empresa de asesoría, consultoría e
interventoría en proyectos arquitectónicos.**

Irma Graciela Palomino Navarro

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de:

Magister en Gerencia de Proyectos

Director (a):

PhD. Antonio Rodríguez Peña

Modalidad:

Creación de Empresa

Universidad Ean

Facultad de Ingeniería

Programa de Maestría en Gerencia de Proyectos

Bogotá, Colombia

04/09/2025

Nota de aceptación:

Firma del jurado

Firma del jurado

Firma del director del trabajo de grado

Bogotá, 04/09/2025

Dedicatoria.

A Dios, mi guía constante y fuente
inagotable de fortaleza: gracias por cada
palabra, por tu compañía en cada paso de
este proceso, por proveerme siempre y
por concederme sabiduría, paciencia y luz
en los momentos de dificultad.

A mi familia, por su amor incondicional,
apoyo constante y comprensión sin
límites. Gracias por ser mi refugio y mi
fuerza, por acompañarme siempre con
ánimo y por confiar en mí, impulsándome
a alcanzar esta meta.

Agradecimientos

Agradezco profundamente a la Regional Sur de Córdoba de la Agencia de Renovación del Territorio por su apoyo invaluable durante este proceso. Extiendo mi gratitud a las alcaldías de Tierralta, Valencia, Puerto Libertador, San José de Ure y Montelíbano, así como a las organizaciones étnicas y campesinas, empresarios, cooperantes y ONG, por facilitarme información, diligenciar encuestas y datos esenciales que fueron fundamentales para la elaboración de este trabajo de grado.

Resumen

IGP – Asesoría, Consultoría e Interventoría surge para transformar la gestión de proyectos arquitectónicos en el sur de Córdoba, ofreciendo servicios especializados en asesoría, consultoría técnica e interventoría con un fuerte enfoque en sostenibilidad y adaptación local. Con una inversión inicial de \$405.690.891, y un mercado potencial anual superior a \$1.100.000.000, IGP está estratégicamente ubicada en Montería para aprovechar oportunidades regionales.

El sector consultoría en infraestructura en Colombia es competitivo y en constante innovación tecnológica, con un mercado accesible en la región valorado en \$783.000.000 y un mercado objetivo realista de \$195.750.000, confirmando demanda creciente en sectores agropecuario, infraestructura y construcción. La empresa busca consolidar al menos seis contratos en su primer año, proyectando ingresos de \$577.500.000

IGP basa su gestión en metodologías híbridas PMI, certificación ISO 9001 y una gobernanza estructurada que combina liderazgo ético, innovación y eficiencia operativa. Su equipo multidisciplinario, capacitado en metodologías ágiles y certificaciones PMP y GPM, garantiza calidad y cumplimiento normativo.

Además, IGP integra un enfoque integral de sostenibilidad, alineado con el Estándar P5 del Green Project Management y los Objetivos de Desarrollo Sostenible, promoviendo impacto social, ambiental, económico y buen gobierno en todos sus proyectos.

Palabras clave: Gestión de proyectos arquitectónicos, Consultoría e interventoría, Desarrollo sostenible, Mercado regional y Sostenibilidad empresarial.

Abstract

IGP – Advisory, Consulting, and Project Supervision emerges to transform the management of architectural projects in southern Córdoba, offering specialized services in advisory, technical consulting, and project supervision with a strong focus on sustainability and local adaptation. With an initial investment of \$405,690,891 and an annual potential market exceeding \$1,100,000,000, IGP is strategically located in Montería to leverage regional opportunities.

The consulting sector in infrastructure in Colombia is competitive and constantly innovating through technology, with an accessible market in the region valued at \$783,000,000 and a realistic target market of \$195,750,000, confirming growing demand in the agricultural, infrastructure, and construction sectors. The company aims to secure at least six contracts in its first year, projecting revenues of \$577,500,000.

IGP bases its management on hybrid PMI methodologies, ISO 9001 certification, and a structured governance model that combines ethical leadership, innovation, and operational efficiency. Its multidisciplinary team, trained in agile methodologies and holding PMP and GPM certifications, ensures quality and regulatory compliance.

Additionally, IGP incorporates a comprehensive sustainability approach aligned with the Green Project Management P5 Standard and the Sustainable Development Goals (SDGs), promoting social, environmental, economic, and governance impact across all its projects.

Keywords: Architectural project management, consulting and supervision, sustainable development, regional market, corporate sustainability.

Contenido

	Pág.
Introducción.....	13
Naturaleza del proyecto.....	17
<i>Análisis Origen o fuente de la idea de negocio.....</i>	<i>17</i>
<i>Descripción del modelo de negocio.....</i>	<i>17</i>
<i>Objetivos empresariales a corto, mediano y largo plazo.....</i>	<i>18</i>
<i>Estado actual del negocio.....</i>	<i>18</i>
<i>Descripción de productos o servicios.....</i>	<i>19</i>
<i>Nombre, tamaño y ubicación de la empresa.....</i>	<i>19</i>
<i>Potencial del mercado en cifras.....</i>	<i>20</i>
<i>Ventajas competitivas del producto y/o servicio.....</i>	<i>20</i>
<i>Resumen de las inversiones requeridas.....</i>	<i>23</i>
<i>Proyecciones de ventas y rentabilidad.....</i>	<i>23</i>
<i>Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad.....</i>	<i>24</i>
<i>Equipo de trabajo.....</i>	<i>24</i>
Análisis del Sector	25
<i>Presentación de las características del sector.....</i>	<i>25</i>
<i>Análisis de las fuerzas que impactan el negocio.....</i>	<i>25</i>
<i>Análisis de oportunidades y amenazas.....</i>	<i>26</i>

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE ASESORIA, CONSULTORIA E INTERVENTORIA EN PROYECTOS ARQUITECTONICOS.	9
<i>Análisis de los competidores.....</i>	<i>28</i>
<i>Conclusiones sobre la viabilidad del sector.....</i>	<i>29</i>
Validación e Investigación de Mercado	29
<i>Análisis del cliente frente a la propuesta de valor.....</i>	<i>30</i>
<i>Estudio piloto de mercado.....</i>	<i>31</i>
<i>Resultados.....</i>	<i>33</i>
Estrategia y Plan de Introducción de Mercado	36
<i>Objetivos de mercadeo.....</i>	<i>36</i>
<i>Estrategia de mercadeo.....</i>	<i>37</i>
<i>Estrategias de producto y servicio.....</i>	<i>39</i>
<i>Estrategias de distribución.....</i>	<i>40</i>
<i>Estrategias de precio.....</i>	<i>41</i>
<i>Modelo de ingreso.....</i>	<i>43</i>
<i>Estrategias de comunicación y promoción.....</i>	<i>44</i>
<i>Presupuesto de la mezcla de mercadeo.....</i>	<i>46</i>
Aspectos Técnicos	46
<i>Objetivos de producción o de prestación de servicio.....</i>	<i>47</i>
<i>Ficha técnica del producto o servicio.....</i>	<i>47</i>
<i>Descripción del proceso.....</i>	<i>49</i>
<i>Necesidades y requerimientos.....</i>	<i>50</i>

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE ASESORIA, CONSULTORIA E INTERVENTORIA EN PROYECTOS ARQUITECTONICOS. 10

<i>características de la tecnología, materias primas y suministros, infraestructura, personal requerido para la producción y/o prestación del servicio.</i>	50
<i>Plan de producción.</i>	52
<i>Modelo de gestión integral del proceso productivo.</i>	53
Aspectos Organizacionales y Legales	54
<i>Misión.</i>	55
<i>Visión.</i>	55
<i>Valores.</i>	55
<i>Objetivos empresariales.</i>	56
<i>Objetivos específicos.</i>	56
<i>Líneas estratégicas y objetivos estratégicos.</i>	57
<i>Mapa de procesos.</i>	58
<i>Gobernanza Corporativa</i>	59
<i>Estructura organizacional.</i>	63
<i>Factores claves de la gestión del talento humano</i>	68
<i>Esquema de gobierno corporativo.</i>	69
<i>Aspectos legales.</i>	71
<i>Estructura jurídica y tipo de sociedad.</i>	71
<i>Regímenes especiales.</i>	73
<i>Presupuesto de personal corporativo.</i>	74
<i>Normatividad que aplica a los servicios empresariales.</i>	75

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE ASESORIA, CONSULTORIA E INTERVENTORIA EN PROYECTOS ARQUITECTONICOS.	11
Aspectos Financieros.....	76
<i>Objetivo general financiero.</i>	<i>76</i>
<i>Supuestos económicos para la simulación.....</i>	<i>76</i>
<i>Proyección de ventas.</i>	<i>86</i>
<i>Proyección de gastos de mercadeo.....</i>	<i>87</i>
<i>Proyección de costos de producción y proyección de gastos administrativos.</i>	<i>88</i>
<i>Presupuesto de inversión.</i>	<i>89</i>
<i>Estados financieros.</i>	<i>91</i>
<i>Estado de resultados.....</i>	<i>92</i>
<i>Balance general.....</i>	<i>93</i>
<i>Flujo de caja.....</i>	<i>95</i>
<i>Indicadores financieros de rentabilidad.....</i>	<i>96</i>
<i>Fuentes de financiación.....</i>	<i>97</i>
<i>Evaluación financiera.....</i>	<i>97</i>
Enfoque hacia la Sostenibilidad.	99
Conclusiones.	105
Referencias.....	107
A. ANEXO 1 - Desarrollo de Encuesta Preliminar del Proyecto.....	114
B. ANEXO 2 - Matriz Análisis y Calculo de Tamaño de Mercado.....	124
C. ANEXO 3 - Estructura, perfiles, Organigrama y cargos de la empresa.....	128

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE ASESORIA, CONSULTORIA E INTERVENTORIA EN PROYECTOS ARQUITECTONICOS.	12
D. ANEXO 4 - Análisis de las cinco fuerzas de PORTER.....	133
E. ANEXO 5 - Análisis de PESTAL	138
F. ANEXO 6 - Mapa de Empatía de Usuarios	147
G. ANEXO 7 - Perfiles de Clientes	154
H. ANEXO 8 - Propuesta de Valor	168
I. ANEXO 9 - Matriz Análisis de Competidores – RUES.....	170
J. ANEXO 10 - Fichas Técnicas de Productos	194
K. ANEXO 11 - Herramienta Estudio de Mercado Cuantitativa	203
L. ANEXO 12 - Resultados de la aplicación de las Encuestas.....	212
M. ANEXO 13 - Flujo de procesos de la empresa.	220
N. ANEXO 14 - Presupuesto de la Puesta en Marcha	222
O. ANEXO 15 - Matriz VRIO.	231
P. ANEXO 16 - Mapa de Procesos.....	233
Q. ANEXO 17 - Líneas y Objetivos estratégicos	235
R. ANEXO 18 – Evaluación financiera del proyecto.	237

Lista de Figuras

	Pág.
Figura 1 Esquema de Logotipo Empresarial.....	44
Figura 2 Componentes estratégicos de la empresa.	55
Figura 3 Líneas estratégicas y objetivos estratégicos empresariales.	57
Figura 4 Mapa de Procesos de IGP	58
Figura 5 Esquema de Gobernanza IGP.	59
Figura 6 Esquema de Gobernanza para los Proyectos de IGP.	61
Figura 7 Estructura organizacional de IGP.....	65
Figura 8 Organigrama de la empresa IGP.....	67
Figura 9 Organigrama Preliminar de la Puesta en Marcha.....	68
Figura 10 Esquema de gobierno corporativo.....	70
Figura 11 Esquema de sostenibilidad empresarial	99

Lista de Tablas

	Pág.
Tabla 1 Relación entre las dimensiones del esquema de gobierno corporativo.....	70
Tabla 2 Ingresos de venta del escenario pesimista.	77
Tabla 3 Gastos de ventas del escenario pesimista.....	78
Tabla 4 Indicadores financieros de resultado del escenario pesimista.....	79
Tabla 5 Ingresos de venta del escenario más probable.....	80
Tabla 6 Gastos de ventas del escenario más probable.	81
Tabla 7 Indicadores financieros de resultado del escenario más probable.	82
Tabla 8 Ingresos de venta del escenario optimista.....	83
Tabla 9 Gastos de ventas del escenario optimista.....	84
Tabla 10 Indicadores financieros de resultado del escenario optimista.....	85
Tabla 11 Dimensión social.....	100
Tabla 12 Dimensión ambiental.	101
Tabla 13 Dimensión económica.....	102
Tabla 14 Dimensión de gobernanza	103
Tabla 15 Ciclo de vida del proyecto sostenible en IGP	104

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE ASESORIA, CONSULTORIA E INTERVENTORIA EN PROYECTOS ARQUITECTONICOS. 12

Lista de Ecuaciones.

Ecuación 1 Cálculo del tamaño de la muestra. **Pág.** 32

Introducción.

IGP - Asesoría, Consultoría e Interventoría es una empresa especializada en el desarrollo y gestión de proyectos de arquitectura, enfocada en infraestructuras públicas y desarrollo social en regiones con necesidades específicas. Su propósito es optimizar la gestión de proyectos en contextos complejos, como el sur de Córdoba (Gobernación de Córdoba, 2024) (Presidencia de la Republica de Colombia, 2010) (Agencia de Renovacion del Territorio - ART, 2021) (Congreso de Colombia, 2000), priorizando la sostenibilidad y eficiencia de los recursos. A través de técnicas avanzadas de gestión, IGP fortalece las capacidades locales y contribuye a mejorar la calidad de vida de las comunidades a largo plazo.

La creación de IGP - Asesoría, Consultoría e Interventoría nace a partir de un análisis profundo de las condiciones sociales, económicas e institucionales del sur de Córdoba, una región históricamente afectada por el conflicto armado, la pobreza y la escasez de infraestructuras básicas. A pesar de contar con diversas fuentes de financiamiento, los proyectos en esta zona han sido ineficaces debido a la falta de planificación adecuada, escasa participación comunitaria y la carencia de recursos humanos capacitados. Este panorama ha generado desconfianza en las entidades encargadas de la gestión, lo que evidencia la necesidad de una empresa especializada que ofrezca servicios de asesoría, consultoría e interventoría, con el fin de mejorar la planificación, ejecución y monitoreo de proyectos en esta región.

La principal problemática que enfrenta el sur de Córdoba en cuanto al desarrollo de proyectos es la ineficiencia en la gestión de los recursos destinados al bienestar de las comunidades. A pesar de contar con diversas fuentes de financiamiento como las regalías (SGR) (Departamento Nacional de Planeación - DNP, 2023), los recursos del Sistema General de Participación (SGP), Mecanismo de Obras por Impuestos, recursos de particulares y el apoyo de cooperantes internacionales (Naciones Unidas Colombia, 2024); los proyectos no logran los impactos esperados debido a deficiencias en la planificación, ejecución y evaluación.

A través de encuestas realizadas en la región (ANEXO 1 - Desarrollo de Encuesta Preliminar del Proyecto), se evidenció que el 91.7% de los encuestados considera que los proyectos no son adecuados para resolver las necesidades locales, lo que genera desconfianza entre la población. Además, el 66% de las entidades no cuentan con

profesionales dedicados exclusivamente a la gestión de proyectos, lo que agrava la falta de planificación, ejecución y evaluación. Otro problema identificado es la ausencia de evaluación y monitoreo en el 75% de los proyectos implementados, lo que impide medir su impacto y ajustar las estrategias en tiempo real. Esto crea un desajuste entre lo que se ejecuta y lo que realmente necesitan las comunidades, provocado una desconfianza generalizada tanto en los beneficiarios como en los inversionistas, lo que a su vez limita la efectividad de los recursos invertidos y retrasa el desarrollo de la región.

El objetivo general de este proyecto es desarrollar un plan de negocios para la creación de una empresa especializada en la prestación de servicios profesionales de asesoría, consultoría e interventoría en proyectos arquitectónicos, que se distinga por su organización, competitividad, eficiencia y eficacia.

Los objetivos específicos del presente proyecto son los siguientes:

- Analizar el mercado y la competencia en el ámbito de servicios profesionales de asesoría, consultoría e interventoría en proyectos arquitectónicos, para fortalecer la oportunidad de negocio y definir estrategias innovadoras.
- Diseñar un modelo operativo y organizacional para la empresa, que defina claramente la estructura administrativa y los procesos para la prestación de los servicios, asegurando así la eficiencia y efectividad en su funcionamiento.
- Elaborar un plan financiero que incluya proyecciones de ingresos y costos, así como estrategias de inversión, con el fin de garantizar la viabilidad económica y el crecimiento sostenible de la empresa.
- Desarrollar un plan de implementación que defina las etapas de lanzamiento de la empresa, incluyendo la adquisición de recursos humanos, la creación de alianzas estratégicas y la implementación de herramientas tecnológicas, asegurando una puesta en marcha eficiente y una rápida adaptación al mercado.

La propuesta de valor de IGP - Asesoría, Consultoría e Interventoría se centra en una oferta integral y especializada en la gestión de proyectos arquitectónicos, con un enfoque único adaptado a las necesidades del sur de Córdoba. A diferencia de otras empresas del sector, IGP se distingue por tener un enfoque empresarial especializado en asesoría, consultoría e interventoría en proyectos arquitectónicos, el cual basa su propuesta de valor en la prestación de soluciones integrales, eficientes y sostenibles, orientadas a garantizar la calidad técnica, la viabilidad económica y el cumplimiento de los objetivos en cada etapa del ciclo de vida de los proyectos.

Su propuesta se fundamenta en una combinación estratégica de experiencia profesional, sentido social, conocimiento técnico y dominio de plataformas oficiales como el SUIFP, GESPROY, SPGR, PIIP y SECOP I y II, lo que le permite ofrecer un acompañamiento especializado en la formulación, estructuración, seguimiento y control de proyectos de inversión pública y privada. A través del uso de metodologías ágiles, predictivas e híbridas, alineadas con los principios de sostenibilidad del Green Project Management (GPM), la empresa promueve una gestión innovadora, flexible y orientada al impacto positivo.

Uno de los elementos diferenciadores de esta organización, es su enfoque en diseños arquitectónicos sensoriales y sostenibles, concebidos para generar conexiones significativas entre los usuarios y los espacios habitados. Este enfoque va más allá de la funcionalidad, al incorporar dimensiones emocionales y perceptuales en el diseño, lo que contribuye a mejorar la calidad de vida de las personas y fomenta una arquitectura con sentido social.

Asimismo, la empresa contará con una amplia red de relaciones con entidades territoriales, comunidades y actores clave, construida a partir de procesos participativos, diálogo constante y confianza mutua. Este capital social le permite fortalecer los procesos de concertación, facilitar la articulación interinstitucional y mitigar posibles conflictos sociales que puedan surgir en la ejecución de los proyectos, aspectos fundamentales para garantizar su sostenibilidad en el tiempo.

Desde el punto de vista organizacional, la empresa se destaca por su capacidad de adaptación a las necesidades del contexto local, una cultura interna orientada a la calidad, la innovación y el aprendizaje continuo, y una reputación positiva ante sus clientes y aliados. Estos atributos le permiten posicionarse como una organización confiable, ética y con alta capacidad técnica para abordar proyectos complejos.

El análisis estratégico a través de la matriz VRIO (ANEXO 15 - Matriz VRIO) evidencia que la mayoría de sus recursos, tanto tangibles como intangibles son valiosos, raros, difíciles de imitar y están adecuadamente organizados. Esto le otorga a la empresa una ventaja competitiva sostenible, consolidándola como un actor clave en el desarrollo territorial, la gestión de proyectos de infraestructura con enfoque social y la transformación del entorno construido bajo principios de sostenibilidad, resiliencia e innovación.

El desarrollo del presente documento se organiza en varias secciones clave. La Introducción ofrece un panorama general del proyecto, incluyendo los antecedentes, la problemática y los objetivos. En la sección de Naturaleza del Proyecto, se detallan los fundamentos y el alcance de la iniciativa. El Análisis del Sector examina el entorno y las condiciones actuales del mercado, seguido de la Validación e Investigación de Mercado, que presenta la viabilidad del negocio.

En análisis del cliente frente a la propuesta de valor, se exploran las necesidades del cliente y cómo la empresa las abordará. En el estudio de mercado, se profundiza en la competencia y las dinámicas locales. La sección de resultados resume los hallazgos clave de la investigación. Posteriormente, se detallan las estrategias de introducción al mercado y los aspectos técnicos, organizacionales y legales necesarios para el funcionamiento de la empresa.

Los aspectos financieros cubren las proyecciones económicas y estrategias de inversión, mientras que el enfoque hacia la sostenibilidad describe las prácticas sostenibles integradas en el modelo de negocio. finalmente, el documento termina con las conclusiones y recomendaciones para el éxito del proyecto.

Con este enfoque, IGP - Asesoría, Consultoría e Interventoría busca abordar las deficiencias en la gestión de proyectos en el sur de Córdoba, promoviendo el desarrollo social y económico de la región de manera eficiente y sostenible.

Naturaleza del proyecto.

Análisis Origen o fuente de la idea de negocio.

El modelo de negocio de IGP - Asesoría, Consultoría e Interventoría, surge a partir de la necesidad identificada en el sur de Córdoba, una región que enfrenta retos significativos en la gestión de proyectos debido a la falta de planificación, ejecución adecuada y evaluación de los recursos destinados al desarrollo. A pesar del apoyo de diversas entidades públicas y privadas, la región ha experimentado problemas de ineficacia en la implementación de proyectos, lo que limita el impacto positivo en las comunidades.

Al observar esta brecha, se detectó una oportunidad de negocio en ofrecer servicios especializados en la gestión de proyectos arquitectónicos, brindando asesoría, consultoría e interventoría que mejoren las capacidades locales en planificación, ejecución y seguimiento de proyectos. Esto permitiría aprovechar de manera eficiente los recursos disponibles y garantizar que los proyectos respondieran de forma efectiva a las necesidades reales del territorio, promoviendo un desarrollo más sostenible, equitativo y acorde con las características del sur de Córdoba.

Descripción del modelo de negocio.

El modelo de negocio de IGP - Asesoría, Consultoría e Interventoría se enfoca en ofrecer soluciones especializadas en la gestión de proyectos arquitectónicos, optimizando la planificación, coordinación y control de cada fase para mejorar la eficiencia, calidad y éxito de los proyectos. A través de tres servicios clave: asesoría en formulación de proyectos y carga de información en plataformas oficiales, consultoría en estudios y diseño arquitectónico y servicios de interventoría en la ejecución de proyectos; la empresa busca fomentar la sostenibilidad, innovación y el cumplimiento de normativas técnicas; además, la empresa se destaca por su orientación y visión hacia el desarrollo integral, promoviendo la participación comunitaria, utilizando tecnologías avanzadas para mejorar la gestión, basándose en los enfoque de las 5P (Personas, Planeta, Prosperidad, Paz y Alianzas) (Green Project Management, 2023). Esta estrategia empresarial tiene como propósito impulsar la independencia laboral desde una perspectiva profesional, promoviendo la prestación de servicios flexibles y adaptables a distintas oportunidades y realidades contextuales según la ubicación geográfica en que se encuentra. Su propósito

es maximizar el impacto social, ambiental y económico en los territorios, asegurando que las comunidades beneficiadas obtengan resultados concretos, sostenibles y alineados con sus expectativas y necesidades.

Objetivos empresariales a corto, mediano y largo plazo.

El objetivo empresarial es Posicionar a IGP - Asesoría, Consultoría e Interventoría como empresa líder en el desarrollo de proyectos arquitectónicos, a través de la prestación de servicios especializados que garanticen altos estándares de calidad, cumplimiento normativo y optimización de recursos, incorporando tecnologías innovadoras, procesos eficientes y un enfoque integral de sostenibilidad ambiental, económica y social.

A corto plazo (primer año), la empresa se enfocará en establecer su estructura operativa y asegurar al menos cuatro contratos de asesoría y consultoría en la región sur de Córdoba.

A mediano plazo (2-3 años), IGP buscará ampliar su cartera de clientes con entidades públicas de municipios aledaños, entidades privadas, organizaciones y cooperantes internacionales; y trabajará en obtener certificaciones que respalden la calidad de sus servicios.

A largo plazo (5 años), la empresa aspirará a consolidarse como un referente empresarial de proyectos con innovación y sostenibilidad, a nivel departamental y expandir su oferta de servicios a nivel regional y nacional.

Estado actual del negocio.

IGP ha desarrollado servicios de asesoría y consultoría en proyectos arquitectónicos durante más de 5 años, operando como contratista de prestación de servicios profesionales sin una estructura empresarial formal. A lo largo de este tiempo, ha gestionado exitosamente proyectos como la formulación del sistema de alcantarillado en el Barrio Montevideo de Tierralta, los diseños para la construcción de aulas escolares en comunidades Embera Katío de Tierralta y los estudios y diseños para la pavimentación en el barrio el Paraíso de Tierralta. Ahora, IGP busca formalizarse y/o constituirse como empresa, para mejorar su capacidad operativa y expandir su alcance de servicios, para gestionar de manera más eficiente y sostenible futuros proyectos.

Descripción de productos o servicios.

La empresa IGP - Asesoría, Consultoría e Interventoría, ofrece tres productos clave en el ámbito de asesorías, proyectos y arquitectura, que son:

1. Asesoría en formulación de proyectos y cargue de información: Brinda apoyo en la formulación de proyectos, búsqueda de fuentes de financiamiento y en el cargue y reporte de datos en plataformas oficiales como SUIFP, GESPROY, PIIP, entre otras. Este servicio garantiza el cumplimiento normativo y optimiza la gestión de proyectos.
2. Consultoría para desarrollo de estudios y diseños técnicos: Proporciona consultoría para la creación de estudios y diseños técnicos necesarios en proyectos arquitectónicos, incluyendo planos, memorias de cálculos, y estudios técnicos, garantizando la calidad y viabilidad de los proyectos.
3. Interventoría en diseño y construcción de proyectos arquitectónicos: Supervisa la ejecución de proyectos arquitectónicos, asegurando el cumplimiento de plazos, presupuestos y normativas, a través de un control técnico, administrativo y de calidad, gestionando todas las fases del proyecto desde el diseño hasta la construcción.

Nombre, tamaño y ubicación de la empresa.

La empresa llevará formalmente el nombre de: "IGP - Asesoría, Consultoría e Interventoría". De acuerdo con las clasificaciones de empresas en Colombia y las orientaciones dictadas en la ley 905 de 2004 (El Congreso de Colombia, 2004), la empresa será constituida como una MiPymes con la clasificación de microempresa con promedios de facturación de servicio anuales hasta \$1.642.769.412 con tendencia a pequeña empresa con promedios de facturación anual hasta \$6.571.027.849 (bancoldex, 2025). La empresa estará ubicada en la ciudad de Montería, que se considera como el punto estratégico para ofrecer servicios a los municipios del sur de Córdoba: Tierralta, Valencia, Puerto Libertador, San José de Ure y Montelíbano, ubicados en las subregiones Alto Sinú y San Jorge. Es importante manifestar que, aunque estos municipios se encuentran relativamente cerca, Tierralta y Valencia no están directamente conectados con los demás, lo que hace que Montería, la cual está a solo 2 o 3 horas de distancia de cada uno, sea el punto ideal para gestionar y ofrecer estos servicios. Montería, además, cuenta con una buena conectividad y es el centro administrativo y

empresarial de la región, lo que facilita el acceso a profesionales, oficinas de grandes empresas, entidades gubernamentales y cooperaciones internacionales. Esto proporciona una ubicación estratégica que optimiza la operatividad, el acceso a recursos y las oportunidades de networking.

Potencial del mercado en cifras.

El potencial de mercado del proyecto se determina mediante el análisis del mercado accesible, el cual está valorado en \$1.129.735.520,81. Este monto corresponde a un rango anual de ejecución de 6 contratos distribuidos entre los tres servicios que ofrece la empresa. Además, se proyecta un crecimiento continuo del mercado, con un aumento estimado del 5% anual, lo que refleja una tendencia favorable y un potencial de expansión sostenido a lo largo del tiempo. (ANEXO 2 - Matriz Análisis y Cálculo de Tamaño de Mercado). El contexto empresarial puede ser de un concepto de océano rojo (W. Chan Kim y Renée Mauborgne, 2000), sin embargo, las ventajas competitivas del servicio se fundamentan en una sólida experiencia y credibilidad en la formulación de proyectos, el uso de metodologías híbridas y colaborativas, un enfoque de arquitectura sensorial y sostenible que mejora la calidad de vida, y un compromiso social que fomenta la inclusión y genera un impacto positivo en las comunidades y territorios.

Ventajas competitivas del producto y/o servicio.

¿Qué hace novedoso el plan de negocio planteado?

El plan de negocio de IGP - Asesoría, Consultoría e Interventoría es novedoso porque integra una gestión integral de proyectos arquitectónicos con enfoque en sostenibilidad, innovación y participación comunitaria. A diferencia de otras empresas del sector, combina metodologías ágiles, predictivas e híbridas con el Green Project Management (GPM), incorporando diseños arquitectónicos sensoriales y sostenibles que buscan mejorar la calidad de vida de las comunidades. Además, el modelo se diferencia por su fuerte componente social, al priorizar la inclusión, la confianza institucional y la articulación con actores locales en contextos históricamente vulnerables como el sur de Córdoba. Todo este esquema novedoso está soportado por el análisis realizado en la matriz VRIO (ANEXO 15 - Matriz VRIO) y ha sido un concepto gestionado y estructurado de acuerdo con la experiencia profesional en el medio en los 10 años de vida profesional al servicio de esta región del país.

En relación con los productos sustitutos existentes bajo los desarrollos tecnológicos actuales.

La empresa se prepara para enfrentar la competencia de productos o servicios sustitutos mediante la incorporación de tecnologías digitales avanzadas que optimicen la eficiencia y la calidad en la gestión de proyectos. Entre ellas se destaca la implementación de Building Information Modeling (BIM), herramienta clave para mejorar el diseño, la coordinación multidisciplinar y el control de costos, reduciendo riesgos y asegurando mayor precisión en cada etapa del ciclo de vida de los proyectos.

Adicionalmente, se aplicará la inteligencia artificial (IA) en diversas áreas estratégicas:

- Diseños arquitectónicos que integren criterios de sostenibilidad y eficiencia.
- Diseños sensoriales y sostenibles, que trascienden la funcionalidad y fortalecen la conexión emocional y social de las comunidades con sus espacios.
- Procesos de participación ciudadana, mediante el análisis y sistematización de las percepciones y opiniones de las comunidades, lo que permitirá adaptar los proyectos a sus necesidades reales y generar mayor confianza social.
- Monitoreo y análisis predictivo para anticipar riesgos, priorizar inversiones y evaluar impactos en tiempo real.

Estas tecnologías se pueden complementar con el uso de plataformas oficiales (SUIFP, GESPROY, SPGR, PIIP, SECOP I y II) y con la formación continua del talento humano, lo que garantiza una adaptación flexible a los cambios del mercado.

En este sentido, IGP no solo se prepara para competir con productos sustitutos, sino que se posiciona como una organización innovadora y diferencial, capaz de integrar tecnología, sostenibilidad y gestión social en el desarrollo de proyectos arquitectónicos.

Ventajas competitivas de la empresa.

- Enfoque integral y especializado en la gestión de proyectos arquitectónicos, desde la formulación hasta la interventoría en las etapas de ejecución.
- Innovación tecnológica mediante la implementación de BIM y el uso de inteligencia artificial (IA) aplicada a diseños arquitectónicos y sostenibles, análisis predictivo y captación de la percepción comunitaria.
- Diseños sensoriales y sostenibles que trascienden la funcionalidad y fortalecen la conexión de las comunidades con sus espacios.
- Capital social y legitimidad, construida a través de la participación comunitaria, el diálogo constante y la confianza con actores territoriales.

- Alta capacidad técnica y credibilidad profesional, respaldada en experiencia en formulación y gestión de proyectos de inversión pública y privada.
- Adaptabilidad organizacional, con procesos flexibles orientados a la calidad, la innovación y el aprendizaje continuo.
- Compromiso social y territorial, garantizando que los proyectos generen impactos positivos, inclusivos y sostenibles, alineados brindar soluciones reales a las necesidades identificadas.
- Cobertura diferenciada en el mercado, ya que, a diferencia de las empresas localizadas en Montería que solo ofrecen servicios en la ciudad, IGP brinda atención directa a los municipios del sur de Córdoba, lo cual representa una ventaja competitiva estratégica dentro del análisis de competidores.

Ventajas Competitivas de los Servicios Ofrecidos.

1. Asesoría en formulación de proyectos y cargue de información:
 - Especialización en plataformas oficiales como SUIFP, SPGR, GESPROY, PIIP y otras, lo que asegura eficiencia en el reporte de datos y cumplimiento normativo.
 - Acompañamiento integral en la búsqueda de financiamiento, optimizando las posibilidades de aprobación y ejecución de proyectos.
 - Ventaja territorial, pues a diferencia de empresas ubicadas en Montería que no prestan servicio directo en los municipios del sur de Córdoba, IGP sí lo hace, acercando la gestión a las comunidades locales.
2. Consultoría para desarrollo de estudios y diseños técnicos:
 - Uso de metodologías avanzadas y herramientas tecnológicas, incluyendo BIM e IA aplicada al diseño arquitectónico y sensorial, lo que permite generar soluciones más precisas, sostenibles y adaptadas al contexto social y ambiental.
 - Garantía de viabilidad técnica y calidad, gracias a la experiencia en estudios técnicos de manera articulada con otras profesiones.
 - Enfoque diferencial en arquitectura sensorial y sostenible, que busca trascender la funcionalidad, fortaleciendo la conexión de las comunidades con sus espacios.
3. Interventoría en diseño y construcción de proyectos arquitectónicos:

- Supervisión integral, combinando control técnico, administrativo y financiero, lo que asegura la correcta ejecución en tiempos, costos y calidad.
- Aplicación de inteligencia artificial para el monitoreo predictivo y en tiempo real de igual forma la aplicación de modelos BIM para la interoperabilidad de sistemas de seguimiento técnico de desarrollo de proyectos, permitiendo anticipar riesgos y ajustar estrategias durante el desarrollo del proyecto.
- Participación comunitaria en la supervisión, apoyada en herramientas digitales que captan la opinión de las comunidades, lo que fortalece la confianza y la transparencia en la ejecución.

Resumen de las inversiones requeridas.

Para poner en marcha IGP - Asesoría, Consultoría e Interventoría, se requiere una inversión inicial de \$405.690.891,00, justificada presupuestalmente en la adquisición de equipos de oficina (computadores, sillas, escritorios y papelería) para el personal clave, así como la contratación de arquitectos, coordinadores de interventoría y profesionales de apoyo operativo. Además, se contempla el pago del salario del gerente, servicios de contabilidad, marketing, arriendo, servicios públicos, compra de impresora, aires acondicionados y sistemas de almacenamiento seguro (backup y archiving) para garantizar la protección de la información. Esta inversión es crucial para asegurar el inicio de operaciones de manera eficiente y competitiva.

Proyecciones de ventas y rentabilidad.

En cuanto a las proyecciones de crecimiento de venta y rentabilidad, se espera que en el año uno se tengan ingresos por valores de \$1.129.735.520,81 en 6 contratos ejecutados, el año siguiente se espera un aumento del 10% por valor de \$1.242.709.072,89 en 7 contrato ejecutados, y en el año tres se espera que la empresa pueda iniciar su crecimiento de un 5% para un ingreso de \$1.429.115.433,82 en 8 contratos ejecutados anualmente, lo cual lo hace un negocio muy rentable. (Análisis realizado con base a las proyecciones del resultado del crecimiento de la métrica SOM).

Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad.

La puesta en marcha de IGP - Asesoría, Consultoría e Interventoría requiere una inversión inicial de \$405.690.891,00, destinada a infraestructura, equipos tecnológicos y talento humano estratégico. Esta inversión se encuentra respaldada por un potencial de mercado estimado en \$1.129.735.520,81 anuales, correspondiente a la ejecución de seis contratos, con una proyección de crecimiento del 5% anual, lo que garantiza condiciones favorables de expansión y sostenibilidad.

Las proyecciones financieras reflejan ingresos de \$1.129.735.520,81 en el primer año, \$1.242.709.072,89 en el segundo y \$1.429.115.433,82 en el tercero, lo que permite prever una recuperación temprana de la inversión y la consolidación de una rentabilidad progresiva. Si bien el sector se caracteriza por una competencia intensa, la propuesta empresarial cuenta con ventajas diferenciales basadas en experiencia, metodologías híbridas y colaborativas, un enfoque sostenible y un compromiso social con impacto positivo en comunidades y territorios.

En consecuencia, el análisis realizado confirma que el proyecto es financieramente viable, competitivo y rentable, con claras perspectivas de consolidación y crecimiento en el mercado.

Equipo de trabajo.

Para garantizar el desarrollo adecuado de las actividades y el correcto funcionamiento de la empresa, es necesario contar con el equipo de personal idóneo y capacitado, esto permite ser competitivo, mantener una adecuada relación entre los profesionales de distintas disciplinas, gestionar y cumplir con las fichas técnicas o características específicas de los productos ofrecidos, asignar responsabilidades por áreas y asegurar la eficiencia en los flujos internos de los procesos (ANEXO 3 - Estructura, perfiles, Organigrama y cargos de la empresa). El organigrama empresarial, está conformado por un gerente general, cuatro profesionales responsables de procesos internos y externos de la empresa y profesionales de apoyo de las actividades de la empresa, así como subcontratistas. Todo esto obedeciendo a las áreas misionales de la empresa y las actividades complementarias.

Análisis del Sector

Presentación de las características del sector.

El sector de la consultoría en Colombia se encuentra dentro del sector terciario de la economía, específicamente enfocado en la asesoría a empresas, entidades públicas y organizaciones en la formulación y diseño de proyectos de infraestructura. Este sector tiene una importancia estratégica debido a su contribución al desarrollo de la infraestructura del país. En particular, el sur de Córdoba, donde se enfocará la empresa, presenta características sociales y económicas particulares que deben ser consideradas. La región experimenta una alta tasa de pobreza, con un 55.3% de pobreza monetaria y un 48.7% de pobreza multidimensional (Podcasts - La Liga contra el Silencio, 2019), lo que traduce que existen limitaciones en el acceso a ciertos servicios básicos como educación y agua potable. A pesar de ello, el sur de Córdoba ha mostrado una mejora en la inversión desde 2017, con un aumento notable de \$773.033 millones (Agencia de Renovación del Territorio, 2024), y se prevé que los municipios recibirán parte de los \$30.9 billones destinados a nivel nacional por el Sistema General de Regalías entre 2025 y 2026 (Departamento Nacional de Planeación - DNP, 2024). Además, el sector de la consultoría en Colombia, enfrenta un entorno de creciente adopción de tecnologías avanzadas como el BIM (Building Information Modeling) y la inteligencia artificial (Concejería Presidencial para asuntos económicos y transformación digital, 2020), lo que están transformando, la forma en que se gestionan los proyectos de infraestructura en el país, permitiendo una mayor eficiencia y reducción de costos, garantizando calidad y reducción de riesgos desde las etapas de planificación.

Análisis de las fuerzas que impactan el negocio.

El sector de la consultoría y construcción en Colombia se enfrenta a diversas fuerzas que impactan su competitividad (ANEXO 4 - Análisis de las cinco fuerzas de Porter). En cuanto a la competencia intra-sectorial, el mercado es altamente competitivo, con un número creciente de empresas emergentes, consorcios y trabajadores independientes, que afectan la calidad de los servicios. Sin embargo, las empresas con mayor capacidad financiera y organizativa poseen una ventaja significativa, lo que les permite acceder a contratos importantes y establecer relaciones sólidas en el mercado. En términos de amenaza de nuevos competidores, la posible reforma de pliegos en la contratación

pública podría facilitar la entrada de nuevos actores, aunque también incrementa los riesgos asociados a la corrupción y el favoritismo. La amenaza de sustitutos en el sector de consultoría es moderada, dado que la tecnología, como el uso de BIM, representa una ventaja competitiva que hace que los competidores se diferencien principalmente por su capacidad de innovación y aplicación de nuevas metodologías ágiles e híbridas, pero al ser proyectos tan técnicos, se tiene que velar por el cumplimiento normativo que garantizan la calidad de estos y eso hace que no se crean nuevos sustitutos de servicios. El poder de negociación de los proveedores es alto, debido a la escasez de proveedores certificados en áreas críticas como estudios y diseños técnicos (topografías, suelos, estructuras, hidrosanitarias, eléctricos, entre otros). En cuanto al poder de negociación de los compradores, las empresas deben adaptarse a la demanda de soluciones integrales, lo que aumenta la importancia de la calidad y los precios competitivos en los servicios ofrecidos.

Análisis de oportunidades y amenazas.

Al analizar los ámbitos políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales (ANEXO 5 - Análisis de Pestal), se pudo identificar que, el sector de consultoría y la construcción en Colombia destaca factores claves que influyen en el entorno en el que opera el sector. En el ámbito político, las leyes que regulan la contratación pública, como la Ley 80 de 1993 (Congreso de la Republica, 1993) y la Ley 1150 de 2007 (CONGRESO DE LA REPÚBLICA, 2007), proporcionan un marco legal para los proyectos de infraestructura, pero la corrupción y el favoritismo siguen siendo problemas importantes que afectan la transparencia dentro de los procesos. En el aspecto económico, la estabilidad macroeconómica de Colombia se ve afectada por una desaceleración en el crecimiento respecto a las inversiones en el sector público y privado, aunque el país sigue siendo atractivo para la inversión en infraestructura, esto se ve afectado, a causa de la enorme cantidad de proyectos de infraestructura sin ejecutar o sin terminar, sobre todo en el cambio de política de gobierno del país. El factor social es relevante, dado que la región del sur de Córdoba enfrenta altos índices de pobreza y desplazamiento forzado, lo que plantea desafíos sociales para el desarrollo de proyectos en esta zona, asegurando inversiones significativas que busquen mejorar la calidad de vida de estas comunidades afectadas por el olvido y el conflicto armado, estas zonas y comunidades se consideran de inversión prioritaria por las deudas históricas que tiene el país con ellos.

En el ámbito tecnológico, el uso de la inteligencia artificial y el modelo BIM está transformando la industria de la construcción, lo que permite una mayor eficiencia en la ejecución de proyectos. En términos ambientales, el sector se ve afectado por las políticas de transición energética, y la dependencia que tiene el país sobre el sector minero energético, lo cual genera incertidumbre en términos de sostenibilidad y asignación de recursos económicos, pero, por otro lado, se tiene que la zona del sur de Córdoba es rica en biodiversidad y multiculturalidad por lo que la sostenibilidad es un requisito muy importante para implementar en todos los aspectos. Finalmente, en el ámbito legal, la legislación en torno a la "Obra por Impuestos" establecido por el Decreto 1915 de 2017 (Presidencia de la Republica de Colombia, 2017), incentiva la inversión privada en zonas afectadas por el conflicto, lo que presenta una oportunidad importante para el sector, pues está motivando a que la empresa privada invierta los impuestos que debe pagar a la DIAN en proyectos de infraestructura o suministros y de esta manera contribuir al desarrollo de las comunidades.

El sector de consultoría en Colombia tiene grandes oportunidades, especialmente por el aumento en la demanda de proyectos de infraestructura impulsados por la asignación de recursos del Sistema General de Regalías. En el sur de Córdoba, esta inversión abre un importante espacio para el desarrollo y la ejecución de iniciativas estratégicas, fortaleciendo el crecimiento económico y la competitividad de la región.

La adopción de tecnologías avanzadas, como el BIM y la inteligencia artificial, también está permitiendo la optimización de proyectos, reduciendo costos, riesgos y mejorando la competitividad. Además, el auge de la construcción sostenible y la eficiencia energética está creando un nicho para empresas que puedan ofrecer soluciones ecológicas y certificaciones de calidad. Sin embargo, el sector enfrenta varias amenazas, como la alta competencia, las prácticas desleales y la corrupción, que afectan la transparencia de los proyectos y dificultan la competencia justa. La dependencia de proveedores no certificados en áreas críticas también representa un riesgo para la calidad y la ejecución de proyectos. Además, la inestabilidad económica y los altos costos de los materiales de construcción son factores que limitan el crecimiento en el corto plazo.

El mercado de la consultoría en Colombia es altamente competitivo, con diversas empresas de diferentes tamaños, consorcios y trabajadores independientes que operan de manera fragmentada. Las empresas con mayores recursos financieros y organizativos tienen una ventaja significativa al poder subcontratar rápidamente y acceder a contratos

importantes gracias a sus relaciones establecidas y su experiencia. Sin embargo, muchas empresas operan de manera aislada, lo que afecta la calidad y la innovación. Las conductas indebidas, como el nepotismo y los actos corruptos, constituyen un reto permanente, dando lugar a una competencia injusta.

El sector de consultoría en Colombia presenta una serie de oportunidades y desafíos que deben ser evaluados cuidadosamente. Aunque la región sur de Córdoba enfrenta retos sociales y económicos, la asignación de recursos para proyectos de infraestructura en esta zona ofrece un potencial de crecimiento significativo. La evidente necesidad de realizar proyectos de calidad para ser financiados es una oportunidad muy significativa en todos los aspectos. La adopción de nuevas metodologías ágiles con tecnologías avanzadas, como el BIM, y el enfoque en la construcción sostenible abren nuevas oportunidades para las empresas que deseen destacarse en el mercado. Sin embargo, la competencia feroz, las prácticas desleales y los problemas de transparencia son factores que deben ser gestionados con cuidado. A pesar de estos desafíos, el sector sigue siendo viable y presenta buenas perspectivas a largo plazo, especialmente para aquellas empresas que logren integrarse de manera efectiva en las nuevas tendencias tecnológicas y sostenibles y que puedan establecer relaciones sólidas con proveedores y clientes.

Análisis de los competidores.

Es importante indicar que, revisando las bases de datos del Registro Único Empresarial y Social de acuerdo con indicaciones de la Cámara de Comercio de Bogotá como información o fuente oficial, se pudo identificar que en Colombia aparecen registros de 29 empresas activas dedicadas a la asesoría específicamente en proyectos, 41 empresas dedicadas a la consultoría de proyectos de obras civiles de los cuales 1 de estas empresas tiene domicilio registrado en la ciudad de montería, 124 empresas dedicadas a los servicios de diseños arquitectónicos, 1 dedicada a los servicios de estudios y diseños específicamente y 397 empresas dedicadas a las interventorías de obras civiles de las cuales 5 están localizadas en la ciudad de montería (ANEXO 9_Matriz Análisis de Competidores – RUES). Aunque estas cifras oficiales no reflejan el total de las empresas que posiblemente operen en Colombia y a nivel departamental sobre servicios similares a los que se proyectan en la empresa IGP - Asesoría, Consultoría e Interventoría, si demarcan un referente sobre el estado real del océano rojo al que se enfrenta la empresa cuando inicie su puesta en marcha y se pueden estudiar

para crear una estrategia de lanzamiento efectiva para la misma. Es importante resaltar que, las empresas que tienen domicilio en la ciudad de Montería no ofrecen servicio directamente a los municipios del sur de Córdoba, sino solo a nivel de montería, lo cual es una ventaja importante dentro del análisis de competidores, puesto que IGP, a pesar de estar localizada en montería, si ofrece servicios directos en estos municipios del sur de Córdoba.

Conclusiones sobre la viabilidad del sector.

El sector de la consultoría en infraestructura en Colombia presenta una viabilidad positiva, especialmente en el sur de Córdoba, donde la creciente asignación de recursos públicos y la priorización de proyectos estratégicos abren un espacio importante para la inversión y la ejecución de obras. Si bien existen retos derivados de la alta competencia, la corrupción y la inestabilidad económica, la adopción de tecnologías avanzadas como BIM y la apuesta por la sostenibilidad representan ventajas competitivas para empresas innovadoras. Además, la limitada presencia de competidores con oferta directa en los municipios del sur de Córdoba constituye una oportunidad diferenciadora para IGP, permitiéndole posicionarse en un mercado con demanda creciente y necesidades específicas aún desatendidas.

Validación e Investigación de Mercado

Para comprender profundamente a los posibles cliente y diseñar una propuesta de valor fortalecida y robusta que encajen perfectamente con sus necesidades y deseos. Se aplicó el formato lienzo de propuesta de valor creado por (Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernarda, G., & Smith, A., 2014), el cual arrojó unos hallazgos interesantes que pueden ser capitalizados y muy acogidos por el público objetivo. (ANEXO 8 - Propuesta de Valor). La aplicación del Lienzo al modelo de negocio de IGP - Asesoría, Consultoría e Interventoría, ha demostrado ser altamente efectiva como herramienta de validación. Este enfoque ha permitido identificar con claridad las necesidades, frustraciones y motivaciones (alegrías) de los clientes potenciales, garantizando que los servicios ofrecidos se alineen con sus expectativas, retos y objetivos reales.

En primera instancia, el lienzo ha facilitado el diseño de una oferta de valor centrada en generar impacto positivo en las comunidades, promoviendo el desarrollo sostenible y aportando a la transformación social del país. La propuesta de valor no solo responde a

las necesidades técnicas de los proyectos arquitectónicos, sino que también se vincula directamente con las aspiraciones emocionales de los clientes, como la satisfacción de ver resultados tangibles y contribuir al bienestar colectivo. Esta alineación refuerza el vínculo emocional con el servicio, creando un diferenciador importante en el mercado.

Además, se ha validado la efectividad del enfoque propuesto en la atención a los trabajos clave de los clientes, tales como la necesidad de cumplir con normativas, garantizar la innovación, ajustarse a presupuestos y atender las demandas específicas de las comunidades beneficiarias. Esto ha fortalecido el posicionamiento del modelo como una solución integral y de alta calidad.

En cuanto a las frustraciones comunes, el lienzo permitió abordar eficazmente preocupaciones como la falta de control sobre los proyectos, los riesgos en las fases de planeación y ejecución, y la ineficiencia en la contratación de servicios. El modelo de negocio de IGP incorpora un acompañamiento técnico especializado, mitigación de riesgos, transparencia, y una comunicación efectiva entre los actores involucrados, lo cual representa un valor agregado fundamental para los clientes.

Adicionalmente, se resalta la propuesta de crear experiencias positivas al reducir el estrés asociado con la gestión de proyectos. A través de un enfoque personalizado, cumplimiento riguroso de compromisos y celebración de los logros obtenidos, se fortalece la relación con los clientes, promoviendo la fidelización y la generación de recomendaciones.

Análisis del cliente frente a la propuesta de valor.

Es importante aclarar que, para el caso de negocio propuesto, hay una diferencia entre los clientes y los usuarios, puesto que los usuarios son todas las personas que se benefician con las intervenciones que se realicen en materia de proyectos, esto incluye comunidades, empresas, entidades, entre otros, mientras que los clientes, son las empresas o entidades públicas o privadas que financian estas iniciativas.

Para identificar Los potenciales clientes de IGP - Asesoría, Consultoría e Interventoría, se desarrolló un proceso de identificación de perfiles de clientes; en su gran mayoría, fueron empresas que participaron de la encuesta preliminar de información para la construcción de la propuesta del plan de negocio. Se identificaron entidades públicas como: Alcaldías de los cinco municipios de Tierralta, Valencia, Puerto Libertador, Montelíbano y San José de Ure, la Gobernación de Córdoba, empresas privadas como

Onagro, Integrar del Caribe, Big Constructores, Cerro Matoso, Reforestadora del Sinú y organizaciones de comunidades como concejos comunitarios y cabildos indígenas y los resultados se pueden apreciar en el (ANEXO 7 - Perfiles de Clientes). Estas empresas y/o entidades analizadas, cuentan con altos números de empleados en su operación, desarrollan proyectos de manera constante de igual forma que los financian, y que destacan las necesidades de contar con apoyos técnicos pues no han tenido buenos resultados o experiencias a respecto.

El cliente objetivo de esta idea de negocio no busca servicios mediante publicidad tradicional, sino a través de plataformas oficiales como el SECOP, listas cerradas de proveedores de sus sistemas internos de selección o recomendaciones dentro del sector. Es decir, nuestros clientes no ubican las ofertas de servicios en redes sociales como en otros mercados, sin embargo, este mecanismo de márketing pueden ser un apoyo estratégico para destacar servicios diferenciadores, especialmente aquellos relacionados con diseño arquitectónico sostenible y uso de tecnologías bioclimáticas. A pesar de la competencia marcada por el favoritismo y la informalidad, se mantiene en el mercado quien demuestra profesionalismo, cumplimiento y experiencia comprobada.

En el análisis preliminar de clientes se han identificado que en el sur de Córdoba se cuenta con más de 30 clientes entre los que se encuentran agencias del orden nacional, alcaldías, gobernaciones, grandes empresas, organizaciones étnicas (indígenas y afrocolombianas), y empresas privadas u urbanizaciones de segundo nivel. Se ha tenido contacto directo con la totalidad de estas entidades, habiéndose trabajado de manera directa o indirecta con 15 de ellas. Si bien estas empresas y/o entidades, conocen algunos de los servicios profesionales ofrecidos, la mayoría aún no están familiarizadas con toda la gama de soluciones planteadas en el presente documento.

Estudio piloto de mercado.

Para la evaluación del plan de negocio orientado a la creación de la empresa IGP - Asesoría, Consultoría e Interventoría, se optó por un estudio de mercado de tipo exploratorio y descriptivo, con un enfoque metodológico mixto. De acuerdo con el libro de Metodología de la investigación 6ª edición de (Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. , 2014) el estudio exploratorio es apropiado cuando se requiere obtener un conocimiento preliminar y profundo sobre un fenómeno poco documentado, como lo es el comportamiento del cliente frente a servicios técnicos

especializados. El componente descriptivo permite caracterizar con mayor precisión al cliente objetivo, sus expectativas, frustraciones, necesidades y criterios de selección.

Para la validación del estudio de mercado piloto, se utilizó la herramienta cuantitativa, como encuestas estructuradas (ANEXO 11 - Herramienta Estudio de Mercado Cuantitativa) y el análisis mediante el formato de propuesta de valor como se había nombrado anteriormente; aplicado a entidades públicas, empresas privadas y organizaciones comunitarias. Esta estrategia metodológica permitió identificar con claridad las oportunidades del mercado, así como los elementos diferenciadores que debe ofrecer la propuesta de valor para responder eficazmente a los requerimientos del entorno.

El objetivo del presente estudio de mercado es: Validar la pertinencia del modelo de negocio mediante encuestas estructuradas, identificando las necesidades, expectativas y criterios de decisión del cliente objetivo para ajustar y fortalecer la propuesta de valor.

El cálculo del tamaño de la muestra se realiza para determinar cuántas personas deben participar en el estudio para obtener resultados representativos. Se basa en el total de la población, un nivel de confianza (por lo general del 95 %), un margen de error aceptable (por ejemplo, 5 %) y una proporción esperada de respuestas (usualmente 50 % cuando no se tiene un dato exacto. En este sentido, para el calcular el tamaño de la muestra con 30 empresas como se había dicho anteriormente y un margen de error del 5%, aplicamos la fórmula de población finita y el resultado es este:

Ecuación 1

Cálculo del tamaño de la muestra.

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{e^2 \cdot (N-1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

Nota: Tomado como referencia del libro de investigación de Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. , 2014).

Donde:

- $Z = 1.96$ (para un nivel de confianza del 95%)
- $p = 0.5$ (proporción de éxito, utilizada cuando no se tiene un valor específico)
- $q = 1 - p = 0.5$
- $e = 0.05$ (margen de error del 5%)

- N = 30 (población total de empresas)

Sustituyendo los valores en la fórmula:

$$n = \frac{(1.96)^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5 \cdot 30}{(0.05)^2 \cdot (30-1) + (1.96)^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5}$$

$$n = \frac{3.8416 \cdot 0.25 \cdot 30}{0.0025 \cdot 29 + 0.9604}$$

$$n = \frac{28.812}{0.0725 + 0.9604}$$

$$n = \frac{28.812}{1.0329}$$

$$n = 27.9$$

El valor redondeado serian 28 encuestas a realizar.

Se necesitan realizar al menos 28 encuestas a empresas de las 30 que se tiene identificadas, para tener un nivel de confianza del 95 % y un margen de error del 5 %.

Esto debido a que la población de empresas es muy pequeña y, por lo tanto, la muestra se acerca mucho al total. Los formatos de la encuesta estructurada cualitativa se pueden apreciar en el (ANEXO 11 - Herramienta Estudio de Mercado Cuantitativa).

Resultados.

El estudio revela una demanda creciente de servicios técnicos en sectores estratégicos como el agropecuario, la infraestructura y la construcción, con predominancia de actores del nivel municipal y microempresarial. Esta configuración sugiere un mercado orientado al desarrollo local, con alta necesidad de acompañamiento especializado, adaptabilidad en costos y enfoque en sostenibilidad e impacto social. La recurrencia en la solicitud de formulación de proyectos, estudios y diseños técnicos, así como el uso frecuente de plataformas como SECOP, confirma un entorno con alto dinamismo institucional y normativo. Las organizaciones priorizan la experiencia técnica, el cumplimiento regulatorio y los resultados medibles por encima de los costos bajos, favoreciendo esquemas de contratación integrales y de largo plazo. Además, se destaca una creciente valorización de la participación ciudadana, el diseño sensorial y el uso de herramientas digitales, lo que abre un panorama de innovación y valor agregado para empresas

Tendencias clave de crecimiento del mercado:

- Expansión del mercado en sectores agropecuario, infraestructura y construcción pública, con alta inversión territorial y enfoque en desarrollo rural en términos de infraestructura.
- Demanda sostenida de servicios de formulación, consultoría técnica y estudios especializados, especialmente por parte de micro y pequeñas empresas con necesidades continuas.
- Preferencia por soluciones integrales y paquetizadas, que combinen diseño, formulación, ejecución y seguimiento, adaptadas a presupuestos moderados y contextos normativos exigentes.
- Creciente orientación hacia proyectos con enfoque sostenible, impacto social y alineación con planes de desarrollo institucional, lo que exige una propuesta de valor centrada en resultados y responsabilidad social.
- Valoración creciente de la experiencia técnica comprobada, el cumplimiento normativo y la gestión eficiente en plataformas digitales como SECOP I y II.
- Aumento en la demanda de servicios técnicos modulares y flexibles, con esquemas de contratación mensuales o por alcance, adecuados a la recurrencia de los procesos y al entorno regulado.
- Interés en metodologías participativas y diseño arquitectónico sensorial, como elementos diferenciadores para mejorar la experiencia del usuario y la apropiación comunitaria de los proyectos.
- Fortalecimiento del uso de canales digitales para contratación, seguimiento y comunicación técnica, lo que implica oportunidades en capacitación, acompañamiento virtual y soporte tecnológico especializado.

Los detalles técnicos del análisis y resultados de la encuesta, se pueden visualizar en el documento ANEXO 12 - Resultados de la aplicación de las Encuestas; en este mismo se puede observar el análisis en cuando a los nuevos cálculos de análisis en términos de identificación de tamaños del mercado. Para este ejercicio nuevamente se tuvo en cuenta, los indicadores de TAM, SAM y SOM, los cuales son métricas económicas que permiten conocer y comprender las características del mercado al que pertenece el emprendimiento o la naturaleza del negocio.

A continuación, se muestra cómo se desarrolla el análisis de tamaño de mercado de acuerdo con los resultados de las encuestas aplicadas:

- TAM: Representa el valor total del mercado si todas las organizaciones o entidades encuestadas compraran los servicios. Se tomó como fórmula que TAM= Número total de clientes objetivo por Gasto promedio anual por cliente. La cantidad de entidades es 30, el porcentaje de proyectos anuales es el 60% y el gasto promedio anual es de \$145.000.000. El resultado arroja un TAM de \$2.610.000.000.
- SAM: Representa la parte del mercado total al que puedes acceder según la cobertura geográfica de los 5 municipios del sur de Córdoba, en cuanto a capacidad operativa y enfoque de servicios. La fórmula utilizada es SAM=TAM por % de cobertura efectiva. Donde el porcentaje de cobertura a utilizar es el 30%. El resultado de la aplicación del cálculo arrojó un SAM de \$783.000.000.
- SOM: Es esa porción del SAM que realmente se puede captar, según las capacidades que analizan que puede tener en IGP - Asesoría, Consultoría e Interventoría, en términos de: precios, marketing, reconocimiento y competencia. La fórmula utilizada es SOM = SAM por % de penetración estimada. En donde se estima que la empresa logue el 10% del mercado accesible en su primer año con el portafolio actual. Al aplicar la fórmula dio como resultado un SOM de \$195.750.000
- Participación del Mercado: Es la medición de la posición de IGP - Asesoría, Consultoría e Interventoría, frente al mercado accesible y se expresa como un porcentaje. En este orden de ideas, se calcula que la Participación de mercado = (Ventas proyectadas ÷ SAM) por 100. En donde la porción de mercado es el resultado de SOM entre el SAM, y al aplicar la fórmula se tiene que el porcentaje de participación del mercado es un 25%.

El estudio de mercado realizado para la creación de IGP - Asesoría, Consultoría e Interventoría evidenció una alta demanda de servicios técnicos especializados en sectores estratégicos como el agropecuario, la infraestructura y la construcción pública, especialmente por parte de entidades municipales y microempresas. A través de un enfoque metodológico mixto, que incluyó encuestas estructuradas, se identificaron oportunidades claras en la prestación de soluciones integrales y sostenibles, valoradas por su capacidad de adaptación a presupuestos moderados y exigencias normativas.

El análisis de TAM, SAM y SOM arrojó un mercado potencial de \$2.610.000.000., con una cobertura efectiva estimada de \$783.000.000 y una captación realista de \$195.750.000 en el primer año, lo que representa una participación del 25 % sobre el mercado accesible. Entre las tendencias clave destacan la preferencia por el acompañamiento técnico continuo, el uso intensivo de plataformas como SECOP, y la valorización del diseño participativo y sensorial, lo que representa ventajas competitivas para IGP - Asesoría, Consultoría e Interventoría.

Sin embargo, también se identifican riesgos como el tamaño reducido del mercado inicial, la alta competencia por experiencia técnica, y la dependencia del entorno institucional y digital, que requieren estrategias sólidas de posicionamiento, innovación y expansión gradual. Con esto podemos concluir que el mercado ofrece condiciones favorables para la entrada y crecimiento de IGP - Asesoría, Consultoría e Interventoría, siempre que su propuesta de valor se mantenga centrada en la calidad técnica, el impacto social y la eficiencia operativa.

Estrategia y Plan de Introducción de Mercado

Este componente desarrolla la estrategia de mercadeo para IGP – Asesoría, Consultoría e Interventoría, con el propósito de posicionar la empresa en el sector público y privado como un aliado técnico en arquitectura, consultoría e interventoría. Se abordan los objetivos, estrategias y recursos necesarios para fortalecer su visibilidad, consolidar su propuesta de valor y garantizar su sostenibilidad en el mercado.

Objetivos de mercadeo.

Objetivo general.

Posicionar estratégicamente a la empresa IGP – Asesoría, Consultoría e Interventoría durante su primer año de operación, como una firma confiable, especializada y con alto nivel técnico en la prestación de servicios de asesoría, consultoría e interventoría para proyectos arquitectónicos, con enfoque institucional, social y territorial.

Objetivos específico.

- Consolidar una base inicial de clientes institucionales, logrando al menos seis contratos con entidades territoriales o públicas, y estableciendo alianzas

estratégicas con mínimo cuatro firmas o actores complementarios durante el primer año.

- Alcanzar metas de sostenibilidad financiera y calidad del servicio, generando ingresos por mínimo \$577.500.000y obteniendo un índice de satisfacción del cliente superior al 85% según encuestas posterior de servicio.

Estrategia de mercadeo.

La estrategia de mercado de IGP – Asesoría, Consultoría e Interventoría se construye sobre una visión especializada, institucional y técnicamente sólida, orientada a los sectores B2G (Business to Government) y B2B (Business to Business). Esta orientación responde a la naturaleza de los servicios ofrecidos por la empresa, los cuales requieren altos estándares de calidad, cumplimiento normativo y eficiencia operativa, fundamentales en el entorno de la contratación pública y empresarial.

El enfoque de mercado se centra en dos segmentos principales. Por un lado, las entidades del sector público, como alcaldías, gobernaciones, universidades públicas o entidades de educación superior, empresas de servicios y entidades descentralizadas, que constituyen una parte sustancial de la demanda de servicios de consultoría, interventoría y asesoría en arquitectura. Por otro lado, el mercado también contempla clientes del sector privado, principalmente firmas de arquitectura, constructoras, ingenierías y otras empresas que requieran acompañamiento técnico especializado para el desarrollo de proyectos complejos. La propuesta de valor de IGP se fundamenta en cinco ejes diferenciadores que son:

1. Especialización técnica, garantizada por un equipo multidisciplinario con experiencia en planificación, diseño, formulación, supervisión y evaluación de proyectos arquitectónicos y urbanos.
2. Trazabilidad documental, a través del uso de herramientas que aseguran la correcta sistematización, almacenamiento y acceso a la información generada en cada fase del proyecto.
3. Eficiencia en la gestión del proyecto, mediante metodologías ágiles, control de tiempos y recursos, y seguimiento permanente que permita cumplir con cronogramas exigentes.

4. Cumplimiento de la normativa vigente, asegurando que cada proceso se realice bajo el marco jurídico, técnico y contractual que exige la ley, especialmente en el contexto de la contratación estatal.
5. Compromiso social y territorial, como componente estratégico y transversal que alinea los servicios de la empresa con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), en especial el ODS 9 (Industria, innovación e infraestructura), el ODS 11 (Ciudades y comunidades sostenibles) y el ODS 16 (Paz, justicia e instituciones sólidas). Este eje se materializa en el diseño y acompañamiento de proyectos que impulsen el desarrollo territorial, buscando que estos fortalezcan la planificación territorial responsable, mejoren la infraestructura pública y fomenten la inclusión social y la participación comunitaria.

Para implementar esta estrategia de mercado, IGP desarrollará una serie de acciones integradas que buscan posicionar la marca, generar oportunidades comerciales y fortalecer relaciones estratégicas:

- Se priorizará la visibilidad digital y el posicionamiento profesional, mediante una página web institucional con portafolios, certificaciones y un blog técnico, complementada con presencia activa en redes profesionales.
- Se fortalecerá la participación en procesos de contratación pública, mediante el registro en plataformas como SECOP I y II de Colombia Compra Eficiente, el seguimiento a convocatorias privadas y hacer articulación para registrar la hoja de vida de la empresa en las redes de proveedores para lograr con agilidad el acceso a oportunidades del mercado.
- Se establecerán alianzas estratégicas con firmas complementarias y otras empresas del sector, que permitan ampliar capacidades, presentar propuestas conjuntas y acceder a proyectos de mayor escala y especialización.
- Se implementarán mecanismos de seguimiento y control interno, junto con estrategias de evaluación de la satisfacción del cliente, sistematización de experiencias y desarrollo de estudios de caso que respalden la credibilidad y la calidad de los servicios prestados.
- Creación de una página oficial en redes sociales para la difusión de contenido educativo relacionado con proyectos arquitectónicos, desarrollo territorial y gerencia de proyectos. Esta estrategia busca sensibilizar a entidades y

comunidades sobre la importancia de la calidad, la planificación y la adecuada ejecución de los proyectos. Al mismo tiempo, permite dar a conocer la empresa, posicionarla como un referente técnico confiable y fortalecer su reputación institucional, con el objetivo de atraer y fidelizar clientes mediante una comunicación técnica, constante y transparente.

Estrategias de producto y servicio.

La propuesta de valor de IGP – Asesoría, Consultoría e Interventoría se organiza en tres líneas principales de negocio, cada una estructurada con fichas técnicas y protocolos operativos estandarizados que garantizan calidad, eficiencia y cumplimiento normativo. Estas líneas se adaptan a las necesidades del sector público y privado, con un enfoque técnico, institucional y orientado al desarrollo territorial.

1. Asesoría en formulación de proyectos y cargue de información (IGP-001):

Servicio orientado a entidades públicas, organizaciones comunitarias o entidades territoriales, para asegurar la estructuración técnica y normativa de proyectos de inversión, así como el registro en plataformas como MGA WEB, GESPROY, SUIFP Territorio y SPGR. Utiliza una metodología híbrida basada en PMI y contempla entregables como informes de gestión, indicadores y soporte post-servicio. Tiene una duración mínima de tres meses y está dirigida principalmente a oficinas de planeación y secretarías técnicas.

2. Consultoría para estudios y diseños técnicos (IGP-002): Consultoría especializada para garantizar la viabilidad técnica, legal y ambiental de proyectos de infraestructura. Incluye estudios previos, diseños estructurales, redes, bioclimáticos y paisajismo, entre otros, desarrollados con herramientas como AutoCAD, Revit, ArchiCAD y SketchUp. Se ofrece soporte técnico hasta por un año, y su público objetivo son entidades públicas, constructoras e inversionistas privados.

3. Interventoría en diseño y construcción (IGP-003): Supervisión integral de proyectos arquitectónicos y urbanos, con control técnico, administrativo y financiero. Abarca desde la revisión de diseños hasta el seguimiento de obra y control de calidad, utilizando herramientas como AutoCAD, Revit, ArcGIS, Project y plataformas como SECOP y SUIFP. Se ejecuta de manera directa o a través de consorcios en procesos de licitación pública.

Cada línea de servicio se enmarca en el flujo funcional de la empresa (captación, planificación, ejecución, control, entrega y cierre), respaldado por personal calificado, equipos especializados y pólizas de calidad. Esta estructura permite a IGP posicionarse como un aliado técnico confiable en la gestión de proyectos de alto impacto para el desarrollo territorial sostenible.

Estrategias de distribución.

La distribución de los servicios de IGP se basa en un modelo mixto, enfocado en el acceso institucional, la cercanía territorial y la eficiencia operativa. Dado que los servicios son de carácter intangible y altamente especializado, su distribución se orienta principalmente a través de canales directos, digitales y estratégicos:

1. Canal Directo Institucional (B2G y B2B): La principal vía de distribución es el contacto directo con entidades del sector público y organizaciones privadas, mediante convocatorias públicas (licitaciones, concursos de méritos) o procesos de contratación directa. IGP participa en estos procesos a través de plataformas como SECOP de Colombia Compra Eficiente y convocatorias regionales.
2. Canal Digital y Presencia Virtual: Se implementan plataformas digitales (sitio web corporativo, redes sociales, redes profesionales como LinkedIn, canales de YouTube institucional y boletines digitales) que permiten la visibilización de la oferta, acceso a fichas técnicas, portafolios, testimonios y casos de éxito. Esto favorece la captación de nuevos clientes y facilita el seguimiento postventa.
3. Alianzas Estratégicas y Consorcios: Se establecen acuerdos de colaboración con firmas de ingeniería, arquitectura, construcción y entidades del tercer sector para presentar propuestas conjuntas. Este canal permite ampliar el alcance territorial y participar en proyectos de mayor escala mediante consorcios o uniones temporales.
4. Cobertura Territorial Híbrida: IGP opera bajo una estrategia territorial diferenciada, que combina trabajo presencial en campo con asistencia remota, especialmente útil para municipios de difícil acceso o zonas rurales. La empresa adapta su operatividad de acuerdo con la metodología del proyecto (directa, colaborativa o remota) para garantizar cobertura eficiente.
5. Atención personalizada y soporte técnico post-servicio: Como parte del modelo de distribución, se incluye un servicio de acompañamiento técnico posterior a la

entrega, mediante canales virtuales (correo, WhatsApp Business, reuniones virtuales), que asegura continuidad, fidelización y satisfacción del cliente.

Estrategias de precio.

La fijación de los precios de los servicios de IGP Asesoría, Consultoría e Interventoría, responde a un enfoque integral, que combina:

- Análisis de mercado mediante TAM, SAM y SOM.
- Capacidad de producción en número y valor de contratos proyectados.
- Experiencia contractual previa, la cual sirve como punto de referencia en la definición de costos y márgenes de utilidad.

De acuerdo con este enfoque se logra establecer tarifas realistas, competitivas y sustentables en la práctica operativa empresarial.

1. Referencia de Mercado: TAM, SAM y SOM: Como se había expresado anteriormente, en el análisis del tamaño de mercado (ANEXO 2 - Matriz Análisis y Calculo de Tamaño de Mercado) se pudo establecer este por medio de números de contratos y valores de referencias de los mismo, dentro del desarrollo del ejercicio se identificó que:

Tamaño de mercado inicial:

- TAM (Mercado Total Disponible): \$ 18.828.925.346,82 – 93 proyectos.
- SAM (Mercado Accesible): \$ 11.297.355.208,09 – 56 proyectos.
- SOM (Mercado Alcanzable): \$ 1.129.735.520,81 – 6 proyectos.

Tamaño de mercado resultado de las encuestas aplicadas:

Con base en los resultados de las encuestas realizadas y en el análisis del tamaño del mercado (ANEXO 12 - Resultados de la aplicación de las Encuestas), se establecieron las métricas de referencia que permiten dimensionar la oportunidad del negocio:

- TAM (Tamaño del Mercado Total Disponible): \$ 2.610.000.000,00
- SAM (Demanda Potencial Accesible): \$ 783.000.000,00
- SOM (Mercado Alcanzable – Año 1): \$ 195.750.000,00
- Participación de mercado inicial proyectada: 25%.

Estas cifras representan la base de referencia para la planeación estratégica y constituyen un punto de partida realista para la fijación de precios y la proyección de ventas en el primer año de operación.

Estas métricas constituyen la base de referencia para las oportunidades del sector, y permiten fijar precios alineados con el tamaño del mercado potencial y realista.

2. Capacidad de Producción y Precios de Servicios: En correspondencia con las métricas anteriores, la empresa proyecta su capacidad de producción en el primer año con \$577.500.000 en ingresos anuales, desglosados de la siguiente manera.
 - a. Asesoría en formulación de proyectos y cargue de información:
 - Precio mensual por contrato: \$6.000.000.
 - Contratos proyectados: 6.
 - Total, anual: \$360.000.000.
 - b. Consultoría en estudios y diseños técnicos
 - Consultorías públicas: \$45.000.000 por contrato (25% de utilidad neta).
 - Diseños arquitectónicos: \$30.000.000 por contrato.
 - Contratos proyectados: 5.
 - Total, anual: \$180.000.000.
 - c. Servicios de interventoría.
 - Valor proyectado: \$37.500.000 (10% de participación en consorcio).
 - Total, anual: \$37.500.000.

3. Un elemento adicional en la construcción de precios fue la experiencia de la empresa en contratos desarrollados durante los últimos cinco años, tanto con entidades públicas como con clientes particulares.
 - Este histórico permitió identificar rangos de valores contractuales promedio en el mercado, que sirven como parámetro comparativo para definir las tarifas actuales.
 - Al analizar contratos anteriores, se validó que los precios proyectados son coherentes con los niveles de contratación alcanzados, garantizando consistencia entre lo ya ejecutado y lo esperado en el futuro inmediato.
 - Esta referencia práctica asegura que los precios no solo sean teóricos, sino que se encuentren respaldados en la experiencia real de negociación, ejecución y facturación de servicios similares.

Por esto, al realizar la interacción de estos tres enfoques, se pudo determinar que: Los precios definidos para los servicios \$6 millones mensuales en asesoría, entre \$30 y \$45

millones en consultoría, y \$37.5 millones en interventoría, se consideran competitivos frente al mercado. Asimismo, la proyección de ingresos de \$577.5 millones en el primer año resulta realista y sostenible, al encontrarse en concordancia con el SOM y respaldada por la experiencia contractual previa de la empresa. De esta manera, se garantiza un equilibrio entre costos, márgenes de utilidad y capacidad de captación de contratos, fundamentado tanto en evidencia histórica como en un análisis técnico riguroso.

Es así como se concluye, que la política de precios de la empresa se fundamenta en un modelo híbrido de análisis que integra tres dimensiones complementarias: en primer lugar, las métricas de mercado (TAM, SAM y SOM), que permiten identificar el tamaño total, accesible y alcanzable del mercado; en segundo lugar, la capacidad de producción proyectada, que define los ingresos posibles de acuerdo con el número y valor de los contratos estimados; y finalmente, la experiencia contractual adquirida en los últimos cinco años, la cual valida los rangos de tarifas previamente aceptados por entidades públicas y clientes particulares.

De manera complementaria, el análisis de clientes también abre la posibilidad de ofrecer asesorías por horas, un esquema flexible que se evalúa y ajusta en la medida en que se presenten solicitudes específicas de este tipo de servicio y exista disponibilidad operativa para atenderlas. Este enfoque integral asegura que los precios definidos sean claros, competitivos y verificables, garantizando tanto la sostenibilidad financiera de la empresa como la confianza de los clientes en la transparencia y coherencia de la propuesta de valor.

Modelo de ingreso.

El modelo de ingreso de IGP se basa en una estructura diversificada que combina fuentes de ingresos contractuales, recurrentes y asociativas, diseñadas para garantizar sostenibilidad financiera y escalabilidad operativa en el mediano y largo plazo. Este modelo se articula con las tres líneas de negocio de la empresa y se adapta a los ciclos presupuestales y operativos de sus clientes institucionales.

1. Ingresos por contrato directo: Corresponde al ingreso derivado de la suscripción de contratos de prestación de servicios profesionales con entidades públicas o privadas, a través de procesos de contratación directa o mínima cuantía. Estos contratos suelen tener duración determinada, entregables específicos y tarifas fijas

establecidas por actividad, basadas en análisis de costos y márgenes de rentabilidad esperada.

2. Ingresos recurrentes por acompañamiento técnico: IGP ofrece paquetes mensuales de acompañamiento continuo a entidades territoriales o empresas privadas, los cuales incluyen asesoría técnica, revisión documental, soporte en plataformas institucionales (MGA, SUIFP, SECOP, GESPROY), y seguimiento de proyectos. Este esquema permite ingresos constantes mes a mes, mejora la fidelización del cliente y facilita la planificación financiera de la empresa.
3. Ingresos por participación en consorcios o uniones temporales: Cuando IGP actúa como firma asociada en consorcios o uniones temporales para ejecutar interventorías o consultorías de mayor escala, su participación contractual define un porcentaje del valor total del contrato. Este ingreso está condicionado a la ejecución efectiva de las funciones delegadas y al cumplimiento de cronogramas y entregables, bajo acuerdos formales entre las partes.
4. Ingresos complementarios por servicios especializados: Adicionalmente, la empresa puede generar ingresos por servicios complementarios como capacitaciones técnicas, asesorías, elaboración de estudios previos, estructuración de proyectos para convocatorias o apoyo en procesos de contratación pública. Estos servicios se prestan bajo demanda y se cotizan de forma independiente, generando flujos de ingreso adicionales no recurrentes.

Estrategias de comunicación y promoción.

Identidad de la marca.

- **Logotipo empresarial.**

Figura 1

Esquema de Logotipo Empresarial.



Nota: Fuente: Elaboración propia.

El esquema del logo de IGP representa de forma clara y moderna los valores y el enfoque técnico de la empresa. Incorpora líneas geométricas que evocan estructuras arquitectónicas y una base semicircular con trazos curvos que simbolizan el territorio y la intervención en el paisaje. Un círculo gris sugiere un elemento natural y refuerza el compromiso ambiental, mientras los círculos azules aportan dinamismo y reflejan el acompañamiento técnico. El nombre IGP, en tipografía contemporánea y color turquesa, transmite profesionalismo y confianza. Una franja inferior destaca los servicios: “Asesoría, Consultoría e Interventoría”, consolidando la identidad técnica y territorial de la empresa.

- **Identidad de la marca.**

IGP proyecta una identidad visual coherente con su misión de transformar territorios mediante servicios técnicos de alta calidad. Su logotipo combina líneas arquitectónicas y trazos curvos que representan el paisaje y la intervención territorial, con colores grises y azules que reflejan dinamismo y compromiso ambiental. El nombre IGP en tipografía contemporánea y color turquesa transmite profesionalismo y confianza, acompañado de la franja inferior que destaca sus servicios: Asesoría, Consultoría e Interventoría. Se pretende que, en la puesta en marcha de la empresa, se cree un manual de la marca, para establecer los lineamientos gráficos y de aplicación en todos los formatos de acuerdo con el uso.

Estrategias Digitales.

La presencia digital de IGP es una herramienta estratégica para visibilizar su experiencia, generar confianza y atraer clientes institucionales. Incluye campañas publicitarias segmentadas en LinkedIn y Google Ads, dirigidas a actores del sector público y técnico; un blog con contenidos sobre formulación de proyectos, normativas y sostenibilidad; videos breves que explican su portafolio y casos de éxito; contenido educativo y redes sociales institucionales en Facebook, Instagram, LinkedIn y YouTube para difusión de contenido técnico y posicionamiento.

Relaciones Institucionales.

IGP enfoca su relacionamiento en el contacto directo con el cliente, con entidades públicas y aliados estratégicos del sector infraestructura y gestión territorial. Esto incluye el envío de propuestas técnicas personalizadas, participación en espacios sectoriales como mesas de trabajo y ruedas de negocios, y un seguimiento constante a procesos

contractuales en plataformas como SECOP, fortaleciendo así la red de contactos técnicos, administrativos y financieros.

Presupuesto de la mezcla de mercadeo.

Para la puesta en marcha de la empresa IGP – Asesoría, Consultoría e Interventoría, se ha formulado un presupuesto de mercadeo enfocado en posicionar estratégicamente la marca durante su primer año de operación. Este presupuesto, con un valor total estimado de \$22.800.000, contempla acciones clave distribuidas en cinco áreas: identidad de marca, presencia digital, publicidad, relaciones institucionales y contenido técnico.

En el área de identidad de marca, se incluye el diseño del logotipo, la imagen corporativa y la elaboración de un manual de marca que garantice coherencia visual en todos los medios. En cuanto a la presencia digital, se contempla el desarrollo de una página web institucional, el hosting anual y la creación de un portafolio digital descargable. La estrategia de publicidad se refuerza mediante campañas segmentadas en LinkedIn y Google Ads, producción de contenido audiovisual y administración de redes sociales.

Adicionalmente, se destina un rubro importante al fortalecimiento de relaciones institucionales, a través de la producción de propuestas técnicas personalizadas, participación en eventos sectoriales y viajes de promoción. Finalmente, se incluye la producción de contenido técnico como fichas de servicio, publicaciones para el blog institucional y boletines mensuales, dirigidos a clientes y aliados estratégicos.

Este conjunto de acciones busca consolidar la visibilidad de la empresa, generar oportunidades comerciales y posicionar a IGP como un aliado técnico confiable en el sector público y privado.

Aspectos Técnicos

En este apartado se presentan los objetivos de producción, el proceso de servicio, los recursos necesarios, el personal, el plan de producción y los presupuestos, junto con el modelo de gestión y las estrategias de desarrollo. Como se había indicado anteriormente, la empresa IGP - Asesoría, Consultoría e Interventoría, ofrece tres tipos de servicios los cuales tiene los siguientes objetivos de producción:

Objetivos de producción o de prestación de servicio.

1. Asesoría en formulación de proyectos y cargue de información: Estandarizar y ejecutar procesos eficientes de formulación de proyectos y cargue de información en plataformas oficiales, garantizando el cumplimiento normativo, la trazabilidad documental y la optimización de la gestión institucional.
2. Consultoría para desarrollo de estudios y diseños técnicos: Diseñar y entregar estudios y diseños técnicos de alta calidad para proyectos arquitectónicos, asegurando su viabilidad técnica, económica, legal y ambiental, y promoviendo la sostenibilidad mediante el uso de prácticas responsables y eficientes en el diseño y ejecución de proyectos.
3. Interventoría en diseño y construcción de proyectos arquitectónicos: Supervisar y hacer seguimiento técnico, administrativo y financiero a la ejecución de proyectos arquitectónicos en la etapa correspondiente del ciclo de vida del proyecto, garantizando el cumplimiento de los estándares de calidad, plazos y presupuestos establecidos.

Ficha técnica del producto o servicio.

Con el propósito de estandarizar la oferta de servicios, se crearon unas fichas técnicas (ANEXO 10 - Fichas Técnicas de Productos), las cuales describen lo siguientes:

El servicio identificado como código IGP-001, ofrece acompañamiento técnico en la formulación de proyectos y en el cargue y reporte de información en plataformas oficiales como SUIFP SGR, SUIFP Territorio, PIIP, SPGR, GESPROY y MGA WEB. Su objetivo es asegurar el cumplimiento normativo, optimizar la gestión de proyectos y facilitar el acceso a fuentes de financiación. Se ofrece bajo una metodología híbrida basada en estándares del PMI, lo que permite una ejecución eficiente y estructurada. Con una duración mínima y flexible de tres meses, según las necesidades del cliente; el servicio incluye asistencias técnicas, ayudas de memoria, informes de gestión y reportes de indicadores, todo bajo el liderazgo de la gerencia general y el coordinador del área. Está dirigido a entidades que requieren asesoría especializada para estructurar proyectos alineados con la normativa vigente. El servicio garantiza la confidencialidad de la información, el cumplimiento de estándares de calidad mediante pólizas contractuales y soporte técnico por ocho días adicionales tras su finalización. El pago se realiza por

transferencia bancaria y las condiciones de cancelación se pactan entre las partes mediante acta de mutuo acuerdo.

El servicio identificado como IGP-002, corresponde a la consultoría para el desarrollo de estudios y diseños técnicos de proyectos arquitectónicos, enfocado en garantizar la viabilidad, calidad y cumplimiento normativo en cada fase del proyecto. Su propósito es ofrecer soluciones adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente, bajo una metodología híbrida basada en los lineamientos del PMI. El alcance del servicio incluye desde levantamientos fotográficos y topográficos, hasta el desarrollo completo de diseños arquitectónicos y técnicos: planos estructurales, eléctricos, hidrosanitarios, de redes, accesibilidad, paisajismo y elementos bioclimáticos. Todos los documentos se entregan firmados y soportados con memorias de responsabilidad profesional y tarjetas vigentes. Se utilizan herramientas especializadas como AutoCAD, Revit, SketchUp, ArchiCAD y MGA WEB, asegurando precisión y eficiencia técnica. Los entregables cumplen con estándares legales y técnicos, y se presentan de manera integral para facilitar su aprobación por entidades competentes. Este servicio tiene una duración estimada mínima de tres meses, pero todo depende de las complejidades del proyecto y sus estudios y diseños. El valor del contrato varía según la complejidad y tipo de infraestructura requerida. Todo el trabajo estará bajo la dirección del gerente de la empresa y coordinador del área; se garantiza la confidencialidad de la información y el cumplimiento de estándares de calidad respaldados con pólizas. Además, se ofrece soporte post-consultoría por hasta un año para entrega de copias, correcciones de forma y ajustes ante cambios normativos.

El servicio de Interventoría en Diseño y/o Construcción de Proyectos Arquitectónicos, servicio identificado con el código IGP-003, garantiza la calidad, cumplimiento de plazos y presupuesto en todas las etapas del proyecto. Aplica una metodología predictiva (PMI) para supervisar tanto los estudios y diseños técnicos como la ejecución de la obra, asegurando la correcta implementación de planos, normativas y cronogramas. Durante la fase de diseño, se revisan y aprueban documentos como levantamientos, estudios de suelo, planos arquitectónicos, estructurales, instalaciones técnicas, paisajismo y accesibilidad, todos firmados por profesionales competentes. En obra, se supervisa técnica, administrativa y legalmente, controlando calidad, seguridad, costos y cumplimiento normativo. Se utilizan herramientas como AutoCAD, Revit, ArcGIS, SketchUp, Photoshop y plataformas del SUIFP. Los entregables incluyen informes de

avance, control de calidad, seguridad, costos y cierre. La duración, costos y condiciones se pactan en el contrato del concurso de méritos.

Descripción del proceso.

El flujo de procesos funcional de la empresa describe gráficamente los paso a paso del funcionamiento de esta, en el marco del desarrollo de las actividades de los servicios a ofrecer. La ruta esta guiada por unos componentes importantes que son: captación del cliente, identificación tipo de servicio, los procesos administrativos, la planificación del servicio, ejecución del servicio, gestión de calidad del producto, procesos financieros, entrega de productos, comunicación con el cliente, evaluación y/o retroalimentación y Seguimiento y Cierre. ANEXO 13 - Flujo de procesos de la empresa.

En el marco de estos componentes podemos ver, que el servicio de Asesoría en formulación de proyectos y cargue y reporte de información: inicia con la identificación del cliente y sus necesidades particulares, una vez se consolida el negocio, se da paso a la formalización del contrato o convenio, identificación de los requisitos de la operación del servicio, se ejecutan las actividades según lo pactado, verificación de que las soluciones propuestas sean efectivas y de calidad, facturación de descuentos y legalización de pagos, entrega de productos, socialización de los entregables, recibos a satisfacción y actas de liquidación del servicio con sus respectivos accesos a los almacenamientos de datos de la empresa al cliente.

El servicio de consultoría para desarrollo de estudios y diseños técnicos para proyectos arquitectónicos inicia su proceso con la identificación del tipo de servicio a requerir el cliente, elaboración de la oferta económica del servicio, aprobación de la propuesta, formalización del contrato o convenio, listado de los requerimientos del servicio, ejecución de las actividades del servicio (contratación de profesionales externos especialistas), almacenamiento de información y controles de cambios, presentación de los entregables y retroalimentación, organización de los entregables del proyecto, validación de calidad de los requerimientos, facturación y legalización de los pagos recibidos, socialización de la información a comunidades cuando aplique, recibos a satisfacción y actas de liquidación del servicio.

Para los servicios de interventorías en diseño y/o construcción de proyectos arquitectónicos, el proceso inicia diferente, pues todo depende de la ubicación de la oferta o proceso contractual en plataforma SECOP (I y II), se prepara la oferta y se es

presentada de acuerdo con las indicaciones de los términos de referencia de la oferta, se presenta la propuesta, en el caso positivo de ser escogidos, se procede a las adjudicaciones de contratos, elaboración de acta de inicio, ejecución de las actividades pactadas en el contrato, elaboración de informes de avances, radicaciones de cuentas de cobro, verificación de requisitos de calidad de los entregables, entrega de los productos al cliente, apoyo en la socializaciones a comunidades cuando aplique, recibos a satisfacción de los productos, pagos de compromisos entre las partes y elaboración de actas de liquidación.

Necesidades y requerimientos.

Para desarrollar estas actividades del flujo de proceso descrito, se requieren adecuar un espacio con mobiliario, equipos tecnológicos, profesionales, servidores y cubrir gastos administrativos. Al desarrollar el presupuesto de la puesta en marcha del plan de negocio, se pudo identificar la necesidad de tener una inversión inicial por valor de \$405.690.891,00 presupuesto que está justificado con el listado de las necesidades, cotizaciones, cálculo del factor prestacional de los salarios, tipo de perfiles profesionales con sus experiencias y por supuesto las proyecciones de producción a tener el año 1 de la puesta en marcha del plan de negocio. ANEXO 14 - Presupuesto de la Puesta en Marcha. Es importante resaltar que la inversión de la puesta en marcha se realizara de manera progresiva dependiendo de los servicios que se van solicitando más rápido.

características de la tecnología, materias primas y suministros, infraestructura, personal requerido para la producción y/o prestación del servicio.

Para el adecuado funcionamiento operativo, administrativo y técnico del proyecto, se requiere la implementación de una serie de recursos esenciales que garanticen su ejecución eficiente. En primer lugar, es necesario contar con una dotación básica de suministros, entre los cuales se incluyen computadores portátiles con procesadores Intel Core i5 o i7, memoria RAM de 16 GB y disco duro de 1 TB, que permitan el procesamiento y almacenamiento adecuado de información. Asimismo, se contempla la adquisición de una impresora multifuncional para labores de impresión, escaneo y copiado, junto con aires acondicionados de 220V y capacidad de 12.000 BTU, fundamentales para mantener condiciones térmicas óptimas en los espacios de trabajo.

La infraestructura física se complementa con la dotación de sillas de escritorio ergonómicas y escritorios funcionales, que garanticen condiciones de trabajo cómodas y saludables para el personal. Se incluye también un suministro básico de papelería como resmas de papel, lápices, lapiceros, marcadores y carpetas, indispensables para las tareas cotidianas. Adicionalmente, se requiere un sistema de videovigilancia compuesto por 16 cámaras de seguridad, con soporte técnico y soluciones de almacenamiento digital, así como dispositivos de almacenamiento externo, específicamente discos duros de 1 TB, para respaldo seguro de información.

Desde el punto de vista operativo, se contemplan gastos relacionados con el arriendo de una oficina adecuada para el desarrollo de las actividades institucionales, así como el pago de servicios públicos como energía eléctrica, acueducto, internet de banda ancha, telefonía fija y datos móviles. De igual forma, se prevé la contratación de servicios especializados de almacenamiento seguro, que incluyan soluciones de respaldo de información (backup), archivo digital y recuperación ante fallos, con el fin de proteger los datos críticos del proyecto y la información confidencial de los proyectos de los clientes.

En cuanto a los aspectos administrativos, se considera la adquisición de licencias de software necesarias para el desempeño eficiente de las funciones del equipo de trabajo. Estas incluyen licencias de Microsoft Office para tareas ofimáticas, AutoCAD para diseño técnico y elaboración de planos, SketchUp y V-Ray para modelado 3D y renderizado profesional, y Microsoft Project como herramienta para la planificación, seguimiento y control de proyectos, estudiando de manera progresiva la adquisición de software Revit es el software que se articula con BIM (Building Information Modeling).

Finalmente, la ejecución del proyecto requiere la conformación de un equipo humano calificado, encabezado por un gerente general, profesional en Arquitectura, con especialización y maestría en Gerencia de Proyectos, y una trayectoria mínima de 10 años de experiencia, quien será responsable de la dirección estratégica, la coordinación general y la toma de decisiones clave de la empresa. Este liderazgo será respaldado por dos profesionales de apoyo operativo, con formación en Administración, Ingeniería o Arquitectura, y al menos 2 años de experiencia, encargados de asistir en los procesos de asesoría en formulación de proyectos y cargue y reporte de información.

Asimismo, se contará con profesionales técnicos, específicamente arquitectos con una experiencia mínima de 2 años, que asumirán tareas relacionadas con el diseño, la elaboración de planos y el soporte técnico en el desarrollo de actividades operativas para

los servicios de consultoría para desarrollo de estudios y diseños técnicos para desarrollo de proyectos arquitectónicos. Para fortalecer la gestión contractual y garantizar el cumplimiento de los compromisos técnicos y legales, se incorporará un profesional responsable del apoyo en la coordinación de contratos de interventoría, con formación en Ingeniería Civil o Arquitectura y al menos 2 años de experiencia en la supervisión de obras y control de calidad.

En el ámbito comunicacional y de posicionamiento institucional, se integrará un profesional en Publicidad y/o Marketing Digital, con mínimo 2 años de experiencia, cuya función será diseñar y ejecutar estrategias de visibilidad y promoción de la empresa. A nivel financiero, el equipo contará con un contador, profesional en Contaduría y con al menos 2 años de experiencia, encargado de la gestión contable, presupuestal y tributaria. Finalmente, para la asesoría legal y acompañamiento jurídico en los diferentes procesos, se vinculará un abogado, profesional en Derecho, con una experiencia mínima de 2 años, quien garantizará el cumplimiento del marco normativo aplicable y apoyará en la elaboración y revisión de contratos y demás documentos legales necesarios. Este análisis es desde la puesta en marcha, se prevé que una vez la empresa inicie su crecimiento de manera exponencial, se pueda contemplar la incorporación de profesionales que apoyen los procesos estratégicos, misionales y de apoyo como lo son profesionales de control interno, profesionales de verificación de la calidad de los entregables, profesionales de apoyo administrativo en general y los demás que sea necesarios.

Plan de producción.

Para el primer año de operación, se proyecta una capacidad de generación de ingresos de \$577.500.000, distribuidos en tres líneas principales de servicios:

- Asesoría en formulación de proyectos y cargue y reporte de información: Se prevé la ejecución de seis contratos, tres en plataformas de bancos de proyectos (MGA y SUIFP) y tres en plataformas de seguimiento y control (GESPROY y PIIP). Cada contrato tiene un valor mensual de \$6.000.000 durante 10 meses, lo que representa ingresos anuales por \$360.000.000.

- Consultoría en estudios y diseños técnicos para proyectos arquitectónicos: Se proyectan dos contratos con entidades públicas u organizaciones por \$45.000.000 cada uno, y tres contratos de diseño arquitectónico con terceros por \$30.000.000 cada uno. En

total, esta línea representa \$180.000.000 al año, considerando una utilidad del 25% sobre el valor de los contratos, luego de descontar los gastos por subcontratación de estudios y diseños técnicos especializados.

- Servicios de interventoría en diseño y/o construcción de proyectos arquitectónicos: Se contempla un contrato con participación en consorcio o unión temporal, con una utilidad proyectada de \$37.500.000, equivalente al 10% del valor contractual según el alcance de la participación.

De esta manera, la estructura de ingresos proyectada refleja un modelo realista, diversificado y en línea con la experiencia previa de la empresa en contratos de asesoría, consultoría e interventoría.

Modelo de gestión integral del proceso productivo.

El modelo de gestión integral del proceso productivo descrito anteriormente, tiene la siguiente estructura:

1. Enfoque basado en procesos: La empresa estructura su operación a través de un modelo de gestión por procesos, que organiza las actividades en tres grandes áreas: estratégicas, misionales y de apoyo. Esta metodología permite mayor eficiencia, trazabilidad y control sobre cada una de las etapas del servicio.
2. Gestión por proyectos: Cada producto ofrecido por IGP se ejecuta como un proyecto independiente, bajo metodologías híbridas que integran lo predictivo y lo ágil. Se aplican lineamientos del PMI para asegurar una adecuada planificación, ejecución, seguimiento y cierre de cada servicio.
3. Gestión de la calidad: Se implementa un sistema de gestión de calidad que responde a los lineamientos de la norma ISO 9001 (ISOTools Excellence, 2025), con procedimientos estandarizados, verificación de entregables y protocolos de mejora continua bajo el ciclo PHVA (Planear – Hacer – Verificar – Actuar) (Salazar, J., Mora, N., Romero, W., & Ollague, J., 2020).
4. Gestión del talento humano: El equipo de trabajo se gestiona con un enfoque por competencias, promoviendo la formación continua, el liderazgo colaborativo y la evaluación del desempeño. Se prioriza el compromiso ético, la capacidad técnica y la mejora profesional constante.
5. Gestión tecnológica: La operación se apoya en herramientas digitales especializadas para diseño, modelado, georreferenciación y análisis técnico, así

como en plataformas de gestión de proyectos y sistemas de información pública, garantizando eficiencia y precisión en los procesos.

6. Gestión financiera y presupuestal: Se realiza un control riguroso del flujo de ingresos y egresos por servicio, así como un análisis de rentabilidad. Se utilizan indicadores como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) para evaluar la viabilidad financiera de los proyectos y tomar decisiones de inversión. (Meza Orozco, J. D. J., 2017)
7. Gestión de clientes y partes interesadas: La relación con los clientes y aliados estratégicos se basa en la confianza, la atención personalizada y la comunicación permanente. Se realizan seguimientos periódicos y se aplican mecanismos de retroalimentación para mejorar la experiencia del cliente.
8. Gestión del conocimiento: IGP promueve la sistematización de experiencias, la documentación de lecciones aprendidas y la creación de un banco interno de buenas prácticas, fortaleciendo la innovación y el aprendizaje organizacional.
9. Gestión del riesgo: Se identifican y analizan los riesgos asociados a los proyectos en aspectos técnicos, financieros, operativos y legales. Se diseñan planes de mitigación y monitoreo para minimizar su impacto, incluyendo seguros de cumplimiento y responsabilidad.
10. Gestión de sostenibilidad: El modelo incorpora criterios sociales, ambientales y éticos en todas sus operaciones. Se promueve el uso eficiente de los recursos, la digitalización de procesos, la inclusión social y el cumplimiento normativo, contribuyendo al desarrollo sostenible de los territorios.

Aspectos Organizacionales y Legales

Los componentes estratégicos de IGP definen su rumbo organizacional y permiten alinear sus acciones con una visión de crecimiento, sostenibilidad e impacto. A través de estos elementos, la empresa establece su identidad, orienta sus procesos y fortalece su propuesta de valor. A continuación, se presentan los siete pilares que estructuran su dirección estratégica: Misión, Visión, Valores, Objetivos, Líneas Estratégicas, Procesos y Gobernanza, los cuales consolidan los demás pilares que hacen parte integral de la empresa como lo son, la estructura organizacional, su organigrama, entre otros.

Figura 2

Componentes estratégicos de la empresa.



Nota: Fuente: Elaboración propia.

Misión.

Brindar soluciones integrales en asesoría, consultoría e interventoría para proyectos arquitectónicos, asegurando altos estándares de calidad, sostenibilidad, cumplimiento normativo y eficiencia, mediante el uso de metodologías de gestión de proyectos de estándares nacionales e internacionales.

Visión.

Ser reconocida como una empresa líder en Colombia en la gestión de proyectos arquitectónicos, destacada por su excelencia técnica, innovación, compromiso ético y capacidad de generar valor sostenible para clientes, aliados y comunidades.

Valores.

- **Colaboración:** Promover el trabajo en equipo para alcanzar metas comunes con eficiencia y armonía.
- **Compromiso:** Asumir con responsabilidad y dedicación los objetivos organizacionales y las necesidades de los clientes.
- **Respeto:** Valorar la diversidad, las ideas y los derechos de todas las personas.

- **Transparencia:** Actuar con claridad, honestidad y coherencia en todos los procesos y decisiones.
- **Responsabilidad:** Asumir con seriedad y compromiso las obligaciones y decisiones, actuando de manera ética, puntual y consciente, en coherencia con los principios y objetivos de la organización.
- **Integridad:** Mantener una conducta recta, coherente y ética en todas las acciones profesionales.
- **Resiliencia:** Enfrentar los retos con actitud positiva, adaptabilidad y capacidad de superación, transformando las dificultades en oportunidades de aprendizaje y mejora continua.

Objetivos empresariales.

Posicionar a IGP - Asesoría, Consultoría e Interventoría como empresa líder en el desarrollo de proyectos arquitectónicos, a través de la prestación de servicios especializados que garanticen altos estándares de calidad, cumplimiento normativo y optimización de recursos, incorporando tecnologías innovadoras, procesos eficientes y un enfoque integral de sostenibilidad ambiental, económica y social.

Objetivos específicos.

- Fortalecer la oferta de servicios especializados de IGP mediante la implementación de tecnologías innovadoras y buenas prácticas en gestión de proyectos, que garanticen eficiencia operativa, sostenibilidad y responsabilidad social, asegurando el cumplimiento normativo en cada fase de los proyectos.
- Incrementar la visibilidad y posicionamiento de la marca IGP a nivel regional y nacional, mediante estrategias de relacionamiento institucional, marketing técnico y participación en redes del sector, promoviendo una imagen empresarial comprometida con el desarrollo sostenible y el impacto social positivo en los territorios intervenidos.

Líneas estratégicas y objetivos estratégicos.

Figura 3

Líneas estratégicas y objetivos estratégicos empresariales.



Nota: Fuente: Elaboración propia. Ver ANEXO 17 - Líneas y Objetivos estratégicos

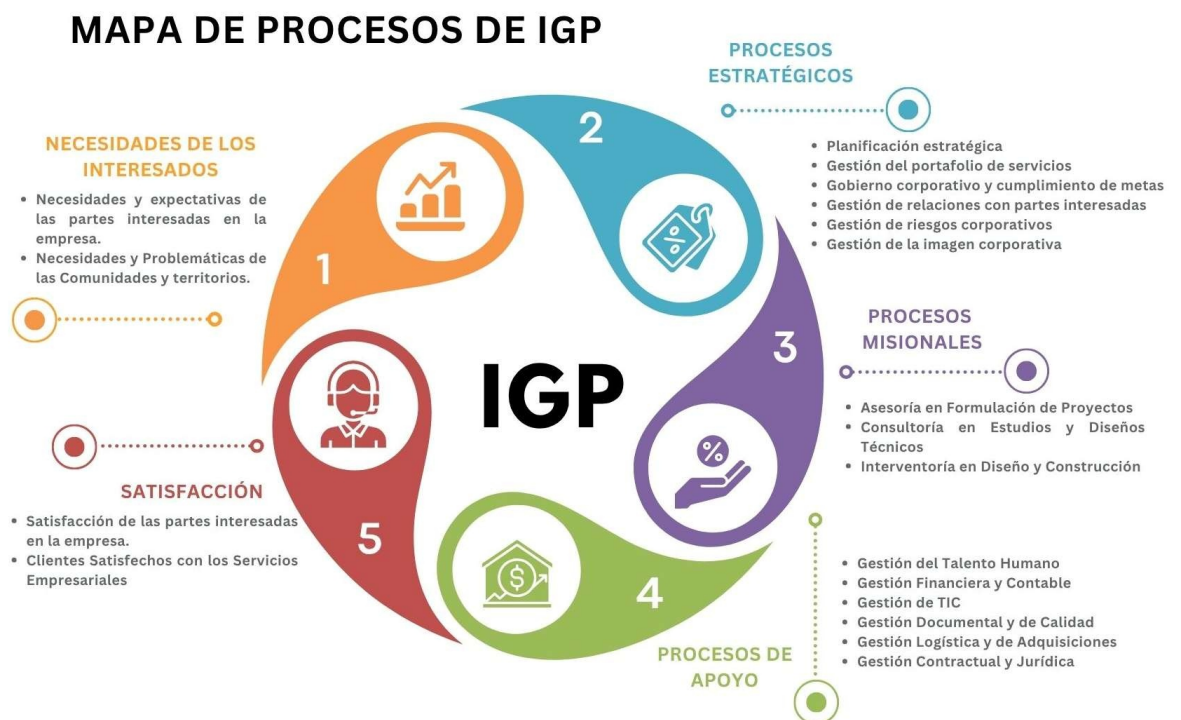
Las líneas y objetivos estratégicos de IGP definen el rumbo organizacional a mediano y largo plazo, guiando las acciones clave para fortalecer su posicionamiento, competitividad y sostenibilidad. Estas se estructuran en cinco ejes fundamentales. En Excelencia Operacional y Técnica, se busca implementar metodologías internacionales, digitalizar procesos y obtener certificaciones, con metas como el 90% de proyectos gestionados bajo estándares y una reducción del 10% en tiempos operativos. La línea de Relacionamiento Institucional y Expansión de Mercado impulsa alianzas estratégicas, participación en procesos contractuales y posicionamiento de marca, con objetivos como firmar 10 alianzas y asistir a 10 eventos sectoriales. En Gobierno Corporativo y Sostenibilidad Organizacional, se promueve una gestión basada en buenas prácticas, rentabilidad sostenida y auditorías eficaces, con metas de 100% de políticas actualizadas

y un margen operacional del 15%. La línea de Talento Humano e Innovación Organizacional prioriza la formación continua y la creación de un laboratorio de innovación, proyectando 40 horas de capacitación anuales por empleado y al menos 5 innovaciones aplicadas. Finalmente, Sostenibilidad Integral enfoca sus esfuerzos en el diseño de una política de triple impacto, el desarrollo de servicios sostenibles y la integración de criterios ambientales y sociales en al menos el 60% de los proyectos.

Mapa de procesos.

Figura 4

Mapa de Procesos de IGP



Nota: Fuente: Elaboración propia. Ver ANEXO 16 - Mapa de Procesos.

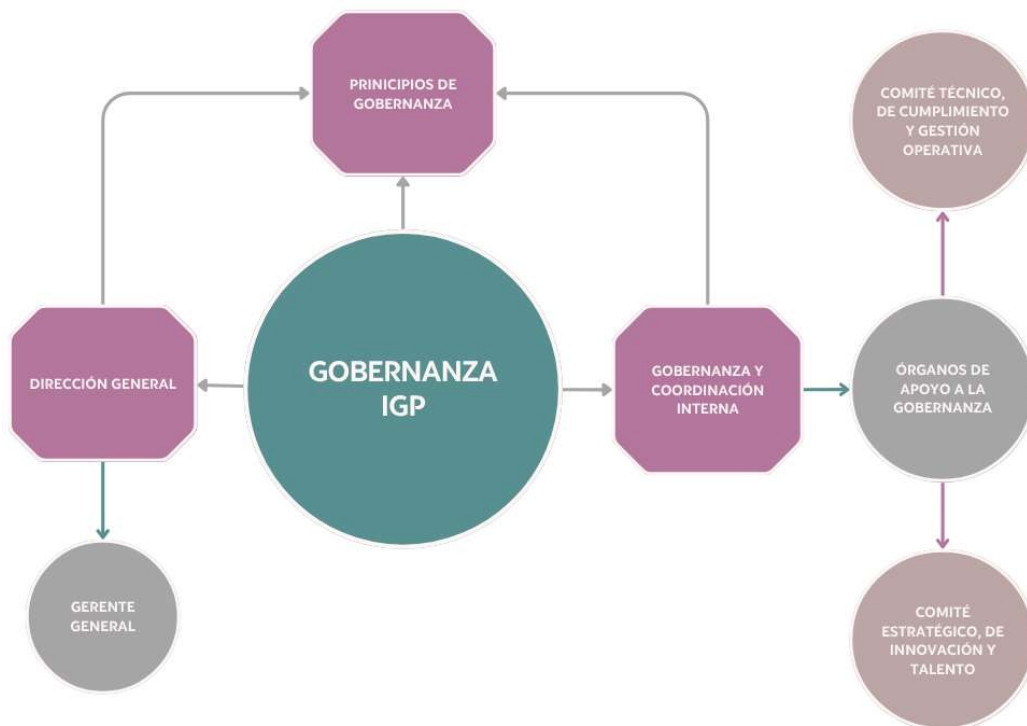
El mapa de procesos de IGP está estructurado para responder de manera integral a las necesidades de las partes interesadas y de las comunidades, mediante una cadena de valor articulada en tres grandes categorías: procesos estratégicos, misionales y de apoyo.

- **Procesos estratégicos:** orientan la visión y dirección de la empresa, asegurando liderazgo, gobernanza ética, cumplimiento corporativo, gestión del riesgo e imagen institucional sólida.
- **Procesos misionales:** constituyen el núcleo de la operación, enfocados en la prestación de servicios especializados en asesoría para la formulación de proyectos, consultoría en estudios y diseños técnicos, e interventoría en diseño y construcción, garantizando calidad, cumplimiento normativo y valor para el cliente.
- **Procesos de apoyo:** respaldan la operación mediante una gestión eficiente del talento humano, recursos financieros, tecnologías de la información, documentación, logística, adquisiciones y aspectos contractuales y jurídicos.

Gobernanza Corporativa.

Figura 5

Esquema de Gobernanza IGP.



Nota: Fuente: Elaboración propia.

La gobernanza de IGP – Asesoría, Consultoría e Interventoría está orientada a garantizar una gestión estratégica, ética y eficiente, bajo el liderazgo del Gerente

General. Su estructura organiza y articula los procesos clave mediante comités funcionales y roles de coordinación, que fortalecen la toma de decisiones, el cumplimiento normativo y la generación de valor. Este modelo promueve la transparencia, la mejora continua y una operación alineada con los objetivos institucionales.

1. Dirección General: Es la máxima autoridad de la empresa y responsable de la dirección estratégica, la toma de decisiones clave y el aseguramiento del cumplimiento de los objetivos organizacionales. Lidera directamente los procesos estratégicos y vela por la sostenibilidad empresarial en sus dimensiones financiera, social, ambiental y reputacional.

2. Gobernanza y Coordinación Interna: Para fortalecer la gestión y control de los procesos, se establecen comités de coordinación y roles clave que apoyan al Gerente General en la operación y gobernanza de la empresa:

Órganos de Apoyo a la Gobernanza.

- **Comité Estratégico, de Innovación y Talento:** Tiene como propósito apoyar al Gerente General en decisiones clave relacionadas con la estrategia empresarial, la innovación organizacional y la gestión del talento humano. Entre sus funciones se destacan el seguimiento al plan estratégico, la evaluación de oportunidades de mejora, la revisión del portafolio de servicios y alianzas estratégicas, así como el impulso de iniciativas desde el laboratorio interno de innovación. También contribuye en la definición de políticas de selección, bienestar y formación, la evaluación del desempeño, y el fortalecimiento del liderazgo y la cultura organizacional.
- **Comité Técnico, de Cumplimiento y Gestión Operativa:** Tiene como propósito apoyar al Gerente General en asegurar la calidad técnica de los servicios, el cumplimiento normativo y la eficiencia operativa de la empresa. Sus funciones incluyen la supervisión de la ejecución de proyectos misionales, la validación de entregables y resultados técnicos, la promoción de la mejora continua, y la coordinación de auditorías internas. Además, gestiona los riesgos jurídicos y contractuales, vela por el cumplimiento de las obligaciones legales y articula acciones con los coordinadores de procesos clave para garantizar el soporte técnico y administrativo de las funciones organizacionales.

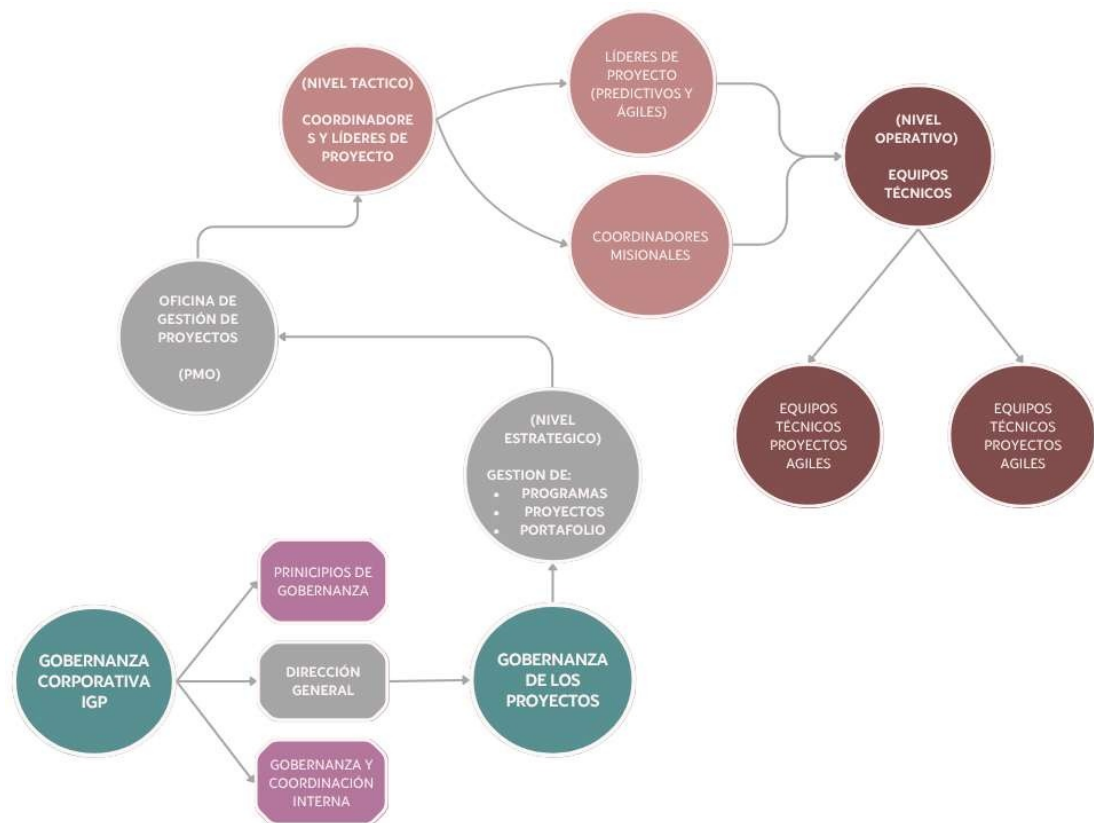
Principios de gobernanza.

Los principios de gobernanza de la empresa se basan en la transparencia en la toma de decisiones y rendición de cuentas; la ética y legalidad en todos los niveles de gestión; la participación de los equipos técnicos; una orientación a resultados con metas e indicadores claros; y la innovación continua como pilar transversal en los servicios y procesos internos.

Gobernanza de los proyectos de la empresa.

Figura 6

Esquema de Gobernanza para los Proyectos de IGP.



Nota: Fuente: Elaboración propia.

La gobernanza de los proyectos en la empresa IGP está diseñada para asegurar que los proyectos se alineen con la estrategia institucional, que se gestionen de forma

eficiente y que se logre la entrega de valor sostenible. Esta gobernanza se estructura en tres niveles clave que son:

Nivel Estratégico: Está conformado por el Gerente General y la Oficina de Gestión de Proyectos (PMO). Su función principal es alinear los proyectos con la visión, misión y objetivos estratégicos de la organización. En este nivel se toman decisiones clave sobre la priorización de iniciativas, la asignación de recursos, el análisis de riesgos globales y la evaluación del portafolio de proyectos. La PMO desempeña un papel fundamental como garante de las buenas prácticas, metodologías, control de calidad y flujo de información, asegurando que las decisiones se basen en datos confiables y actualizados. Además, apoya la toma de decisiones estratégicas facilitando la integración de los proyectos con las demás áreas de la empresa.

Nivel Táctico: Se encarga de traducir las decisiones estratégicas en acciones concretas para la ejecución eficaz de los proyectos. Está conformado por los coordinadores misionales, quienes lideran cada línea de servicio (asesorías y cargue de proyectos, consultoría y diseño, interventoría) y por los líderes de proyecto, responsables de la planificación, coordinación, seguimiento y control de cada iniciativa. En este nivel se asegura que los proyectos cumplan con los objetivos técnicos, presupuestales y de tiempo, se gestionan los equipos de trabajo, se mitigan riesgos operacionales y se garantiza la calidad de los entregables. Los coordinadores actúan como puente entre la PMO y los equipos operativos, facilitando la comunicación y resolución de problemas.

Nivel Operativo: Está conformado por los equipos técnicos internos y externos que ejecutan las actividades definidas en los proyectos, aplicando los enfoques metodológicos establecidos (predictivo o ágil). En el enfoque predictivo, los equipos trabajan bajo planes estructurados y cronogramas definidos, mientras que, en el enfoque ágil, los roles como Product Owner, Scrum Master y el equipo Scrum técnico gestionan el desarrollo iterativo y colaborativo del diseño arquitectónico. Este nivel se enfoca en la ejecución directa de tareas, la entrega de productos y resultados concretos, y en mantener altos estándares de calidad técnica. La responsabilidad de este nivel es garantizar la correcta implementación de las decisiones tomadas en los niveles superiores.

Estructura organizacional.

La estructura organizacional de IGP responde a un modelo híbrido que combina enfoques predictivos y ágiles. Su diseño permite una operación eficiente, adaptable e innovadora, alineada con la visión estratégica de la empresa.

Nivel de Dirección General.

El Gerente General lidera la organización, define la visión estratégica y toma decisiones clave. La Dirección General de Proyectos coordina la gestión integral de los proyectos, asegurando su calidad y alineación con los objetivos corporativos.

Áreas Misionales.

Las áreas misionales agrupan los servicios clave de la empresa bajo un enfoque híbrido y especializado, estructurado en tres líneas principales:

- Dirección de Proyectos, orientada a la planificación, ejecución y seguimiento de los proyectos de forma integral.
- Interventorías en diseño y/o construcción de proyectos arquitectónicos, centradas en la supervisión técnica y contractual de las obras.
- Consultoría en estudios y diseños técnicos, enfocada en el desarrollo y validación de estudios interdisciplinarios.

Cada una de estas áreas cuenta con un líder de proyecto, equipos técnicos internos y externos, así como comités técnicos de apoyo, que aseguran la calidad y pertinencia de los entregables.

Áreas de Gestión de Apoyo.

Las áreas de gestión de apoyo proporcionan el soporte operativo y administrativo necesario para el logro de los objetivos institucionales. Estas incluyen: Gestión Financiera y Contable, Gestión del Talento Humano, Gestión TIC y Marketing, Gestión Documental y de Calidad, Gestión Logística y de Adquisiciones, Gestión Contractual y Jurídica. Cada una de estas coordinaciones cuenta con equipos operativos que trabajan bajo metodologías tradicionales, orientadas al cumplimiento de procesos y normativas vigentes.

Áreas Estratégicas y de Innovación.

IGP cuenta con una estructura funcional de comités estratégicos que acompañan la toma de decisiones, la evaluación de desempeño y la mejora continua. Estos comités son: Comité Estratégico, Comité de Innovación y Talento, Comité Técnico y de Cumplimiento y Comité de Gestión Operativa y Proyectos. Su labor es clave para

asegurar la coherencia entre la visión institucional y la ejecución táctica, fomentando una cultura de innovación y aprendizaje organizacional.

Integración de Enfoques Ágiles (Scrum)

En aquellas áreas vinculadas al desarrollo de diseños técnicos y productos digitales arquitectónicos, se ha implementado un enfoque ágil mediante la metodología Scrum. La estructura de estos equipos incluye:

- Product Owner, quien representa los intereses del cliente.
- Scrum Máster, facilitador del proceso ágil y encargado de remover impedimentos.
- Equipo Técnico Scrum, compuesto por profesionales multidisciplinarios (arquitectos, ingenieros, diseñadores, especialistas BIM, entre otros).

Estos equipos trabajan por medio de Sprint e iteraciones, priorizando la entrega incremental de valor, la flexibilidad y la mejora continua mediante la retroalimentación del cliente.

Estructura de Coordinación y Equipos.

Cada línea de servicio cuenta con coordinadores responsables de funciones específicas, así como con equipos operativos y técnicos asignados a los distintos proyectos. Esta estructura combina una integración vertical con la Dirección General y una articulación horizontal entre las distintas áreas, promoviendo tanto la especialización como la colaboración transversal.

A continuación, se presenta el esquema de la estructura organizacional de la empresa.

Figura 7

Estructura organizacional de IGP.



Nota: Fuente: Elaboración propia. Ver ANEXO 3 - Estructura, perfiles, Organigrama y cargos de la empresa.

Perfiles y funciones en la organización.

La organización está conformada por un equipo multidisciplinario estructurado en niveles estratégico, técnico y operativo. En la dirección se encuentra el Gerente General (CEO), con formación en Arquitectura y maestría en Gerencia de Proyectos, encargado de liderar la visión y estrategia empresarial. Se cuenta con tres Coordinadores de Proyecto, cada uno responsable de una de las líneas misionales: cargue y reporte de información, consultoría de estudios y diseños técnicos, e interventorías en diseño y/o construcción. Estos profesionales, con experiencia en gestión de proyectos y obras civiles, lideran la planificación, ejecución y supervisión de sus respectivas áreas, articulando equipos y asegurando resultados.

El soporte técnico está conformado por Profesionales Operativos, Equipos Técnicos Especializados (internos y externos), y Asesores Técnicos, responsables del diseño, planificación, seguimiento y acompañamiento técnico. En paralelo, el Scrum Master coordina metodologías ágiles con un Equipo Técnico Ágil (arquitectos, diseñadores, modeladores BIM, entre otros), promoviendo entregas iterativas y colaborativas. En el área de apoyo, los profesionales en Finanzas, Talento Humano, TIC y Marketing, Gestión Documental y Calidad, Logística, y Jurídica respaldan los procesos administrativos y estratégicos. Cada unidad cuenta con Auxiliares de Gestión que apoyan operativamente.

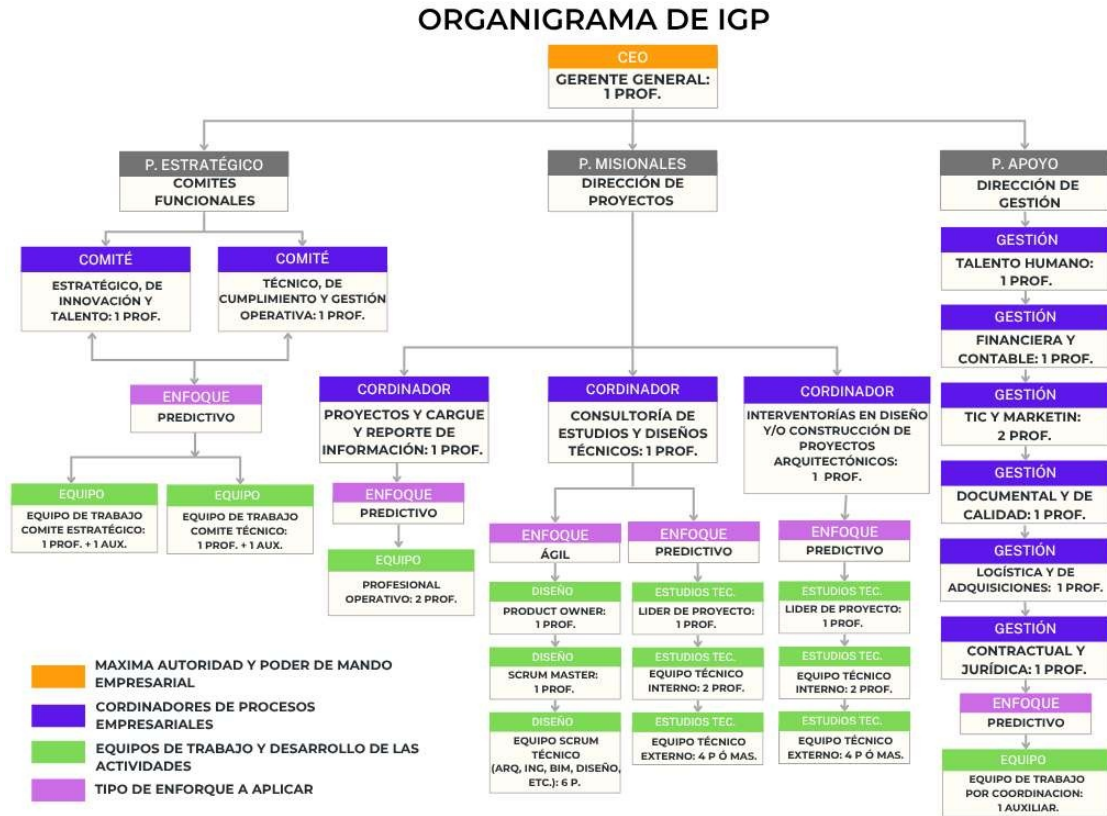
Finalmente, la toma de decisiones se fortalece a través de Comités Multidisciplinarios, integrados por el Gerente, coordinadores, líderes y expertos, quienes aportan en temas clave de innovación, calidad y dirección institucional.

Organigrama.

A continuación, se describe gráficamente el organigrama de funciones de la empresa, de acuerdo con la posición gerencial, las líneas de procesos de la empresa, los comités, coordinaciones y gestores y a su vez, la descripción de la conformación de los equipos de trabajo.

Figura 8

Organigrama de la empresa IGP.

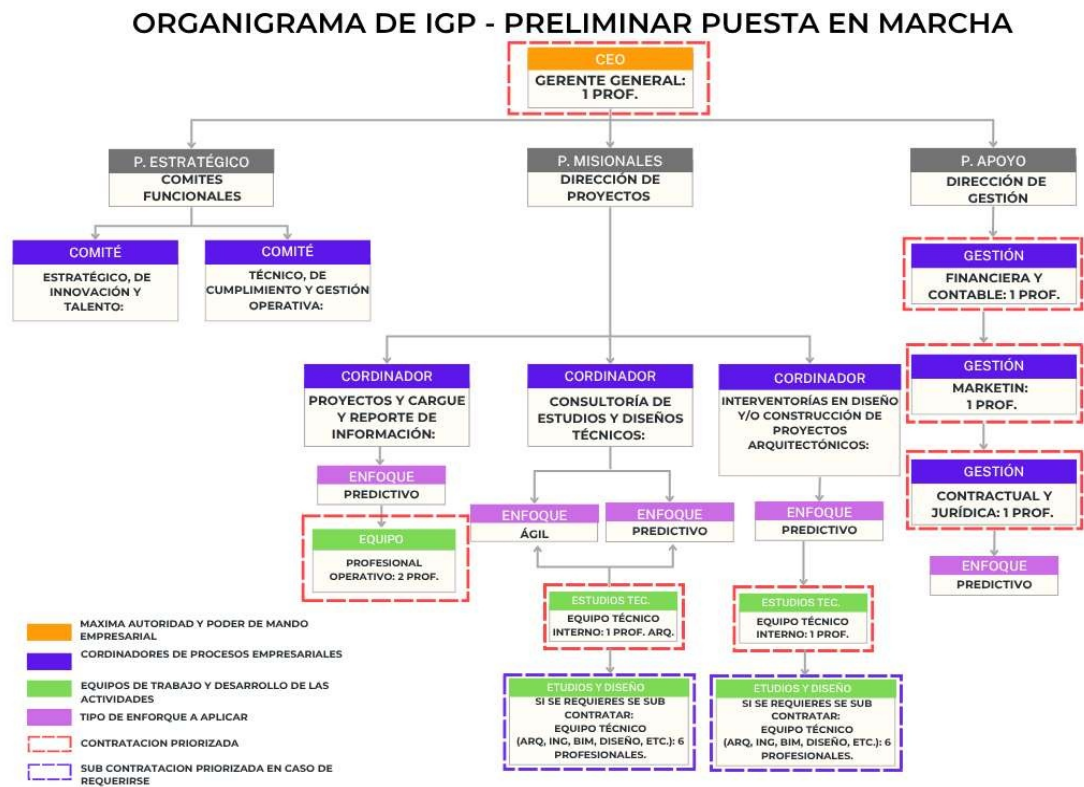


Nota: Fuente: Elaboración propia. Ver ANEXO 3 - Estructura, perfiles, Organigrama y cargos de la empresa.

Si bien es cierto, el esquema propuesto anteriormente, representa un total de 46 personas, entre gerente, profesionales y auxiliares, el presupuesto y la puesta en marcha inicialmente contempla la contratación parcial de 8 profesionales. El resto de personal, se espera que puedan ir ingresándose a la empresa de manera progresiva, teniendo en cuenta su capacidad de crecimiento con respecto al mercado. Los profesionales contemplados para la puesta en marcha de la empresa son los que se señalan a continuación:

Figura 9

Organigrama Preliminar de la Puesta en Marcha.



Nota: Fuente: Elaboración propia. Ver ANEXO 3 - Estructura, perfiles, Organigrama y cargos de la empresa.

Factores claves de la gestión del talento humano.

La gestión del talento humano en la organización se basa en una estrategia integral orientada al fortalecimiento técnico, organizacional y humano. Uno de los principales factores es la selección de perfiles idóneos y especializados, que privilegia la vinculación de profesionales con formación académica sólida y experiencia acorde con las líneas misionales, lo cual permite consolidar un equipo altamente calificado en áreas como arquitectura, ingeniería, gerencia de proyectos, metodologías ágiles, contratación estatal y gestión administrativa.

La estructura organizacional, clara y funcional, facilita la distribución del talento en niveles estratégicos, técnicos y operativos, lo que favorece la coordinación eficiente entre áreas, el trabajo colaborativo y el logro de los objetivos institucionales. El liderazgo

técnico y estratégico está en manos de profesionales con competencias en dirección de proyectos, innovación y toma de decisiones, lo cual asegura un direccionamiento efectivo orientado a resultados.

El trabajo en equipo se fortalece mediante la conformación de grupos multidisciplinarios, tanto internos como externos, que integran saberes diversos para responder de manera innovadora y eficiente a las exigencias de cada proyecto. A su vez, se promueve la capacitación y actualización permanente del personal, incorporando metodologías como Scrum y certificaciones especializadas como PMP y GPM, lo que fomenta una cultura organizacional basada en la mejora continua y el alto desempeño.

El clima laboral se enriquece a través de una cultura colaborativa, impulsada por la comunicación horizontal, la participación en comités y la creación de espacios para la innovación, lo que refuerza el sentido de pertenencia y compromiso del equipo. Finalmente, el proceso de gestión del talento cuenta con el acompañamiento de un equipo especializado en psicología organizacional y gestión humana, encargado de liderar las acciones relacionadas con selección, formación, bienestar, evaluación y desarrollo del personal, en coherencia con la estrategia institucional y el crecimiento sostenible de la organización.

Esquema de gobierno corporativo.

El esquema de gobierno corporativo de IGP se estructura sobre dos dimensiones organizacionales que permiten la integración estratégica, operativa y ética de sus procesos: Dirección, Gestión y Control. Esta estructura respalda la toma de decisiones para asegurar la rentabilidad financiera, la eficiencia operativa y la generación de valor económico, social y ambiental. A continuación, se muestra el esquema de gobierno corporativo.

Figura 10

Esquema de gobierno corporativo.



Nota: Fuente: Elaboración propia.

A continuación, se muestra una tabla en la que se describe resumidamente la relación entre las dimensiones ya descritas del esquema de gobierno corporativo.

Tabla 1

Relación entre las dimensiones del esquema de gobierno corporativo.

Elemento	Dirección	Gestión y Control
Enfoque	Estratégico y ético	Operativo y técnico
Decisiones clave	Planeación, políticas, visión y alianzas	Ejecución, control, reportes y cumplimiento
Tipo de liderazgo	Transformacional y orientado a resultados	Funcional y orientado a procesos
Valor generado	Legitimidad institucional y sostenibilidad	Eficiencia operativa y resultados verificables

Nota: Fuente: Elaboración propia.

Aspectos legales.

La empresa debe garantizar el cumplimiento integral del marco normativo vigente en Colombia, el cual regula las actividades relacionadas con la asesoría, consultoría e interventoría en los sectores de ingeniería, arquitectura y gestión de proyectos. Este cumplimiento incluye tanto normas de carácter nacional como disposiciones locales que varían según el área de operación.

Entre las normas nacionales más relevantes se encuentra el Código de Comercio Colombiano (Decreto 410 de 1971) (Congreso de la Republica, 1971), que establece las disposiciones generales para la constitución, funcionamiento y disolución de sociedades comerciales. En caso de celebrar contratos con entidades del Estado, es obligatorio el cumplimiento de la Ley 80 de 1993 (Congreso de la Republica, 1993) y la Ley 1150 de 2007 (CONGRESO DE LA REPÚBLICA, 2007), que conforman el Estatuto General de Contratación Pública. Además, la empresa debe actuar bajo los principios de transparencia y ética establecidos en la Ley 1474 de 2011 (Estatuto Anticorrupción) (Congreso de la Republica, 2011), especialmente en procesos de interventoría.

Asimismo, es fundamental cumplir con la Ley 1581 de 2012 (Congreso de la Republica, 2012), que regula la protección de datos personales, asegurando el adecuado tratamiento de la información de clientes, usuarios y empleados. En caso de que los proyectos incluyan estudios o consultorías en temas ambientales, se deben aplicar las disposiciones contenidas en la normatividad ambiental vigente al igual que las leyes de propiedades intelectuales.

También son de obligatorio acatamiento las normas urbanísticas y de ordenamiento territorial, las cuales varían dependiendo del tipo de obras o diseños que se desarrollen. A nivel local, la empresa debe ajustarse a la reglamentación expedida por las autoridades municipales, lo cual incluye el cumplimiento de acuerdos municipales, obtención de licencias de funcionamiento, verificación del uso del suelo y demás requisitos exigidos por las alcaldías o curadurías urbanas en las zonas donde se realicen las operaciones. Este conjunto normativo garantiza el desarrollo de las actividades empresariales dentro del marco legal, promoviendo una gestión responsable, ética y sostenible.

Estructura jurídica y tipo de sociedad.

La empresa IGP – Asesoría, Consultoría e Interventoría será constituida jurídicamente bajo la modalidad de Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), en cumplimiento de lo establecido por la Ley 1258 de 2008 (Congreso de la Republica, 2008), que regula este

tipo de sociedades en Colombia. Esta figura permitirá a la empresa contar con personería jurídica propia, lo que significa que podrá celebrar contratos, adquirir obligaciones, ejercer derechos y responder por sus actos ante terceros de manera independiente a su fundador.

La constitución de la sociedad será unipersonal, es decir, se realizará por una sola persona natural, quien a su vez ejercerá el cargo de gerente general y representante legal. Esto implicará que dicho accionista único tendrá el 100 % de la titularidad de las acciones y, por lo tanto, el control pleno sobre la toma de decisiones estratégicas, financieras y operativas de la empresa.

Dentro de esta estructura, el gerente general representará legalmente a la sociedad ante entidades públicas y privadas, firmará contratos, liderará la ejecución de los proyectos y garantizará el cumplimiento del objeto social. La elección de esta forma jurídica responde a la necesidad de una gestión eficiente, simplificada y adaptada a la naturaleza técnica y especializada de los servicios que ofrecerá la empresa.

El capital social será definido en el acto de constitución, indicando los valores correspondientes al capital autorizado, suscrito y pagado. Este capital podrá estar representado en dinero o en bienes, siempre que estos últimos se valoren formalmente según lo exige la normativa vigente. La responsabilidad del accionista estará limitada al monto de su aporte, lo cual otorga seguridad jurídica al inversionista y estabilidad financiera a la sociedad.

Los estatutos sociales establecerán los lineamientos básicos del funcionamiento de la empresa, tales como la razón social, objeto social, duración, domicilio, facultades del representante legal, régimen de administración, distribución de utilidades, mecanismos de reforma estatutaria y causas de disolución. Al tratarse de una S.A.S. unipersonal, no será obligatorio contar con una junta directiva, lo cual simplificará la estructura interna y permitirá una administración directa por parte del accionista-gerente.

Una vez elaborado el documento privado de constitución, se procederá a su registro ante la Cámara de Comercio correspondiente al domicilio principal de la empresa. Este trámite incluirá el diligenciamiento del formulario RUES (RUES, 2025), el pago de los derechos de matrícula mercantil y la obtención del Certificado de Existencia y Representación Legal. Posteriormente, la sociedad se inscribirá en el Registro Único Tributario (RUT) (DIAN, 2025) de la DIAN, lo que permitirá la obtención del NIT (DIAN,

2025), habilitando a la empresa para facturar, declarar impuestos y cumplir con sus obligaciones fiscales.

Finalmente, y de acuerdo con la naturaleza de sus servicios, la empresa proyecta su inscripción en el Registro Único de Proponentes (RUP) (Camara de Comercio de Monteria, 2025), requisito indispensable para participar en procesos de contratación con entidades del Estado en las áreas de asesoría, consultoría e interventoría técnica de proyectos.

Regímenes especiales.

La empresa IGP – Asesoría, Consultoría e Interventoría, constituida como Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), se registrará principalmente por el derecho privado, conforme a lo establecido en la Ley 1258 de 2008 (Congreso de la Republica, 2008). No obstante, debido a la naturaleza técnica y operativa de sus servicios y enfocados en la asesoría, consultoría e interventoría de proyectos de arquitectura, ingeniería y gestión, estará sujeta al cumplimiento de varios regímenes especiales que regulan áreas específicas de su actividad.

En primer lugar, en caso de establecer vínculos contractuales con entidades estatales, la empresa deberá cumplir con las disposiciones del Estatuto General de Contratación Pública, establecido en la Ley 80 de 1993 (Congreso de la Republica, 1993) y la Ley 1150 de 2007 (CONGRESO DE LA REPÚBLICA, 2007), junto con sus decretos reglamentarios. Esto incluye la inscripción en el Registro Único de Proponentes (RUP), la demostración de capacidad jurídica, financiera y técnica, y la observancia de principios como la transparencia, la economía y la responsabilidad en la ejecución de contratos públicos.

Desde el punto de vista fiscal, IGP se acogerá al régimen tributario ordinario, cumpliendo con las obligaciones ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), como la declaración de renta, IVA (si aplica), retenciones en la fuente y demás responsabilidades asociadas a su actividad económica formalizada.

En lo que respecta al tratamiento de la información, la empresa estará sujeta al régimen de protección de datos personales, conforme a lo estipulado en la Ley 1581 de 2012 y el Decreto 1377 de 2013 (Congreso de la Republica, 2013). Esto implica la adopción de políticas internas para el manejo adecuado, seguro y autorizado de los datos de sus clientes, empleados, contratistas y otros grupos de interés.

En materia laboral, IGP deberá aplicar el régimen general del derecho laboral colombiano, conforme al Código Sustantivo del Trabajo, garantizando condiciones laborales dignas, afiliación a la seguridad social, pago de prestaciones sociales y cumplimiento de aportes parafiscales. Además, en casos donde se contraten consultores o profesionales independientes, la empresa evaluará la relación contractual para evitar configuraciones de subordinación que obliguen al cumplimiento de normas laborales adicionales.

Finalmente, si los proyectos ejecutados por IGP abarcan componentes relacionados con el medio ambiente, el ordenamiento territorial o las licencias urbanísticas, deberá cumplir con el régimen ambiental y urbanístico vigente. Esto implica ajustarse a normas como la Ley 99 de 1993 (Congreso de la Republica, 1993), el Decreto 1076 de 2015 (Congreso de la Republica, 2015), los lineamientos de las autoridades ambientales regionales (como las CAR o ANLA), así como las disposiciones de los Planes de Ordenamiento Territorial (POT) (Ministerio de Vivienda, 2025) y otras regulaciones expedidas por curadurías urbanas o alcaldías municipales.

Presupuesto de personal corporativo.

El presupuesto contempla el equipo inicial requerido para la puesta en marcha de la empresa, asegurando el funcionamiento técnico, operativo y administrativo desde sus primeras etapas. Este equipo base permitirá establecer los procesos clave y atender los servicios misionales, mientras se consolidan las operaciones. A medida que la empresa crezca y se amplíe la capacidad operativa, se incorporarán progresivamente los demás profesionales establecidos en el organigrama.

La estructura inicial contempla los siguientes perfiles:

- Gerente General (1 profesional a tiempo completo durante 12 meses):
\$89.376.000
- Profesionales de Apoyo Operativo (2 personas a tiempo completo durante 11 meses): \$98.313.600
- Profesional Técnico (1 persona a tiempo completo durante 10 meses):
\$44.688.000
- Apoyo en Coordinación de Contratos de Interventoría (1 persona a tiempo completo durante 6 meses): \$31.281.600
- Profesionales especializados por servicios parciales (25% de dedicación):
 - ✓ Marketing o Publicidad (1 mes): \$1.117.200

- ✓ Contador (11 meses): \$12.289.200
- ✓ Abogado (11 meses): \$12.289.200

Este equipo representa una inversión total estimada de \$289.354.800, y constituye la base operativa que permitirá poner en marcha la empresa y avanzar hacia su crecimiento sostenible. ANEXO 14 - Presupuesto de la Puesta en Marcha.

Normatividad que aplica a los servicios empresariales.

Los servicios prestados por IGP – Asesoría, Consultoría e Interventoría se desarrollan bajo un riguroso marco legal y técnico que garantiza el cumplimiento normativo, la calidad de los procesos y la sostenibilidad de los proyectos. Este marco se basa en normativas nacionales e internacionales que aplican según el tipo de servicio:

Para la formulación de proyectos (IGP-001), se aplican el Decreto 1082 de 2015 (Congreso de la Republica, 2015), la Guía MGA WEB (Departamento Nacional de Planeación, 2025), y los lineamientos del Sistema General de Regalías (SGR), respaldados por plataformas oficiales como SUIFP, GESPROY y PIIP. Se complementa con estándares internacionales del PMI para asegurar eficiencia y trazabilidad en la gestión.

En la consultoría de estudios y diseños técnicos (IGP-002), se garantiza el cumplimiento de la NSR-10 para seguridad estructural, el RETSIT (Ministerio de Energia, 2023) y RETIE (Ministerio de Energia, 2024) para instalaciones eléctricas e hidrosanitarias, y el RAS (Ministerio de Vivienda, 2025) para proyectos de saneamiento básico. Se incorporan además normas NTC, POT y regulaciones locales de urbanismo conforme al Decreto 1077 de 2015 y la Ley 388 de 1997.

Para la interventoría de diseños y obras (IGP-003), se sigue un enfoque predictivo basado en el PMBOK del PMI, en armonía con reglamento colombiano de construcción sismo resistente Ley 400 de 1997 (REGLAMENTO COLOMBIANO DE CONSTRUCCIÓN SISMO RESISTENTE , 2010), garantizando control técnico, financiero, jurídico y ambiental. Se incorporan prácticas del SG-SST según la Resolución 0312 de 2019.

Transversalmente, todos los servicios se ajustan a las disposiciones del Estatuto de Contratación Pública (Ley 80 de 1993 y Ley 1150 de 2007), normas de protección de datos (Ley 1581 de 2012) (Congreso de la Republica, 2012), gestión documental (Ley 594 de 2000) (Archivo General de la Nación, 2000), transparencia (Ley 1712 de 2014) (Congreso de la Republica, 2014), y gestión de calidad NTC ISO 9001 (ISO, 2015).

También se garantiza el cumplimiento de la normativa ambiental vigente, conforme a la Ley 99 de 1993 (Congreso de la Republica, 1993), el Decreto 1076 de 2015 (Congreso de la Republica, 2015), y las resoluciones técnicas ambientales aplicables según el territorio y el tipo de intervención.

Aspectos Financieros

Objetivo general financiero.

Asegurar la rentabilidad y sostenibilidad de la empresa en su primer año mediante una gestión eficiente de ingresos, costos, gastos e inversiones.

Objetivo específico.

- Elaborar proyecciones financieras que integren ventas, costos, gastos, inversiones y flujo de caja, para estimar y gestionar de forma efectiva los ingresos de la empresa.
- Implementar indicadores y controles financieros que permitan evaluar resultados y optimizar la asignación de recursos.

Supuestos económicos para la simulación.

Con el fin de otorgar mayor solidez al análisis financiero del proyecto, se han desarrollado supuestos económicos que permiten proyectar el comportamiento de las principales variables. Para ello, se plantean tres escenarios: pesimista, más probable y optimista, los cuales permiten evaluar el impacto de diferentes condiciones de mercado, identificar riesgos y determinar el escenario más acorde para la toma de decisiones en el marco de la puesta en marcha del proyecto.

1. Escenario pesimista.

Contempla condiciones desfavorables, principalmente una disminución en los ingresos o en la demanda. Permite identificar el nivel de riesgo que enfrentaría el proyecto en un contexto poco favorable.

- **Ingresos de ventas.**

Tabla 2
Ingresos de venta del escenario pesimista.

Análisis de Ingresos o Capacidad de Producción Año 1 de la Puesta en Marcha						Fecha	02/08/20253
ID	Descripción	Unidad de Medida	# de Contratos	Vr. Mensual por Contrato	Plazo de Contratos en Meses	Total, a Facturar al Año 1 (Ingresos Totales)	
Asesoría en formulación de proyectos y cargue y reporte de información.							\$ 360.000.000,00
1	Contrato de prestación de Servicios, en revisión de proyectos y cargues en plataformas de bancos de proyectos. MGA, SUIFP.	Contratos	3	\$ 6.000.000,00	10	\$ 180.000.000,00	
2	Contrato de prestación de Servicios, en revisión de proyectos y cargues en plataformas de seguimiento, control y evaluación de proyectos: GESPROY, PIIP.	Contratos	3	\$ 6.000.000,00	10	\$ 180.000.000,00	
ID Descripción Unidad de Medida # de Contratos Vr. del Contrato Total, a Facturar al Año							\$ 135.000.000,00
Consultoría para desarrollo de Estudios y diseños técnicos para desarrollo de proyectos arquitectónicos.							\$ 135.000.000,00
3	Contratos de consultorías con Entidades Públicas u Organizaciones (Se contempla ganancias del 25% del contrato pactado, descontando los gastos a terceros en términos de estudios y diseños en asuntos técnicos subcontratados).	Contratos	1	\$ 45.000.000,00		\$ 45.000.000,00	
4	Contratos de Diseños arquitectónicos: Se contempla prestar el servicio de diseño arquitectónico no solo a macroproyectos con entidades u organizaciones, sino a terceros particulares que presenten la necesidad.	Contratos	3	\$ 30.000.000,00		\$ 90.000.000,00	
ID Descripción Unidad de Medida # de Contratos Vr. del Contrato Total, a Facturar al Año							\$ 37.500.000,00
Servicios de Interventorías en diseño y/o construcción de proyectos arquitectónicos.							\$ 37.500.000,00
5	Contrato de interventoría (Ingreso de ganancia de acuerdo con la participación en un consorcio o unión temporal) (Se contempla ganancias de un 10% sobre los valores contractuales)	Contratos	1	\$ 37.500.000,00		\$ 37.500.000,00	
Ingresos							\$ 532.500.000,00

Año Base del análisis	2025
% Inflación Según Banco de la Republica	9%
Índice de Precios al Productor (IPP)	20%
Tasa Impuesto de Renta Persona Jurídica (Empresas)	35%

Nota: Fuente: Elaboración propia.

- **Gastos de ventas.**

Tabla 3
Gastos de ventas del escenario pesimista.

análisis de gastos de la Producción Año 1 de la Puesta en Marcha						Fecha	02/08/20253
ID	Descripción	Unidad de Medida	# de Contratos	Vr. Gasto Mensual por Contrato	Plazo de Contratos en Meses	Total, Gastos al Año 1 (Gastos Totales)	
Asesoría en formulación de proyectos y cargue y reporte de información.						\$ 248.138.181,82	
1	Contrato de prestación de Servicios, en revisión de proyectos y cargues en plataformas de bancos de proyectos. MGA, SUIFP.	Contratos	3	\$ 4.135.636,36	10	\$ 124.069.090,91	
2	Contrato de prestación de Servicios, en revisión de proyectos y cargues en plataformas de seguimiento, control y evaluación de proyectos: GESPROY, PIIP.	Contratos	3	\$ 4.135.636,36	10	\$ 124.069.090,91	
ID	Descripción	Unidad de Medida	# de Contratos	Vr. del Contrato		Total, a Facturar al Año	
Consultoría para desarrollo de Estudios y diseños técnicos para desarrollo de proyectos arquitectónicos.						\$ 24.813.818,18	
3	Contratos de consultorías con Entidades Públicas u Organizaciones (Se contempla ganancias del 25% del contrato pactado, descontando los gastos a terceros en términos de estudios y diseños en asuntos técnicos subcontratados).	Contratos	1	\$ 12.406.909,09		\$ 12.406.909,09	
4	Contratos de Diseños arquitectónicos: Se contempla prestar el servicio de diseño arquitectónico no solo a macroproyectos con entidades u organizaciones, sino a terceros particulares que presenten la necesidad.	Contratos	3	\$ 4.135.636,36		\$ 12.406.909,09	
ID	Descripción	Unidad de Medida	# de Contratos	Vr. del Contrato		Total, a Facturar al Año	
Servicios de Interventorías en diseño y/o construcción de proyectos arquitectónicos.						\$ 7.237.363,64	
5	Contrato de interventoría (Ingreso de ganancia de acuerdo con la participación en un consorcio o unión temporal) (Se contempla ganancias de un 10% sobre los valores contractuales)	Contratos	1	\$ 7.237.363,64		\$ 7.237.363,64	
Egresos						\$ 280.189.363,64	

AÑO	2026	2027	2028	2029	2030
VENTAS ANUALES	\$ 229.350.000,0	\$ 249.991.500,0	\$ 272.490.735,0	\$ 297.014.901,2	\$ 323.746.242,3
COSTOS ANUALES	\$ 62.551.500,0	\$ 75.061.800,0	\$ 90.074.160,0	\$ 108.088.992,0	\$ 129.706.790,4
MARGEN OPERATIVO	\$ 166.798.500,0	\$ 174.929.700,0	\$ 182.416.575,0	\$ 188.925.909,2	\$ 194.039.451,9

Nota: Fuente: Elaboración propia.

- **Indicadores financieros de resultado.**

Tabla 4

Indicadores financieros de resultado del escenario pesimista.

INDICADORES	AÑO	ESCENARIO PESIMISTA
INDICADORES DEL ESTADO DE RESULTADOS		
VENTAS	2026	\$ 229.350.000,00
COSTO VENTAS	2026	\$ 62.551.500,00
UTILIDAD BRUTA	2026	\$ 166.798.500,00
UTILIDAD OPERATIVA	2026	\$ 96.560.490,90
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS	2026	\$ 23.864.303,49
UTILIDAD NETA	2026	\$ 15.511.797,27
INDICADORES DEL BALANCE		
TOTAL, ACTIVO	2025	\$ 405.690.891,00
TOTAL, PASIVO	2025	\$ 375.690.891,00
TOTAL, PATRIMONIO	2025	\$ 30.000.000,00
TOTAL, PASIVO + PATRIMONIO	2025	\$ 405.690.891,00
INDICADORES DEL CAPITAL INVERTIDO		
KTNO - Capital de Trabajo Neto Operativo	2025	\$ 356.960.800,00
Activo Fijo Neto	2025	\$ 48.730.091,00
Activo Fijo Bruto	2025	\$ 48.730.091,00
Total, Capital Operativo Neto	2026	\$ 405.690.891,00
NOPLAT - Utilidad Neta Operativa después de Impuestos Ajustados	2026	\$ 62.764.319,09
Flujo de Caja Libre del periodo	2026	\$ 123.514.444,61
EVALUACIÓN FINANCIERA		
VNA - VALOR PRESENTE NETO		\$ 22.169.745,04
TIR - TASA INTERNA DE RETORNO		17,19%
PERIODO DE RECUPERACIÓN EN AÑOS		4,74
PUNTO DE EQUILIBRIO		
TOTAL, MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PROMEDIO PONDERADO		\$ 55.812.288,09
PUNTO DE EQUILIBRIO = COSTOS Y GASTOS FIJO / MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PROMEDIO PONDERADO		7,27
PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS (VALOR VENTAS MÍNIMAS EN TOTAL SIN IVA)		\$ 7.678.288,00

Nota: Fuente: Elaboración propia.

2. Escenario más probable.

Refleja la situación más probable de acuerdo con la información disponible. Considera ingresos y resultados moderados y realistas, sirviendo como punto de referencia principal.

- **Ingresos de ventas.**

Tabla 5

Ingresos de venta del escenario más probable.

análisis de Ingresos o Capacidad de Producción Año 1 de la Puesta en Marcha					Fecha	02/08/20253
ID	Descripción	Unidad de Medida	# de Contratos	Vr. Mensual por Contrato	Plazo de Contratos en Meses	Total, a Facturar al Año 1 (Ingresos Totales)
Asesoría en formulación de proyectos y cargue y reporte de información.						\$ 360.000.000,00
1	Contrato de prestación de Servicios, en revisión de proyectos y cargues en plataformas de bancos de proyectos. MGA, SUIFP.	Contratos	3	\$ 6.000.000,00	10	\$ 180.000.000,00
2	Contrato de prestación de Servicios, en revisión de proyectos y cargues en plataformas de seguimiento, control y evaluación de proyectos: GESPROY, PIIP.	Contratos	3	\$ 6.000.000,00	10	\$ 180.000.000,00
ID	Descripción	Unidad de Medida	# de Contratos	Vr. del Contrato	Total, a Facturar al Año	
Consultoría para desarrollo de Estudios y diseños técnicos para desarrollo de proyectos arquitectónicos.						\$ 180.000.000,00
3	Contratos de consultorías con Entidades Públicas u Organizaciones (Se contempla ganancias del 25% del contrato pactado, descontando los gastos a terceros en términos de estudios y diseños en asuntos técnicos subcontratados).	Contratos	2	\$ 45.000.000,00		\$ 90.000.000,00
4	Contratos de Diseños arquitectónicos: Se contempla prestar el servicio de diseño arquitectónico no solo a macroproyectos con entidades u organizaciones, sino a terceros particulares que presenten la necesidad.	Contratos	3	\$ 30.000.000,00		\$ 90.000.000,00
ID	Descripción	Unidad de Medida	# de Contratos	Vr. del Contrato	Total, a Facturar al Año	
Servicios de Interventorías en diseño y/o construcción de proyectos arquitectónicos.						\$ 37.500.000,00
5	Contrato de interventoría (Ingreso de ganancia de acuerdo con la participación en un consorcio o unión temporal) (Se contempla ganancias de un 10% sobre los valores contractuales)	Contratos	1	\$ 37.500.000,00		\$ 37.500.000,00
Ingresos						\$ 577.500.000,00
Año Base del análisis					2025	
% Inflación Según Banco de la Republica					9%	
Índice de Precios al Productor (IPP)					20%	
Tasa Impuesto de Renta Persona Jurídica (Empresas)					35%	

Nota: Fuente: Elaboración propia.

- **Gastos de ventas.**

Tabla 6
Gastos de ventas del escenario más probable.

análisis de gastos de la Producción Año 1 de la Puesta en Marcha					Fecha	02/08/20253
ID	Descripción	Unidad de Medida	# de Contratos	Vr. Gasto Mensual por Contrato	Plazo de Contratos en Meses	Total, Gastos al Año 1 (Gastos Totales)
Asesoría en formulación de proyectos y cargue y reporte de información.						\$ 248.138.181,82
1	Contrato de prestación de Servicios, en revisión de proyectos y cargues en plataformas de bancos de proyectos. MGA, SUIFP.	Contratos	3	\$ 4.135.636,36	10	\$ 124.069.090,91
2	Contrato de prestación de Servicios, en revisión de proyectos y cargues en plataformas de seguimiento, control y evaluación de proyectos: GESPROY, PIIP.	Contratos	3	\$ 4.135.636,36	10	\$ 124.069.090,91
ID	Descripción	Unidad de Medida	# de Contratos	Vr. del Contrato		Total a Facturar al Año
Consultoría para desarrollo de Estudios y diseños técnicos para desarrollo de proyectos arquitectónicos.						\$ 24.813.818,18
3	Contratos de consultorías con Entidades Públicas u Organizaciones (Se contempla ganancias del 25% del contrato pactado, descontando los gastos a terceros en términos de estudios y diseños en asuntos técnicos subcontratados).	Contratos	2	\$ 6.203.454,55		\$ 12.406.909,09
4	Contratos de Diseños arquitectónicos: Se contempla prestar el servicio de diseño arquitectónico no solo a macroproyectos con entidades u organizaciones, sino a terceros particulares que presenten la necesidad.	Contratos	3	\$ 4.135.636,36		\$ 12.406.909,09
ID	Descripción	Unidad de Medida	# de Contratos	Vr. del Contrato		Total, a Facturar al Año
Servicios de Interventorías en diseño y/o construcción de proyectos arquitectónicos.						\$ 7.237.363,64
5	Contrato de interventoría (Ingreso de ganancia de acuerdo con la participación en un consorcio o unión temporal) (Se contempla ganancias de un 10% sobre los valores contractuales)	Contratos	1	\$ 7.237.363,64		\$ 7.237.363,64
Egresos						\$ 280.189.363,64

AÑO	2026	2027	2028	2029	2030
VENTAS ANUALES	\$ 278.850.000,0	\$ 303.946.500,0	\$ 331.301.685,0	\$ 361.118.836,7	\$ 393.619.531,9
COSTOS ANUALES	\$ 62.551.500,0	\$ 75.061.800,0	\$ 90.074.160,0	\$ 108.088.992,0	\$ 129.706.790,4
MARGEN OPERATIVO	\$ 216.298.500,0	\$ 228.884.700,0	\$ 241.227.525,0	\$ 253.029.844,7	\$ 263.912.741,5

Nota: Fuente: Elaboración propia.

- **Indicadores financieros de resultado.**

Tabla 7

Indicadores financieros de resultado del escenario más probable.

INDICADORES	AÑO	ESCENARIO MAS PROBABLE
INDICADORES DEL ESTADO DE RESULTADOS		
VENTAS	2026	\$ 278.850.000,00
COSTO VENTAS	2026	\$ 62.551.500,00
UTILIDAD BRUTA	2026	\$ 216.298.500,00
UTILIDAD OPERATIVA	2026	\$ 146.060.490,90
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS	2026	\$ 73.364.303,49
UTILIDAD NETA	2026	\$ 47.686.797,27
INDICADORES DEL BALANCE		
TOTAL, ACTIVO	2025	\$ 405.690.891,00
TOTAL, PASIVO	2025	\$ 375.690.891,00
TOTAL, PATRIMONIO	2025	\$ 30.000.000,00
TOTAL, PASIVO + PATRIMONIO	2025	\$ 405.690.891,00
INDICADORES DEL CAPITAL INVERTIDO		
KTNO - Capital de Trabajo Neto Operativo	2025	\$ 356.960.800,00
Activo Fijo Neto	2025	\$ 48.730.091,00
Activo Fijo Bruto	2025	\$ 48.730.091,00
Total, Capital Operativo Neto	2026	\$ 405.690.891,00
NOPLAT - Utilidad Neta Operativa después de Impuestos Ajustados	2026	\$ 94.939.319,09
Flujo de Caja Libre del período	2026	\$ 123.514.444,61
EVALUACIÓN FINANCIERA		
VNA - VALOR PRESENTE NETO		\$ 112.130.873,93
TIR - TASA INTERNA DE RETORNO		25,26%
PERIODO DE RECUPERACIÓN EN AÑOS		3,92
PUNTO DE EQUILIBRIO		
TOTAL, MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PROMEDIO PONDERADO		\$ 61.015.987,01
PUNTO DE EQUILIBRIO = COSTOS Y GASTOS FIJO / MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PROMEDIO PONDERADO		6,65
PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS (VALOR VENTAS MÍNIMAS EN TOTAL SIN IVA)		\$ 9.176.816,03

Nota: Fuente: Elaboración propia.

3. Escenario optimista.

Se proyecta condiciones favorables, como un mayor nivel de ventas o un crecimiento superior al esperado. Este escenario muestra el potencial máximo del proyecto si se presentan circunstancias positivas.

- **Ingresos de ventas.**

Tabla 8
Ingresos de venta del escenario optimista.

análisis de Ingresos o Capacidad de Producción Año 1 de la Puesta en Marcha						Fecha	02/08/20253	
ID	Descripción	Unidad de Medida	# de Contratos	Vr. Mensual por Contrato	Plazo de Contratos en Meses	Total, a Facturar al Año 1 (Ingresos Totales)		
Asesoría en formulación de proyectos y cargue y reporte de información.							\$	360.000.000,00
1	Contrato de prestación de Servicios, en revisión de proyectos y cargues en plataformas de bancos de proyectos. MGA, SUIFP.	Contratos	3	\$ 6.000.000,00	10	\$	180.000.000,00	
2	Contrato de prestación de Servicios, en revisión de proyectos y cargues en plataformas de seguimiento, control y evaluación de proyectos: GESPROY, PIIP.	Contratos	3	\$ 6.000.000,00	10	\$	180.000.000,00	
ID Descripción Unidad de Medida # de Contratos Vr. del Contrato Total, a Facturar al Año							\$	255.000.000,00
Consultoría para desarrollo de Estudios y diseños técnicos para desarrollo de proyectos arquitectónicos.							\$	255.000.000,00
3	Contratos de consultorías con Entidades Públicas u Organizaciones (Se contempla ganancias del 25% del contrato pactado, descontando los gastos a terceros en términos de estudios y diseños en asuntos técnicos subcontratados).	Contratos	3	\$ 45.000.000,00		\$	135.000.000,00	
4	Contratos de Diseños arquitectónicos: Se contempla prestar el servicio de diseño arquitectónico no solo a macroproyectos con entidades u organizaciones, sino a terceros particulares que presenten la necesidad.	Contratos	4	\$ 30.000.000,00		\$	120.000.000,00	
ID Descripción Unidad de Medida # de Contratos Vr. del Contrato Total, a Facturar al Año							\$	37.500.000,00
Servicios de Interventorías en diseño y/o construcción de proyectos arquitectónicos.							\$	37.500.000,00
5	Contrato de interventoría (Ingreso de ganancia de acuerdo con la participación en un consorcio o unión temporal) (Se contempla ganancias de un 10% sobre los valores contractuales)	Contratos	1	\$ 37.500.000,00		\$	37.500.000,00	
Ingresos							\$	652.500.000,00
Año Base del análisis						2025		
% Inflación Según Banco de la Republica						9%		
Índice de Precios al Productor (IPP)						20%		
Tasa Impuesto de Renta Persona Jurídica (Empresas)						35%		

Nota: Fuente: Elaboración propia.

- **Gastos de ventas.**

Tabla 9
Gastos de ventas del escenario optimista.

análisis de gastos de la Producción Año 1 de la Puesta en Marcha					Fecha	02/08/20253
ID	Descripción	Unidad de Medida	# de Contratos	Vr. Gasto Mensual por Contrato	Plazo de Contratos en Meses	Total, Gastos al Año 1 (Gastos Totales)
Asesoría en formulación de proyectos y cargue y reporte de información.						\$ 248.138.181,82
1	Contrato de prestación de Servicios, en revisión de proyectos y cargues en plataformas de bancos de proyectos. MGA, SUIFP.	Contratos	3	\$ 4.135.636,36	10	\$ 124.069.090,91
2	Contrato de prestación de Servicios, en revisión de proyectos y cargues en plataformas de seguimiento, control y evaluación de proyectos: GESPROY, PIIP.	Contratos	3	\$ 4.135.636,36	10	\$ 124.069.090,91
ID	Descripción	Unidad de Medida	# de Contratos	Vr. del Contrato		Total, a Facturar al Año
Consultoría para desarrollo de Estudios y diseños técnicos para desarrollo de proyectos arquitectónicos.						\$ 24.813.818,18
3	Contratos de consultorías con Entidades Públicas u Organizaciones (Se contempla ganancias del 25% del contrato pactado, descontando los gastos a terceros en términos de estudios y diseños en asuntos técnicos subcontratados).	Contratos	3	\$ 4.135.636,36		\$ 12.406.909,09
4	Contratos de Diseños arquitectónicos: Se contempla prestar el servicio de diseño arquitectónico no solo a macroproyectos con entidades u organizaciones, sino a terceros particulares que presenten la necesidad.	Contratos	4	\$ 3.101.727,27		\$ 12.406.909,09
ID	Descripción	Unidad de Medida	# de Contratos	Vr. del Contrato		Total, a Facturar al Año
Servicios de Interventorías en diseño y/o construcción de proyectos arquitectónicos.						\$ 7.237.363,64
5	Contrato de interventoría (Ingreso de ganancia de acuerdo con la participación en un consorcio o unión temporal) (Se contempla ganancias de un 10% sobre los valores contractuales)	Contratos	1	\$ 7.237.363,64		\$ 7.237.363,64
Egresos						\$ 280.189.363,64

AÑO	2026	2027	2028	2029	2030
VENTAS ANUALES	\$ 361.350.000,0	\$ 393.871.500,0	\$ 429.319.935,0	\$ 467.958.729,2	\$ 510.075.014,8
COSTOS ANUALES	\$ 62.551.500,0	\$ 75.061.800,0	\$ 90.074.160,0	\$ 108.088.992,0	\$ 129.706.790,4
MARGEN OPERATIVO	\$ 298.798.500,0	\$ 318.809.700,0	\$ 339.245.775,0	\$ 359.869.737,2	\$ 380.368.224,4

Nota: Fuente: Elaboración propia.

- **Indicadores financieros de resultado.**

Tabla 10

Indicadores financieros de resultado del escenario optimista.

INDICADORES	AÑO	ESCENARIO OPTIMISTA
INDICADORES DEL ESTADO DE RESULTADOS		
VENTAS	2026	\$ 361.350.000,00
COSTO VENTAS	2026	\$ 62.551.500,00
UTILIDAD BRUTA	2026	\$ 298.798.500,00
UTILIDAD OPERATIVA	2026	\$ 228.560.490,90
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS	2026	\$ 155.864.303,49
UTILIDAD NETA	2026	\$ 101.311.797,27
INDICADORES DEL BALANCE		
TOTAL, ACTIVO	2025	\$ 405.690.891,00
TOTAL, PASIVO	2025	\$ 375.690.891,00
TOTAL, PATRIMONIO	2025	\$ 30.000.000,00
TOTAL, PASIVO + PATRIMONIO	2025	\$ 405.690.891,00
INDICADORES DEL CAPITAL INVERTIDO		
KTNO - Capital de Trabajo Neto Operativo	2025	\$ 356.960.800,00
Activo Fijo Neto	2025	\$ 48.730.091,00
Activo Fijo Bruto	2025	\$ 48.730.091,00
Total, Capital Operativo Neto	2026	\$ 405.690.891,00
NOPLAT - Utilidad Neta Operativa después de Impuestos Ajustados	2026	\$ 148.564.319,09
Flujo de Caja Libre del período	2026	\$ 123.514.444,61
EVALUACIÓN FINANCIERA		
VNA - VALOR PRESENTE NETO		\$ 262.066.088,76
TIR - TASA INTERNA DE RETORNO		36,64%
PERIODO DE RECUPERACIÓN EN AÑOS		3,04
PUNTO DE EQUILIBRIO		
TOTAL, MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PROMEDIO PONDERADO		\$ 77.748.987,46
PUNTO DE EQUILIBRIO = COSTOS Y GASTOS FIJO / MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PROMEDIO PONDERADO		5,22
PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS (VALOR VENTAS MÍNIMAS EN TOTAL SIN IVA)		\$ 14.900.273,05

Nota: Fuente: Elaboración propia.

Para el desarrollo del proyecto se toma como base el escenario más probable, ya que representa un punto intermedio entre las condiciones pesimistas y optimistas. Este escenario permite proyectar los resultados con mayor objetividad y realismo, considerando tanto la capacidad instalada de la empresa como las tendencias del mercado y la experiencia previa en ejecución de proyectos. De esta manera, se asegura una planeación financiera y operativa equilibrada, evitando la sobrestimación de ingresos o la subestimación de riesgos, lo que facilita tomar decisiones estratégicas más acertadas.

Proyección de ventas.

La proyección de ventas se fundamentó en el análisis del mercado potencial (TAM), accesible (SAM) y alcanzable (SOM). Del estudio se identificó un TAM de \$18.828 millones (93 proyectos), un SAM de \$11.297 millones (56 proyectos) y un SOM de \$1.129 millones, equivalente a 6 proyectos iniciales. Esta métrica permitió dimensionar el tamaño real del mercado al que la empresa puede acceder en su fase de puesta en marcha. A partir de este escenario, se estableció un plan de crecimiento progresivo del SOM para el periodo 2026–2031, con incrementos anuales entre el 10% y el 30%, respaldados en la ampliación territorial y la inclusión de nuevos municipios de la región de Córdoba como Ayapel, Planeta Rica, Pueblo Nuevo, Montería y San Carlos. En cuanto al análisis después de las encuestas realizadas, se pudo identificar un TAM de 2.610.000.000, un SAM de 783.000.000 y un SOM de 195.750.000, correspondiente a la proyección de ventas del primer año y equivalente a una participación de mercado inicial del 25%. Estas métricas permitieron dimensionar el tamaño real del mercado al que la empresa puede acceder en su fase de inicio.

A partir de este escenario, se definió un plan de crecimiento progresivo del SOM para el periodo 2026–2031, con incrementos anuales del 25%, respaldados en la ampliación territorial y la incorporación gradual de nuevos municipios en la región de Córdoba. Inicialmente, la cobertura se concentra en Tierralta, Valencia, Puerto Libertador, San José de Uré y Montelíbano; posteriormente se expande hacia La Apartada, Buenavista, Ayapel, Planeta Rica, Pueblo Nuevo, Montería y finalmente San Carlos, consolidando así un proceso de expansión sostenible y regionalmente estratégico.

Para el primer año de operación (2025-2026), el análisis de capacidad productiva permitió proyectar ingresos de \$577.500.000, discriminados en:

- Asesoría en formulación de proyectos y cargue de información: \$360.000.000 (6 contratos con entidades públicas y privadas, orientados al soporte en MGA, SUIFP, GESPROY y PIIP).
- Consultoría en estudios y diseños arquitectónicos: \$180.000.000 (5 contratos, con un esquema de rentabilidad del 25% sobre los valores pactados, luego de subcontratación técnica).
- Interventoría en diseño y construcción de proyectos arquitectónicos: \$37.500.000 (1 contrato, bajo participación en consorcio o unión temporal, con un margen del 10%).

La cantidad de contratos y valores proyectados se definieron a partir de tres criterios principales:

1. Referentes contractuales obtenidos de proyectos similares ejecutados en los últimos cinco años en la región.
2. Experiencia acumulada en la formulación, consultoría e interventoría en el sector, que respalda la viabilidad de cumplir los compromisos proyectados.
3. Este enfoque asegura un equilibrio entre la realidad del mercado alcanzable (SOM), la capacidad operativa del equipo y los costos asociados, garantizando así una proyección de ventas realista, sostenible y competitiva frente al sector.

Para la definición de estos números de contratos, se tuvo en cuenta la capacidad de producción y rendimiento del equipo de trabajo, en donde el número de profesionales y el alcance de los servicios permiten atender entre 6 y 9 contratos de forma simultánea, garantizando calidad y cumplimiento. De esta manera, la proyección del primer año refleja un escenario viable, equilibrado y sostenible, que asegura ingresos acordes con el potencial de mercado, la capacidad instalada de la empresa y las tendencias de crecimiento regional identificadas en el estudio de mercado.

Proyección de gastos de mercadeo.

El presupuesto anual destinado a mercadeo y posicionamiento de la empresa IGP asciende a \$22.800.000, contemplando acciones estratégicas para consolidar la identidad de marca, aumentar la visibilidad digital, fortalecer las relaciones institucionales y generar oportunidades comerciales durante el primer año de operaciones.

En identidad de marca, se asignan \$3.000.000 distribuidos entre el diseño del logo e imagen corporativa (\$2.000.000), que incluye el desarrollo gráfico, definición de paleta de colores y línea visual, y la elaboración del manual de marca (\$1.000.000) para garantizar coherencia gráfica en todos los soportes y medios de comunicación. En el área de página web y recursos digitales, se proyecta una inversión total de \$4.000.000. Esto incluye el desarrollo de la página web institucional (\$3.000.000) con portafolio, blog técnico y formulario de contacto; hosting y dominio por un año (\$500.000); y la producción de un portafolio digital descargable en formato PDF (\$500.000) para envío a clientes potenciales. Para publicidad digital, se destina un presupuesto de \$8.000.000 COP enfocado en posicionar los servicios de IGP ante entidades públicas y privadas. Esta

partida contempla campañas segmentadas en LinkedIn y Google Ads por tres meses (\$2.500.000), creación de contenido audiovisual institucional (\$3.000.000) con videos cortos sobre servicios y casos de éxito, y administración de redes sociales (\$2.500.000) en Facebook, LinkedIn e Instagram, con publicaciones técnicas y de posicionamiento durante seis meses.

En relaciones institucionales, se invierten \$3.000.000, distribuidos entre la participación en eventos y ruedas de negocios (\$2.000.000), incluyendo inscripción y materiales de visibilización, y viajes de promoción directa y alianzas estratégicas (\$1.000.000) para reuniones con clientes potenciales. En la línea de contenido técnico, se destina un total de \$4.800.000 que cubre el diseño de fichas de servicio por cada línea de negocio (\$1.800.000), la gestión del blog técnico con seis publicaciones (\$2.000.000) sobre normatividad, formulación y sostenibilidad, y la emisión de boletines institucionales digitales (\$1.000.000) con difusión mensual a contactos y clientes.

Este plan de inversión en mercadeo prioriza la visibilidad digital como motor de posicionamiento, complementada con presencia institucional y generación de contenido técnico de valor, asegurando que IGP logre una proyección sólida en su primer año y establezca bases para el crecimiento comercial sostenible. (Ver ANEXO 18 – Evaluación financiera del proyecto).

Proyección de costos de producción y proyección de gastos administrativos.

Los costos de producción se estructuran en tres líneas principales de servicio, tomando en cuenta los perfiles profesionales requeridos y los costos asociados a su contratación. Estos costos incluyen, además, el componente administrativo aplicado según el porcentaje definido para cada actividad.

En la línea de asesoría en formulación de proyectos y cargue/reporte de información, se contemplan dos actividades principales. La primera corresponde a la revisión de proyectos y su registro en plataformas de bancos de proyectos como MGA y SUIFP, a cargo de dos profesionales de apoyo operativo, con un costo mensual de \$8.937.600. A este valor se suma el componente administrativo equivalente al 22% (\$3.469.309), alcanzando un total de \$12.406.909. La segunda actividad consiste en la revisión de proyectos y el cargue en plataformas de seguimiento, control y evaluación como GESPROY y PIIP, ejecutada por dos profesionales técnicos. Esta actividad representa un

costo mensual de \$8.937.600, más el componente administrativo del 22% (\$3.469.309), para un total de \$12.406.909.

La línea de consultoría para el desarrollo de estudios y diseños técnicos de proyectos arquitectónicos incluye dos tipos de contratos. Por un lado, la consultoría con entidades públicas u organizaciones, en la cual participan un profesional técnico y un profesional de apoyo operativo, con un costo mensual individual de \$4.468.800 cada uno. Al integrar el componente administrativo correspondiente al 11% (\$1.734.655 por profesional), se obtiene un costo total de \$12.406.909. Por otro lado, se contemplan los servicios de diseño arquitectónico para macroproyectos institucionales y clientes particulares, igualmente ejecutados por un profesional técnico y un profesional de apoyo operativo. El costo mensual de cada perfil asciende a \$4.468.800, sumando con el 11% de gastos administrativos (\$1.734.655 por profesional) un total consolidado de \$12.406.909.

Finalmente, en la línea de interventoría en diseño y/o construcción de proyectos arquitectónicos, se considera el apoyo en la coordinación de contratos de interventoría, con ingresos calculados según la participación en consorcios o uniones temporales. Esta actividad está a cargo de un profesional, con un costo mensual de \$5.213.600, más un 13% correspondiente a gastos administrativos (\$2.023.764), para un total de \$7.237.364.

En conjunto, el total mensual de costos directos asciende a \$40.964.000, a los que se adiciona un valor de \$15.901.000 por concepto de gastos administrativos, para un consolidado de \$56.865.000. Esta cifra refleja de manera integral la estructura operativa y administrativa necesaria para el desarrollo de las actividades de la empresa. (Ver ANEXO 18 – Evaluación financiera del proyecto).

Presupuesto de inversión.

El presupuesto, con fecha 27 de mayo de 2025 y un valor total estimado de \$405.690.891 millones de pesos, contempla la inversión inicial y los gastos operativos necesarios para el inicio y funcionamiento de la empresa. Su estructura se divide en cuatro áreas principales:

En primer lugar, suministros y equipos, con un valor de \$48.730.091 millones de pesos, destinados a la adquisición de activos fijos esenciales como portátiles de alto rendimiento, impresora multifuncional, aires acondicionados, mobiliario ergonómico, insumos de papelería y un sistema integral de cámaras de seguridad con soporte técnico y dispositivos de almacenamiento externo.

En segundo lugar, gastos de operación, que ascienden a \$41.076.000 millones de pesos, incluyen el arriendo de la oficina por 12 meses, el pago de servicios públicos (luz, agua, internet, telefonía y datos) y la contratación de servicios especializados para el almacenamiento seguro de la información.

En tercer lugar, administración y licencias, con un presupuesto de \$26.530.000, contempla la compra de licencias de software clave (Microsoft Office, AutoCAD, Sketchup con Vray y Microsoft Project), así como servicios de mercadeo para impulsar el posicionamiento de la marca y la captación de clientes.

Finalmente, la categoría de personal profesional, que representa la mayor inversión con \$289.354.800 millones de pesos, comprende la contratación del gerente general, profesionales de apoyo operativo, técnicos, personal para la coordinación de contratos de interventoría y especialistas en marketing, contabilidad y asesoría legal, con diferentes niveles de dedicación y duración contractual.

Cabe destacar que la inversión se ejecutará de forma progresiva y que la apertura de los servicios al público será gradual, lo que permitirá ajustar el flujo de caja a los ingresos proyectados y optimizar el análisis de rentabilidad y viabilidad del proyecto. La ejecución del presupuesto para la puesta en marcha del proyecto se desarrollará de manera progresiva a lo largo de 12 meses, de acuerdo con el cronograma establecido.

En la fase inicial (mes 1), se contempla la mayor inversión, por un total de \$68.318.291, destinada principalmente a la adquisición de suministros y equipos esenciales para el funcionamiento de la empresa. Esto incluye computadores portátiles de alto rendimiento, impresora multifuncional, aires acondicionados, mobiliario ergonómico, insumos de papelería, sistema de cámaras de seguridad con soporte técnico y discos duros externos. También en este mes se inicia el arriendo de la oficina, el pago de servicios públicos, la contratación de personal clave como el gerente general, el profesional de marketing y el inicio de las licencias de software necesarias.

Durante los meses 2 y 3, con inversiones de \$33.373.000 y \$34.111.800 respectivamente, los gastos se concentran en la continuidad de los pagos mensuales de arriendo, servicios públicos, personal administrativo, técnicos y de apoyo operativo, así como la segunda y tercera cuota de los servicios de mercadeo. Entre los meses 4 y 6, con un gasto mensual estable de \$26.511.800, se mantiene la estructura operativa con el pago de nómina, arriendo, servicios y almacenamiento seguro de información. En los meses 7 y 8, el gasto aumenta a \$31.725.400 debido a la incorporación de personal

adicional para la coordinación de contratos de interventoría, que se mantendrá activo hasta el mes 12.

Finalmente, desde el mes 9 hasta el 12, se conserva un nivel de inversión constante de \$31.725.400 mensuales, asegurando la operación continua, el mantenimiento de los recursos adquiridos y la cobertura de los compromisos laborales y de servicios. Este esquema escalonado de ejecución financiera permite una apertura gradual de los servicios al público, optimizando el uso de recursos y asegurando la sostenibilidad operativa desde el inicio hasta el cierre del primer año de actividades. (Ver ANEXO 18 – Evaluación financiera del proyecto).

Estados financieros.

El componente financiero constituye un eje fundamental para evaluar la viabilidad y sostenibilidad del proyecto, pues permite analizar su comportamiento económico a través de proyecciones detalladas de ingresos, costos, utilidades, estructura patrimonial y flujos de caja. Los resultados obtenidos para el periodo 2026–2030 muestran un panorama favorable que respalda la factibilidad de la iniciativa.

En términos de desempeño, el Estado de Resultados proyecta un crecimiento sostenido de los ingresos, que pasan de 278.898.000 en 2026 a 393.684.000 en 2030, acompañado de un manejo eficiente de los costos de ventas que permite conservar márgenes estables. Esto se refleja en una evolución de la utilidad operativa, que asciende de 146.037.000 a 164.147.000, y un aumento significativo de la utilidad neta, que se incrementa de 47.699.000 en 2026 a 93.627.000 en 2030, consolidando un negocio rentable y en expansión. Por su parte, el Balance General evidencia un fortalecimiento progresivo de la estructura financiera, con una reducción gradual de los pasivos hasta su cancelación total en el año 2030, y un crecimiento constante del patrimonio que alcanza los 93.627.000 al cierre del periodo, impulsado por la reinversión de utilidades acumuladas.

Finalmente, el Flujo de Caja confirma la solidez de la liquidez del proyecto, con un flujo libre que aumenta de 123.514.000 en 2026 a 193.114.000 en 2030. Este comportamiento garantiza recursos suficientes para cubrir la operación, atender obligaciones financieras y respaldar la sostenibilidad y el crecimiento futuro. De esta manera, los estados financieros proyectados brindan una visión integral de la estabilidad, rentabilidad y capacidad de expansión del proyecto, aspectos que se desarrollan en detalle en los

apartados posteriores. A continuación, se describen cada componente por separado (Ver ANEXO 18 – Evaluación financiera del proyecto).

Estado de resultados

El Estado de Resultados proyectado refleja el desempeño económico-financiero esperado de la empresa durante el periodo 2026 – 2030. A continuación, se explica en detalle cada una de las partidas:

- **Ventas:** Los ingresos por ventas inician en 278.850.000 en 2026 y presentan un crecimiento sostenido, alcanzando 393.619.531 en 2030. Esta variación responde a la aplicación de porcentajes de incremento anual basados en las proyecciones del mercado y la demanda, bajo la fórmula: Ventas = Precio de venta unitario por Cantidad vendida.
- **Costo de Ventas:** El costo de ventas comienza en 62.551.500 en 2026 y asciende a 129.706.790 en 2030. Su cálculo parte de la fórmula: Inventario inicial, más Compras netas, menos Inventario final. El crecimiento proyectado obedece al incremento en el volumen de ventas y a los porcentajes definidos en el modelo.
- **Utilidad Bruta:** La utilidad bruta resulta de la diferencia entre ventas y costo de ventas, iniciando en 216.298.500 en 2026 y alcanzando 263.912.741 en 2030. Este indicador muestra la rentabilidad directa de la operación antes de gastos administrativos, financieros y extraordinarios.
- **Gastos Activos y de Ventas:** Estos gastos, ajustados anualmente con la inflación, inician en 40.964.000 en 2026 y aumentan a 57.824.029 en 2030. Representan los costos relacionados con la operación activa del negocio, incluyendo administración y apoyo operativo.
- **Gastos Fijos del Periodo:** Corresponden a aquellos que no varían con el volumen de ventas, como administración e impuestos fijos. Inician en 20.401.000 en 2026 y ascienden a 28.797.676 en 2030.
- **Otros Gastos:** Incluyen erogaciones extraordinarias o no recurrentes, como gastos publicitarios. Se proyectan desde 4.000.000 en 2026 hasta 8.294.400 en 2030, acompañando el crecimiento del negocio.
- **Depreciación:** Se calcula con base en el costo de las adquisiciones multiplicado por un 10% de depreciación anual. Este valor permanece

constante durante todo el periodo en 4.873.009, reflejando la pérdida de valor de los activos fijos.

- Utilidad Operativa: Este indicador mide el resultado de la operación después de deducir los gastos activos, fijos, extraordinarios y depreciación de la utilidad bruta. Inicia en 146.060.490 en 2026 y alcanza 164.123.626 en 2030, evidenciando estabilidad en la capacidad operativa de la empresa.
- Gastos Financieros: Representan los intereses derivados del crédito asumido. Inician en 72.696.187 en 2026 y disminuyen progresivamente hasta 20.076.516 en 2030, debido al pago de capital y a la reducción de la deuda.
- Utilidad Antes de Impuestos: Corresponde a la utilidad operativa menos los gastos financieros. Este indicador pasa de 73.364.303 en 2026 a 144.047.111 en 2030, reflejando una tendencia positiva en la rentabilidad antes de la carga tributaria.
- Impuestos: Se calculan como un porcentaje sobre la utilidad antes de impuestos, pasando de 25.677.506 en 2026 a 50.416.489 en 2030.
- Utilidad Neta: Finalmente, la utilidad neta, resultado de restar los impuestos a la utilidad antes de impuestos, muestra un comportamiento creciente y sostenido: de 47.686.797 en 2026 a 93.630.622 en 2030. Este valor constituye el beneficio real que la empresa puede destinar a fortalecer el patrimonio, reinvertir o distribuir entre los socios.

Se sugiere al lector del presente documento, remitirse al ANEXO 18 – Evaluación financiera del proyecto, para una mayor revisión de los datos antes expresados.

Balance general

El Balance General proyectado refleja la situación financiera de la empresa en términos de activos, pasivos y patrimonio durante el periodo 2025 – 2030. A continuación, se describen en detalle los principales rubros:

- Activo: La cuenta de Caja y Bancos representa la liquidez disponible de la empresa. Inicia en 356.960.800 en 2025 y disminuye progresivamente hasta 119.682.066 en 2030, debido al uso de los recursos para cubrir la operación y al pago de obligaciones financieras.

En cuanto al Activo Fijo Depreciable, correspondiente a los suministros adquiridos para la puesta en marcha, se mantiene constante en 48.730.091 a

lo largo de todo el periodo. La Depreciación Acumulada, calculada al 10% anual, inicia en 4.873.009 en 2026 y llega a 24.365.046 en 2030, reduciendo paulatinamente el valor del activo fijo neto.

El Activo Fijo Neto resulta de restar la depreciación acumulada al activo fijo depreciable. Inicia en 48.730.091 en 2025 y se reduce gradualmente hasta 24.365.046 en 2030. De esta manera, el Total Activo pasa de 405.690.891 en 2025 a 144.047.111 en 2030, reflejando la disminución de los activos líquidos y el efecto acumulado de la depreciación de los activos fijos.

- Pasivo: Dentro del Pasivo Corriente, se incluyen los impuestos por pagar. Estos aparecen a partir de 2026 con un valor de 25.677.506 y aumentan hasta 50.416.489 en 2030, de acuerdo con las proyecciones tributarias calculadas sobre la utilidad antes de impuestos.

El Pasivo No Corriente, correspondiente a las obligaciones financieras con bancos, inicia en 375.690.891 en 2025 y se reduce de manera constante a medida que se realizan los pagos de capital e intereses. En 2029 el saldo pendiente es de 103.754.603, hasta quedar completamente cancelado en 2030.

En consecuencia, el Total Pasivo pasa de 375.690.891 en 2025 a 50.416.489 en 2030, evidenciando la disminución progresiva del endeudamiento de la empresa.

- Patrimonio: El Capital Social, correspondiente a los aportes iniciales de los socios, se registra en 30.000.000 en 2025, aplicado únicamente al año de constitución. A partir de 2026, el Patrimonio refleja principalmente las utilidades del ejercicio, que se acumulan de manera progresiva con el crecimiento de la utilidad neta. En 2026 alcanza 47.686.797 y aumenta año tras año hasta llegar a 93.630.622 en 2030.

El Total Patrimonio, resultado de la suma del capital social y la utilidad del ejercicio, evidencia la capacidad de la empresa para fortalecer su posición financiera mediante la acumulación de utilidades.

- Equilibrio financiero: Finalmente, el Balance confirma la igualdad contable entre activos y la suma de pasivos más patrimonio, cumpliendo con la ecuación básica: Activo = Pasivo + Patrimonio. De esta forma, el total del activo (405.690.891 en 2025 y 144.047.111 en 2030) coincide en todo

momento con el total del pasivo más patrimonio, reflejando una estructura financiera sólida y balanceada.

Ver ANEXO 18 – Evaluación financiera del proyecto.

Flujo de caja

El flujo de caja proyectado constituye un elemento esencial para evaluar la liquidez, sostenibilidad y capacidad de la empresa para generar recursos durante el horizonte de análisis. En este caso, los resultados reflejan un comportamiento positivo y ascendente, lo que evidencia la viabilidad financiera del proyecto en el mediano y largo plazo. En primer lugar, el Capital de Trabajo Neto Operativo (KTNO) muestra una disminución progresiva, pasando de 356.960.800 en 2025 a 69.265.576 en 2030. Esta tendencia responde al uso gradual de los recursos líquidos en las operaciones y al cumplimiento de las obligaciones fiscales, evidenciando la optimización de los activos corrientes frente a los pasivos.

En cuanto al Activo Fijo, el valor bruto se mantiene constante en 48.730.091 durante todo el periodo, mientras que la Depreciación Acumulada aumenta anualmente, desde 4.873.009 en 2026 hasta 24.365.045 en 2030. Como consecuencia, el Activo Fijo Neto se reduce paulatinamente, reflejando el desgaste contable de los bienes adquiridos en la etapa inicial del proyecto.

El Total Capital Operativo Neto, que integra los activos corrientes y fijos, inicia en 405.690.891 en 2025 y finaliza en 117.995.667 en 2030. Este comportamiento descendente obedece tanto a la disminución de la liquidez disponible como a la depreciación acumulada de los activos.

En la parte operativa, la Utilidad Operativa (EBIT) mantiene un crecimiento constante, pasando de 146.060.490 en 2026 a 164.123.626 en 2030. A partir de este valor se calculan los Impuestos, que aumentan de 51.121.171 en 2026 a 57.443.269 en 2030. De esta manera, la Utilidad Neta Operativa después de Impuestos (NOPLAT) registra un ascenso progresivo, desde 94.939.319 en 2026 hasta 106.680.357 en 2030, demostrando la capacidad de la empresa para mantener resultados positivos aun después de cumplir con sus obligaciones fiscales.

Por su parte, la Inversión Neta refleja los ajustes derivados de la variación del capital operativo. Este rubro inicia en 28.575.125 en 2026 y se incrementa hasta 86.421.229 en

2030, lo que pone de manifiesto el esfuerzo continuo de la organización por sostener su estructura operativa y atender el reemplazo progresivo de sus activos.

Finalmente, el Flujo de Caja Libre del periodo muestra una evolución creciente que respalda la estabilidad del proyecto. En 2026 se sitúa en 123.514.444 y aumenta cada año hasta alcanzar 193.101.586 en 2030. Este comportamiento confirma que la empresa no solo puede cubrir sus compromisos operativos y fiscales, sino que además cuenta con excedentes suficientes para reinversión, pago de obligaciones financieras o distribución de utilidades a la propietaria. Ver ANEXO 18 – Evaluación financiera del proyecto.

Indicadores financieros de rentabilidad

La evaluación financiera del proyecto refleja resultados favorables en términos de rentabilidad y sostenibilidad en el mediano plazo. Para ello se consideraron los principales indicadores financieros: el Valor Presente Neto (VNA), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Periodo de Recuperación de la Inversión.

El VNA, calculado con una tasa de descuento del 15% y considerando la inversión inicial de 405.690.891 en el año 2025, junto con los flujos de caja proyectados entre 2026 y 2030, alcanza un valor de 112.130.873. Este resultado positivo confirma que el proyecto genera beneficios superiores al costo del capital esperado por la propietaria, representando un incremento neto en la riqueza de la inversión.

En cuanto a la TIR, el indicador se sitúa en 25,26%, superando ampliamente la tasa mínima de rentabilidad exigida del 15%. Este margen refleja la capacidad del proyecto para generar retornos superiores a los de inversiones alternativas con un nivel de riesgo similar, lo cual lo convierte en una opción financieramente atractiva.

El Periodo de Recuperación de la Inversión se estima en 3,92 años, lo que significa que antes del cuarto año el proyecto habrá recuperado el total del capital invertido. Este plazo es razonable y demuestra que el negocio logra consolidar su liquidez y estabilidad en un horizonte de tiempo relativamente corto, considerando la magnitud de la inversión inicial.

- **Análisis del Punto de Equilibrio.**

El cálculo del punto de equilibrio permite identificar el nivel mínimo de ventas necesario para cubrir los costos y gastos fijos del proyecto, garantizando la sostenibilidad sin incurrir en pérdidas. El margen de contribución ponderado, que integra la participación de cada línea de servicio, asciende a 61.015.987. Con base en este valor, el

punto de equilibrio se ubica en 6,65 unidades de servicios o en un equivalente monetario de 9.176.816 en ventas totales (sin IVA). Este resultado evidencia que el proyecto requiere un nivel de ventas relativamente bajo en comparación con la proyección de ingresos anuales, lo que representa un margen de seguridad significativo. La diversificación de servicios incluyendo contratos de prestación de servicios en plataformas de proyectos, consultorías, diseños arquitectónicos e interventoría contribuye a disminuir el riesgo y a mejorar la capacidad de alcanzar y superar este umbral mínimo.

Fuentes de financiación

La puesta en marcha del proyecto requiere una inversión total de \$405.690.891, que contempla el capital de trabajo inicial estimado para el primer año de operación. De este monto, la emprendedora aportará \$30.000.000 como capital propio, representando el 7,4% de la inversión, mientras que el 92,6% restante (\$375.690.891) será financiado mediante un crédito bancario.

El financiamiento se estructurará a 5 años, con una tasa de interés promedio anual del 19,35%, calculada con base en las tasas activas efectivas anuales de diferentes entidades financieras reportadas por la Superintendencia Financiera (julio de 2025). Esto se traduce en una cuota mensual aproximada de \$10.319.260, que cubre tanto intereses como amortización. El comportamiento del crédito implica que en los primeros años el pago estará compuesto principalmente por intereses, disminuyendo progresivamente conforme se amortiza el capital. El saldo de la deuda pasará de \$375.690.891, en el primer año a \$0 al cierre del quinto, liberando recursos para reinversión o expansión.

Esta estrategia combina un aporte inicial moderado de capital propio con un financiamiento externo que permite cubrir la totalidad de la inversión, garantizando liquidez para el arranque del negocio. No obstante, el costo financiero elevado exige una gestión eficiente del flujo de caja y un estricto control operativo para cumplir con los pagos sin comprometer la rentabilidad proyectada. Ver ANEXO 18 – Evaluación financiera del proyecto.

Evaluación financiera

La evaluación financiera del proyecto demuestra que la iniciativa es viable, rentable y sostenible en el horizonte 2026–2030. Las proyecciones muestran un crecimiento constante de los ingresos, que pasan de 278.850.000 en 2026 a 393.619.531 en 2030,

con una utilidad neta en ascenso de 47.686.797 en 2026 a 93.630.622 en 2030. Este comportamiento refleja una operación sólida y en expansión, con un manejo eficiente de los costos de ventas que, aunque aumentan de 62.551.500 a 129.706.790, mantienen márgenes estables de rentabilidad.

El balance general proyecta un fortalecimiento patrimonial con un incremento sostenido desde 47.686.797 en 2026 hasta 93.630.622 en 2030, acompañado de la cancelación total del pasivo financiero en el último año, lo que evidencia independencia económica y solidez estructural. El flujo de caja confirma la liquidez del proyecto, con un flujo libre de 123.514.444 en 2026 que asciende a 193.101.586 en 2030, garantizando recursos suficientes para cubrir las obligaciones financieras, sostener la operación e impulsar el crecimiento futuro.

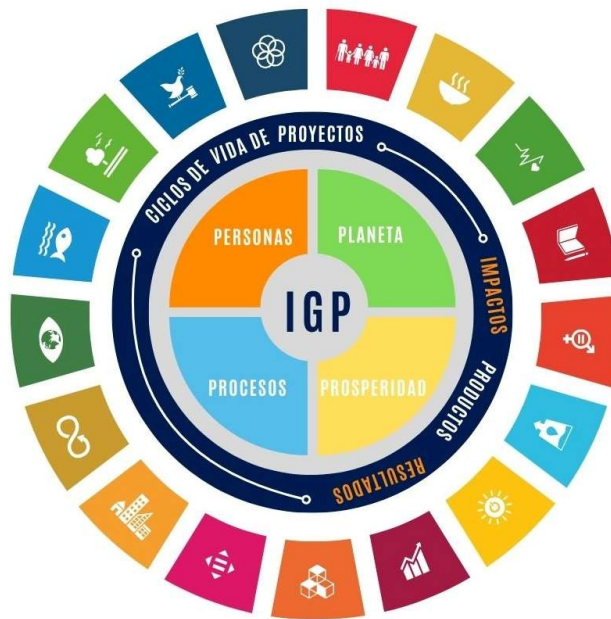
Los indicadores de rentabilidad respaldan estos resultados: el Valor Presente Neto (VPN) alcanza 112.130.873, lo que confirma beneficios superiores al costo del capital; la Tasa Interna de Retorno (TIR) se sitúa en 25,26%, superando ampliamente la tasa de descuento del 15%; y el periodo de recuperación de la inversión es de 3,92 años, demostrando que antes del cuarto año se recupera el capital invertido.

Finalmente, el análisis del punto de equilibrio establece que se requieren ventas mínimas de 9.176.816 anuales para cubrir los costos y gastos fijos, cifra ampliamente inferior a las proyecciones de ingresos, lo que amplía el margen de seguridad del proyecto.

Enfoque hacia la Sostenibilidad.

Figura 11

Esquema de sostenibilidad empresarial



Nota: Fuente: Elaboración propia. Tomando como referencia lo establecido en el documento estándar 5P (GPM Global, 2023)

La sostenibilidad en IGP – Asesoría, Consultoría e Interventoría no es un complemento, sino un pilar estratégico que articula su modelo de negocio, cultura organizacional, procesos técnicos y ciclo de vida de los proyectos. A través de una visión integral basada en el Estándar P5 del GPM, IGP incorpora de forma coherente los principios de sostenibilidad en cinco dominios de impacto: Personas (social), Planeta (ambiental), Prosperidad (económica), Procesos y Productos (gobernanza y resultados). Este enfoque permite identificar, evaluar y mitigar los impactos negativos, así como potenciar los impactos positivos de sus servicios en el entorno, en plena alineación con los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) establecidos por las Naciones Unidas. A continuación, se presenta un análisis detallado de cada dimensión:

Dimensión Social – P5: Personas.

El enfoque social de IGP parte del reconocimiento de que la infraestructura no es neutra: transforma territorios, modos de vida y relaciones sociales. Por eso, sus

proyectos se desarrollan con una profunda conciencia territorial y humana, promoviendo inclusión, participación ciudadana, accesibilidad universal y bienestar. Uno de los elementos distintivos de IGP es el diseño de proyectos arquitectónicos sensoriales y socialmente responsables, que buscan generar espacios que dialogan con la emocionalidad, identidad y cultura de sus usuarios. Esto contribuye a mejorar la cohesión social, la seguridad y el sentido de pertenencia. La empresa prioriza procesos participativos con comunidades locales, especialmente en el sur de Córdoba, fomentando el diálogo, la confianza y la articulación entre actores, lo que fortalece el tejido social y reduce conflictos. A nivel interno, IGP promueve una cultura organizacional orientada al bienestar de sus colaboradores, la igualdad de género, la diversidad, la formación continua y el respeto por los derechos laborales.

Tabla 11

Dimensión social.

Impacto según Ontología de 5P.	Positivo	<ul style="list-style-type: none"> - Inclusión social - Empoderamiento - Participación comunitaria - Mejora de la calidad de vida.
	Negativo	<ul style="list-style-type: none"> - Exclusión - Resistencia social - Tensiones con grupos de interés.
Implementación	Actividad en la Empresa	<ul style="list-style-type: none"> - Diagnóstico social y cultural en la etapa de formulación. - Evaluación de impacto social (ex ante y ex post de cada proyecto). - Políticas de equidad e inclusión en la gestión del talento humano corporativo.
Objetivo de Desarrollo Sostenible asociado – ODS	ODS	<ul style="list-style-type: none"> - ODS 3: Garantizar una vida sana y promover el bienestar. - ODS 5: Lograr la igualdad de género. - ODS 11: Lograr que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles. - ODS 16: Promover sociedades pacíficas e inclusivas.

Nota: Fuente: Elaboración propia.

Dimensión Ambiental – P5: Planeta.

IGP integra la sostenibilidad ambiental desde el diseño, formulación y ejecución de sus proyectos, reconociendo que la infraestructura mal planificada puede tener efectos irreversibles sobre el entorno natural. La empresa aplica criterios de arquitectura

bioclimática, integración paisajística y uso eficiente de recursos naturales. Asimismo, fomenta el cumplimiento de normativas ambientales y promueve la inclusión de herramientas como Evaluaciones de Impacto Ambiental (EIA), Planes de Manejo Ambiental (PMA) y guías técnicas del Ministerio de Ambiente y entidades multilaterales. Dentro de sus diseños implementa materiales amigables con el medio ambiente y con el entorno social y procura que tengan conexión de las personas con el ambiente desde un enfoque sensorial. A nivel organizacional, adopta prácticas internas de ecoeficiencia, como la digitalización documental, la gestión de residuos y el ahorro de energía, demostrando coherencia entre el discurso y la operación.

Tabla 12

Dimensión ambiental.

Impacto según Ontología de 5P.	Positivo	<ul style="list-style-type: none"> - Restauración ecológica - Resiliencia climática - Eficiencia energética.
	Negativo	<ul style="list-style-type: none"> - Deforestación - Contaminación del suelo o cuerpos de agua - Sobreconsumo de recursos
Implementación	Actividad en la Empresa	<ul style="list-style-type: none"> - Aplicación de principios de diseño ecológico, bioclimáticos y selección de materiales sostenibles. - Formulación con análisis multicriterio que incluya la variable ambiental. - Establecimiento de indicadores de desempeño ambiental (emisiones, consumo, residuos). - Capacitación al personal técnico en normativa y gestión ambiental.
Objetivo de Desarrollo Sostenible asociado – ODS	ODS	<ul style="list-style-type: none"> - ODS 12: Producción y consumo responsables. - ODS 13: Acción por el clima.

Nota: Fuente: Elaboración propia.

Dimensión Económica – P5: Prosperidad.

La sostenibilidad económica en IGP se configura como un pilar fundamental para la continuidad del negocio y la creación de valor a largo plazo. Esta se manifiesta en su capacidad para garantizar la viabilidad financiera de sus operaciones, la rentabilidad de los proyectos y el fortalecimiento de economías territoriales a través de un enfoque estratégico, responsable e inclusivo. IGP promueve la formulación y estructuración de

proyectos bajo criterios de eficiencia económica, sostenibilidad presupuestal y retorno social, lo que le permite identificar soluciones técnicas de alto impacto, bajo riesgo y alineadas con los objetivos del desarrollo sostenible. Su portafolio de servicios contribuye a dinamizar las economías locales mediante la activación de cadenas de valor, la generación de empleo calificado, y la incorporación de proveedores y talento humano regional, fomentando así un entorno productivo más resiliente y competitivo.

E igual forma, IGP impulsa la transferencia de conocimiento y el fortalecimiento de capacidades en actores territoriales, elevando el capital humano disponible y potenciando ecosistemas de innovación que contribuyen al desarrollo económico regional. Este enfoque integral le permite no solo asegurar la sostenibilidad financiera de sus propios procesos, sino también amplificar los impactos económicos positivos en las comunidades donde interviene, cumpliendo un rol catalizador en la transformación estructural de los territorios.

Tabla 13

Dimensión económica

Impacto según Ontología de 5P.	Positivo	<ul style="list-style-type: none"> - Crecimiento económico - Generación de empleo - Sostenibilidad financiera.
	Negativo	<ul style="list-style-type: none"> - Sobrecostos - Dependencia económica - Uso ineficiente de recursos.
Implementación	Actividad en la Empresa	<ul style="list-style-type: none"> - Estudios de viabilidad económica (costos, beneficios, retornos). - Matrices de valor público y análisis de impacto territorial. - Indicadores de eficiencia presupuestal y trazabilidad de ejecución. - Fortalecimiento de capacidades locales para gestión financiera.
Objetivo de Desarrollo Sostenible asociado – ODS	ODS	<ul style="list-style-type: none"> - ODS 8: Trabajo decente y crecimiento económico. - ODS 9: Industria, innovación e infraestructura. - ODS 12: Producción y consumo responsables.

Nota: Fuente: Elaboración propia.

Dimensión de Gobernanza – P5: Procesos y Productos.

La dimensión de gobernanza en IGP articula los procesos internos de la organización con la calidad, sostenibilidad e impacto de los productos y servicios que ofrece. Esta gobernanza se fundamenta en una estructura organizativa clara, liderada por la Gerencia General y apoyada por comités funcionales, que promueven la toma de decisiones estratégicas, el control técnico, el cumplimiento normativo y la gestión de riesgos, bajo principios de ética, transparencia y responsabilidad. Además, IGP adopta metodologías de dirección de proyectos ágiles, predictivas e híbridas, adaptadas a la naturaleza de cada iniciativa, lo que fortalece su capacidad de respuesta frente a entornos complejos. En cuanto a sus productos de asesorías, diseños, consultorías e interventorías, estos no solo cumplen con altos estándares técnicos, sino que integran criterios de sostenibilidad, funcionalidad social, eficiencia ambiental y resiliencia territorial, aportando valor público en los territorios donde se interviene.

Complementariamente, la gobernanza de los proyectos se estructura en tres niveles que aseguran alineación estratégica, ejecución eficiente y resultados sostenibles. El nivel estratégico, liderado por la Gerencia General y la PMO, define prioridades, gestiona el portafolio y garantiza coherencia con los objetivos institucionales. El nivel táctico, conformado por coordinadores misionales y líderes de proyecto, traduce las decisiones en acciones concretas, asegurando cumplimiento técnico, presupuestal y de tiempo. Finalmente, el nivel operativo, compuesto por equipos técnicos internos y externos, ejecuta las actividades aplicando enfoques metodológicos adecuados y asegurando la calidad de los entregables. Esta arquitectura de gobernanza consolida a IGP como una organización coherente, eficiente y orientada al desarrollo sostenible.

Tabla 14

Dimensión de gobernanza

Impacto según Ontología de 5P.	Procesos Positivo	- Ética organizacional - Toma de decisiones basada en datos - Gobernanza responsable
	Productos Positivos	- Calidad técnica - Durabilidad - Alineación con necesidades sociales.
	Negativo	- Mala planificación - Corrupción - Entregables inadecuados o no sostenibles.
Implementación		- Manual de gobierno corporativo y código de ética profesional.

	Actividad en la Empresa	<ul style="list-style-type: none"> - Estandarización de procesos, indicadores de rendimiento y auditoría interna. - Evaluación de ciclo de vida de los entregables (impactos antes, durante y después). - Retroalimentación post-entrega y lecciones aprendidas.
Objetivo de Desarrollo Sostenible asociado – ODS	ODS	<ul style="list-style-type: none"> - ODS 9: Industria e innovación. - ODS 11: Ciudades sostenibles. - ODS 16: Instituciones eficaces y responsables.

Nota: Fuente: Elaboración propia.

Integración en el ciclo de vida de los proyectos

IGP aplica el enfoque de sostenibilidad en todas las fases del ciclo de vida de sus proyectos, desde la identificación hasta el cierre, a continuación, se deja una breve descripción:

Tabla 15

Ciclo de vida del proyecto sostenible en IGP

Etapa	Descripción
Inicio	Diagnóstico: Análisis de partes interesadas, identificación de riesgos sociales y ambientales, alineación con ODS.
Estructuración	Aplicación de herramientas P5 (Evaluación de Impacto), análisis multicriterio, enfoque territorial.
Viabilidad	Integración de variables económicas, sociales y ambientales en el marco lógico y modelo de financiación.
Ejecución	Monitoreo y control de indicadores P5, gestión de impactos y reportes de sostenibilidad.
Seguimiento y Cierre	Evaluación post-entrega, retroalimentación, divulgación de impacto, aprendizaje organizacional.

Nota: Fuente: Elaboración propia.

Conclusiones.

El desarrollo y validación del modelo de negocio para IGP – Asesoría, Consultoría e Interventoría ha demostrado la pertinencia y viabilidad de crear una empresa especializada en la gestión integral de proyectos arquitectónicos en el sur de Córdoba, una región caracterizada por un crecimiento sostenido en inversión pública y privada en infraestructura y sectores agropecuarios. El estudio de mercado realizado, utilizando herramientas como el Lienzo de Propuesta de Valor y una investigación piloto con 28 empresas, identificó un mercado total potencial superior a \$ 2.610.000.000,00 (TAM), un mercado accesible de \$ 783.000.000,00 (SAM) y un mercado objetivo inicial de \$ 195.750.000,00 (SOM). Estos datos reflejan un entorno favorable para la inserción de IGP, destacando una demanda creciente de servicios que garantizan calidad técnica, transparencia, impacto social positivo y cumplimiento normativo, aspectos que constituyen su principal factor diferenciador frente a competidores regionales.

Desde la perspectiva organizacional y operativa, la empresa se sustenta en una estructura híbrida que combina metodologías predictivas y ágiles (PMI y Scrum), lo que permite una gestión flexible y eficiente, alineada con los retos del sector y las expectativas del cliente. La gobernanza corporativa y de proyectos opera en tres niveles estratégico, táctico y operativo bajo un liderazgo ético, orientado a la innovación y mejora continua. Esta configuración facilita la coordinación integral de procesos estratégicos, misionales y de apoyo, garantizando trazabilidad y control de calidad durante todo el ciclo de vida de los proyectos. El equipo multidisciplinario, certificado en PMP, GPM e ISO 9001, estará capacitado para entregar soluciones integrales que cumplen con altos estándares técnicos y normativos.

En cuanto al componente financiero, la inversión inicial de \$ 405.690.891,00, destinada a infraestructura tecnológica, software, equipamiento y capital humano, asegura la operatividad desde el inicio. La proyección de ingresos para el primer año de operación es de 278.850.000 en 2026, con márgenes de rentabilidad sostenidos y en crecimiento, alcanzando 393.619.531 en 2030. Este comportamiento está sustentado en la diversificación de líneas de servicio y la consecución de contratos estratégicos que permiten consolidar el flujo de ingresos. Los indicadores financieros calculados reflejan resultados positivos: el Valor Presente Neto (VPN) alcanza 112.130.873, la Tasa Interna de Retorno (TIR) se ubica en 25,26% y el periodo de recuperación de la inversión es de

3,92 años, confirmando la viabilidad económica y la sostenibilidad financiera del proyecto en el mediano plazo.

En cuanto a la financiación, la estructura contempla un aporte propio de 30.000.000, equivalente al 7,4% de la inversión total, complementado con un crédito bancario de 375.690.891, que representa el 92,6% y se amortiza en un plazo de cinco años con cuotas mensuales cercanas a 10.319.260. Este esquema permite optimizar el flujo de caja en los primeros años, respaldar la operación y garantizar el cumplimiento de las obligaciones financieras hasta la cancelación total de la deuda en 2030.

El enfoque de sostenibilidad constituye un pilar estratégico fundamental, alineado con el Estándar P5 del Green Project Management y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). IGP incorpora criterios sociales, ambientales, económicos y de gobernanza en todas sus etapas, fomentando la inclusión social, la accesibilidad, el respeto por la identidad cultural y la equidad de género. Además, promueve prácticas de arquitectura bioclimática, eficiencia energética, uso responsable de materiales sostenibles y capacitación continua en gestión ambiental. Este enfoque integral no solo asegura el cumplimiento normativo vigente, sino que también contribuye a generar un impacto positivo y duradero en las comunidades locales del sur de Córdoba, fortaleciendo el tejido social y económico regional.

El plan de mercadeo, con un presupuesto de \$ 22.800.000, está orientado a construir una identidad corporativa sólida, consolidar una presencia digital estratégica y establecer alianzas con actores clave, permitiendo que IGP se posicione como un aliado técnico confiable y competitivo desde su inicio operativo. La cobertura territorial híbrida facilitará el acceso a clientes tanto públicos como privados, reforzando la reputación y ampliando el alcance de la empresa.

IGP se configura como una propuesta empresarial sólida y diferenciada, que integra innovación tecnológica, excelencia técnica, sostenibilidad y responsabilidad social, sustentada en un modelo organizacional eficiente y un soporte financiero robusto. Su puesta en marcha responde a una oportunidad de mercado concreta y a una necesidad regional apremiante de desarrollo sostenible y profesionalización en la gestión de proyectos arquitectónicos. Por ello, IGP se proyecta como un actor estratégico clave para el progreso económico, social y ambiental del sur de Córdoba, contribuyendo al fortalecimiento de capacidades locales y al logro de un desarrollo integral y sostenible en la región.

Referencias

Agencia de Renovacion del Territorio . (2024 de Septiembre de 2024). *Cantral PDET*.

Obtenido de <https://centralpdet.renovacionterritorio.gov.co/conoce-los-pdet/#:~:text=Municipios%3A%20Cauca%3A%20Argelia%2C%20Balboa,de%20Quilichao%2C%20Su%C3%A1rez%20y%20Toribio>.

Agencia de Renovacion del Territorio - ART. (2021). *Documento Final Hoja de Ruta*

Subregión Sur de Córdoba - Central PDET. Obtenido de

[file:///D:/Downloads/Documento%20General%20HdR_Sur%20de%20C%C3%B3rdoba%20\(2\).pdf](file:///D:/Downloads/Documento%20General%20HdR_Sur%20de%20C%C3%B3rdoba%20(2).pdf)

Archivo General de la Nación. (14 de Julio de 2000). *LEY 594 DE 2000*. Obtenido de LEY

594 DE 2000: <https://normativa.archivogeneral.gov.co/ley-594-de-2000/>

bancoldex. (24 de Marzo de 2025). *bancoldex*. Obtenido de bancoldex:

<https://www.bancoldex.com/es/sobre-bancoldex/quienes-somos/clasificacion-de-empresas-en-colombia>

Camara de Comercio de Monteria. (22 de Junio de 2025). *REGISTRO ÚNICO DE*

PROPONENTE. Obtenido de REGISTRO ÚNICO DE PROPONENTE - RUP:

<https://ccmonteria.org.co/registros-publicos/proponentes>

Concejería Presidencial para asuntos economicos y tranformacion digital. (Noviembre de

2020). *Estrategia de Transformacion Digital en Colombia*. Obtenido de

<https://camacol.co/sites/default/files/COLOMBIA%2C%20ESTRATEGIA%20DE%20TRANSFORMACI%C3%93N%20DIGITAL.pdf>

Congreso de Colombia. (6 de Octubre de 2000). Ley 617 de 2000. *Ley Organica de*

Presupuesto y racionalizacion del gasto publico. Bogotá, Cundinamarca.

Congreso de la Republica. (27 de Marzo de 1971). *DECRETO 410 DE 1971*. Obtenido de

Función Publica:

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=41102>

Congreso de la Republica. (28 de Octubre de 1993). *Estatuto General de Contratación de la Administración Pública*. Obtenido de LEY 80 DE 1993:

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=304>

Congreso de la Republica. (22 de Diciembre de 1993). *Ley 99 de 1993*. Obtenido de

Gestor Normativo de la Función Publica:

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=297>

CONGRESO DE LA REPÚBLICA. (16 de Julio de 2007). *LEY 1150 DE 2007*. Obtenido de Diario Oficial No. 46.691 de 16 de julio de 2007:

<https://www.mincit.gov.co/ministerio/normograma-sig/procesos-estrategicos/direccionamiento-estrategico/leyes/ley-1150-de-2007-c.aspx>

Congreso de la Republica. (5 de Diciembre de 2008). *Ley 1258 de 2008*. Obtenido de

Gestor Normativo de Función Publica:

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=34130>

Congreso de la Republica. (12 de Julio de 2011). *LEY 1474 DE 2011*. Obtenido de Gertor

Normativo de la Funcion Publica:

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=43292>

Congreso de la Republica. (17 de Octubre de 2012). *Ley 1581 de 2012*. Obtenido de LEY ESTATUTARIA 1581 DE 2012:

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=49981>

Congreso de la Republica. (17 de Octubre de 2012). *LEY ESTATUTARIA 1581 DE 2012*.

Obtenido de Gestor Normativo de la Función Publica:

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=49981>

Congreso de la Republica. (27 de Junio de 2013). *Decreto 1377 de 2013*. Obtenido de

Gestor Normativo de la Función Publica:

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=53646>

Congreso de la Republica. (6 de Marzo de 2014). *Ley 1712 de 2014*. Obtenido de Ley

1712 de 2014:

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=56882>

Congreso de la Republica. (26 de Mayo de 2015). *Decreto 1076 de 2015 Sector*

Ambiente y Desarrollo Sostenible. Obtenido de Sector Ambiente y Desarrollo

Sostenible - Gestor Normativo de la Función Publica:

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=78153>

Congreso de la Republica. (26 de Mayo de 2015). *Decreto 1082 de 2015 Sector*

Administrativo de Planeación Nacional. Obtenido de DECRETO 1082 DE 2015:

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=77653>

Departamento Nacional de Planeación - DNP. (5 de Diciembre de 2023). *Sistem General*

de Regalias - SGR. Obtenido de [https://www.dnp.gov.co/atencion-al-](https://www.dnp.gov.co/atencion-al-ciudadano/Paginas/que-es-el-sistema-general-de-regalias%E2%80%8B.aspx)

[ciudadano/Paginas/que-es-el-sistema-general-de-regalias%E2%80%8B.aspx](https://www.dnp.gov.co/atencion-al-ciudadano/Paginas/que-es-el-sistema-general-de-regalias%E2%80%8B.aspx)

Departamento Nacional de Planeación - DNP. (1 de Octubre de 2024). *Comunicado de*

Prensa del DNP. Obtenido de

[https://www.dnp.gov.co/Prensa_/Noticias/Paginas/sgr-comunicado-de-](https://www.dnp.gov.co/Prensa_/Noticias/Paginas/sgr-comunicado-de-prensa.aspx)

[prensa.aspx](https://www.dnp.gov.co/Prensa_/Noticias/Paginas/sgr-comunicado-de-prensa.aspx)

Departamento Nacional de Planeación. (22 de Junio de 2025). *Metodología General*

Ajustada (MGA). Obtenido de MGA:

[https://www.dnp.gov.co/LaEntidad_/subdireccion-general-inversiones-](https://www.dnp.gov.co/LaEntidad_/subdireccion-general-inversiones-seguimiento-evaluacion/direccion-proyectos-informacion-para-inversion-publica/Paginas/metodologia-general-ajustada-mga.aspx)

[seguimiento-evaluacion/direccion-proyectos-informacion-para-inversion-](https://www.dnp.gov.co/LaEntidad_/subdireccion-general-inversiones-seguimiento-evaluacion/direccion-proyectos-informacion-para-inversion-publica/Paginas/metodologia-general-ajustada-mga.aspx)

[publica/Paginas/metodologia-general-ajustada-mga.aspx](https://www.dnp.gov.co/LaEntidad_/subdireccion-general-inversiones-seguimiento-evaluacion/direccion-proyectos-informacion-para-inversion-publica/Paginas/metodologia-general-ajustada-mga.aspx)

DIAN. (22 de Junio de 2025). *Inscripción en el Registro Único Tributario (RUT)*. Obtenido de RUT - DIAN: [https://www.dian.gov.co/tramitesservicios/tramites-y-servicios/tributarios/Paginas/RUT.aspx#:~:text=El%20N%C3%BAmero%20de%20Identificaci%C3%B3n%20Tributaria%20\(NIT\)%2C%20es%20un%20n%C3%BAmero,y%2C%20en%20especial%2C%20para%20el](https://www.dian.gov.co/tramitesservicios/tramites-y-servicios/tributarios/Paginas/RUT.aspx#:~:text=El%20N%C3%BAmero%20de%20Identificaci%C3%B3n%20Tributaria%20(NIT)%2C%20es%20un%20n%C3%BAmero,y%2C%20en%20especial%2C%20para%20el)

El Congreso de Colombia. (2 de Agosto de 2004). LEY 905 DE 2004. *por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones*. Bogotá, Cundinamarca , Bogotá: Rama Legislativa del Poder Publico . Obtenido de RAMA LEGISLATIVA - PODER PÚBLICO:

[https://sidn.ramajudicial.gov.co/SIDN/NORMATIVA/TEXTOS_COMPLETOS/7_LEYES/LEYES%202004%20\(873-939\)/Ley%20905%20de%202004%20\(Promoci%C3%B3n%20al%20desarrollo%20de%20las%20peque%C3%B1as%20empresas\).pdf](https://sidn.ramajudicial.gov.co/SIDN/NORMATIVA/TEXTOS_COMPLETOS/7_LEYES/LEYES%202004%20(873-939)/Ley%20905%20de%202004%20(Promoci%C3%B3n%20al%20desarrollo%20de%20las%20peque%C3%B1as%20empresas).pdf)

Gobernación de Córdoba. (17 de Junio de 2024). Plan de desarrollo departamental 2024-2027. Córdoba lo tiene todo para estar a otro nivel. Montería, Córdoba.

GPM Global. (2023). *El Estándar P5™ de GPM para La Sostenibilidad en la Dirección de Proyectos* . Estados Unidos de Norteamérica.

Green Project Management. (2023). *El Estándar P5™ de GPM para La Sostenibilidad en la Dirección de Proyectos* . Estados Unidos: global standard version 3.0 .

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. . (2014). *Metodología de la investigación (6ª ed.)*. McGraw-Hill Education.

ISO. (2015). *ISO 9001:2015*. Obtenido de Sistemas de gestión de la calidad — Requisitos:

https://repositorio.buap.mx/rcontraloria/public/inf_public/2019/0/NOM_ISO_9001-2015.pdf

ISOTools Excellence. (02 de 06 de 2025). *Norma ISO 9001*. Obtenido de ISOTools

Excellence: <https://www.isotools.us/normas/calidad/iso-9001/#:~:text=La%20ISO%209001%20es%20una,su%20tama%C3%B1o%20o%20actividad%20empresarial.>

Meza Orozco, J. D. J. (2017). *Evaluación financiera de proyectos: (4 ed.)*. Ecoe

Ediciones. <https://elibro-net.bdbiblioteca.universidadean.edu.co/es/ereader/bibliotecaeanecoe/70476?page=1>.

Ministerio de Energia. (29 de Diciembre de 2023). *Reglamento Técnico de Instalaciones*

Térmicas - RETSIT. Obtenido de resolución 40773:
<https://www.minenergia.gov.co/es/misional/energia-electrica-2/reglamentos-tecnicos/reglamento-t%C3%A9cnico-de-sistemas-e-instalaciones-t%C3%A9rmicas-retsit/>

Ministerio de Energia. (2 de Abril de 2024). *Reglamento Técnico de Instalaciones*

Eléctricas - RETIE. Obtenido de Resolución 40117 del 2 de abril de 2024:
<https://www.minenergia.gov.co/es/misional/energia-electrica-2/reglamentos-tecnicos/reglamento-t%C3%A9cnico-de-instalaciones-el%C3%A9ctricas-retie/>

Ministerio de Vivienda. (22 de Junio de 2025). *POT*. Obtenido de Plan de Ordenamiento

Territorial: <https://www.minvivienda.gov.co/viceministerio-de-vivienda-espacio-urbano-y-territorial-plan-ordenamiento-territorial-pot>

Ministerio de Vivienda. (22 de Junio de 2025). *Reglamento Técnico del Sector de Agua*

Potable y Saneamiento Básico - RAS. Obtenido de Reglamento Técnico del Sector de Agua Potable y Saneamiento Básico - RAS:

<https://www.minvivienda.gov.co/viceministerio-de-agua-y-saneamiento-basico-reglamento-tecnico-sector-reglamento-tecnico-del-sector-de-agua-potable-y-saneamiento-basico-ras>

Naciones Unidas Colombia. (27 de Octubre de 2024). *Naciones Unidas Colombia*.

Obtenido de <https://colombia.un.org/es/sdgs>

Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernarda, G., & Smith, A. (2014). *Value Proposition Design: How to Create Products and Services Customers Want*. Wiley.

Podcasts - La Liga contra el Silencio. (9 de Septiembre de 2019). *Podcasts - La Liga contra el Silencio de fecha 9/9/2019*. Obtenido de

<https://cerosetenta.uniandes.edu.co/desplazamiento-cordoba/>

Presidencia de la Republica de Colombia. (1 de Julio de 2010). Decreto 2372 de 2010. Bogotá, Cundinamarca.

Presidencia de la Republica de Colombia. (22 de Noviembre de 2017). *Decreto 1915 de 2017*. Obtenido de

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=84354>

REGLAMENTO COLOMBIANO DE CONSTRUCCIÓN SISMO RESISTENTE . (Enero de 2010). Obtenido de NSR - 10:

<https://www.unisdr.org/campaign/resilientcities/uploads/city/attachments/3871-10684.pdf>

RUES. (24 de Febrero de 2025). *RUES*. Obtenido de RUES:

<https://www.rues.org.co/?old=true>

Salazar, J., Mora, N., Romero, W., & Ollague, J. (2020). Diagnóstico de la aplicación del ciclo PHVA según la ISO 9001:2015 en la empresa INCARPALM. *Digital Publisher CEIT ISSN 2588-0705*. <https://doi.org/10.33386/593dp.2020.6-1.440>, 5(6-1), 459-472.

W. Chan Kim y Renée Mauborgne. (2000). *Blue Ocean Strategy*. EEUU: HARVARD
BUSINESS SCHOOL PRESS.