

**Estudio de Viabilidad para la creación de una empresa de consultorías en
formulación y evaluación de proyectos y sostenibilidad**



Rafael Eduardo Laverde Diaz

Universidad EAN
Facultad de Ingeniería
Programa Maestría en Proyectos de Desarrollo Sostenible
Bogotá D.E., Colombia
16 de Noviembre del 2025

**Estudio de Viabilidad para la creación de una empresa de consultorías en
formulación y evaluación de proyectos y sostenibilidad**

Rafael Eduardo Laverde Díaz

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

Magister en Proyectos de Desarrollo Sostenible

Directora:

Lina María Chacón

Modalidad:

Creación de Empresa

Universidad EAN

Facultad de Ingeniería

Programa de Maestría en Proyectos de Desarrollo Sostenible

Bogotá D.E., Colombia

16 de Noviembre del 2025

Nota de aceptación:

Firma del jurado

Firma del jurado

Firma del director del trabajo de grado

Bogotá D.E., 16 de Noviembre del 2025

A las mujeres más importantes de mi vida:
Soledad, Rosa, Marce y Amelia.
Por ser mi pasado, presente y futuro.

Resumen

En este momento la humanidad se enfrenta a una gran crisis ambiental que requiere acciones y políticas urgentes. Para abordar este desafío, se han establecido acuerdos internacionales que han buscado generar incidencia y compromisos por parte de diversos sectores en relación con el cambio climático, promover prácticas empresariales sostenibles y reducir el impacto negativo en el medio ambiente, acuerdos como el Pacto Mundial de las Naciones Unidas, los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), el Acuerdo de París y el Protocolo de Kioto permite generar compromisos por parte del Estado y la sociedad civil.

En Colombia, se ha puesto en marcha el Plan Nacional de Negocios Verdes para impulsar empresas y negocios sostenible, así como el impacto entre diferentes actores, fomentar la sostenibilidad y la economía. Además de este a nivel nacional se han promovido otras leyes y reglas ambientales para que empresas puedan competir en un mercado global, pero a su vez adopten prácticas sostenibles y una responsabilidad social y ambiental.

Ante esta situación, existe una creciente demanda de asesoramiento en la formulación y desarrollo de proyectos sostenibles para ayudar a las empresas a competir, cumpliendo con las regulaciones ambientales y reducir su huella ecológica. Esto presenta una oportunidad para consultores especializados en Proyectos y sostenibilidad, que pueden ofrecer servicios innovadores y diferenciarse en el mercado. Por tanto, la propuesta para la creación de una empresa especializada en consultoría en desarrollo de proyectos con enfoque en la sostenibilidad responde a esta necesidad y busca contribuir a un futuro más sostenible, de allí que *Consultorías, proyectos & Sostenibilidad* buscara ofrecer soluciones innovadoras y eficientes para cada necesidad de los clientes, generando la mayor rentabilidad posible, sin detrimento del bienestar de la comunidad y el menor impacto en el medio ambiente.

Tabla de contenido

Índice de tablas	10
Introducción.....	11
Naturaleza del proyecto.....	16
Análisis del Sector.....	18
<i>Análisis del Macroentorno de PESTEL</i>	18
<i>Segmento de los clientes</i>	22
<i>Propuesta de Valor</i>	23
<i>Análisis DOFA Estratégico</i>	23
<i>Modelo de Negocio</i>	27
<i>Análisis de la Competencia</i>	31
Estudio de mercado	34
<i>Validación propuesta de valor</i>	34
<i>Análisis del cliente frente a la propuesta de valor</i>	34
<i>Objetivos del estudio de mercado</i>	36
<i>Recolección de Información del mercado</i>	38
<i>Población y cálculo de la muestra</i>	38
<i>Resultados de las encuestas</i>	40
<i>Comportamientos del Consumidor</i>	45
<i>Tendencias de Crecimiento y Oportunidades en el Mercado</i>	46
<i>Determinación Potencial y Mercado objetivo</i>	46

<i>Estrategia y Plan de Introducción de Mercado</i>	<i>48</i>
<i>Creación de conciencia y educación del mercado</i>	<i>48</i>
<i>Segmentación del mercado y oferta de servicios</i>	<i>49</i>
<i>Propuesta de valor diferenciada</i>	<i>49</i>
<i>Estrategias de mercadeo</i>	<i>49</i>
<i>Presupuesto de Marketing</i>	<i>51</i>
<i>Conclusiones del Estudio del Mercado</i>	<i>52</i>
<i>Aspectos Técnicos</i>	<i>54</i>
<i>Micro y Macro localización.....</i>	<i>54</i>
<i>Razón Social, Tamaño y Ubicación de la Empresa.....</i>	<i>55</i>
<i>Ficha Técnica del servicio.....</i>	<i>56</i>
<i>Estructura de personal.....</i>	<i>57</i>
<i>Normas de Calidad.....</i>	<i>58</i>
<i>Ciclo de Vida del Producto.....</i>	<i>59</i>
<i>Flujograma del Proceso.....</i>	<i>60</i>
<i>Inversiones Necesarias.....</i>	<i>61</i>
<i>Proyecciones de Ventas y Rentabilidad</i>	<i>63</i>
<i>Conclusiones del Estudio de Viabilidad Técnica</i>	<i>66</i>
<i>Aspectos Organizacionales y Legales.....</i>	<i>67</i>
<i>Misión</i>	<i>67</i>
<i>Visión.....</i>	<i>67</i>

<i>Principios</i>	67
<i>Normatividad Empresarial (Constitución de la Empresa)</i>	68
<i>Normatividad Tributaria</i>	69
<i>Normatividad Técnica (Permisos y Licencias)</i>	70
<i>Normatividad Laboral</i>	70
<i>Normatividad Ambiental</i>	70
Enfoque hacia la Sostenibilidad	72
Conclusiones	74
Referencias	76

Indice de Figuras

Figura 1 objetivos de desarrollo sostenible-ODS.....	12
Figura 2 Análisis del Macroentorno de Pestel	19
Figura 3 Cinco fuerzas de Poder.....	20
Figura 4 Segmento de los clientes	22
Figura 5 Propuesta de valor	23
Figura 6 Modelo de negocio de Canvas	27
Figura 7 Servicios de consultoría	40
Figura 8 Tipos de consultoría.....	40
Figura 9 Frecuencia servicios de consultoría	41
Figura 10 Empresas que prestaron servicio de consultoría.....	42
Figura 11 Resultados servicios de consultoría	42
Figura 12 Disposición contratar servicios de consultoría.....	43
Figura 13 Servicios de consultoría de interés.....	43
Figura 14 Rango de precios estimados.....	44
Figura 15 Tipo de empresa	44
Figura 16 Tamaño de la empresa	45
Figura 17 Análisis del tamaño del mercado de la consultoría en la Región	47
Figura 18 Modelo del embudo para implementación estrategias.....	49
Figura 19 Micro y macro localización	54
Figura 20 Tipos de paquetes de Consultorías.....	57
Figura 21 Organigrama	58

Figura 22 Flujo del servicio de Consultoría	61
--	----

Índice de tablas

Tabla 1 Análisis DOFA	26
Tabla 2 Análisis de necesidades y servicios ofrecidos.....	29
Tabla 3 Aspectos de propuestas Consultoría.....	34
Tabla 4 Tamaño de la muestra	39
Tabla 5 Presupuesto de marketing	51
Tabla 6 Ciclo de vida de la consultoría	59
Tabla 7 Presupuesto de inversión inicial.....	62
Tabla 8 Presupuesto de ventas	63
Tabla 9 Presupuesto de ingresos y costos	64
Tabla 10 Estado de resultados	64
Tabla 11 Balances generales	65
Tabla 12 Evaluación financiera.....	65
Tabla 13 Figura legal.....	68
Tabla 14 Costos de constitución.....	69
Tabla 15 Aspectos tributarios	69

Introducción

El presente informe tiene como objetivo analizar la viabilidad de la creación de una empresa de consultoría especializada en la formulación y evaluación de proyectos con enfoque en sostenibilidad. La Iniciativa surge al identificar una brecha en el mercado actual, la ausencia de firmas consultoras que combinen la evaluación de proyectos y el conocimiento especializado en las tres dimensiones de la sostenibilidad, la ambiental, la social y la económica; esto es, la importancia de elaborar la evaluación de los proyectos, garantizando el cumplimiento de Normas ambientales, pero también la Creación de valor compartido a través de la propuesta de proyectos que generen un impacto positivo y cuantificable, con el medio ambiente y con la comunidad vecina. Es por ello, que a continuación se desarrollan los antecedentes, la problemática existente en el mercado, los objetivos de la empresa y la propuesta de valor que se ofrece.

El proyecto se inicia con el capítulo Naturaleza y Estrategia del Proyecto, donde se describe el origen y la idea central del negocio, seguido de un exhaustivo Análisis del Sector industrial del Valle del Cauca, que incluye el estudio del macroentorno (PESTEL), la competitividad de la industria (Porter), la matriz DOFA y la definición del Modelo de Negocio (Canvas). Posteriormente, el Estudio de Mercado valida la propuesta de valor mediante la utilización de encuestas y establece las proyecciones del mercado objetivo.

La tercera sección, dividida en Aspectos Técnicos y Financieros, detalla la micro y macro localización, la logística operativa y las fichas técnicas de los servicios, para luego presentar las proyecciones financieras y la evaluación de rentabilidad. Finalmente, el capítulo de Aspectos Organizacionales y Legales define los elementos misionales y administrativos, el enfoque de sostenibilidad, y el marco normativo pertinente (tributario, empresarial, laboral y ambiental).

Ahora bien, la gran preocupación por la crisis ambiental ha generado que muchos países y organizaciones tomen medidas para disminuir el impacto de actividades humanas

en el planeta a través de acuerdos internacionales, políticas y programas que generen una responsabilidad ambiental. Algunos de esos acuerdos es el Pacto Mundial de las Naciones Unidas, una iniciativa voluntaria que planteó en el 2015, 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) con el fin de transformar el mundo para 2030 tomando diversas áreas como la desigualdad, el cambio climático, la gobernabilidad y la sostenibilidad. Los cuales se presentan en la figura 1

Figura 1 objetivos de desarrollo sostenible-ODS



Nota: Imagen de la página oficial de Naciones Unidas

Otros de los acuerdos internacionales es el Acuerdo de París y el protocolo de Kioto que buscan mitigar la acción climática frente al calentamiento global. A nivel nacional, Colombia ha implementado el Plan Nacional de Negocios Verdes para fomentar el desarrollo de bienes y servicios con impacto ambiental positivo. Además, la legislación ambiental y normas ISO como la 14001 y 26000 que establece un marco legal y normativo para la gestión ambiental y la responsabilidad social de las empresas.

Si bien el concepto de sostenibilidad es de los años 80, es hasta menos de dos décadas cuando los países asumieron un compromiso político, convirtiéndolo en un factor clave a nivel social, económico y financiero. Es así como hoy, las empresas contemplan la

sostenibilidad dentro de sus estrategias, mejorando su rentabilidad y competitividad y generando acciones de impacto positivo en las comunidades y por supuesto en el medio ambiente.

El auge del emprendimiento a nivel mundial, y en particular en Colombia, presenta una oportunidad para promover la sostenibilidad en las nuevas empresas. Según el Monitoreo Global de Emprendimiento (2025) refiere que Colombia se destaca como líder en actividad emprendedora en América Latina. No obstante, plantea la necesidad de sistemas de apoyo más sólidos, como asistencia financiera, formación y mentoría, para ayudar a mitigar los riesgos y fomentar el emprendimiento.

Los ODS no solo se ha convertido en una obligación y requisito para las entidades y empresas del Estado, planeas o políticas, sino para organizaciones, empresas privadas y emprendimientos que desean acceder a financiamiento, proyectos o posicionarse como actores que tienen impacto e incidencia. Entonces, el crecimiento empresarial debe ir necesariamente acompañado de prácticas sostenibles y para ello se evidencia una necesidad creciente de asesoramiento en sostenibilidad, que permita a las empresas integrar prácticas responsables en sus modelos de negocio, cumplir con las regulaciones ambientales y acceder a financiamiento verde.

Este nuevo marco regulatorio y el aumento y la complejidad de las regulaciones ambientales, hacen que las empresas requieran el servicio de Consultoría para evaluar si cumplen los requisitos de negocio verde para acceder a los Incentivos del Plan Nacional de Negocios verdes, o para acceder a la financiación a proyectos verdes del Plan de Taxonomía Verde de Colombia y otros Planes Nacionales que buscan otorgar incentivos y créditos flexibles con menores tasas de interés.

Específicamente el Servicio de la Consultoría de empresas y proyectos, puede canalizarse hacia el cumplimiento de los requisitos de las líneas de crédito verde de Bancoldex, Findeter, Banco Agrario y Findeter, que son destinadas a los proyectos que estén alineados con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), el crecimiento de los criterios ESG (Ambientales, Sociales y de Gobernanza), de Adaptación al Cambio Climático, de Economía circular, gestión de residuos, eficiencia energética, etc.

Dentro de los objetivos del presente proyecto se planteó desarrollar un estudio de viabilidad para la creación de una empresa de consultoría especializada en la formulación

y evaluación de proyectos con enfoque en sostenibilidad. Por tanto, y para dar respuesta se requiere de analizar el mercado de consultoría en sostenibilidad en Colombia, identificar las necesidades y demandas de las empresas en materia de sostenibilidad, definir la propuesta de valor y los servicios que ofrecerá la empresa de consultoría, así como establecer la estructura organizacional y el plan de negocio de la empresa, evaluar la viabilidad financiera y económica de la empresa y desarrollar una propuesta de valor.

La empresa de consultoría se especializará en ayudar a emprendedores y empresarios colombianos a:

- Alinear sus negocios con los ODS: Identificando oportunidades y desafíos para integrar la sostenibilidad en sus modelos de negocio.
- Desarrollar estrategias de sostenibilidad: Creando planes de acción personalizados para reducir su impacto ambiental y social.
- Obtener certificaciones: Ayudando a las empresas a cumplir con los estándares internacionales de sostenibilidad y obtener reconocimientos.
- Acceder a financiamiento verde: Conectando a los emprendedores con fuentes de financiamiento especializadas en proyectos sostenibles.

Finalmente, la creación de una empresa de consultoría especializada en sostenibilidad se presenta como una oportunidad de negocio prometedora en el contexto actual. La creciente demanda de asesoramiento en sostenibilidad por parte de las empresas, el auge del emprendimiento en Colombia y la necesidad de cumplir con los ODS y acceder a financiamiento verde son factores que impulsan la viabilidad de esta iniciativa.

El estudio de viabilidad permitirá analizar en detalle el mercado, definir la propuesta de valor y establecer un plan de negocio sólido para la empresa de consultoría. Se espera que este análisis confirme el potencial de la empresa para generar valor para sus clientes y contribuir al desarrollo sostenible del país.

En resumen, el Propósito empresarial mayor de Consultorías, Proyectos & Sostenibilidad se centra en servir de vehículo de las empresas colombianas ante la Transición Energética, Circular y regulatoria, transformando sus obligaciones de cumplimiento ambiental y social en una ventaja competitiva y rentable. No solo es evitar

las multas, sino que las empresas puedan acceder de manera efectiva a financiación verde, y que también moneticen su política de sostenibilidad mediante la adopción de modelos de negocios verdes y la estructuración de proyectos de impacto positivo en el medio ambiente y en la comunidad.

Naturaleza del proyecto

La idea de crear la firma Consultorías, Proyectos & Sostenibilidad surge de la trayectoria y el compromiso con la sostenibilidad de su fundador, el **Ingeniero Civil Rafael Eduardo Laverde Diaz**, quien cuenta con una sólida formación como especialista en Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, y su participación en incubadoras de emprendimiento como Funda empresa y Fundación Carvajal, donde brindó asesoría técnica y acompañamiento a pequeños empresarios.

Es así como, despertó su interés por apoyar a emprendedores y empresarios en la creación y consolidación de negocios sostenibles. La participación en la Maestría de Proyectos de Desarrollo Sostenible ha proporcionado al Ingeniero Laverde las herramientas y conocimientos más avanzados para brindar una asesoría integral y de vanguardia.

Es en este contexto donde surge la visión de crear una empresa especializada en *Consultorías, Proyectos & Sostenibilidad*, que responda a la creciente demanda de soluciones innovadoras y responsables con el medio ambiente y la sociedad. La creación de *Consultorías, Proyectos & Sostenibilidad* se da en un momento crucial, en el que la sostenibilidad se ha convertido en un factor clave para el éxito de cualquier proyecto. La empresa busca ser un aliado estratégico para los empresarios del Valle del Cauca que desean construir un futuro próspero y sostenible, se espera en los próximos años brindar apoyo con alternativas sostenibles a otros empresarios de otras ciudades del País.

Con un equipo sólido, compuesto por expertos en temas empresariales y ambientales y una visión clara, se espera posicionarse como un referente en consultoría de proyectos y sostenibilidad, comprometida con el éxito de sus clientes y la construcción de un futuro mejor para todos.

Es así como *Consultorías, Proyectos & Sostenibilidad* espera ofrecer servicios de consultoría de alta calidad que satisfagan las necesidades y expectativas de los clientes, contribuyendo al desarrollo sostenible a través de los proyectos en los que se participe.

Construir una marca sólida y reconocida en el mercado de consultoría en proyectos y sostenibilidad, atrayendo clientes con un servicio personalizado, un adecuado seguimiento de los proyectos y una búsqueda permanente de oportunidades de colaboración a largo plazo.

Para atender las necesidades del segmento de clientes de empresas industriales, Agroindustriales y de la Construcción, se ofrecerá un portafolio de servicios de Consultoría a emprendedores, Consultorías empresariales y Consultorías Ambientales y de Sostenibilidad.

La nueva empresa se llamará Consultorías, Proyectos & sostenibilidad, declarando en su nombre los servicios que se prestarán y su enfoque principal, sus oficinas estarán ubicadas inicialmente en el sector de Menga, al norte de Cali, por su cercanía con el aeropuerto y la zona industrial del municipio de Yumbo.

Inicialmente el nicho del mercado de la zona industrial y agroindustrial del Valle cuenta con unas 115.915 empresas registradas, de las cuales son 12.800 empresas de tipo industrial, 5.204 empresas de la construcción y 2.013 empresas agroindustriales, lo anterior según los datos de la Cámara de Comercio de Cali.

Con la metodología del TAM SAM SOM, que considera el Mercado total disponible, el mercado que la empresa podría atender, considerando su capacidad y la porción del mercado que la empresa de Consultorías puede captar inicialmente, se ha estimado que para atender apenas un 0.5 % del nicho del mercado y utilizando el Simulador Financiero de la Universidad EAN se espera tener unos ingresos para los primeros 5 años de \$ 362.500.000, 417,926.250, 493.738.071, 590.510.733 y 722.785.138 de pesos. Lo anterior con una inversión de \$ 99.537.500 de pesos, prevista para softwares, muebles oficina y capital de trabajo para funcionamiento los primeros 3 meses.

De la simulación financiera se obtiene un VPN de \$ 47.181.017 y una TIR del 48.39 %, valores que junto con el nivel de ingresos permite validar la factibilidad financiera del proyecto de creación de la empresa de Consultorías.

Po último, se cuenta con al poyo de profesionales especializados en áreas como Finanzas, Proyectos, medio Ambiente y Sostenibilidad para cumplir con los objetivos empresariales de la empresa Consultorías.

Cumpliendo con todo lo anterior se espera obtener beneficios sostenibles a largo plazo, con tarifas competitivas, aumentado los ingresos año tras año, con nuevos clientes, ampliando la oferta de servicios y expandiéndose a nuevos mercados.

Análisis del Sector

Los ODS al 2030 no pueden lograrse sin el aporte y el compromiso del sector empresarial, ya que este es parte importante del crecimiento económico del país; pero a su vez las empresas también necesitan de las herramientas de los ODS para aumentar sus oportunidades de negocio y crecimiento, acceso a recursos, innovación e impacto en el sector.

En un estudio realizado por la Views Corporation, Kreab Colombia y GlobalNews Group (2024) señalan que el 57,4% de las empresas tienen una política definida, sin embargo, un 42,6% de empresas que no han entrado en el proceso de establecer este tipo de políticas lo cual dificulta el cumplimiento de objetivos y estrategias para identificar y gestionar adecuada y oportunamente sus impactos ambientales y sociales.

Análisis del Macroentorno de PESTEL

Acorde a la idea de creación de la empresa de Consultorías se adelanta el análisis de los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y Legales que caracterizan la situación actual del país y la forma como pueden afectar el éxito en la operación de la empresa a la hora de prestar los servicios de Consultoría.

Políticos: Se refiere las políticas de sostenibilidad que promueve el gobierno Nacional de apoyo al desarrollo sostenible, la economía circular y energías renovables, a través de incentivos fiscales para las empresas que desarrollen proyectos sostenibles. Se presentan una oportunidad de Consultoría a los clientes para que puedan acceder a estos beneficios.

Económicos: El valle del Cauca cuenta con un fuerte sector Agroindustrial, logístico y de servicios, gracias a sus características geográficas y la cercanía. No obstante, la mayoría de estas empresas agroindustriales requieren de consultoría en la optimización de procesos y cumplimiento ambiental. Por otro lado, la existencia de líneas de crédito verde disponibles para la región genera una oportunidad de inversión.

Sociales: Existe una fuerte presión de la sociedad civil y las comunidades por la responsabilidad social y ambiental, por tanto, las empresas requieren de consultoría en

esta área para mejorar su reputación y cumplir con las regulaciones. De igual manera la región ha sido recientemente golpeada por conflictos de índole social, producto de la marcada desigualdad y pobreza, que requieren de incluir el riesgo social en el los proyectos.

Tecnológicos: El auge del Big Data y la necesidad de digitalización de los procesos en los sectores agroindustriales, lo que permite ofrecer servicios complementarios de monitoreo ambiental, optimización de procesos, modelado energético y simulaciones impactos, entre otros.

Ambientales: Se consideran la legislación ambiental, la disponibilidad de recursos naturales, principalmente hídricos, en gran parte porque la agroindustria depende del riego y por ende del Río Cauca y sus afluentes. Así mismo el riesgo climático está presente con el tema de las sequías o inundaciones que impactan directamente en la agroindustria.

Legales: se incluye las Leyes de cumplimiento ambiental, el trámite de licencias ambientales, y las Normas vigentes en la contratación de servicios y la protección de datos.

Figura 2 Análisis del Macroentorno de Pestel

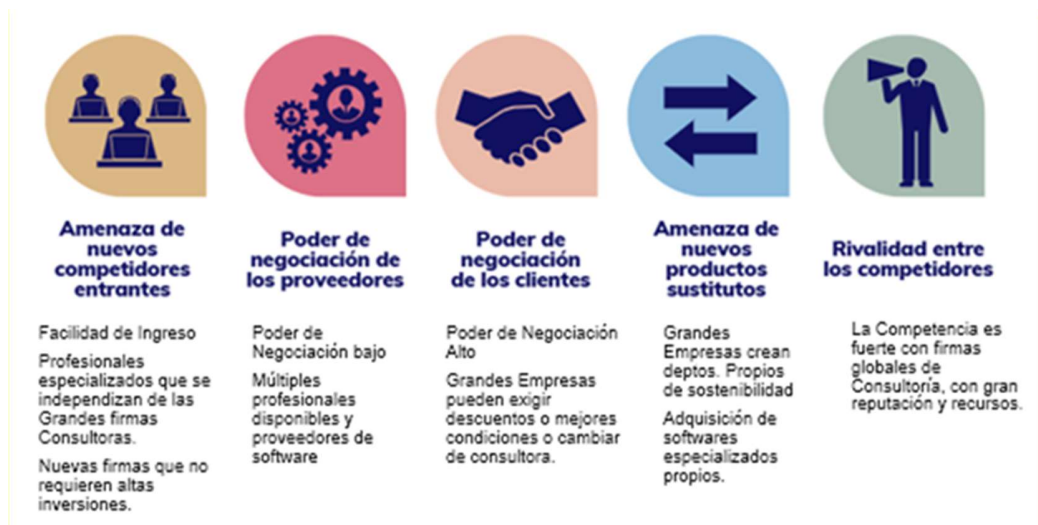


Nota: elaboración propia

Análisis de la Cadena de Valor de Porter

A continuación, se presenta el análisis según la metodología de Porter, en donde se tuvieron en cuenta la Amenaza por ingreso de nuevos competidores o nuevos productos sustitutos, así como el poder de negociación de los clientes y proveedores,

Figura 3 Cinco fuerzas de Porter



Nota: elaboración propia a partir de la metodología de Porter

En el análisis de la cadena de valor, utilizando la metodología de las cinco fuerzas de Porter, tenemos:

Amenaza de los Competidores: En general se tiene una gran facilidad para ingresar en el mercado de la Consultoría, ya que no es necesario realizar inversiones iniciales importantes, los profesionales especializados adscritos a una firma consultora de renombre, pueden independizarse y aprovechar su experiencia a un menor costo y el mercado de la sostenibilidad se encuentra en crecimiento, por el auge de la regulación ambiental y las necesidades de las empresas de ingresar a nuevos mercados. Es necesario que *Consultoría, proyectos & Sostenibilidad* adquiera una reputación propia rápidamente y genere metodologías que se puedan patentar y obtener certificaciones de alto nivel en el mercado, mejor de carácter internacional.

Poder de Negociación de los Proveedores: En este caso los proveedores son los profesionales especializados, los laboratorios y proveedores de softwares, cuyo poder de negociación puede ser bajo, ya que generalmente hay múltiples proveedores y profesionales disponibles en el mercado. No obstante, es necesario crear una propuesta de valor atractiva para retener a los mejores profesionales y obtener los mejores softwares disponibles en el mercado.

Poder de Negociación de los Clientes: Los clientes, en este caso las empresas Agroindustriales, Empresas de la Construcción y Emprendedores tienen una fuerte posición negociadora, que les permite cambiar de consultora fácilmente y en el caso de las grandes Empresas normalmente exigen descuentos y mejora de las condiciones al momento de negociar con las firmas Consultoras, que han venido utilizando en el pasado.

Se requiere de la prestación de un servicio altamente personalizado y especializado para generar fidelización con los primeros clientes.

Amenaza de productos sustitutos: Las grandes empresas han optado por desarrollar sus propios departamentos de sostenibilidad para no depender de firmas consultoras externas y la adquisición de softwares especializados para el cálculo de los impactos ambientales y la generación de los informes. La firma Consultorías, proyectos y Sostenibilidad debe concentrarse en mostrar a los clientes el ahorro y efectividad de contratar los servicios con la Consultora externa.

Rivalidad entre competidores: La Competencia es fuerte con presencia de firmas globales de Consultoría, con gran reputación y recursos. En el área de Ambiental y de la sostenibilidad existen pequeñas y medianas empresa ya establecidas, especializadas en Informes ESG y de medición de huella de carbono principalmente.

Sería importante implementar una promoción fuerte en el área de las consultorías de Formulación de Proyectos y de Emprendimiento, para buscar el ingreso en el mercado y un posicionamiento a mediano plazo.

Segmento de los clientes

La Situación actual del segmento de los clientes potenciales para la prestación de los servicios de Consultorías empresariales, de proyectos y sostenibilidad, determinado en empresas agroindustriales, como Ingenios azucareros, empresas de la construcción, como plantas de asfalto y pequeños emprendedores, permitió realizar el diagnostico acerca de las necesidades, actividades y las causas que les generan dolores.

Figura 4 Segmento de los clientes

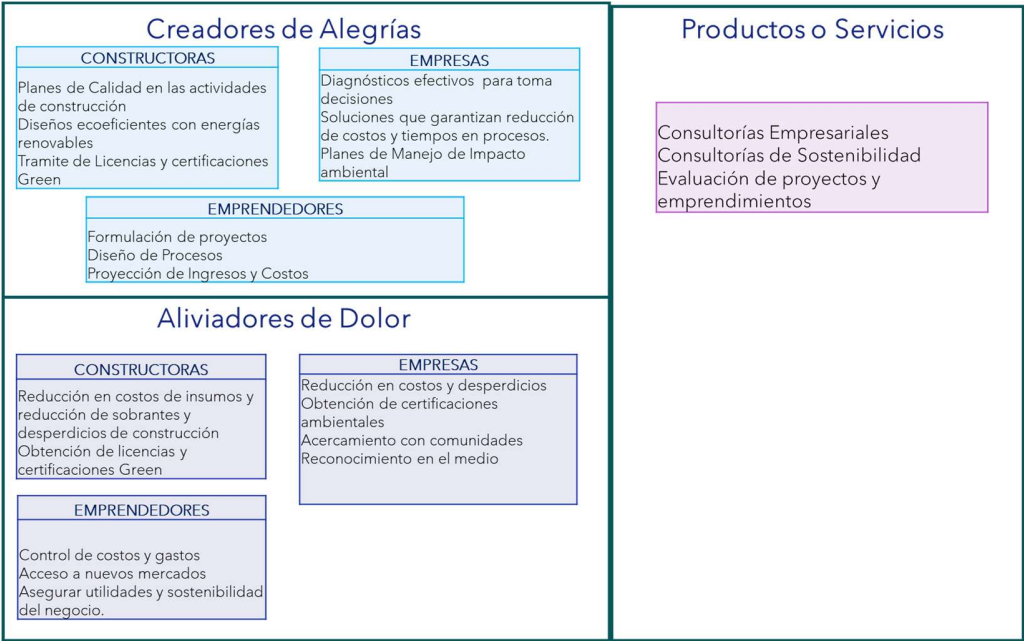


Nota: elaboración propia

Propuesta de Valor

El conocimiento del segmento de los clientes potenciales permitió diseñar las estrategias y diseñar los servicios que vendrían a atender sus necesidades y aliviar sus dolores.

Figura 5 Propuesta de valor



Nota: elaboración propia

Análisis DOFA Estratégico

En cuanto a las oportunidades presentes en el mercado, se tiene: La Creciente demanda de sostenibilidad: La preocupación global por el cambio climático y la sostenibilidad impulsa a las empresas a buscar soluciones y prácticas más responsables. Esto genera una alta demanda de consultores especializados en proyectos y sostenibilidad.

Incentivos gubernamentales: Las políticas y regulaciones gubernamentales que promueven la sostenibilidad, como los incentivos tributarios y las facilidades de financiamiento en Colombia, crean un entorno favorable para las empresas consultoras que ofrecen servicios en esta área.

Apertura de mercados: La globalización y la apertura de fronteras permiten a las empresas consultoras expandir sus servicios a nuevos mercados y colaborar con empresas internacionales en proyectos de sostenibilidad.

Desarrollo de tecnologías: Las nuevas tecnologías, como la inteligencia artificial y el análisis de datos, ofrecen herramientas innovadoras para mejorar la eficiencia y la efectividad de los proyectos de sostenibilidad, lo que representa una oportunidad para las empresas consultoras que las implementan.

Conciencia social: Los consumidores y la sociedad en general están cada vez más conscientes de la importancia de la sostenibilidad. Esto influye en las decisiones de compra y en la reputación de las empresas, lo que aumenta la necesidad de consultoría en esta área.

Respecto de las amenazas está presente la Competencia: El creciente interés en la sostenibilidad ha llevado a la aparición de nuevas empresas consultoras, lo que aumenta la competencia en el mercado.

Resistencia al cambio: Algunas empresas pueden mostrar resistencia al cambio y a la adopción de prácticas sostenibles, lo que dificulta la labor de los consultores.

Falta de recursos: Las pequeñas y medianas empresas pueden carecer de los recursos financieros y humanos necesarios para implementar proyectos de sostenibilidad, lo que limita su capacidad para contratar consultores.

Incertidumbre económica: La volatilidad económica y la incertidumbre política pueden afectar la inversión en proyectos de sostenibilidad y, por lo tanto, la demanda de consultoría.

Regulaciones cambiantes: Las regulaciones ambientales y laborales están en constante evolución, lo que exige a las empresas consultoras mantenerse actualizadas y adaptar sus servicios a los nuevos requisitos.

En cuanto a las Fortalezas se tiene:

Contar con un nicho de mercado objetivo especializado en la Gestión de Proyectos y la Sostenibilidad permite diferenciarse de las Empresas consultoras del mercado puramente ambientales o de gestión empresarial.

Los proyectos sostenibles se presentan a menudo en varias fases, de diagnóstico, formulación, implementación y evaluación, lo que permite establecer contratos a mediano y largo plazo durante cada fase del desarrollo de los proyectos.

La gestión de proyectos y sostenibilidad además de ayudar a los clientes a acceder a los incentivos gubernamentales y las líneas de crédito verde facilitara a la misma empresa Consultora a auto - implementar medidas de eficiencia energética, de manejo de residuos y otras medidas de negocio verde para acceder a las mismas fuentes de financiamiento verde, necesarias en las siguientes etapas de crecimiento esperado y de expansión a otras zonas del país.

En cuanto a las debilidades, la nueva empresa de Consultorías, tendrá como retos:

Consolidar y mantener un equipo multi disciplinario con experiencia en la Gestión de Proyectos, en Normativas ESG y en ciencias ambientales y sociales, profesionales que suelen ser escasos en el mercado laboral.

El proceso de darse a conocer y de convencer a los potenciales clientes puede llevar tiempo, lo que representa un reto financiero para la nueva empresa.

En la situación actual de incertidumbre por la que atraviesa el país, se puede dificultar la toma de decisiones de las empresas a la hora de invertir en los servicios de Consultoría.

Po tratarse de una empresa nueva en el mercado, se necesita tiempo mientras se logra reputación y un portafolio de casos de éxito.

Al considerar estas Debilidades, oportunidades, Fortalezas y amenazas, las empresas consultoras en proyectos y sostenibilidad pueden desarrollar estrategias más efectivas para enfrentar los desafíos del mercado y aprovechar al máximo su potencial de crecimiento.

Tabla 1 *Análisis DOFA*

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
La Creciente demanda de sostenibilidad:	Presencia de una fuerte Competencia
Incentivos gubernamentales	Resistencia al cambio
Apertura de mercados	Falta de recursos
Desarrollo de tecnologías	Regulaciones cambiantes
Conciencia social	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
Nicho de mercado especializado	Dependencia de capital humano especializado
Potencial de ingresos recurrentes	Largo ciclo del ciclo de ventas inicial
Acceso a financiamiento preferencial	Sensibilidad a la situación económica del país
Propuesta de valor atractiva	La carencia de credibilidad en el mercado

Nota: elaboración propia

Modelo de Negocio

A continuación, se presenta gráficamente, con el modelo de Negocio Canvas y de manera resumida: el segmento de clientes, la propuesta de valor, los canales de llegada a los clientes potenciales, las fuentes de ingreso y la estructura de costos.

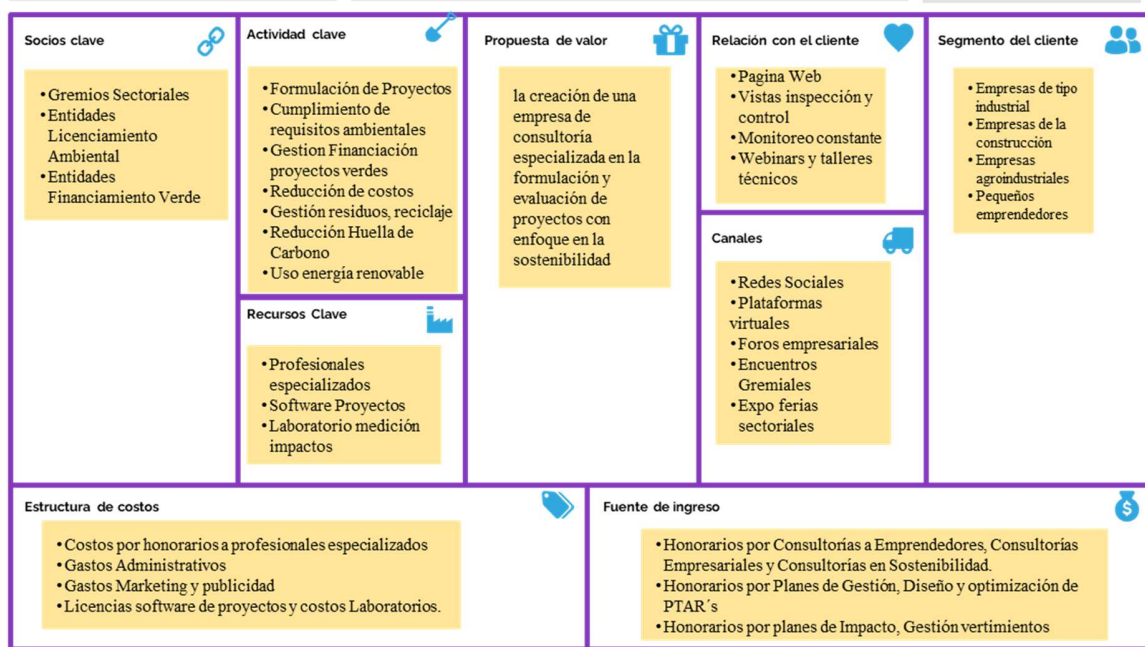
Figura 6 Modelo de negocio de Canvas

Consultorias, Proyectos & Sostenibilidad

Inversión: \$ 99,537,500

Proyección Ingresos Primer Año: \$ 362,500,000

Fecha: 16 nov 25



Nota: elaboración propia

En la actualidad se adelantan actividades exploratorias con clientes potenciales, tales como plantas de asfalto, ingenios azucareros y pequeños emprendedores, de igual manera se trabaja en el registro de consultores especializados en áreas empresariales y ambientales, para consolidar un equipo suficiente para atender las necesidades de los potenciales clientes.

Consultorías, Proyectos & Sostenibilidad abrirá su primera sede en Centro Empresa, se trata de un complejo empresarial de oficinas, ubicado en Menga, al norte de Cali, Su ubicación es estratégica por su cercanía con el aeropuerto y con el Municipio de

Yumbo, conocido como la capital industrial del Valle debido a las más de 2000 fábricas asentadas en su territorio y cuenta con instalaciones modernas, capacidad de 1.200 parqueaderos, salones de convenciones, cafeterías, restaurantes, salas de reuniones, seguridad y comodidad de realizar transacciones comerciales internamente debido al gran número de empresas que tienen sede allí.

En cuanto al tamaño del mercado de los potenciales clientes en el departamento del Valle del Cauca, se sabe que se cuenta con una economía diversificada en la que la industria juega un papel fundamental:

Agroindustria: El Valle del Cauca es una región agrícola importante, y la agroindustria es uno de sus principales motores económicos. Se destacan empresas productoras de azúcar, café, frutas, hortalizas y otros productos agrícolas transformados.

Industria manufacturera: El departamento cuenta con una variedad de industrias manufactureras, incluyendo empresas de alimentos, bebidas, textiles, confecciones, calzado, productos químicos, metalmecánica y otras.

Industria de servicios: El sector de servicios es cada vez más importante en la economía del Valle del Cauca. Se destacan empresas de tecnología, logística, turismo, salud, educación y servicios financieros, entre otros.

Según el Informe de tejido empresarial de la Oficina Estudios Económicos Noviembre de 2024 del ministerio de Comercio, Industria y Turismo en el Valle del Cauca se tienen cerca de 140.000 empresas con Matrícula renovada y 525.000 micronegocios (max. 9 personas ocupadas) lo que corresponde al tamaño total del sector.

En el departamento del Valle del Cauca hay 13 ingenios azucareros y seis de ellos tienen plantas de bioetanol. Providencia, Incauca, Ingenio Riopaila, Manuelita, Mayagüez, La Cabaña, La Carmelita, Central Tumaco, Meléndez, Pichichi, San Fernando y Central Castilla y María Luisa,

Se tienen también empresas del sector de la producción de materiales para la construcción como: Eternit, Cemex, Pavco, Cementos Argos, Ladrillera San Benito, Sidoc, Alumina, Impadoc y plantas de producción de agregados y asfalto.

Al considerar los diferentes sectores económicos presentes en el Valle del Cauca y Sur occidente del País, es importante articular sus necesidades y la propuesta de Servicios que prestara la firma Consultora:

Tabla 2 *Análisis de necesidades y servicios ofrecidos*

SECTOR	NECESIDAD	SERVICIO OFRECIDO
AGROINDUSTRIA	Gestión del recurso Hídrico Gestión de residuos y subproductos Cumplimiento Normas Ambientales Huella Ambiental, hídrica, suelos	Asesoría Cumplimiento Normas Gestión sostenible y eficiencia Certificación Ambientales Análisis Ciclos de Vida Reportes ESG
CONSTRUCTORAS	Licenciamiento Ambiental Mitigación de Impactos Compensaciones ambientales Gestión de RCD Gestión Recurso Hídrico	Servicios de Licenciamiento Tramite de Permisos y Licencias Planes de Manejo Ambiental Planes de Gestión de RCD
INDUSTRIA	Gestión de vertimientos PTAR Control de Emisiones Gestión de residuos peligrosos Cumplimiento Normativo Adopción de estándares ESG	Estudios de Impacto Ambiental Diseño y optimización PTAR Monitoreo de Emisiones Gestión Integral de Residuos Inventario de Gases Efecto Invernadero Planes de Mitigación
EMPRENEDORES	Formalización y Legalización Formulación de proyectos Evaluación de proyectos Acceso a mercados	Servicios de Formalización Check-up legal Formulación de proyectos Evaluación de proyectos Estudio de Mercados Planes estratégicos

Nota: elaboración propia

La propuesta de la firma *Consultorías, Proyectos & sostenibilidad* se destaca por: tener una especialización profunda y conocer a fondo los desafíos y oportunidades de sectores específicos, como el de infraestructura, producción, planes de manejo ambiental, lo que permite ofrecer soluciones personalizadas, altamente efectivas y en general se trata de tratar cada proyecto con el mayor rigor, en cuanto a sus alcances, cronogramas y presupuestos, ofreciendo el mayor rendimiento económico o la mayor reducción de costos posible, junto con el retorno ambiental y social, asegurando que la inversión en sostenibilidad no sea un gasto, sino un generador de valor.

Mientras la consultoría tradicional trata la sostenibilidad como un requisito adicional, la propuesta de valor única será: inyectar en el ADN de cada proyecto: las metas de sostenibilidad ESG, asegurando una estructuración financiera verde desde el inicio, entregando proyectos financiables, medibles y de alto Impacto Estratégico.

Igualmente se tiene un enfoque en resultados: Más allá de elaborar informes, se acompaña a los clientes en la implementación de estrategias sostenibles que generan un impacto tangible en sus resultados financieros y operativos.

Se mantiene actualizada con las últimas tendencias y tecnologías, ofreciendo soluciones innovadoras. *Consultorías, Proyectos & Sostenibilidad* cuenta con expertos con amplia experiencia en el diseño y desarrollo de soluciones para la infraestructura y obras públicas, así como para el diseño y desarrollo de los retos climáticos y de sostenibilidad que enfrentan las empresas.

Los especialistas de cada área adaptan sus saberes y perspectivas a las necesidades específicas de cada cliente, entregando resultados tangibles y de fácil implementación y seguimiento y utilizando software especializados.

Entre otros se cuenta con:

- Rafael Laverde Díaz, Ing. Civil con especialización en Formulación de Proyectos y Maestría en proyectos de Desarrollo sostenible y más de 30 años de experiencia.

- Leonardo Gaviria Ingeniero Ambiental, con especialización en sostenibilidad y amplia experiencia en planes de impacto ambiental
- Jorge Murgeitio, Administrador de Empresas, con MBA en finanzas y amplia experiencia en el sector financiero.

Análisis de la Competencia

En Colombia, existen diversas empresas y profesionales que ofrecen servicios de consultoría en sostenibilidad. Algunos de los más destacados son:

Applus+ K2: Es una empresa de consultoría ambiental y de ingeniería, con una destacada trayectoria de más de 24 años de experiencia (desde su fundación en 1999 como K2 Ingeniería). Originalmente conocida como K2 Ingeniería, fue adquirida por el grupo global Applus+ en julio de 2022., se han posicionado como una de las principales organizaciones de consultoría ambiental en la región. Tienen sedes en Bucaramanga y Bogotá y han desarrollado proyectos importantes a nivel nacional en Colombia, como la operación del Centro de Monitoreo Aéreo Ambiental en el Aeropuerto Internacional El Dorado en Bogotá.

Applus+ K2 ofrece un portafolio completo de servicios que incluyen:

Consultoría Ambiental: Realizan estudios de impacto ambiental, mapas de ruido de ciudades, inventarios de emisiones atmosféricas, planes de manejo ambiental, y asesoría para el cumplimiento de normativas ambientales.

Monitoreo Ambiental: Ejecutan mediciones de calidad del aire, emisiones, aguas (domésticas, residuales, superficiales y subterráneas), suelos, ruido y meteorología. Cuentan con un laboratorio ambiental acreditado bajo la norma ISO 17025.

Ingeniería del Agua: Realizan diseños de plantas de tratamiento de aguas residuales, industriales y potables, gerencia de proyectos e interventorías, abarcando toda la cadena de valor del agua desde la formulación hasta la operación.

Integración de Tecnologías: Suministro, instalación y puesta en marcha de sistemas integrados para la medición de variables ambientales, incluyendo soluciones basadas en tecnología digital, internet de las cosas e inteligencia artificial.

Ingeniería Eléctrica: Aunque no tan detallado en las fuentes, se menciona como una de sus áreas de experiencia.

Casostenible: es una empresa de consultoría en gestión ambiental y sostenibilidad con sede en Bogotá, fundada en 2012, ofrece una amplia gama de servicios enfocados en la sostenibilidad empresarial, incluyendo:

Consultoría en Sostenibilidad: Desarrollo e implementación de estrategias de sostenibilidad, evaluación de riesgos, reportes de sostenibilidad (basados en estándares como GRI), y estructuración de modelos de abastecimiento sostenible.

Análisis de Ciclo de Vida (ACV): evaluación del impacto ambiental de productos o procesos, gestión en ecodiseño, la economía circular, el ecoetiquetado y los programas posconsumo.

Acciones frente al Cambio Climático: Brindan soluciones estratégicas para enfrentar los desafíos ambientales, cálculo de la huella de carbono, inventarios de gases de efecto invernadero (GEI), planes de mitigación y adaptación, y estrategias de compensación.

Gestión Ambiental Empresarial: Asesora en cumplimiento de la normativa ambiental, la implementación de sistemas de gestión ambiental, y el desarrollo de programas de eficiencia energética y gestión de residuos.

Construcción Sostenible: Participan en todas las etapas de proyectos de construcción de obras civiles, ofreciendo estudios ambientales (líneas base, planes de manejo ambiental), diseño de plantas de tratamiento de aguas residuales, estrategias de sostenibilidad para edificaciones, y gestión de trámites y licencias ambientales.

Proyectos Forestales: Se involucran en proyectos de aprovechamiento forestal, reforestación y reconfiguración paisajística.

GQI Consultores: Esta empresa ubicada en Cali, se dedica a la prestación de servicios de ingeniería y consultoría ambiental para la industria, así como estudios y capacitaciones ambientales, y la implementación y auditoría de sistemas de gestión ambiental. Sus líneas de servicio incluyen: estudios y monitoreos ambientales, evaluaciones del impacto ambiental de proyectos y actividades, gestión integral de

licenciamiento ambiental, estudios de impacto ambiental, planes de manejo ambiental, diagnósticos ambientales de alternativas, servicios arqueológicos y gestión del patrimonio cultural. Además de ello, consulta previa con comunidades étnicas, capacitaciones en diversas áreas ambientales, implementación/auditoría de sistemas de gestión ambiental y gestión de riesgos de proyectos.

Russell Bedford Colombia: Fundada en 1983 y con sede en Londres, es una de las 20 mejores redes de firmas de servicios profesionales a nivel mundial. Cuenta con una red de asociados en más de 100 países y aproximadamente 381 oficinas.

Sus servicios principales incluyen: revisoría fiscal y auditoría, asesoría en temas contables, implementación y migración de software contable, consolidación de estados financieros, y apoyo en la conversión a niif, servicios tributarios, servicios legales en la constitución, transformación, fusión y escisión de sociedades, asesoría corporativa permanente, finanzas corporativas y banca de inversión, diagnóstico y planeación financiera, y evaluación financiera de proyectos.

Sentido Verde: Una empresa B que ofrece servicios de eco-consultoría y apoya los procesos de sostenibilidad de las empresas.

Portafolio Verde: Un grupo dedicado a la innovación para el desarrollo sostenible que ofrece servicios de consultoría, formación y proyectos de inversión.

Maat: Esta empresa se enfoca en la ingeniería ambiental y gestión de residuos, y trabaja en la creación de soluciones innovadoras que impactan positivamente en la sociedad.

Fundesoemco: Desde 2010, esta organización ha reconocido la importancia crítica de abordar los desafíos ambientales y promover el desarrollo sostenible a través de proyectos ambientales innovadores y socialmente integradores.

Encubex Colombia: Aunque no se especializan exclusivamente en sostenibilidad, ofrecen consultorías enfocadas en generar procesos más rápidos, económicos, sostenibles y de alta calidad.

Estudio de mercado

Validación propuesta de valor

La propuesta de valor de la firma *Consultorías, Proyectos & Sostenibilidad* se destaca por brindar una consultoría especializada en sostenibilidad que ofrece soluciones personalizadas y a medida para las empresas.

Los puntos clave de la propuesta son:

Tabla 3 Aspectos de propuestas Consultoria

Especialización sectorial	Conocimiento para ofrecer soluciones efectivas
Enfoque en resultados	Implementar estrategias sostenibles
Innovación constante	Soluciones innovadoras y adaptadas al mercado
Digitalización	Uso de herramientas digitales
Equipo multidisciplinario	Abordar los desafíos y las necesidades de manera integral desde diversas áreas.
Servicios clave	Evaluación de impacto ambiental Análisis de ciclo de vida Productos y procesos Desarrollo de estrategias Creación de planes de acción personalizados Gestión de riesgos ambientales Identificación y mitigación de riesgos Comunicación y reporte Transmisión clara y concisa de resultados.

Nota: elaboración propia

Análisis del cliente frente a la propuesta de valor

En cuanto al perfil del empresario vallecaucano que según el Informe de tejido empresarial de la Oficina Estudios Económicos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2024) se tienen cerca de 140.000 empresas, destacándose el sector agroindustrial y las empresas del sector de la Construcción.

En el sector Agroindustrial del departamento del Valle del Cauca se encuentran empresas como: Colombina S.A., Harinera del Valle S.A., Italcol de Occidente S.A., Solla,

hay 13 ingenios azucareros: Providencia, Incauca, Ingenio Riopaila, Manuelita, Mayagüez, La Cabaña, La Carmelita, Central Tumaco, Meléndez, Pichichi, San Fernando y Central Castilla y María Luisa, Los ingenios azucareros del Valle del Cauca cuentan con una alta capacidad productiva, en muchos casos con poca modernización de sus procesos que presenta una gran oportunidad para adelantar consultoría en términos de optimización de procesos, conversión hacia la sostenibilidad y aprovechamiento de desechos, y en general la implementación de prácticas agrícolas sostenibles, inversión en energías renovables y desarrollo de programas de responsabilidad social y ambiental.

Se tienen también empresas del sector de la producción de materiales para la construcción, como el cemento, concreto y acero, hasta productos especializados como cerámicas y pinturas. Empresas como Eternit, Cemex, Pavco, Cementos Argos, Ladrillera San Benito, Sidoc, Alumina, Impadoc y plantas de producción de agregados y asfalto. Además, hay importantes empresas de otros sectores, como: Celsia Colombia, Gases de Occidente, Tecnoquímicas, Cartón de Colombia, Fábrica Nacional de Autopartes Fanalca y Colgate Palmolive compañía.

En cuanto a los perfiles socio culturales representativos de los 525.000 pequeños empresarios y emprendedores del Valle del Cauca, estos ayudan a identificar las características, intereses y tendencias para enfocar mejor los esfuerzos, para entender sus necesidades mejor. La metodología del mapa de empatía, permite entender el perfil de los emprendedores y empresarios, al igual que los hallazgos del GEM (2020) que afirman que la edad promedio de los emprendedores nacientes a nivel nacional se ubican en el rango entre 25 a 34 años promedio, en contraste las empresas analizadas evidencian que los emprendedores caleños se encuentran entre los 31 a 45 años. Esto indica que no necesariamente son personas recién graduados, sino que cuentan con más experiencia y tienen una trayectoria laboral. Tanto emprendedores tradicionales (55%) como innovadores (92,9%) manifiestan haber identificado una oportunidad de negocio y por esta razón emprendieron. Aunque es importante evidenciar que, de cara a los emprendedores tradicionales, se encuentran otros motivos, el más representativo es la necesidad de una fuente adicional de ingresos.

Lo anterior, evidencia una gran proyección para la Consultoría en Sostenibilidad en Colombia en especial porque existe una mayor conciencia del empresariado frente a los retos ambientales y sociales, al respecto Correa (2025) refiere que:

Las empresas han comenzado a tomar conciencia de que su éxito a largo plazo depende no solo de su rentabilidad, sino también de su capacidad para operar de manera responsable con el ambiente y su entorno. Lo anterior se debe, en parte, a las exigencias más altas de los consumidores y clientes, y de los inversionistas y socios comerciales que están priorizando a quienes demuestran un compromiso real con la sostenibilidad.

Objetivos del estudio de mercado

El estudio de mercado para la creación de Consultorías proyectos y sostenibilidad tendría varios objetivos principales, enfocados en validar la viabilidad y el potencial del negocio.

1. Validación de la demanda y segmentación del mercado:

- Identificar la existencia de una necesidad real: Determinar si existe una demanda suficiente para los servicios de consultoría en proyectos y sostenibilidad que la empresa planea ofrecer.
- Segmentar el mercado objetivo: Definir claramente los tipos de clientes potenciales (empresas, organizaciones gubernamentales, ONGs, etc.) y sus necesidades específicas.
- Evaluar la disposición a pagar: Determinar cuánto están dispuestos a pagar los clientes potenciales por los servicios ofrecidos.

2. Análisis de la competencia y posicionamiento:

- Identificar a los competidores directos e indirectos: Analizar quiénes son los principales actores en el mercado de la Consultoría y qué servicios ofrecen.
- Evaluar las fortalezas y debilidades de la competencia: Identificar las ventajas competitivas que la nueva empresa puede explotar.

- Definir el posicionamiento único de la empresa: Determinar cómo se diferenciará la nueva empresa de la competencia y qué propuesta de valor se ofrecerá.
3. Prueba de los servicios y modelo de negocio:
- Validar la pertinencia de los servicios ofrecidos: Asegurarse de que los servicios propuestos satisfacen las necesidades del mercado objetivo.
 - Probar el modelo de negocio: Evaluar la viabilidad del modelo de ingresos y la estructura de costos.
 - Obtener retroalimentación sobre los servicios, precios y otros aspectos del negocio.
4. Identificación de oportunidades y riesgos:
- Detectar oportunidades de crecimiento: Identificar nichos de mercado o servicios adicionales que la empresa podría ofrecer.
 - Evaluar los riesgos potenciales: Identificar los posibles obstáculos que la empresa podría enfrentar y desarrollar estrategias para mitigarlos.
 - Adaptar la estrategia: Con la información recogida, poder hacer las modificaciones necesarias para el plan de negocio.
5. Establecimiento de relaciones y alianzas:
- Generar contactos con clientes potenciales: Iniciar relaciones con posibles clientes y establecer una red de contactos.
 - Identificar posibles socios estratégicos: Buscar alianzas con otras empresas u organizaciones que puedan complementar los servicios ofrecidos.

En general con este estudio piloto de mercado se busca obtener la información suficiente para tomar la decisión final si el proyecto de constituir la empresa de Consultorías cuenta con la suficiente viabilidad y potencial para justificar su iniciativa.

Recolección de Información del mercado

De acuerdo con la necesidad de información que se requiere, se adelantó una investigación de mercado utilizando técnicas cuantitativa con base en la recolección de información existente principalmente aquella referente a datos históricos del sector industrial y consultor, en la Cámara de Comercio de Cali, el Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE y diferentes entidades gremiales, que permitió cuantificar y contar con la caracterización de las diferentes empresas que serán potenciales clientes de la empresa de Consultorías, así como de otras empresas consultoras, que vienen a conformar la competencia directa.

Igualmente se adelantó la recolección de información cualitativa, mediante una encuesta con un formulario pre-establecido, aplicado a una muestra representativa del mercado, a fin de tener una proyección del universo a diferentes actores del mercado, siendo principalmente los gerentes o líderes empresariales y emprendedores. Para lo anterior se adelantó la encuesta mediante el sistema de administración de encuestas de Google Forms.

En cuanto al diseño del formulario se utilizó la Metodología V de Aitken (anexo 1) La información secundaria será utilizada como material de apoyo para la construcción de las proyecciones y cálculos necesarios para la estructuración del estudio de factibilidad.

Población y cálculo de la muestra

De acuerdo con información de la Cámara de Comercio de Cali (2024) la ciudad cuenta con 115.915 empresas inscritas, entre nuevas y renovadas, empresas pertenecientes a diferentes sectores de la economía, de las cuales el 59,4 % son unipersonales, el 35.3 % son empresas jurídicas y el 5.3 % son entidades sin ánimo de lucro.

De las 115.915 empresas activas, 104.316 son micro empresas, 8.724 son pequeñas empresas, 2.251 son medianas empresas y 624 grandes empresas.

En cuanto a su distribución 104.077 se encuentran en la Ciudad de Cali, 5.171 en la ciudad de Jamundí, 4.647 en la ciudad de yumbo, 1.241 en Dagua, 470 en la Cumbre y 309 en Vijes.

De otra parte, de las 115.915 empresas registradas, se tienen 12.800 empresas de tipo industrial, 5.204 empresas de la construcción y 2.013 empresas agroindustriales y es en este nicho en donde estarán dirigidos los servicios de Consultorías.

Para el cálculo de la muestra, y utilizando la herramienta surveymonkey-size-calculator disponible en la web, se hizo una simulación con varios niveles de confianza y de márgenes de error, y finalmente por el gran tamaño de la población y su impacto en la definición del tamaño de la muestra, se tomó un nivel de confianza del 85 % y un margen de error del 10 %, que pueden no ser una representación estadística aceptable, pero si sirve como herramienta de validación inicial del mercado objetivo.

Tabla 4 Tamaño de la muestra

	Universo de la población	Nivel de confianza	Margen de error	Tamaño de la muestra 85/10	Tamaño de la muestra 90/10	Tamaño de la muestra 95/10
Agroindustriales						
en el Valle del Cauca	2013	85%	10%	19	66	323
Construcción en						
el Valle del Cauca	4204	85%	10%	23	67	358
Empresas						
industriales en el						
Valle del Cauca	12800	85%	10%	20	68	373

Nota: elaboración propia

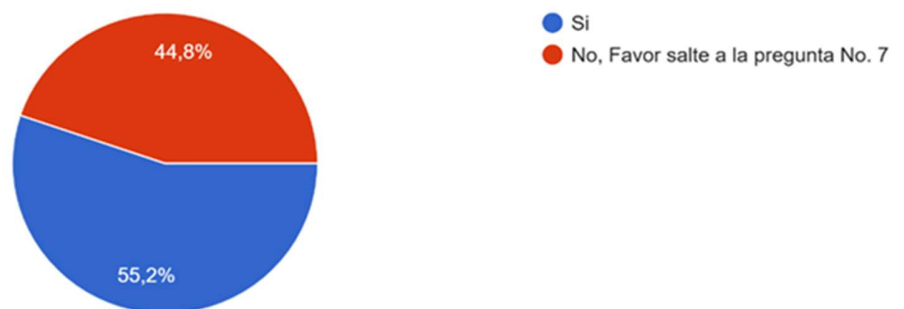
Resultados de las encuestas

A continuación, vemos los resultados de las encuestas adelantadas

Figura 7 Servicios de consultoría

1. ¿Ha Utilizado los Servicios de Consultoría, en los último 5 años?

29 respuestas



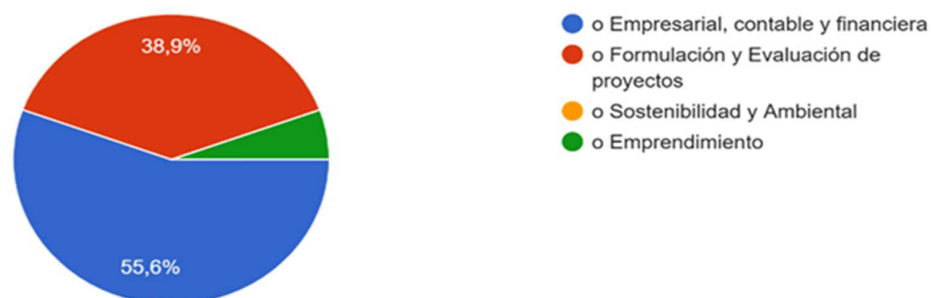
Nota: Los resultados se elaboraron a partir de los datos recopilados por el autor a través de Google Forms.

Se ve que el 55.2 % de los empresarios encuestados han utilizado los servicios de consultoría, lo que es un dato importante para la proyección, lo que indica que de las 20.000 empresas potencialmente usuarias de los servicios de Consultoría, unas 11.040 empresas ya han utilizado los servicios de las diferentes empresas consultoras presentes en la región.

Figura 8 Tipos de consultoría

2. ¿Qué tipo de Servicios de Consultoría ha utilizado?

18 respuestas



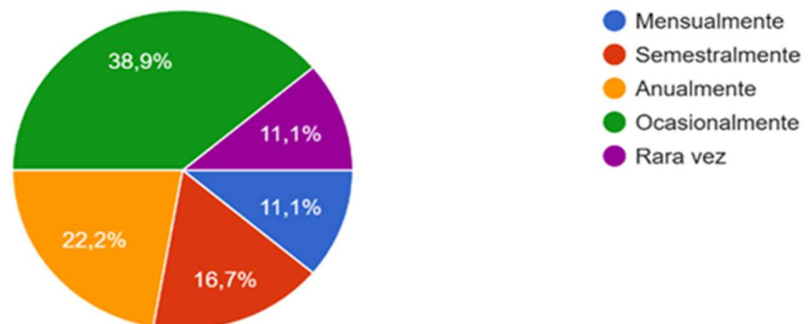
Nota: Los resultados se elaboraron a partir de los datos recopilados por el autor a través de Google Forms.

Los resultados indican que los tipos de consultoría más utilizados corresponden a consultorías del tipo empresariales, contables y financieras (55.6 %), de formulación de proyectos (38.9 %) y de Emprendimiento (5.6 %), sin embargo el nicho para las consultorías de Sostenibilidad , aparentemente son un área nueva para los empresarios.

Figura 9 Frecuencia servicios de consultoría

3. ¿Con Qué Frecuencia Utiliza Servicios de Consultoría?

18 respuestas



Nota: Los resultados se elaboraron a partir de los datos recopilados por el autor a través de Google Forms.

Respecto de la frecuencia con que los empresarios encuestados utilizan los servicios de consultoría tenemos: de manera ocasional (38.9 %), Anualmente (22.2 %), 16.7 %) y mensualmente (11.1 %).

Figura 10 Empresas que prestaron servicio de consultoría



Nota: Los resultados se elaboraron a partir de los datos recopilados por el autor a través de Google Forms.

Los empresarios encuestados relacionan algunas de las empresas consultoras que han contratado: Univalle, Alvi21consultores.cl, Oracle, Cámara de comercio, Stratega, Accesa consulting, Azai Consultores, CLEO, Arizona state, CONCIVIL INGENIEROS SAS, CECAP, ISEM BPO, Koral Solutions, Pkf Cabrera internacional y Empresas especialista en servicios técnicos y de construcción.

Figura 11 Resultados servicios de consultoría

5. ¿Cómo Han Sido los Resultados de Estos Servicios de Consultoría?

18 respuestas

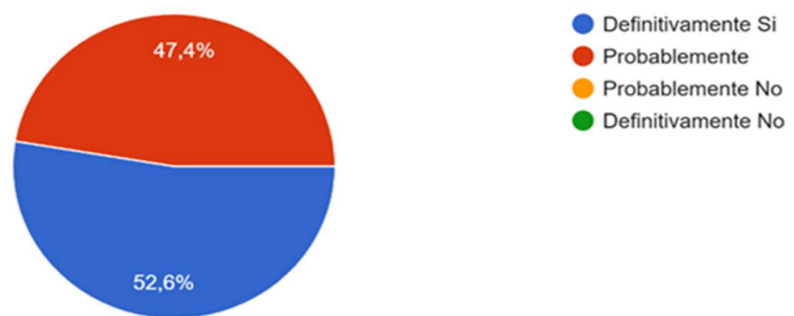


Nota: Los resultados de la encuesta se elaboraron a partir de los datos recopilados por el autor a través de Google Forms.

En general los empresarios encuestados muestran una aceptabilidad del 88.9 % acerca de los servicios de consultoría recibidos.

Figura 12 Disposición contratar servicios de consultoría

6. ¿Estaría Dispuesto a Contratar Servicios de Consultoría?
19 respuestas



Disposición contratar servicios de consultoría

Nota: Los resultados de la encuesta se elaboraron a partir de los datos recopilados por el autor a través de Google Forms.

Los resultados muestran una disponibilidad que va de definitivamente si del 52.6 % a probablemente 47.4 %, que nos indica una gran disposición a seguir contratando los servicios de consultoría.

Figura 13 Servicios de consultoría de interés

7. ¿Qué Servicios de Consultoría le Gustaría Recibir?
30 respuestas

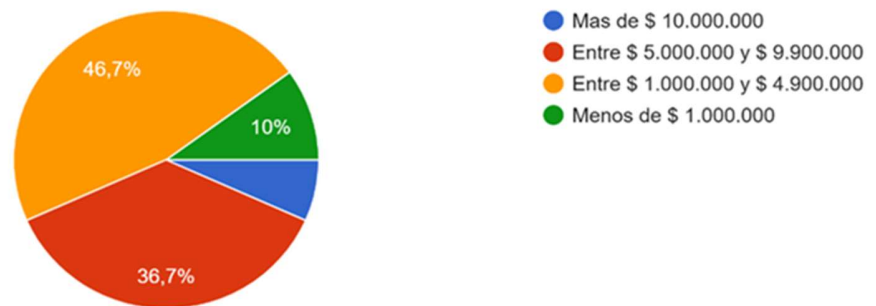


Nota: Los resultados de la encuesta se elaboraron a partir de los datos recopilados por el autor a través de Google Forms.

Respecto de las áreas de las consultorías más apetecidas por los empresarios, tenemos: formulación de proyectos 43.3 %, empresariales, contables y financieras 26.7 %, de emprendimiento 23.3 %. Mientras que el área de la sostenibilidad apenas comienza ser necesaria para los empresarios.

Figura 14 Rango de precios estimados

8. ¿Qué rangos de precios estaría dispuesto a pagar?
30 respuestas

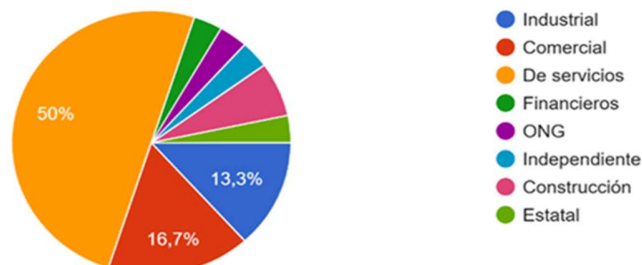


Nota: Los resultados de la encuesta se elaboraron a partir de los datos recopilados por el autor a través de Google Forms.

Respecto de los costos o valores presupuestados para tomar los servicios de consultoría, se encuentran por debajo de 5 millones el 46.7 %, entre 5 y 10 millones el 36.7 % y con un 6.7 % estarían dispuestos a pagar más de 10 millones.

Figura 15 Tipo de empresa

9. ¿Qué tipo de empresa Ud. representa?
30 respuestas



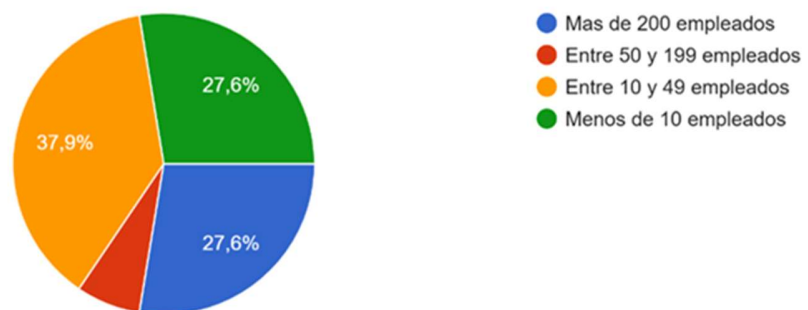
Nota: Los resultados de la encuesta se elaboraron a partir de los datos recopilados por el autor a través de Google Forms.

De los empresarios encuestados, se encuentra que el 50 % son empresas de servicios, las empresas del sector comercial representan el 16.7 % y las empresas de tipo industrial representan el 13.3%.

Figura 16 *Tamaño de la empresa*

10. ¿Qué tamaño tiene la empresa que Ud. representa?

29 respuestas



Nota: Los resultados de la encuesta se elaboraron a partir de los datos recopilados por el autor a través de Google Forms.

En cuanto al tamaño de las empresas encuestadas, tenemos un 37.9 % de pequeñas, el 27.6 % de microempresarios, el 27.6 % de grandes empresas y un 10 % de empresas medianas. Lo anterior conforme a la clasificación de las empresas de acuerdo al número de empleados.

Comportamientos del Consumidor

Los resultados de las encuestas adelantadas, muestran algunos aspectos importantes del comportamiento de los empresarios en el Valle del Cauca:

Uso de Servicios de Consultoría: Algo más de la mitad de los empresarios encuestados (55.2 %) ya han utilizado los servicios de Consultoría, lo que indica que se está ante un mercado maduro y una aceptación general, viendo que el 88.9 % de los empresarios encuestados se mostraron satisfechos con los servicios de consultoría prestados.

Frecuencia de Contratación: La mayoría de los empresarios del sector, contratan de manera ocasional (38.9 %) o anual (22.2%). Lo que muestra la necesidad de implementar estrategias para retener los clientes nuevos y el buen servicio para lograr relaciones contractuales permanentes en el tiempo.

Disposición a Contratar: La alta disposición a seguir contratando servicios de consultoría (52.6 % definitivamente si y 47.4 % probablemente) son indicadores positivos frente a la posibilidad de nuevos proyectos de consultoría en la región.

Tendencias de Crecimiento y Oportunidades en el Mercado

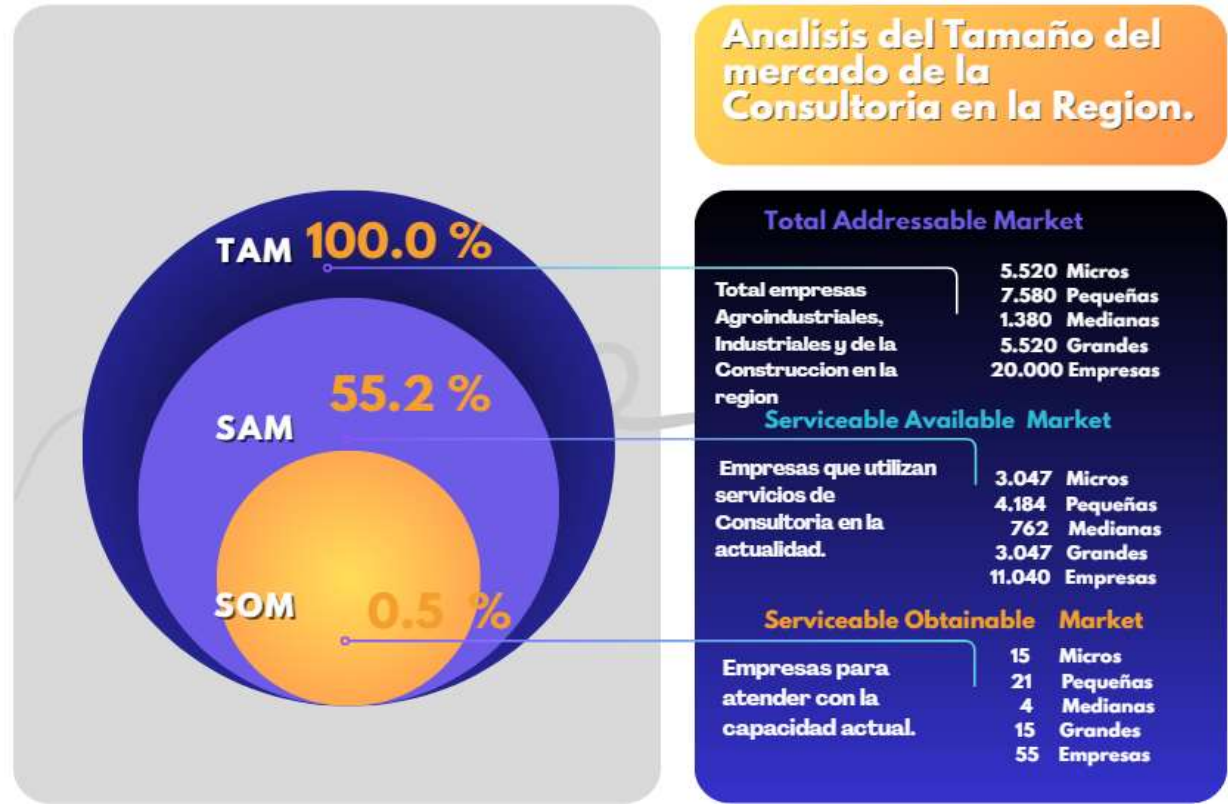
Las Áreas de Mayor Demanda en lo que se refiere a los servicios de Consultoría son la Formulación de Proyectos (43.3%), las de tipo Empresarial, contables y financieras (26.7 %) y las de Emprendimiento (23.3 %). Estas últimas tienen gran potencial debido al alto número de emprendedores en el Valle del Cauca.

En el área de la sostenibilidad y Ambiental, a pesar de que estas consultorías son demandadas con poca frecuencia, sin embargo, debido a su importancia y las nuevas exigencias legales y globales, estas representan una gran oportunidad para posicionarse como una empresa nueva e innovadora en servicios de Consultoría de Sostenibilidad.

Determinación Potencial y Mercado objetivo

Utilizando la metodología del Tamsamsom se determina el tamaño total del mercado, que corresponde al número total de empresas agroindustriales, industriales y de la Construcción en el Valle del Cauca, así como el mercado disponible determinado con los resultados de las encuestas realizadas y por último se determina una proyección del mercado obtenible en el corto plazo, que se determina considerando el tamaño de la competencia y las estrategias de mercadeo.

Figura 17 Análisis del tamaño del mercado de la consultoría en la Región



Nota: elaboración propia

En el Valle del Cauca, y según la Cámara de Comercio de Cali, se considera un mercado total de unas 115.915 empresas activas. De este total, se tienen unas 20.000 empresas del tipo. Industrial 12.800, 5.200 de l sector de la Construcción, y 2.000 empresas Agroindustriales, que se han identificado como el nicho objetivo del mercado para la prestación de servicios de Consultoría.

De acuerdo con el Análisis TAMSAMSOM, del total de 20.000 empresas en la región, que corresponden al mercado total, según las cifras de la Cámara de Comercio de Cali, y considerando que de acuerdo con lo visto en los resultados de las encuestas, el 55.2 % de los empresarios ya han utilizado los servicios de Consultoría, se aplica este porcentaje al total, lo que arroja aproximadamente unos 11.000 empresas se consideran clientes potenciales y de acuerdo con la capacidad inicial de la empresa de Consultoría se realiza una proyección de un mercado obtenible del 0.5 % que corresponde a unas 55 empresas en el año inicial de actividades.

Con la Metodología del TAM-SAM-SOM las cifras que se tienen:

Total empresas en el Valle del Cauca	115.915
Empresas Industriales	12.800
Empresas sector Construcción	5.200
Empresas Agroindustriales	2.000
Total (TAM – Mercado Total)	20.000

$(\text{SAM} - \text{Mercado disponible}) = 20.000 \times 55.2 \% (\text{encuesta}) = 11.200 \text{ empresas}$

$(\text{SOM} - \text{Mercado Obtenible}) = 11.200 \times 0.5 \% (\text{proyección}) = 55 \text{ empresas}$

Pequeñas y medianas empresas	$55 \times 65.50 \% (\text{encuesta}) = 35$
Medianas Empresas	$55 \times 6.9 \% (\text{encuesta}) = 4$
Grandes Empresas	$55 \times 27.6 \% (\text{encuesta}) = 15$

Estrategia y Plan de Introducción de Mercado

Las estrategias deben ir encaminadas a aprovechar la oportunidad del área creciente de la sostenibilidad, mostrando las nuevas exigencias y los beneficios que pueden conseguir las empresas certificadas en el área Ambiental y de la sostenibilidad.

Creación de conciencia y educación del mercado

De la mano de la Cámara de Comercio de Cali, la Cámara Colombiana de la Construcción, el Concejo Colombiano de Construcción Sostenible y otras entidades gremiales, participan en la organización de talleres y webinars gratuitos, para presentar tendencias globales hacia la sostenibilidad, Normas y Legislaciones, casos de Éxito, Beneficios fiscales, económicos y de acceso a nuevos mercados, etc. Lo anterior con el fin de educar a los empresarios sobre la importancia y los beneficios de trabajar de manera sostenible.

Publicar artículos e infografías en las redes, que aborden temas pertinentes, como la huella de carbono, economía circular y sostenibilidad en general, para llegar a los empresarios, sembrando la inquietud y posicionando nuestra empresa como un experto en el tema de la sostenibilidad.

Segmentación del mercado y oferta de servicios

Teniendo en cuenta que el mercado objetivo este compuesto por empresas de los sectores, industriales, agroindustriales y de la Construcción, la oferta de servicios debe adaptarse para cada sector. Para el sector industrial se debe enfocar en consultorías enfocadas en eficiencia energética, gestión de residuos, economía circular y certificaciones ambientales. Para las empresas del sector agroindustrial la oferta de servicios Debra estar encaminada a temas de producción sostenible, prácticas de agricultura sostenible, impacto ambiental, etc.

Mientras que para el sector de la Construcción el interés de las empresas está centrado en la obtención de Licencias ambientales, planes forestales y certificaciones de construcción sostenible.

Propuesta de valor diferenciada

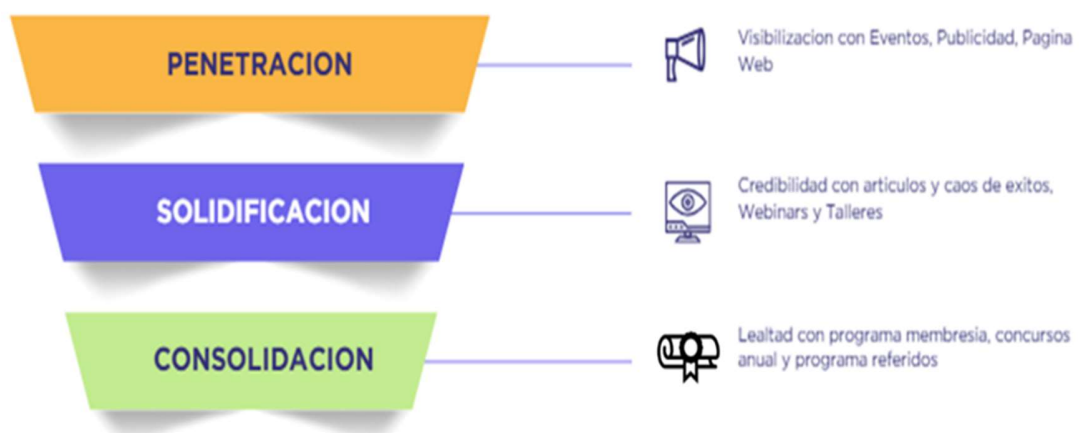
Las propuestas presentadas a los clientes deben ir acompañadas de una justificación económica, en cuanto al retorno de la inversión en la consultoría, vista en ahorro en los procesos, nuevas oportunidades de negocios, etc.

Adelantar alianzas con entidades financieras que ofrezcan créditos verdes a los clientes, para los proyectos de sostenibilidad, entidades financieras como la Caja Social.

Estrategias de mercadeo

Del estudio del mercado se han diseñado diferentes estrategias de mercadeo para aplicar en los diferentes escenarios a corto, mediano y largo plazo.

Figura 18 Modelo del embudo para implementación estrategias



Nota: elaboración propia

Estrategias de Mercadeo a Corto Plazo (1 a 2 años)

El objetivo principal en esta etapa es generar visibilidad inmediata, establecer las primeras conexiones y conseguir los primeros clientes para validar el modelo de negocio y obtener referencias:

- Participación en Eventos Clave: Asistir y participar activamente en eventos y ruedas de negocio organizados por la Cámara de Comercio de Cali y otras gremiales (como Andi, Fenalco).
- Colaboraciones Locales: Establecer alianzas con consultoras que ofrecen servicios complementarios (por ejemplo, contables y financieras)
- Crear campañas de publicidad digital dirigidas específicamente a los nichos industriales, de construcción y agroindustriales del Valle del Cauca
- Creación de un Perfil Profesional en LinkedIn y redes sociales, publicando artículos cortos y noticias relevantes del sector de la sostenibilidad y los negocios en la región

Estrategias de Mercadeo a mediano Plazo (3 a 5 años) El objetivo principal en esta etapa es construir autoridad y credibilidad en el mercado, solidificar la marca y generar un flujo constante de clientes potenciales:

Desarrollar un blog en el sitio web de la empresa con artículos profundos sobre la sostenibilidad y sus beneficios para los sectores industriales, de construcción y agroindustriales.

Organizar webinars temáticos y talleres sobre temas como "Beneficios Financieros de la Sostenibilidad" o "Cumplimiento Ambiental para Empresas"

Buscar oportunidades para escribir artículos en periódicos, revistas de negocios o plataformas en línea locales.

Estrategias de Mercadeo a largo Plazo (más de 5 años) El objetivo principal en esta etapa es consolidar la marca, construir una comunidad leal y convertirse en el referente indiscutible de la consultoría de sostenibilidad en el Valle del Cauca.

- Crear un programa de membresía para clientes recurrentes que ofrezca acceso exclusivo a contenido avanzado, talleres y eventos de networking. Planes Básico, profesional y empresarial.

- Crear un Concurso o premio anual o un reconocimiento para las empresas más sostenibles del Valle del Cauca.
- Implementar un programa formal de referidos donde los clientes satisfechos reciban un incentivo por recomendar los servicios a otras empresas.
- A medida que la marca se consolida, se pueden desarrollar servicios más especializados.
- Evaluar la posibilidad de expandir los servicios a otras ciudades del País.

Presupuesto de Marketing

La Implementación de estas estrategias de marketing en las etapas de penetración, mantenimiento y consolidación de la marca en el mercado, tendría unos costos que vienen a impactar en las proyecciones financieras del proyecto de creación de una empresa de Consultorías, Los costos se pueden ver en siguiente tabla.

Tabla 5 Presupuesto de marketing

		UND	CANT	COSTO UNIT	COSTO TOTAL
CORTO PLAZO	Participacion Eventos Gremiales de Empresarios y sostenibilidad	evento	3	\$ 500.000	\$ 1.500.000
	material Publicitario: Stand , volantes	glb	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
	Creacion pagina web	glb	1	\$ 23.000.000	\$ 23.000.000
	Total				\$ 26.500.000
MEDIANO PLAZO	Desarrollo y mantenimiento Blog	mes	12	\$ 500.000	\$ 6.000.000
	Organización Webinars tematicos y talleres	und	6	\$ 3.000.000	\$ 18.000.000
	Publicacion en periodico local	und	6	\$ 5.000.000	\$ 30.000.000
	Total				\$ 54.000.000
LARGO PLAZO	Creacion programa de membresia: app	mes	12	\$ 500.000	\$ 6.000.000
	Creacion Concurso anual de la sostenibilidad: patrocinadores	und	1	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000
	Programa de referidos: descuento en los ingresos	%			
	Total				\$ 16.000.000

Nota: elaboración propia

Conclusiones del Estudio del Mercado

Demanda: El mercado de los Servicios de Consultoría en el Valle del Cauca es robusto y con un alto potencial. La base de 115.915 empresas ofrece un universo de clientes considerable, de los cuales el nicho del sector industrial, agroindustrial y de la construcción representado en 20.000 empresas, asegura un mercado objetivo con un tamaño importante.

Se tiene una alta aceptación de los servicios de consultoría, con más de la mitad de los empresarios ya familiarizados con ellos. La gran mayoría de los encuestados está dispuesta a volver a contratar, lo que indica que hay una demanda sólida y continua. Los empresarios valoran los servicios de consultoría y están dispuestos a invertir en ellos, con presupuestos que a menudo superan los 5 millones de pesos. Esto demuestra la viabilidad económica del negocio de la consultoría en la región.

Competencia: El análisis del mercado revela una oportunidad de mercado significativa en el área de la Consultoría empresarial y de formulación de proyectos, en donde existe una competencia importante, no obstante el tamaño del mercado es muy grande, igualmente el área de la sostenibilidad es un nicho emergente, donde hay poca competencia y una necesidad creciente. Lo anterior indica que el posicionamiento de la empresa en el campo de la Sostenibilidad debe ser la diferencia y la gran posibilidad de tener una participación importante en el sector.

Las estrategias deben ir encaminadas a educar el mercado y demostrar el valor económico y ambiental de las practicas sostenibles para convertir esa necesidad en demanda aprovechable.

Servicios: El mercado de las Consultorías en la Región se encuentra vigente y cuenta con un alto potencial de crecimiento. Igualmente presenta oportunidades para capitalizar la demanda existente en las consultorías empresariales, de formulación de proyectos y de emprendimiento, al tiempo que permite el posicionamiento en la demanda de los servicios de consultoría en el área Ambiental y de Sostenibilidad.

Alianzas: Después de la COP 16 celebrada en el mes de marzo en la Ciudad de Cali, se generó un alto interés por el tema de la Sostenibilidad, interés que se ha visto capitalizado por los diferentes entes gremiales, mediante la programación de webinars,

talleres y diferentes eventos, lugares en donde se pueden lograr los encuentros con los grupos de interés y establecer contactos con los clientes.

Sería importante implementar una promoción fuerte en el área de las consultorías de formulación de proyectos y de emprendimiento, para generar recursos en la etapa inicial de constitución de la empresa, al tiempo de promocionar las bondades y potencial de los resultados en las Consultorías de Sostenibilidad para buscar un posicionamiento mediano plazo.

Aspectos Técnicos

Micro y Macro localización

Después de analizar la ubicación de los Ingenios, principales representantes de la Agroindustria, que se encuentran ubicados a lo largo del Rio Cauca, desde el Norte del departamento del Cauca hasta el sur del departamento de Risaralda, y las principales zonas industriales del Valle del Cauca, presentes en el área metropolitana del Distrito de Cali, en Yumbo, en la propia Cali y otros municipios clave como Palmira y Jamundí,

El sector de Menga localizado al norte de Cali, es seleccionado como la ubicación ideal y estratégica para la oficina de Consultorías, además por su cercanía con el aeropuerto y con el Municipio de Yumbo, conocido como la capital industrial del Valle debido a las más de 2000 fábricas asentadas en su territorio.

A nivel macro Cali tiene una ubicación estratégica por contar con aeropuerto, acceso directo al Pacífico, a las principales ciudades como Bogotá, Medellín, gracias a una red moderna de carreteras tipo doble calzada.

Figura 19 Micro y macro localización



Nota: elaboración propia

Razón Social, Tamaño y Ubicación de la Empresa

La Razón Social escogida por el socio fundador para *Consultorías, Proyectos & sostenibilidad* corresponde a una declaración clara de lo que hace (Consultorías), como se va hacer (Proyectos) y cuál será el enfoque estratégico (Sostenibilidad). Con esto se quiere que el cliente sepa de entrada que esperar, en especial las empresas: Consultorías estratégicas para la sostenibilidad, los Emprendedores: Formulación y evaluación de sus proyectos y los constructores: consultorías para construir sus obras con enfoque en la sostenibilidad.

Respecto del tamaño y ubicación, inicialmente los requerimientos de personal son mínimos: una asistente administrativa, un ingeniero de sistemas y un espacio para el Gerente fundador, los especialistas serian externos, por lo que e alquilaría un espacio de unos 30 a 45 m² en Centro Empresa.

Centro Empresa se trata de un complejo empresarial de oficinas, ubicado en Menga, al norte de Cali, Su ubicación es estratégica por su cercanía con el aeropuerto y con el Municipio de Yumbo, conocido como la capital industrial del Valle debido a las más de 2000 fábricas asentadas en su territorio.

Centro empresa cuenta con instalaciones modernas, capacidad de 1.200 parqueaderos, salones de convenciones, cafeterías, restaurantes, salas de reuniones, seguridad y comodidad de realizar transacciones comerciales internamente debido al gran número de empresas que tienen sede allí.

Se consultó en la Administración de Centro Empresa y se tiene disponibilidad entre otras, la Oficina 212, con un área de 42 m², canon de arrendamiento \$ 1.200.000, cuota de Administración 403.000, para un total estimado, con servicios públicos de \$ 2.000.000 mensuales.

La proyección es de alquilar un segundo espacio para el segundo año en la Zona Industrial de Mosquera Cundinamarca para atender los industriales y emprendedores de Bogotá.

Ficha Técnica del servicio

Dentro del análisis de los potenciales clientes en el mercado, que requieren los servicios de consultoría y revisando el tipo de necesidades, se han determinado unos paquetes o portafolio de servicios, que permitirán adelantar las proyecciones financieras y determinar la rentabilidad del proyecto. Aunque si bien es cierto que cada servicio de consultoría tendrá un diferente alcance, de acuerdo con las necesidades de cada cliente, ya sean consultorías del tipo básico para pequeños emprendedores, hasta las consultorías con alcance específico, en áreas empresariales: financieras, tributarias, de procesos, etc o las consultorías en el área de la sostenibilidad (Ambiental, reducción huella de carbono, planes de manejo de impactos, gestiones hídricas, de residuos, eficiencia energética, licencias ambientales, etc) es necesario diseñar unos paquetes tipo con un alcance representativo, solamente para asignar un valor representativo y poder generar las proyecciones financieras. En general el cálculo de cada consultoría dependerá de:

Honorario de los Especialistas por el tiempo asignado más las tarifas de los ensayos y pruebas requerida, Gastos directos (papelería, traslados, etc.). Lo anterior multiplicado por el factor multiplicador, que recoge costos administrativos de la oficina, impuestos, retenciones y la utilidad proyectada. Inicialmente se ofertarán tres tipos de paquetes de Consultoría:

1. Consultorías Emprendedores: Comprende visita al emprendedor, recolección de datos, instalaciones, capacidad, proceso productivo, ventas, costos fijos y variables, elaboración del Plan de Negocio con proyecciones de costos y ventas e indicadores financieros. Proyección valor unitario \$ 1.500.000
2. Consultorías Empresariales: Igual que las consultorías emprendedoras más Análisis del producto y proceso productivo y las recomendaciones de mejora. (\$ 5.000.000)
3. Consultoría Sostenibilidad: estas consultorías enfocadas a la optimización de los procesos y el Diagnostico de los posibles impactos que la industria este provocando en la comunidad y en su medio ambiente, medición de la huella de carbono e informe de medidas de sostenibilidad para certificación. (\$ 20.000.000).

Figura 20 Tipos de paquetes de Consultorías



Nota: elaboración propia

Estructura de personal

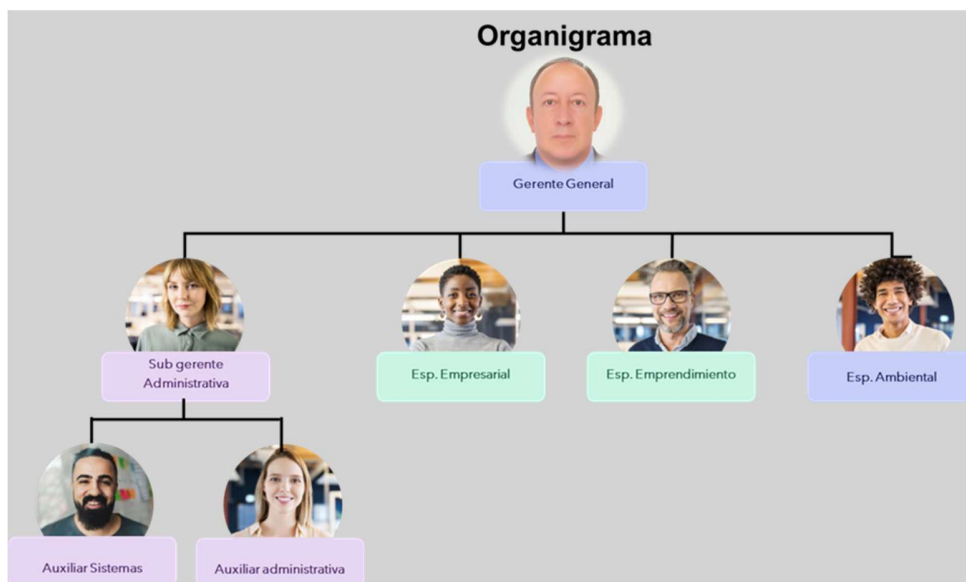
Conforme a las necesidades de funcionamiento de la empresa, se requiere aparte del liderazgo del gerente Fundador, un área administrativa que se encargue de las actividades administrativas, contables y legales; de actividades como Facturación, manejo de tesorería, pago de Nóminas, pago de proveedores, etc.

Dentro del Área Administrativa se tendrá para la parte tecnológica un Ingeniero de sistemas para el desarrollo de software especializados requeridos para cada necesidad de los clientes durante la prestación de los servicios de Consultoría.

En la prestación de los servicios de Consultorías se contará con especialistas en cada área, bajo la coordinación del Gerente fundador. En cuanto a las áreas específicas, se tendrá inicialmente un profesional en Administración y Finanzas para atender las Consultorías Empresariales, un Ingeniero Ambiental para atender las consultorías y los temas de sostenibilidad y el Gerente fundador, especialista en proyectos y sostenibilidad, adelantar la coordinación general.

A continuación, se presenta el organigrama, con el personal requerido en la etapa inicial de funcionamiento de la empresa de Consultorías:

Figura 21 Organigrama



Organigrama
Nota: elaboración propia

Normas de Calidad

Dentro del desarrollo de las actividades de las Consultorías, la calidad de los servicios se garantizará con un proceso estructurado y cumplimiento de las normas de calidad y certificaciones aplicables, lo que asegurará un trabajo estructurado, consistente y el compromiso de mejora continua.

Las normas más importantes se tendrán:

- a. **ISO 9001 - Sistema de Gestión de la Calidad SGC:** su enfoque en cuanto al cumplimiento de las expectativas de los clientes, un ciclo de vida del proyecto con procesos documentados y medibles y un procedimiento establecido para revisión del desempeño, de los resultados y la aplicación de medidas correctivas y preventivas para futuros proyectos.
- b. **ISO 45001- Sistema de Seguridad y Salud en el trabajo SST:** En la etapa de ejecución de los proyectos es importante el cumplimiento de los estándares de seguridad para el personal propio y de los clientes.

Ciclo de Vida del Producto

Dentro del desarrollo de las actividades de las Consultorías, la calidad de los servicios se garantizará con un proceso estructurado, durante el ciclo de vida de los servicios y cumplimiento de las normas de calidad y certificaciones aplicables, que se muestra en la siguiente Figura.

Tabla 6 Ciclo de vida de la consultoría

FASE	OBJETIVO	ENTREGABLE
Fase I: Inicio hasta firma contrato	Determinar claramente necesidad del cliente, alcance, objetivos y condiciones	Propuesta técnica y económica y Contrato
Recopilación, Diagnostico y Análisis	Recopilación información, identificación árbol de problemas	Informe de Diagnostico
Plan de Acción	Propuesta de alternativas de solución y plan de implementación	Plan de acción detallado con tareas, responsables, plazos y recursos.
Implementación y Ejecución	Poner en marcha las soluciones diseñadas, evaluación de resultados y plan de mejora	Informes de monitoreo, medición y evaluación de resultados
Evaluación, cierre y seguimiento	Evaluación de resultados finales y Manual	Informe final con recomendaciones y Manuales de Operación definitivos

Nota: elaboración propia

Flujograma del Proceso

El proceso de un servicio de consultoría en proyectos y sostenibilidad corresponde a un plan estructurado para acompañar a una empresa o proyecto, en el diseño, definición de estrategias y en la toma de decisiones para asegurar que el cumplimiento de los objetivos del proyecto sea económica, ambiental y socialmente exitoso.

El proceso inicia con el contacto, la escucha de las necesidades del cliente y la elaboración de una propuesta que cumpla con el alcance deseado.

Una vez firmado el acuerdo o contrato que estipule a las condiciones técnicas y económicas de la consultoría se elaborara el Diagnostico, a partir de la recolección de la información, la definición del árbol de problemas, los riesgos y oportunidades.

En la siguiente etapa de estrategia y planificación, se elaborará el diseño de las posibles soluciones y el Plan de acción para llevarlas a cabo y los recursos necesarios.

A continuación, se lleva a cabo la etapa de implementación y/o ejecución de las soluciones propuestas, y es la fase de llevar las estrategias a la práctica y convertir los proyectos en realidades, esta etapa debe incluir también la metodología de seguimiento y monitoreo para que la solución final no se desvíe sin justificaciones claras y técnicas de los diseños o planes iniciales.

Finalmente, en la etapa final de evaluación se presentarán los informes con los resultados, indicadores, manuales de operación y recomendaciones para garantizar la transparencia y la mejora, en caso de ser necesarios.

En la siguiente figura se resumen las diferentes etapas del proceso de Consultoría.

Figura 22 Flujo del servicio de Consultoría



Nota: elaboración propia

Inversiones Necesarias

Para adelantar la prestación de los servicios de Consultoría se realizarán inversiones en equipos de oficina, en equipos de cómputo y en la compra de las licencias de software básicos requeridas para adelantar las actividades de las Consultorías. Se contará con un Ingeniero de sistemas o programador para desarrollar los programas específicos requeridos para el apoyo en los procesos de Consultoría.

Inversión Inicial: El proyecto requiere una inversión inicial de \$ 99.537.500, la cual será fundamental para su implementación y éxito. Esta inversión se compone de dos partidas:

Activos de Inversión (\$ 20.000.000): Este rubro, financiado en su totalidad por los emprendedores, comprende los recursos destinados a la adquisición de equipos, maquinaria, mobiliario y otros activos necesarios para el funcionamiento del negocio.

Capital de Trabajo Inicial (\$ 79.537.500): Para financiar este componente, se acudiría al Banco de Desarrollo Empresarial de Colombia (Bancoldex) a través de instrumentos financieros, como primera opción, aunque se cuenta con un cupo de crédito de Libre Inversión en el Banco ITAU. Estos recursos permitirán cubrir los gastos operativos del proyecto durante sus primeras etapas, tales como honorarios especialistas y gastos administrativos.

Tabla 7 Presupuesto de inversión inicial

	DESCRIPCION	VALOR
ACTIVOS	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	
	MUEBLES Y ENSERES	\$ 5.000.000
	EQUIPO DE OFICINA	\$ 5.000.000
	EQUIPO DE TRANSPORTE	
	FRANQUICIAS	
	PATENTES /INV en INTANGIBLES	\$ 10.000.000
	GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	
	TOTAL INVERSIONES	\$ 20.000.000
CAPITAL TRABAJO 3 MESES	CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO INICIAL	
	COSTOS OPERATIVOS	\$ 43.125.000
	NÓMINAS	\$ 20.250.000
	MARKETING MIX	\$ 3.312.500
	GASTOS FIJOS	\$ 12.850.000
	TOTAL	\$ 79.537.500
	TOTAL INVERSIÓN	\$ 99.537.500
	APOORTE DE LOS EMPRENDEDORES	\$ 20.000.000
	PRÉSTAMO A SOLICITAR	\$ 79.537.500

Nota: elaboración propia

Proyecciones de Ventas y Rentabilidad

Para adelantar las diferentes proyecciones económicas del ejercicio de una empresa de Consultorías, se utilizó el simulador financiero en excel suministrado por la Universidad EAN.

A continuación, se presenta cuadro resumen con las proyecciones de ingresos por ventas y las proyecciones de costos y gastos.

Tabla 8 Presupuesto de ventas

INGRESOS/VENTAS DEL PRIMER AÑO					
NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO		CANTIDADES	TARIFA	INGRESOS TOTALES	
Consultorías Emprendedores		35,00	\$ 1.500.000	\$ 52.500.000	
Consultorías Empresariales		6,00	\$ 5.000.000	\$ 30.000.000	
Consultoría Sostenibilidad		14,00	\$ 20.000.000	\$ 280.000.000	
TOTAL				\$ 362.500.000	
PROYECCION VENTAS					
AÑO	2026	2027	2028	2029	2030
VENTAS ANUALES	\$ 362.500.000	\$ 417.926.250	\$ 493.738.072	\$ 590.510.734	\$ 722.785.138

Nota: elaboración propia

La Proyección de Ingresos y Costos se realizó con base en los resultados del análisis del tamaño del mercado y la definición del nicho de mercado objetivo, así como con las tarifas determinadas para cada paquete de servicio tipo. Se definieron además unos porcentajes de crecimiento esperado para cada año en el horizonte analizado y una estimación de los costos para cada tipo de Consultoría.

Con base en los resultados de las proyecciones se elaboraron los estados de resultados y los balances generales.

Tabla 9 Presupuesto de ingresos y costos

INGRESOS COSTOS DIRECTOS

NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	CANTIDADES	TARIFA	COSTOS DIRECTOS
Consultorías Emprendedores	35,00	\$ 500.000	\$ 17.500.000
Consultorías Empresariales	6,00	\$ 2.500.000	\$ 15.000.000
Consultoría Sostenibilidad	14,00	\$ 10.000.000	\$ 140.000.000
TOTAL			\$ 172.500.000

PROYECCION VENTAS Y COSTOS DIRECTOS

AÑO	2026	2027	2028	2029	2030
VENTAS ANUALES	\$ 362.500.000	\$ 417.926.250	\$ 493.738.072	\$ 590.510.734	\$ 722.785.138
COSTOS ANUALES	\$ 172.500.000	\$ 181.125.000	\$ 199.237.500	\$ 229.123.125	\$ 274.947.750
MARGEN OPERATIVO	\$ 190.000.000	\$ 236.801.250	\$ 294.500.572	\$ 361.387.609	\$ 447.837.388

Nota: elaboración propia

Tabla 10 Estado de resultados

	2026	2027	2028	2029	2030
VENTAS	\$ 362.500.000	\$ 417.926.250	\$ 493.738.072	\$ 590.510.734	\$ 722.785.138
COSTO VENTAS	\$ 172.500.000	\$ 181.125.000	\$ 199.237.500	\$ 229.123.125	\$ 274.947.750
UTILIDAD BRUTA	\$ 190.000.000	\$ 236.801.250	\$ 294.500.572	\$ 361.387.609	\$ 447.837.388
GASTOS ADTIVOS Y VTAS	\$ 81.000.000	\$ 88.938.000	\$ 95.519.412	\$ 99.340.188	\$ 101.326.992
GASTOS FIJOS DEL PERIODO	\$ 51.400.000	\$ 56.437.200	\$ 60.613.553	\$ 63.038.095	\$ 64.298.857
OTROS GASTOS	\$ 13.250.000	\$ 14.575.000	\$ 16.032.500	\$ 17.635.750	\$ 19.399.325
DEPRECIACIÓN	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 40.350.000	\$ 72.851.050	\$ 118.335.107	\$ 177.373.575	\$ 258.812.214
GASTOS FINACIEROS	\$ 17.498.250	\$ 12.779.706	\$ 7.023.081	\$ -	\$ -
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS	\$ 22.851.750	\$ 60.071.344	\$ 111.312.025	\$ 177.373.575	\$ 258.812.214
IMPUESTOS	\$ 7.769.595	\$ 20.424.257	\$ 37.846.089	\$ 60.307.016	\$ 87.996.153
UTILIDAD NETA	\$ 15.082.155	\$ 39.647.087	\$ 73.465.937	\$ 117.066.560	\$ 170.816.061

Nota: elaboración propia

ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍAS EN FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS Y SOSTENIBILIDAD

Tabla 11 Balances generales

	AÑO 0	2025	2026	2027	2028	2029
ACTIVO						
CAJA/BANCOS	\$ 79.537.500	\$ 84.941.321	\$ 99.994.442	\$ 123.312.025	\$ 193.373.575	\$ 278.812.214
FIJO NO DEPRECIABLE	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FIJO DEPRECIABLE	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	\$ -	\$ 4.000.000	\$ 8.000.000	\$ 12.000.000	\$ 16.000.000	\$ 20.000.000
ACTIVO FIJO NETO	\$ 20.000.000	\$ 16.000.000	\$ 12.000.000	\$ 8.000.000	\$ 4.000.000	\$ -
TOTAL ACTIVO	\$ 99.537.500	\$ 100.941.321	\$ 111.994.442	\$ 131.312.025	\$ 197.373.575	\$ 278.812.214
PASIVO						
Impuestos X Pagar	\$ -	\$ 7.769.595	\$ 20.424.257	\$ 37.846.089	\$ 60.307.016	\$ 87.996.153
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ -	\$ 7.769.595	\$ 20.424.257	\$ 37.846.089	\$ 60.307.016	\$ 87.996.153
Obligaciones Financieras	\$ 79.537.500	\$ 58.089.571	\$ 31.923.098	\$ -	\$ -	\$ -
PASIVO	\$ 79.537.500	\$ 65.859.166	\$ 52.347.355	\$ 37.846.089	\$ 60.307.016	\$ 87.996.153
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000
Utilidades del Ejercicio	\$ -	\$ 15.082.155	\$ 39.647.087	\$ 73.465.937	\$ 117.066.560	\$ 170.816.061
TOTAL PATRIMONIO	\$ 20.000.000	\$ 35.082.155	\$ 59.647.087	\$ 93.465.937	\$ 137.066.560	\$ 190.816.061
TOTAL PAS + PAT	\$ 99.537.500	\$ 100.941.321	\$ 111.994.442	\$ 131.312.025	\$ 197.373.575	\$ 278.812.214

Nota: elaboración propia

Flujo de Caja Anual: El flujo de caja proyectado para el proyecto durante los primeros cinco años es positivo, lo que permitirá prepagar el crédito obtenido para el capital inicial.

Valor Presente Neto (VPN): El VPN del proyecto es de \$ 47.181.017. Esto significa que el proyecto se espera que genere un retorno de inversión positivo, ya que el VPN es mayor que la inversión inicial.

Tabla 12 Evaluación financiera

INDICADOR	RESULTADO
VALOR PRESENTE NETO DEL PROYECTO	\$ 47.181.018
TASA INTERNA DE RETORNO	48,39%
TOTAL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PROMEDIO PONDERADO	\$ 8.075.862
PUNTO DE EQUILIBRIO	18 UNDS
PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS	\$ 289.994.001

Nota: elaboración propia

Tasa Interna de Retorno (TIR): La TIR del proyecto es del 48.39%.

Interpretación general: El cuadro de flujo de caja del proyecto muestra que el proyecto es viable desde el punto de vista financiero. El proyecto tiene un VPN positivo y una TIR razonable. Esto sugiere que el proyecto tiene un potencial significativo de éxito y que podría generar un retorno de inversión atractivo para los emprendedores.

Conclusiones del Estudio de Viabilidad Técnica

Consultorías, Proyectos & Sostenibilidad contara con una serie de recursos físicos y talento humano para operar de manera efectiva y ofrecer servicios de alta calidad. Estos recursos son fundamentales para llevar a cabo los proyectos, atraer clientes y mantener un posicionamiento competitivo en el mercado.

El recurso más importante es el talento humano, conformado por Consultores expertos: Profesionales con conocimientos en diversas áreas empresariales, en proyectos y sostenibilidad. Además, se cuenta con una red de contactos en el sector empresarial, gubernamental y académico para facilitar la colaboración y el acceso a oportunidades, también con un registro de laboratorios especializados para la medición y monitoreo para evaluaciones de impacto ambiental.

Dentro de los recursos Físicos requeridos se encuentra: el capital inicial para cubrir los costos de oficinas, equipos, salarios, marketing, desarrollo de negocio, computadoras, mobiliario y suministros de oficina.

Un recurso muy importante son los Softwares especializado para análisis de datos, de gestión de proyectos, diseño gráfico y comunicación y las plataformas digitales para la colaboración y la gestión del conocimiento. Los cuales se irán desarrollando o adquiriendo conforme a los requerimientos de los clientes.

La creación de una empresa de servicios de Consultoría en Proyectos y Sostenibilidad es totalmente viable, se cuenta con las herramientas y los recursos disponibles, la ubicación al norte de Cali es estratégica, además de los profesionales asociados se cuenta con amplio conocimiento del sector y un amplio registro de profesionales especializados en diferentes áreas del sector industrial.

Aspectos Organizacionales y Legales

Misión

Diseñar y gestionar proyectos de Inversión con un enfoque integral de bienestar económico, social y ambiental para nuestros clientes, comunidades y medio ambiente, utilizando estrategias innovadoras.

Visión

Ser la Consultora en Proyectos y Sostenibilidad referente en Colombia, reconocida por liderar la integración de la sostenibilidad en la Formulación y Gestión de proyectos, asegurando la prosperidad de nuestros clientes, sin deterioro de las Comunidades y del medio ambiente.

Principios

Integridad y Transparencia: Actuar con la más alta ética profesional, ofreciendo asesoramiento honesto y basado en datos claros y verificables y garantizando una gestión rigurosa y eficiente en cada etapa de la Consultoría.

La sostenibilidad integrada: La rentabilidad de los proyectos siempre debe ir de la mano con la responsabilidad social y ambiental.

Impacto con propósito: Cada servicio de consultoría que se preste debe contribuir al crecimiento económico de nuestros clientes, minimizando en impacto ambiental y maximizando el impacto social.

Competencia: El análisis del mercado revela una oportunidad de mercado significativa en el área de la Consultoría empresarial y de formulación de proyectos, en donde existe una competencia importante, no obstante el tamaño del mercado es muy grande, igualmente el área de la sostenibilidad es un nicho emergente, donde hay poca competencia y una necesidad creciente. Lo anterior indica que el posicionamiento de la empresa en el campo de la Sostenibilidad debe ser la diferencia y la gran posibilidad de tener una participación importante en el sector.

Normatividad Empresarial (Constitución de la Empresa)

Dentro del proceso de constitución de la empresa de consultorías se analizaron las alternativas del tipo de figura jurídica, así como los requisitos y los posibles beneficios, encontrando como mejor alternativa la de constituir una empresa S.A.S., por su flexibilidad y facilidad a la hora de adelantar el trámite de constitución. Este tipo de figura jurídica también permite iniciar con un solo socio fundador, y analizar en el proceso del ejercicio empresarial, el ingreso de otros socios inversionistas o socios estratégicos, de acuerdo con su área de desempeño profesional.

De otra parte, se debe inscribir en la Cámara de Comercio como una Sociedad de beneficio e Interés Colectivo tipo B.I.C., lo que implica el cumplimiento de estándares sociales y ambientales, guardando consistencia con el objeto del negocio. Igualmente esto permitiría pertenecer a redes de comunidades con propósitos similares, en algunos casos acceder a incentivos económicos previstos para proyectos sostenibles.

Tabla 13 Figura legal

Sociedad	Descripción	Beneficios
S.A.S.	Sociedad	- Facilidad en la creación - Responsabilidad socios llega hasta el aporte. - No requiere junta directiva, ni Revisor Fiscal.
B.I.C.	Sociedad de Beneficio e Interés Colectivo	-Pertenecen a redes de comunidades con propósitos similares. - Acceden a incentivos económicos o tributarios que cree el Gobierno.

Nota: elaboración propia

costos de constitución serían: Derechos de matrícula \$ 38.000 para capitales de hasta 239 millones, \$ 6.500 el formulario RUES y \$ 48.000 por derechos de inscripción

Tabla 14 Costos de constitución

COSTOS CONSTITUCION	
Derechos De Matrícula	\$38.000 para capitales de hasta \$239 millones
Formulario Rues	\$6.500
Derechos De Inscripción	\$48.000
Crear APP	\$ 30,000,000

Nota: elaboración propia

Normatividad Tributaria

La Normatividad tributaria aplicable a *Consultorías, Proyectos & Sostenibilidad* S.A.S. B.I.C. constituida como Sociedad por Acciones Simplificada y con la Condición de Beneficio Interés Colectivo se registrará por: El régimen ordinario del Impuesto sobre la renta del 35 %, y estará obligada a practicar la retención en la fuente prevista en la Ley, con la obligación del IVA del 19 % aplicable a la prestación de servicios gravados.

La tarifa del Impuesto de Industria y Comercio prevista en la Ciudad de Cali para las actividades de servicios se calcula entre el 0.4 % y el 0.8 % respecto del nivel de ingresos gravados.

Tabla 15 Aspectos tributarios

Sociedad	Descripción	Requisitos
S.A.S.	Sociedad	Impuesto de Renta del 35 % Tarifa del Iva del 19 % RetelCA del 0.4 al 0,8 %
B.I.C.	Sociedad de Beneficio e Interés Colectivo	- Descuento 10 % renta si cumple tratamiento utilidades repartidas acciones trabajadores

Nota: elaboración propia

Normatividad Técnica (Permisos y Licencias)

Por tratarse de una actividad de prestación de servicios profesionales, la normatividad de permiso y licencias para operar es menos compleja que para una empresa industrial o de la Construcción. Se requiere del registro ante Notaria Publica y Oficina de Registro del Acta de Constitución, con el objeto social, los socios y el capital inicial. Se requiere también de la Inscripción de la firma Consultora ante Cámara de Comercio de Cali y la obtención del número de Identificación Único NIT ante la DIAN. Por último, se requiere de la Inscripción ante las autoridades de seguridad social, EPS, Fondo de Pensiones y ARL para la contratación tipo laboral del personal y proceder al pago de los aportes mensuales a través del sistema PILA.

Normatividad Laboral

Las empresas de servicios de Consultoría deben cumplir con los aportes obligatorios a salud, pensión, riesgos laborales y cajas de compensación familiar para los empleados vinculados por contrato laboral, como es el caso de la asistente Administrativa y el Ingeniero de sistemas, respecto de los especialistas serán vinculados por contrato de prestación de servicios profesionales, previsto en la Ley y se realizara por cada proyecto, con terminación acorde a cada proyecto. Para los proyectos que involucre actividades en Obras de Construcción o procesos industriales se cumplirá con la Norma ISO 45001: de Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SST), para garantizar que la ejecución de los proyectos se realice de manera segura para el equipo humano y personal del cliente.

Normatividad Ambiental

Los servicios de Consultoría están enmarcados dentro de las regulaciones ambientales y de Sostenibilidad previstas en regulación Nacionales y estándares de buenas prácticas internacionales.

Principalmente tenemos la ISO 14001 – Sistema de Gestión Ambiental SGA: que obliga a considerar los impactos ambientales de las soluciones propuestas a los clientes,

desde la adquisición de recursos, hasta su disposición final, y en general a recomendar a los clientes y proveedores a cumplir con la legislación en materia ambiental.

Adicionalmente se tendrán en cuenta además de las Normas de gestión de la Calidad, los estándares específicos de sostenibilidad, tales como: Estándares del Global Reporting Initiative, Metodología de Huella de carbono ISO 14064 y Certificaciones para Edificaciones verdes, como LEED y BREAM.

Enfoque hacia la Sostenibilidad

El enfoque hacia la sostenibilidad de un proyecto de creación de una empresa de servicios de Consultoría en el Valle del Cauca, viene dado a través de cuatro elementos fundamentales: el ambiental, el social, el económico y el elemento de gobernanza. Incorporando estos cuatro elementos no solo genera una diferenciación del modelo de negocio, sino que también responde a las necesidades emergentes del mercado.

Factor Ambiental: esta es la justificación central del modelo de negocio, ya que aborda la gestión de los recursos naturales y la reducción del impacto en el medio ambiente de cualesquiera de los proyectos o empresas atendidas. Principalmente en temas de optimización del uso de agua y energía, y en la implementación de energías renovables, para reducir los costos operativos y la huella de carbono de las empresas. Igualmente, en el tema de Economía circular: se tiene la directriz de guiar a las empresas y clientes en la reducción, reutilización y reciclaje de sus residuos, transformando los desechos en recursos y así disminuyendo el impacto negativo en el medio ambiente. Por ultimo y no menos importante en la adaptación al cambio climático, ayudando a las empresas a identificar y mitigar los riesgos ambientales, como la escasez de recursos o eventos climáticos extremos, garantizando la continuidad del negocio a largo plazo.

Factor social: la consultoría de sostenibilidad se justifica al promover el bienestar de la comunidad y de los colaboradores de las empresas clientes, enfocándose en:

Inclusión y Equidad: Asesorar a las empresas para que implementen políticas laborales justas, promuevan la diversidad y ofrezcan capacitación a sus empleados, lo que a su vez mejora la calidad de vida y el desarrollo profesional.

Impacto positivo en la comunidad: Guiar a las empresas en la creación de programas de responsabilidad social que beneficien a las comunidades locales, fortaleciendo el tejido social y la reputación de la empresa.

Seguridad y Salud en el Trabajo: Implementar estrategias para mejorar las condiciones laborales, reduciendo accidentes y enfermedades profesionales, lo que aumenta la productividad y el compromiso de los empleados.

Factor Económico: La Consultoría empresarial, en formulación de proyectos y la sostenibilidad actúa como un motor de crecimiento económico.

El modelo de negocio se justifica al demostrar que las prácticas sostenibles generan valor financiero tangible. La consultoría se centra en:

Reducción de Costos: Identificar y aplicar medidas de eficiencia energética y de materiales que reducen los gastos operativos de las empresas.

Nuevas Oportunidades de Mercado: Asesorar a las empresas para que cumplan con estándares de sostenibilidad, lo que les permite acceder a nuevos mercados y a clientes que valoran los productos y servicios responsables.

Acceso a Capital: Ayudar a las empresas a calificar para financiamiento "verde" o préstamos con tasas preferenciales, que son cada vez más comunes para proyectos sostenibles.

Factor de Gobernanza: La consultoría de los Proyectos y Empresas garantiza la transparencia y la ética en las operaciones de la empresa. El modelo de negocio se justifica al fortalecer la estructura interna de los clientes.

Transparencia y Ética: Implementar sistemas de gestión que aseguren una toma de decisiones transparente y responsable, previniendo la corrupción y los conflictos de interés.

Cumplimiento Normativo: Asesorar a las empresas para que cumplan con la legislación ambiental y social vigente, evitando multas y sanciones que puedan afectar su reputación y finanzas.

Relacionamiento con los Grupos de Interés: Guiar a las empresas en la construcción de relaciones sólidas y de confianza con sus empleados, proveedores, clientes y la comunidad, lo que mejora su reputación y la estabilidad del negocio.

Conclusiones

El mercado de los Servicios de Consultoría en el Valle del Cauca es robusto y con un alto potencial, respaldado por una base de más de 115.915 empresas, de las cuales 20.000 pertenecen al nicho industrial, agroindustrial y de la Construcción que asegura una oportunidad de mercado significativa en el área de la Consultoría empresarial y de formulación de proyectos.

De acuerdo a la encuesta de mercado realizada en el marco del estudio se tiene una alta aceptación, viabilidad y demanda de los servicios de consultoría, con más de la mitad de los empresarios ya familiarizados con ellos y en especial con una satisfacción del 88,9%. La gran mayoría de los encuestados está dispuesto a volver a contratar, lo que indica que hay una demanda sólida y continua. Los empresarios valoran los servicios de consultoría y están dispuestos a invertir en ellos, con presupuestos que a menudo superan los 5 millones de pesos. Esto demuestra la viabilidad económica del negocio de la consultoría en la región.

El análisis del mercado revela una oportunidad de mercado significativa en el área de la Consultoría empresarial y de formulación de proyectos, en donde existe una competencia importante, esta baja demanda inicial representa una gran oportunidad para posicionarse como líder e innovador en este segmento, diferenciándose de la competencia que se centra más en lo tradicional (financiero y proyectos). Además, el tamaño del mercado es muy grande, igualmente el área de la sostenibilidad es un nicho emergente, donde hay poca competencia y una necesidad creciente. Lo anterior indica que el posicionamiento de la empresa en el campo de la Sostenibilidad debe ser la diferencia y la gran posibilidad de tener una participación importante en el sector.

El estudio técnico concluye que *Consultoría, Proyectos & Sostenibilidad* es técnicamente viable y esta en capacidad de satisfacer la demanda proyectada del mercado objetivo con el modelo y los recursos propuestos. La localización escogida permite un acceso efectivo al mercado objetivo y los resultados financieros obtenidos de la simulación financiera de las proyecciones hacen muy atractivo llevar a cabo con la creación de esta Empresa.

El enfoque de la sostenibilidad y sus cuatro pilares: ambiental, social, económico y de gobernanza, van a ser el propósito central y la estrategia de negocio fundamental de *Consultorías, proyectos & sostenibilidad*. No solo la rentabilidad en la prestación de los servicios de Consultoría, sino en el ADN de la empresa.

Los resultados de las proyecciones financieras del Negocio de la Consultoría especializada en proyectos y Sostenibilidad, arroja unos resultados halagadores: flujo de caja positivo durante los cinco años analizados, Valor Presente Neto (VPN) de \$47.181.017 y una tasa Interna de Retorno (TIR) del 48.39%.

La Creación de la nueva Consultora transformara las exigencias ambientales en oportunidades de negocio, asegurando que el crecimiento económico de sus clientes, sea compatible y responsable con el medio ambiente y la sociedad y promoviendo la reducción de la Huella de carbono, la economía circular, la reducción de residuos, la eficiencia energética, y en general la Consultora representa una inversión de Capital Intelectual y practico en el desarrollo sostenible de la región.

Referencias

Cámara de Comercio de Cali (s.f). Perfil emprendedor caleño.
www.ccc.org.co/file/2021/02/Perfil-emprendedor-calen%CC%83o-consolidado_.pdf

Corficolombiana. (s/f). proyecciones económicas 2024-2025: en riesgo la semilla del crecimiento. https://investigaciones.corfi.com/macroeconomia-y-mercados/informe-semanal/proyecciones-economicas-2024-2025-en-riesgo-la-semilla-del-crecimiento/informe_1528253

Correa, L (Agosto de 2025) El futuro de los reportes de sostenibilidad en Cámara de Comercio Colombo Americana. <https://amchamcolombia.co/business-mail/edicion-208-sostenibilidad-y-responsabilidad-social-empresarial-2025/el-futuro-de-los-reportes-de-sostenibilidad/>

Cámara de Comercio de Cali (24 de enero de 2025). Ritmo empresarial informe N° 60. <https://www.ccc.org.co/wp-content/uploads/2025/01/Ritmo-Empresarial-60-vf.pdf>

Qualtrics. (s.f). Cómo calcular el tamaño correcto de una muestra.
<https://www.qualtrics.com/es/gestion-de-la-experiencia/investigacion/calcular-tomano-muestra/>

Escorcía, J, Schmutzler, J, López, M., Pereira, F., Osorio, F., Martínez, A., Soler, J., Gómez, L., Parra, L. (2024). Dinámica de la actividad empresarial en Colombia 2023-2024: Enfrentando desafíos. Ediciones de la U. <https://gemconsortium.org/report/reporte-gem-colombia-2023-2024>

Encuesta estudio Mercado consultorias. (s/f). Google Docs.
https://docs.google.com/forms/d/1LDS3LHHHcXBG4L9c7qFyNYZG_o28WJjPlmyfm--AFQM/edit

Hurtado, L. E. (agosto 6 2024). Los dos años del gobierno Petro enmarcados por la incertidumbre económica. Caracol Radio. <https://caracol.com.co/2024/08/06/los-dos-anos-del-gobierno-petro-enmarcados-por-la-incertidumbre-economica/>

GEM global entrepreneurship monitor. (2025) GEM Global Entrepreneurship Monitor. <https://gemconsortium.org/report/reporte-gem-colombia-2023-2024>

La República (s.f.) Los inversionistas prefieren los emprendimientos que son sustentables desde un inicio. <https://www.pactoglobal-colombia.org/news/los-inversionistas-prefieren-los-emprendimientos-que-son-sustentables-desde-un-inicio.html>

El País (julio 31 de 2023). 500 empresas más exitosas del Valle y las 200 siguientes. <https://ingeniocarmelita.com/wp-content/uploads/2023/08/Especial-500-empresas.pdf>

Ministerio de Minas y Energía (s.f.). Diagnóstico base para la transición energética justa. <https://www.minenergia.gov.co/documents/10439/2. Diagn%C3%B3stico base para la TEJ.pdf>

Supersociedades (agosto de 2023). Informe I 2023 9000 Empresas más grandes. [https://www.supersociedades.gov.co/noticias-supersociedades/-/asset_publisher/atwl/content/supersociedades-presenta-el-informe-de-las-9.000-empresas-siguientes-mas-grandes-del-pais#:~:text=Los%20activos%20de%20las%209.000,\(2.4%25%20del%20PIB\)](https://www.supersociedades.gov.co/noticias-supersociedades/-/asset_publisher/atwl/content/supersociedades-presenta-el-informe-de-las-9.000-empresas-siguientes-mas-grandes-del-pais#:~:text=Los%20activos%20de%20las%209.000,(2.4%25%20del%20PIB))

Views Corporation, Kreab Colombia y GlobalNews Group (2024). Informe estudio de tendencias de sostenibilidad en Colombia. <https://kreab.com/bogota/insight/informe-ii-estudio-de-tendencias-de-sostenibilidad-en-colombia/>

(N.d.-a). Com.Co. Retrieved September 28, 2025, from [https://www.google.com.co/books/edition/La direcci%C3%B3n de proyectos/ERYBAQAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=Ciclo+de+Vida+de+los+proyectos+\(Las+5+Fases\)&pg=PT12&printsec=frontcover](https://www.google.com.co/books/edition/La direcci%C3%B3n de proyectos/ERYBAQAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=Ciclo+de+Vida+de+los+proyectos+(Las+5+Fases)&pg=PT12&printsec=frontcover)

(N.d.-b). Pmi.org. Retrieved September 28, 2025, from <https://www.pmi.org/about/what-is-project-management>