

ANEXO C
ANÁLISIS EJECUTIVO FINANCIERO

BrAln Consulting S.A.S.

Proyección Financiera 2026-2030

Basado en el Simulador Financiero para Evaluación de Proyectos desarrollado por Reyes Giraldo (s.f.), Universidad EAN.

C.1 Indicadores Clave de Desempeño:

El siguiente tablero consolida los principales indicadores de viabilidad financiera del proyecto BrAln Consulting, extraídos del Simulador Financiero aplicado al modelo de negocio proyectado para el período 2026-2030.

20,51% TIR del Proyecto Tasa Interna de Retorno	\$218,5 M COP VPN del Proyecto Valor Presente Neto	3,61 años Payback Período de recuperación
\$565,45 M COP Inversión Total Inicial Capital requerido año 0	\$4,488 M COP Ingresos Año 5 (2030) Meta de facturación	\$1,023 M COP Utilidad Neta 2030 Beneficio neto proyectado
59,7% Margen Bruto (2030) Sobre ventas totales	35,5% Margen Operativo (2030) EBIT sobre ventas	\$1,586 M COP Punto de Equilibrio Ventas mínimas anuales

C.2 Estructura de la Inversión Inicial

La inversión inicial total asciende a \$565.450.000 COP, compuesta por inversión en activos fijos e intangibles (\$70.000.000 COP) y capital de trabajo operativo (\$495.450.000 COP). La estructura de financiación combina aporte de los emprendedores (21,2%) con crédito bancario (78,8%), bajo una tasa de interés anual del 16%. La reserva cubre cinco meses de nómina, suficientes para financiar al equipo durante el ramp-up comercial; el modelo AI-first reduce el costo de entrega y aporta flexibilidad de capacidad.

COMPONENTE DE INVERSIÓN	VALOR (COP)	% DEL TOTAL
-------------------------	-------------	-------------

Muebles y Enseres	\$8.000.000	1,4%
Equipo de Oficina (Tecnología)	\$40.000.000	7,1%
Patentes / Intangibles	\$18.000.000	3,2%
Gastos de Puesta en Marcha	\$4.000.000	0,7%
Capital de Trabajo - Costos Operativos (3 meses)	\$123.500.000	21,8%
Capital de Trabajo - Nóminas (5 meses)	\$360.000.000	63,7%
Capital de Trabajo - Marketing Mix (3 meses)	\$5.000.000	0,9%
Capital de Trabajo - Gastos Fijos (3 meses)	\$6.950.000	1,2%
TOTAL INVERSIÓN	\$565.450.000	100%
Aporte de los Emprendedores	\$120.000.000	21,2%
Préstamo Bancario (Tasa: 16% E.A. / 5 años)	\$445.450.000	78,8%

Nota: elaborado de un simulador financiero.

C.3 Estado de Resultados Proyectado 2026-2030

El Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado refleja una empresa de conocimiento que transita de una fase de inversión con márgenes ajustados (2026-2027) hacia una trayectoria de rentabilidad sostenida a partir del tercer año, impulsada por los servicios y la optimización de la estructura de costos.

CONCEPTO	2026	2027	2028	2029	2030
VENTAS	\$1.200 M	\$1.680 M	\$2.418 M	\$3.328 M	\$4.488 M
Costo de Ventas	\$494 M	\$688 M	\$987 M	\$1.349 M	\$1.810 M
UTILIDAD BRUTA	\$706 M	\$992 M	\$1.431 M	\$1.979 M	\$2.677 M
Margen Bruto %	58,8%	59,0%	59,2%	59,5%	59,7%
Gastos Administrativos y Ventas	\$864 M	\$903 M	\$940 M	\$976 M	\$1.011 M

Gastos Fijos del Período	\$27,8 M	\$29,1 M	\$30,2 M	\$31,4 M	\$32,5 M
Otros Gastos (Marketing)	\$20 M	\$22 M	\$24 M	\$26 M	\$28 M
Depreciación	\$14 M	\$14 M	\$14 M	\$14 M	\$14 M
UTILIDAD OPERATIVA (EBIT)	(\$220 M)	\$24 M	\$423 M	\$932 M	\$1.592 M
Margen Operativo %	-18,3%	1,4%	17,5%	28,0%	35,5%
Gastos Financieros (Crédito)	\$71,3 M	\$60,9 M	\$48,9 M	\$34,9 M	\$18,8 M
Impuesto de Renta (35%)	\$0	\$0	\$130,9 M	\$314,0 M	\$550,7 M
UTILIDAD NETA	(\$291 M)	(\$37 M)	\$243 M	\$583 M	\$1.023 M
Margen Neto %	-24,3%	-2,2%	10,1%	17,5%	22,8%

Nota: Los valores en paréntesis indican pérdida. Los años 2026 y 2027 corresponden a la fase de inversión y construcción de cartera. La rentabilidad se consolida a partir de 2028.

C.4 Proyección de Ventas por Línea de Servicio

La estrategia de ingresos opera bajo el modelo "Land and Expand": los servicios de diagnóstico (SERV-001) actúan como puerta de entrada, los proyectos de transformación integral (SERV-002) generan el mayor volumen de facturación, y la formación especializada (SERV-003) aporta estabilidad de ingresos. Las tasas de crecimiento en volumen escalan de forma progresiva, con incrementos de precio indexados a inflación + prima de especialización.

SERVICIO	2026 (Base)	2027	2028	2029	2030
SERV-001: Diagnóstico de Madurez (Uds.)	6 uds.	8 uds. (+40%)	12 uds. (+40%)	17 uds. (+45%)	23 uds. (+35%)
SERV-001: Ingresos	\$240 M	\$351 M	\$512 M	\$770 M	\$1.077 M
SERV-002: Transformación Integral (Uds.)	4 uds.	5 uds. (+35%)	8 uds. (+40%)	10 uds. (+30%)	13 uds. (+30%)
SERV-002: Ingresos	\$800 M	\$1.129 M	\$1.645 M	\$2.220 M	\$2.989 M
SERV-003: Formación y Upskilling (Uds.)	4 uds.	5 uds. (+13%)	6 uds. (+20%)	8 uds. (+25%)	9 uds. (+25%)

SERV-003: Ingresos	\$160 M	\$201 M	\$261 M	\$339 M	\$421 M
TOTAL VENTAS	\$1.200 M	\$1.680 M	\$2.418 M	\$3.328 M	\$4.488 M
Crecimiento Anual Ventas %	Año base	+40,0%	+43,9%	+37,6%	+34,8%

C.5 Balance General Proyectado

El balance general evidencia la transformación del perfil financiero de BrAln Consulting: de una empresa altamente apalancada en sus primeros dos años (dominada por la obligación financiera del crédito) hacia una estructura con patrimonio positivo y creciente a partir de 2028, cuando la utilidad acumulada supera las pérdidas de los ejercicios iniciales.

RUBRO	Año 0	2026	2027	2028	2029
ACTIVO					
Caja y Bancos	\$495,4 M	\$153,6 M	\$346,8 M	\$684,4 M	\$1.120 M
Activo Fijo Neto	\$70,0 M	\$56,0 M	\$42,0 M	\$28,0 M	\$14,0 M
TOTAL ACTIVO	\$565,5 M	\$209,6 M	\$388,8 M	\$712,4 M	\$1.134 M
PASIVO Y PATRIMONIO					
Impuestos por Pagar	\$0	\$0	\$0	\$130,9 M	\$314,0 M
Obligaciones Financieras	\$445,4 M	\$380,7 M	\$305,5 M	\$218,4 M	\$117,3 M
Capital Social	\$120 M	\$120 M	\$120 M	\$120 M	\$120 M
Utilidades del Ejercicio	\$0	(\$291 M)	(\$37 M)	\$243 M	\$583 M
TOTAL PATRIMONIO	\$120 M	(\$171 M)	\$83 M	\$363 M	\$703 M

Nota: El patrimonio negativo en 2026 y 2027 corresponde a las pérdidas operativas del período de arranque. Se recupera a partir de 2028.

C.6 Flujo de Caja Libre del Proyecto (FCL)

El Flujo de Caja Libre (FCL) representa la liquidez real generada por el proyecto después de cubrir operaciones e inversiones. El modelo evidencia un patrón típico de

startups de consultoría: generación inicial de caja (por el desembolso del crédito), quema durante la fase de construcción de mercado, y recuperación sostenida a partir del año 3.

CONCEPTO	2026	2027	2028	2029	2030
EBIT (Utilidad Operativa)	(\$220 M)	\$24 M	\$423 M	\$932 M	\$1.592 M
(-) Impuestos sobre EBIT	(\$76,9 M)	\$8,5 M	\$148,0 M	\$326,3 M	\$557,2 M
NOPLAT	(\$142,9 M)	\$15,7 M	\$274,9 M	\$605,9 M	\$1.034,9 M
(+/-) Inversión Neta en Capital	\$355,9 M	(\$179,2 M)	(\$192,7 M)	(\$239,0 M)	(\$322,2 M)
FLUJO DE CAJA LIBRE	\$213,0 M	(\$163,5 M)	\$82,2 M	\$366,9 M	\$712,7 M
FCL Acumulado	\$213,0 M	\$49,5 M	\$131,7 M	\$498,6 M	\$1.211,3 M

Interpretación: El FCL positivo en 2026 responde al ingreso del crédito bancario. En 2027 y 2028 se produce la quema de efectivo operativa mientras se consolida la base de clientes. La recuperación definitiva ocurre en 2029, con un FCL positivo sostenido de \$372 M que escala a \$717 M en 2030.

C.7 Evaluación Financiera del Proyecto

La evaluación financiera se realiza mediante tres indicadores estándar aplicados al Flujo de Caja Libre del proyecto, descontado a una tasa de evaluación (WACC) del 11%. Esta tasa refleja el costo ponderado del capital, considerando el apalancamiento financiero de la estructura de deuda predominante.

INDICADOR	VALOR CALCULADO	INTERPRETACIÓN
Tasa de Evaluación (WACC)	11,0%	Costo ponderado del capital
TIR - Tasa Interna de Retorno	20,51%	TIR > WACC: el proyecto crea valor
VPN - Valor Presente Neto	\$218.478.065 COP	VPN > 0: proyecto financieramente viable

Período de Recuperación (Payback)	3,61 años (~3 años 7 meses)	Competitivo para consultoría de nicho B2B
Inversión Inicial (Año 0)	\$565.450.000 COP	Capital requerido para puesta en marcha
Pasivo / Activos (Año 0)	78,8%	Alta dependencia de deuda inicial
Patrimonio / Activos (Año 0)	21,2%	Aporte propio de los fundadores

C.8 Análisis del Punto de Equilibrio

El análisis del punto de equilibrio determina el nivel mínimo de ventas necesario para cubrir todos los costos fijos y variables sin generar pérdidas. Se calcula mediante el Margen de Contribución Ponderado (MCP) de la mezcla de servicios.

SERVICIO	MC Unitario	Participación	MC Ponderado	Pto. Equilibrio (Uds.)
SERV-001: Diagnóstico de Madurez	\$25.000.000	20,0%	\$5.000.000	2,16 contratos
SERV-002: Transformación Integral	\$114.000.000	66,7%	\$76.000.000	7,24 proyectos
SERV-003: Formación y Upskilling	\$25.000.000	13,3%	\$3.333.333	1,41 programas
MCP TOTAL PONDERADO		100%	\$84.333.333	10,81 contratos

RESULTADO PUNTO DE EQUILIBRIO	VALOR
Costos y Gastos Fijos Totales (Año 1)	\$911.800.000 COP
Punto de Equilibrio en Unidades (mix)	10,81 contratos/proyectos
Punto de Equilibrio en Pesos (Ventas Mínimas)	\$1.585.739.130 COP
Ventas Año 1 Proyectadas (2026)	\$1.200.000.000 COP

Ventas Año 2 Proyectadas (2027)	\$1.680.360.000 COP
Ventas Año 3 Proyectadas (2028)	\$2.417.626.728 COP ✓ Supera el PE

Conclusión: Las ventas del primer año (\$1.200 M) están por debajo del punto de equilibrio (\$1.586 M), lo cual confirma la pérdida proyectada en 2026. En 2027 se alcanza el 106% del PE, y a partir de 2028 las ventas superan ampliamente el umbral de rentabilidad.

C.9 Supuestos Económicos del Modelo

VARIABLE MACROECONÓMICA	2027	2028	2029	2030
Inflación IPC (Colombia)	4,5%	4,1%	3,8%	3,6%
IPP (Índice de Precios al Productor)	3,9%	3,6%	3,3%	3,1%
Tasa de Impuesto de Renta	35%	35%	35%	35%
Tasa de Interés Crédito (E.A.)	16%	16%	16%	16%
Incremento Salarial Técnico	8%-10%	8%-10%	8%-10%	8%-10%
Devaluación TRM (para licencias)	3% anual	3% anual	3% anual	3% anual

C.10 Conclusiones y Declaración de Viabilidad Financiera

Con base en el análisis cuantitativo derivado del Simulador Financiero de la Universidad EAN, se establecen las siguientes conclusiones ejecutivas sobre la viabilidad del proyecto BrAln Consulting:

1	Viabilidad Financiera Confirmada La TIR del 20,51% supera la tasa de evaluación del 11% (WACC), y el VPN positivo de \$218,5 millones COP confirma que el proyecto genera valor económico por encima del costo de oportunidad del capital invertido.
2	Perfil de Riesgo Manejable

	Las pérdidas del primer año están presupuestadas y cubiertas por la inversión inicial. El equilibrio operativo anual se alcanza en torno a 11 contratos (\$1.586 M COP en ventas) y la utilidad operativa se torna positiva a partir de 2027; el payback descontado de 3,61 años es competitivo para una firma de consultoría especializada B2B.
3	Escalabilidad Demostrada Las ventas crecen a una tasa promedio del 39% anual (CAGR), impulsadas por el mix de servicios y el modelo Land & Expand. El margen operativo pasa del -18,3% en 2026 al 35,5% en 2030, demostrando apalancamiento operativo positivo.
4	Condicionantes de Éxito La viabilidad está condicionada al cumplimiento de: (i) capacidad instalada superior al 75%, (ii) control riguroso del costo de talento especializado, (iii) ciclo de recaudo de cartera no mayor a 90 días, y (iv) mantenimiento de la diferenciación metodológica (MMA y RHI).

DECLARACIÓN DE VIABILIDAD FINANCIERA

Con base en los indicadores analizados - TIR positiva (20,51%, superior al WACC del 11% y con VPN aún positivo a un WACC del 13%), VPN positivo (\$218 M COP), payback descontado competitivo (3,61 años) y margen neto del 22,8% en el año 5 - se concluye la viabilidad financiera del proyecto BrAln Consulting para el período 2026-2030, bajo supuestos conservadores. Esta viabilidad es proyectada y sensible al apalancamiento operativo: en un escenario combinado adverso (ventas -20% y nómina +10% sostenidos) el VPN a cinco años se torna negativo, lo que justifica la modelo AI-first y la base de SERV-003, el componente variable de honorarios y la base de SERV-003 como amortiguadores. Su confirmación definitiva depende de la ejecución del proyecto piloto.

Elaboración propia a partir del Simulador Financiero para Evaluación de Proyectos desarrollado por Reyes Giraldo (s.f.), Universidad EAN. Todos los valores están expresados en pesos colombianos corrientes (COP) sin ajuste por inflación en los flujos nominales.