

Análisis Estratégico de BrAI Consulting: Navegando la Brecha de Adopción de IA en el Mercado Colombiano

Sección 1: El Árbol del Problema: Deconstruyendo la Alta Tasa de Fracaso en Proyectos de IA

Para evaluar adecuadamente la propuesta de valor de BrAI Consulting, es imperativo primero deconstruir la problemática fundamental que busca resolver. El emprendimiento se posiciona en un mercado caracterizado por una paradoja: una inversión en auge en Inteligencia Artificial (IA) y automatización que coexiste con una tasa de fracaso crónicamente alta. La construcción de un "Árbol del Problema" permite visualizar las causas raíz, el problema central y sus devastadoras consecuencias para las organizaciones.

Tronco: El Problema Central

La Falla Crónica de las Iniciativas Corporativas de IA e Hiperautomatización para Entregar un Retorno de Inversión (ROI) Tangible.

El problema central no es simplemente la cancelación de proyectos, sino una "crisis de realización de valor" generalizada. BrAI Consulting cita una "tasa de fracaso del 80%" ¹, una cifra que refleja un sentimiento extendido en la industria. Sin embargo, datos más específicos aportan un matiz crucial. La consultora Gartner predice que más del 40% de los proyectos de IA agéntica serán cancelados para finales de 2027 debido a costos crecientes y un valor comercial poco claro ², y que al menos el 30% de los proyectos de IA Generativa serán abandonados después de la fase de Prueba de Concepto (PoC).⁴

Más revelador aún es el análisis del MIT, que sugiere que hasta el 95% de los proyectos de IA no logran generar un retorno *financiero* tangible, incluso si no se cancelan formalmente.⁵ Esta distinción es vital: muchos proyectos sobreviven como "iniciativas zombis", técnicamente funcionales pero operacional y financieramente inertes. El verdadero problema que BrAI Consulting debe resolver no es solo evitar el fracaso del proyecto, sino asegurar la materialización del valor prometido.

Raíces: Análisis Causal de Múltiples Capas

El fracaso de los proyectos de IA no se debe a una única causa, sino a un sistema de raíces interconectadas que se pueden clasificar en tres categorías principales: estratégicas, operativas y humanas.

1.1 Raíces Estratégicas y Financieras (El "Porqué")

- **Desalineación con los Objetivos de Negocio:** Con frecuencia, los proyectos de IA se inician impulsados por el "hype" tecnológico en lugar de una necesidad estratégica clara. Esto conduce a la ausencia de un caso de negocio sólido, métricas de ROI ambiguas y una dificultad persistente para justificar la inversión, una de las principales razones de abandono citadas por múltiples analistas.²
- **Brechas de Liderazgo y Patrocinio:** La falta de una visión clara y un apoyo decidido por parte de la alta dirección es una barrera crítica para la transformación digital en Colombia.⁸ Sin un patrocinio ejecutivo fuerte, los proyectos carecen de los recursos, la autoridad y la voluntad política necesarios para superar la resistencia interna y asegurar la alineación interdepartamental.

1.2 Raíces Operativas y Técnicas (El "Cómo")

- **Preparación Deficiente de los Datos (Data Readiness):** La causa técnica más citada del fracaso no reside en el algoritmo de IA, sino en la mala calidad, estructura, gobernanza y accesibilidad de los datos subyacentes. Como señala la consultora X-DATA, "8 de cada 10 proyectos fracasan... por una mala preparación de los datos".⁹ La preparación de datos es el paso fundacional que la mayoría de las empresas subestiman o se saltan por completo.
- **Integración Fallida en los Flujos de Trabajo:** Un informe del MIT destaca que la barrera principal es la incapacidad de integrar las herramientas de IA en la mecánica operativa del día a día.⁶ Las soluciones son percibidas por los empleados como frágiles, desalineadas o simplemente "envoltorios o proyectos científicos" que no se ajustan a cómo las personas realmente trabajan. Este punto valida directamente el enfoque de BrAI Consulting en la mejora de *procesos*.
- **Deficiencias de Infraestructura:** En América Latina, muchas empresas todavía operan con entornos tecnológicos fragmentados, sistemas heredados y una capacidad de integración limitada. Esta realidad impide la construcción de modelos de IA robustos y escalables y restringe la automatización en tiempo real.¹⁰

1.3 Raíces Humanas y Culturales (El "Quién")

- **Resistencia Organizacional:** Este es el pilar de la tesis de BrAI Consulting y

está fuertemente respaldado por análisis externos. Oracle identifica la "resistencia organizacional por miedo o pérdida de control" como un obstáculo principal en Latinoamérica.¹⁰ Esta resistencia no es irracional; se origina en el temor a la pérdida de empleo, la desconfianza en las decisiones automatizadas, la pérdida de autonomía y la alteración de las dinámicas de poder establecidas.

- **Fracaso de la Gestión del Cambio:** La "polarización" del mercado que BrAIIn identifica —consultoras puramente técnicas por un lado y especialistas en gestión del cambio por otro— es un síntoma de esta causa raíz.¹ Los proyectos a menudo se gestionan con un sesgo técnico, descuidando la "parte blanda" del cambio.⁸ Como resultado, los empleados no adoptan, no entienden o no confían en las nuevas herramientas, lo que lleva a un sabotaje pasivo o activo, memorablemente descrito por uno de los arquetipos de cliente de BrAIIn como "le pinchan las llantas a escondidas".¹
- **Brecha de Talento Especializado:** Existe una escasez significativa de perfiles especializados en ciencia de datos, aprendizaje automático e ingeniería de IA en América Latina.¹⁰ Esto crea cuellos de botella en la implementación y fomenta una dependencia excesiva de proveedores externos que pueden no comprender la cultura y los matices operativos de la organización cliente.

Ramas: Las Consecuencias del Fracaso

Los efectos de un proyecto de IA fallido se extienden mucho más allá del departamento de tecnología, impactando negativamente a toda la organización.

1.4 Consecuencias Financieras

- **Pérdida Directa de Capital:** Inversiones desperdiciadas en costosas licencias de software, infraestructura en la nube y honorarios de consultoría que no generan ningún retorno medible.¹ Este es el principal punto de dolor para el arquetipo de cliente "El que ya fracasó" de BrAIIn.¹
- **Costo de Oportunidad:** Mientras el capital y los recursos están inmovilizados en proyectos fallidos, los competidores pueden estar implementando con éxito soluciones que generan valor, lo que resulta en una pérdida de cuota de mercado y ventaja competitiva.

1.5 Consecuencias Reputacionales y Políticas

- **Daño a la Credibilidad Interna:** Los patrocinadores del proyecto, como los CIOs

o COOs, pierden credibilidad ante la junta directiva y sus pares. Esto dificulta enormemente la obtención de financiación para futuras iniciativas de innovación, un temor central para los tres arquetipos de cliente de BrAln.¹

- **Erosión de la Confianza de los Inversores:** Para las empresas que cotizan en bolsa, un historial de proyectos de transformación digital fallidos puede afectar negativamente la percepción del mercado y el precio de las acciones.

1.6 Consecuencias Operativas y Culturales

- **Desmoralización y Agotamiento del Equipo (Burnout):** Los proyectos fallidos generan cinismo ("se lo dije"), fatiga por el cambio constante e infructuoso, y agotamiento entre los equipos que intentan gestionar simultáneamente procesos antiguos ineficientes y nuevos sistemas rotos.¹
- **Aumento del Escepticismo y "Cicatrices de Cambio":** La organización se vuelve más resistente a futuras iniciativas. Se crea una cultura en la que la innovación se percibe como una amenaza en lugar de una oportunidad, lo que hace que el próximo esfuerzo de transformación sea exponencialmente más difícil y costoso.
- **Perpetuación de la Ineficiencia:** El "cuello de botella" de los procesos manuales persiste, lo que limita la capacidad de la empresa para escalar, responder con agilidad a los cambios del mercado y competir eficazmente.¹

Sección 2: La Propuesta de BrAln Consulting: Un Enfoque Integrado para un Mercado Polarizado

Frente al complejo panorama de fracasos en la implementación de IA, BrAln Consulting propone un modelo de servicio diseñado para abordar las causas raíz del problema de manera holística. Su enfoque se centra en cerrar la brecha entre la promesa tecnológica y la realidad organizacional.

2.1 La Propuesta de Valor: Cerrando la "Brecha de Adopción"

La propuesta de valor central de BrAln Consulting es posicionarse como el "socio estratégico" que integra tres pilares fundamentales: **Estrategia, Tecnología y Personas**. El objetivo es garantizar el éxito del proyecto, definido no solo por la implementación técnica, sino por la adopción efectiva por parte de los usuarios y la consecución de un ROI tangible.¹ Esta estructura tripartita aborda directamente las tres categorías de raíces identificadas en el Árbol del Problema.

El diferenciador clave que la empresa articula es su capacidad para resolver la polarización del mercado entre firmas puramente técnicas, que entregan código pero no adopción, y firmas de gestión del cambio, que entienden a las personas pero carecen de la capacidad técnica.¹ BrAln Consulting promete una solución integral que mitiga el riesgo de la inversión en IA, asegurando la entrada de sus clientes al "exclusivo 20% de proyectos exitosos".¹

Es importante destacar que el modelo de BrAln no se limita a la consultoría tradicional. Especialmente para sus segmentos de clientes que ya han fracasado o temen hacerlo, la propuesta de valor adquiere una dimensión emocional. No solo venden una solución técnica o un plan de gestión; venden **confianza, tranquilidad y la restauración de la credibilidad**.¹ Este enfoque, similar al de un "terapeuta corporativo", aborda las ansiedades organizacionales profundas que rodean la transformación digital, lo que puede generar una lealtad de cliente extremadamente fuerte, aunque presenta desafíos de escalabilidad al depender de las habilidades interpersonales de los fundadores.

Nota sobre el Estado Oficial de la Empresa

Una consulta inicial en el Registro Único Empresarial y Social (RUES) de Colombia y otras bases de datos públicas no arrojó resultados para una entidad legalmente constituida bajo el nombre "BrAln Consulting". Tampoco se encontraron registros mercantiles directamente asociados a los nombres de los fundadores (Patricia Tapia Núñez, Rafael López Burgos, Luis Rodríguez Rojas) bajo este emprendimiento específico.¹³ Esto sugiere que el proyecto podría encontrarse en una fase muy temprana, previa a su constitución formal, o que opera bajo una razón social diferente. Este es un punto crítico a verificar en cualquier proceso de debida diligencia.

2.2 Segmentación de Clientes: Un Enfoque en la Psicografía sobre la Firmografía

La estrategia de segmentación de BrAln Consulting es notablemente sofisticada. En lugar de clasificar a los clientes por tamaño, industria o ingresos (firmografía), los agrupa según su "mentalidad y su momento" (psicografía).¹ Este enfoque se centra en la urgencia y el dolor del cliente, que son desencadenantes de compra mucho más potentes. Se identifican tres arquetipos principales:

1. **"El que ya fracasó" (Arquetipo: Carlos Vélez, COO/CIO):** Este segmento ya ha sufrido las consecuencias financieras y reputacionales de un proyecto fallido. Su necesidad principal es la **remediación y la validación**. Son extremadamente reacios al riesgo y buscan un socio que asuma la responsabilidad de los

resultados, no solo de los entregables. Su escepticismo es alto, y su proceso de decisión se basa en la búsqueda de garantías reales y pruebas concretas de éxito.¹

2. **"El que teme morir en el intento" (Arquetipo: Sofía Restrepo, Gerente General/Fundadora):** Este segmento corresponde a empresas en rápido crecimiento cuyos procesos manuales están al borde del colapso. Su necesidad principal es una **transformación controlada y sin disrupciones**. Su mayor temor es que la "cura" (una implementación tecnológica mayor) pueda ser peor que la enfermedad (el caos operativo), paralizando el negocio en un momento crítico de expansión.¹
3. **"El que quiere hacerlo bien a la primera" (Arquetipo: David Correa, VP de Transformación):** Este segmento es estratégico, proactivo y plenamente consciente de las altas tasas de fracaso. Su necesidad principal es la **mitigación de riesgos y una asociación estratégica profunda**. No buscan un simple proveedor, sino un "co-conspirador estratégico" que les ayude a navegar la complejidad técnica y política de una transformación a gran escala desde el principio.¹

2.3 Evaluación Inicial del Modelo de Negocio

El modelo de BrAln Consulting presenta un conjunto claro de fortalezas y debilidades potenciales.

- **Fortalezas:**
 - **Ajuste Problema-Solución:** Existe una excelente alineación entre un problema de mercado validado y de alto valor (el fracaso de los proyectos de IA) y una oferta de servicios diseñada para abordarlo de manera integral.
 - **Posicionamiento Estratégico:** El enfoque de "socio boutique" está bien posicionado para construir la confianza profunda que necesita su base de clientes, reacia al riesgo.
 - **Segmentación Sofisticada:** El targeting psicográfico permite mensajes de marketing y ventas altamente personalizados y efectivos.
- **Debilidades Potenciales:**
 - **Desafío de Credibilidad Inicial:** Como nueva empresa, la falta de un historial de casos de éxito documentados y la aparente ausencia de un registro legal formal representan un obstáculo significativo. Los primeros clientes comprarán la experiencia del equipo fundador, no la marca de la empresa.
 - **Escalabilidad Limitada:** El modelo de alto contacto, liderado directamente por los socios, es intrínsecamente difícil de escalar sin comprometer la calidad y la promesa de una atención personalizada.

- **Vulnerabilidad Competitiva:** El segmento "visionario", aunque atractivo por su presupuesto y ambición, es también el más propenso a ser captado por los "Titanes Globales" como Accenture y PwC. Estas grandes firmas están bien equipadas para satisfacer la demanda de casos de negocio complejos y análisis de datos exhaustivos que este perfil de cliente valora.¹⁹ El nicho más defendible para BrAln puede residir en los dos primeros segmentos, que a menudo son desatendidos por los grandes competidores.

Sección 3: Oportunidad de Mercado y Validación en Colombia

Esta sección evalúa críticamente las estimaciones de tamaño de mercado presentadas por BrAln Consulting, contrastándolas con datos externos disponibles para proporcionar una evaluación objetiva del potencial real del mercado en Colombia.

Métrica	Estimación de BrAln Consulting (2025)	Fuentes de Datos Externas y Cifras	Comentario del Analista
TAM (Mercado Total Direccionable)	\$3,5 billones COP	El mercado global de servicios de TI se estima en \$1.3 billones USD. ²¹ Colombia es el 4º mercado de TI más grande de LATAM. ²² El sector TIC aportó un 3.5% al VAB nacional en 2024. ²³	La estimación es consistente con la dimensión del mercado colombiano de servicios de transformación digital y consultoría en IA, y con la importancia del sector para la economía nacional.
SAM (Mercado Servible Disponible)	\$560 mil millones COP	El nicho de software y servicios para transformación digital, automatización e IA crece un 20% anual. ¹ 31% de las empresas de software/TI priorizan la IA Generativa. ¹¹ SAP posiciona a Colombia entre los 3 países que lideran la inversión en IA en	La estimación es ambiciosa pero plausible. El fuerte impulso gubernamental y privado hacia la IA y la transformación digital respalda una tasa de crecimiento superior a la del mercado de TI en general.

		LATAM. ²⁵	
SOM (Mercado Servible Obtenible)	\$11.200 millones COP	Corresponde a capturar cerca del 2% del SAM en 3-5 años, mediante proyectos de alto impacto con el ticket promedio del portafolio. ¹	Este objetivo es ambicioso para una nueva consultora sin un historial público. Su consecución depende casi por completo de la capacidad de los fundadores para convertir su red de contactos y credibilidad personal en contratos iniciales.

3.1 Análisis del Tamaño del Mercado y Motores de Crecimiento

El mercado colombiano presenta un terreno fértil para servicios de consultoría en IA y transformación digital. La validación de las cifras de BrAI Consulting sugiere una comprensión sólida de la escala de la oportunidad.

- **Validación del TAM y SAM:** La estimación del TAM de \$3,5 billones COP para servicios de transformación digital y consultoría en IA en Colombia es coherente con la posición del país como un actor tecnológico relevante en la región.²² Más importante aún, la estimación del SAM de \$560 mil millones COP (cerca del 16% del TAM), que se enfoca en el nicho de alto crecimiento de la transformación digital, automatización e IA, está respaldada por múltiples indicadores. El hecho de que el 76% de las empresas colombianas ya hayan iniciado su proceso de transformación digital demuestra una demanda activa y generalizada.⁸
- **Motores Clave del Mercado:** El crecimiento no es pasivo; está siendo activamente impulsado por varios factores:
 - **Inversión y Política Gubernamental:** La existencia de una "Política Nacional de Inteligencia Artificial (CONPES 4144)"¹ y programas del MinTIC que ya han invertido más de \$18,420 millones de pesos en la adopción de tecnologías 4.0²⁷ crean un entorno favorable y legitiman la inversión en estas áreas.
 - **Madurez Digital en Evolución:** Aunque muchas empresas han comenzado su viaje digital, enfrentan barreras significativas. Un estudio revela que la cultura de la empresa (45%), la falta de habilidades digitales (35%) y la escasez de visión estratégica (35%) son los principales retos.⁸ Esta brecha entre la ambición digital y la capacidad de ejecución es precisamente donde

prosperan las consultorías como BrAln. La situación del mercado se puede describir como de alta motivación pero baja experiencia, lo que crea una demanda natural de orientación experta.

- **Aumento de la Inversión Privada:** Empresas líderes como SAP confirman que Colombia es uno de los tres principales países de América Latina en cuanto a planes de inversión en IA, con un enfoque en mejorar la eficiencia y la productividad.²⁵

3.2 Evaluación de la Hipótesis del "Mercado Desatendido"

La hipótesis central de BrAln Consulting es la existencia de un "gran mercado desatendido" ¹ compuesto por empresas que son demasiado pequeñas o financieramente restringidas para los "gigantes globales" como Accenture y PwC, pero cuyas necesidades son demasiado complejas para los proveedores de nicho puramente técnicos o de gestión del cambio.

Esta hipótesis es plausible y se alinea con la estructura típica de muchos mercados de servicios profesionales. El alto costo de las firmas de consultoría de primer nivel es una realidad de mercado bien establecida. Simultáneamente, el ecosistema empresarial colombiano incluye una variedad de firmas más pequeñas especializadas en áreas como la implementación de RPA, el desarrollo de software o la consultoría de recursos humanos.²⁸

Por lo tanto, el segmento objetivo —la empresa lo suficientemente grande como para necesitar hiperautomatización pero no tanto como para que un proyecto fallido sea una simple "nota al pie en un informe anual" ¹— es un perfil de cliente reconocible y sustancial. Estas son las organizaciones para las cuales el riesgo es más agudo y la necesidad de un socio de confianza que ofrezca una solución integrada a un precio accesible es mayor.

Sección 4: Panorama Competitivo Ampliado

Un análisis detallado del entorno competitivo revela un mercado más matizado de lo que sugiere la "hipótesis de la polarización" de BrAln Consulting. Si bien la dicotomía entre gigantes globales y especialistas de nicho existe, también hay actores importantes que, al igual que BrAln, buscan ofrecer soluciones integradas.

Competidor	Categoría	Foco Principal del Servicio	Cliente Objetivo	Precios Percibidos	Diferenciador Clave / Vulnerabilidad
Accenture	Titán Global	Integrado (Estrategia,	Grandes corporaciones	Muy Altos	Escala global, profunda

		Tecnología, Operaciones)	, multinacionales		experiencia técnica / Modelo de costos y rigidez inadecuados para el mercado medio.
PwC	Titán Global	Integrado (Estrategia, Tecnología, Cumplimiento)	Grandes corporaciones, empresas reguladas	Muy Altos	Fuerte enfoque en IA responsable y estrategia de negocio / Percepción de ser más una firma de auditoría que de tecnología.
Olivia Consultoría	Especialista en Cambio	Gestión del Cambio, Cultura Organizacional	Empresas medianas a grandes	Altos	Profunda experiencia en el "lado humano" de la transformación / La capacidad técnica es a través de alianzas, no interna.
CINTEL	Hub Tecnológico Nacional	Integrado (Investigación, Consultoría, Implementación)	Sector público, grandes empresas nacionales	Medios-Altos	Credibilidad como centro de I+D, 30+ años en el mercado / Puede ser percibido como menos ágil que una boutique.

Henka Consulting	Boutique Integrada	Gestión del Cambio, Transformación Digital	Empresas medianas a grandes en LATAM	Medios-Altos	Metodología probada en la región, enfoque en la adopción / Menor reconocimiento de marca que los competidores globales.
-------------------------	--------------------	--	--------------------------------------	--------------	---

4.1 Los Titanes Globales: Accenture y PwC

BrAln Consulting identifica correctamente a Accenture y PwC como competidores directos que ofrecen soluciones integrales a precios muy altos.¹ Estas firmas globales tienen una presencia consolidada en Colombia y ofrecen un portafolio de servicios de extremo a extremo, desde la consultoría estratégica de alto nivel hasta la implementación técnica a gran escala y la gestión de operaciones.¹⁹

Sin embargo, la afirmación de que el mercado está estrictamente polarizado es una simplificación. Tanto Accenture como PwC promueven activamente sus capacidades en transformación digital y gestión del cambio, reconociendo que la tecnología por sí sola no es suficiente.²⁰ El verdadero ángulo competitivo para BrAln no es que estos titanes

no puedan integrar tecnología y personas, sino que su *modelo operativo* (grandes equipos, procesos burocráticos, altos costos fijos) es a menudo un mal ajuste para el cliente del mercado medio que valora la agilidad, el acceso directo a los socios principales y una estructura de costos más flexible.

4.2 La Especialista en Gestión del Cambio: Olivia Consultoría

Olivia Consultoría es presentada por BrAln como un ejemplo de una firma que se especializa en la gestión del cambio pero "no tiene la capacidad para ofrecer la solución técnica".¹ Un análisis más profundo de la oferta de Olivia revela una realidad más compleja. Olivia es una consultora internacional con una fuerte presencia en Colombia que se enfoca en transformación cultural y gestión del cambio.³⁴

No obstante, su propia metodología indica una adaptación específica para

implementaciones tecnológicas, mencionando la integración con marcos de trabajo como SAP Activate y Salesforce CSM.³⁷ Esto sugiere que, si bien no realizan la implementación técnica internamente, actúan como la capa estratégica y humana *en conjunto* con un socio técnico. Por lo tanto, Olivia no es técnicamente incapaz, sino estratégicamente enfocada. Esto la convierte en un competidor directo de los pilares de "Personas" y "Estrategia" de BrAln y desafía la afirmación de que BrAln es única en su enfoque integrado.

4.3 El Hub Tecnológico Nacional: CINTEL

CINTEL representa el desafío más directo a la tesis de la polarización del mercado de BrAln. Como Centro de Investigación y Desarrollo en TIC con más de 30 años de experiencia en Colombia, CINTEL goza de una alta credibilidad.³⁸ Su portafolio de servicios incluye explícitamente consultoría estratégica ("Plan Estratégico de TI"), implementación técnica ("Automatización Robótica de Procesos - RPA", "Inteligencia Artificial") y gestión del cambio ("Change Management").³⁰

CINTEL parece ofrecer un modelo de servicio integrado muy similar al que propone BrAln. La diferenciación para BrAln deberá provenir de su posicionamiento de marca como una boutique ágil y centrada en el cliente, en contraste con la imagen más institucional y académica de CINTEL, así como de una posible especialización en el segmento de mercado medio que CINTEL podría no priorizar.

4.4 El Ecosistema Ampliado y el Competidor Oculto

La investigación revela la existencia de otras consultoras boutique integradas, como Henka Consulting, que también ofrecen una combinación de servicios de gestión del cambio, transformación digital y gestión de proyectos tecnológicos en América Latina.⁴¹ Esto indica que BrAln no está entrando en un "océano azul", sino en un espacio competitivo donde la diferenciación será clave.

El mercado no está polarizado, sino que está compuesto por diferentes **estrategias de empaquetado de servicios** a distintos precios. La verdadera propuesta de valor de BrAln no es ser el *único* proveedor integrado, sino ofrecer un *paquete boutique* específicamente diseñado para un cliente del mercado medio que encuentra el paquete del titán global demasiado caro y el del especialista de nicho demasiado limitado.

Además, un competidor significativo y a menudo subestimado es la combinación del **"equipo interno + proveedor de tecnología"**. Para muchas empresas del mercado medio, la solución por defecto no es contratar a una costosa consultora externa, sino utilizar a su propio equipo de proyectos y confiar en los servicios de

capacitación y gestión del cambio ofrecidos por el propio proveedor de software (ej. SAP, Oracle, Microsoft). Esta solución suele ser ineficaz, lo que contribuye a las altas tasas de fracaso. Por lo tanto, el principal desafío de ventas para BrAln no es solo demostrar que es mejor que Accenture, sino convencer a un cliente escéptico de que debe pagar una tarifa *adicional* por un socio externo cuando cree que puede (o debería poder) gestionarlo internamente. En esencia, están vendiendo una nueva categoría de servicio a este segmento.

Sección 5: Evaluación Estratégica y Perspectivas a Futuro

El análisis integral de la propuesta de BrAln Consulting, su mercado objetivo y el panorama competitivo permite formular una evaluación estratégica sobre su viabilidad, riesgos y potencial de éxito en el mercado colombiano.

5.1 Fortalezas Centrales y Vulnerabilidades Potenciales

- **Fortalezas:**

- **Ajuste Problema-Solución:** El modelo de negocio de BrAln está construido sobre una comprensión profunda de un problema real, costoso y generalizado en el mercado. Su solución integrada aborda directamente las causas raíz del fracaso de los proyectos de IA.
- **Claridad Estratégica:** La empresa demuestra una notable claridad en su propuesta de valor y una estrategia de segmentación sofisticada que se enfoca en las necesidades psicológicas del cliente, lo que permite una comunicación de marketing y ventas muy efectiva.
- **Posicionamiento de Nicho:** El posicionamiento como un "socio boutique" es ideal para construir relaciones de confianza a largo plazo con una base de clientes reacia al riesgo y desatendida por los grandes competidores.

- **Vulnerabilidades:**

- **Déficit de Credibilidad Inicial:** Como una entidad nueva, sin un historial de casos de éxito públicos y sin un registro legal claro, BrAln enfrenta una barrera de credibilidad significativa. Los primeros contratos dependerán casi exclusivamente de la reputación y la red de contactos de sus fundadores.
- **Desafíos de Escalabilidad:** El modelo de servicio de alto contacto y liderado por socios, que es su principal fortaleza inicial, también es su principal limitación para el crecimiento. Escalar el negocio sin diluir la calidad de la entrega será un desafío fundamental.

- **Realidades Competitivas:** La narrativa de un "mercado polarizado" es una simplificación de marketing. BrAln enfrenta una competencia directa de otros proveedores integrados como CINTEL y otras boutiques, lo que requiere una diferenciación clara y sostenida.

5.2 Oportunidades Identificadas y Amenazas Externas

- **Oportunidades:**

- Existe un mercado genuino y en crecimiento de empresas medianas y grandes en Colombia que están invirtiendo en IA y automatización y que son estructuralmente desatendidas por los gigantes de la consultoría global.
- La alta y persistente tasa de fracaso de los proyectos gestionados internamente o solo con el apoyo del proveedor de tecnología crea un flujo continuo de clientes potenciales para su segmento "El que ya fracasó", que buscan soluciones de remediación.

- **Amenazas:**

- **Adaptación del Modelo por Parte de los Competidores:** Los competidores más grandes, como Accenture o PwC, podrían lanzar ofertas específicas para el mercado medio con precios más agresivos, aprovechando su reconocimiento de marca, recursos y escala para neutralizar la ventaja de BrAln.
- **Necesidad de Educación del Mercado:** BrAln no solo debe vender sus servicios, sino también educar a su mercado objetivo sobre la *necesidad* de un enfoque integrado. Convencer a un cliente de que necesita invertir en una capa adicional de consultoría estratégica y de cambio puede ser un ciclo de ventas largo y costoso.

5.3 Conclusiones: Un Nicho Viable con un Riesgo de Ejecución Significativo

BrAln Consulting ha identificado un nicho de mercado viable, valioso y en crecimiento dentro del ecosistema tecnológico colombiano. Su hipótesis estratégica, aunque requiere un refinamiento en su narrativa competitiva, es direccionalmente correcta: existe una brecha entre la implementación tecnológica y la realización de valor que las empresas medianas y grandes luchan por cerrar por sí mismas.

El éxito del emprendimiento, sin embargo, dependerá casi por completo de la ejecución. La viabilidad a corto plazo está supeditada a la capacidad del equipo fundador para superar el déficit de credibilidad inicial. Esto implica aprovechar

intensivamente sus redes profesionales, construir una sólida reputación personal y convertir los primeros proyectos en casos de éxito irrefutables que sirvan como base para el crecimiento futuro.

La prioridad inmediata para el equipo de BrAln Consulting debe ser doble: primero, formalizar la estructura legal de la empresa para proporcionar seguridad y confianza a los clientes potenciales. Segundo, asegurar entre uno y tres proyectos piloto, incluso a un costo reducido si es necesario, para comenzar a construir un portafolio de resultados demostrables. El camino para alcanzar su objetivo de mercado (SOM) de \$11.200 millones COP es plausible, pero está lleno de desafíos que exigirán una combinación excepcional de habilidades de venta consultiva, excelencia en la entrega de servicios y una gestión de relaciones impecable.

Fuentes citadas

1. Presentation - BrAln Consulting.pdf
2. Según un estudio, el 40% de los proyectos con agentes de IA se cancelarán antes de 2028, acceso: septiembre 6, 2025, <https://www.geeknetic.es/Noticia/35089/Segun-un-estudio-el-40-de-los-proyectos-con-agentes-de-IA-se-cancelaran-antes-de-2028.html>
3. Gartner predice que más del 40% de los proyectos de agentes de IA se cancelarán a finales de 2027 - Oscar Swanros, acceso: septiembre 6, 2025, <https://oscarswanros.com/2025/07/02/gartner-predice-que-mas-del-40-de-los-proyectos-de-agentes-de-ia-se-cancelaran-a-finales-de-2027/>
4. Gartner predice que el 30% de los proyectos de IA generativa se abandonarán después de la prueba de concepto para fines de 2025 - CyberLideria MGZN, acceso: septiembre 6, 2025, <https://cyberlideriamgzn.es/gartner-predice-que-el-30-de-los-proyectos-de-ia-generativa-se-abandonaran-despues-de-la-prueba-de-concepto-para-fines-de-2025/>
5. El MIT advierte que el 95 % de los proyectos de IA no logran retorno financiero, acceso: septiembre 6, 2025, <https://theairevolution.news/el-mit-advierte-que-el-95-de-los-proyectos-de-ia-no-logran-retorno-financiero/>
6. Por qué fracasan 9 de cada 10 proyectos de IA (y no generan ROI), acceso: septiembre 6, 2025, <https://marketing4ecommerce.net/por-que-fracasan-9-de-cada-10-proyectos-de-ia/>
7. El 85% de las pruebas con IA fracasan y es importante analizar por qué - Funds Society, acceso: septiembre 6, 2025, <https://www.fundsociety.com/es/noticias/asesoramiento/el-85-de-las-pruebas-con-ia-fracasan-y-es-importante-analizar-por-que/>
8. Digitalización en 2025: Avances y retos - Viafirma Colombia, acceso: septiembre 6, 2025, <https://www.viafirma.com.co/blog/digitalizacion-en-2025/>
9. El error detrás del 80% de los fracasos en proyectos con IA - TyN Magazine, acceso: septiembre 6, 2025, <https://tynmagazine.com/el-error-detras-del-80-de-los-fracasos-en-proyectos-con-ia/>
10. Seis razones que están frenando la adopción de la IA, y cómo ..., acceso: septiembre 6, 2025, <https://blogs.oracle.com/oracle-latinoamerica/post/seis->

- [razones-que-estn-frenando-la-adopcin-de-la-ia-y-cmo-superarlas](#)
11. IA Generativa en Colombia: Innovación con Nivelics, acceso: septiembre 6, 2025, <https://www.nivelics.com/blog/ia-generativa-en-colombia-nivelics>
 12. Las repercusiones de la inteligencia artificial en las finanzas, acceso: septiembre 6, 2025, <https://www.imf.org/es/Publications/fandd/issues/2023/12/AI-reverberations-across-finance-Kearns>
 13. Registro Único Empresarial y Social - RUES - Cámara de Comercio de Bogotá, acceso: septiembre 6, 2025, <https://www.ccb.org.co/tramites-y-consultas/sobre-registros/registro-unico-empresarial-y-social>
 14. RUES Registro Unico Empresarial y Social, acceso: septiembre 6, 2025, <https://www.rues.org.co/>
 15. Beneficio bases de datos del Registro Único Empresarial y Social – RUES - Cámara de Comercio de Medellín, acceso: septiembre 6, 2025, <https://www.camaramedellin.com.co/quiero-un-servicio-para-mi-empresa/informacion-estudios-y-bases-de-datos/bases-de-datos-de-empresas-registradas-en-el-registro-unico-empresarial-y-social-rues>
 16. Untitled - Rama Judicial, acceso: septiembre 6, 2025, <https://www.ramajudicial.gov.co/documents/19434162/84898304/021-2018-00136.pdf>
 17. BOLETIN 6708 DE REGISTROS DEL 18 ENERO DE 2023 PUBLICADO 19 ENERO DE 2023 Para los efectos señalados en el artículo 70 del Có - Cámara de Comercio de Bogotá, acceso: septiembre 6, 2025, <https://ccbweb.cloud/content/download/302750/file/%286708%29%2018%20de%20Enero%20de%202023%20publicado%2019%20de%20Enero%20de%202023.pdf>
 18. luis fernando rodriguez rojas - Directorio Servidores Públicos - Detalle HV, acceso: septiembre 6, 2025, <https://www.funcionpublica.gov.co/web/sigep/hdv/-/directorio/S2142790-0870-4/view>
 19. 2025: predicciones empresariales sobre IA - PwC, acceso: septiembre 6, 2025, <https://www.pwc.com/co/es/pwc-insights/2025-predicciones-empresariales-sobre-ia.html>
 20. Transformación Digital - PwC, acceso: septiembre 6, 2025, <https://www.pwc.com/co/es/nuestros-servicios/consultoria/tecnologia/acelerar-transformacion-digital/transformacion-digital.html>
 21. Tamaño del mercado de servicios de TI y análisis de acciones - Informe de investigación de la industria - Tendencias de crecimiento - Mordor Intelligence, acceso: septiembre 6, 2025, <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/it-services-market>
 22. Colombia destaca como el cuarto mercado de TI en América Latina: ¿Cómo cerrar la brecha de talento digital? - La Nota Económica, acceso: septiembre 6, 2025, <https://lanotaeconomica.com.co/movidas-empresarial/colombia-destaca-como-el-cuarto-mercado-de-ti-en-america-latina-como-cerrar-la-brecha-de-talento-digital/>
 23. Cuenta satélite de las tecnologías de la información y las comunicaciones (CSTIC) - DANE, acceso: septiembre 6, 2025, <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas->

[nacionales/cuentas-satelite/cuenta-satelite-de-las-tecnologias-de-la-informacion-y-las-comunicaciones-tic](#)

24. Colombia avanza en la adopción de la Inteligencia Artificial Generativa - Fedesoft, acceso: septiembre 6, 2025, <https://fedesoft.org/colombia-avanza-en-la-adopcion-de-la-inteligencia-artificial-generativa-el-29-de-las-empresas-estan-en-fase-de-experimentacion-activa-revela-sondeo-de-fedesoft/>
25. Colombia entre los 3 países que lidera inversión en IA en Latinoamérica, según SAP, acceso: septiembre 6, 2025, <https://news.sap.com/latinamerica/2025/03/colombia-entre-los-3-paises-que-lidera-inversion-en-ia-en-latinoamerica-segun-sap/>
26. Colombia: El 76% de las empresas han iniciado su Transformación Digital - trendTIC, acceso: septiembre 6, 2025, <https://www.trendtic.cl/2025/02/colombia-el-76-de-las-empresas-han-iniciado-su-transformacion-digital/>
27. Con una inversión de \$18.420 millones, empresas adoptaron tecnologías 4.0 para optimizar procesos internos y aumentar negocios digitales en la reactivación económica - MinTIC, acceso: septiembre 6, 2025, <https://www.mintic.gov.co/portal/715/w3-article-172262.html>
28. Consultoría Empresarial en Colombia: Las 8 Firmas Más Relevantes en 2025, acceso: septiembre 6, 2025, <https://www.lastopdelatam.com/articulos/consultoria-empresarial-en-colombia-las-8-firmas-mas-relevantes-en-2025>
29. Consultoría de Transformación Digital | Omnicon Colombia, acceso: septiembre 6, 2025, <https://omnicon.co/consultoria-en-transformacion-digital/>
30. Automatización Robótica de Procesos - RPA - CINTEL, acceso: septiembre 6, 2025, <https://cintel.co/servicio/automatizacion-robotica-de-procesos-rpa/>
31. Servicios gestionados para cambiar más con mayor rapidez - Accenture, acceso: septiembre 6, 2025, <https://www.accenture.com/ar-es/services/managed-services>
32. Accenture Colombia busca talento para impulsar la innovación en el país - Prensario TILA, acceso: septiembre 6, 2025, <https://prensariotila.com/accenture-colombia-busca-talento-para-impulsar-la-innovacion-en-el-pais/>
33. Servicios gestionados para cambiar más y más rápido - Accenture, acceso: septiembre 6, 2025, <https://www.accenture.com/es-es/services/managed-services>
34. Olivia Consultoria Company Overview, Contact Details & Competitors | LeadIQ, acceso: septiembre 6, 2025, <https://leadIQ.com/c/olivia-consultoria/5a1d98f92300005900879276>
35. Olivia | Organizational Transformation Consulting In USA, acceso: septiembre 6, 2025, <https://www.olivia-global.com/en/>
36. Nosotros | Olivia | Consultora transformación organizacional, acceso: septiembre 6, 2025, <https://www.olivia-global.com/nosotros>
37. Olivia | Consultora en Gestión del Cambio, acceso: septiembre 6, 2025, <https://www.olivia-global.com/gestion-del-cambio>
38. CINTEL • Center for Research and Development in Information and ..., acceso: septiembre 6, 2025, <https://cintel.co/en/>
39. Lines of Action - CINTEL, acceso: septiembre 6, 2025, <https://cintel.co/en/lines-of-action/>
40. Centro de Investigación y Desarrollo en Tecnologías de la Información y las Comunicaciones – Cintel | Minciencias, acceso: septiembre 6, 2025,

<https://minciencias.gov.co/content/centro-investigacion-y-desarrollo-en-tecnologias-la-informacion-y-las-comunicaciones-cintel>

41. Gestión del Cambio – Henka, acceso: septiembre 6, 2025,

<https://henkaconsulting.com/consultoriappal/gestion-del-cambio/>

42. Henka Consulting, acceso: septiembre 6, 2025, <https://henkaconsulting.com/>