

Plan de Estructuración para Puesta en Marcha

Este plan identifica las investigaciones pendientes y la información faltante para validar y ejecutar el plan de empresa de BrAI Consulting.

Componente	Actividades por Desarrollar (Investigaciones Pendientes)
Investigación de Mercado	¿Qué datos se necesitan profundizar? 1. Validación de Precios (Pricing Strategy): • Hemos definido los servicios y una lógica de precios basada en valor (según la validación del anteproyecto), pero no tenemos los precios finales. • Pendiente: Realizar sondeos con el meta-mercado (ej. "los que ya fracasaron") para definir los tickets promedio de cada servicio y la aceptabilidad del modelo híbrido (Fijo + Success Fee). 2. Proyección de Ventas y Demanda (Sales Forecast): • Conocemos nuestra capacidad (Punto 5), pero no la velocidad de conversión. • Pendiente: Estimar el ciclo de venta (ej. 60-90 días), la tasa de conversión (ej. 20%) y el Costo de Adquisición de Cliente (CAC) para el middle-market en Bogotá. 3. Análisis de Competencia Boutique (Nicho): • Conocemos a los gigantes (Accenture, PwC), pero no a los competidores boutique locales que operan con un modelo similar. • Pendiente: Identificar y analizar 2-3 competidores boutique en Bogotá, sus precios, y su propuesta de valor (¿Resuelven el dual-track?).
Aspectos Técnicos	¿Qué procesos o licencias faltan por confirmar o detallar? 1. Confirmación de Acuerdos de Partnership: • La estrategia de "Costo Cero" asume que las licencias técnicas (UiPath, Celonis, etc.) son transferidas al cliente y que obtenemos licencias de desarrollo gratuitas. • Pendiente: Confirmar formalmente los términos, condiciones y posibles costos ocultos de los programas de Partnership de estos proveedores. 2. Protocolos de Seguridad y Privacidad (GenAI): • Planeamos usar herramientas de IA que requieren protocolos de seguridad y cumplimiento normativo para garantizar el manejo de información confidencial de las empresas. • Pendiente: Definir qué planes Enterprise de estas herramientas se necesitan para garantizar la privacidad de los datos del cliente y costear adecuadamente. 3. Definición de Procesos Internos (Soporte): • Hemos mapeado el proceso de prestación de servicio, pero no los procesos de soporte.

	• Pendiente: Detallar los flujos de trabajo internos para: 1. Reclutamiento y Onboarding de talento especializado (Ingenieros IA). 2. Control de Calidad (QA) de entregables en un entorno remoto.
Aspectos Financieros	¿Qué cifras o componentes requieren ajuste o confirmación? 1. Validación del Costo de Talento Humano • El Talento Humano (reserva de \$360.000.000 para 5 meses de nómina) es la línea más grande de la inversión (Punto 4). • Pendiente: Realizar un benchmark salarial formal en Bogotá (modelo remote-first) para los roles exactos (Socios, Senior PMs, Ingenieros IA/RPA) para validar o ajustar este costo. 2. Cotizaciones Formales (OPEX): • Los costos de Planta Física (\$9M) y Software (\$10M) son estimaciones. • Pendiente: Obtener cotizaciones formales del plan "Oficina Virtual + Bolsa de Horas" (Clase A+) y de las licencias de software (Google, Figma, GenAI Enterprise). 3. Definición de Fuentes de Financiación: • La inversión total de arranque es de \$565.450.000 COP. • Estructura de financiación definida en el modelo financiero: aportes de socios (\$120.000.000, 21,2%) y crédito bancario (\$445.450.000, 78,8%) a una tasa del 16% E.A. a 5 años.