



Transformando la Gestión Pública en Colombia

Documento de Inversión – Ronda de Capital Serie A

Oportunidad de Inversión:

USD 10.000.000
(Modelo 90/10)

Preparado para:

Royal Coast Investments /
RCI Capital

Atención:

Ing. Rashith Torres G.,
SVP & GM Latam

Julio 2026 | Medellín, Colombia

El Ecosistema para la Nueva Era de Gestión

Un producto validado, un mercado desatendido y el capital para dominarlo.

La Empresa



Operación: Colosal Software & Desarrollo S.A.S. (10 años de trayectoria técnica).



Producto Core: MOVTRIX (Plataforma Cloud-Native de Gestión Pública).



Hito Clave: Referente en Innovación Pública 2025 (Validación Oficial del BID).

Estructura del Deal: Modelo 90/10 (45% Equity)



USD 9M (90%) - Aporte RCI Capital:

Inyección de capital de crecimiento agresivo, estructura financiera institucional y red de escalamiento internacional.

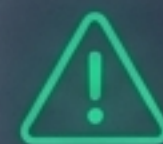
USD 1M (10%) - Aporte Colosal (En Especie):

Un activo irreplicable. Incluye la plataforma MOVTRIX en producción, clientes generando ARR y una red política nacional verificable (Alcaldías, Senado, Vicepresidencia).



La Brecha de Digitalización: 1.102 Oportunidades

El 88.8% de los municipios colombianos son de 6ª categoría. Tienen presupuestos limitados, alta presión por transparencia (Ley 1712), y cero infraestructura tecnológica integrada.

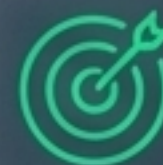


Opacidad e Ineficiencia: El 58% de los municipios evaluados en el Modelo de Ciudades Inteligentes del MinTIC fracasan (<3/5 puntos). ~880 municipios no tienen solución digital.



TAM (Mercado Total LATAM): USD 420M - 500M anuales. El sector gobierno representa el 12-15% de la demanda de software.

SAM (Mercado Servible Colombia): USD 65M - 85M anuales.



SOM (Meta Colosal a 5 Años): USD 2.37M ARR capturando solo 150 de los 1.102 municipios (13.6% de penetración).

MOVTRIX: Centralización, Transparencia y Eficiencia

Plataforma SaaS integral diseñada exclusivamente bajo el marco normativo colombiano, con arquitectura Multi-Tenant que elimina la dependencia de hardware local.

Recaudo: Liquidación de impuestos, factura electrónica DIAN nativa, pasarelas de pago y conciliación bancaria.

Educación: Gestión del PAE, transporte escolar y subsidios.

Deporte (Indeportes): Reservas de escenarios en tiempo real, control de atletas y app ciudadana.

Cultura: Convocatorias digitales, registro de artistas y control de patrimonio.



El Foso Tecnológico (Escalabilidad Masiva)

No adaptamos ERPs genéricos. Creamos código para el gobierno. El despliegue de infraestructura automatizado permite que 1 solo técnico de soporte atienda hasta 15 municipios simultáneamente.



Por Qué MOVTRIX Gana Licitaciones Públicas

El mercado actual obliga a los alcaldes a elegir entre ERPs internacionales impagables o desarrollos locales inescalables. MOVTRIX rompe el paradigma.

Dimensión Crítica	MOVTRIX (Colosal)	ERP Internacional (SAP/Oracle)	Software Local Legacy
Arquitectura	✓ SaaS, Cloud-native, Multi-tenant	Legacy / On-Premise adaptado	Cliente-Servidor local / Monolítico
Tiempo de Despliegue	✓ 2 a 4 semanas	12 a 24 meses	6 a 12 meses
Costo de Implementación	✓ ~USD 7.500 (30M COP)	> USD 150.000	> USD 30.000
Eficiencia de Soporte	✓ 15 municipios por 1 técnico	Canal de Partners	3 a 5 municipios por técnico
Cumplimiento Normativo	✓ Nativo (Colombia - Ley 1712)	Requiere parametrización extrema	Parcial / Desactualizado
Validación Institucional	✓ Premio BID 2025	Global genérico	Ninguna pública

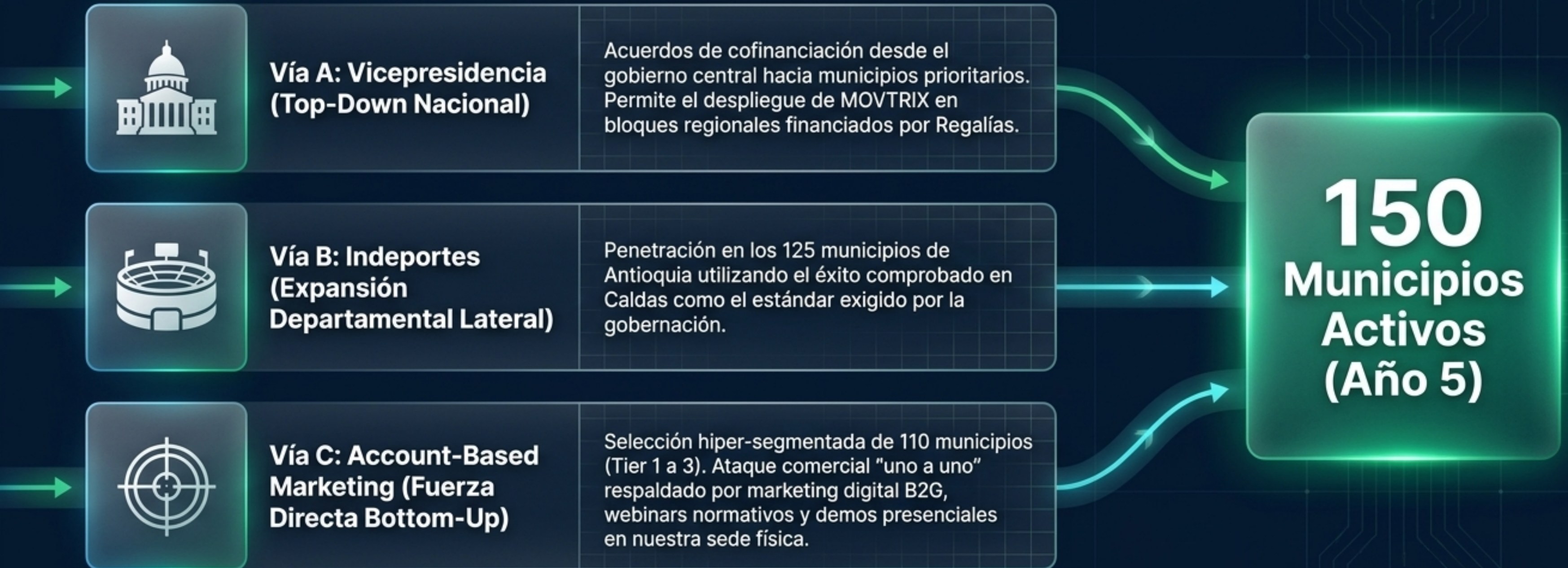
Nuestra Ventaja Injusta: Código + Capital Relacional

En el sector público colombiano, el mejor software no basta por sí solo. Se requiere confianza y acceso directo a los tomadores de decisión.



Plan de Escalamiento a 3 Vías

Desplegaremos el capital en un ecosistema de adquisición **diversificado**, mitigando el riesgo político y acelerando la captura del mercado.



Economía Unitaria: El 'Santo Grial' del B2G SaaS

El mercado gubernamental compensa ciclos de venta medios con ingresos recurrentes de alto margen y tasas de cancelación virtualmente inexistentes.



KPI Dashboard

Churn Anual: < 3.2%

(Retención excepcional; los gobiernos no cambian sistemas críticos fácilmente).

LTV / CAC Ratio: 6.2x

(Retorno de más de seis veces el costo de adquisición; CAC de \$35k vs LTV de \$221k).

Net Revenue Retention (NRR): 115%

(Expansión interna por adopción de nuevos módulos y crecimiento poblacional).

Proyección a 5 Años: Escalabilidad Exponencial

El modelo multi-tenant permite multiplicar los ingresos por 10x mientras los costos operativos se optimizan, superando el estándar elite de la industria SaaS (Regla del 40).



Años 1-2 (Inversión y Captura):

Quema de capital estratégico. Gastos en equipo SG&A e infraestructura inicial superan el ARR. (Financiado por reserva operativa).

Año 3 (Punto de Inflexión):

63 municipios activos.
Crecimiento ARR YoY del **81.6%**.

Año 4 (Break-Even Operativo):

102 municipios.
ARR de **\$1.6M** supera la estructura de costos.
Regla del 40 superada (**61.0**).

Año 5 (Rentabilidad Sostenida):

150 municipios consolidados.
ARR Total: **USD 2.370.000**
Margen EBITDA: **31.5% (USD 1.08M)**

Despliegue Estratégico de Capital (Uso de Fondos)

Cada dólar está asignado para capturar cuota de mercado antes de que los ERPs tradicionales puedan reaccionar.



35.0% - Marketing y Ventas (\$3.5M):

Motor ABM, presencia en congresos de alcaldes, fuerza de ventas sénior.



23.0% - Operaciones y Escalamiento (\$2.3M):

Soporte Help Desk centralizado 24/7, DevOps, infraestructura AWS multi-región.



15.0% - I+D y Nuevos Productos (\$1.5M):

Integración de agentes de IA gubernamental, módulos predictivos de Salud y Tránsito.



14.2% - Capital de Trabajo (\$1.4M):

Pista de aterrizaje (runway) blindada de mínimo 27 meses para absorber la fase de quema inicial.



12.8% - Activos Físicos (\$1.2M):

Adquisición de sede corporativa de 20.000 m² en Caldas, Antioquia. Funciona como activo de apreciación inmobiliaria, showroom gubernamental inmersivo y valla publicitaria 24/7 sobre vía principal.

Gobernanza Institucional y Protecciones para RCI

Un marco corporativo diseñado para la transparencia total, el control de riesgo y el éxito mutuo.

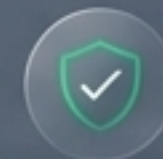
Estructura de Directorio



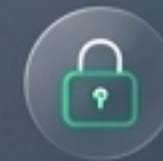
Protecciones Institucionales (Protective Provisions)



Hitos de Desembolso: Capital inyectado en 5 tramos (**Tramo 1: \$1.5M**), condicionados a KPIs comerciales y técnicos auditables.



Derechos de Veto: En decisiones críticas (venta de empresa, deuda significativa, dilución).



Protección de Salida: Derechos de Tag-along, Drag-along y Right of First Refusal (ROFR).



Permanencia: Cláusulas estrictas de no competencia y retención (vesting) para el equipo directivo por mínimo 3 años.

Horizonte de Retorno a 10 Años y Estrategia de Salida

El modelo B2G maximiza la valoración a largo plazo gracias a la acumulación predecible de ingresos bajo un entorno de casi nula cancelación (churn).

Escenarios Proyectados (Año 10) basado en múltiplos SaaS (8x - 12x ARR)



Rendimiento Total:
Retorno sobre los \$10M
invertidos de
+128% a +241%.



Mecanismos de Salida (Exit Pathways)



1. Venta Estratégica (M&A):
Adquisición por grandes
integradores (Indra, Everis)
buscando penetrar el sector
municipal.



2. Secondary Sale: Venta de
participación a fondos de Private
Equity en etapa de madurez.



3. IPO Regional: Oferta pública
una vez consolidada la expansión
en LATAM.

De la Tracción Inicial a la **la Dominación Nacional**

Colosal no es una promesa; es un ecosistema operativo que ya gestiona municipios. Ustedes aportan la disciplina financiera y el capital; nosotros aportamos el producto premiado, la tracción demostrada y la influencia política.

Próximos Pasos - Due Diligence

- ☐ Recepción y revisión de la planificación financiera en detalle (P&L, Balance, Flujo de Caja a 5 años).
- ☐ Apertura del Data Room técnico y legal (código fuente, contratos).
- ☐ Negociación del SPA (Share Purchase Agreement).
- ☐ Cierre y Desembolso del Tramo 1 (USD 1.5M).

Andrés Felipe Mesa Buitrago

Presidente y CEO | Colosal Software & Desarrollo S.A.S.
andresmesa@colosalsoftware.com
<https://colosalsoftware.com>