

CAPITALIZACION DE TELSTA

± Participaciones actuales y propuesta de reparto

- Ingenieros: 25%
- Contador: 5%
- Tú (como creador/dueño): 70%

Propuesta de participación para la nueva socia de ventas: 35-40%

- Si le das 35%, tu participación se reduciría a: $70\% - 35\% = 35\%$
- Si le das 40%, tu participación se reduciría a: $70\% - 40\% = 30\%$

Esto tiene sentido si la nueva socia aportará **contactos, prospección y ventas**, es decir, valor inmediato para monetizar la plataforma.

2 Valor de TELSTA como pre-operativa

Factores a considerar:

- La plataforma está **desarrollada y funcional**, enfocada en su objetivo de entregar resultados veraces.
- Sin ingresos aún, el valor se basa en **potencial, tecnología y know-how**.
- Para startups pre-operativas en un nicho B2B específico, un **valor razonable** suele estar entre **US\$50,000 y US\$150,000**, dependiendo de la percepción de riesgo y potencial.

Supongamos que usamos un valor **moderado de US\$100,000** para simplificar.

3 Capital equivalente a la participación

Si TELSTA se valora en **US\$100,000**:

- 35% para la nueva socia $\Downarrow 0.35 \times 100,000 = \text{US\$35,000}$
- 40% para la nueva socia $\Downarrow 0.40 \times 100,000 = \text{US\$40,000}$

Esto sería el **capital de inversión que la socia aportaría** a cambio de su participación, siempre que se considere como "aportación de capital" y no salario.

Nota: Este capital también puede reflejar su trabajo y contactos como aportación en especie si así lo acuerdan, aunque los inversores suelen valorar dinero tangible.

‘ **Estrategia recomendada**

- 1. Valorar la empresa **de manera conservadora** (US\$100,000-120,000) para protegerte.
- 2. Ofrecer a la nueva socia **35-40%**, según negociación.
- 3. Dejar claro que **el capital no solo es dinero**, sino también su aportación en ventas y expansión.
- 4. Posteriormente, cuando la plataforma genere ingresos, el valor se puede **ajustar y revaluar** para futuras rondas o aumentos de capital.

Propuesta de Participación y Capital - TELSTA

TELSTA está en una etapa pre-operativa, pero con una plataforma funcional y bien desarrollada para evaluar el dominio del inglés en la industria hotelera. Para acelerar la expansión y captación de clientes, proponemos la incorporación de una **nueva socia de ventas** con una participación estratégica en la empresa.

Distribución de Participación y Capital

Socio	Participación actual	Participación propuesta	Valor correspondiente (US\$)
Ingenieros	25%	25%	25,000
Contador	5%	5%	5,000
Tú (creador/dueño)	70%	35-30%	35,000-30,000
Nueva socia de ventas	0%	35-40%	35,000-40,000

Valoración base de la empresa: US\$100,000 (moderada, considerando plataforma funcional, know-how y potencial de mercado).

Comentarios estratégicos:

1. Participación de la nueva socia (35-40%):

- Justificada por su aporte directo en ventas, prospección de clientes y expansión continental.
- Permite acelerar la generación de ingresos y reducir riesgos en la etapa inicial.

2. Capital a aportar:

- Según la valoración de US\$100,000, la inversión en efectivo sería entre **US\$35,000 y US\$40,000**.
- Parte de esta aportación puede negociarse como inversión en especie (contactos, cartera de clientes, tiempo y gestión de ventas).

3. Beneficios para todas las partes:

- Los ingenieros y el contador mantienen sus participaciones y continúan siendo socios estratégicos.
- Tú, como creador, conservas participación significativa (30-35%) y control operativo, mientras agregas un socio estratégico para acelerar ingresos.
- La nueva socia obtiene un porcentaje relevante, motivándola a maximizar ventas y crecimiento de TELSTA.

4. Futuras rondas o ajustes:

- Cuando la plataforma genere ingresos recurrentes y crezca la base de clientes, el valor de la empresa podrá ajustarse y reflejarse en nuevas emisiones de acciones o rondas de inversión.