



TELSTA

PROPUESTA DE NEGOCIO 2024 / 2025



2. Problema y Solución

Los hoteles necesitan validar el nivel de inglés de su personal de manera rápida y confiable, pero los métodos actuales suelen ser costosos. TELSTA ofrece la solución ideal: evaluaciones orales ilimitadas por hotel, con la opción de confirmación mediante inteligencia artificial, y resultados estandarizados y fácilmente accesibles. Esta combinación garantiza eficiencia, precisión y ahorro, proporcionando a los hoteles una herramienta confiable para gestionar el dominio del inglés de su equipo.



2. Descripción general del negocio

TELSTA (Tourism ESL Talent) ofrece evaluaciones rápidas, confiables y de bajo costo para medir el nivel de inglés de candidatos en el sector turístico y hotelero. Nuestro sistema en línea permite a los hoteles y asociaciones aplicar exámenes ilimitados y recibir reportes inmediatos para agilizar sus procesos de reclutamiento y capacitación. Con más de 35 años de experiencia y equivalencias 100% confiables al MCER, brindamos a nuestros clientes una solución sencilla y efectiva para asegurar talento bilingüe de calidad.



3. Oferta de productos

TELSTA ofrece una amplia gama de exámenes de inglés en línea, diseñados especialmente para el sector turístico y hotelero. Incluyen evaluaciones generales, pruebas de comprensión auditiva, lectura y producción oral, todas con resultados inmediatos y equivalencias confiables al MCER. Gracias a su formato flexible, pueden aplicarse de manera local o remota, y adaptarse a diferentes niveles de dominio del idioma, lo que permite a hoteles y asociaciones contar con una herramienta práctica, rápida y económica para seleccionar y certificar talento bilingüe.



4. Oportunidad de mercado

Número de Hoteles en las Américas

En Estados Unidos, existen aproximadamente **166,272 hoteles y moteles** registrados, según datos de 2023 **Condor Ferries**. Este número ha mostrado un crecimiento constante en los últimos años. Aunque no se dispone de cifras exactas para toda América Latina, se estima que el número total de hoteles en las Américas supera ampliamente los **200,000 establecimientos**.

Número de Asociaciones Hoteleras en las Américas

A nivel continental, existen diversas asociaciones hoteleras que agrupan a hoteles y profesionales del sector. Por ejemplo, en Estados Unidos, la **American Hotel & Lodging Association (AHLA)** es una de las principales, representando a más de **55,900 propiedades hoteleras** **AHLA**. En América Latina, aunque no hay una cifra exacta, se sabe que existen múltiples asociaciones nacionales y regionales que agrupan a hoteles y profesionales del sector.



5. Ventaja competitiva

"TELSTA se distingue por su enfoque especializado en la industria hotelera y por ofrecer una amplia variedad de evaluaciones diseñadas para satisfacer las necesidades del sector. Nuestro equipo de expertos en educación y sistemas garantiza que cada examen sea de la más alta calidad y relevancia, brindando a las asociaciones hoteleras evaluaciones confiables, precisas y útiles para la toma de decisiones estratégicas."

TELSTA — Competitive Advantages

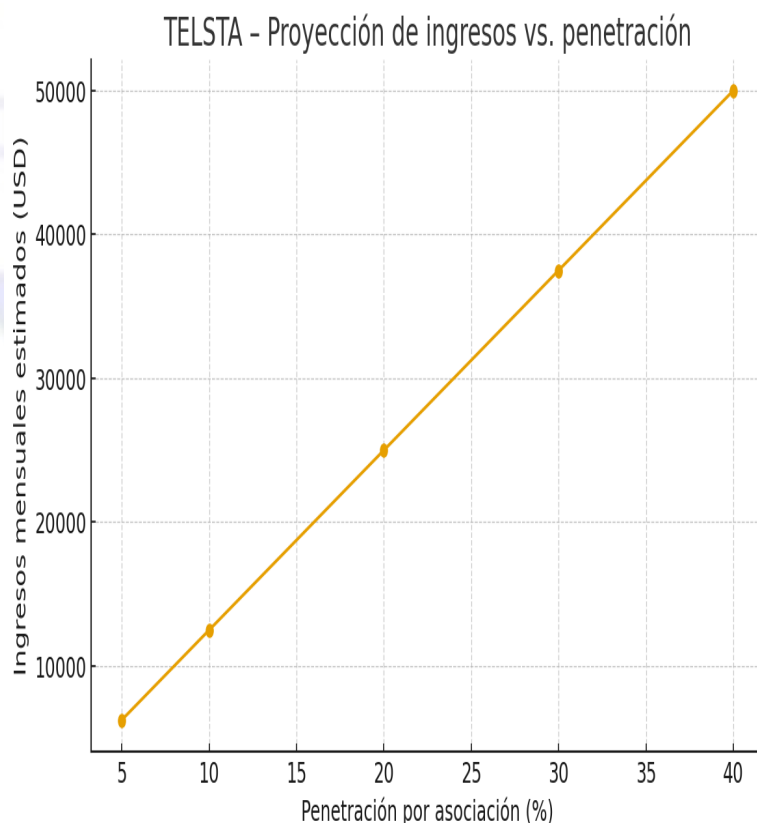
Bullets (breves):

- Price: Ultra-competitive — US\$50/month per hotel (unlimited exams). Great for volume adoption.
- Speed: Instant results sent to HR — faster hiring decisions.
- Specialization: Focus on hospitality — tests tailored to reception, concierge, housekeeping and managers.
- Reliability: Proven assessments with CEFR alignment and 100k+ tests since 1986.
- AI Option: On-demand AI oral evaluation for spot-checks/confirmations (low marginal cost).
- Flexibility: Simple subscription model (per-hotel) and optional premium upgrades.
- Experience: Longstanding track record — credibility to win associations and chains.
- One-line summary for the slide footer:

"TELSTA combines unbeatable unit economics with hospitality-first assessments and optional AI confirmation — ideal for rapid, low-risk rollouts through hotel associations."

6. Modelo de ingresos

"Nuestras principales fuentes de ingresos provienen de la tarifa única mensual de suscripción para los miembros de asociaciones hoteleras y de la venta de diplomas y certificados a los solicitantes, con un costo de US\$5.00 por constancia. Al ofrecer planes de suscripción accesibles y servicios adicionales, buscamos generar ingresos sostenibles para nuestros accionistas, al mismo tiempo que brindamos un valor significativo a nuestros clientes."





7. Estrategia de marketing y ventas

"Implementaremos campañas de marketing específicas para alcanzar a las asociaciones hoteleras y a sus miembros en todo el continente americano. Nuestra estrategia se enfocará en canales digitales, incluyendo redes sociales, marketing por correo electrónico y alianzas con organizaciones de la industria, con el objetivo de generar conciencia y fomentar las suscripciones. Contamos con una vendedora profesional argentina, de tiempo completo, totalmente dedicada a promover y comercializar nuestros servicios en toda la región."

8. Proyecciones financieras

Asociaciones hoteleras en portafolio	Promedio de hoteles por Asociación	Proyección de Asociados Suscritos (10%)	Proyección ingreso mensual Dólares
10	50	50	\$2,500.00
25	50	125	\$6,250.00
50	50	250	\$12,500.00
75	50	375	\$18,750.00
100	50	500	\$25,000.00

9. Mercado Objetivo (México).

¿Cuántas asociaciones hoteleras existen en México en 2025?

1. Asociación Mexicana de Hoteles y Moteles (AMHM)

- Es la más grande del país.
- Agrupa aproximadamente **100 filiales o agrupaciones** en todo México.
- Tiene afiliados en conjunto, sumando alrededor de **6,800 hoteles**.

amhm.org

2. Consejo Hotelero del Caribe Mexicano

- Reúne **7 asociaciones hoteleras** de la región de Quintana Roo (Riviera Maya, Cancún, Puerto Morelos), que agrupan más de **125,000 cuartos** de hotel.

[Consejo Hotelero Caribe Mexicano](#)

3. Otras asociaciones relevantes

Según listados oficiales, también existen asociaciones como:

- Asociación de Hoteles de Cancún, Puerto Morelos e Isla Mujeres (AHQROO)
- Asociación de Hoteles de la Ciudad de México (AHCM)
- Asociación Mexicana de Hoteles y Moteles (AMHM)

Y varias más que agrupan por ciudad o región.

[Zona Turística](#)

9. Comparativo vs competencia.

1) Tabla de comparación (escala 1–10)

Metric (1–10)	TELSTA	Big Providers (Tech-heavy)	Low-cost Generic
Price (affordability)	9	4	8
Speed (instant results)	9	6	5
Hotel Specialization	10	6	5
Reliability	8	9	6
AI Oral Eval (optional)	7	9	3
Flexibility (plans)	9	6	4
Experience (since 1986)	10	7	2



10. Oportunidad de inversión

Invertir en TELSTA representa una oportunidad única de formar parte de una empresa especializada en un nicho de alto crecimiento: la industria hotelera en América. Nuestra propuesta de valor se basa en ofrecer evaluaciones y certificaciones de alta calidad, diseñadas específicamente para satisfacer las necesidades de asociaciones hoteleras y sus miembros. Contamos con un equipo de profesionales expertos en educación y sistemas, lo que garantiza la precisión, relevancia y confiabilidad de nuestros exámenes, mientras que nuestros planes de suscripción accesibles y la venta de constancias generan ingresos sostenibles y recurrentes. Además, nuestra estrategia de marketing digital, junto con el trabajo de una vendedora profesional dedicada a tiempo completo, asegura un alcance efectivo en todo el continente, maximizando la captación de clientes y el crecimiento constante. Invertir en TELSTA significa apostar por innovación, calidad, estabilidad financiera y un sólido potencial de expansión, mientras se contribuye al desarrollo profesional de miles de trabajadores del sector hotelero.



11. Nuestra Competencia

A pesar de la competencia en el mercado, TELSTA se destaca por su combinación inigualable de confiabilidad y asequibilidad. Mientras otros proveedores pueden ofrecer diversas características y servicios, nuestras evaluaciones están diseñadas específicamente para la industria hotelera y desarrolladas por expertos en educación y sistemas, garantizando mediciones precisas del dominio del inglés adaptadas a las necesidades de los miembros de las asociaciones hoteleras. Lo que realmente nos diferencia es nuestro precio: por solo \$50 dólares al mes, los asociados pueden realizar evaluaciones ilimitadas, una propuesta de valor que ningún competidor ofrece actualmente. Esta combinación de calidad, relevancia y un costo excepcionalmente accesible convierte a TELSTA en la opción preferida para las asociaciones hoteleras que buscan mejorar el dominio del inglés de sus miembros de manera efectiva y económica.



12. Conclusión

TELSTA está preparado para revolucionar la provisión de evaluaciones del dominio del idioma inglés dentro de la industria hotelera. Nuestro enfoque se centra en ofrecer calidad, asequibilidad y conveniencia, asegurando que cada evaluación sea confiable, precisa y adaptada a las necesidades de los asociados de las asociaciones hoteleras. Con planes de suscripción accesibles y servicios adicionales que maximizan la experiencia del usuario, confiamos en nuestra capacidad para capturar una participación significativa del mercado, generar ingresos sostenibles y brindar un valor tangible a nuestras partes interesadas. Al combinar innovación, profesionalismo y un profundo conocimiento del sector, TELSTA se posiciona como un líder confiable y visionario en la formación y certificación del dominio del inglés para la industria hotelera.

Perfil de Puesto: Socia de Ventas y Prospección – TELSTA

Resumen del puesto:

Buscamos una profesional proactiva y orientada a resultados para unirse como socia en TELSTA, con la responsabilidad de prospectar, contactar y vender nuestros servicios a asociaciones hoteleras en todo el continente americano. La persona seleccionada jugará un papel clave en la expansión de nuestra base de clientes y en el crecimiento sostenido de la empresa.

Responsabilidades principales:

- Identificar y prospectar nuevas oportunidades de negocio en el sector hotelero.
- Contactar y establecer relaciones sólidas con asociaciones hoteleras y sus miembros.
- Presentar los servicios de TELSTA, incluyendo planes de suscripción y evaluaciones del dominio del inglés, destacando sus beneficios y ventajas competitivas.
- Gestionar el ciclo completo de ventas, desde el primer contacto hasta el cierre y seguimiento postventa.
- Colaborar con el equipo de marketing para alinear campañas y estrategias de captación de clientes.
- Proporcionar informes periódicos sobre desempeño de ventas, oportunidades y feedback del mercado.

Competencias y habilidades personales:

- Empatía y capacidad para construir relaciones de confianza con clientes.
- Habilidad para presentar soluciones de manera persuasiva y profesional.
- Pensamiento estratégico y enfoque en resultados a largo plazo.
- Capacidad de adaptación y aprendizaje continuo.

Beneficios:

- Participación directa como socia en el crecimiento del negocio.
- Remuneración basada en comisiones y metas alcanzadas.
- Flexibilidad para trabajar de manera remota y autónoma.
- Oportunidad de liderar la expansión de TELSTA en el continente americano.



