

Sales Academy · Plan de inversión semilla

Intervalo: \$250,000–\$800,000 MXN · Escenario recomendado para negociar: \$500,000 MXN.

Versión de planeación: 16 de septiembre de 2026. Incluye provisión de IVA en el uso de caja. Estimaciones internas sujetas a cotización; no son compromisos de proveedores ni términos de inversión aceptados.

1. Qué buscamos financiar

Constituir una sociedad operadora de Sales Academy, habilitar su cuenta empresarial, integrar los tours del proveedor y completar un piloto supervisado en una sala cuando el cliente inicie operaciones. El presupuesto anterior de \$250,000 se conserva como propuesta de **implementación y piloto**. Este nuevo escenario añade formalización y operación de la empresa.

Propuesta: negociar \$500,000 para financiar el piloto y conservar capacidad de operar tres meses completos después, con cero ingresos asumidos. Es autonomía para una operación acotada: prestadores externos, equipo adicional presupuestado, trabajo remoto y fundadores sin remuneración adicional por defecto. No financia una plantilla completa ni una campaña de adquisición. La calculadora permite incorporar esos costos.

Para el mismo alcance, hacen falta **\$409,620** hasta la aceptación del piloto, incluyendo \$35,000 de saldos protegidos. Con \$250,000 faltan \$159,620; con \$350,000 faltan \$59,620 para financiar el piloto y conservar los saldos protegidos.

2. Supuestos que deben cerrarse

Variable	Supuesto editable	Qué debe confirmarse
Entidad federativa	Por confirmar	Estado y domicilio, cotización de fedatario y derechos locales
Fondos	Disponibles completos al comienzo	Fecha y mecanismo de desembolso; anticipo, aportación o financiamiento documentado
Contrato de datos y accesos	Inicio del mes 1	Proveedor, autenticación, entorno y responsable técnico
SAPI y cuenta listas	Mes 2	Citas, escritura, RPC, fiscal y validación bancaria
Apertura del cliente	Mes 3	Fecha acordada y responsables del piloto
Construcción	Dos meses desde accesos viables	Reutilización del código y capacidad del equipo
Piloto	Diez días hábiles en mes 3	Una sala, 20 representantes, dos líderes
Ingresos	Cero durante toda la proyección	Un contrato futuro no se considera efectivo disponible
Operación posterior	\$27,260 de caja mensuales	Consumo, horas de soporte y gastos de empresa
Remuneración de fundadores	\$0 adicional	Si se requiere, incorporarla antes de acordar el capital
Equipo adicional	\$50,000 netos iniciales	Especificaciones y cotización de compra
Licencia inicial de tecnología	\$20,000 netos iniciales	Alcance, titularidad y condiciones de licencia; mensualidad separada

M1 significa inicio financiado del proyecto, no septiembre de 2026. La calculadora distingue apertura comercial, preparación jurídica y disponibilidad técnica. El piloto ocurre en el mes más tardío entre: **apertura del cliente, sociedad/banco listos y dos meses después de recibir contrato y accesos**. Si el cliente abre antes de completar el desarrollo, se muestra el desfase.

La constitución se paga como bolsa al principio por prudencia. Mientras no exista cuenta de la sociedad, los fondos se describen como caja del proyecto, no como capital ya bancarizado. Documentar anticipos y reembolsos con los asesores y evitar mezclar gastos personales. Si se desembolsa por hitos, sustituir el supuesto de capital completo por un calendario real antes de comprometer pagos.

3. Comparación de inversión

Misma implementación en todos los escenarios; la diferencia es disponibilidad de caja. No se promete una plataforma mayor simplemente por aumentar el aporte.

Inversión	Necesidad hasta piloto, incluidas reservas	Margen / faltante	Meses completos después del piloto
\$250,000	\$409,620	-\$159,620	0; falta financiar el plan
\$350,000	\$409,620	-\$59,620	0; falta financiar el plan
\$500,000	\$409,620	\$90,380	3
\$650,000	\$409,620	\$240,380	8
\$800,000	\$409,620	\$390,380	14

Los meses posteriores preservan \$30,000 de contingencia y \$5,000 de colchón bancario. No son utilidades ni retorno al inversionista. En el caso de \$800,000 conviene conservar el excedente hasta validar adopción y consumo; expandir a más salas exige otro presupuesto.

Aplicación concreta de \$500,000

Uso de los recursos	Caja con provisión fiscal
Implementación, integración, piloto y servicios del proyecto	\$218,080
Formalización societaria, fiscal y preparación bancaria	\$50,980
Administración durante tres meses hasta el piloto	\$24,360
Equipo adicional: \$50,000 netos + provisión de IVA	\$58,000
Licencia inicial: \$20,000 netos + provisión de IVA	\$23,200
Tres meses posteriores de operación acotada	\$81,780
Contingencia protegida	\$30,000
Colchón bancario protegido	\$5,000
Margen libre adicional	\$8,600
Total de fondos	\$500,000

Contingencia, colchón y margen son efectivo no gastado. El capital social aportado forma parte de esos \$500,000; no es un costo adicional. La reserva de caja de este plan es distinta de la reserva legal de utilidades.

4. Semilla: constituir la SAPI y habilitar el banco

Presupuesto inicial

Los intervalos siguientes son **bandas internas para solicitar cotizaciones**, no estudios de precios ni aranceles oficiales. Estado, estructura accionaria y complejidad pueden cambiarlos. Si un paquete notarial incluye inscripción o copias, eliminar los renglones correspondientes para no duplicar.

Concepto	Banda de planeación, base	Base elegida	Provisión IVA	Caja
Estatutos SAPI y pacto de socios	\$8,000–\$20,000	\$12,000	\$1,920	\$13,920
Fedatario, escritura y poderes	\$10,000–\$25,000	\$15,000	\$2,400	\$17,400
Derechos de inscripción RPC	\$2,000–\$8,000	\$4,000	\$0*	\$4,000
Libros, títulos y copias	\$1,000–\$4,000	\$2,000	\$320	\$2,320

Concepto	Banda de planeación, base	Base elegida	Provisión IVA	Caja
Apertura contable y expediente fiscal	\$1,500–\$5,000	\$2,500	\$400	\$2,900
Asistencia para expediente bancario	\$0–\$2,000	\$1,000	\$160	\$1,160
Documentación de licencia / propiedad intelectual	\$5,000–\$15,000	\$8,000	\$1,280	\$9,280
Total		\$44,500	\$6,480	\$50,980

* RPC: provisión de derechos sin IVA; confirmar concepto y tratamiento en recibo de la entidad. Otros renglones provisionan 16% sobre servicios. El impuesto real dependerá del comprobante; no se supone devolución o acreditamiento de IVA para financiar el piloto. [SAT: artículo 1 de la Ley del IVA](#).

La autorización de denominación no tiene tarifa de trámite. La obtención de RFC y e.firma tampoco implica una tarifa gubernamental; los honorarios anteriores remuneran preparación y asistencia. [Secretaría de Economía](#), [SAT: RFC de persona moral](#), [SAT: e.firma](#).

Decisiones y documentos

- Semana 1 — Fundadores y asesor:** identificar accionistas, aportaciones, titularidad previa del software y contenido, domicilio y objeto social. La SAPI requiere consejo; la sociedad anónima contempla al menos dos socios y capital mínimo fijado en estatutos. Diseñar vigilancia societaria con el asesor. [LMV, arts. 12–15](#), [LGSM, arts. 89–91](#).
- Semanas 1–3 — Asesor y fedatario:** denominación, estatutos, pacto, poderes, firma y presentación en RPC. Especificar quién puede contratar, operar cuentas y aprobar pagos.
- Semanas 3–6 — Contador y representante:** RFC, e.firma, domicilio fiscal, expediente de beneficiarios, sellos/facturación según proceda, controles contables y libros. Objetivo de planeación sujeto a citas y registros.
- Semanas 4–8 — Representante y banco:** expediente, validación, contratación, habilitación de banca electrónica, comprobación de transferencias y registro de aportaciones. Activar controles de pago adecuados a las facultades elegidas.

Para la cuenta de referencia, BBVA solicita acta inscrita, poderes, RFC, e.firma, identificaciones, domicilio y documentación de propietarios reales. Publica apertura desde \$1, que es depósito, y penalización de \$450 si no se cumple el saldo promedio requerido; eso no significa que todo servicio sea gratuito. Confirmar membresías, saldo, comisiones e IVA por contrato. Los \$5,000 del modelo son política interna y no un requisito universal ni garantía de exención. [Cuenta Maestra Pyme](#).

Partidas condicionales

Agregar al presupuesto cuando se defina su necesidad: registro de marca, trámites por participación extranjera, documentos extranjeros y traducciones, permisos de un local, seguros, viajes y ampliaciones del equipo o de la licencia tecnológica. La calculadora ofrece bolsas para extras iniciales, licencia inicial y gastos mensuales. Se incluyen \$50,000 netos de equipo adicional y \$20,000 netos de licencia inicial, con \$81,200 de salida conjunta incluyendo la provisión de IVA. Las demás partidas en \$0 no se consideran innecesarias por ese motivo.

Si se contrata personal en lugar de servicios externos, presupuestar nómina, prestaciones, cuotas patronales y obligaciones estatales aplicables; reemplazar los honorarios por el costo laboral completo, con su tratamiento fiscal. No sumar simplemente 16% a salarios. En esta etapa se propone complementar el equipo existente con la compra presupuestada y contratar prestadores por entregables.

5. Implementación, integración y piloto

Especialidad	Horas	Tarifa neta	Costo neto
Arquitectura y dirección técnica	30	\$600	\$18,000
Backend, identidad e integración	130	\$500	\$65,000
Frontend web	60	\$500	\$30,000
IA y conocimiento	30	\$500	\$15,000
QA y seguridad	60	\$500	\$30,000
DevOps	24	\$500	\$12,000
Contenido y capacitación	10	\$500	\$5,000
Contrato operativo / revisión documental	5	\$1,000	\$5,000

Especialidad	Horas	Tarifa neta	Costo neto
Equipo	349		\$180,000
Servicios durante desarrollo y piloto			\$8,000
Provisión IVA			\$30,080
Caja del proyecto			\$218,080

Son 349 horas compartidas, aproximadamente 35 horas semanales totales durante diez semanas; no ocho personas a tiempo completo. La viabilidad depende de reutilizar la aplicación, acotar a una sala y cerrar la integración al inicio. En semana 2 se revisa si el esfuerzo cabe; si no, se acuerda alcance, fecha o capital antes de comprometer la entrega. Cada 20 horas adicionales a \$500/h agregan \$11,600 de caja con IVA, sin incluir nuevos consumos.

La bolsa de servicios del proyecto es: \$5,000 netos de infraestructura, \$2,000 de IA/evaluación y \$1,000 de correo técnico, logs y respaldo. Son topes de planeación, no precios de una suscripción ya contratada.

Arquitectura y datos

Proveedor de tours → recepción autenticada → detección de duplicados
 → validación y vínculo de sala/representante → tours individuales
 → métricas diarias y contexto → administrador y representante
 → prácticas / asistente textual → revisión y asignación

Consolidar una aplicación web sobre la base de `vcsAcademyMobile`, con FastAPI y PostgreSQL propuesto. Corregir persistencia diaria para no sobrescribir tours y sustituir accesos de demostración. Mantener aislamiento por organización/sala, auditoría, respaldo y restauración. El dashboard actual es una demostración; el receptor productivo es trabajo pendiente.

`input/` describe una muestra con comentarios, no un contrato operativo listo para importar. Faltan confirmación de endpoint, autenticación, IDs estables, zona horaria y resultado comercial actual. El campo `price` refleja gasto de una estancia anterior, y una compra histórica no determina la venta de este tour. Conservar desconocidos y procedencia; evitar métricas de venta basadas en esos campos.

La IA es asistencia textual con contenido autorizado, recuperación de conocimiento y revisión humana. Se propone un modelo comercial pequeño vía API, con presupuesto de consumo y pruebas; no entrenar un modelo fundacional propio. La selección final depende de calidad, permisos de datos y cotización. No se financian voz, entrenamiento intensivo ni infraestructura de GPU dedicada.

Piloto y aceptación

- Una sala, 20 representantes y dos líderes, 10 días hábiles, hasta 1,000 tours y 1,000 llamadas de IA en total. Evaluaciones y reintentos también deben caber en el presupuesto de consumo.
- Diez recursos aprobados, tres prácticas y 20 casos de evaluación; objetivo de al menos 18 correctos y cero exposición crítica de información entre usuarios o salas.
- Validar reenvíos sin duplicados, vínculos, trazabilidad de errores y conciliación con origen. Probar cinco sesiones simultáneas y restauración de respaldo.
- Capacitar al responsable y obtener aceptación documentada. Medir adopción y utilidad; el piloto no garantiza incrementos de ventas.
- Fuera del alcance base: once salas, aplicaciones nativas nuevas, mantener dos productos, SSO corporativo, cambios dentro del software del proveedor y desarrollo ilimitado.

6. Operación y retrasos

Administración mensual, desde M1: contabilidad \$2,500; domicilio \$1,500; herramientas/facturación \$500; gobierno societario \$1,000; coordinación \$1,500. **\$7,000 netos / \$8,120 de caja**. La coordinación administrativa no reemplaza la dirección técnica ya presupuestada. Pedir entregables separados para no facturar horas dos veces.

Durante la espera, fuera de los dos meses de construcción y del mes de piloto, se suman soporte mínimo \$5,000 e infraestructura \$1,000 netos. **Costo total del mes de espera: \$15,080 con IVA**, incluyendo administración. No se mantienen todas las horas del equipo de desarrollo en reserva; si se exige disponibilidad exclusiva, hay que cotizarla.

Después del piloto: administración \$7,000 + soporte \$12,000 (24 h x \$500) + tecnología \$4,500 = **\$23,500 netos / \$27,260 de caja al mes**. Tecnología se divide en infraestructura/respaldo \$2,000, IA \$2,000 y monitoreo \$500. Revisar topes, consumo y factura real al terminar el piloto. Los meses de autonomía son aproximaciones sin inflación ni aumentos de volumen.

Apertura del cliente	Piloto base	Necesidad con saldos protegidos	Margen con \$500,000
M3	M3	\$409,620	\$90,380
M6	M6	\$454,860	\$45,140
M9	M9	\$500,100	\$-100

Accesos disponibles desde M1 y formalización lista en M2 en esta tabla. Tres meses de espera agregan \$45,240; seis agregan \$90,480. No se cobran a la vez soporte de espera, trabajo del piloto y soporte posterior. El modelo conserva saldos negativos y muestra en qué mes se invade la reserva; no supone crédito automático.

7. Plan para llegar cuando abra el cliente

Fase	Responsable	Resultado y criterio de avance
M1, semanas 1–2	Fundadores + líder técnico + asesor	Dos cotizaciones societarias, propuesta de aportación/IP, fecha del cliente, responsable del proveedor y contrato de datos viable
M1, semanas 3–4	Backend + frontend + fedatario	Recepción en entorno de prueba, esquema por tour, identidad y formalización en curso
M2, semanas 5–8	Ingeniería + QA + contador	Flujo completo, permisos, prácticas, evaluación, respaldo y preparación fiscal/bancaria
Antes de abrir	Líder técnico + cliente	Revisión de preparación, usuarios, soporte, volumen, datos y plan de recuperación; registrar bloqueos
Mes de apertura viable	Equipo + responsable de sala	Diez días hábiles de piloto y aceptación verificable
Después	Administración + soporte	Seguimiento de uso y costos, revisión de caja mensual y decisión sobre continuidad o expansión

Objetivo operativo: recibir contrato y accesos al menos ocho semanas antes del piloto. Reconfirmar fecha cada dos semanas; hacer ensayo con datos autorizados o sintéticos dos semanas antes de la apertura. Una semana antes, validar identidades, monitoreo y responsables. Si faltan dependencias, reprogramar y reconocer el desfase en la calculadora; no afirmar que se está listo por tener una demostración.

Los pagos del equipo se vinculan a aceptación del trabajo. La tesorería mensual de referencia distribuye \$60,000 netos de trabajo en el primer mes de construcción, \$75,000 en el segundo y \$45,000 en el piloto; servicios \$3,000, \$3,000 y \$2,000. Son agregaciones para proyección, no anticipo automático ni nuevo contrato comercial.

8. Acuerdo con el inversionista

Separar tres decisiones: **precio de implementación, licencia o titularidad de la tecnología y participación en la sociedad**. Los \$500,000 no definen por sí mismos el porcentaje ni la propiedad del código.

Base indicada por el promotor: valor previo de \$3,000,000. Si todo el aporte de \$500,000 entra como capital nuevo, el valor posterior sería \$3,500,000 y el aporte representaría 14.2857% (14.29% mostrado). Los socios previos conservarían 85.7143%. No es valuación validada, oferta aceptada ni promesa de recuperación. Cambios de clases de acciones, preferencias o futuras rondas alteran ese resultado.

Documentar información al inversionista, aprobación de gastos, operaciones con partes relacionadas, propiedad intelectual, salidas, conflictos y permanencia de fundadores. Las aportaciones en especie requieren documentación y no aumentan la caja disponible para pagar facturas. El flujo semilla no proyecta dividendos, ISR, venta de la empresa ni retorno garantizado. La sección de modelos de colaboración permite ejercicios independientes de negociación.

Tres modelos de colaboración · calculadoras individuales

Abre **Modelos de colaboración** y pulsa **Ver detalle y calcular**. Cada alternativa tiene vista propia, deslizadores y campos numéricos sincronizados, resultados en tiempo real, ejemplo precargable y restablecimiento independiente. Puedes volver al comparador sin perder cambios. Los enlaces directos `index.html#modelo-01`, `#modelo-02` y `#modelo-03` también funcionan al abrir el archivo sin conexión.

Son ejercicios de negociación independientes del flujo semilla. Cambiar sus ingresos no financia automáticamente el piloto, y no deben sumarse los tres acuerdos como si fueran una sola inversión. En coinversión y nueva empresa, el aporte se ajusta dentro de la propia calculadora entre \$250,000 y \$800,000.

MODELO 01 · Desarrollo pagado · más simple

Softvibes factura el trabajo. No participa automáticamente en las ganancias posteriores.

Controles: precio del proyecto, costo de implementación/integración/piloto, precio mensual de soporte, costo mensual de soporte y meses contratados. **Resultados:** ingreso neto, costo total, margen absoluto y porcentual, IVA y factura total.

Ingreso neto = precio del proyecto + soporte mensual × meses. Costo total = costo inicial + costo mensual de soporte × meses. Margen = ingreso menos costo. Ejemplo: \$250,000 de precio neto y \$188,000 de costo inicial, más seis meses de soporte a \$20,000 con costo de \$16,500/mes, producen \$370,000 de ingreso, \$287,000 de costo y \$83,000 de margen antes de ISR y gastos no incluidos.

Los meses de soporte inician en cero para conservar el alcance de implementación y piloto. El precio comercial de \$250,000 es neto y no equivale al presupuesto anterior de \$250,000 totales con IVA y reserva. Facturar no significa cobrar. Pactar hitos, aceptación, licencias y derechos sobre la tecnología previa.

MODELO 02 · Coinversión · requiere waterfall

El socio aporta efectivo y Softvibes tecnología. Se recupera capital y luego se reparte el remanente.

Controles: aporte en efectivo, valoración de tecnología en especie, cobros, gastos operativos contra cobros (sin inversión inicial ya financiada), ISR/otros impuestos fuera del IVA, reserva y porcentaje del remanente para el socio. Un modo alternativo permite introducir caja ya validada después de obligaciones. El valor en especie no se suma a efectivo ni fija automáticamente el reparto.

1. Saldo operativo = cobros – gastos – impuestos; se conserva negativo si hay déficit.
2. Si hay saldo positivo, se aparta el porcentaje de reserva y se obtiene caja distribuable.
3. Primero se recupera efectivo del socio hasta el importe aportado; se muestra lo pendiente.
4. El resto se reparte por el porcentaje pactado; Softvibes recibe el complementario.

Ejemplo cargable: aporte de \$500,000, cobros de \$900,000, gastos de \$250,000 e impuestos de \$50,000. El saldo de \$600,000 menos reserva del 10% deja \$540,000. Se recuperan \$500,000 y los \$40,000 restantes se reparten al 50%: socio recibe \$520,000 en total y Softvibes \$20,000. Capital recuperado: 100%, más \$20,000 de remanente para el socio.

Capital recuperado = efectivo devuelto como recuperación / aporte. Cero distribuciones significa 0% recuperado, no una pérdida definitiva del 100%. El modelo no valora los derechos o activos que conserva el socio. La diferencia entre distribuciones y aporte se conserva en la exportación con el nombre `distributionVsContributionPct`, sin presentarla como rentabilidad total. El ejercicio corresponde a explotación después de financiar la inversión inicial, sin repartos previos; para otros cortes registrar capital ya recuperado. Cobros y gastos son netos de IVA; no descontarlo de nuevo en impuestos y conciliarlo por separado. No incluir el aporte como ingreso ni el efectivo inicial ocioso como caja generada. Conciliar gastos ya financiados y evitar descontarlos dos veces. En modo caja validada no se vuelven a descontar impuestos o reservas.

El waterfall significa orden de distribución; aquí prioriza efectivo, sin interés preferente ni recuperación previa del valor tecnológico. Documentar licencias, aportaciones, pagos por trabajo, seguimiento y tratamiento de pérdidas.

MODELO 03 · Nueva empresa · más gobierno

Una sociedad independiente recibe inversión, paga licencia y distribuye dividendos por participación.

Controles: ingresos del ejercicio, gastos, licencia fija o porcentual, impuestos, reservas, caja libre, porcentaje de dividendos, acciones de Softvibes y del inversionista, aporte y valor patrimonial de salida hipotética. Otros socios/equipo reciben el porcentaje restante. Si las acciones superan 100%, se bloquea el reparto sin modificar los valores.

Resultado = ingresos – gastos – licencia – impuestos. Utilidad disponible = resultado positivo después de reservas. Base de dividendos = menor entre utilidad disponible y caja libre después de todas las obligaciones. Se aplica el porcentaje a repartir y después la participación de cada accionista. La licencia de Softvibes se distingue de sus dividendos; sumar ambos no equivale a utilidad neta.

Ejemplo cargable de un mismo ejercicio: ingresos \$900,000; gastos \$500,000; licencia 5% = \$45,000; impuestos capturados \$80,000; reserva \$15,000; caja libre \$260,000. Resultado \$275,000, utilidad disponible \$260,000 y reparto del 50% = \$130,000. Con inversionista 20%, Softvibes 40% y otros socios 40%, reciben \$26,000, \$52,000 y \$52,000 respectivamente. Softvibes suma \$97,000 de licencia y dividendo bruto. El dividendo del inversionista representa 5.2% de su aporte de \$500,000 durante ese ejercicio.

La participación se pacta directamente en esta vista; el ejercicio de valuación previa de “Acuerdo y fuentes” se conserva separado. Como en la calculadora de referencia, puede explorarse una salida: valor patrimonial neto × participación. Con valor neto hipotético de \$3,000,000 y 20%, las acciones del socio representarían \$600,000 y el retorno simple de salida sería 20% sobre \$500,000. Es un escenario independiente de los dividendos; \$0 desactiva la salida. Excluye preferencias, futuras diluciones y retenciones del vendedor.

Los dividendos se muestran brutos antes de retenciones, suponen ausencia de pérdidas acumuladas previas y requieren validación y aprobación. No se calcula automáticamente ISR ni reserva legal: \$0 no significa exención. [LGSM, artículos 19–20](#).

9. Evaluación de la calculadora original y cómo usar esta

La referencia separa desarrollo pagado, coinversión y empresa nueva. Esa distinción es útil, pero sus fórmulas recortan pérdidas a cero, no modelan calendario de efectivo y muestran retornos simplificados sin impuestos o financiación. La aportación en especie se visualiza sin financiar caja; algunas participaciones se limitan automáticamente. Para decidir cuánto levantar, hacía falta otro enfoque.

La nueva calculadora conserva controles y escenarios, y añade formación societaria, espera, impuestos de caja, saldos protegidos, proyección de 30 meses y fechas independientes. No genera ingresos para forzar viabilidad. Funciona sin conexión abriendo `index.html`, guarda cambios en el navegador y exporta JSON y CSV. La impresión recoge todos los apartados. El plan estático corresponde a los valores por defecto; las modificaciones se reflejan en la calculadora y sus exportaciones.

Fórmulas: caja necesaria al piloto = formalización + proyecto + administración hasta piloto + espera + extras + saldos protegidos. Margen = inversión – necesidad. Meses posteriores = parte entera de margen / operación mensual, siempre que el margen no sea negativo. Si el gasto recurrente se establece en cero, la interfaz lo indica en vez de inventar una autonomía finita.

10. Validación y nivel de certeza

- **Verificado:** estructura y fórmulas de la calculadora original, presupuesto previo del proyecto y requisitos generales en las fuentes oficiales enlazadas. La aritmética se valida con pruebas automatizadas.
- **Estimado:** honorarios, bandas para cotizar, dedicación técnica, servicios y operación. No provienen de cotizaciones aceptadas.
- **Pendiente:** entidad federativa, estructura de accionistas, tratamiento fiscal de cada factura, banco, fecha de apertura, disponibilidad técnica y condiciones de licencia.

La evidencia técnica procede de `hub/admin/ANALISIS.md`, la base de conocimiento de integración de tours y el presupuesto local de implementación/piloto. La propuesta supone que se mantiene el alcance revisado; no certifica producción lista ni aceptación del proveedor.

Decisión propuesta: usar \$500,000 como objetivo de negociación, cerrar primero contrato de datos, cotizaciones de formalización y fecha del cliente, y conservar la reserva. Si solo se obtienen \$250,000, completar los \$159,620 faltantes o reducir explícitamente alcance y obligaciones antes de iniciar esta versión semilla.

11. Auditoría de indicadores y estados de captura

Se reprodujeron los estados mostrados en las capturas: coinversión sin cobros produce cero reparto; nueva empresa sin ingresos y con licencia fija de \$60,000 produce resultado de $-\$60,000$ y cero dividendos. Los ceros y la pérdida contable son coherentes con esos supuestos; no indican una falla de actualización por sí mismos.

Se corrigió la presentación de la recuperación para que no se confunda ausencia de distribuciones con pérdida definitiva. El costo de licencia se muestra como previsto y no como efectivo cobrado. Cada modelo explica sus cifras, incluidos soporte sin meses, reservas, porcentajes de reparto y falta de caja libre. Una distribución bloqueada por acciones inválidas se presenta con —, no como un cero calculado válido.

Los importes se normalizan a centavos y los controles rechazan más de dos decimales. Si un campo queda vacío o inválido, se suspenden los resultados comerciales y exportaciones hasta corregirlo, sin reutilizar silenciosamente el importe anterior. Los campos guardados se conservan; para explorar actividad puede usarse “Cargar ejemplos de los 3 modelos”. Esos ejemplos son hipótesis y no cambian el flujo semilla.

12. Proyección comercial independiente del presupuesto semilla

La nueva [proyección de ingresos](#), documentada en [supuestos y fuentes](#), estima suscripciones de Sales Academy por sala y representante. `input/` describe tours, pero no contiene ingresos reales ni contratos. La reunión plantea probar una sala y una posible expansión a once; no acredita ventas contratadas.

El escenario base propone \$15,000 mensuales por sala más \$500 por representante: \$25,000 con veinte representantes, y \$15,000 de activación por sala. Después del piloto de M3 incorpora salas en M4, M7 y M10, cobrando a un mes. Todos son supuestos editables.

Primeros 12 meses desde el inicio	Conservador	Base	Expansión condicionada
Salas al cierre	1	3	6
Ingresos netos	\$150,000	\$495,000	\$1,290,000
Cobros netos	\$130,000	\$420,000	\$1,110,000
Costos comerciales y operativos capturados	\$211,500	\$301,500	\$481,500
Contribución antes de inversión inicial y otros gastos	-\$61,500	\$193,500	\$808,500
Recurrente mensual al cierre	\$20,000	\$75,000	\$180,000

La contribución excluye implementación y constitución iniciales, ISR, licencias y gastos no incorporados. No acredita recuperación del capital. El presupuesto semilla conserva sus cálculos sin ingresos; no se transfieren ventas hipotéticas automáticamente a caja o repartos. El IVA se separa del ingreso. Validar tarifas, cobros, capacidad y expansión antes de comprometer recursos.

13. Referencia del dashboard del inversionista

Se revisó el archivo Softvibes_Investor_Dashboard_2026-08-12.html. Su inventario reportado corresponde al portafolio general de Softvibes: 210 proyectos, 88 activos candidatos y una suma de categorías de \$3,080,961.30 por reposición ajustada. No acredita por sí mismo titularidad, valor de mercado ni aportación de esos activos a Sales Academy. La valuación previa de \$3,000,000 se usa por indicación del promotor, no como resultado de una auditoría de activos.

El [análisis detallado](#) concilia la participación para aportes de \$250,000 a \$800,000 y separa valuación, capital en efectivo, licencia y desarrollo. El Modelo 03 conserva sus porcentajes pactados como simulación independiente; su ejemplo del 20% no sustituye el 14.29% calculado con \$500,000 sobre \$3,000,000 previos.