

# Algunas startups necesitan un siguiente paso decisivo.

Tomo el rol de operador para el capítulo que resuelve la pregunta: reposicionamiento, salida, o cierre honesto. Evaluación de tres semanas, ejecución en menos de nueve meses.

## CUÁNDO LLAMARME

- 01 Estancada. Viva y estable, pero sin componer.
- 02 Cap-table superado. La próxima ronda no la cubren los actuales.
- 03 Pasada la segunda revisión de board. Dirección clara, sin tracción.
- 04 Excedido el ancho del fundador. El rol que toca ya no es el que firmó.
- 05 +18 meses desde la última ronda. Sin term sheet a la vista.
- 06 Lista para una decisión. La posición pide acción, no más tiempo.

---

## TÉRMINOS DEL ENGAGEMENT

- **Semanas 1–3, evaluación.** Tomo el rol de operador dentro de la startup, ejecuto una revisión comercial, técnica y de cap-table, y entrego un memo de decisión LP-ready con una de cinco vías:

| VÍA 01   | VÍA 02  | VÍA 03   | VÍA 04  | VÍA 05   |
|--|---|--|---|--|
| <b>Secundario</b>  | <b>Acquihire</b>  | <b>Venta de activos</b>                                      | <b>Cierre ordenado</b>  | <b>Reposicionamiento</b>   |
| Marca o contratos retienen valor residual. Universo de compradores en 30 días. | El equipo es el activo. Producto sin valor independiente. | IP, datos o contratos vendibles independientes del vehículo. | Sin comprador. Maximizar caja a LPs; minimizar obligaciones residuales. | Hay un wedge real. Reset de tesis, equipo más ligero, 12–18 meses a crecimiento. |

- **Menos de 9 meses, ejecución.** Ejecuto la vía recomendada como CEO interino, no como asesor. Reportes LP-ready semanales. Fecha de cierre cerrada.

---

## CÓMO COBRO

Comercial. Tarifa fija para la evaluación de tres semanas; después retainer más success fee sobre proceeds realizados durante la ejecución.

Reglas. Trabajo bajo NDA desde el día 0. De cara al fundador, reportando al board. Nunca compito por el siguiente cheque.

---

## POR QUÉ PUEDO EJECUTARLO

Tomé la decisión en mi propia startup. Conozco el peaje que cobra al fundador, el coste para el equipo, y cómo hacerlo limpio aun así.

**Waffle.** Fundador. La cerré limpiamente, sin obligaciones residuales.

**Velkan.** Fundador y CTO. +80 transformaciones entregadas en 9 industrias.

**Valepath.** Fundador y Principal. Tech DD para PE. Sé qué tumba un deal en diligence.

**Abraxas.** Co-fundador. 6 portfolio companies, \$150M en valor.

[Aleph RI](#) · [Gutca](#) · [Noxgen](#) · [Nixtla](#) · [Arkon](#) · [Sendia](#)

---

Reservar llamada de 30 minutos →