

02 - Preguntas de Fonseca a Eric

30 inquietudes extraídas del audio (Q-01 a Q-30)

Eric Gómez Vargas · 2026-05-06

2. Preguntas que Fonseca le hace a Eric

Reconstruidas a partir del audio. Marcadas con ■ las críticas para destrabar el contrato.

ID	Pregunta	Tema	Tipo respuesta
Q-01	■ Tabla con TODAS las herramientas/integraciones usadas y a usar	Herramientas / software	Técnica
Q-02	■ ¿Cuánto hemos invertido ya en cada herramienta?	Costos	Financiera
Q-03	¿Cuánto nos falta por invertir y en qué?	Costos	Financiera
Q-04	■ El 10 % a PalominoX, ¿qué cubre exactamente?	Porcentajes	Estrategia + legal
Q-05	Si PalominoX entra como socio, ¿cómo ahorramos costos?	Modelo de negocio	Estratégica
Q-06	¿Qué es el 13/10 % del 'banco del negocio'?	Porcentajes	Financiera
Q-07	■ ¿Cuánto me va a quedar a Mí realmente?	Modelo de negocio	Financiera
Q-08	■ Operación logística (oficina, personal): ¿cuánto cuesta?	Logística	Operativa
Q-09	■ ¿Cuántos guías necesitamos: 10/50/200?	Logística	Operativa
Q-10	■ 5K-10K llamadas, ¿cuánto cuesta?	Costos / herramientas	Técnica + financiera
Q-11	¿Cuántos turistas por cada volumen de llamadas?	Estrategia	Estratégica
Q-12	■ ¿Integramos APIs con operadores hoteleros?	Herramientas / integraciones	Técnica
Q-13	■ ¿Eric vende esto como SaaS con mensualidad?	Modelo SaaS / contratos	Estratégica + legal
Q-14	¿Cómo se sostiene post-evento (piloto automático)?	Estrategia	Estratégica
Q-15	Equipo especializado para Cali/Medellín/Boyacá	Escalabilidad	Estratégica
Q-16	Chicos de redes: ¿para quién, qué hacen, cuánto?	Marketing	Operativa
Q-17	¿Qué impuestos paga la SAS sobre el 10 %?	Impuestos	Contable / legal
Q-18	■ ¿Cómo manejamos el IVA sobre el 100 %?	Impuestos / facturación	Contable
Q-19	¿Quién emite la factura al cliente final?	Contable	Contable
Q-20	■ ¿Cuándo hacemos el contrato definitivo?	Contratos	Legal
Q-21	¿Cómo dejamos por escrito que YO soy el creador?	Contratos / IP	Legal
Q-22	¿Cómo escalamos a otros eventos?	Escalabilidad	Estratégica
Q-23	■ ¿PalominoX como producto a alcaldes (B2G)?	Producto / SaaS	Estratégica + producto
Q-24	■ Plan marketing viral con creators: presupuesto	Marketing	Operativa
Q-25	¿Cómo conectamos con mochileros / voluntariados?	Estrategia mercado	Comercial
Q-26	■ Logística camping: ¿qué necesitamos?	Logística	Operativa
Q-27	30 % a primera persona que organice: ¿negociado?	Modelo de negocio	Estratégica
Q-28	¿Eric vio el contrato? ¿Qué le falta?	Legal	Legal
Q-29	¿Quién paga gastos administrativos?	Contable	Contable
Q-30	■ Pago COP 250 K/sem a Eric: ¿aparte del 10 %?	Compensación	Contractual

Top 15 críticas para destrabar el contrato

#	ID	Pregunta
1	Q-01	Tabla con TODAS las herramientas/integraciones usadas y a usar
2	Q-10	5K-10K llamadas, ¿cuánto cuesta?
3	Q-04	El 10 % a PalominoX, ¿qué cubre exactamente?
4	Q-13	¿Eric vende esto como SaaS con mensualidad?
5	Q-12	¿Integramos APIs con operadores hoteleros?
6	Q-09	¿Cuántos guías necesitamos: 10/50/200?
7	Q-08	Operación logística (oficina, personal): ¿cuánto cuesta?
8	Q-26	Logística camping: ¿qué necesitamos?
9	Q-18	¿Cómo manejamos el IVA sobre el 100 %?
10	Q-07	¿Cuánto me va a quedar a Mí realmente?
11	Q-02	¿Cuánto hemos invertido ya en cada herramienta?
12	Q-23	¿PalominoX como producto a alcaldes (B2G)?
13	Q-24	Plan marketing viral con creators: presupuesto
14	Q-30	Pago COP 250 K/sem a Eric: ¿aparte del 10 %?
15	Q-20	¿Cuándo hacemos el contrato definitivo?