

CERTIFICADO DE VALORIZACIÓN

(Click Fuente)

Alpherat[®]
Laboratories 

Sea  Tea[®]
A cup of Life 

BeeFriendly


<https://www.seatea.cl/>

Introducción

Estimado equipo ALPHERAT:

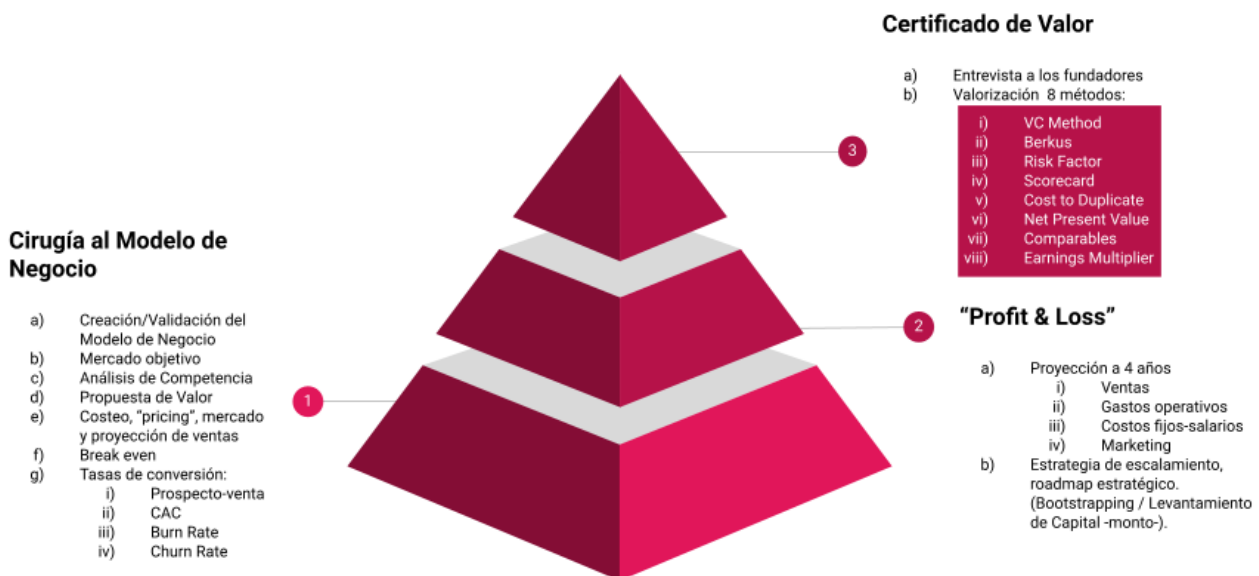
El servicio de valorización de Full Speed Venture está dirigido a compañías en etapa temprana.

El presente certificado es el resultado de la aplicación de 10 métodos de valorización, mediante los cuales se calculó el valor de ALPHERAT. El promedio de todos ellos otorga una mayor relación entre ALPHERAT y la industria(s) a la que pertenece ya que considera factores como la etapa de la curva en que se encuentra, el equipo, el tamaño de mercado, factores de riesgo, compañías comparables, el valor presente, etc..

A lo largo del programa; en conjunto con Ustedes, hemos profundizado en el modelo de negocio y desarrollado a fondo métricas de mercado, competencia, costeo, escalabilidad, proyecciones financieras y en base a esa información se ha completado la data necesaria para la valorización.

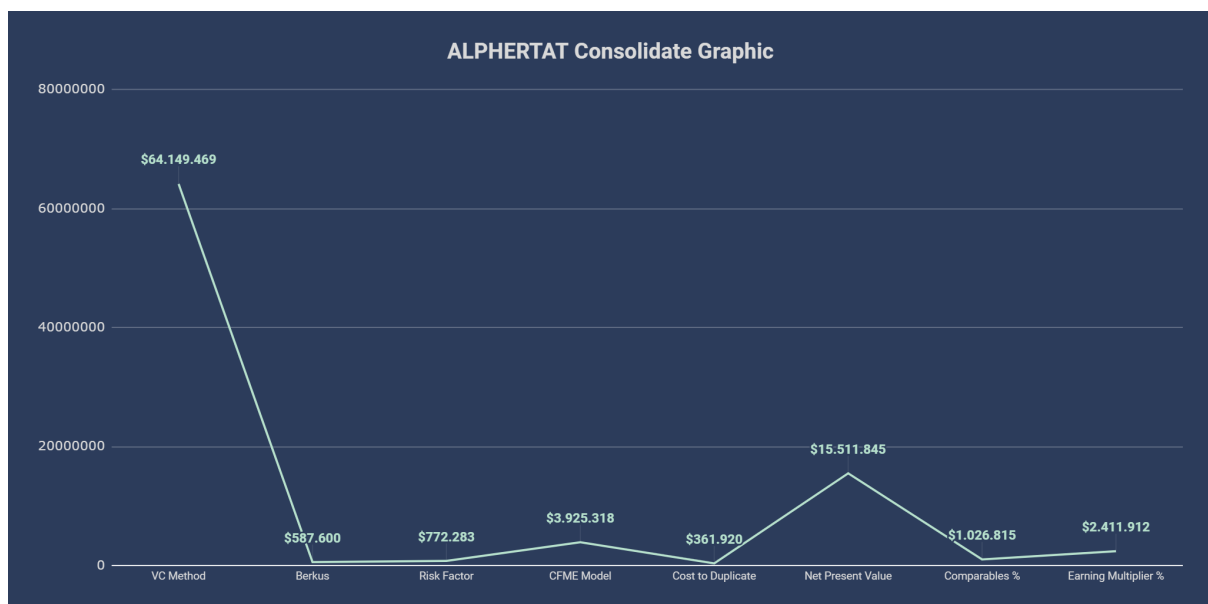
Flujo del Proceso de Valorización

Hitos desarrollados para análisis de valor:



Resultado de la Valoración (Pre-money)

Company	ALPHERAT	
VC Method	Post Money	\$64.149.469
Berkus		\$587.600
Risk Factor		\$772.283
CFME Model		\$3.925.318
Cost to Duplicate		\$361.920
Net Present Value	19%	\$15.511.845
	IRR 6,64	
Comparables %		\$1.026.815
Earning Multiplier %		\$2.411.912
Average Valuation (USD)		\$11.093.395
Adjusted Valuation Minus 2 Outliers (USD)		\$4.039.295
Capital Needed		\$150.000
Equity Percentage		3,71%






Conclusiones y Observaciones:

VC Method: evidencia el potencial de mercado calculado en función de la capacidad de ventas para el año 5 (DCF), multiplicado por la capacidad de multiplicar ingresos (EM).

Berkus: Siendo éste el valor de menor ponderación, deja evidencia de que para alcanzar los resultados proyectados, será necesario fortalecer al equipo y es una de las razones del levantamiento de capital.

Risk Factor: ALPHERAT se encuentra en la etapa de *Product Market Fit*, con ventas consistentes en distintos puntos de Chile. Ha validado su modelo de ingresos y busca escalar. De acuerdo con el "["IRL" \(Investment Readiness Level\)](#)" se encuentran en **Nivel 7**.

CHECK	IRL	DESCRIPCIÓN	STATUS
	1 Business Model Canvas	Primera versión (Modelo de negocio definido)	Done
	2 Mercado / Competidores	Análisis de mercado, determinación del TAM (<i>Total Addressable Market</i>) y análisis de la competencia.	Done
	3 Problem & Solution Fit	Comprobar que la solución que se pretende desarrollar cumple las expectativas de los clientes potenciales.	Done
	4 Low Fidelity MVP (Producto Mínimo Viable)	Desarrollar un prototipo sencillo y barato pero viable que nos permita aprender sobre nuestros clientes.	Done
	5 Product & Market Fit	Asegurar que el producto / servicio será aceptado en el mercado.	Done
	6 Modelo de Ingresos	Comprobar que el producto / servicio a entregar será rentable.	Doing
	7 High Fidelity MVP	Desarrollar un segundo prototipo funcionalmente más completo iterado en base al <i>feedback</i> del mercado	Doing
	8 <i>Feasibility</i> Validado (parte derecha del canvas)	Asegurar que los costes de producción nos permitirán desarrollar un modelo de negocio sostenible. (A escala)	To do
	9 Metrics That Matter	Escalar producto / servicio y lanzarlo al mercado global midiendo los resultados; es decir, estableciendo las "métricas que importan", los indicadores que permitirán controlar la evolución de nuestro producto en el mercado.	To do

Comparables: Se ha comparado con Empresas similares en etapas más avanzadas; (IPO). En base a las ventas, montos de las rondas y valor de esas compañías, se realiza un factor comparativo y se establece un valor referenciado del alcance de ALPHERAT.

Resultados: Se entrega un valor promedio de los +10 métodos. Además se entrega un segundo promedio estresado mediante un ajuste que retira los extremos; omitiendo el valor máximo y el mínimo y promediando el resto.

Observaciones: cabe resaltar algunos datos:

1. “Expected profit X times” en la página de “Setting Up”. Significa la cantidad de veces que se espera que el emprendimiento multiplique la inversión en un horizonte de 5 años.
2. “% Market Share” en la página “Discount Cash Flow”. Indica la cantidad de mercado en % que la Startup tendrá que capturar para lograr sus metas de venta.
3. “Equity Percentage” en la página “Consolidate” representa el porcentaje a diluirse sugerido según el Promedio de Valor Ajustado y el Monto del Capital a Levantar “Capital Needed”
4. La presente es una estimación de valor fundada en el Modelo de Negocio de ALPHERAT y no representa en ningún caso una tasación definitiva. El objetivo es brindar a las partes (emprendedores e inversionistas) diversos ángulos a partir de diversos métodos, para fundamentar los valores cualitativos y los cuantitativos y tener una referencia fidedigna y justa del potencial de valor de ALPHERAT.
5. La estrategia de escalamiento está respaldada en el [“Profit&Loss”](#)