

Modelo financiero y ronda

Vamo — Kiosco + asesor de IA por WhatsApp que atiende, cotiza, agenda pruebas de manejo, verifica identidad y arma el crédito del cliente en la agencia.

La oferta

Concepto	Valor
Monto a levantar	US\$625,000
Participación ofrecida	17.5%
Valuación pre-money	US\$2,950,000
Valuación post-money	US\$3,575,000
Gasto bruto 24 meses	US\$546,487
Contingencia 10%	US\$54,649
Ingresos proyectados 24 meses	US\$289,044
Necesidad máxima de caja (neta de ingresos)	US\$259,447
Colchón si se cumplen ingresos	US\$365,553

El monto cubre **24 meses de gasto bruto sin contar ingresos** más 10% de contingencia. Si los ingresos se cumplen, el colchón extiende la pista o financia crecimiento adicional sin otra ronda.

Cómo llegamos a la valuación

- Pre-ingreso con piloto activo con una marca global (Ford/Lincoln).
- Rango de mercado pre-semilla SaaS vertical LatAm: US\$1.5–3 M pre-money.
- Reutiliza el motor KYC y la infraestructura de Menteia: el costo de desarrollo restante es bajo.

Uso de fondos

Rubro	Monto	% del total
Equipo de producto e ingeniería	US\$200,676	33.4%
Ventas, marketing y customer success	US\$181,257	30.2%
Fundadores (dedicación al proyecto)	US\$68,303	11.4%
Infraestructura y cómputo de IA	US\$29,052	4.8%
Legal, cumplimiento y herramientas	US\$67,200	11.2%
Contingencia (10%)	US\$54,649	9.1%

Equipo financiado

Sueldos brutos mensuales de mercado para startups en México (MXN). Costo empresa = sueldo × 1.35 (IMSS, INFONAVIT, ISN y prestaciones). Tipo de cambio supuesto: 18.5 MXN/USD.

Rol	Sueldo MXN/mes	FTE	Inicio	Costo USD/mes
Ingeniero(a) full-stack Sr.	\$75,000	1	mes 1	US\$5,473
Ejecutivo(a) de ventas B2B	\$40,000	1	mes 1	US\$2,919
Customer success / implementación	\$35,000	1	mes 3	US\$2,554
Desarrollador(a) full-stack	\$50,000	1	mes 6	US\$3,649
Soporte / operaciones	\$25,000	1	mes 8	US\$1,824

Fundadores: 15% del tiempo de los tres socios asignado a este proyecto. Sueldos de referencia: CEO/CFO MXN \$95,000, CTO MXN \$95,000, Legal MXN \$70,000.

Gastos operativos (USD/mes, mes 1)

Concepto	USD/mes
Infraestructura (servidores, base de datos, telefonía)	US\$400
Cómputo de IA (LLM, voz, OCR)	US\$500
Herramientas SaaS	US\$300
Legal, contable y cumplimiento	US\$500
Otros (oficina, viajes, seguros)	US\$2,000
Infraestructura e IA crecen 3% mensual con el volumen.	

Proyección trimestral

Trimestre	Ingresos	Gastos	Flujo neto	Caja usada acumulada
T1	US\$0	US\$50,449	US\$-50,449	US\$50,449
T2	US\$7,726	US\$59,448	US\$-51,723	US\$102,171
T3	US\$18,914	US\$70,637	US\$-51,723	US\$153,894
T4	US\$30,103	US\$72,705	US\$-42,601	US\$196,496
T5	US\$41,292	US\$72,948	US\$-31,656	US\$228,151
T6	US\$52,481	US\$73,191	US\$-20,710	US\$248,861
T7	US\$63,670	US\$73,434	US\$-9,764	US\$258,625
T8	US\$74,858	US\$73,677	US\$1,182	US\$257,443

Supuestos de ingreso:

- Piloto sin cobro hasta el mes 3; conversión de las 3 sucursales a contrato en el mes 4.
- ~2.8 kioscos nuevos por mes: ~59 kioscos en el mes 24.
- Ingreso por kiosco: US\$324 de renta + US\$120 de expedientes de crédito (~5 por kiosco al mes a US\$24).
- 'Otros' incluye la amortización del hardware de kioscos (US\$2,000/mes creciendo con la flota).

Detalle mes a mes en *modelo_24_meses.csv*.

Términos sugeridos (no vinculantes)

- Instrumento: acciones preferentes Serie Semilla emitidas por una S.A.P.I. (o SAFE con tope de valuación igual al post-money y 20% de descuento).
- Preferencia de liquidación 1x no participativa.
- Pool de opciones para empleados: 10% post-ronda, a crear antes del cierre.
- Derechos de información trimestral (estados financieros, KPIs del roadmap) y un asiento de observador en consejo para el inversionista líder.
- Derechos de preferencia (pro-rata) en la siguiente ronda; tag-along y drag-along estándar.
- Vesting de fundadores: 4 años con 1 de cliff, reconociendo antigüedad desde el inicio del proyecto.
- Estructura: escindir el proyecto de Menteia en una S.A.P.I. propia (Menteia y socios fundadores como accionistas, licencia de tecnología compartida) o invertir directamente en Menteia (ver carpeta del holding).