

Plan de negocios

Seguro Sin Vuelatas — Asistente de IA por WhatsApp que orienta sin costo a pacientes con seguro de gastos médicos mayores y los canaliza con médicos y hospitales de su red, respaldado por VITAE Asesores.

1. Resumen

Seguro Sin Vuelatas es un servicio de orientación gratuita para el paciente: un agente de IA por WhatsApp toma los datos básicos, lee la póliza con visión artificial, pre-califica el caso y lo asigna a un asesor especializado de VITAE, que lo acompaña con médicos y hospitales de la red de su aseguradora. Un CRM propio da a los asesores cola priorizada, expediente, chat en vivo con toma de control y KPIs.

Usa tu seguro de gastos médicos sin vueltas.

2. Problema

- 14.5 M de mexicanos tienen seguro de gastos médicos, pero usarlo es un laberinto: red hospitalaria, deducibles, coaseguros, programación de cirugías, reembolsos.
- El paciente llega tarde o al hospital equivocado y termina pagando de su bolsa o abandonando el trámite.
- Médicos y hospitales pierden pacientes asegurados porque nadie los conecta con quien ya tiene cobertura.

3. Solución y producto

- Entrada única por WhatsApp desde el sitio o QR de referidores, con etiqueta de origen (paciente, urgencia, cirugía, médico, empresa).
- El agente de IA captura datos, lee la carátula de la póliza (OCR) y transcribe notas de voz; nunca promete cobertura ni da consejo médico.
- Pre-calificación y asignación automática al asesor disponible con menos carga.
- CRM para asesores: cola priorizada, embudo, expediente por paciente, chat en vivo con 'tomar control', formatos por aseguradora, SLA.
- Red de aliados médicos y hospitales sin cuota de afiliación; portal RR.HH. para empresas.

Tecnología

- Next.js 14 + TypeScript (sitios y CRM); Supabase (Postgres con RLS, pgvector, Auth, Storage, 10 Edge Functions).
- WhatsApp Cloud API de Meta; agente en n8n; OpenAI (GPT-4.1, visión, Whisper).
- DigitalOcean + Traefik/Docker, Cloudflare, Metabase, Resend.

4. Mercado

Nivel	Tamaño anual	Cómo se calcula
TAM	US\$29 M	14.5 M de asegurados GMM × ~5% con evento hospitalario al año (~725 mil casos) × US\$40 por caso canalizado
SAM	US\$11.6 M	CDMX y Estado de México (~40% de los asegurados)
SOM	US\$300k	~750 casos/mes canalizados al mes 24 (≈2.5% del SAM) + membresías de aliados

Datos de soporte:

- Primas de gastos médicos 2024: MXN \$158 mil millones (~US\$8.5 B); siniestralidad 74% (AMIS).
- Más de 14.5 M de asegurados con cobertura de gastos médicos (+4.4%).
- 71 mil agentes de seguros registrados (jun-2024).
- Siniestros pagados en 2025: MXN \$145 mil millones (+19%).

Las cifras de mercado son estimaciones a partir de fuentes públicas; validar antes de enviar a fondos institucionales.

5. Cliente objetivo

- Pacientes con SGMM (titulares y familiares) en CDMX y Edomex que enfrentan cirugía, urgencia o estudios.
- Médicos especialistas y hospitales de red que buscan pacientes asegurados.
- Áreas de RR.HH. de empresas con póliza colectiva (beneficio para empleados).

6. Modelo de negocio y precios

Gratis para el paciente. Ingresos por fee de coordinación a médicos y hospitales aliados por caso atendido, membresía de aliados con visibilidad y herramientas, y programa B2B para empresas con póliza colectiva.

Concepto	Precio
Paciente	Gratis
Fee de coordinación por caso atendido (aliado)	US\$25–60
Membresía de aliado médico (perfil, agenda, CRM)	US\$50 / mes
Programa RR.HH. (empresas)	US\$1–2 por empleado / mes

7. Estrategia comercial (go-to-market)

- Pacientes: SEO y contenido en salud + campañas en Meta y Google (con aprobación humana de gasto).
- Referidores con QR: consultorios, farmacias, agentes de seguros.
- Red de aliados médicos y hospitales en CDMX/Edomex sin cuota de afiliación inicial.
- Empresas: RR.HH. como canal B2B2C (beneficio de bienestar para empleados).

8. Competencia y posicionamiento

Alternativa	Qué ofrece	Nuestra ventaja
Agente de seguros tradicional	Vende la póliza, acompaña poco	Acompañamiento 24/7 al usarla
Call center de la aseguradora	Trámites, no orientación	Asesor del lado del paciente
Directorios médicos (Doctoralia)	Buscar y agendar	Conecta según la red de tu póliza
Gestores de reembolso	Trámite posterior	Orientación antes, durante y después

9. Ventajas defendibles

- La IA hace el trabajo pesado (captura, OCR de póliza, priorización); el humano experto toma las decisiones sensibles.

- Guardrails de salud: sin promesas de cobertura, sin consejo médico, catálogo cerrado de aseguradoras, humano en el ciclo.
- Gratis para el paciente: el ingreso viene de la red de aliados y empresas, no del enfermo.
- CRM propio con seguridad por rol (RLS): cada asesor ve solo sus casos.

10. Tracción

- Plataforma en producción (piloto) desde julio de 2026: sitio, agente de WhatsApp y CRM para asesores.
- Operada por VITAE Asesores con asesores especializados.
- Métricas de casos reales por documentar (los datos de prueba se limpiaron en jul–sep).

11. Equipo

Socio	Rol	Participación en Menteia
Rafael Herrera	CEO / CFO	33.3%
Vladimir Díaz	CTO	33.3%
Francisco D'Angelo	Director Legal y Cumplimiento	33.3%

Contrataciones financiadas por la ronda:

- Desarrollador(a) full-stack — desde mes 1
- Customer success / implementación — desde mes 1
- Growth / marketing digital — desde mes 3
- Ejecutivo(a) de ventas B2B — desde mes 4
- Soporte / operaciones — desde mes 6

12. Proyección financiera (24 meses)

Trimestre	Ingresos	Gastos	Flujo neto	Flujo acumulado
T1	US\$1,400	US\$35,738	US\$-34,338	US\$-34,338
T2	US\$7,841	US\$56,048	US\$-48,208	US\$-82,545
T3	US\$13,003	US\$59,859	US\$-46,856	US\$-129,402
T4	US\$19,682	US\$60,021	US\$-40,339	US\$-169,741
T5	US\$28,667	US\$60,183	US\$-31,516	US\$-201,257
T6	US\$41,162	US\$60,345	US\$-19,183	US\$-220,440
T7	US\$58,992	US\$60,507	US\$-1,515	US\$-221,955
T8	US\$84,938	US\$60,669	US\$24,269	US\$-197,686

- Ingreso mensual (MRR) al mes 24: **US\$31,850** (ARR US\$382,202)
- Gasto total 24 meses: **US\$453,371**; ingresos acumulados: **US\$255,684**
- Punto de equilibrio mensual proyectado: **mes 21**

Supuestos de ingreso:

- Sin ingreso los primeros 2 meses (firma de aliados y cumplimiento).
- Casos canalizados: 40/mes en el mes 3, crecimiento 15% mensual: ~750 casos/mes al mes 24.
- Fee promedio de coordinación: US\$35 por caso atendido por un aliado.
- Aliados con membresía: 10 en el mes 4, +5 por mes (US\$50/mes).

13. La ronda

- Monto: **US\$500,000** por **20%** (pre-money US\$2,000,000, post-money US\$2,500,000).
- Detalle de uso de fondos en *06_Modelo_Financiero_y_Ronda*.

14. Riesgos y mitigación

Riesgo	Mitigación
Datos de salud (sensibles, LFPDPPP)	Aviso de privacidad y consentimiento expreso; RLS; revisión legal antes de escalar
Modelo de fee por canalización (ética médica, conflictos de interés)	Fee de coordinación transparente, sin exclusividad; el paciente elige; revisión legal
Claims de marketing no respaldados	Retirar 'miles de casos' y testimonios ilustrativos hasta tener datos reales
Dependencia de n8n externo y un solo servidor	Mover el agente a infraestructura propia redundante
Adquisición de pacientes costosa	Canal de referidores y empresas; aprobación humana del gasto en anuncios