

Modelo financiero y ronda

Seguro Sin Vueltas — 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.

La oferta

Concepto	Valor
Monto a levantar	US\$500,000
Participación ofrecida	20%
Valuación pre-money	US\$2,000,000
Valuación post-money	US\$2,500,000
Gasto bruto 24 meses	US\$453,371
Contingencia 10%	US\$45,337
Ingresos proyectados 24 meses	US\$255,684
Necesidad máxima de caja (neta de ingresos)	US\$223,844
Colchón si se cumplen ingresos	US\$276,156

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

- Piloto con plataforma completa en producción, pre-ingreso.
- Rango de mercado pre-semilla HealthTech/InsurTech LatAm: US\$1–2.5 M pre-money.
- Mercado de primas GMM de US\$8.5 B con siniestralidad creciente: alta necesidad de orientación.

Uso de fondos

Rubro	Monto	% del total
Equipo de producto e ingeniería	US\$87,568	17.6%
Ventas, marketing y customer success	US\$274,500	55%
Fundadores (dedicación al proyecto)	US\$45,535	9.1%
Infraestructura y cómputo de IA	US\$19,368	3.9%
Legal, cumplimiento y herramientas	US\$26,400	5.3%
Contingencia (10%)	US\$45,337	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
Desarrollador(a) full-stack	\$50,000	1	mes 1	US\$3,649
Customer success / implementación	\$35,000	1	mes 1	US\$2,554
Growth / marketing digital	\$45,000	1	mes 3	US\$3,284
Ejecutivo(a) de ventas B2B	\$40,000	1	mes 4	US\$2,919
Soporte / operaciones	\$25,000	1	mes 6	US\$1,824

Fundadores: 10% 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\$300
Cómputo de IA (LLM, voz, OCR)	US\$300
Herramientas SaaS	US\$200
Legal, contable y cumplimiento	US\$600
Otros (oficina, viajes, seguros)	US\$300
Infraestructura e IA crecen 3% mensual con el volumen.	

Proyección trimestral

Trimestre	Ingresos	Gastos	Flujo neto	Caja usada acumulada
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

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).

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).