

Modelo financiero y ronda

Sommelier IA — Sommelier de voz con IA y concierge por WhatsApp que recomienda maridajes, cotiza, reserva y da seguimiento a cada cliente de restaurantes, chefs, vinícolas y vinaterías.

La oferta

Concepto	Valor
Monto a levantar	US\$275,000
Participación ofrecida	20%
Valuación pre-money	US\$1,100,000
Valuación post-money	US\$1,375,000
Gasto bruto 24 meses	US\$243,726
Contingencia 10%	US\$24,373
Ingresos proyectados 24 meses	US\$135,410
Necesidad máxima de caja (neta de ingresos)	US\$109,420
Colchón si se cumplen ingresos	US\$165,580

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

- Etapa caso de uso con un cliente vitrina, pre-ingreso.
- Rango de mercado pre-semilla en etapa temprana: US\$0.6–1.2 M pre-money.
- Se propone SAFE para no fijar valuación prematuramente; alternativa: integrar como vertical de la plataforma Menteia.

Uso de fondos

Rubro	Monto	% del total
Equipo de producto e ingeniería	US\$87,568	32.7%
Ventas, marketing y customer success	US\$100,326	37.4%
Fundadores (dedicación al proyecto)	US\$27,321	10.2%
Infraestructura y cómputo de IA	US\$12,912	4.8%
Legal, cumplimiento y herramientas	US\$15,600	5.8%
Contingencia (10%)	US\$24,373	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
Ejecutivo(a) de ventas B2B	\$40,000	1	mes 3	US\$2,919
Customer success / implementación	\$35,000	0.5	mes 8	US\$1,277

Fundadores: 6% 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\$150
Cómputo de IA (LLM, voz, OCR)	US\$250
Herramientas SaaS	US\$150
Legal, contable y cumplimiento	US\$300
Otros (oficina, viajes, seguros)	US\$200
Infraestructura e IA crecen 3% mensual con el volumen.	

Proyección trimestral

Trimestre	Ingresos	Gastos	Flujo neto	Caja usada acumulada
T1	US\$590	US\$22,266	US\$-21,676	US\$21,676
T2	US\$4,950	US\$28,212	US\$-23,262	US\$44,938
T3	US\$9,720	US\$30,874	US\$-21,154	US\$66,092
T4	US\$14,490	US\$32,259	US\$-17,769	US\$83,861
T5	US\$19,260	US\$32,367	US\$-13,107	US\$96,968
T6	US\$24,030	US\$32,475	US\$-8,445	US\$105,412
T7	US\$28,800	US\$32,583	US\$-3,783	US\$109,195
T8	US\$33,570	US\$32,691	US\$879	US\$108,316

Supuestos de ingreso:

- Caso vitrina sin cobro; primeros negocios de pago desde el mes 3.
- Dos negocios nuevos por mes: ~44 negocios al mes 24.
- Suscripción promedio US\$250/mes + setups y comisiones de vino (~US\$30/mes por mes transcurrido como aproximación).

Detalle mes a mes en *modelo_24_meses.csv*.

Términos sugeridos (no vinculantes)

- Instrumento: 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).