

Modelo financiero y ronda

Copiloto Aero — Cabina de cotización con IA para proveedores aeroespaciales: lee solicitudes y planos, prepara la cotización con el motor de precios de la empresa y el analista aprueba cada sección.

La oferta

Concepto	Valor
Monto a levantar	US\$575,000
Participación ofrecida	20%
Valuación pre-money	US\$2,300,000
Valuación post-money	US\$2,875,000
Gasto bruto 24 meses	US\$522,563
Contingencia 10%	US\$52,256
Ingresos proyectados 24 meses	US\$307,400
Necesidad máxima de caja (neta de ingresos)	US\$220,197
Colchón si se cumplen ingresos	US\$354,803

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

- Producto en producción con cliente ancla del sector aeroespacial, pre-ingreso recurrente.
- Rango de mercado pre-semilla SaaS industrial LatAm: US\$1.5–3 M pre-money.
- Ticket alto por cliente (US\$20k+/año) y costo de cambio alto una vez integrado.

Uso de fondos

Rubro	Monto	% del total
Equipo de producto e ingeniería	US\$269,270	46.8%
Ventas, marketing y customer success	US\$129,170	22.5%
Fundadores (dedicación al proyecto)	US\$54,642	9.5%
Infraestructura y cómputo de IA	US\$32,280	5.6%
Legal, cumplimiento y herramientas	US\$37,200	6.5%
Contingencia (10%)	US\$52,256	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) de IA / ML	\$85,000	1	mes 1	US\$6,203
Ingeniero(a) full-stack Sr.	\$75,000	1	mes 3	US\$5,473
Ejecutivo(a) de ventas B2B	\$40,000	1	mes 4	US\$2,919
Customer success / implementación	\$35,000	1	mes 7	US\$2,554

Fundadores: 12% 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\$600
Herramientas SaaS	US\$250
Legal, contable y cumplimiento	US\$500
Otros (oficina, viajes, seguros)	US\$800
Infraestructura e IA crecen 3% mensual con el volumen.	

Proyección trimestral

Trimestre	Ingresos	Gastos	Flujo neto	Caja usada acumulada
T1	US\$1,700	US\$39,551	US\$-37,851	US\$37,851
T2	US\$16,800	US\$61,624	US\$-44,824	US\$82,675
T3	US\$23,600	US\$69,556	US\$-45,956	US\$128,632
T4	US\$42,100	US\$69,826	US\$-27,726	US\$156,358
T5	US\$38,900	US\$70,096	US\$-31,196	US\$187,554
T6	US\$57,400	US\$70,366	US\$-12,966	US\$200,520
T7	US\$54,200	US\$70,636	US\$-16,436	US\$216,956
T8	US\$72,700	US\$70,906	US\$1,794	US\$215,163

Supuestos de ingreso:

- INDUMET pasa a suscripción en el mes 3 (US\$1,700/mes).
- Un cliente nuevo cada 2 meses desde el mes 6: ~11 clientes al mes 24.
- Implementación de US\$10,000 por cliente nuevo, cobrada en su mes de alta.
- Ticket promedio de US\$1,700/mes (suscripción + usuarios adicionales).

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).