Modelo financiero y ronda

PlaneTech Air Express — Venta express de partes aeronáuticas desde Miami para operadores y talleres en México: un agente de IA busca la parte en el mercado global, pide cotización a proveedores y entrega la propuesta al cliente en horas.

La oferta

Concepto	Valor
Monto a levantar	US$475,000
Participación ofrecida	20.9%
Valuación pre-money	US$1,800,000
Valuación post-money	US$2,275,000
Gasto bruto 24 meses	US$428,087
Contingencia 10%	US$42,809
Ingresos proyectados 24 meses	US$527,372
Necesidad máxima de caja (neta de ingresos)	US$115,607
Colchón si se cumplen ingresos	US$359,393

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

Negocio operando con cliente real del sector, pero sin ventas documentadas. Los brokers de partes valen poco frente al software (ver ePlane AI y PartsBase).

Comparable	Dato real	Fuente
ePlane AI (EE.UU.)	Serie A de US$9 M (2020), ~US$16.5–20 M levantados en total	techcrunch.com; caplight
PartsBase (EE.UU.)	Privatizada a US$1.22 por acción (2002)	sec.gov
Aerotrax	Adquirida por LGM Aviation (2024); había levantado ~US$0.5 M	pitchbook.com

Referencias de mercado

Referencia	Dato	Fuente
Trato estándar de Y Combinator	US$125k por 7% en SAFE post-money (≈ US$1.79 M post) + US$375k en SAFE sin tope con MFN	ycombinator.com/deal; ycinsight.com/yc-deal
Fecha límite YC Winter 2027	2-nov-2026, 8 pm hora del Pacífico; batch ene–mar 2027 [verificar en ycombinator.com/apply]	buildmvpfast.com; blog.mean.ceo
Pre-seed en LatAm	Valuación promedio US$2.1–2.2 M (H1-2025); no existe mediana pública verificable para México	equidam.com/startup-valuation-delta-h1-2025
Topes de SAFE pre-seed en EE.UU.	Mediana ~US$10 M post para rondas de US$250k–1M (2025); 93% de las rondas pre-seed son SAFE	carta.com/data/state-of-pre-seed-2025-full-report; carta.com (Q2
Crecimiento que YC considera bueno	5–7% por semana en la métrica principal (ingresos o usuarios activos)	paulgraham.com/growth.html
Default alive	Con el crecimiento y gasto actuales, ¿llega a rentabilidad antes de que se acabe el dinero?	paulgraham.com/aord.html

¿Default alive?

Unknown until sales are documented. Trading can be default alive early if margin covers a small team. Las cifras de ingresos de este modelo son proyecciones, no datos; los únicos ingresos reales están en *04_Traccion*.

Dilución si se levanta por tramos

- Ronda completa (24 meses): US$475,000 por 20.9%.
- Solo el primer tramo (12 meses, US$225,000): 11.1% a la misma valuación.
- Referencia: YC da US$125k por 7% más US$375k en SAFE sin tope.

Uso de fondos

Rubro	Monto	% del total
Equipo de producto e ingeniería	US$38,311	8.1%
Ventas, marketing y customer success	US$226,808	48.2%
Fundadores (dedicación al proyecto)	US$36,428	7.7%
Infraestructura y cómputo de IA	US$16,140	3.4%
Legal, cumplimiento y herramientas	US$110,400	23.4%
Contingencia (10%)	US$42,809	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
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	0.5	mes 4	US$1,824
Ejecutivo(a) de ventas B2B	$40,000	1	mes 9	US$2,919
Soporte / operaciones	$25,000	1	mes 6	US$1,824

Fundadores: 8% 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$200
Cómputo de IA (LLM, voz, OCR)	US$300
Herramientas SaaS	US$600
Legal, contable y cumplimiento	US$1,500
Otros (oficina, viajes, seguros)	US$2,500
Infraestructura e IA crecen 3% mensual con el volumen.	

Proyección trimestral

Trimestre	Ingresos	Gastos	Flujo neto	Caja usada acumulada
T1	US$8,855	US$33,609	US$-24,754	US$24,754
T2	US$15,155	US$46,150	US$-30,995	US$55,749
T3	US$23,049	US$52,852	US$-29,804	US$85,553
T4	US$35,054	US$58,825	US$-23,771	US$109,324
T5	US$53,313	US$58,960	US$-5,647	US$114,971
T6	US$81,082	US$59,095	US$21,987	US$92,984
T7	US$123,316	US$59,230	US$64,086	US$28,898
T8	US$187,548	US$59,365	US$128,183	US$-99,285

Supuestos de ingreso:

- Ingreso reportado = margen bruto (ventas menos costo de las partes), no la venta total.
- Ventas de US$15k/mes en el mes 2, creciendo 15% mensual: ~US$325k/mes al mes 24.
- Margen bruto promedio de 22% (mezcla de rutinarias, rotables y AOG).
- 'Otros' incluye bodega y recepción en Miami, seguros y logística no repercutida (US$2,500/mes).
- Capital de trabajo de US$150k para compras sin anticipo y AOG; rota cada 30–45 días.

Detalle mes a mes en *modelo_24_meses.csv*.

Términos sugeridos (no vinculantes)

- Instrumento: Acciones preferentes Serie Semilla o nota convertible; el capital de trabajo puede estructurarse aparte como línea revolvente.
- 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).