Modelo financiero y ronda

RosettaDMS — Conecta a la marca con todos sus dealers sin importar su DMS: por API o con un agente de IA que lo opera como un asesor, un cerebro central que traduce todo, servidor MCP y voz con Allo.

La oferta

Concepto	Valor
Monto a levantar	US$425,000
Participación ofrecida	29.8%
Valuación pre-money	US$1,000,000
Valuación post-money	US$1,425,000
Gasto bruto 24 meses	US$380,371
Contingencia 10%	US$38,037
Ingresos proyectados 24 meses	US$435,000
Necesidad máxima de caja (neta de ingresos)	US$117,732
Colchón si se cumplen ingresos	US$307,268

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 de demo, sin piloto ni ingresos: igual que Menteia Hedge, por debajo de la referencia de YC.

Comparable	Dato real	Fuente
Authenticom (EE.UU.)	Integrador de datos de DMS en EE.UU.; sin valuación verificada en esta revisión	—

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?

No. No revenue yet. 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$425,000 por 29.8%.

- Solo el primer tramo (12 meses, US$200,000): 16.7% 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$131,351	31.4%
Ventas, marketing y customer success	US$110,781	26.5%
Fundadores (dedicación al proyecto)	US$68,303	16.3%
Infraestructura y cómputo de IA	US$38,736	9.3%
Legal, cumplimiento y herramientas	US$31,200	7.5%
Contingencia (10%)	US$38,037	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) full-stack Sr.	$75,000	1	mes 1	US$5,473
Ejecutivo(a) de ventas B2B	$40,000	1	mes 5	US$2,919
Customer success / implementación	$35,000	1	mes 12	US$2,554

Fundadores: 15% 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$600
Cómputo de IA (LLM, voz, OCR)	US$600
Herramientas SaaS	US$300
Legal, contable y cumplimiento	US$600
Otros (oficina, viajes, seguros)	US$400
Infraestructura e IA crecen 3% mensual con el volumen.	

Proyección trimestral

Trimestre	Ingresos	Gastos	Flujo neto	Caja usada acumulada
T1	US$0	US$34,965	US$-34,965	US$34,965
T2	US$2,400	US$41,127	US$-38,727	US$73,691
T3	US$11,700	US$44,370	US$-32,670	US$106,361
T4	US$36,000	US$47,248	US$-11,248	US$117,608
T5	US$60,300	US$52,680	US$7,620	US$109,988
T6	US$84,600	US$53,004	US$31,596	US$78,392
T7	US$108,900	US$53,328	US$55,572	US$22,819
T8	US$131,100	US$53,652	US$77,448	US$-54,629

Supuestos de ingreso:

- Piloto sin ingreso hasta el mes 4; los 4 dealers del piloto pagan desde el mes 5.
- Desde el mes 8 se conectan ~9 dealers por mes de la red de la marca: ~150 en el mes 24.
- Precio propuesto: US$300 por dealer conectado al mes, pagado por la marca.

- IA incluye el cómputo de agentes de computer use y escritorios virtuales.

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).