Datos al 10 nov 2026

mangomundi

PRE-SEED · PRESENTACIÓN PARA INVERSORES

La capa de decisión neutral para el FX global y los pagos internacionales

No movemos el dinero. Te ayudamos a elegir la mejor forma de hacerlo.

RESUMEN EJECUTIVO

Qué somos. Mangomundi es una capa de comparación y decisión sin custodia para enviar dinero entre países. Las personas usan un comparador gratuito; las empresas, un flujo de pedido de cotización. El producto está activo en **20 idiomas**, con precios en más de **320 corredores entre países**.

El problema. Enviar US$200 al exterior cuesta en promedio 6,36% (Banco Mundial, 2025), cerca del doble de la meta de 3% de la ONU, sobre unos US$905 mil M de remesas por año. Cada proveedor muestra solo su precio; nadie muestra todos con su fuente y su fecha.

El plan. Los ingresos empiezan con comisiones por referidos y luego suman RFQ corporativo, publicidad y software de tesorería. Caso base: primeros ingresos en el año 1 (US$7,6K), US$1,02M en el año 5 y punto de equilibrio en el año 4. Abrimos una ronda pre-seed (monto a definir) para probar clics y conversión, escalar la distribución orgánica a nivel global e iniciar pilotos corporativos.

LA OPORTUNIDAD

Las personas y las empresas pagan de más por mover dinero entre países. **Les ayudamos a elegir una forma más barata y nos quedamos con una porción mínima de lo que ahorran.** Incluso una porción mínima es un gran negocio.

Remesas	**US$58 mil M** pagados en comisiones por año (6,36% de US$905 mil M)	→	**−10%** si ayudamos a bajar las comisiones una décima parte (de 6,36% a 5,7%)	→	**US$5,8 mil M** de ahorro anual para los usuarios	→	**US$58 M** nuestro 1%, por año
Pagos de empresas	**US$191 mil M** pagados por pymes en comisiones y margen de cambio (FXC)	→	**−10%** si ayudamos a bajar las comisiones una décima parte	→	**US$19 mil M** de ahorro anual para las empresas	→	**US$190 M** nuestro 1%, por año

Ilustración de escala, no un pronóstico. Hoy los proveedores nos pagan por cada cliente que enviamos. Los ingresos del caso base en el año 5 (US$1,02M) son cerca del 0,4% de los US$248 M mostrados.

~1.300 precios cargados	**320+** corredores entre países	**125+** países	**75** proveedores catalogados	**46** actualmente activos	**20** idiomas del sitio

VISIÓN

Ser la capa de inteligencia neutral que se consulta antes de cada transacción de FX global.

Comparación → Decisión → Derivación a proveedores → Inteligencia de tesorería

Enviar dinero al exterior cuesta cerca del doble de la meta de la ONU, y nadie muestra el panorama completo

Cuantificado con fuentes públicas. Cada cifra está citada al pie de la página.

US$905 mil M
de remesas globales en 2024; US$685 mil M fueron a países de ingresos bajos y medios
BANCO MUNDIAL

6,36%
costo promedio de enviar US$200 (2025), frente a una meta de la ONU de 3% (ODS 10.c)
BANCO MUNDIAL, RPW

~US$58 mil M
en comisiones por año sobre esos flujos (indicativo: US$905 mil M × 6,36%)
CÁLCULO

~US$9 mil M
valor anual de cada punto porcentual de costo sobre US$905 mil M de flujos
ARITMÉTICA SIMPLE

US$34,8 bill.
pagos B2B transfronterizos en 2025, proyectados a US$51,2 bill. en 2033
FXC INTELLIGENCE

LA DISTANCIA A LA META (COSTO DE ENVIAR US$200)



POR QUÉ EL PROBLEMA PERSISTE

- **El precio es difícil de ver.** Una misma transferencia cuesta montos distintos según el proveedor, el par de países, el monto y cómo se paga y se recibe. Ninguna fuente única lo muestra todo.
- **Cada proveedor muestra solo su precio.** Los bancos y las apps de transferencias venden las suyas. Muchos comparadores se enfocan en consumidores y muestran tasas indicativas.
- **Las empresas están desatendidas.** Las tesorerías suelen cotizar con una sola relación; no hay una vista neutral, fechada y con fuente del costo total (tipo de cambio + spread + comisión) y de la velocidad.

Fuentes: Banco Mundial (remesas 2024; Remittance Prices Worldwide 2025); FXC Intelligence. La cifra de ~US$58 mil M aplica el costo promedio de enviar US$200 al total de flujos: los costos porcentuales bajan con montos mayores, así que es un orden de magnitud.

Una vista neutral: reunir, verificar, ordenar y luego derivar o cotizar

Mangomundi nunca retiene fondos. Es una capa de comparación sin custodia, no un proveedor de transferencias.

CÓMO FUNCIONA

1. Reunir
Precios de un feed en vivo, datos del Banco Mundial e investigación directa en sitios de proveedores.

2. Verificar
Cada precio conserva su fuente, su fecha y un estado de verificación, para que se vea el dato viejo o débil.

3. Ordenar
Un motor multicriterio ordena por más barato, más rápido o más recibido, y un asistente de IA explica por qué.

4. Derivar o cotizar
Las personas hacen clic al proveedor; las empresas envían un pedido de cotización.

TRES CAPAS DE PRODUCTO

Comparador minorista — ACTIVO
Tipos de cambio reales y comisiones totales, lado a lado. Gratis y sin registro. Widget embebible para otros sitios.

RFQ corporativo — ACTIVO
Las empresas piden cotizaciones y comparan opciones de ejecución entre proveedores.

Inteligencia de tesorería — PRÓXIMO
Analítica para decidir por dónde canalizar los flujos corporativos.

QUÉ ESTÁ ACTIVO HOY

~1.300	320+	125+	75	46	20
precios cargados	corredores entre países	países	proveedores catalogados	actualmente activos	idiomas del sitio

Tres capas de datos: un feed en vivo (Wise Comparison API: 10 proveedores en 156 corredores, una parte del inventario total relevado), datos de precios del Banco Mundial e investigación directa en los sitios de los proveedores. Cada fila guarda su fuente, su fecha y su estado de verificación. Un asistente de IA dentro del comparador explica el orden.

Fuente: base de datos de Mangomundi (inventario de proveedores y precios, 10 nov 2026); guía de socios de Wise.

Los costos no convergen, y los datos de precios, la IA y los flujos latinoamericanos hacen viable una capa neutral

Cuatro cambios, tres medibles. El cuarto es nuestra tesis y está marcado como tal.

6,36%
sigue siendo el costo promedio de enviar US$200 (2025), el doble de la meta de 3% de la ONU. La presión sobre el precio no desapareció.
BANCO MUNDIAL, RPW

156
corredores con precios de un feed en vivo de proveedores (Wise Comparison API, 10 proveedores). Hoy hay datos de comparación disponibles por API.
BASE DE MANGOMUNDI

20
idiomas, 24 guías y un asistente de IA, construidos por un fundador con desarrollo asistido por IA. Un producto global ya no exige un equipo grande.
MANGOMUNDI

+7%
de crecimiento esperado de remesas a América Latina y el Caribe: US$162,7 mil M en 2024 (cerca del 18% del total global) a US$174,4 mil M en 2025.
BID, CÁLCULO PROPIO

NUESTRA TESIS (UNA CONVICCIÓN, NO UN DATO MEDIDO)

- **El dato con fuente es una ventaja de distribución.** Los buscadores y los motores de respuesta con IA premian páginas que dicen de dónde sale un número y cuándo se verificó. Un comparador que guarda fuente, fecha y verificación en cada precio está pensado para eso.
- **El espacio libre existe.** Monito, el comparable más cercano, tiene, según estimaciones de Similarweb (no verificadas de forma independiente), como cinco audiencias principales Reino Unido, Alemania, Francia, EE. UU. e Italia; América Latina no está entre ellas.

Fuentes: Banco Mundial (RPW 2025); Banco Interamericano de Desarrollo (remesas a ALC, 2024 y estimación 2025); Similarweb (Monito, 3 meses a sep 2026); base de datos de Mangomundi.
Crecimiento de 7,2% = US$174,4 mil M / US$162,7 mil M − 1.

Un pozo de ~US$250 mil M anuales en comisiones e ingresos, con ~US$10 mil M en remesas a América Latina

Dimensionado como las comisiones e ingresos que pagan personas y empresas, no como volumen de pagos. El volumen es contexto; las comisiones son el pozo que disputa un comparador.

Comisiones transfronterizas, global TAM

~US$250 mil M / año

Comisiones de remesas de ~US$58 mil M (US$905 mil M de flujos × 6,36%) más el pozo de ingresos B2B transfronterizo de pymes de US$191 mil M (FXC Intelligence; flujos B2B: US$34,8 bill. en 2025, US$51,2 bill. proyectados a 2033). La cifra de remesas es indicativa: los costos porcentuales bajan con montos mayores.

América Latina y el Caribe SAM

~US$10 mil M / año

Comisiones de remesas: US$162,7 mil M de flujos (2024, cerca del 18% del global; el BID proyecta US$174,4 mil M para 2025, +7,2%) × el mismo 6,36%. Región de foco inicial. Supone que el costo promedio global aplica a la región.

Alcanzable en 5 años SOM

~US$1,02M / año

Caso base, año 5: unos 31.700 clientes minoristas referidos y 90 clientes corporativos. Caso alto: US$16,12M. Cobramos una comisión de referido o un porcentaje, no la comisión completa, así que el SOM es una fracción chica del pozo.

POR QUÉ ESTE MERCADO CALZA CON UN COMPARADOR NEUTRAL

- **La brecha de costo es grande y visible.** El costo promedio (6,36%) está más de 3 puntos por encima de la meta de 3% de la ONU; cada punto porcentual vale unos US$9 mil M por año.
- **La larga cola está desatendida.** La base de precios del Banco Mundial sigue 367 corredores (48 países emisores, 105 receptores); los flujos reales pasan por miles de pares de países.
- **América Latina es una región central.** Recibe cerca del 18% de las remesas globales, y el fundador nació en Argentina.
- **El B2B es grande y opaco.** US$34,8 bill. de pagos transfronterizos entre empresas en 2025, proyectados a US$51,2 bill. en 2033; solo el segmento pyme genera unos US$191 mil M de ingresos para los proveedores.

Fuentes: Banco Mundial (remesas 2024; Remittance Prices Worldwide 2025); Banco Interamericano de Desarrollo (ALC 2024, proyección 2025); FXC Intelligence (B2B). TAM = 58 + 191 ≈ 250 (redondeado); SAM = 162,7 × 6,36% = 10,3. El SOM sale del caso base, año 5, en Finanzas.

Primero ingresos por referidos; RFQ, publicidad y software de tesorería como próximos canales

Quién paga a quién, cuánto, y qué está probado. Los ingresos son el caso base en el año 5.

Canal	Quién paga	Cómo	Estado	Año 5 base
Referidos minoristas	El proveedor, cuando una persona referida se vuelve cliente	Unos US$15 por cliente nuevo (guía de socios de Wise: GBP 10 personal, GBP 50 empresas; listados de terceros: WorldRemit GBP 30, Remitly US$5–20)	Activo: 6 socios de afiliación; términos de pago aún sin registrar	US$475K
Publicidad	Redes publicitarias	Unos US$8 por 1.000 páginas vistas desde el año 2 (rango de terceros para sitios de finanzas: unos US$5–50)	No activo: la primera solicitud de AdSense no fue aprobada	US$109K
RFQ corporativo	El proveedor, como porcentaje del volumen ejecutado	Comisión de 0,25% sobre unos US$1M anuales por cliente	Formulario activo; pilotos pendientes	US$225K
Software de tesorería	La empresa, por suscripción	US$500 por mes por suscriptor	Próximo	US$210K

ECONOMÍA UNITARIA, MINORISTA (CASO BASE)

- 1.000 visitas × 6% hacen clic × 8% se convierten × US$15 = **US$72**
- 1.000 visitas × 2,06 páginas × US$8 por 1.000 páginas vistas = **unos US$16** (una vez aprobada la publicidad)
- Total: **unos US$88 por cada 1.000 visitas**
- El caso conservador mantiene los 3% × 5% × US$10 = US$15 aún sin probar

Las páginas por visita (2,06) son las de Monito. El costo por visita todavía no se mide, por lo que no se informa margen bruto.

- **Aún sin medir:** tasa de clics salientes, conversión y términos de pago de cada socio. Hay 3.944 clics salientes registrados desde julio, pero el seguimiento aún no está validado, por lo que no se cuentan como tracción. Los ingresos a la fecha no están medidos. Medirlo es la primera tarea.
- **Neutralidad:** las relaciones de afiliación y la metodología de ranking se informan a los usuarios.

Fuentes: guía de socios de Wise; listados de afiliación de WorldRemit y Remitly (terceros); estimaciones de tarifas publicitarias (terceros); modelo de planificación de Mangomundi (Apéndices A, C).

Tracción temprana: producto multilingüe activo, impresiones en buscadores que crecen rápido y primeros socios y cotizaciones

Indicadores adelantados, no ingresos. Datos medidos, cada cifra con su fecha. Los ingresos a la fecha no están medidos.

63

sesiones calificadas en 28 días

GA4, 12 oct a 8 nov: 996 sesiones totales, de las cuales 933 son Directas con 4% de interacción (excluidas por probablemente automatizadas). De las 63: 29 búsqueda orgánica, 18 referencia, 15 redes, 1 IA.

11.646

impresiones en buscadores, 3 meses

Search Console, 7 ago a 7 nov: 31 clics, CTR 0,27%, posición media cercana a 31. Las impresiones diarias crecieron unas 12 veces en el período.

unos 2.400

páginas indexadas por Google

Search Console, 12 oct (sin volver a verificar). El sitio tiene 480 artículos de guías (24 guías × 20 idiomas) más páginas de corredor.

Los volúmenes todavía son chicos, así que los porcentajes no son una tendencia.

PRODUCTO (ACTIVO)

- Comparador en 324 corredores y 127 países; 75 perfiles de proveedores (46 activos y 29 inactivos)
- 1.289 precios cargados: 613 confirmados, 676 aún sin confirmar
- Asistente de IA dentro del comparador; widget embebible; sitio en 20 idiomas
- Formulario de cotización corporativa (RFQ): 13 pedidos desde 5 correos distintos en 4 días desde julio; no se descartan pruebas internas

SOCIOS

Wise	Afiliado activo; también aporta precios en vivo
Airwallex	Afiliado activo (empresas)
Currencies Direct	Afiliado activo
TorFX	Afiliado activo
Instarem	Afiliado activo; también aporta precios en vivo
MoneyGram	Afiliado activo; también aporta precios en vivo

En curso: Moneycorp, WorldRemit / Sendwave, Paysend (solicitudes); OFX (conversación abierta).

- **Lo que todavía no probamos:** tasas de clics salientes y conversión, ingresos por referidos por socio, y conversión de RFQ corporativo a ingresos pagos. El plan y la ronda se construyen alrededor de probarlo.

Fuentes: GA4 y Search Console (fechas indicadas en cada métrica); base de datos de Mangomundi (10 nov 2026).

Primero búsqueda orgánica multilingüe; después widget, socios y ventas corporativas

Hoy la adquisición es orgánica, así que el CAC pago todavía no es significativo. Los canales pagos llegan solo después de validar la economía unitaria.

Canal	Táctica	Evidencia hoy	Métrica a seguir
SEO por corredor	Una página por corredor en 20 idiomas; páginas hub por destino; Bing Webmaster e IndexNow	Unas 2.400 páginas indexadas; unas 300 páginas de corredor en el sitemap	Páginas indexadas, impresiones, corredores en página 1
Widget embebible	Ofrecer el comparador a otros sitios; cada embed es un backlink y un punto de distribución	Widget activo; brecha de backlinks frente a Monito y CompareRemit aún abierta	Dominios de referencia, embeds
Redes y contenido	LinkedIn (corporativo), Facebook (minorista), Instagram (carruseles), X (corto); 24 guías y 23 temas como base de contenido	15 de 63 sesiones calificadas vienen de redes; calendario aún sin arrancar	Sesiones desde redes, tasa de clics salientes
Socios	Más programas de afiliación y feeds de precios; registrar los términos de pago por socio	6 afiliados activos; Moneycorp, WorldRemit / Sendwave, Paysend en curso; OFX en conversación	Pago por cliente, conversión por socio
RFQ corporativo	Pilotos con empresas reales, apoyados en las relaciones del fundador con instituciones financieras	Formulario activo; 13 pedidos desde 5 correos distintos (no se descartan pruebas internas)	Pilotos calificados, conversión a ingresos pagos

CAC

- **Hoy:** la adquisición es orgánica, así que el CAC pago no aplica y no se informa.
- **Regla:** activar adquisición paga solo cuando los clics salientes, la conversión y el pago por cliente muestren que un visitante vale más de lo que cuesta.

GLOBAL DESDE EL DÍA UNO

Ya hay 125+ países y 20 idiomas activos. América Latina es la primera región de foco porque es grande, crece y no está entre las audiencias principales de Monito. Las demás regiones siguen donde las páginas de corredor ya ganan impresiones.

Fuentes: Search Console y GA4 (fechas en la página de Tracción); base de datos de Mangomundi; Similarweb (audiencias de Monito, 3 meses a sep 2026).

Neutral, con fuente y para personas y empresas: la posición que nadie ocupa

Monito es el comparable más cercano (en profundidad en el Apéndice). Un guion significa que no está confirmado en nuestra investigación.

	Mangomundi	Monito	Otros comparadores	Proveedores de transferencias	Bancos y brokers de FX
Neutral (no vende transferencias propias)	Sí	Sí	Sí	No	No
Atiende a	Personas y empresas (RFQ)	Personas, algunas empresas	Mayormente consumidores	Sus propios clientes	Empresas, vía un ejecutivo de cuenta
Precio que muestra	Todos los proveedores cubiertos, con fuente y fecha	Muchos proveedores (400+ en 2018)	A menudo tasas indicativas	Solo su propio precio	Por cotización
Fuente y verificación visibles por precio	Sí	–	–	n/a	n/a
Idiomas del sitio	20	–	–	–	–

POR QUÉ PODEMOS GANAR

- **Confianza por diseño:** cada precio conserva su fuente, su fecha y su estado de verificación, a la vista.
- **Dos clientes, una plataforma:** personas y empresas, con los mismos datos.
- **Geografía abierta:** 20 idiomas y América Latina, donde no están las audiencias principales de Monito.
- **Conocimiento de la industria:** un fundador con más de 15 años en FX que vio de cerca cómo los proveedores fijan precios y venden.

- **Brecha honesta:** audiencia, marca y autoridad en buscadores. Monito llega a unas 141K visitas por mes (estimación de Similarweb), unas 2.000 veces nuestro tráfico calificado actual, tras más de una década.
- **Prueba del modelo:** un comparador solo de afiliación construyó un negocio de varios años y levantó una Serie A de US$2,5M (2018) con un equipo de unas 7 personas.

Fuentes: Monito (comunicado de Serie A, 19 dic 2018, y sitio); Tech.eu (19 dic 2018); Similarweb (3 meses a sep 2026); investigación de Mangomundi. «Otros comparadores» incluye CompareRemit, RateToRemit y MoneyTransfers.com.

Un fundador con experiencia directa en la industria del FX, que usa desarrollo asistido por IA para avanzar rápido

Un fundador hoy. Las primeras contrataciones cubren crecimiento, ingeniería y alianzas.

FUNDADOR

Alejandro Javier Casasco

Ingeniero industrial y MBA, nacido en Argentina y radicado en Londres. Más de 15 años en cambio de divisas, pagos internacionales, instituciones financieras, financiamiento del comercio exterior y ventas enterprise.

En Moneycorp llegó a Vicepresidente y trabajó en relaciones comerciales con instituciones financieras, adquiriendo experiencia directa sobre cómo los proveedores fijan precios, venden y compiten.

Construyó el producto de punta a punta: 20 idiomas, 75 perfiles de proveedores y 320+ corredores, con desarrollo asistido por IA y un equipo chico.

Formación: Ingeniería Industrial y MBA; UADE, Duke University, Universidad de Buenos Aires, Universidad Torcuato Di Tella.

PRIMERAS CONTRATACIONES (PROPUESTA, ESCALONADA)

- **Líder de crecimiento / SEO:** páginas de corredor, backlinks, ritmo de contenido
- **Ingeniero full-stack y de datos:** verificación de precios, actualización automática, integraciones
- **Alianzas:** programas de afiliación, feeds de precios, pilotos corporativos
- Equipo del caso base, fundador incluido: 2, 3, 4, 6 y 8 FTE en los años 1 a 5, cada incorporación condicionada a los ingresos (Apéndice G)

- **Riesgo de persona clave:** hoy la empresa depende de un solo fundador. Contratar los tres roles anteriores y documentar la metodología de datos y ranking es parte de lo que financia la ronda.

Caso base: primeros ingresos en el año 1, US$1,02M en el año 5 y punto de equilibrio en el año 4

Escenarios de planificación, no pronósticos. Vista a cinco años en US$; cada supuesto está en los Apéndices A a C.

CASO BASE, 5 AÑOS

US$	A1	A2	A3	A4	A5
Visitas mensuales promedio	3K	25K	150K	330K	550K
Referidos minoristas	2,6K	22K	130K	285K	475K
Publicidad	-	4,9K	30K	65K	109K
Corporativo (RFQ + tesorería)	5,0K	25K	94K	222K	435K
Ingresos totales	**7,6K**	**52K**	**253K**	**572K**	**1,02M**
Costos (personas, marketing, otros)	185K	280K	380K	555K	745K
EBITDA	**−177K**	**−228K**	**−127K**	**17K**	**274K**
Resultado de caja acumulado	−177K	−406K	−533K	−516K	−242K

TRES CASOS LADO A LADO

	Conservador	Base	Alto
Ingresos, año 1	US$876	US$7,6K	US$38K
Ingresos, año 3	US$5,7K	US$253K	US$1,57M
Ingresos, año 5	**US$36K**	**US$1,02M**	**US$16,12M**
EBITDA, año 5	−US$249K	US$274K	US$10,85M
Primer año con EBITDA positivo	**No dentro de 5 años**	**Año 4**	**Año 3**
Necesidad máxima de caja (antes de colchón)	**US$968K**	**US$533K**	**US$643K**

Norma de inversores: primeros ingresos entre los años 1 y 3, punto de equilibrio entre los años 3 y 5. El caso base cumple ambos: primeros ingresos en el año 1 y equilibrio en el año 4. El alto llega al equilibrio en el año 3. El conservador es el escenario adverso: no lo logra en cinco años, así que se congelarían las contrataciones. Las pérdidas de los años 1 a 3 son normales en esta etapa: financian la distribución (publicidad, redes, contenido) y los datos, y la ronda cubre la necesidad máxima de caja.

QUÉ HAY QUE CREER

- El tráfico crece de unas 70 visitas calificadas por mes hoy a 3K por mes en promedio en el año 1, 150K en el año 3 y 550K en el año 5. Son unas 23 visitas por mes por cada una de ~6.480 páginas en el año 3 (324 corredores × 20 idiomas), y unas 85 en el año 5.
- El 6% de los visitantes hace clic, el 8% de ellos se vuelve cliente, y cada uno paga US$15. Nada de esto está medido todavía.
- El equilibrio del año 4 depende del embudo y del tráfico: reducir cualquiera a la mitad lo empuja más allá del año 5, y un pago de US$10 lo mueve al año 5.
- El equipo crece de 2 a 8 FTE a US$65K de costo total (equipo mixto, mayormente remoto); costos y contrataciones son propuestas a confirmar.

Fuente: modelo de planificación de Mangomundi (scripts/model.py). Ingresos = visitas × clics × conversión × pago + publicidad + RFQ + tesorería. EBITDA = ingresos − costos. Necesidad de caja = mayor pérdida acumulada; excluye capital de trabajo, impuestos y capex.

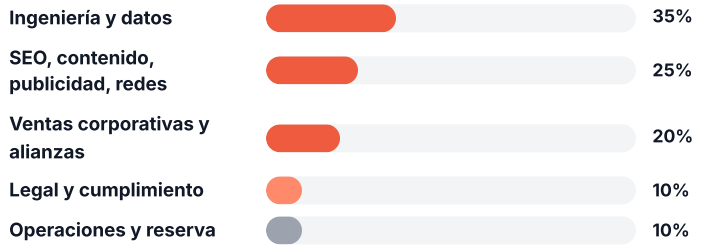
Una ronda pre-seed para probar la economía unitaria y escalar la distribución orgánica a nivel global

El monto y las condiciones de la ronda se están definiendo y se compartirán en conversación. Abajo: qué debe probar el capital y cómo proponemos usarlo.

QUÉ DEBE PROBAR LA RONDA (PRÓXIMOS 12 MESES, PROPUESTA)

- **Confianza en los datos:** cada corredor cubierto con al menos 2 fuentes fuertemente verificadas (hoy 160 de 324 no llegan) y actualización automática de precios.
- **Economía unitaria:** seguimiento validado de clics y conversión, y términos de pago registrados por cada socio.
- **Distribución:** corredores trabados en «descubierta, no indexada» rastreados; brecha de backlinks frente a Monito y CompareRemit reduciéndose; tráfico del caso base de unas 3K visitas por mes.
- **Ingresos corporativos:** pilotos de RFQ calificados con empresas reales y conversión documentada a ingresos pagos.
- **Monetización:** programas de afiliación pendientes activos; nueva solicitud de AdSense cuando estén listos sus cuatro frentes (opcional: Monito funciona sin publicidad).

USO DE FONDOS PROPUESTO (PORCENTAJE DE LA RONDA)



La asignación es una propuesta que se cerrará con el monto de la ronda. Legal y cumplimiento cubre la divulgación de afiliación y las reglas de promoción financiera en cada mercado que atendemos.

Próximo paso

- Conversación con inversores que apoyan marketplaces, infraestructura fintech o empresas enfocadas en América Latina, para acordar monto, instrumento e hitos.
- Contacto: Alejandro Javier Casasco, hello@mangomundi.com, linkedin.com/in/acasasco, mangomundi.com

Los hitos son prioridades propuestas, no compromisos financiados. Este deck no indica monto de ronda, valuación ni instrumento.

Modelo financiero: caso base en detalle (5 años)

Cada línea de ingresos y costos detrás de la página de Finanzas. US$; un escenario de planificación, no un pronóstico.

US$	A1	A2	A3	A4	A5
Visitas mensuales promedio	3K	25K	150K	330K	550K
Clientes minoristas referidos	173	1.400	8.600	19.000	31.700
Referidos minoristas	2,6K	22K	130K	285K	475K
Publicidad	-	4,9K	30K	65K	109K
Clientes corporativos (promedio del año)	2	10	28	55	90
RFQ corporativo	5,0K	25K	70K	138K	225K
Suscriptores de tesorería (promedio del año)	0	0	4	14	35
Software de tesorería	-	-	24K	84K	210K
Ingresos totales	**7,6K**	**52K**	**253K**	**572K**	**1,02M**
Personas (FTE)	130K (2)	195K (3)	260K (4)	390K (6)	520K (8)
Marketing	20K	40K	60K	90K	130K
Otros (datos, infraestructura, herramientas, legal, contabilidad)	35K	45K	60K	75K	95K
Costos totales	**185K**	**280K**	**380K**	**555K**	**745K**
EBITDA	**−177K**	**−228K**	**−127K**	**17K**	**274K**
Resultado de caja acumulado	−177K	−406K	−533K	−516K	−242K
Marketing por 1.000 visitas	US$556	US$133	US$33	US$23	US$20
Ingreso minorista + publicidad por 1.000 visitas	US$72	US$88	US$88	US$88	US$88

CÓMO SE ARMA CADA LÍNEA

- **Minorista:** visitas × clics × conversión × pago por cliente.
- **Publicidad:** visitas × 2,06 páginas × ingreso por 1.000 páginas vistas, desde el año 2.
- **RFQ:** clientes promedio × volumen anual por cliente × comisión.
  Tesorería: suscriptores promedio × precio × 12.

LÍNEAS DE COSTO

- **Personas:** FTE (fundador incluido) × US$65K de costo total (sueldo, cargas, equipo; equipo mixto, mayormente remoto).
- **Marketing:** publicidad paga y redes sociales desde el año 1 en todos los casos, más distribución de contenido y construcción de enlaces.
- **Otros:** feeds de datos e infraestructura, herramientas, legal y cumplimiento en cada mercado, contabilidad.

Necesidad de caja = mayor pérdida acumulada. Excluye capital de trabajo, impuestos, capex y cualquier colchón de seguridad. Los costos y el equipo son propuestas del fundador, a confirmar.

Fuente: modelo de planificación de Mangomundi (scripts/model.py). USD.

Modelo financiero: casos conservador y alto

Los dos casos que acotan al caso base. Misma estructura y lógica de costos; distinto tráfico, embudo y contratación.

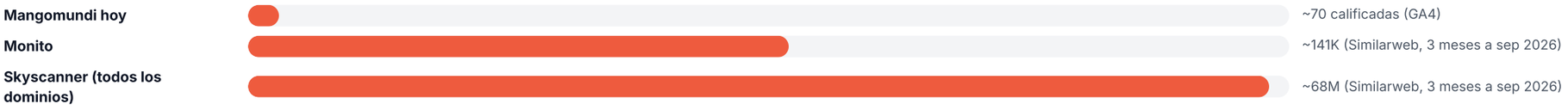
CONSERVADOR: CRECIMIENTO ORGÁNICO LENTO, EMBUDO ACTUAL SIN PROBAR

US$	A1	A2	A3	A4	A5
Visitas mensuales promedio	700	3K	9K	20K	35K
Referidos minoristas	126	540	1,6K	3,6K	6,3K
Publicidad	-	-	1,1K	2,5K	4,3K
Corporativo (RFQ + tesorería)	750	1,5K	3,0K	11K	26K
Ingresos totales	**876**	**2,0K**	**5,7K**	**17K**	**36K**
Costos (personas, marketing, otros)	138K	180K	190K	238K	285K
EBITDA	**−137K**	**−178K**	**−184K**	**−220K**	**−249K**
Resultado de caja acumulado	−137K	−315K	−499K	−719K	−968K

ALTO: ESCALA TIPO SKYSCANNER (TRÁFICO DEL AÑO 5 CERCA DEL 7% DEL DE SKYSCANNER), MEJOR EMBUDO, ADQUISICIÓN PAGA

US$	A1	A2	A3	A4	A5
Visitas mensuales promedio	6K	60K	400K	1,5M	5,0M
Referidos minoristas	14K	144K	960K	3,60M	12,00M
Publicidad	-	18K	119K	445K	1,48M
Corporativo (RFQ + tesorería)	24K	147K	495K	1,25M	2,64M
Ingresos totales	**38K**	**309K**	**1,57M**	**5,29M**	**16,12M**
Costos (personas, marketing, otros)	285K	705K	1,38M	2,73M	5,27M
EBITDA	**−247K**	**−396K**	**194K**	**2,56M**	**10,85M**
Resultado de caja acumulado	−247K	−643K	−449K	2,11M	12,96M

BENCHMARKS DE TRÁFICO (VISITAS MENSUALES, ESCALA LOGARÍTMICA)



Las cifras de Similarweb son estimaciones de terceros que no pudimos verificar. El año 5 del caso base (550K por mes) es unas 3,9 veces el nivel estimado de Monito hoy, que a Monito le llevó más de una década; el año 5 del caso alto (5M por mes) es cerca del 7% de Skyscanner. Skyscanner es un comparador de viajes, usado solo como referencia de ambición.

Fuente: modelo de planificación de Mangomundi (scripts/model.py); Similarweb (Monito y Skyscanner, 3 meses a sep 2026); GA4. USD.

Supuestos, evidencia de pagos y sensibilidad

Cada supuesto del modelo, qué lo respalda y cuán frágil es el caso base.

SUPUESTOS POR CASO

	Conservador	Base	Alto
Visitas mensuales, A1 → A5	700 → 35K	3K → 550K	6K → 5,0M
Visitantes que hacen clic	3%	6%	10%
Quienes hacen clic y se vuelven clientes	5%	8%	10%
Pago por cliente	US$10	US$15	US$20
Ingreso minorista por 1.000 visitas	US$15	US$72	US$200
Ingreso publicitario por 1.000 páginas vistas	US$5	US$8	US$12
La publicidad empieza en el año	3	2	2
Clientes corporativos, A1 → A5	1 → 10	2 → 90	4 → 260
Volumen por cliente / comisión	US$500K / 0,15%	US$1,00M / 0,25%	US$2,00M / 0,30%
Suscriptores de tesorería A5 / precio por mes	3 / US$500	35 / US$500	120 / US$750
FTE, A1 → A5 (fundador incluido)	1.5 → 3	2 → 8	3 → 38

EVIDENCIA DE PAGOS

- Guía de socios de **Wise**: GBP 10 por cliente personal nuevo, GBP 50 por cliente empresa nuevo (unos US$13 y US$65).
- **WorldRemit** GBP 30 y **Remitly** US$5–20 por cliente nuevo (listados de terceros).
- **TorFX** GBP 0.8–16 por lead (listado); **Airwallex** paga por registro (términos no públicos).
- **Nuestra elección:** US$10 conservador (debajo del personal de Wise), US$15 base (mezcla de pagos personales y de empresas), US$20 alto. Los términos por socio aún no están registrados.

SENSIBILIDAD DEL CASO BASE (AÑO 5)

	Ingresos	EBITDA	Primer año con EBITDA positivo	Necesidad máxima de caja
Caso base	**1,02M**	**274K**	**Año 4**	**US$533K**
Clics y conversión a la mitad (3% × 4%)	663K	−82K	No dentro de 5 años	US$927K
Pago de US$10 en vez de US$15	861K	116K	Año 5	US$662K
Tráfico −50%	727K	−18K	No dentro de 5 años	US$803K
Tráfico +50%	1,31M	566K	Año 4	US$438K

El ingreso es multiplicativo en tres tasas sin medir, así que los errores chicos se acumulan. Reducir el embudo o el tráfico a la mitad mueve el equilibrio del caso base más allá del año 5, y un pago de US$10 lo mueve del año 4 al año 5. Medir el embudo es el primer hito.

Fuente: modelo de planificación de Mangomundi (scripts/model.py); guía de socios de Wise; listados de afiliación de WorldRemit, Remitly y TorFX (terceros); GBP/USD 1,30.

Monito en profundidad: el comparable más cercano

Un comparador de proveedores de transferencias que opera hace más de una década.

PERFIL Y FINANCIAMIENTO

- **Quién:** comparador suizo de proveedores de transferencias, con sede en Lausana.
- **Financiamiento:** levantó **US$2,5M en una Serie A** el 19 dic 2018, liderada por Tamedia (grupo de medios suizo), con B&Y Venture Partners, el emprendedor fintech Alexandre Gonthier e inversores existentes. En ese momento tenía unas 7 personas y comparaba más de 400 proveedores en más de 190 países.
- **Uso de los fondos:** ampliar su audiencia internacional y contratar ingenieros, diseñadores y especialistas en marketing digital.
- **Modelo de negocio:** links de afiliado a proveedores; declara que no usa banners publicitarios ni paywalls.
- **Hoy:** declara más de 15 millones de personas atendidas; Similarweb (estimación de terceros, sin verificar) estima unas 141K visitas por mes (421,7K en los tres meses a sep 2026; 54% de búsqueda orgánica; audiencias principales: Reino Unido 23%, Alemania 10%, Francia 5%, EE. UU. 5%, Italia 4%). Se expandió a neobancos, eSIMs, seguros de viaje, VPNs y recargas, y tiene app móvil.

MONITO VS MANGOMUNDI

	Monito	Mangomundi
Sede	Lausana	Londres
Audiencia	unas 141K visitas al mes (Similarweb)	unas 70 sesiones calificadas al mes (GA4)
Cobertura	400+ proveedores, 190+ países (comunicado 2018)	75 proveedores catalogados (46 activos), más de 320 corredores, más de 125 países con precios
Idiomas del sitio	sin confirmar	20
A quién atiende	Personas (y algunas empresas)	Personas y empresas (RFQ)
Ingresos	Links de afiliado; sin banners	Afiliación hoy; publicidad, comisiones RFQ y software de tesorería planificados
Financiamiento externo	Serie A de US$2,5M (2018) más inversores previos	Todavía ninguno
Verticales	Transferencias, neobancos, eSIMs, seguros, VPNs, recargas	Transferencias y FX; RFQ corporativo

QUÉ NOS DICE MONITO

- **El mercado funciona:** un comparador solo de afiliación construyó un negocio de varios años y levantó una Serie A con un equipo de 7 personas.
- **Nuestra brecha:** audiencia, marca y autoridad en buscadores. Monito tardó más de una década en llegar a su escala actual; nuestros escenarios suponen un camino mucho más rápido y ese es el principal riesgo.

Fuentes: Monito (comunicado de Serie A, 19 dic 2018, y sitio); Tech.eu (19 dic 2018); Similarweb (Monito, 3 meses a sep 2026).

Datos y metodología: cómo entra un precio al comparador

Detalle de producto y datos para diligencia. Conteos de inventario al 10 nov 2026.

TRES CAPAS DE DATOS

- **Feed en vivo:** Wise Comparison API; 10 proveedores en 156 corredores, una parte del inventario total relevado.
- **Datos de precios del Banco Mundial:** Remittance Prices Worldwide; 367 corredores (48 países emisores, 105 receptores).
- **Investigación directa:** precios leídos en los sitios de los proveedores.

Cada fila guarda su fuente, su fecha y su estado de verificación.

INVENTARIO

Precios cargados	1.289 (613 confirmados)
Corredores con precios	324
Países con precios	127
Proveedores catalogados	75 (46 activos, 29 inactivos)
Idiomas del sitio	20
Guías publicadas	24 guías × 20 idiomas = 480 artículos

TRABAJO ABIERTO DE PRODUCTO Y DATOS

Verificación

- 160 de 324 corredores tienen menos de 2 fuentes fuertemente verificadas (94 no tienen ninguna); 105 tienen 3 o más

Frescura

- Actualización automática de precios: la primera pasada llegó a la mayoría de los corredores cubiertos
- Mostrar cuán fresco es cada precio

Cobertura

- Sumar la larga cola de corredores
- Integraciones de proveedores en tiempo real

Medición

- Validar el seguimiento de clics salientes (no se guardan datos del navegador)
- Filtrar el tráfico interno en GA4

Fuente: base de datos de Mangomundi (inventario de proveedores y precios, 10 nov 2026); Banco Mundial (Remittance Prices Worldwide).

Riesgos principales y cómo los abordamos

Dichos con claridad, ordenados por cuánto podrían cambiar el resultado.

Riesgo	Por qué importa	Mitigación
Distribución	Unas 70 visitas calificadas por mes hoy; el caso base supone un crecimiento de más de tres órdenes de magnitud al año 5	Páginas de corredor y hub, widget como canal de backlinks, redes y ventas corporativas; seguir páginas indexadas e impresiones cada mes
Economía unitaria sin probar	Clics salientes, conversión y pagos aún sin medir; el ingreso multiplica las tres	Validar el seguimiento y registrar los términos de pago por socio: primer hito de la ronda
Exactitud y confianza en los datos	160 de 324 corredores tienen menos de 2 fuentes fuertes y 676 de 1.289 precios aún no están confirmados; un precio viejo daña la credibilidad	Estado de verificación visible en cada precio; actualización automática; mostrar la frescura
Concentración de socios y feeds	6 afiliados activos; el feed en vivo viene de la API de un proveedor (10 proveedores)	Sumar programas de afiliación y feeds; mantener la investigación directa como segunda fuente
Regulación y divulgación	Los comparadores operan bajo reglas de promoción financiera y divulgación de afiliación que varían por mercado	Divulgar relaciones de afiliación y metodología de ranking; financiar una revisión legal multimercado (10% de la ronda)
Fundador único	Dependencia de una persona clave	Contratar crecimiento/SEO, ingeniería y alianzas; documentar la metodología
Dependencia de buscadores	La mayor parte del tráfico futuro es orgánico; cambios de algoritmo y de respuestas con IA pueden moverlo	Diversificar: widget, socios, redes, corporativo; construir marca con datos fechados y con fuente
Medición de tráfico	933 de 996 sesiones de GA4 son Directas con 4% de interacción, así que el tráfico bruto sobreestima el alcance; el tráfico calificado son unas 63 sesiones en 28 días	Informar solo tráfico calificado; filtrar tráfico interno y automatizado en GA4; validar el seguimiento de clics
Supuestos del plan y de costos	Las tasas del embudo, los pagos, el equipo y los costos son propuestas; el equilibrio del caso base en el año 5 es ajustado	Condicionar contrataciones y marketing pago a ingresos medidos; actualizar el modelo cada mes con datos reales
Publicidad	La primera solicitud de AdSense no fue aprobada	La publicidad es opcional y empieza en el año 2 en el modelo; Monito funciona sin publicidad

Plan de contratación: escalonado y condicionado a ingresos (propuesta)

El equipo sigue al escenario; nada está financiado hasta cerrar la ronda.

EQUIPO POR CASO (FTE, FUNDADOR INCLUIDO)

	A1	A2	A3	A4	A5
Conservador	1.5	2	2	2.5	3
Base	2	3	4	6	8
Alto	3	7	12	22	38

Cada FTE se valora en US$65K anuales con cargas (sueldo, cargas, equipo).

ORDEN DE CONTRATACIÓN DEL CASO BASE

Año	FTE	Incorporación
1	2	Líder de crecimiento / SEO: páginas de corredor, backlinks, ritmo de contenido
2	3	Ingeniero full-stack y de datos: verificación de precios, actualización automática, integraciones
3	4	Alianzas y ventas corporativas: programas de afiliación, feeds de precios, pilotos RFQ
4	6	Cumplimiento y operaciones legales para reglas de promoción financiera multimercado, más un segundo ingeniero
5	8	Editores de localización, éxito del cliente y operaciones de datos, según lo que muestren los datos

- El caso alto suma diseño de producto, ciencia de datos, alianzas por país y adquisición paga; el conservador se queda con el fundador y ayuda part-time. La contratación está condicionada: ninguna incorporación nueva antes de que los ingresos del año anterior estén en plan.

Glosario y fuentes

Definiciones en lenguaje simple y la lista completa de fuentes usadas en este deck.

EN PALABRAS SIMPLES

Remesa: dinero enviado entre países por personas, normalmente a la familia
Spread: el margen que el proveedor suma al tipo de cambio de mercado
No custodial: nunca retenemos ni movemos el dinero de los clientes
B2B: pagos entre empresas
TAM / SAM / SOM: mercado total, atendible y alcanzable
EBITDA: ingresos menos costos operativos, antes de intereses, impuestos y depreciación
FTE: empleado equivalente a tiempo completo
Corredor: un país emisor emparejado con un país receptor (p. ej. Reino Unido a India)
RFQ: pedido de cotización: una empresa pide a varios proveedores el precio de una transferencia
Pago de afiliación: lo que un proveedor paga cuando una persona referida se vuelve cliente
Tesorería: el área que gestiona el efectivo y el riesgo de monedas de una empresa
CAC: costo de adquisición de clientes
Punto de equilibrio: el primer año en que el EBITDA es cero o positivo

FUENTES

- Banco Mundial: remesas 2024; Remittance Prices Worldwide 2025 y metodología
- Banco Interamericano de Desarrollo: remesas a América Latina y el Caribe, 2024 y estimación 2025
- FXC Intelligence: tamaño de los pagos B2B transfronterizos
- Monito: comunicado de Serie A (19 dic 2018) y sitio; Tech.eu (19 dic 2018)
- Similarweb: Monito y Skyscanner, 3 meses a sep 2026
- Wise: guía de socios (comisión por referido); listados de afiliación de WorldRemit, Remitly y TorFX (terceros)
- Mangomundi: base de datos (inventario de proveedores y precios, 10 nov 2026); Google Search Console y GA4 (fechas indicadas en cada métrica)

Cifras calculadas: ~US$58 mil M = 905 × 6,36%; ~US$250 mil M = 58 + 191; ~US$10 mil M = 162,7 × 6,36%; ~US$9 mil M = 1% de 905; +7,2% = 174,4 / 162,7 − 1; Monito «~2.000x» = 141K / ~70 visitas calificadas por mes.