



Propuesta de Inversión Estratégica

NEOVI – SaaS B2B de Categoría LATAM

1. Visión General

NEOVI propone una plataforma B2B SaaS de categoría LATAM, diseñada para digitalizar y escalar empresas del sector de servicios intensivos en operación, particularmente:

- Limpieza profesional
- Gerontología y cuidado domiciliario
- Salud y asistencia
- Property management y servicios inmobiliarios

El objetivo es convertirse en el sistema operativo estándar para este tipo de empresas en Latinoamérica, integrando operación, control, automatización y analítica en un solo entorno.

2. Problema que Resuelve

Las empresas de servicios en LATAM enfrentan desafíos estructurales:

- Alta dependencia de operación manual
- Bajo control en campo (personal, turnos, servicios)
- Escasa analítica para decisiones estratégicas
- Software fragmentado o genérico, no especializado

NEOVI ataca este problema con una solución verticalizada, escalable y pensada desde la realidad operativa regional.



3. Propuesta de Valor

Dimensión	Valor Estratégico
Categoría	SaaS especializado por vertical de servicios
Escalabilidad	Arquitectura multiempresa y multioperación
Control	Visibilidad operativa en tiempo real
Eficiencia	Automatización de procesos críticos
Data	Insights para crecimiento y rentabilidad
LATAM-first	Diseñado para contextos regulatorios y operativos locales

4. Propuesta de Inversión – Programa Founders Circle

NEOVI abre una convocatoria exclusiva para 10 empresas del sector servicios que deseen participar como socios estratégicos tempranos.

Condiciones de Inversión

Concepto	Detalle
Ticket de inversión	USD 15.000
Número de cupos	10 empresas
Capital total de la ronda	USD 150.000
Destino del capital	12 meses de operación con los clientes, desarrollo, escalamiento y fortalecimiento comercial.

5. Beneficios para las Empresas Inversionistas

5.1 Beneficios Económicos y Operativos

Beneficio	Descripción
Uso del software por 1 año	Incluido como parte del programa
Feedback prioritario	Incidencia directa en roadmap del producto
Participación societaria	Acceso a equity (0.5%)
Modelo de referidos	20% para el aliado / 80% para NEOVI
Ventaja competitiva	Acceso temprano a una plataforma de categoría

(Aquí es donde el software deja de ser un gasto y se convierte en un activo estratégico)



6. Modelo Comercial Estándar (Precio Público)

Para dimensionar el valor real del beneficio recibido, el modelo comercial de NEOVI será:

Concepto	Valor
Set up inicial	USD 3.850
Mensualidad SaaS	USD 1.500
Costo anual estándar	USD 21.850

➡ Los inversionistas del programa obtienen este valor incluido, además del upside estratégico.

7. Uso Estratégico del Capital

El capital levantado permitirá:

- Garantizar 12 meses completos de operación
- Acelerar desarrollo del core SaaS
- Ajustar el producto con feedback real de empresas operativas
- Construir casos de éxito replicables
- Preparar escalamiento comercial regional

8. Visión a Futuro

NEOVI apunta a:

- Consolidarse como SaaS de referencia LATAM en servicios
- Expandirse por verticales (limpieza → salud → property)
- Construir un ecosistema de partners e integraciones
- Escalar bajo un modelo de crecimiento orgánico + referidos

Las empresas que entren hoy no solo usan la plataforma:
ayudan a definir el estándar del sector.

Modelo financiero



1. Descuento Económico para la Empresa Inversionista (Founders Circle)

1.1 Precio público estándar NEOVI

Concepto	Valor USD
Set up inicial	3.850
Mensualidad SaaS	1.500
Costo anual SaaS (12 meses)	18.000
Costo total año 1 (público)	21.850

1.2 Condición para empresa inversionista

Concepto	Valor USD
Inversión única	15.000
Set up	Incluido
SaaS por 12 meses	Incluido
Participación societaria	Incluida
Modelo de referidos	Incluido

1.3 Descuento directo obtenido

Métrica	Valor
Valor real recibido	USD 21.850
Inversión realizada	USD 15.000
Descuento directo	USD 6.850
Descuento porcentual	31,4 %

2. Proyección de Ingresos Recurrentes (50 empresas en 3 años)



Supuesto base (conservador y defendible)

- 50 empresas activas B2B en LATAM
- Fee mensual promedio: USD 1.500
- No se incluye set up ni servicios adicionales (solo MRR)

2.1 Ingresos recurrentes

Métrica	Cálculo	Resultado
MRR	50×1.500	USD 75.000
ARR	75.000×12	USD 900.000

Sin contar con upgrades, billetera limpia y/o desarrollos personalizados.

3. Valorización Proyectada de NEOVI (SaaS B2B LATAM)

3.1 Múltiplos razonables para SaaS B2B LATAM

Para SaaS verticales B2B en LATAM, con:

- Ingresos recurrentes
- Churn controlado
- Nicho definido
- Expansión regional

Los múltiplos razonables oscilan entre:

Escenario	Múltiplo ARR
Conservador	3x
Base	5x
Optimista	7x

3.2 Valorización estimada



Escenario	ARR	Múltiplo	Valorización
Conservador	900.000	3x	USD 2.700.000
Base	900.000	5x	USD 4.500.000
Optimista	900.000	7x	USD 6.300.000

4. Impacto para la Empresa Inversionista (Upside)

Supuesto de participación

(Ejemplo ilustrativo, ajustable en term sheet)

- 10 empresas
- Participación total reservada: 10%
- Participación por empresa inversionista: 1 %

4.1 Valor futuro estimado de la participación

Métrica	Valor
Valorización NEOVI (escenario base)	USD 4.500.000
Participación empresa (1 %)	USD 45.000
Inversión inicial	USD 15.000
Multiple sobre inversión	3x

5. Resumen Ejecutivo (para comité)

Concepto	Resultado
Descuento directo año 1	31,4 %
Valor SaaS recibido	USD 21.850
Inversión	USD 15.000
Valor estimado equity a 3 años	USD 90.000
Upside potencial	6x
Ingresos adicionales	Referidos 80/20