FYYAO

RONDA PRE-SEMILLA · OCTUBRE 2026

El agente que paga y administra tu vida digital

The agent that pays for and manages your digital life

"Necesito una herramienta de video para mi negocio, máximo USD 30 al mes."

"Comparé 9 opciones. Recomiendo esta: USD 24 al mes, exporta sin marca de agua. Las dos más baratas no tienen la función que pediste. ¿La contrato?"

Una cuenta · un agente · cero gasto invisible

EE.UU. + Brasil · Levantamos USD 700.000 para 14 meses

Fundadores: Dany Meza · Alejandro Reyes

EL PROBLEMA

El usuario resolvió la economía digital a mano, y le sale caro

People run their digital economy by hand — and it costs them

Nadie le enseña a administrar esto. Y las preguntas no tienen dónde resolverse:

- ¿Qué debería contratar según lo que necesito?
- ¿Cuánto debería estar pagando?
- ¿Existe algo mejor por menos?
- **¿Sigo usando esto que pago todos los meses?**
- ¿Cuándo se renueva?
- ¿Estoy pagando dos servicios que hacen lo mismo?

El resultado, medido en dinero:

- **8 a 20 suscripciones** activas por persona o negocio, sin inventario y sin dueño.
- Entre **8% y 12% del gasto digital es basura**: duplicados, asientos sin uso, planes mal elegidos.
- En **Brasil**, pagar servicios internacionales suma spread de cambio, IOF y tarjetas que el proveedor rechaza.
- Y nadie cancela por el trabajo que da, no por falta de ganas.

El rango 8–12% debe validarse con datos propios: sostiene el 30% del ingreso.

POR QUÉ AHORA

Tres cosas hicieron esto posible en los últimos 18 meses

Three things made this possible in the last 18 months

① Los agentes aprendieron a usar herramientas

Un modelo ya puede consultar, comparar y accionar de forma confiable. Hace dos años esto era una demo; hoy es infraestructura.

② El gasto en IA se volvió invisible

Cada persona y cada equipo compraron sus propias herramientas. Nadie sabe cuánto gasta. "¿Sigo usando esto?" pasó de curiosidad a presupuesto.

③ El riel internacional dejó de ser caro

Liquidar por rieles nuevos y salir local permite cobrar **5% en Brasil donde el banco cobra 8–15%**.

> **La ventana:** quien primero combine **agente + permisos + riel + historial** se queda con la relación financiera del usuario. Esa posición no se recupera después.

LA SOLUCIÓN

Una cuenta. Un agente con permisos. Todo el gasto digital bajo control.

One account. One agent with permissions. Your digital spend under control.

1. **El agente encuentra y decide.** Le dices qué necesitas y cuánto quieres gastar. Busca, compara, recomienda y explica por qué.
2. **El agente paga de verdad.** No es un asesor que te deja el link: ejecuta el pago con los fondos de tu cuenta, con la tasa y el costo visibles.
3. **El agente administra y recorta.** Detecta renovaciones, aumentos de precio, servicios sin uso y duplicados. Propone y ejecuta cancelaciones.
4. **Tú mantienes el control.** Permisos por categoría y por monto, confirmación sobre el umbral que definas, y registro completo de cada acción.
5. **La cuenta sostiene todo.** Saldo, pagos internacionales, cambio de moneda y —en Brasil— pagar sin depender de una tarjeta internacional.

CÓMO FUNCIONA

El flujo

The flow

NECESIDAD → **AGENTE** → **BÚSQUEDA** → **COMPARACIÓN** → **RECOMENDACIÓN** → **AUTORIZACIÓN** → **PAGO** → **REGISTRO** → **GESTIÓN**

Tú: "Necesito una herramienta de IA para hacer videos para mi negocio, máximo USD 30 al mes."

Agente: "Comparé 9 opciones. Recomiendo esta: USD 24 al mes, incluye lo que necesitas y permite exportar sin marca de agua. Las dos más baratas no tienen la función que pediste. ¿La contrato?"

Y cada mes, solo:

"Encontré una alternativa 35% más económica con funciones equivalentes. ¿Quieres que haga el cambio?"
"Detecté una suscripción sin uso por 62 días. ¿La cancelo?"

Métricas de producto: recomendaciones aceptadas · operaciones ejecutadas sin intervención · **ahorro generado por usuario**.

PRODUCTO

El núcleo ya está construido y verificado. Lo que falta es lo que compra esta ronda.

The core is built and verified. What is missing is exactly what this round buys.

Lo que ya funciona

- El agente compara el catálogo, elige **lo más barato que sirve** y explica por qué descartó las otras.
- **Motor de permisos:** tope por operación, presupuesto mensual, confirmación humana, revocación y auditoría de **cada** decisión, incluidas las rechazadas.
- **Libro mayor de doble partida:** persistente, sin modificaciones, y reintentar un pago no lo cobra dos veces.
- **153 pruebas automáticas.** Verificado con el proceso real: se cobra, se reinicia el proceso y el saldo, el permiso y el presupuesto siguen ahí.

Lo que todavía no existe

- **Usuarios y ingresos: cero.**
- Los rieles de pago reales (hoy son adaptadores de prueba).
- La verificación de identidad y la opinión legal escrita.
- Los partners de pago firmados.

Qué compra esta ronda

El capital no se destina a comprar usuarios: se destina a conectar los rieles reales, cumplir con la regulación y conseguir los **primeros usuarios pagando**.

Destino	USD	%
Producto e ingeniería (agente, permisos, ledger)	USD 208.000	30,8%
Operación y equipo mínimo	USD 192.000	28,4%
Cumplimiento, legal y regulatoria	USD 134.000	19,8%
G&A	USD 57.353	8,5%
Adquisición Brasil	USD 54.000	8,0%
Adquisición EE.UU.	USD 31.000	4,6%
Total del plan a 14 meses	**USD 676.353**	**100%**

MERCADO

Empezamos por quien ya gasta, no por quien algún día gastaría

We start with people who already spend, not people who might

El usuario inicial: profesionales independientes y negocios pequeños que **ya pagan entre USD 100 y USD 250 al mes** en software, IA y servicios internacionales. Tienen el dolor, el presupuesto y la decisión en su mano.

Dimensionamiento desde abajo

```
EE.UU.  profesionales y PyMEs de servicios con gasto digital
        × USD 200/mes de gasto gestionado
Brasil  PJ de servicios y tecnología que pagan internacional
        × USD 120/mes de gasto gestionado
──────────────────────────────────────────────────────
= GMV objetivo → ingreso = GMV × (riel + ahorro + suscripción)
```

La ventaja: es contable a mano

- El lanzamiento no se dimensiona con una consultora: se construye con **una lista nominal de 1.000 clientes objetivo**.
- Fuentes: comunidades de freelancers y agencias, estudios contables, coworkings y gremios de tecnología en los dos países.
- **Lo que proyecta el modelo es conservador frente a eso:** 5.842 usuarios al mes 24 de un universo de millones.

> La restricción no es el mercado: **es el CAC**.

MODELO DE NEGOCIO

Tres ingresos sobre el mismo usuario — y el mayor no es la suscripción

Three revenue streams per user — and the biggest one isn't the subscription

Ingreso	Mecanismo	Brasil	EE.UU.
1 · Riel de pago	% del gasto digital que pasa por la cuenta	**5,0%**	1,5%
2 · Comisión sobre el ahorro	35% del ahorro detectado y ejecutado (10% del gasto)	10% × 35%	10% × 35%
3 · Suscripción del agente	Capa premium por usuario	USD 5	USD 9
ARPU		**USD 15,20**	**USD 19,00**

MEZCLA DE INGRESOS · MES 24



El dato que quiero que se lleven: la suscripción del agente no es de donde depende el negocio. **Si mañana un modelo gratuito hiciera la parte de recomendar, nosotros seguiríamos cobrando por mover y por ahorrar dinero.** No somos un wrapper de IA: la IA es la interfaz.

ECONOMÍA UNITARIA

La economía de un usuario

Unit economics

	Brasil	EE.UU.
Gasto digital gestionado	USD 120/mes	USD 200/mes
ARPU	**USD 15,20**	**USD 19,00**
Costo directo (rieles + cumplimiento + soporte + fraude)	USD 4,18	USD 4,90
Contribución por usuario	**USD 11,02 · 72,5%**	**USD 14,10 · 74,2%**
CAC objetivo	USD 60	USD 110
Payback del CAC	**5,4 meses**	**7,8 meses**
Churn mensual	4,5%	3,5%
LTV / CAC	**4,1x**	**3,7x**

Los tres supuestos a validar

- **CAC (USD 60 / 110):** en consumo el crecimiento se compra. Decide cuántos usuarios trae cada dólar.
- **Gasto digital por usuario (USD 120 / 200):** de aquí sale un tercio del ingreso.
- **Churn (4,5% / 3,5%):** con 6% el modelo deja de cerrar.

Lo que no prometo

- No prometo LTV/CAC de 10x. Estos son números sanos: payback bajo 8 meses y LTV/CAC entre 3,7 y 4,1.
- La métrica en la que me apoyo hoy es el **payback**, no el LTV.
- El trabajo de esta ronda es convertir el churn supuesto en **churn medido**.

COMPETENCIA

Cada uno tiene una pieza. Nadie tiene las cuatro.

Everyone has one piece. Nobody has all four.

Actor	Qué hace bien	Qué le falta
ChatGPT / Gemini / Claude	Encuentran y recomiendan, gratis	**No pagan, no cancelan, no administran. Te dejan el link y el trabajo**
Rocket Money / Trim	Validaron que la gente **paga** por administrar suscripciones (comisión sobre el ahorro)	No son agentes, no tienen riel propio, no operan en Brasil
Wise / Payoneer / Airwallex	Rieles baratos y confiables	Son tubería: no descubren, no recomiendan, no administran
Bancos y tarjetas	Confianza, balance, licencias	No compiten por la decisión, compiten por la transacción
Clara / Jeeves / Ramp	Excelente gestión de gasto **de empresas**	No sirven al individuo ni al negocio pequeño; no operan con el agente
El status quo real	Cero fricción hoy	**Sigues pagando lo que no usas, mes a mes**

Hay que tener **agente + permisos + riel + historial** al mismo tiempo, y cada pieza la tiene alguien distinto. **Rocket Money es la mejor prueba de que este mercado paga.** Nadie lo ha hecho todavía con agente y riel propio en dos países.

"No competimos con ChatGPT por la recomendación. Competimos por la ejecución."

PUNTO DE PARTIDA

El producto existe. La tracción no. Este es el punto de partida.

The product exists. The traction does not. This is the starting point.

Producto

Núcleo construido y verificado.

El agente todavía no ejecuta pagos reales: los rieles son de prueba.

Clientes

Ninguno pagando.

Sin pilotos operando.

Ingresos

Cero.

Sin una sola transacción real procesada.

Lo que existe hoy

- El **núcleo del producto funcionando**: agente, permisos y libro mayor, con 153 pruebas y verificado reiniciando el proceso.
- La tesis y el **modelo financiero completo**, con cada supuesto explícito y verificable.
- El **plan de rondas**: qué se construye, con cuánto y con qué hitos de decisión.

Las tres primeras evidencias que compra esta ronda

- Un producto que **ejecuta pagos reales** en EE.UU. y Brasil.
- **Dos partners de pago** firmados, uno por país.
- La **opinión legal escrita** sobre pagos iniciados por el agente.

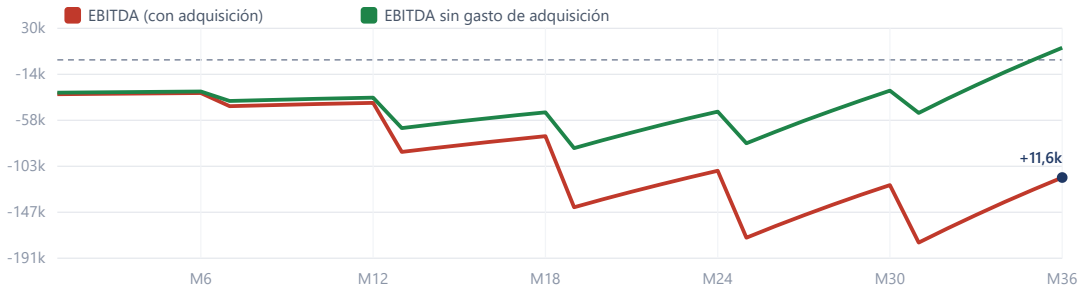
Ser claros con esto es parte del argumento: un usuario que paga vale más que cincuenta entrevistas entusiastas. El objetivo de esta ronda es tener el primero — con su CAC y su churn medidos.

EL ARGUMENTO CENTRAL

La fase 1 compra producto. La fase 2 compra usuarios. No se mezclan.

Phase one buys product. Phase two buys users. They don't mix.

	Fase 1 · Construcción	Fase 2 · Crecimiento
Qué compra	Producto y cumplimiento	Usuarios
Quién la financia	**Ronda 1: USD 700.000**	**Ronda 2: USD 1.500.000**
Usuarios al final	1.053	8.706
Ingreso mensual al final	USD 16.976	USD 141.059
Gasto en adquisición	USD 1.500/mes	hasta USD 91.000/mes
Qué se mide	Que el producto pague	**CAC y churn reales**
Déficit de la fase	**USD 631.359**	**USD 2.200.559**



En la fase 1 no se compra un usuario de más: el gasto en adquisición es de USD 1.500 al mes, porque todavía no hay cómo cobrarle a un usuario real: los rieles de pago y la verificación de identidad siguen en modo de prueba. **Y el dato honesto del modelo:** sin gasto de adquisición, la operación cubre su estructura recién al llegar a ~17.868 usuarios (mes 36, +USD 11.628). Antes de eso, cada usuario nuevo es una inversión que se decide, no una certeza.

Por qué esta separación es lo más importante del deck: si se mezclan las dos fases, se pide un millón y medio para construir una sola vez y el inversionista tiene razón en desconfiar. Al separarlas, **cada ronda compra una cosa distinta y verificable**: la segunda se levanta con datos medidos, no con supuestos.

EL PLAN

Hitos de construcción, no de crecimiento

Construction milestones, not growth milestones

Hito	Plazo
1 · Partners y estructura legal. 2 cotizaciones firmadas de partner de pago (una por país) · opinión legal escrita sobre pagos iniciados por el agente	**Meses 3-6**
2 · El MVP ejecuta pagos reales. ~119 usuarios en piloto · ingreso USD 1.908/mes · déficit acumulado USD 195.583	**Mes 6**
3 · Economía unitaria medida. ~459 usuarios pagando · ingreso USD 7.431/mes · **CAC y churn medidos con datos propios, no supuestos** · déficit USD 454.684	**Mes 12**
4 · Ronda 2. ~1.053 usuarios · ingreso USD 16.976/mes (ARR USD 0,20M) · la caja de esta ronda queda en **USD 68.641**	**Mes 14**
5 · Serie A. ~8.706 usuarios · ingreso USD 141.059/mes (ARR USD 1,69M)	**Mes 27**
Proyección. ~17.868 usuarios · ingreso USD 290.341/mes (ARR USD 3,48M)	**Mes 36**



Los dos marcadores de decisión:
Mes 6: si el MVP no ejecuta pagos reales en los dos países, el problema es el producto. Se para y se corrige antes de gastar el resto.
Mes 12: si el CAC o el churn medidos están más de 50% por encima del supuesto, **no se enciende la adquisición** en el mes 13.

*Por qué la Ronda 2 está en el mes 14 y no antes ni después: porque ahí el déficit acumulado llega a **USD 631.359** y la caja de la Ronda 1 queda en **USD 68.641**. **El modelo dice cuándo levantar, no la ambición.** Los usuarios nuevos están topados por el presupuesto de adquisición (presupuesto ÷ CAC): no proyectamos usuarios sin el dinero que los trae.*

FOCO

El foco es una decisión, y la escribimos

Focus is a decision — and we wrote it down

Fuera del alcance de esta etapa

- ❌ Marketplace general
- ❌ Vehículos
- ❌ Crédito
- ❌ Seguros
- ❌ Inversiones
- ❌ Sistema completo para empresas
- ❌ Criptomonedas como producto
- ❌ Red social
- ❌ Marketplace de agentes de terceros

Decisiones de negocio

- ❌ **No revendemos cuentas** de ChatGPT, Claude, Gemini ni de ningún proveedor. El usuario contrata directo cuando corresponde: somos neutrales. Eso nos saca de los términos de servicio, de la propiedad de cuentas y de depender de un tercero.
- ❌ **No cobramos comisión de afiliado por recomendar.** Si nos pagara el proveedor, nuestro incentivo dejaría de ser recomendarte lo mejor. **Nos pagan el riel y el ahorro: por eso la recomendación es creíble.**

> Un fondo prefiere un alcance pequeño y ejecutable a un ecosistema que no se puede construir. Y estas dos últimas líneas son las que sostienen el activo del negocio: la confianza del usuario.

EQUIPO

Dos fundadores que se reparten el problema

Two founders splitting the problem

Dany Meza · Fundador

Visión, producto, modelo de negocio y desarrollo comercial. Viene del comercio y la distribución, no de la teoría. Administró un minimarket con carnicería y personal a cargo y, usando los datos de su punto de venta, detectó que las horas de baja demanda no cubrían su costo: **cambió el horario de 07:00–21:00 a 09:00–19:00.** Construyó y operó Comercial León con varias unidades de negocio —minimarket, carnicería y comida preparada— y trabajó compra mayorista, logística propia y negociación por volumen.

Alejandro Reyes · Cofundador técnico

Desarrollo full stack. Arquitectura de la plataforma, **motor de permisos**, ledger multimoneda e integración de los partners de pago.

Por qué esta combinación importa

El negocio que vendemos es **dinero y operación real**. Un fundador que administró márgenes, inventario, personal y flujo de caja entiende al cliente mejor que uno que solo sabe de software. Y tener el desarrollo dentro del equipo significa que **el producto no depende de contratar a un tercero**.

Una buena idea por sí sola no construye una empresa: la diferencia está en ejecutar, vender, controlar costos y entender al cliente.

Lo que esta ronda suma

- **Especialista fintech y regulatorio:** pagos, cumplimiento, riesgo y relación con actores financieros. Es la brecha más crítica, porque define si podemos operar.
- **Equipo de desarrollo** para acelerar la construcción de la plataforma.
- **Growth** (meses 6-12), cuando ya exista producto que vender y el CAC se pueda medir.

CUMPLIMIENTO

Cómo operamos legalmente — y qué no vamos a hacer

How we operate legally — and what we won't do

El riesgo específico de este producto

Un agente que paga con dinero del usuario es la combinación más delicada que existe: **pago iniciado por un tercero con autorización del usuario**. Si el usuario autoriza y algo sale mal, el banco no devuelve. Por eso el **motor antifraude, los límites y la trazabilidad son parte del producto desde el día 1**, no una fase posterior.

Cómo operamos

- **Fase 1 — partners licenciados:** custodia, rieles y liquidación. No somos el custodio.
- **Fase 2 — licencias propias:** FinCEN/MSB y *money transmitter* estatal en EE.UU.; *instituição de pagamento* del BCB y estructura eFX en Brasil.
- **Presupuesto real: USD 360.000 en 24 meses** (asesoría, licencias y fianzas). Está en el modelo.
- **KYC/KYB y monitoreo continuo:** USD 1,20 por usuario en Brasil y 1,80 en EE.UU., ya en la economía unitaria.

Lo que NO vamos a hacer

- ❌ No seremos banco ni custodio con balance propio.
- ❌ No daremos crédito ni venderemos cripto como producto.
- ❌ **No presentaremos "el agente paga solo" como característica de lanzamiento.** Se lanza con autorización explícita y umbrales; la automatización se gana con historial.
- ❌ No prometeremos operar en más países de los que podemos cumplir.

RIESGOS

Los cinco riesgos que pueden matar esto

The five risks that can kill this

Riesgo	Cómo lo probamos barato	Si falla
El CAC supera USD 60/110	Prueba de 4 canales con presupuesto acotado, midiendo CAC por canal en el mes 3	El payback se duplica y no hay escala
El churn supera 5% mensual	Cohorte de 1.000 usuarios a 6 meses	**En Brasil el LTV/CAC baja de 3x y el modelo deja de cerrar**
El usuario no deja que el agente pague	Medir autorizaciones aceptadas desde la semana 1	El producto se queda en recomendador y se comoditiza
El take rate de 5% en Brasil no se sostiene	Precio real en 3 pilotos con cobro efectivo	El ingreso por riel cae un tercio
La licencia cuesta más o tarda más	Cotización legal cerrada en ambos países	Más tiempo en modelo de partners: menos margen

El escenario que hay que mirar de frente

En el **escenario pesimista** (churn 6% / 5%, CAC 90/160, ARPU cerca de un tercio menor): el déficit al mes 14 sube a **USD 553.269**, que esta ronda todavía cubre, pero **no hay tracción para levantar la Ronda 2: sin ella la caja se agota en el mes 16.**

Fíjese en el detalle: **en el escenario malo el problema no es el dinero, es que el producto no engancha.** Por eso los criterios de corte son dos y son tempranos.

El pedido

The ask

USD 700.000

para **14 meses, hasta la Ronda 2**
Instrumento y valoración: a convenir con el inversor
Cierre objetivo: a convenir

Los dos datos que ordenan todo

- **El 87% del plan es construir y cumplir, no crecer.** Todo menos adquisición: USD 591.353. La adquisición es USD 85.000, y es mínima a propósito: **primero hay que poder cobrarle a un usuario real.**
- **El déficit de caja al mes 14 es USD 631.359.** Esta ronda lo cubre y deja **USD 68.641** de colchón. **El monto sale del plan de gastos, no de una ambición.**

Qué obtiene el inversionista

→ Producto ejecutando pagos reales en EE.UU. y Brasil · **~459 usuarios pagando al mes 12** · ingreso USD 7.431/mes · **CAC y churn medidos con datos propios** · 2 partners firmados · opinión legal escrita.

USO DE FONDOS · PLAN DE GASTO A 14 MESES (USD 676.353)



CIERRE

La visión: el agente como puerta de entrada a la economía digital

The vision: the agent as the gateway to the digital economy

Hoy

El agente paga y administra los servicios digitales de una persona o un negocio pequeño, en EE.UU. y Brasil.

Después

El mismo agente administra **objetivos**, no solo órdenes — "reduce mis gastos digitales este año", "renueva lo que uso y corta lo que no" — y agrega categorías: transferencias, seguros, inversiones y crédito, siempre a través de estructuras autorizadas.

Más adelante

El motor (**agente + permisos + riel + historial**) replica a otros corredores y otras geografías. EE.UU.–Brasil es el corredor más grande y más difícil: lo que funcione acá funciona en cualquier lado.

El usuario no necesita hacer más. Necesita hacer menos.

"*Tú dices qué necesitas. El agente se encarga del resto.*"

APÉNDICE

Arquitectura del agente y del sistema de permisos

Agent architecture and permission layer

Componentes

- App y web · motor de identidad y KYB/KYC
- **Motor de permisos:** límites por categoría, monto y comercio; confirmación sobre umbral; revocabilidad
- **Agente:** necesidad → búsqueda → comparación → recomendación → autorización → ejecución
- **Catálogo estructurado:** precio, plan, moneda, condiciones, disponibilidad por país y **tasa real de pago exitoso**
- Ledger con saldos por moneda · motor de pagos y enrutador de rieles
- **Motor de riesgo y antifraude** · motor de suscripciones y renovaciones
- **Historial y auditoría:** qué hizo el agente, cuándo, cuánto y con qué autorización

Build vs. buy

- **Propio:** agente, permisos, catálogo, experiencia, motor de reglas, historial.
- **Terceros:** custodia, licencias iniciales, KYC, rieles, emisión.

El activo que se acumula

El catálogo no es una lista de precios — eso se copia con un scraping. Es **qué servicios se pueden pagar desde cada país, a qué costo real y con qué tasa de éxito**: y eso solo lo produce quien ejecuta los pagos.

APÉNDICE

Sensibilidad: dónde vive o muere el negocio

Sensitivity

PAYBACK DEL CAC (MESES) · MARGEN DE CONTRIBUCIÓN 72%

ARPU ↓ / CAC →	40	60	80	110	150
USD 8	6,9	10,4	13,9	**19,1**	**26,0**
USD 12	4,6	6,9	9,3	12,7	**17,4**
USD 15,20 · Brasil	3,7	**5,5**	7,3	10,1	**13,7**
USD 19,00 · EE.UU.	2,9	4,4	5,8	**8,0**	11,0
USD 26	2,1	3,2	4,3	5,9	8,0

LTV / CAC · CAC DE REFERENCIA USD 75

ARPU ↓ / Churn →	6%	5%	4,5%	3,5%	2,5%
USD 12	**1,9**	**2,3**	2,6	3,3	4,6
USD 15,20 · Brasil	**2,4**	**2,9**	**3,2**	**4,2**	**5,8**
USD 19,00 · EE.UU.	3,0	3,6	**4,1**	**5,2**	**7,3**
USD 26	4,2	5,0	**5,7**	**7,3**	**10,2**

Lectura: el negocio vive o muere en el **churn y el CAC**, no en el ARPU. Un punto de churn mueve el LTV/CAC más que cualquier palanca de precio.

APÉNDICE

Las seis preguntas difíciles

The six hard questions

1 · ¿Por qué no lo hace ChatGPT?

Porque no paga ni cancela. Un modelo te deja el link; nosotros ejecutamos con tu dinero y respondemos por el resultado. Además, el 62% de nuestro ingreso no depende de recomendar.

2 · Ustedes están en Chile: ¿por qué el corredor EE.UU.–Brasil?

Porque ahí está el dolor y ahí está el dinero: en Brasil se paga caro y muchas veces falla el pago internacional, y en EE.UU. nadie sabe qué está pagando la empresa. Lo que aportamos es ejecución comercial y producto, no presencia física: la plataforma es software, los partners son locales y el equipo se contrata donde está el volumen. Empezar por el corredor más grande y más difícil es lo que hace que el motor sirva después en cualquier otro.

3 · ¿Cómo evitas el conflicto de interés si cobras comisión?

No cobramos comisión del proveedor. Nos pagan el riel y el ahorro: si te recomiendo mal, no ahorras y no cobro.

4 · ¿Qué pasa si el take rate en Brasil cae a 2%?

El ingreso por riel cae cerca de 60% y el punto de equilibrio se aleja: por eso el riel no es la única línea. El ahorro y la suscripción no dependen del take rate.

5 · ¿Por qué dos países a la vez?

Porque son dos dolores distintos con el mismo producto: en Brasil el problema es **poder** pagar; en EE.UU. el problema es **saber** qué pagar. El motor es el mismo.

6 · ¿Qué impide que un banco lo copie?

Que el banco compite por la transacción, no por la decisión. Copiar el agente requiere permisos, catálogo e historial: es otro producto, con otro equipo y otro incentivo.