

vinomada — propuesta de partnership (resumen ejecutivo)

de jordi · 2026-05-20 · versión 1 página

vivo en méxico. construyo sistemas de crecimiento con IA. te propongo una colaboración en 3 fases para convertir vinomada en la marca digital-nativa de vino premium del mundo hispanohablante. **cero capital por tu parte.**

las 3 fases

	QUÉ	YO CONSTRUYO	QUÉ GANAS TÚ
1 (mes 0-6)	abrir méxico	outreach con IA + ecommerce + B2B + club + eventos; SA de CV en méxico	+\$330k USD/año en y3 desde méxico
2 (mes 6-18)	automatizar vinomada.es a nivel global	CRM, automatización de marketing, catálogo con IA, ops del club, CRO ecom, SEO, outreach B2B para españa/UK/EU	+30-60% lift sobre la facturación online actual → +\$200-500k USD/año
3 (mes 18+)	app móvil para el club	nativa ios/android: catálogo, escaneo de etiqueta, club, drops, bodega personal, sommelier IA	+30-50% LTV del club, ventaja defensible

los números (caso base, beneficio incremental acumulado para vinomada)

AÑO	BENEFICIO ANUAL INCREMENTAL
y1	\$30k
y2	\$205k
y3	\$571k
y4	\$970k
y5	\$1.45M
acumulado 5 años	~\$3.23M USD

además: revalorización de vinomada como empresa: de ~€2-4M hoy a ~€8-16M en y5 (+€6-12M).

lo que te pido

- **fase 1:** compromiso de piloto a 90 días + working capital para inventario en méxico (~\$30-60k USD, recuperables como stock). cero equity. JV en méxico al 50/50.
- **fase 2:** earn-in de equity del **2-4% de vinomada matriz** vesting a 36 meses, O retainer + bonus por performance. sólo se activa si la fase 1 cumple sus criterios.
- **fase 3:** se integra en el equity de fase 2. se construye cuando el club combinado llega a 500 miembros.

lo que me llevo yo

- JV méxico: operator fee de \$30k USD/año + 50% del EBITDA méxico
- vinomada matriz: 2-4% earned en 3 años (fases 2+3)
- ingresos proyectados desde y3: ~\$135-180k USD/año + equity de cola larga en vinomada

tú te quedas con el 96-98% de un negocio que vale 3x más.

kill criteria (si la fase 1 falla, cerramos limpio)

- padrón sectorial no concedido en 120 días → pausa
- piloto 90 días: <3 cuentas B2B Y <30 pedidos DTC → kill, sin compromiso de fase 2/3²⁰²⁶

- problemas con contenedores / seguros que se coman >40% del capital del piloto → reestructurar

siguiente paso

llamada de 30 min esta semana. te lees el doc largo (8 páginas) antes. en la llamada elegimos estructura del deal y cerramos el piloto de 90 días.

— jordi