

## RESUMEN EJECUTIVO

Aunque al rededor del 72% de la población mexicana está cubierta por la seguridad social pública (principalmente [IMSS](#), [ISSSTE](#) e IMSS-BIENSTAR), las ineficiencias sistémicas, los largos tiempos de espera y un enfoque en tratamientos curativos en lugar de preventivos crean disparidades significativas en el acceso a la atención médica. Si bien esto se asocia principalmente a los servicios de salud pública, incluso para la pequeña fracción de la población que puede permitirse un seguro de salud privado, la mayoría de las aseguradoras privadas ofrecen una experiencia de usuario deficiente debido a las altas intermediaciones y los sistemas desactualizados tradicionalmente acostumbrados de la industria, mientras que al mismo tiempo solo cubren gastos médicos mayores.

[Sofia Salud](#) fue fundada en 2018, y es una empresa mexicana de seguros de salud con una base tecnológica fuerte. Es la única aseguradora privada regulada en México que incluye atención primaria y preventiva en su cobertura, todo ello a través de una sólida aplicación móvil con excelente experiencia de usuario y transparencia.

Sofia opera con un modelo de ingresos por recaudación de primas de seguros, con planes con precios de entre US\$450 y US\$700 al año (posicionándose en el rango de precios medio a bajo). Hasta ahora, la empresa ha demostrado un fuerte crecimiento, con primas brutas emitidas que alcanzaron los US\$5,700,000 en el año fiscal 2023 (frente a US\$1,900,000 en 2022) y alrededor de 8,500 usuarios activos. Este crecimiento se ha visto impulsado principalmente por su reciente enfoque en ventas B2B, con un fuerte énfasis en las pymes, aunque la empresa también se dirige a particulares a través de su línea de negocio B2C. La estructura de costos y gastos de la empresa está optimizada para su modelo digital, lo que genera márgenes de contribución saludables (23%) y una asociación estratégica con una reaseguradora [Reinsurance Group of America](#) para gestionar los riesgos donde Sofia cede el 80% de sus primas por una comisión cercana al 30% sobre el valor cedido.

Uno de los productos más destacados de Sofia es su solución [Cobertura materna](#), que cubre todos los gastos relacionados con el embarazo y el posparto, como el parto, consultas, medicamentos y estudios, abortos espontáneos, además de cobertura de salud mental, lactancia talleres y capacitaciones de regreso al trabajo. Esta solución está diseñada para acompañar a las mujeres durante todo su proceso de maternidad y, al mismo tiempo, reducir el gasto de bolsillo en al menos US\$9,400. Esta y otras prácticas orientadas al género, como un protocolo de prevención de la violencia doméstica, hacen que Sofia sea atractiva para las usuarias.

A día de hoy, solo los actores tradicionales ([AXA](#), [GNP](#), [MetLife](#), etc.) operan en el ámbito de los seguros de salud, lo que deja un enorme vacío de servicios para servicios más fáciles de usar dirigidos a las poblaciones más jóvenes (el equipo de Sofia lo explica como el “[modelo Nubank](#)” para seguros). Esto y el hecho de que obtener la licencia del regulador para operar como asegurador requiere mucho tiempo y dinero (a Sofia le tomó dos años obtener la aprobación de la [Comisión Nacional de Seguros y Finanzas](#)) hace que la barrera de entrada al espacio sea extremadamente alta. El mercado total al que se dirige es muy grande, especialmente para B2B. El plan estratégico de Sofia apunta a captar el 1.3 % de este mercado, con el objetivo de generar alrededor de US\$215,000,000 en primas anuales en los próximos cinco años.

La empresa fue cofundada por [Arturo Sánchez Correa](#), [Sebastián Jiménez-Bonnet](#) y [Manuel Andre Portas](#), un equipo con una combinación de experiencia en estadística, datos ciencia y consultoría estratégica en empresas como [Google](#), [McKinsey](#) y estudios de posgrado de las universidades de [Harvard](#) y [Stanford](#). A finales de 2023, la empresa tenía 118 empleados, todos trabajando de forma remota. Entre sus accionistas se encuentran [Index Ventures](#), [Kaszek Ventures](#), [Ribbit Capital](#) y [Cavalry Ventures](#); con inversores ángeles adicionales como [David Velez](#) de Nubank y [Gloria Baeuerlein](#) de [Puzzle Ventures](#).

El proyecto se alinearán con los objetivos de igualdad de género y diversidad del Grupo BID. En los próximos cinco años, Sofia espera aumentar su base de usuarios en un 1,162% a más de 100,000 usuarios, al tiempo que aumenta su base de usuarias femeninas a más de 53,633 usuarias y garantiza que al menos el 50% de ellas se beneficien de una cobertura de maternidad superior (más completa que

seguros tradicionales). También espera que el 30% se someta a mamografías y el 15% a pruebas de Papanicolaou, contribuyendo directamente a la detección temprana y el tratamiento de problemas de salud de la mujer.

Actualmente, Sofia está recaudando US\$15,000,000 en una extensión de Serie A con una valoración previa a la inversión de US\$30,000,000 liderada por [K-Fund](#), con seguimientos de Kaszek Ventures e Index Ventures. BID Lab está considerando un tiquete de US\$1,750,000 por una participación de alrededor del 3.89 % en la tabla de capitalización. Esta ronda proporcionaría 27 meses adicionales de vida y llevaría a la empresa a rentabilidad.