

Plan de negocios consolidado

Menteia — Estudio de productos de inteligencia artificial aplicada para industrias de México y LatAm.

1. Tesis

La IA generativa vuelve rentable automatizar trabajo especializado que antes requería personas expertas: atender clientes de una telco, verificar identidades, cotizar una pieza aeroespacial, orientar a un paciente. Las empresas medianas de México no tienen equipos para construirlo. Menteia lo construye una vez como plataforma y lo empaqueta por industria.

2. Plataforma compartida

- **Identidad:** motor KYC propio (INE, RENAPO, biometría, antifraude) usado por KYC, Vamo y Doble D.
 - **Agentes conversacionales:** WhatsApp, voz y correo con relevo a humano (SAVANT AI, Vamo, Seguro Sin Vueltas, Sommelier IA).
 - **Guardrails:** cero cifras del LLM, compuertas humanas, catálogos cerrados (Copiloto Aero, Seguro Sin Vueltas, Hedge).
 - **Agentes de decisión con riesgo determinista:** Doble D y Menteia Hedge.
 - **Infraestructura y operación:** despliegue, monitoreo, respaldos y cumplimiento compartidos.
-

3. Portafolio y prioridades

Producto	Mercado (SAM)	Etapa		Prioridad
Doble D	US\$9 M	Piloto privado por invitación		Media: condicionada a figura regulatoria
SAVANT AI	US\$10 M	Producto en producción con clientes pagando		Alta: ingresos recurrentes
Menteia KYC	US\$37 M	Producto en producción con cliente pagando por uso		Alta: ingresos y plataforma compartida
Vamo	US\$4 M	Piloto con marca de primer nivel		Alta: piloto con marca global
Menteia Hedge	US\$6 M	MVP en producción (paper trading)		Baja: validar antes de escalar
Seguro Sin Vueltas	US\$11.6 M	Piloto en producción, sin ingresos aún		Media: pre-ingreso, mercado grande
Sommelier IA	US\$1.2 M	Despliegue para un cliente vitrina		Baja: plantilla replicable
Copiloto Aero	US\$5.8 M	Producto en producción con un cliente ancla		Alta: ticket alto y cliente ancla

Criterio de asignación de capital: cada trimestre el consejo revisa KPIs por producto; los que cumplan hitos reciben más recursos, los que no, se pausan o se integran como módulo de otro producto.

4. Modelo de negocio

Todos los productos son B2B o B2B2C con ingreso recurrente (suscripción, uso o comisión). Ver el detalle en la carpeta de cada producto.

5. Proyección consolidada (24 meses)

Trimestre	Ingresos	Gastos (con sinergias)	Caja usada acumulada
T1	US\$16,019	US\$337,728	US\$321,709
T2	US\$55,137	US\$409,027	US\$675,600
T3	US\$96,729	US\$476,409	US\$1,055,279
T4	US\$154,937	US\$486,153	US\$1,386,495
T5	US\$200,637	US\$487,989	US\$1,673,847
T6	US\$277,802	US\$489,825	US\$1,885,871
T7	US\$351,130	US\$491,661	US\$2,026,402
T8	US\$466,185	US\$493,497	US\$2,053,714

- Gasto total 24 meses: **US\$3,672,291** (suma de productos menos 15% de sinergias, más G&A del holding de US\$3,000/mes).
- Ingresos acumulados: **US\$1,618,576**.
- MRR al mes 24: **US\$171,931**. Punto de equilibrio consolidado: mes 24.

6. Riesgos del holding

Riesgo	Mitigación
Dispersión de foco en 8 productos	Asignación de capital por hitos trimestrales; pausar los que no cumplan
Concentración de ingresos en un grupo cliente (INXEL)	Meta de diversificación: ningún cliente > 30% del ingreso al mes 12
Riesgo regulatorio en fintech (Doble D, Hedge)	Liberación de fondos condicionada a dictamen y figura regulatoria
Dependencia de proveedores de IA (OpenAI, ElevenLabs, Twilio)	Capa de abstracción multiproveedor en la plataforma
Personas clave	Contratación de líderes por producto; vesting de fundadores