

# Roadmap consolidado 24 meses

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

---

---

## Doble D

- **Meses 1–6 — Cumplimiento primero:** Dictamen legal y elección de figura regulatoria; Oficial de cumplimiento y manual PLD; 90 días de historial auditado
  - **Meses 7–12 — Operación regulada:** Operar bajo figura propia o entidad aliada; Abrir registro (fin de lista de espera); 500 usuarios activos
  - **Meses 13–18 — Escala:** Nuevas estrategias (renta variable, renta fija); App móvil nativa; 800 usuarios activos
  - **Meses 19–24 — Rentabilidad y Serie A:** 1,300 usuarios activos; Licenciamiento B2B de la infraestructura; Preparar Serie A
- 

## SAVANT AI

- **Meses 1–6 — Producto escalable:** Migrar persistencia a Postgres; Métricas de FCR y contención públicas; 2 operadoras nuevas
  - **Meses 7–12 — Dominar las OMV:** 6 operadoras en producción; Alianza con un habilitador OMV; Reducir dependencia de Twilio
  - **Meses 13–18 — LatAm:** Primer cliente fuera de México; Módulo de ventas (recuperación de abandonos); 10 operadoras
  - **Meses 19–24 — Nuevas verticales:** 14 clientes; Primer cliente utility o fintech; Punto de equilibrio
- 

## Menteia KYC

- **Meses 1–6 — Confianza:** Certificación iBeta de prueba de vida; Aviso de privacidad y contratos; 5 clientes nuevos
  - **Meses 7–12 — Escala comercial:** 15 clientes activos; Integración con 2 cores financieros; Firma electrónica avanzada
  - **Meses 13–18 — Producto PLD:** Listas PEP y sanciones; Monitoreo continuo; Primer cliente fuera de México
  - **Meses 19–24 — Plataforma:** 45 mil verificaciones al mes; Punto de equilibrio; Preparar Serie A
- 

## Vamo

- **Meses 1–6 — Piloto a contrato:** Métricas del piloto Ford/Lincoln; Convertir 3 sucursales a contrato; 15 kioscos instalados
  - **Meses 7–12 — Grupo y marca:** Programa con la marca; Integración con 2 bancos; 30 kioscos
  - **Meses 13–18 — Multimarca:** Segunda y tercera marca; Módulo de seminuevos; 45 kioscos
  - **Meses 19–24 — Escala:** ~60 kioscos; Primer cliente fuera de México; Punto de equilibrio
- 

## Menteia Hedge

- **Meses 1–6 — Validar y regularizar:** Repositorio propio y diferenciación del upstream; Registro como asesor CNBV; Entrevistas de mercado
  - **Meses 7–12 — Lanzamiento comercial:** Suscripción Pro; Primeros 3 asesores marca blanca; 200 suscriptores
  - **Meses 13–18 — Renta variable México:** Cobertura BMV/BIVA; Alianza con corretaje; 450 suscriptores
  - **Meses 19–24 — Escala:** ~700 suscriptores; 15 asesores; Decidir Serie A o integración con Doble D
- 

## Seguro Sin Vueltas

- **Meses 1–6 — Cumplimiento y red:** Avisos de privacidad de salud; 30 aliados médicos firmados; 100 casos/mes
  - **Meses 7–12 — Monetización:** Fee por caso con aliados; Portal de médicos; 250 casos/mes
  - **Meses 13–18 — Empresas:** Programa RR.HH. con 3 empresas; Agente de voz; 400 casos/mes
  - **Meses 19–24 — Expansión:** Guadalajara y Monterrey; ~750 casos/mes; Punto de equilibrio
- 

## Sommelier IA

- **Meses 1–6 — Plantilla:** Producto multi-cliente; Métricas del caso vitrina; 8 negocios
  - **Meses 7–12 — Vino:** Catálogo y venta de vino por WhatsApp; Alianza con una distribuidora; 18 negocios
  - **Meses 13–18 — Enoturismo:** Vinícolas del Valle de Guadalupe; Campañas de recompra; 30 negocios
  - **Meses 19–24 — Escala:** ~45 negocios; Versión en inglés para destinos turísticos; Evaluar integración a plataforma Menteia
- 

## Copiloto Aero

- **Meses 1–6 — Producto multi-cliente:** Contrato con INDUMET y métricas de ahorro; Conector genérico de motor de precios; 2 clientes nuevos
- **Meses 7–12 — Clústeres:** Presencia en Querétaro y Chihuahua; Integración con 2 ERP; 5 clientes
- **Meses 13–18 — Motor de precios propio:** Módulo de costeo para quien no tiene; Primer cliente en EE.UU.; 8 clientes

- **Meses 19–24 — Manufactura de precisión:** ~11 clientes; Vertical médica; Punto de equilibrio