

Resumen ejecutivo

SAVANT AI — Contact center con agentes de IA en voz, WhatsApp y correo que resuelve (no solo contesta) a los clientes de operadoras móviles.

Todos venden chatbots. Nosotros, resolución.

El problema

- Las operadoras móviles virtuales (OMV) crecen rápido —más de 21 M de líneas en México— pero su atención al cliente no escala: cada línea nueva es más carga para un call center caro.
- Los chatbots genéricos contestan pero no resuelven: no consultan saldo, no hacen portabilidad, no levantan folios en el sistema de la operadora.
- Fuera de horario y en picos, los clientes abandonan y se van con la competencia (portabilidad).

La solución

SAVANT AI (motor Cerebro-VAI) es un contact center con agentes de IA en voz, WhatsApp y correo, integrado al sistema real de la operadora. Consulta línea y saldo, asiste la portabilidad, guía el soporte técnico, procesa recargas, suspende por robo y levanta tickets; transfiere a un humano con resumen cuando hace falta y mide la resolución real (FCR a 48 h).

- Agentes de IA por marca en voz (Vapi + ElevenLabs), WhatsApp y correo, con base de conocimiento propia de cada operadora.
- Integración con el backend de la operadora (Altán / sistemas del operador) para ejecutar acciones reales, no solo responder.
- Relevé a humano en Twilio Flex con resumen obligatorio; tickets con folio fuera de horario.
- Panel multi-marca: voz, WhatsApp con toma de control humana, correo, SMS, analítica, facturación y tickets.
- Medición de contención y resolución a la primera (FCR) validada con encuesta a 48 h.

Por qué ganamos

- Resolución medible: FCR a 48 h y contención con base de cálculo auditable, no 'mensajes atendidos'.
- Integración profunda con la operación telco (portabilidad, saldo, suspensión): conocimiento de dominio difícil de copiar.
- Guardas en código para lo crítico (control de marca, duplicados, horarios, resumen antes de transferir): el LLM no decide lo sensible.

- Aislamiento por marca: flujos, credenciales y webhooks independientes; onboarding de una marca nueva en días.

Tracción

- En producción con 3 marcas de telecom del grupo INXEL (inXel, Jamachulel y XAP): voz, WhatsApp y correo.
- Operando desde mediados de 2026; ingreso recurrente compartido con KYC de ~MXN \$60,000/mes.
- Facturación activa (serie MEN-2026) y operación diaria con relevo humano.

Mercado

Nivel	Tamaño anual	Cómo se calcula
TAM	US\$213.5 M	Mercado de IA conversacional en México 2025 (IMARC), proyectado a US\$2,495 M en 2034
SAM	US\$10 M	21 M de líneas de OMV × US\$0.50/año de gasto en atención con IA
SOM	US\$350k	12–15 operadoras y marcas de telecom con ticket promedio de US\$24k/año

Modelo de negocio

Suscripción mensual por marca (plataforma + canales) más cobro variable por conversación resuelta o minuto de voz. Setup único por integración.

La ronda

Concepto	Propuesta
Monto a levantar	US\$825,000
Participación ofrecida	15%
Valuación pre-money	US\$4,675,000
Valuación post-money	US\$5,500,000
Pista operativa	24 meses (sin contar ingresos)
Instrumento sugerido	Acciones preferentes Serie Semilla en S.A.P.I. o SAFE con descuento 20%

Con estos fondos logramos:

- 14 operadoras y marcas en producción
- Plataforma en Postgres, multiproveedor y con métricas de FCR públicas
- Primer cliente en LatAm y primera vertical fuera de telecom

- Punto de equilibrio mensual

Equipo

- **Rafael Herrera** — CEO / CFO
- **Vladimir Díaz** — CTO
- **Francisco D'Angelo** — Director Legal y Cumplimiento

Contacto: Menteia · dashboard-inxel.menteia.com