

Tracción actual

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

Estado

Producto en producción con clientes pagando. Un grupo cliente (INXEL) con 3 marcas operando.

Métricas

Indicador	Valor	Fuente
Marcas en producción	3 (inXel, Jamachulel, XAP)	Equipo / panel
Canales	Voz, WhatsApp, correo, SMS	Código y panel
Ingreso recurrente (con KYC)	~MXN \$60,000/mes	Equipo Menteia
Tiempo en operación	~4–6 meses	Equipo / fechas de despliegue
Conversaciones atendidas	Por documentar desde el panel	Pendiente

Clientes y pilotos

- Grupo INXEL: marcas inXel, Jamachulel y XAP (Por Amor a Puebla Conecta). Se pueden mencionar como referencia.

Hitos alcanzados

- Jun-2026: primeros flujos en producción.
- Jul-2026: facturación recurrente.
- Sep–oct 2026: panel multi-marca, auto-tickets, exportación de logs y módulo de facturación.

Evidencia disponible para due diligence

- Facturas emitidas (serie MEN-2026).
- Panel con analítica por marca.
- Documento de costos y valuación interno.

Pendiente de documentar antes de presentar

- Extraer del panel: conversaciones/mes, % de contención, FCR a 48 h y ahorro estimado vs call center.
- Separar el ingreso de SAVANT del de KYC (hoy reportados juntos).
- Carta de referencia del grupo INXEL.
- Unificar marca (SAVANT AI / Cerebro-VAI / essavant.com).