



Product Vision

Fecha de última edición: 11 - 12 - 2025
Versión: V2.1

Visión - En lo que nos vamos a convertir:

Queremos convertir a Saptiva en el **sistema operativo estándar de IA en Latinoamérica**.

Una red de infraestructura que permite a cualquier enterprise ejecutar IA donde decida: su nube, on-prem, nube privada de Saptiva o entornos air-gapped.

Siempre sin ceder control, sin fricción y sin dependencia de hyperscalers extranjeros.

Saptiva será el **grid continental** donde vive la IA de LATAM.

Misión - El Foco Hoy:

Hoy ayudamos a las grandes empresas de LATAM a llevar **casos de uso de IA a producción en 2 semanas**, garantizando:

- **Control** sobre el despliegue y donde están ubicados los datos.
- **Portabilidad** entre nube pública, nube privada, on-prem o entornos air-gapped.
- **Trazabilidad e impacto en negocio** sobre KPIs concretos.

Queremos hacer que **poner IA en producción sea tan simple como encender un switch**: despliegues “one-click”, que entreguen valor de negocio medible.

El problema que queremos resolver

Las empresas de Latinoamérica buscan implementar soluciones de Inteligencia Artificial como una forma de optimizar sus operaciones a nivel **negocio**, pero no pueden hacerlo por:

- **Desconocimiento técnico.**
- **Stack fragmentado** que hace difícil el mantenimiento e implementación.
- **Cero visibilidad del impacto real sobre KPIs críticos del negocio.**

La solución que ofrecemos:

Saptiva es el sistema operativo de IA para LATAM, que ofrece una solución unificada, fácil de utilizar, para que los enterprises de Latinoamérica lleven la IA a producción en semanas.

Lo hace a través de **casos de uso listos para negocio** y una **infraestructura orquestada que les da control, observabilidad y seguridad sobre sus datos**, con portabilidad a cualquier infraestructura (nube pública, privada, on-prem o air-gapped).

- Lo que ellos ven: una **plataforma, fácil de usar**, que simplifica el despliegue y gestión de casos de uso como Soporte al Cliente, Bank Advisor, etc., automatizando despliegue y configuración y dando visibilidad del impacto en KPIs.
- Lo que lo habilita: una **capa de integración modular** para servicios, herramientas, agentes, y workflows que nos permite reutilizar los componentes para nuevos casos de uso o aplicación hacia otras industrias.
- Lo que lo hace simple y soberano: **nuestro orquestador FridA** y la nube privada de Saptiva gestionan dónde corre todo, cómo se escala y cómo se audita, garantizando observabilidad, auditabilidad y control sobre datos, con residencia local y portabilidad entre nubes, entornos híbridos y on-prem.

Nuestros clientes:

Por tamaño: Corporativos / Enterprise

Perfil de Cliente Ideal (ICP): Enterprises en Latinoamérica que quieren usar IA para casos de negocio en operación (no sólo experimentar) y que necesitan un estándar de infraestructura para correr IA en cualquier entorno. Tienen operaciones lo suficientemente grandes como para que optimizar costos en áreas clave se traduzca en ahorros de seis cifras o más y en consumo recurrente de la infraestructura de Saptiva.

Beachhead (Primer mercado a dominar): Banca Múltiple en México.

Qué las hace ideales: Operan procesos intensivos en personas (call centers, cobranza, backoffice, riesgo, supply chain, research) donde automatizar una parte del trabajo puede generar ahorros anuales de seis cifras o más y mejoras medibles en KPIs de operación y riesgo

Valores:

- **Ejecutar y luego optimizar:** Sabemos que la velocidad importa y si buscamos perfeccionismo perdemos la ventaja de ser los primeros.
- **Ownership y responsabilidad:** Las personas que están en este equipo es porque contribuyen de forma positiva. Hay que ser responsables con ese reto y tomar liderazgo ejecutando lo que nos toca.
- **Foco en lo que importa:** En un ecosistema tan interesante como el que estamos nos van a llamar la atención muchas cosas. No podemos perder el foco de lo más importante.
- **Comunicación clara:** Es importante mantener al equipo informado, no solo de los avances, sino también de los retos, bloqueos y cosas que no sabemos. Más vale platicar estas cosas antes, que entregar algo incompleto o equivocado.

Nuestros Principios:

- **Independencia:** ningún proveedor extranjero define nuestros límites. La soberanía tecnológica es nuestra esencia.
- **Construimos LATAM para LATAM:** estamos construyendo la tecnología del próximo siglo, no vamos a importarla.
- **Agilidad y Aprendizaje:** Necesitamos equivocarnos, y aprender rápido. Probemos lo mínimo posible para validar si avanzamos o detenemos el experimento
- **Feedback / Pedir ayuda:** Hay que colaborar, y crecer juntos dando feedback cuando es necesario.

Hipótesis de nuestros productos:

ID	Hipótesis (lo que consideramos cierto hoy)	Cómo sabremos si va por buen camino (versión simple)
H1	Las empresas de Banca Múltiple en México son el mejor beachhead: lideran adopción de IA, casos replicables y tickets altos.	En banca cerramos más deals y con mayor ticket promedio que en otros sectores enterprise.
H2	El principal driver de adquisición es el Time To Value: si mostramos valor en ≤ 2 semanas, los POCs pasan a producción.	Una proporción alta de POCs con “valor reconocido” en 2 semanas se convierte en producción.
H3	Entrar por casos de uso (RAGster, Bank Advisor, workflows) funciona mejor que entrar hablando de infraestructura/nube.	Los deals iniciados con estos casos de uso avanzan más en el pipeline que los de “infra only”
H4	Los casos de uso que involucran una carga de personas, nos puede generar consumo recurrente de infraestructura Saptiva.	En esos clientes el uso mensual de inferencias/infra se mantiene o crece en el tiempo.
H5	Una mezcla de lenguaje de negocio + canal de partners + estrategia educativa reduce fricción y acelera ventas.	Más leads y POCs vienen de contenido educativo/partners, y las reuniones avanzan más.

Métricas para medir éxito: Review Product Board

North Star Metric (NSM).

Es la métrica que mejor captura el valor central que entregamos al cliente. Es “north star” porque alinea a todo el equipo: si sube, significa que estamos entregando valor real (no solo actividad).

TTV: Time to Value: Tiempo desde el kickoff hasta que el sponsor confirma valor de negocio verificable (impacto en KPIs/resultados).

Leading vs Lagging metrics.

Lagging metrics confirman el impacto después de que sucedió, por eso establecemos otras métricas para saber que vamos bien.

Las leading metrics son señales tempranas que predicen si vamos a lograr el resultado; por ejemplo, **Time to First Inference, Latencia, Accuracy de respuesta (Son indicadores del TTV)**