



13 de septiembre de 2026

LA SOLICITUD

La solicitud

\$100,000 para convertir una plataforma en un programa. Ariski está publicado, es gratuito y está en etapa pre-ingresos; esta ronda paga la capacidad de entregar y vender lo que el sitio ya describe.

La ronda de un vistazo

\$100,000

Se levanta

\$500,000

Pre-money

\$600,000

Post-money

16.7%

Participación ofrecida

\$10,000

Ticket mínimo

18

Pista de vuelo (meses)

Instrumento

Capital con valoración fija (equity). Sin SAFE, sin nota convertible, sin descuento ni cláusula MFN: un solo precio, una sola clase, los mismos términos para cada inversionista de la ronda.

Cierre mínimo viable

\$40,000

Cierre

Abierta ahora; cierre previsto el 31 de marzo de 2027, o antes si se suscribe por completo.



La valoración, por ambos lados

Situamos a Ariski en \$500,000 pre-money / \$600,000 post-money. Es nuestra propia estimación y una posición de apertura, no un múltiplo de mercado: no citamos comparables, porque no tenemos ninguno que podamos sustentar.

Por qué no más baja: la plataforma ya está construida, publicada en dos idiomas, indexada y en operación — contenido, herramientas interactivas, un asistente de IA con su sistema de personas, autenticación, moderación y búsqueda. Un número materialmente menor valoraría a la compañía por debajo del costo de volver a construir lo que ya está en línea.

Por qué no más alta: Ariski está en etapa pre-ingresos. No hay precio publicado, no se ha vendido ningún servicio y no hay una cohorte de clientes pagos que mostrar. Preferimos valorar con honestidad en una cifra de primera ronda y crecer hacia una mayor, antes que defender un número que no podemos evidenciar. La cifra sigue la convención de CEMI para una primera ronda —pre-money a cinco veces la solicitud, post-money a seis, 16,7% de la compañía— para que quien compare propiedades de CEMI compare lo mismo con lo mismo.

Uso de los fondos

Prospectivo. Este es el plan de la ronda, no un registro de algo ya gastado o ganado.

Línea	Proporción	Monto	Qué paga
Entrega del programa	40%	\$40,000	Convertir el Programa de Aprendizaje publicado en entregas reales: diseño instruccional, impartición de sesiones, evaluación y el material de casos que cada sector necesita.
Plataforma y contenido	25%	\$25,000	Mantener el catálogo al día conforme cambian la regulación y las herramientas, ampliar las herramientas interactivas y publicar todo el sitio en francés junto al inglés y el español.

Línea	Proporción	Monto	Qué paga
Capacidad comercial	20%	\$20,000	El primer esfuerzo comercial dedicado: aseguradoras, corredores, asociaciones profesionales y reguladores — los compradores que la plataforma ya alcanza como lectores.
Infraestructura	10%	\$10,000	Hosting, inferencia de modelos para el asistente Ask Ariski y el margen de capacidad que consume una base registrada creciente.
Legal y administración	5%	\$5,000	Entidad, contratos, contabilidad y los reportes a los que obligan los derechos anteriores.
Total	100%	\$100,000	

Pista de vuelo

Dieciocho meses. Es tiempo suficiente para diseñar y entregar programas de principio a fin, para ver si las organizaciones renuevan y para publicar el sitio en un tercer idioma mientras tanto. Deliberadamente no alcanza para aplazar la pregunta comercial: si nadie compra un programa en dieciocho meses, el plan está equivocado y preferimos saberlo.

Tramos de ticket, y qué lleva cada uno

Todos los porcentajes son al post-money de \$600,000 indicado arriba. Los derechos son acumulativos: cada tramo incluye todo lo anterior.



TICKET MÍNIMO

\$10,000

1.67%

Registro en el cap table · informe trimestral escrito para inversionistas.

ÁNGEL

\$25,000

4.17%

Todo lo anterior · una llamada anual de estrategia con el curador.

SIGNIFICATIVO

\$50,000

8.33%

Todo lo anterior · derechos plenos de información · derechos de prorrata en la próxima ronda.

LÍDER — LA RONDA COMPLETA

\$100,000

16.67%

Todo lo anterior · un asiento de observador en el consejo · consentimiento ante cualquier cambio en el uso de fondos detallado abajo.

En qué se diluye cada ticket

Ticket	Participación al cierre
\$10,000	1.67%
\$25,000	4.17%
\$50,000	8.33%
\$100,000	16.67%

Esta tabla es la única cifra del cap table que el expediente publica. El cap table existente está disponible bajo NDA.



Para qué NO levantamos

No para sobrevivir: ariski.com está construido, desplegado y es barato de mantener en línea, y seguiría en línea sin esta ronda. No para reconstruir: la plataforma no necesita reemplazo. No para adquisición pagada: la audiencia llega por el contenido, y comprar tráfico antes de que alguien haya comprado un programa no nos diría nada. Y no para más personal del que nombra el plan de entrega anterior.

Cierre mínimo viable y ventana

\$40,000 es el monto más pequeño que aún financia algo completo: la línea de entrega del programa por sí sola, que es la línea de la que depende el plan. Por debajo de eso la ronda no vale la pena. \$10,000 es el ticket individual mínimo. Abierta ahora; cierre previsto el 31 de marzo de 2027, o antes si se suscribe por completo.

Relación con la ronda del grupo CEMI.ai

Cada iniciativa levanta capital a su propio nivel, para su propio plan. CEMI.ai levanta capital a nivel de grupo, para la plataforma compartida, los laboratorios y la cadena de producción sobre la que se construye cada iniciativa. Un inversionista puede entrar en cualquiera de los dos niveles, y los dos montos son complementarios, no alternativos: el dinero que entra en una iniciativa financia el plan de esa empresa; el dinero que entra en el grupo financia la maquinaria sobre la que funcionan todas.

Cada fuente de ingreso prevista, y qué se publica sobre cada una:

</investors/revenue/>



Los términos financieros, los ingresos y los materiales detallados están disponibles a solicitud. Las cifras describen capacidad construida y en operación hoy; las afirmaciones prospectivas se identifican como tales.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'CML'.

Carlos Miranda Levy

Coordinador de las Inteligencias Aumentadas de CEMI

invest@cemi.ai — Ronda y términos

business@cemi.ai — Seguimiento comercial

Expediente de inversión del grupo CEMI.ai — cemi.ai/investors/

Dossier institucional de CEMI.ai — cemi.ai/dossier/



Escanea para el
expediente de inversión