



13 de septiembre de 2026

## RESUMEN EJECUTIVO

# Resumen ejecutivo

Ariski —Augmented Risk Intelligence— es la guía independiente sobre IA en seguros, publicada gratuitamente en inglés y español por CEMI.ai. Está en etapa pre-ingresos. Esta ronda financia el paso de una plataforma que se lee a un programa que las organizaciones compran.

**La ronda: \$100,000 en capital con valoración fija a \$500,000 pre-money / \$600,000 post-money — 16.7% de la compañía. Ticket mínimo \$10,000; cierre mínimo viable \$40,000.**

**Qué existe.** Una plataforma en línea: más de 30 páginas en cada uno de dos idiomas, decenas de piezas de práctica y un FAQ de 40 entradas, un conjunto de herramientas interactivas, búsqueda, boletín, comentarios moderados y Ask Ariski — un asistente de IA con cuatro voces, gratuito con un tope publicado de 5 mensajes diarios, 25 con cuenta.

**Para quién es.** Suscriptores, ajustadores, corredores, actuarios, oficiales de cumplimiento y directivos — y las aseguradoras, corredurías, asociaciones y reguladores que los emplean o supervisan. La plataforma los alcanza como lectores; el programa se vende a las organizaciones para las que trabajan.

**Cómo se propone generar ingresos.** Tres ofertas están descritas en el sitio y ninguna tiene precio: el Programa de Aprendizaje («18 formatos en 5 categorías», tres modalidades, sobre la metodología Smoother), consultoría en estrategia de IA y productos de IA para la industria. Todas por solicitud. La plataforma pública sigue gratuita: es el canal de adquisición, no una línea de ingreso.

**Qué compra la ronda.** Entrega del programa (40%), plataforma y contenido incluyendo un tercer idioma publicado (25%), el primer esfuerzo comercial (20%), infraestructura (10%), legal y administración (5%) — 18 meses de pista de vuelo. No supervivencia: la plataforma está construida y es barata de operar.

**Riesgos que plantearíamos nosotros mismos.** Ariski nunca ha cobrado a nadie: la disposición a pagar no está probada. El contenido se desactualiza al cambiar la regulación y las herramientas, el descubrimiento es orgánico y un solo curador es un riesgo de persona clave. La ronda está dimensionada para probar lo primero en dieciocho meses, no para darlo por hecho.

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/](https://cemi.ai/investors/)

Dossier institucional de CEMI.ai — [cemi.ai/dossier/](https://cemi.ai/dossier/)



Escanea para el  
expediente de inversión