



C E M I

collectively enhanced
multiple intelligence

PLAN DE NEGOCIO

El plan de negocio del grupo

CEMI.ai · Septiembre 2026 · cemi.ai/investors

Este plan describe cómo funciona el grupo, cómo crece y qué podría detenerlo. La descripción institucional del portafolio, la propiedad intelectual y la gobernanza vive en el **perfil de negocio** del dossier institucional y no se repite aquí.

1. La tesis

CEMI no vende herramientas de IA horizontales. Vende **transformación con forma de sector**: cada iniciativa combina encuadre de dominio, personas IA y metodología para una vertical, sobre una infraestructura compartida que abarata cada nueva vertical. La convicción de fondo es que la colaboración humano-IA produce resultados que ni los humanos ni la IA alcanzan por separado — y que el contexto cultural y profesional profundo, no el acceso a modelos, es lo que convierte capacidad genérica de IA en aplicación transformadora.

2. Economía de plataforma — por qué la vertical $N+1$ cuesta menos que la N

Cuatro activos se escriben una vez y los hereda cada propiedad:

- **El motor Personai** — un registro de agentes y personas IA aumentadas por humanos, con experticia, voz, biografía y salvaguardas documentadas, más el canon antifabricación que rige lo que pueden decir. Una vertical nueva toma de ahí su equipo en vez de diseñarlo.
- **El stack de publicación** — el patrón trilingüe Astro/Svelte/Firebase que comparte cada sitio del ecosistema, con búsqueda, chat y helpdesk ya resueltos.
- **Los registros de fuente única de verdad** — ecosistema, personas, referencias, cuentas sociales y perfiles de negocio, cada uno con endpoint público y superficie de administración, de modo que todas las propiedades leen los mismos hechos.
- **El estudio de entrega** — CEMI Factory, que construyó el propio portafolio y es el mismo equipo que contrata un cliente.

La consecuencia es estructural, no promocional: el costo marginal de una nueva iniciativa sectorial es el costo de su trabajo de dominio, no el de una empresa. El portafolio es la evidencia — las propiedades públicas del grupo las construyó un equipo pequeño, en tres idiomas, sobre un solo stack.

3. El modelo operativo

CEMI Labs investiga y modela → **CEMI Factory** construye → **CEMI Solutions** ofrece.

CEMI Labs es donde se desarrollan los modelos — Personai, MediaMax, Smoother, SiteCraft, Skaiills, MaiMusic — y donde se imaginan y diseñan las iniciativas. Tres laboratorios sectoriales llevan ese trabajo al campo: el **Laboratorio de Innovación Financiera** (cemi.ai/es/finlab), con máquinas ATM/ITM reales, un gemelo digital del ecosistema financiero, un sandbox abierto y un laboratorio vivo con personas reales; el **Laboratorio de Innovación de Medios**

(cemi.media/lab), constituido como entidad independiente de I+D sin fines de lucro; y el **Laboratorio de Innovación en Aprendizaje** de aiLearning, donde las experiencias de aprendizaje se diseñan y prueban con participantes reales antes de escalar.

CEMI Factory (cemifactory.com) es el estudio de software: sistemas de IA, apps, tableros, plataformas web e integración, por proyecto, con un núcleo permanente pequeño — menos de diez personas en nómina — y una banca por demanda de especialistas certificados. Ofrece el trabajo *en los términos* de un tercio del tiempo a la mitad del costo, con una prueba de tres semanas que solo se factura si el cliente continúa. Esos son los términos en que CEMI ofrece el trabajo, no una comparación medida contra una referencia publicada.

CEMI Solutions es la oferta pública: modelos y productos maduros puestos a disposición de organizaciones y personas. Cuando un modelo madura, se gradúa como iniciativa independiente — así nacieron Skaiils.ai, MaiMusic.ai, Lawra.io y Smoother Experiences.

4. Salida al mercado

- **La prueba como puerta de entrada.** La prueba de tres semanas de CEMI Factory, sin factura salvo que se continúe, es el punto de menor fricción del grupo y el mecanismo que convierte interés en un entregable real.
- **Primero el sector, no la herramienta.** Cada iniciativa llega a sus compradores en su propio idioma — jurídico, RR. HH., redacción, aula, clínica — en vez de competir por atención genérica de IA.
- **Los laboratorios como superficie comercial.** El Laboratorio de Innovación Financiera trae instituciones al piso como aliadas, patrocinadoras y clientes de pilotos privados; el de Medios trae grupos de medios con formatos; el de Aprendizaje trae escuelas, universidades y empresas por el AI Learning Challenge, con cupos de patrocinio por edición.

- **Trilingüe por defecto.** EN / ES / FR en todo el sitio elimina el costo habitual del segundo mercado, y el mercado dominicano y latinoamericano se atiende en su idioma desde el primer día.
- **El portafolio como caso de estudio.** Cualquier cliente potencial puede inspeccionar una propiedad en funcionamiento construida por el mismo equipo que construiría la suya.

5. Hoja de ruta

Enunciada como intención, no como pronóstico:

- **Comercializar lo ya construido.** Las propiedades que hoy publican precio — Skaiils, iBizAI, Alrtistic, Journalaism, la escalera de patrocinio de papas.academy — pasan de precio publicado a cliente que paga. Véase [la página de ingresos](#).
- **Perfiles de negocio para cada entrada del registro.** La fuente única de verdad de perfiles de negocio existe y está vacía; llenarla hace consultable el panorama comercial del portafolio en vez de rederivarlo a mano.
- **Kits de inversión por iniciativa.** Cada iniciativa que levanta capital publica los mismos nueve documentos que publica este kit, con un mismo estándar, de modo que quien lea dos encuentre una sola historia.
- **El primer nodo patrocinado del Laboratorio de Innovación Financiera** con una institución aliada — seguido abiertamente en el registro de brechas del propio laboratorio.
- **Formalizar la estructura corporativa** — véase §7.

6. Riesgos, y qué se hace al respecto

Riesgo	Mitigación
Persona clave. El fundador del grupo es su principal, su firma y buena parte de su desarrollo de negocio.	El conocimiento operativo se externaliza a propósito: registros de fuente única de verdad, un canon sincronizado de reglas editoriales y antifabricación en cada repositorio, y una capa ejecutiva IA que sostiene estrategia y revisión. Una directora comercial lidera distribución y alianzas. La dependencia es real y no se afirma resuelta.
Amplitud. Un portafolio así de ancho puede leerse como falta de foco.	El foco está en la plataforma, no en la vertical: un pipeline, un motor de personas, un stack de publicación. La función de estrategia existe justamente para decidir qué iniciativas pertenecen y adónde el ecosistema no debe ir.
Comercialización. La capacidad se construye antes que el ingreso; varias propiedades publican precios que todavía nadie ha pagado.	La página de ingresos dice exactamente qué precios están publicados y cuáles no, y no presenta precio publicado como ingreso realizado. La mecánica de la prueba está diseñada para convertir sin pedir compromiso previo.
Dependencia de modelos y proveedores. Los productos se apoyan en modelos de IA de terceros.	Los activos duraderos son las personas IA, las metodologías, los registros y el canon editorial — portables entre modelos. El despliegue soberano y on-premise es una línea explícita en las verticales jurídica y financiera.

Riesgo	Mitigación
Credibilidad del trabajo asistido por IA. Un grupo con tanta IA invita a preguntar si su producción es confiable.	Un canon antifabricación de cumplimiento obligatorio — sin estadísticas, citas ni biografías inventadas; solo anécdotas documentadas — está sincronizado en cada repositorio y se trata como parte de la propiedad intelectual, no como una guía de estilo.
Estructura corporativa. Jurisdicciones y entidades aún no están definidas.	Se reconoce abajo y se nombra en las preguntas frecuentes como uno de los puntos que un inversionista debe preguntar antes de firmar nada.

7. Estructura y gobernanza

CEMI se presenta públicamente como grupo empresarial más colectivo más brazo de impacto social. La estructura corporativa y las jurisdicciones se están formalizando; se evalúa una incorporación sin fines de lucro en Delaware para el brazo de impacto social. Disciplina de gobernanza ya operando: registros de fuente única de verdad para el ecosistema, las personas IA, las referencias, las cuentas sociales y los perfiles de negocio, y un canon sincronizado de reglas editoriales y antifabricación en todos los repositorios.

8. Lo que este plan no afirma

No se reclama tamaño de mercado. CEMI no publica un mercado total direccionable porque no tiene fuente citable para uno, y una cifra sin fuente valdría menos que la negativa. Aquí no aparecen ingresos, tasa de ingresos ni facturación por cliente. Ningún pronóstico se ofrece como medición.

Condiciones financieras, ingresos y materiales detallados disponibles a solicitud. Las cifras describen capacidad construida y operando hoy; las afirmaciones prospectivas se identifican como tales.



Carlos Miranda Levu

Coordinador de las Inteligencias Mejoradas de CEMI

invest@cemi.ai · business@cemi.ai · +1 (849) 265-2665 · cemi.ai



CEMI.AI/INVESTORS