

Lienzo de Modelo de Negocio

CEMI.ai

SOCIOS CLAVE

- Proveedores de modelos de IA de terceros, sobre cuyos modelos se apoyan los productos y frente a cuya sustitución los activos durables son deliberadamente portables.
- Aliados tecnológicos que llevan hardware y sistemas al piso del laboratorio para ser probados.
- Patrocinadores que respaldan un área de experimentación, una zona o un reto con nombre, y donantes que financian el brazo de impacto social.
- Las instituciones que involucra cada laboratorio — instituciones financieras y reguladores en el piso financiero, grupos de medios en el Laboratorio de Medios, escuelas, universidades y empresas en el Laboratorio de Aprendizaje.
- El Laboratorio de Innovación en Medios, constituido como entidad de I+D sin fines de lucro independiente.
- Los clientes comerciales para los que CEMI MediaMax ya ha entregado trabajo — Juguetón (CCN), ADOCOSE, la Cámara de Comercio Franco-Dominicana (CCIFRD), Quantum Corredores de Seguros e iBizAI.

ACTIVIDADES CLAVE

- Investigar y desarrollar los modelos en CEMI Labs, e imaginar y diseñar las iniciativas que los llevan.
- Construir y publicar software en funcionamiento en CEMI Factory — la misma actividad para un proyecto de cliente que para una iniciativa nueva.
- Madurar modelos hasta convertirlos en productos empaquetados en CEMI Solutions, y graduar un modelo maduro a iniciativa independiente.
- Redactar y mantener el registro de personas, los registros de fuente única y el canon editorial y antifabricación que gobierna lo que cada persona puede decir.
- Publicar y mantener las propiedades en tres idiomas, con búsqueda, chat y una mesa de ayuda fundamentada en cada una.
- Operar los laboratorios — el piso, el gemelo digital, la simulación, las cohortes — y convertir lo que ocurre allí en alianzas, patrocinios y pilotos privados.
- Comercializar las propiedades que ya publican un precio, y redactar el perfil de negocio y el kit de inversión que hacen legible cada una ante un comprador o un respaldo.

RECURSOS CLAVE

- Un núcleo permanente de menos de diez, más un banco trilingüe certificado a demanda.
- La red del fundador, y los canales latinoamericanos de la dirección comercial.
- El piso del laboratorio financiero: hardware real de ATM/ITM, un gemelo digital, un laboratorio vivo.
- La plataforma compartida, sus endpoints públicos y los repositorios del canon.
- Más de 30 propiedades trilingües vivas: producto, prueba y material de venta a la vez.
- El activo durable es un conjunto de modelos replicables, no una cartera de patentes.
- Los productos se apoyan en modelos de terceros; los activos que importan son portables entre ellos.

PROPUESTAS DE VALOR

CEMI no vende herramientas de IA horizontales. Vende transformación con forma de sector: cada iniciativa combina el encuadre del dominio, las personas y la metodología de una vertical, sobre una infraestructura compartida que hace más barato abrir la siguiente. 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 los modelos, es lo que convierte la capacidad genérica de IA en aplicación transformadora. Para quien compra, eso significa un motor en funcionamiento en lugar de un piloto: un estudio de entrega que construyó su propio portafolio, un equipo que ya existe y el mismo trabajo publicado en inglés, español y francés desde el primer día.

RELACIÓN CON CLIENTES

- Equipos de proyecto dedicados para los proyectos de Factory y Media, trabajados por proyecto con un núcleo permanente pequeño y un banco de especialistas certificados a demanda.
- Suscripción de autoservicio en los sitios de las iniciativas, con la escalera de precios publicada y un nivel gratuito donde la iniciativa lo publica.
- Relaciones de patrocinio y alianza por laboratorio, acordadas por escrito antes de que algo comience, con recuperación de costos solo donde existe un gasto real.
- Acceso abierto y sin clave para la simulación pública y los programas abiertos — una relación sin transacción comercial, por diseño.
- Reportería y contabilidad abierta de costos para donantes y programas de inversión social corporativa, al nivel de un sector, una cohorte o una serie presencial.
- Relación con inversionistas y aliados en cadencia trimestral, conducida desde un kit publicado por propiedad y con un mismo estándar, para que quien lea dos encuentre una sola historia.

CANALES

- Desarrollo de negocio directo liderado por el fundador, sostenido por el kit publicado y el dossier institucional más que por volumen de prospección.
- La prueba de tres semanas de CEMI Factory, facturada solo si el cliente continúa — el punto de entrada de menor fricción del grupo y el mecanismo que convierte el interés en un artefacto entregado.
- El sitio propio de cada iniciativa, que alcanza a sus propios compradores en su lenguaje profesional y en EN, ES y FR.
- Los tres laboratorios sectoriales como superficie de desarrollo de negocio: las instituciones entran al piso financiero como aliados, patrocinadores y clientes de pilotos privados, los grupos de medios entran con formatos, y escuelas, universidades y empresas entran por el AI Learning Challenge.
- Distribución y alianzas lideradas por la dirección comercial en América Latina, conectando la oferta con los compradores y canales que definen la adopción.
- El portafolio mismo como caso de estudio — un cliente potencial puede inspeccionar una propiedad en funcionamiento construida por el equipo que construiría la suya.

SEGMENTOS DE CLIENTES

- Grandes corporaciones
- PYMES
- Gobierno y sector público
- Bancos e instituciones financieras
- Medios y editores
- Educadores e instituciones educativas
- ONG y fundaciones
- Inversionistas
- Freelancers y profesionales independientes

ESTRUCTURA DE COSTES

- La nómina del núcleo permanente más el banco de especialistas a demanda, contratados por proyecto — la línea mayor y más variable.
- Uso de modelos de IA de terceros e infraestructura en la nube en todo el portafolio.
- Hardware de laboratorio, instrumentación, tiempo de máquina de terceros y el piso físico.
- Dominios, alojamiento, herramientas y mantenimiento de más de 30 propiedades web vivas en tres idiomas.
- Desarrollo de negocio, trabajo de alianzas y viajes, y el costo de formalizar la estructura corporativa.
- Los montos no se publican. El peso relativo de estas líneas es un plan, no una medición, y en este kit no aparece ninguna cifra de costo.

FUENTES DE INGRESOS

- Venta de servicios
- Consultoría
- Suscripciones (SaaS, membresías)
- Venta de productos
- Patrocinios
- Subvenciones y donaciones
- Formación y eventos
- Datos e insights
- Gratuito — sin ingreso directo

PROBLEMA El acceso a los modelos se volvió ordinario; la transformación no. Una organización puede comprar capacidad y seguir sin el encuadre del dominio, el equipo, la metodología y la disciplina editorial que la hacen utilizable dentro de una profesión real — y así los pilotos se quedan en pilotos. Del lado de la oferta ocurre el problema espejo: abrir un sector nuevo normalmente cuesta una empresa cada vez, y por eso la transformación con IA llega sector por sector al ritmo de la recaudación y no al ritmo de la necesidad. Y el trabajo que debe existir en inglés, español y francés carga un costo de segundo mercado que impide que la mayor parte se publique alguna vez en el segundo y el tercer idioma.	SOLUCIÓN - CEMI Factory - CEMI Media / MediaMax - CEMI Labs - CEMI Solutions - CEMI Social Impact - The Personai engine - The trilingual publishing stack - The single-source-of-truth registries - Initiative-level offerings across the portfolio MÉTRICAS CLAVE - Pruebas de tres semanas iniciadas, y la proporción de ellas que continúa hacia un proyecto pagado. - Clientes que pagan frente a un precio publicado, por iniciativa — la brecha entre precio publicado y primer cliente pagado es la métrica que el grupo vigila con más atención. - Nodos de laboratorio patrocinados y pilotos privados acordados por escrito, y las instituciones llevadas al piso. - Tiempo y costo de abrir una vertical nueva, medidos contra la anterior — el número del que vive o muere la tesis de plataforma. - Perfiles de negocio redactados por ítem del registro, y kits de inversión publicados con el estándar — la medida propia del grupo de si su cuadro comercial es consultable en lugar de rederivado a mano. - Personas alcanzadas por las líneas abiertas y de impacto social, al costo publicado por persona alcanzada.	PROPUESTA ÚNICA DE VALOR CEMI no vende herramientas de IA horizontales. Vende transformación con forma de sector: cada iniciativa combina el encuadre del dominio, las personas y la metodología de una vertical, sobre una infraestructura compartida que hace más barato abrir la siguiente. 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 los modelos, es lo que convierte la capacidad genérica de IA en aplicación transformadora. Para quien compra, eso significa un motor en funcionamiento en lugar de un piloto: un estudio de entrega que construyó su propio portafolio, un equipo que ya existe y el mismo trabajo publicado en inglés, español y francés desde el primer día.	VENTAJA INJUSTA - Lo difícil de ensamblar con rapidez antes que lo difícil de imaginar: un portafolio trilingüe vivo de más de 30 propiedades y un registro de más de 400 personas de IA documentadas, contruidos por un equipo pequeño sobre una sola plataforma, junto al canon antifabricación de cumplimiento obligatorio que los gobierna. Un competidor puede comprar el mismo acceso a modelos esa misma tarde; los equipos, los registros, las metodologías y la disciplina editorial son años de redacción acumulada, y el estudio de entrega que los produjo es el mismo equipo que contrata un cliente. Esto se afirma como una posición costosa de copiar, no como una pretensión de ser el primero o el único. CANALES - Desarrollo de negocio directo liderado por el fundador, sostenido por el kit publicado y el dossier institucional más que por volumen de prospección. - La prueba de tres semanas de CEMI Factory, facturada solo si el cliente continúa — el punto de entrada de menor fricción del grupo y el mecanismo que convierte el interés en un artefacto entregado. - El sitio propio de cada iniciativa, que alcanza a sus propios compradores en su lenguaje profesional y en EN, ES y FR. - Los tres laboratorios sectoriales como superficie de desarrollo de negocio: las instituciones entran al piso financiero como aliados, patrocinadores y clientes de pilotos privados, los grupos de medios entran con formatos, y escuelas, universidades y empresas entran por el AI Learning Challenge. - Distribución y alianzas lideradas por la dirección comercial en América Latina, conectando la oferta con los compradores y canales que definen la adopción. - El portafolio mismo como caso de estudio — un cliente potencial puede inspeccionar una propiedad en funcionamiento construida por el equipo que construiría la suya.	SEQMENTOS DE CLIENTES - Grandes corporaciones - PYMES - Gobierno y sector público - Bancos e instituciones financieras - Medios y editores - Educadores e instituciones educativas - ONG y fundaciones - Inversionistas - Freelancers y profesionales independientes
ESTRUCTURA DE COSTES - La nómina del núcleo permanente más el banco de especialistas a demanda, contratados por proyecto — la línea mayor y más variable. - Uso de modelos de IA de terceros e infraestructura en la nube en todo el portafolio. - Hardware de laboratorio, instrumentación, tiempo de máquina de terceros y el piso físico. - Dominios, alojamiento, herramientas y mantenimiento de más de 30 propiedades web vivas en tres idiomas. - Desarrollo de negocio, trabajo de alianzas y viajes, y el costo de formalizar la estructura corporativa. - Los montos no se publican. El peso relativo de estas líneas es un plan, no una medición, y en este kit no aparece ninguna cifra de costo.	FUENTES DE INGRESOS - Venta de servicios - Consultoría - Suscripciones (SaaS, membresías) - Venta de productos - Patrocinios - Subvenciones y donaciones - Formación y eventos - Datos e insights - Gratuito — sin ingreso directo			

Lienzo de Propuesta de Valor — Grandes corporaciones

CEMI.ai · Segmento: Grandes corporaciones

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · CEMI Factory — El estudio de software: inteligencia artificial a medida, infraestructura de IA soberana, aplicaciones, tableros inteligentes y agentes, construidos proyecto por proyecto, con una prueba de tres semanas que solo se factura si el cliente continúa. · CEMI Media / MediaMax — Producción integral de cine, audio y editorial, realizada por creativos humanos junto a un equipo de IA especializado, con clientes comerciales ya entregados. · CEMI Solutions — La capa de empaquetado: modelos y productos maduros ofrecidos a organizaciones e individuos que no buscan un proyecto a medida. Hoy no se publica precio, plan ni nivel. · Initiative-level offerings across the portfolio — Suscripciones y productos de pago único vendidos por las plataformas sectoriales en sus propios sitios a medida que se comercializan — Skailis, iBizAI, Alrtistic, Journalaism, Lawra — más la escalera de patrocinio publicada de papas.academy. Cada precio publicado, citado literalmente con la página que lo publica, está expuesto en cemi.ai/investors/revenue.	CREADORES DE BENEFICIOS · Entrega con forma de sector: encuadre del dominio, personas y metodología para la vertical propia de la corporación, sobre infraestructura ya construida. · EN/ES/FR desde el primer día, porque cada propiedad que publica el grupo ya es trilingüe.
	ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · La prueba de tres semanas: un proceso real, sin factura a menos que el cliente quiera continuar — la pregunta del compromiso se aplaza hasta que exista un resultado. · Un equipo que ya existe: el proyecto toma sus especialistas del registro Personai y del banco certificado en lugar de contratar o diseñar un equipo primero.

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Un artefacto en funcionamiento en lugar de una recomendación, del equipo que construyó su portafolio. · Resultado trilingüe por defecto, no como una orden de cambio. · Un aliado cuyo otro trabajo puede inspeccionarse en público antes de firmar nada.	TAREAS DEL CLIENTE · Poner la IA a trabajar dentro de un proceso real del negocio, con un resultado que el negocio pueda señalar. · Producir comunicación y contenido al volumen que la marca necesita, en más de un idioma, sin multiplicar la factura de agencia. · Decidir qué construir internamente y qué encargar, sin comprometer un año de presupuesto para averiguarlo.
FRUSTRACIONES · Pilotos que se quedan en pilotos — se compró capacidad, pero no el encuadre del dominio ni el equipo para usarla. · Ciclos de compras y presupuesto que exigen un compromiso antes de haber visto algo funcionando. · Versiones en el segundo y tercer idioma que llegan tarde, cuestan aparte o no llegan nunca.	

Lienzo de Propuesta de Valor — PYMES

CEMI.ai · Segmento: PYMES

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · CEMI Factory — El estudio de software: inteligencia artificial a medida, infraestructura de IA soberana, aplicaciones, tableros inteligentes y agentes, construidos proyecto por proyecto, con una prueba de tres semanas que solo se factura si el cliente continúa. · CEMI Solutions — La capa de empaquetado: modelos y productos maduros ofrecidos a organizaciones e individuos que no buscan un proyecto a medida. Hoy no se publica precio, plan ni nivel. · Initiative-level offerings across the portfolio — Suscripciones y productos de pago único vendidos por las plataformas sectoriales en sus propios sitios a medida que se comercializan — Skaills, iBizAI, Alrtistic, Journalaism, Lawra — más la escalera de patrocinio publicada de papas.academy. Cada precio publicado, citado literalmente con la página que lo publica, está expuesto en cemi.ai/investors/revenue.	CREADORES DE BENEFICIOS · Productos empaquetados de CEMI Solutions en lugar de un proyecto a medida, para quienes no quieren un proyecto. · Precios regionales de dos niveles donde una iniciativa los publica, para que un comprador de economía en desarrollo reciba el precio de su propio mercado.
	ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · Suscripciones a nivel de iniciativa con la escalera de precios publicada en la página propia de la iniciativa, incluido un nivel gratuito donde se ofrece — no se requiere cotización para empezar a leer. · El mismo mecanismo de prueba de tres semanas cuando lo que el negocio necesita es un desarrollo a medida, de modo que el riesgo queda en CEMI y no en quien compra.

Perfil del cliente



Lienzo de Propuesta de Valor — Gobierno y sector público

CEMI.ai · Segmento: Gobierno y sector público

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · CEMI Factory — El estudio de software: inteligencia artificial a medida, infraestructura de IA soberana, aplicaciones, tableros inteligentes y agentes, construidos proyecto por proyecto, con una prueba de tres semanas que solo se factura si el cliente continúa. · CEMI Labs — Donde se desarrollan los modelos y se diseñan las iniciativas, con tres laboratorios sectoriales en el terreno — el Laboratorio de Innovación Financiera con hardware real de ATM/ITM y un gemelo digital, el Laboratorio de Innovación en Medios como entidad de I+D sin fines de lucro independiente, y el Laboratorio de Innovación en Aprendizaje operado por aiLearning. Los aliados llevan tecnología al piso, los patrocinadores respaldan un área de experimentación o un reto con nombre, y los clientes encargan pilotos privados. · CEMI Solutions — La capa de empaquetado: modelos y productos maduros ofrecidos a organizaciones e individuos que no buscan un proyecto a medida. Hoy no se publica precio, plan ni nivel.	CREADORES DE BENEFICIOS · El Arco de Impacto aplicado al proyecto: la institución participa en comprender su propia situación, y el rol es andamiaje antes que construir el edificio. · Entrega trilingüe, para que un servicio de cara al público no necesite un segundo proyecto para alcanzar un segundo idioma. ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · El despliegue soberano y en instalaciones propias es una línea explícita de la oferta, no una excepción negociada al final. · Los laboratorios absorben el experimento: el piso financiero, el gemelo digital y la simulación abierta permiten probar una tecnología antes de que exista cualquier compra, con recuperación de costos solo donde existe un gasto real.
---	---

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Un despliegue que la institución puede sostener en su propia infraestructura. · Evidencia de un entorno de prueba que el regulador y la institución pueden leer. · Capacidad que queda después en el propio personal de la institución. FRUSTRACIONES · Requisitos de soberanía y residencia de datos que la mayoría de las ofertas de IA no puede cumplir. · Un proceso de compra que no puede adquirir un experimento, solo un sistema terminado. · Proveedores que llegan con un producto y se van sin que la institución haya aprendido nada.	TAREAS DEL CLIENTE · Modernizar un servicio público con IA sin entregar datos de la ciudadanía a una infraestructura que la institución no controla. · Probar una tecnología contra las reglas reales antes de comprometer una compra pública. · Mostrar a la ciudadanía un resultado, en los idiomas que la población realmente usa.
--	--

Lienzo de Propuesta de Valor — Bancos e instituciones financieras

CEMI.ai · Segmento: Bancos e instituciones financieras

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · CEMI Labs — Donde se desarrollan los modelos y se diseñan las iniciativas, con tres laboratorios sectoriales en el terreno — el Laboratorio de Innovación Financiera con hardware real de ATM/ITM y un gemelo digital, el Laboratorio de Innovación en Medios como entidad de I+D sin fines de lucro independiente, y el Laboratorio de Innovación en Aprendizaje operado por aiLearning. Los aliados llevan tecnología al piso, los patrocinadores respaldan un área de experimentación o un reto con nombre, y los clientes encargan pilotos privados. · CEMI Factory — El estudio de software: inteligencia artificial a medida, infraestructura de IA soberana, aplicaciones, tableros inteligentes y agentes, contruidos proyecto por proyecto, con una prueba de tres semanas que solo se factura si el cliente continúa. · CEMI Solutions — La capa de empaquetado: modelos y productos maduros ofrecidos a organizaciones e individuos que no buscan un proyecto a medida. Hoy no se publica precio, plan ni nivel.	CREADORES DE BENEFICIOS · Pilotos privados y pruebas previas al despliegue encargados en el mismo piso donde corren los programas abiertos, para que una institución pase de observadora a participante sin cambiar de sede. · Patrocinio de un área de experimentación, una zona o un reto con nombre, que financia el laboratorio y abre puertas institucionales sin venderse como línea de margen. ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · El Laboratorio de Innovación Financiera existe y está abierto: el acceso a las áreas experimentales, a la simulación y a los programas abiertos no tiene cargo por servicio, y la simulación pública no requiere clave. · Una tarifa limitada de recuperación de costos aplica solo donde existe un gasto real, acordada por escrito antes de que algo comience — de modo que la pregunta comercial nunca bloquea la técnica.
--	--

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Un piso con hardware real de ATM/ITM, un gemelo digital del ecosistema financiero y un laboratorio vivo. · Una presencia con nombre — un área de experimentación, una zona o un reto — que la institución puede señalar. · Hallazgos que la institución conserva, proceda o no. FRUSTRACIONES · No hay dónde probar: un dispositivo real, un marco normativo real y personas reales casi nunca existen en el mismo lugar. · Presupuesto de innovación que debe mostrar un resultado institucional, no un experimento por sí mismo. · Incertidumbre regulatoria que vuelve prematuro cualquier compromiso hasta que alguien lo haya modelado.	TAREAS DEL CLIENTE · Probar un canal, un dispositivo o un recorrido de cliente contra algo más cercano a la realidad que una diapositiva. · Llegar a una decisión sobre una nueva tecnología financiera sin exponerle primero la producción ni los clientes. · Ser visiblemente parte de la conversación de innovación del mercado sin construir un laboratorio.
---	---

Lienzo de Propuesta de Valor — Medios y editores

CEMI.ai · Segmento: Medios y editores

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · CEMI Media / MediaMax — Producción integral de cine, audio y editorial, realizada por creativos humanos junto a un equipo de IA especializado, con clientes comerciales ya entregados. · Initiative-level offerings across the portfolio — Suscripciones y productos de pago único vendidos por las plataformas sectoriales en sus propios sitios a medida que se comercializan — Skails, iBizAI, Alrtistic, Journalaism, Lawra — más la escalera de patrocinio publicada de papas.academy. Cada precio publicado, citado literalmente con la página que lo publica, está expuesto en cemi.ai/investors/revenue. · The Personai engine — Un registro de fuente única de más de 400 agentes y personas de IA aumentadas por humanos — identidades durables con experiencia, voz, biografía y salvaguardas documentadas — que dotan a las iniciativas de equipos de producción, facultades, guías sectoriales y ejecutivos, bajo un canon antifabricación de cumplimiento obligatorio. Una vertical nueva toma de allí su equipo en lugar de diseñarlo.	CREADORES DE BENEFICIOS · El Laboratorio de Innovación en Medios, entidad de I+D sin fines de lucro independiente, atrae a los grupos de medios con formatos y no con un discurso de venta. · Journalaism da a una redacción su propia suite y servicios con precio sobre la misma plataforma compartida, para que una decisión sobre una historia pueda convertirse en una decisión sobre la redacción.
	ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · El canon antifabricación de cumplimiento obligatorio — sin estadísticas, citas ni biografías inventadas, solo anécdotas documentadas — está sincronizado a cada repositorio y se cuenta como parte de la propiedad intelectual, no como una guía de estilo. · MediaMax combina creativos humanos con el equipo de IA en lugar de sustituirlos, y la agencia publica sus bandas de inversión en su propio formulario de contacto.

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Trabajo entregado de extremo a extremo — cine, audio, editorial — por creativos humanos con un equipo detrás. · Una posición editorial defendible sobre cómo se usó la IA. · Una banda de inversión que puede leerse antes de que empiece una conversación.	TAREAS DEL CLIENTE · Producir más trabajo de cine, audio y editorial del que la redacción o el estudio puede dotar de personal. · Adoptar IA en el trabajo editorial sin gastar en ello la credibilidad del medio. · Alcanzar audiencias en un segundo y tercer idioma con la misma historia.
FRUSTRACIONES · Costo de producción y tiempos de ciclo que ponen los formatos fuera de alcance. · Un proveedor intensivo en IA invita la pregunta de si el resultado puede confiarse en absoluto. · Las citas, estadísticas y referencias fabricadas son el modo de falla que termina una carrera, y las herramientas genéricas no hacen nada para impedir las.	

Lienzo de Propuesta de Valor — Educadores e instituciones educativas

CEMI.ai · Segmento: Educadores e instituciones educativas

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · CEMI Labs — Donde se desarrollan los modelos y se diseñan las iniciativas, con tres laboratorios sectoriales en el terreno — el Laboratorio de Innovación Financiera con hardware real de ATM/ITM y un gemelo digital, el Laboratorio de Innovación en Medios como entidad de I+D sin fines de lucro independiente, y el Laboratorio de Innovación en Aprendizaje operado por aiLearning. Los aliados llevan tecnología al piso, los patrocinadores respaldan un área de experimentación o un reto con nombre, y los clientes encargan pilotos privados. · Initiative-level offerings across the portfolio — Suscripciones y productos de pago único vendidos por las plataformas sectoriales en sus propios sitios a medida que se comercializan — Skaills, iBizAI, Alrtistic, Journalaism, Lawra — más la escalera de patrocinio publicada de papas.academy. Cada precio publicado, citado literalmente con la página que lo publica, está expuesto en cemi.ai/investors/revenue. · CEMI Social Impact — El canal de donantes e inversión social corporativa del grupo, deliberadamente separado de las líneas comerciales: una solicitud íntegramente costeadada y publicada abiertamente para poner capacidad de aprendizaje trilingüe ya existente frente a las personas, financiable en su totalidad o al nivel de un solo sector, cohorte o serie presencial.	CREADORES DE BENEFICIOS · Ya existen más de 200 programas de aprendizaje y un campus trilingüe, de modo que una institución parte de un catálogo y no de un encargo. · CEMI Social Impact puede asumir el costo donde la institución no puede, a un costo publicado por persona alcanzada.
	ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · Smoother — experiencias de aprendizaje personalizadas y adaptativas — es la metodología, y es aprendizaje-primero por construcción: una herramienta gana su lugar solo donde profundiza lo que el participante comprende y puede hacer. · El Laboratorio de Innovación en Aprendizaje diseña y prueba experiencias con participantes reales antes de escalarlas, y el AI Learning Challenge atrae a escuelas, universidades y empresas con espacios de patrocinio por edición.

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Una metodología que centra el proceso del participante antes que la entrega. · Programas ya publicados en tres idiomas. · Una vía de patrocinio o donación donde la institución no puede pagar.	TAREAS DEL CLIENTE · Decidir qué debe hacer la IA dentro de un programa de aprendizaje, y comprobar que profundiza lo que el participante realmente puede hacer. · Dar a los participantes una experiencia de aprendizaje que terminen, no un curso en el que se inscriban. · Encontrar el financiamiento para operarlo, cuando el presupuesto propio de la institución no lo cubre.
FRUSTRACIONES · La IA llega como una herramienta por adoptar y no como una pregunta sobre lo que el participante termina siendo capaz de hacer. · Contenido que existe en un idioma, para una cohorte que no. · Ningún lugar seguro para probar el diseño de un programa antes de que llegue a una cohorte real.	

Lienzo de Propuesta de Valor — ONQ y fundaciones

CEMI.ai · Segmento: ONG y fundaciones

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · CEMI Social Impact — El canal de donantes e inversión social corporativa del grupo, deliberadamente separado de las líneas comerciales: una solicitud íntegramente costeadada y publicada abiertamente para poner capacidad de aprendizaje trilingüe ya existente frente a las personas, financiable en su totalidad o al nivel de un solo sector, cohorte o serie presencial. · CEMI Media / MediaMax — Producción integral de cine, audio y editorial, realizada por creativos humanos junto a un equipo de IA especializado, con clientes comerciales ya entregados. · CEMI Labs — Donde se desarrollan los modelos y se diseñan las iniciativas, con tres laboratorios sectoriales en el terreno — el Laboratorio de Innovación Financiera con hardware real de ATM/ITM y un gemelo digital, el Laboratorio de Innovación en Medios como entidad de I+D sin fines de lucro independiente, y el Laboratorio de Innovación en Aprendizaje operado por aiLearning. Los aliados llevan tecnología al piso, los patrocinadores respaldan un área de experimentación o un reto con nombre, y los clientes encargan pilotos privados.	CREADORES DE BENEFICIOS · El Arco de Impacto — Involucrar, Habilitar, Inspirar, Empoderar y Conectar — creado por Carlos Miranda Levy y heredado por CEMI como su perspectiva de impacto social, declarado honestamente como filosofía organizacional y posición de diseño y no como marco basado en evidencia. · MediaMax puede producir la documentación y la narrativa de un programa financiado con el mismo canon editorial, y los laboratorios pueden albergar las partes que necesitan pruebas.
	ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · La solicitud de impacto social dice con claridad que el dinero no construye nada — pone capacidad ya existente frente a las personas — y publica su costo por persona alcanzada y su condición de que el patrocinio nunca compra influencia editorial. · La capacidad que se financia ya está construida, ya es trilingüe y ya está publicada; lo que compra la donación es alcance, no construcción.

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Una solicitud íntegramente costeadada y publicada, financiable completa o por sector o cohorte. · Un costo publicado por persona alcanzada que una junta puede comparar con cualquier otra cosa sobre la mesa. · Un diseño de programa que entrega la propiedad al participante.	TAREAS DEL CLIENTE · Poner una donación a trabajar donde produce capacidad y no dependencia. · Financiar algo que ya funciona, en lugar de pagar por construirlo y esperar. · Reportar a una junta qué alcanzó el dinero, con cifras que se sostengan.
FRUSTRACIONES · Propuestas con costos opacos y afirmaciones de impacto que no pueden verificarse. · Donaciones que construyen una plataforma y terminan antes de que alguien la use. · Diseño de programas asistencialista que deja a la comunidad no más capaz que al inicio.	

Lienzo de Propuesta de Valor — Inversionistas

CEMI.ai · Segmento: Inversionistas

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · The Personal engine — Un registro de fuente única de más de 400 agentes y personas de IA aumentadas por humanos — identidades durables con experiencia, voz, biografía y salvaguardas documentadas — que dotan a las iniciativas de equipos de producción, facultades, guías sectoriales y ejecutivos, bajo un canon antifabricación de cumplimiento obligatorio. Una vertical nueva toma de allí su equipo en lugar de diseñarlo. · The trilingual publishing stack — El patrón Astro/Svelte/Firebase que comparte cada propiedad del ecosistema, con búsqueda, chat y una mesa de ayuda fundamentada ya resueltos, publicado en EN/ES/FR en todo el sitio, de modo que el costo habitual del segundo mercado no se repite en cada propiedad. · The single-source-of-truth registries — Ecosistema, personas, referencias, cuentas sociales y perfiles de negocio, cada uno con un endpoint público y una interfaz de administración, para que cada propiedad, chatbot y página lea los mismos hechos y nada se desvíe. · Initiative-level offerings across the portfolio — Suscripciones y productos de pago único vendidos por las plataformas sectoriales en sus propios sitios a medida que se comercializan — Skaills, iBizAI, Alrtistic, Journalaism, Lawra — más la escalera de patrocinio publicada de papas.academy. Cada precio publicado, citado literalmente con la página que lo publica, está expuesto en cemi.ai/investors/revenue.	CREADORES DE BENEFICIOS · La tesis de plataforma es medible antes que retórica: el tiempo y el costo de abrir la vertical N+1 frente a la vertical N, sobre cuatro activos escritos una vez y heredados por cada propiedad. · No se reclama tamaño de mercado, porque no hay fuente citable para uno — y la negativa vale más que una cifra sin citar.
	ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · Un kit por propiedad con un mismo estándar, con las condiciones de la ronda en una fuente única y renderizadas en lugar de retecteadas, para que quien lea dos encuentre una sola historia. · Los riesgos de persona clave, amplitud, comercialización, dependencia de proveedores, credibilidad y estructura corporativa están expuestos en el plan de negocio con lo que se hace sobre cada uno, y no se pretende que la dependencia esté resuelta.

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Una entrada a dos niveles — la plataforma compartida, o un negocio sectorial próximo a su comercialización. · Cada afirmación rastreada, del portafolio generado desde el registro a cada precio publicado y su página. · Riesgos nombrados por la empresa antes de que quien invierte tenga que encontrarlos.	TAREAS DEL CLIENTE · Tomar una posición en la transformación con IA sin apostar toda la tesis a un solo sector. · Verificar qué ha construido realmente una empresa antes de creer lo que planea. · Entender cuánto de la historia depende de una sola persona.
FRUSTRACIONES · Presentaciones con cifras que no pueden rastrearse a nada publicado. · Dos rondas del mismo principal, a dos valoraciones, descubribles en una tarde. · Un portafolio tan amplio puede leerse como falta de foco, y la amplitud es la primera pregunta de cualquier debida diligencia.	

Lienzo de Propuesta de Valor — Freelancers y profesionales independientes

CEMI.ai · Segmento: Freelancers y profesionales independientes

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Initiative-level offerings across the portfolio — Suscripciones y productos de pago único vendidos por las plataformas sectoriales en sus propios sitios a medida que se comercializan — Skaills, iBizAI, Alrtistic, Journalaism, Lawra — más la escalera de patrocinio publicada de papas.academy. Cada precio publicado, citado literalmente con la página que lo publica, está expuesto en cemi.ai/investors/revenue. · CEMI Solutions — La capa de empaquetado: modelos y productos maduros ofrecidos a organizaciones e individuos que no buscan un proyecto a medida. Hoy no se publica precio, plan ni nivel.	CREADORES DE BENEFICIOS · Un equipo en lugar de una herramienta: el profesional trabaja con personas de IA documentadas que portan experiencia, voz y salvaguardas, lo que se acerca más a contratar que a suscribirse. · Aumentación, no reemplazo: la oferta está construida para potenciar lo que el profesional puede hacer y no para sustituir quién es.
	ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · Skaills evalúa y desarrolla capacidades sobre una ontología de competencias fundada en ISCO/ESCO, y publica una escalera completa de precios que empieza en un nivel gratuito, de modo que una persona puede comenzar sin una decisión de compra. · Las suites profesionales del portafolio tienen precio tanto para una persona como para una empresa, con prueba gratuita o nivel gratuito donde la iniciativa lo publica.

Perfil del cliente

