



C E M I

collectively enhanced
multiple intelligence

PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes de inversión

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

Las preguntas que atrae un grupo como este, dichas en voz alta y respondidas hasta donde llegan los hechos. Cuando una respuesta depende de condiciones que no están fijadas, lo dice en vez de adivinar.

1. ¿Cuál es el instrumento y cuáles son sus condiciones?

Sin definir. El instrumento de la ronda de grupo — capital, SAFE o convertible — junto con cualquier tope, descuento y cláusula de nación más favorecida, no se ha decidido y por tanto no se publica. Cuando se decida, vivirá en un solo archivo y se renderizará en cada página de este kit en lugar de volver a escribirse a mano. Pregunte a invest@cemi.ai y recibirá la posición vigente directamente.

2. ¿Por qué ese monto?

Todavía no hay monto declarado. Lo que sí puede decirse hoy es para qué será el monto y para qué *no*: no para construir la plataforma, que ya existe; no para entrenar modelos fundacionales; no para comprar crecimiento; no para convertir

una nómina deliberadamente pequeña en una grande; y no para financiar el brazo de impacto social, que levanta fondos por separado y de forma abierta. **La página de la solicitud** lo expone.

3. ¿A cuánto se diluye mi ticket?

La tabla de dilución se publica en cuanto la ronda tenga una cifra post-money, y es la única cifra de tabla de capital que publica este kit. Los porcentajes de la tabla de capital más allá de ella no son públicos y están disponibles bajo acuerdo de confidencialidad.

4. ¿Qué hay disponible bajo NDA y cómo lo obtengo?

Escriba a invest@cemi.ai; el acuerdo de confidencialidad se envía el mismo día en que se solicita. **Dentro de los cinco días hábiles siguientes a su firma**, CEMI entrega lo que existe hoy:

- El inventario completo del portafolio, exportado del registro del ecosistema — cada propiedad con su categoría, estado, dominio y repositorio.
- La exportación del registro de personas IA — el personal IA, por propietario y nivel, con los documentos de salvaguardas y canon que lo rigen.
- Acceso de lectura al repositorio de cualquier propiedad que desee inspeccionar, incluido el historial de entrega de las piezas hechas para clientes nombrados.
- Ingresos a la fecha, tasa de ingresos y facturación por cliente, con el detalle que requiera la conversación.
- Precios no publicados, valores de encargos y los dos precios de propuestas específicas para clientes que existen fuera de la copia publicada.

- El registro de brechas del Laboratorio de Innovación Financiera — qué está probado, qué está pendiente y qué depende del Banco Central —, que se mantiene como documento vivo y no producido para inversionistas.
- El modelo del programa de impacto social detrás de la solicitud publicada de US\$100,000 a doce meses, partida por partida.

Los documentos corporativos y de la ronda — la estructura de la entidad, la tabla de capital, el instrumento firmado — siguen a la formalización descrita en la pregunta 8 y a las condiciones de la pregunta 1, y se entregan en cuanto existen. CEMI prefiere decirle que un documento aún no está escrito antes que enviarle uno que no lo está.

5. ¿Cómo se relaciona esta ronda con las rondas de las iniciativas?

Estamos abiertos a inversión en dos niveles. A nivel de grupo, respaldando la plataforma compartida — el motor Personai, CEMI Factory y CEMI Solutions — cuyo efecto se acumula en todo el portafolio. A nivel de iniciativa, respaldando un negocio sectorial específico próximo a su comercialización, con su propio mercado, sus propios clientes y su propia economía. Un inversionista puede entrar por cualquiera de los dos niveles; son complementarios, no alternativos. Varias iniciativas publican hoy sus propias condiciones en sus propios sitios, y [la página de portafolio](#) enlaza cada una.

6. ¿Cuáles son las rutas de salida?

No están decididas a nivel de grupo, y se enuncian como opciones y no como plan: un grupo privado rentable que distribuye en lugar de salir; la adquisición estratégica de una o más iniciativas, que la estructura hace posible porque cada una es un negocio separable con su propio dominio, clientes y economía; o una ruta de capital de riesgo convencional para una iniciativa que supere al grupo. La

posición honesta de CEMI es que la estructura de portafolio amplía la superficie de salida — hay más activos separables que en una sola empresa — y que ningún supuesto de salida debe tratarse como compromiso hasta que lo sea.

7. ¿Qué pasa si la ronda no cierra?

CEMI continúa. El portafolio se diseñó, construyó y publicó antes de cualquier inversión externa, con un equipo de menos de diez personas en nómina, y las líneas de caja del grupo — encargos de CEMI Factory y producción de CEMI Media — operan con independencia de la ronda. Una ronda acelera la comercialización; no es lo que mantiene las luces encendidas. Por eso mismo la ronda se estructura para comprar velocidad y no supervivencia.

8. ¿Cuál es la entidad legal y dónde está?

CEMI se presenta públicamente como grupo empresarial más colectivo más brazo de impacto social. La estructura corporativa y las jurisdicciones se están formalizando, y se evalúa una incorporación sin fines de lucro en Delaware para el brazo de impacto social. El vehículo de la ronda de grupo es parte de ese trabajo. Este es un punto abierto real, un inversionista debe preguntarlo, y la respuesta será el estado actual y no una intención disfrazada de hecho.

9. ¿Por qué invertir en el grupo y no en una de sus empresas?

Porque lo que hace viable a cualquiera de ellas es compartido. Un mismo pipeline sirve a todas las verticales, cada nueva vertical cuesta una fracción de la anterior y cada una fortalece la plataforma que sostiene a las demás. Quien invierte en una

iniciativa tiene un mercado; quien invierte en el grupo tiene la maquinaria que abre el siguiente, en cada mercado al que llega. Si su tesis es un solo sector, los kits de las iniciativas existen precisamente para eso.

10. ¿Esto genera ingresos?

CEMI Media ha entregado producción comercial para clientes nombrados — Juguetón (CCN), ADOCOSE, la Cámara de Comercio Franco-Dominicana, Quantum Corredores de Seguros e iBizAI — y CEMI Factory vende encargos. Varias iniciativas publican precios hoy. Ingresos a la fecha, tasa de ingresos y mezcla no se publican y están disponibles a solicitud. [La página de ingresos](#) expone cada línea y cada precio publicado, y es explícita en que un precio publicado no es una venta cerrada.

11. ¿Cuánta gente trabaja aquí realmente?

Menos de diez en nómina: un núcleo permanente pequeño, certificado y trilingüe, más una banca por demanda de especialistas contratados por proyecto, más una directora comercial. Ese núcleo construyó el portafolio público del grupo. El apalancamiento viene del personal IA, no de la plantilla — por eso la ronda no es un plan de contrataciones.

12. ¿Qué son exactamente las 400+ personas IA: un producto o un recurso de mercadeo?

Ninguna de las dos cosas: son infraestructura de dotación de equipos. Cada una es una identidad duradera en un registro de fuente única de verdad, con experticia, voz, biografía, apariencia y salvaguardas documentadas, desplegada como equipos de producción, facultades, guías sectoriales, un atlas de

cosmovisiones y ejecutivos. El registro tiene endpoint público, superficie de administración y un canon antifabricación de cumplimiento obligatorio sincronizado en cada repositorio del ecosistema. La prueba de que es infraestructura y no copia es que es consultable: el portafolio, las personas IA y sus salvaguardas pueden leerse desde fuera, y las propias páginas de equipo y portafolio de este kit se construyen a partir de ellos.

13. ¿Los ejecutivos IA deciden de verdad?

Llevar responsabilidades operativas reales — redacción de estrategia, revisión, contraste, coordinación — siempre bajo decisión humana. Se declaran como personas IA en cada lugar donde aparecen, nunca se presentan como seres humanos. Ninguno posee acciones, asiento en junta ni poder de firma, y ninguno aparece en la tabla de capital, las condiciones de la ronda, la tabla de dilución ni la solicitud. **La página de equipo** los nombra con sus cargos.

14. ¿Qué pasa si Carlos se aparta?

Este es el riesgo principal del grupo y aparece primero en el **plan de negocio**. La mitigación es una externalización deliberada: el conocimiento operativo vive en registros de fuente única de verdad y en un canon editorial sincronizado, y no en la cabeza de una persona; la función comercial la lidera una directora comercial; y la capa ejecutiva IA sostiene estrategia y revisión. Eso reduce la dependencia. No la elimina, y este kit no afirma que sí.

15. ¿Qué está registrado como propiedad intelectual?

Los activos duraderos son los modelos y marcos detrás del portafolio — Personais, MediaMax, Skails, Smoother, SIFT, SiteCraft, MaiMusic — junto con el registro de personas IA, el canon editorial y antifabricación, y las bases de código de cada propiedad. El estado de registro formal por jurisdicción forma parte de la formalización corporativa de la pregunta 8, y se entrega bajo acuerdo de confidencialidad en vez de afirmarse aquí.

16. ¿Por qué este kit no declara un tamaño de mercado?

Porque CEMI no tiene una fuente citable para uno. El dossier institucional se niega a declarar un mercado total direccionable por la misma razón, y esa negativa es deliberada: una cifra sin fuente valdría menos que la negativa. Donde CEMI cita una estadística externa, la fuente aparece junto a la cifra o la afirmación no aparece.



Carlos Miranda Levy

Coordinador de las Inteligencias Mejoradas de CEMI

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



CEMI.AI/INVESTORS

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