



C E M I

collectively enhanced
multiple intelligence

LÍNEAS DE INGRESO

Líneas de ingreso

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

Una fila por línea. **Cada precio de la cuarta columna está citado textualmente desde la página que lo publica, con su fuente nombrada.** Donde no hay precio publicado, la celda dice *a solicitud* — nunca una cifra reconstruida ni promediada. Las fuentes de ingreso usan el vocabulario controlado del registro de perfiles de negocio de CEMI (`product-sales` , `service-sales` , `subscriptions` , `licensing` , `consulting` , `commissions-marketplace` , `advertising` , `sponsorships` , `grants-donations` , `training-events` , `data-insights` , `free` , `internal`), nunca texto libre.

Líneas a nivel de grupo

Son las cuatro líneas que opera el propio grupo, a lo largo del portafolio.

Qué se vende	Quién paga	Fuente de ingreso	Precio publicado	Estado	Papel en el plan
CEMI Factory — inteligencia artificial a la medida, infraestructura de IA soberana, apps, tableros inteligentes y agentes, contruidos proyecto a proyecto.	B2B — empresas; B2G — gobierno y sector público; academia y educación. Segmentos: pymes, grandes corporaciones, instituciones financieras, gobierno.	<code>service-sales</code> , <code>consulting</code>	<i>A solicitud.</i> No hay tarifario publicado. La mecánica comercial publicada es el término de entrada: «Three weeks. One real process. No invoice unless you want to continue.» — cemifactory.com , página de inicio en inglés	viva	La principal línea de caja de corto plazo del grupo y la puerta de entrada a todas las demás.

Qué se vende	Quién paga	Fuente de ingreso	Precio publicado	Estado	Papel en el plan
CEMI Media / MediaMax — producción integral de cine, audio y editorial, entregada por creativos humanos junto a un equipo IA especializado.	B2B — empresas; B2NGO; B2G. Segmentos: grandes corporaciones, medios y editoriales, ONG y fundaciones.	service-sales , consulting , sponsorships	Rangos de presupuesto, publicados en el propio formulario de contacto de la agencia: «Under \$5,000», «\$5,000 - \$15,000», «\$15,000 - \$50,000», «\$50,000+». — cemi.media, página de contacto	viva	Segunda línea de caja, con clientes comerciales entregados. CEMI Media publica sus propios materiales de inversión en cemi.media/investors.
Ofertas de las iniciativas — suscripciones y productos de pago único vendidos por las plataformas sectoriales en sus propios sitios, conforme se comercializan: Lawra, Skaills, iBizAI.	B2C — consumidores; B2B — empresas. Segmentos: abogados y firmas legales, pymes, grandes corporaciones, profesionales independientes.	subscriptions , product-sales , service-sales	Por iniciativa, en la página de cada una — véanse las iniciativas con precio abajo. <i>A solicitud</i> a nivel de grupo.	viva (por iniciativa)	La línea para la que está construido el grupo: ingreso recurrente que se acumula a medida que maduran las verticales.
CEMI Solutions — herramientas de IA empaquetadas y productos maduros ofrecidos a organizaciones y personas.	B2B — empresas; B2C — consumidores; B2G.	product-sales , subscriptions , service-sales	<i>A solicitud</i> . No hay precio, plan ni nivel publicado en la página de Solutions.	planificada	La capa de empaquetado: cómo lo producido por Factory y Labs llega a compradores que no quieren un encargo a la medida.

Qué se vende	Quién paga	Fuente de ingreso	Precio publicado	Estado	Papel en el plan
CEMI Labs — los laboratorios sectoriales: los aliados traen tecnología al piso, los patrocinadores respaldan un banco de trabajo, una zona o un reto con nombre, y los clientes encargan pilotos privados y pruebas previas al despliegue.	B2B — empresas; B2G; B2NGO; academia. Segmentos: instituciones financieras, fintechs, gobierno, medios y editoriales, educadores e instituciones.	sponsorships , service-sales , grants- donations	<i>A solicitud, y deliberadamente:</i> «El acceso a las áreas de experimentación, a la simulación y a los programas abiertos no tiene tarifa de servicio, y la simulación pública no necesita llave alguna. Solo aplica una tarifa limitada de recuperación de costos donde hay un gasto real — materiales, tiempo de máquina de terceros, instrumentación dedicada, un piloto privado extenso — y se acuerda por escrito antes de empezar.» — cemi.ai/es/finlab , página de valor del laboratorio. Condiciones de las becas: «Las condiciones se acuerdan por cohorte y por línea de trabajo, y dependen de la institución o el patrocinador que la respalde. En esta página no se promete ningún monto ni se publica ninguno.» — cemi.ai/es/finlab/fellows	viva	No es una línea de margen. El patrocinio y los pilotos privados financian los laboratorios y abren puertas institucionales; el acceso abierto sigue siendo gratuito por diseño.

Iniciativas que hoy publican un precio

Estos precios son públicos en los propios sitios de las iniciativas. Se citan aquí exactamente como están publicados. Un precio publicado no es ingreso: ninguna de estas cifras se presenta como venta cerrada, facturación ni tasa de ingresos.

Qué se vende	Quién paga	Fuente de ingreso	Precio publicado	Estado	Papel en el plan
Skails (skaills.ai) — evaluaciones, valoraciones, reclutamiento y planes de desarrollo sobre una ontología de competencias basada en ISCO/ESCO.	B2C — consumidores; B2B — empresas. Segmentos: profesionales independientes, pymes, grandes corporaciones.	subscriptions , service-sales , data-insights	Seis niveles publicados: Free «\$0», Pro «\$29»/mes, Premium «\$79»/mes, Starter «\$199»/mes, Business «\$499»/mes, Enterprise a medida. — skaills.ai/pricing	viva	La prueba de suscripción más clara del portafolio: una escalera completa de precios, viva, en un mercado que compra por puesto.
iBizAI (ibizai.ai) — el AI Suite para negocios: tres planes, dos niveles regionales de precio, anual o mes a mes.	B2B — empresas. Segmentos: pymes, grandes corporaciones, startups.	subscriptions , service-sales	Individual «\$79»/mes en el nivel de economías en desarrollo y «\$149»/mes en el desarrollado; Team «\$299» y «\$599»; Enterprise «from \$799 / mo» y «from \$1,499 / mo»; Group «Custom pricing». Salvedad publicada: «Indicative starting prices. Exact pricing based on scope, seat count, and integration complexity — contact us for a quote.» — ibizai.ai/services/ai-suite	viva	Prueba si el precio regional de dos niveles amplía el mercado sin erosionar el precio del mercado desarrollado.
Airtistic (airtistic.ai) — suscripción al AI Creative Suite, paquetes de implementación por caso, una evaluación de preparación en IA y conferencias.	B2C — consumidores; B2B — empresas; academia. Segmentos: artistas y creadores, consumidores de alto valor, grandes corporaciones, educadores e instituciones.	subscriptions , service-sales , consulting , training-events	Suite «Free» / «\$49/month» / «\$149/month», con «14-day free trial». Paquetes: Sketch «From \$2,500», Canvas «From \$7,500», Mural «From \$25,000». Evaluación «From \$1,200». Conferencias: «Keynote (45–60 min): from \$4,500», «Workshop (half-day): from \$6,000», «Workshop (full-day): from \$9,500». — airtistic.ai, páginas de servicios	viva	La propiedad con precios más completos del grupo, y la plantilla para combinar una suscripción baja con trabajo por proyecto.

Qué se vende	Quién paga	Fuente de ingreso	Precio publicado	Estado	Papel en el plan
Journalaism (journalaism.io) — un AI Suite para redacciones, más servicios de evaluación, consultoría, implementación, gemelos digitales, formación y conferencias.	B2B — empresas; B2NGO; academia. Segmentos: medios y editoriales, ONG y fundaciones.	subscriptions , consulting , service-sales , training-events	Tres niveles publicados: Starter \$499/mo, Professional \$1,499/mo (marcado «Most Popular»), Enterprise Custom. — journalaism.io/services/ai-suite	viva	La vertical más reciente, con precio desde el lanzamiento — una prueba directa de cuán rápido se puede llevar al mercado una iniciativa nueva sobre el stack compartido.
papas.academy — gratuito para las familias, sostenido por patrocinadores y aliados, con una escalera de patrocinio publicada.	B2B — empresas; B2NGO; B2G. Segmentos: grandes corporaciones, ONG y fundaciones, gobierno.	sponsorships , grants-donations , free	«Patrocinador Fundador (exclusivo) US\$100,000»; «Patrocinador Principal US\$50,000»; «Aliado de Contenido US\$25,000»; «Amigo de papas.academy US\$10,000», con la condición publicada «El patrocinio nunca compra influencia editorial». El sitio declara que está en prelanzamiento. — papas.academy/patrocinadores	viva (prelanzamiento, según lo declara el propio sitio)	La plantilla de patrocinio para cada propiedad del grupo que es gratuita para el público.
CEMI Impacto Social — una solicitud de financiamiento totalmente presupuestada y publicada abiertamente, para poner capacidad de aprendizaje trilingüe ya existente frente a las personas.	B2NGO — donantes y fundaciones; B2G; programas de inversión social corporativa.	grants-donations , sponsorships	«US\$100,000» «over 12 months», a «≈ \$1.00» por persona, con la declaración publicada «\$100,000 does not build anything. It puts existing capacity in front of 100,000 people». Financiable completa o al nivel de un solo sector, cohorte o serie presencial. — cemi.ai/es/about/social-impact/ask	viva	El canal de donaciones y RSE del grupo, deliberadamente separado de las líneas comerciales.

Dos correcciones a la descripción anterior del grupo

El dossier institucional describía la tercera línea de grupo incluyendo *certificaciones (Smoother Experiences)* y nombraba a *Ariski* entre las plataformas sectoriales que se comercializan. Ambas se han retirado aquí y en el dossier, porque los sitios no las sostienen:

- **Ariski** (ariski.com) no publica oferta comercial alguna — no tiene página de servicios, ni de precios, ni nivel de pago. Es una propiedad educativa e informativa gratuita con un asistente de IA. Es un activo del portafolio, no una línea de ingreso, hasta que publique una.
- **Las certificaciones** las describe Smoother Experiences pero no se venden: no hay precio de certificación publicado en ninguna parte, y el propio canon de la oferta Smoother deja el precio fuera de la copia pública. Listarlas como línea de ingreso afirmaba un producto que no tiene precio.

Qué no se publica, y por qué

Ingresos a la fecha, tasa de ingresos, facturación por cliente, precios no publicados y la mezcla entre las líneas anteriores no se publican. Es una decisión, no una omisión: publicar un panorama comercial parcial de un grupo en esta etapa induciría a error en ambos sentidos. Condiciones financieras, ingresos y materiales detallados están disponibles a solicitud, con acuerdo de confidencialidad cuando corresponda.

Los precios que no sean ya públicos en un sitio de CEMI nunca aparecen en este kit. Existen dos precios concretos de encargo en propuestas específicas para clientes, fuera de toda copia publicada; no se citan aquí y están disponibles a solicitud.

La fuente aguas arriba de esta página es la fuente única de verdad de perfiles de negocio (`cemi-ai/businessProfiles/{registryId}`). Todavía no se ha redactado ningún perfil para ninguna entrada del registro; esta página se escribe desde la copia publicada, y los perfiles se están redactando a partir de ella. Una vez exista un perfil, pasa a ser la fuente aguas arriba y todo cambio se hace allí primero.



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.