LA SOLICITUD

La solicitud

US$100,000 para convertir una plataforma publicada en un producto — no para averiguar si la idea funciona.

US$100,000 LEVANTANDO	**16.67%** CAPITAL OFRECIDO	**US$500,000** PRE-MONEY
US$600,000 POST-MONEY	**US$10,000** TICKET MÍNIMO	**18 meses** AUTONOMÍA

INSTRUMENTO

Capital con valoración fijada — acciones ordinarias suscritas a una valoración pre-money de US$500,000. No es un SAFE ni una nota convertible: no hay tope de valoración, ni descuento, ni cláusula MFN, porque no hay nada que convertir. Lo que el inversionista compra es el porcentaje declarado de la empresa, el día en que cierra la ronda.

CIERRE MÍNIMO VIABLE

US$50,000

CIERRE

Abierta ahora. Cierre objetivo: 31 de diciembre de 2026, o antes una vez comprometido el cierre mínimo viable.

La valoración, defendida por ambos lados

Por qué no menos. Una cifra menor valoraría en nada lo que ya existe y es verificable públicamente: una plataforma trilingüe de IA para negocios con más de 80 herramientas en funcionamiento, más de 250 unidades de contenido publicadas en más de 15 sectores,

cuatro diagnósticos de madurez en IA, una lista de precios publicada en dos niveles regionales y un asistente entregado a un cliente con nombre — el helpdesk de la Cámara Franco-Dominicana. Nada de eso es un plan. Está en el sitio, en tres idiomas, hoy.

Por qué no más. No publicamos ingresos, y no vamos a fijar precio sobre una cifra que el inversionista no pueda comprobar. La valoración es nuestra propia estimación y una posición de apertura, no un múltiplo de mercado: preferimos crecer hacia una cifra mayor antes que defender una que todavía no podemos evidenciar en público. Lo que no está publicado está disponible a solicitud.

Qué compra el dinero

Declaración prospectiva. El plan siguiente describe para qué es la ronda, no un resultado medido.

DESTINO	PORCENTAJE	MONTO
Ingeniería de producto y plataforma Convertir la Suite de IA ya publicada en un producto de autoservicio: aprovisionamiento de cuentas, bóveda privada, medición de uso y facturación, y la consola de Grupo / Holding con bóvedas aisladas y comparación entre filiales.	40%	US$40,000
Capacidad de entrega para desarrollos a medida Repetir el desarrollo del helpdesk de la CCIFD como un servicio empaquetado — ingesta de base de conocimiento, barreras anti-alucinación, respuestas multilingües y captura de prospectos al CRM — para que cada nuevo cliente cueste menos de atender que el anterior.	20%	US$20,000
Salida al mercado Cámaras de comercio, asociaciones empresariales, cooperativas y holdings diversificados, primero en el Caribe y América Latina y después en Europa — los dos niveles regionales de precio que el sitio ya publica.	20%	US$20,000

DESTINO	PORCENTAJE	MONTO
Plataforma de contenido y diagnóstico Mantener al día la capa educativa trilingüe — guías sectoriales, quick wins, glosario, artículos de opinión y los cuatro diagnósticos de madurez en IA — porque es la superficie de captación sobre la que se apoya la oferta comercial.	12%	US$12,000
Infraestructura, costos de modelo y cumplimiento Alojamiento, inferencia de modelos de frontera, revisión de seguridad y la postura de protección de datos que cada comprador regulado pregunta antes de firmar.	8%	US$8,000
Total	**100%**	**US$100,000**

A lo largo de 18 meses, un promedio de US$5,556 mensuales.

Autonomía

18 meses. Alcanza para lanzar la suscripción de autoservicio y la consola de Grupo, para empaquetar el desarrollo del asistente a medida de modo que el segundo cliente cueste menos que el primero, y para vender durante un ciclo anual completo a cámaras, asociaciones y holdings en ambas regiones de precio — con un trimestre de margen antes de la siguiente conversación sobre capital.

ibizai

Tramos de ticket, y los derechos de cada uno

TICKET	PARTICIPACIÓN EN LA EMPRESA	DERECHOS
US$10,000 Entrada	**1.67%**	• **Inscrito en el cap table como accionista registrado.** • **Actualización escrita trimestral para inversionistas.**
US$25,000 Ángel	**4.17%**	• **Todo lo del ticket de entrada.** • **Derechos de información: cuentas anuales y plan del año, el mismo día en que los ve el consejo.**
US$50,000 Ancla	**8.33%**	• **Todo lo del ticket ángel.** • **Derecho pro-rata a mantener la participación en la siguiente ronda.**
US$100,000 Líder — la ronda completa	**16.67%**	• **Todo lo del ticket ancla.** • **Asiento de observador en el consejo mientras dure el plan.** • **Una llamada mensual permanente con el fundador.**

A cuánto diluye cada ticket

TICKET	PARTICIPACIÓN SOBRE POST-MONEY
US$10,000	**1.67%**

TICKET	PARTICIPACIÓN SOBRE POST-MONEY
US$25,000	**4.17%**
US$50,000	**8.33%**
US$100,000	**16.67%**

Los porcentajes son sobre el post-money de US$600,000. Esta tabla de dilución es la única cifra del cap table que se publica; el resto se abre bajo NDA.

Para qué NO estamos levantando

- **No para tener autonomía mientras descubrimos si el producto funciona. Está construido, publicado y con precio.**
- **No para adquisición pagada a cualquier costo. La capa educativa es la superficie de captación, y ya está ahí.**
- **No para contratar por delante de la demanda. La capacidad se agrega cuando un compromiso firmado la necesita.**
- **No para reconstruir lo que la plataforma del grupo CEMI ya provee — producción, entrega y el motor compartido de personas vienen del grupo, no de esta ronda.**

Cierre mínimo viable

La ronda procede a partir de US$50,000. Por debajo de eso, los compromisos se liberan y no se desembolsa nada.

Abierta ahora. Cierre objetivo: 31 de diciembre de 2026, o antes una vez comprometido el cierre mínimo viable.

Cómo se relaciona esto con la ronda del grupo CEMI.ai

«Cada iniciativa levanta capital a su propio nivel, para su propio plan. CEMI.ai levanta capital a nivel de grupo, para la plataforma compartida, los laboratorios y la cadena de producción sobre la que se construye cada iniciativa. Un inversionista puede entrar en cualquiera de los dos niveles, y los dos montos son complementarios, no alternativos: el dinero que entra en una iniciativa financia el plan de esa empresa; el dinero que entra en el grupo financia la maquinaria sobre la que funcionan todas.»

Líneas de ingreso

Cada línea de ingreso, con cada precio publicado citado textualmente: /investors/revenue/

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 Levy
Coordinador de Impacto, Innovación e Inteligencia

Hablemos

Consultas de inversión — invest@ibizai.ai

Seguimiento comercial — business@ibizai.ai

Kit de inversión del grupo CEMI.ai · Dossier institucional de CEMI

Escanea para el kit completo