PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas de inversionistas

Siete preguntas que todo inversionista hace, respondidas sin rodeos — y luego la lista de lo que se abre bajo NDA, y con qué rapidez.

¿Cuál es el instrumento, y cuáles son sus condiciones?

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. La ronda es de US$100,000 a US$500,000 pre-money y US$600,000 post-money, por el 16.67% de la empresa. Ticket mínimo US$10,000. Las condiciones completas y los derechos por tramo están en la página de la solicitud.

La entidad receptora de la inversión, su jurisdicción y los documentos de suscripción se definen en la etapa de term sheet y forman parte del paquete de debida diligencia. No se publican aquí.

¿Por qué este monto?

US$100,000 es lo que cuesta un plan de 18 meses cuando el producto ya está construido. No es dinero de supervivencia: la plataforma está publicada y operando, la lista de precios es pública y se entregó un asistente a un cliente institucional. La ronda paga la maquinaria comercial alrededor de todo eso — suscripción de autoservicio, consola de Grupo, una versión empaquetada del desarrollo a medida y un ciclo anual completo de venta en dos regiones de precio.

También fija la valoración en la convención de la casa CEMI en lugar de en una cifra discutida desde cero: pre-money cinco veces la solicitud, post-money seis veces, una sexta parte de la empresa por la ronda. La consistencia entre las iniciativas del grupo es

deliberada.

¿A cuánto diluye mi ticket?

Sobre el post-money de US$600,000: US$10,000 es 1,67%, US$25,000 es 4,17%, US$50,000 es 8,33% y US$100,000 — la ronda completa — es 16,67%. Esa tabla es la única cifra del cap table que se publica; el resto se abre bajo NDA.

¿Qué está disponible bajo NDA, y cómo lo obtengo?

Con NDA firmado: el cap table; documentos de constitución, accionariado y cesión de propiedad intelectual; ingresos a la fecha, tasa corriente y facturación por cliente; el modelo financiero detrás del plan; nombres de clientes y artefactos de los encargos, incluido el desarrollo de la Cámara Franco-Dominicana; la hoja de ruta de producto; la arquitectura técnica de la Suite de IA y de la línea de asistentes; la postura de seguridad y protección de datos; y la plantilla firmada del contrato de suscripción.

Disponible dentro de las 48 horas siguientes a la firma del NDA. Solicítelo en invest@ibizai.ai.

¿Cómo se relaciona esta ronda con 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.»

El dinero que entra en iBizAI financia el plan de esta empresa. El dinero que entra en el grupo financia la plataforma compartida sobre la que corre cada iniciativa. Son complementarios, y un inversionista puede entrar en cualquiera de los dos niveles.

¿Cuáles son las rutas de salida?

Planteadas como rutas, no como predicciones. Un integrador regional o un grupo de software empresarial que adquiera una capa de IA productizada y multilingüe con relaciones institucionales ya establecidas. Una plataforma que atienda cámaras, asociaciones o cooperativas y adquiera la edición de Grupo y su base instalada. Una compra secundaria a nivel de grupo conforme CEMI consolida su portafolio. O ningún evento de salida, y distribuciones de un negocio de servicios y suscripción que genere caja — que es el resultado para el que está construido el plan.

No se proyecta ningún plazo de salida, ni debe inferirse ninguno.

¿Qué pasa si la ronda no cierra?

La ronda procede a partir de US$50,000. Por debajo de eso, los compromisos se liberan y no se desembolsa nada — ningún inversionista queda financiando un plan parcial.

La empresa no se detiene. La plataforma está publicada, el contenido está en línea y la oferta tiene precio; sin la ronda, la construcción comercial se secuencia más despacio y se financia con trabajo de servicios. Más lento, no fatal.

¿Los ejecutivos de la página de equipo son personas reales?

No, y el sitio lo dice en cada lugar donde aparecen. Carlos Miranda Levy es la persona. El equipo ejecutivo es un conjunto de personas de IA originales custodiado en la fuente única de verdad de Personas de CEMI; fijan voz, disciplina y perspectiva. No tienen capital, no están en el cap table y no pueden firmar.

¿Cuáles son los ingresos actuales?

No se publican — ni ingresos, ni tasa corriente, ni nombres de clientes, ni facturación por cliente. Todo ello se abre bajo NDA en las condiciones anteriores. Los precios publicados en /services/ai-suite/ se citan íntegros en la página de líneas de ingreso; lo que

efectivamente paga un cliente concreto es una condición comercial entre nosotros y ese cliente.

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

/investors/ask/ · /investors/revenue/



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