



21 de septiembre de 2026

PLAN DE NEGOCIO

Plan de negocio

Qué es Ariski hoy, a quién sirve, cómo se propone generar ingresos, qué hacen los próximos dieciocho meses y qué nos diría que el plan está equivocado.

La compañía

Ariski —Augmented Risk Intelligence— es una plataforma educativa independiente sobre inteligencia artificial en seguros, publicada por CEMI.ai en ariski.com en inglés y español. En sus propias palabras, existe «para ayudar a los profesionales de seguros —suscriptores, ajustadores, corredores, actuarios, oficiales de cumplimiento y directivos— a entender, evaluar y adoptar responsablemente herramientas de IA».

Su tesis declarada no es que la IA reemplace a la profesión: «La IA no reemplazará a los profesionales de seguros. Pero los profesionales que entiendan de IA reemplazarán a los que no». Todo en la plataforma se desprende de esa posición: el contenido está escrito para volver competente a un profesional en ejercicio, no para venderle una herramienta.



Qué está construido

Un sitio estático, rápido e indexado con back end en Firebase. Más de 30 páginas en cada uno de dos idiomas en cinco secciones: Explorar (nuevas fronteras, mapa de impacto, desafíos y riesgos), Aprender (IA 101 para seguros, qué hacer, qué no hacer, ingeniería de prompts, el Programa de Aprendizaje con su currículo y casos), Practicar (quick wins, aplicaciones, biblioteca y constructor de prompts, evaluación de madurez, calculadora de ayuda de IA, hoja de ruta de adopción, simulador de ética, guía de IA local), Recursos (FAQ, glosario, casos de éxito, directorio de herramientas, guía de jurisdicciones, boletín) y Acerca de.

Sobre el contenido están las piezas difíciles de copiar: Ask Ariski, un asistente con cuatro voces propias y guardarraíles del dominio asegurador; cuentas, historial de conversación y topes de uso publicados; comentarios moderados y «me gusta»; búsqueda de texto completo; y un sistema de diseño bilingüe en el que cabe un tercer idioma sin reconstruir nada.

El problema, como lo plantea el sitio

El planteamiento del propio Ariski: «La mayoría de los recursos disponibles para los profesionales de seguros caen en dos bandos: entusiasmo acrítico de proveedores que intentan vender productos, o miedo reflejo de comentaristas que no entienden la tecnología. Ninguno le sirve bien a la industria». La posición de Ariski es el terreno intermedio — y esa posición también es la comercial, porque una aseguradora no puede comprarle independencia a un proveedor.

Cómo se propone generar ingresos

Tres ofertas por solicitud, todas descritas en el sitio y ninguna con precio: el Programa de Aprendizaje, consultoría en estrategia de IA para organizaciones de seguros y productos de IA para la industria. La plataforma pública sigue gratuita. La tabla completa —comprador, fuente de ingreso, precio publicado, estado y papel previsto en el plan— es el documento de ingresos de este expediente.

El plan a dieciocho meses

Meses 1–6 — hacer entregable el programa. Convertir los formatos publicados en unidades diseñadas y entregables, con evaluación y material de casos para los sectores que el sitio ya cubre; poner precios indicativos detrás; realizar los primeros encargos.

Meses 6–12 — hacerlo vendible más de una vez. Una operación comercial repetible hacia aseguradoras, corredurías y asociaciones profesionales; el sitio publicado en francés junto al inglés y el español; el catálogo al día frente a regulación y herramientas en movimiento.

Meses 12–18 — averiguar si se renueva. Segundos encargos con los primeros clientes, la primera evidencia de cuánto vale realmente un encargo y una decisión sobre si la línea de productos descrita en la página de contacto merece inversión o debe abandonarse.

Lo que este plan no afirma

Sin tamaño de mercado: no tenemos fuente citable sobre el gasto en alfabetización de IA en seguros, así que el expediente no declara ninguno. Sin cifras de tracción: los datos de audiencia y uso existen en la analítica de la plataforma y están



disponibles bajo NDA, pero aquí no se publica nada que no defendamos línea por línea. Sin ingresos: no los hay. Sin clientes nombrados, porque no hay ninguno que nombrar.

Riesgos, y cómo lo sabríamos

La disposición a pagar no está probada: la prueba es si una primera cohorte de organizaciones firma dentro de doce meses. La obsolescencia del contenido es real: la regulación y las herramientas cambian, y un catálogo desactualizado no vale nada, por eso un cuarto de la ronda es contenido. Concentración de canal: hoy el descubrimiento es orgánico, y un canal orgánico puede moverse sin aviso. Dependencia de persona clave: la plataforma la cura una sola persona, y la primera contratación de la ronda reduce eso, no lo elimina.

Posición en el grupo CEMI.ai

Ariski es una de las iniciativas sectoriales de CEMI.ai y comparte la maquinaria del grupo: el motor de personas detrás de sus cuatro voces de IA, el sistema de diseño y contenido sobre el que está construido el sitio y el registro desde el que se publica cada propiedad de CEMI. Por eso existe una plataforma sectorial de este tamaño a este costo — y es también el argumento de la ronda de grupo, que financia la maquinaria y no un sector en particular.

Uso de los fondos

La ronda: \$100,000, asignados así.

Prospectivo. Este es el plan de la ronda, no un registro de algo ya gastado o ganado.

-
- 40%** **Entrega del programa** — Convertir el Programa de Aprendizaje publicado en entregas reales: diseño instruccional, impartición de sesiones, evaluación y el material de casos que cada sector necesita.
-
- 25%** **Plataforma y contenido** — Mantener el catálogo al día conforme cambian la regulación y las herramientas, ampliar las herramientas interactivas y publicar todo el sitio en francés junto al inglés y el español.
-
- 20%** **Capacidad comercial** — El primer esfuerzo comercial dedicado: aseguradoras, corredores, asociaciones profesionales y reguladores — los compradores que la plataforma ya alcanza como lectores.
-
- 10%** **Infraestructura** — Hosting, inferencia de modelos para el asistente Ask Ariski y el margen de capacidad que consume una base registrada creciente.
-
- 5%** **Legal y administración** — Entidad, contratos, contabilidad y los reportes a los que obligan los derechos anteriores.
-

Cada fuente de ingreso prevista, y qué se publica sobre cada una:

[/investors/revenue/](#)

Los términos financieros, los ingresos y los materiales detallados están disponibles a solicitud. Las cifras describen capacidad construida y en operación hoy; las afirmaciones prospectivas se identifican como tales.



Carlos Miranda Levy

Coordinador de Impacto, Innovación e Inteligencia

invest@cemi.ai — Ronda y términos

business@cemi.ai — Seguimiento comercial

Expediente de inversión del grupo CEMI.ai — cemi.ai/investors/

Dossier institucional de CEMI.ai — cemi.ai/dossier/



Escanea para el
expediente de inversión