

ARISKI · ARISKI.COM

Augmented Risk Intelligence

- La guía independiente sobre IA en seguros. Una iniciativa de CEMI.ai.
- \$100,000 en capital con valoración fija · \$500,000 pre / \$600,000 post · 16.7%

LA POSICIÓN

Entre los proveedores y el catastrofismo

- «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.» — ariski.com
- Una aseguradora no puede comprarle independencia a un proveedor. Esa es a la vez la posición editorial y la comercial.

QUÉ ESTÁ CONSTRUIDO

Una plataforma, en línea hoy

- Más de 30 páginas en cada uno de dos idiomas · decenas de piezas de práctica · un FAQ de 40 entradas
- Herramientas interactivas: evaluación de madurez, calculadora de ayuda de IA, hoja de ruta, constructor y biblioteca de prompts, simulador de ética, directorio de herramientas, guía de jurisdicciones
- Ask Ariski: un asistente de IA con cuatro voces, cuentas, historial y topes gratuitos publicados

A QUIÉN ALCANZA

Quienes tarifican y pagan siniestros

- Suscriptores, ajustadores, corredores, actuarios, oficiales de cumplimiento, directivos.
- Alcanzados como lectores. Las mismas personas firman presupuestos de formación y asesoría en aseguradoras, corredurías y asociaciones.

LA OFERTA

Descrita en el sitio. Todavía sin precio.

- Programa de Aprendizaje — «18 formatos en 5 categorías», tres modalidades, sobre la metodología Smoother.
- Consultoría en estrategia de IA para organizaciones de seguros. Productos de IA para la industria.
- Todo por solicitud. Ningún precio publicado para ninguna.

DÓNDE ESTAMOS

Pre-ingresos. Post-plataforma.

- Ariski nunca ha cobrado a nadie. No hay ingresos, ni lista de precios, ni cliente que nombrar.
- Lo que sí existe es el producto que hace creíble la oferta, ya publicado.

LO QUE NO AFIRMAMOS

Sin tamaño de mercado en esta presentación

- No tenemos fuente citable sobre el gasto en alfabetización de IA en seguros, así que no damos ninguna cifra. Un número que no podemos sustentar vale menos que el silencio.

LA RONDA

\$100,000 en capital con valoración fija

- \$500,000 pre-money · \$600,000 post-money · 16.7% de la compañía
- Ticket mínimo \$10,000 · cierre mínimo viable \$40,000 · 18 meses de pista
- Abierta ahora; cierre previsto el 31 de marzo de 2027, o antes si se suscribe por completo.

USO DE LOS FONDOS

Dimensionado a un plan

- 40% · \$40,000 — Entrega del programa
- 25% · \$25,000 — Plataforma y contenido
- 20% · \$20,000 — Capacidad comercial
- 10% · \$10,000 — Infraestructura
- 5% · \$5,000 — Legal y administración

TICKETS

Qué lleva cada ticket

- \$10,000 · 1.67% — Registro en el cap table · informe trimestral escrito para inversionistas.
- \$25,000 · 4.17% — Todo lo anterior · una llamada anual de estrategia con el curador.
- \$50,000 · 8.33% — Todo lo anterior · derechos plenos de información · derechos de prorrata en la próxima ronda.
- \$100,000 · 16.67% — Todo lo anterior · un asiento de observador en el consejo · consentimiento ante cualquier cambio en el uso de fondos detallado abajo.

DIECIOCHO MESES

De plataforma a programa

- 1–6 · Hacer entregable el programa: unidades diseñadas, evaluación, casos, precios indicativos, primeros encargos.
- 6–12 · Hacerlo vendible más de una vez: una operación comercial repetible, el sitio en un tercer idioma.
- 12–18 · Averiguar si se renueva: segundos encargos, economía unitaria real, decisión sobre la línea de productos.

RIESGOS

Lo que nos preguntaríamos

- La disposición a pagar no está probada aquí. El contenido se desactualiza al cambiar la regulación y las herramientas. El descubrimiento es orgánico y puede moverse sin aviso. Un solo curador es un riesgo de persona clave.
- La ronda está dimensionada para probar lo primero en dieciocho meses, no para darlo por hecho.

EQUIPO

Un humano, tres guías de IA — declaradas

- Carlos Miranda Levy, curador de Ariski, Coordinador de Impacto, Innovación e Inteligencia.
- Vera, Bruno y Zaira son personas de IA originales de la fuente de verdad de Personas de CEMI — personajes ficticios, nunca presentados como empleados ni profesionales. Ninguna posee participación ni aparece en el cap table.

CONTACTO

Hablemos

- invest@cemi.ai — ronda y términos · business@cemi.ai — seguimiento comercial
- El expediente completo: <https://ariski.com/es/investors/>
- Carlos Miranda Levy · Coordinador de Impacto, Innovación e Inteligencia