



21 de septiembre de 2026

FUENTES DE INGRESO

Fuentes de ingreso

Ariski está en etapa pre-ingresos. Nada en ariski.com lleva precio, nada se ha vendido, y esta página lo dice en lugar de insinuar lo contrario. Lo que sigue es cada fuente de ingreso que el propio sitio describe, una fila por cada una, con lo que se publica sobre ella y lo que no.

Qué se vende	Quién paga	Fuente de ingreso	Precio publicado	Estado	Papel previsto en el plan
El Programa de Aprendizaje — «un programa estructurado y práctico diseñado para tu forma de trabajar», en palabras del sitio: «18 formatos en 5 categorías» (charlas, talleres, cursos cortos, diplomados, bootcamps, laboratorios, coaching y más), tres modalidades (autoaprendizaje, con acompañamiento, tutoría presencial), sobre la metodología Smoother. Publicado en /learn/program/.	B2B — empresas (aseguradoras, corredurías, reaseguradoras); B2NGO y academia (asociaciones profesionales, institutos); segmentos: aseguradoras, corredores y agentes de seguros, fintechs / insurtechs / regtechs, grandes corporaciones, PYMES, profesionales independientes.	Formación y eventos	A solicitud. No hay precio publicado en ninguna parte del sitio; la llamada a la acción es «Request Your Program» (/learn/program/) y el formulario de contacto ofrece el tipo de consulta «Learning Program» (/about/contact/).	planificado	Primera y principal fuente prevista. El plan la trata como la fuente en torno a la cual se dimensiona la ronda: la mayor línea de uso de fondos es la entrega del programa.
Servicios de consultoría — «Request AI strategy consulting for your insurance organization» (/about/contact/), ofrecidos como tipo de contacto junto al programa.	B2B — empresas; B2G cuando contrata un supervisor o una aseguradora pública. Segmentos: aseguradoras, instituciones financieras, gobierno y sector público.	Consultoría	A solicitud	planificado	Segunda. Se espera que llegue por las mismas conversaciones que el programa y no por un canal aparte; se dimensiona por encargo.

Qué se vende	Quién paga	Fuente de ingreso	Precio publicado	Estado	Papel previsto en el plan
Productos de IA para la industria — «Learn about our AI tools and products for the insurance industry» (/about/contact/). Las herramientas públicas del sitio (evaluación de madurez, calculadora de ayuda de IA, hoja de ruta, constructor de prompts, simulador de ética) son la demostración de lo que sería ese producto; ninguna se vende hoy.	B2B — empresas. Segmentos: aseguradoras, fintechs / insurtechs / regtechs.	Venta de productos	A solicitud	planificado	Tercera, y la menos definida de las tres. Se nombra aquí porque el sitio la nombra; nada en esta ronda se dimensiona sobre ella.
La plataforma pública y el asistente Ask Ariski — todo el contenido, todas las herramientas interactivas, la búsqueda, el boletín y el asistente de IA con sus cuatro voces.	Nadie — su uso es gratuito.	Gratuito — sin ingreso directo	Gratuito. Los únicos límites publicados son topes de uso del asistente: 5 mensajes diarios de forma anónima y «una cuenta gratuita para 25 mensajes diarios y las 4 personas» (texto del propio widget).	en operación	No es una línea de ingreso ni está previsto que lo sea. Es el canal de adquisición de las tres fuentes anteriores y la razón por la que existe la audiencia.

Pre-ingresos. De hecho, pre-precios: Ariski nunca ha publicado un precio ni ha facturado a nadie, y la tabla anterior es un plan, no un registro. Lo que deliberadamente no se publica aquí son los precios indicativos detrás de los



formatos del programa, el costo de entrega por encargo y los términos de cualquier conversación abierta. Están disponibles para inversionistas a solicitud, bajo NDA. Donde esta página y el perfil de negocio de Ariski en CEMI difieran, el perfil es la fuente y esta página se corrige desde él.

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