

Cómo iBizAI construye un negocio

Qué es iBizAI, qué vende, a quién, cómo llega, qué puede salir mal y qué afirma deliberadamente que no afirma este plan.

Resumen ejecutivo

iBizAI es la iniciativa de IA para negocios de CEMI. Hace dos cosas que se mantienen separadas a propósito. Como guía es independiente y neutral frente a proveedores: guías sectoriales, quick wins, glosario, artículos de opinión y cuatro diagnósticos de madurez en IA, publicados gratis en inglés, español y francés, que ayudan a una empresa a entender qué hace realmente la IA por ella. Como oferta es una suite curada de herramientas — la Suite de IA de Ibizai — que CEMI construye, integra y opera sobre el conocimiento y la infraestructura del cliente.

La separación es la decisión de producto. Una recomendación solo vale si quien recomienda no necesita ganarse el desarrollo; una implementación solo es responsable si alguien la asume. iBizAI recomienda; CEMI construye y opera.

El problema

Fuera de los mercados más grandes, la IA llega como demostración. La demo funciona, el piloto se estanca y la empresa queda con una suscripción que nadie usa. Tres cosas lo rompen: la herramienta no conoce la realidad propia de la empresa, no habla su idioma lo bastante bien como para ponerla frente a un cliente, y tiene un precio pensado para un presupuesto que la empresa no tiene.

El sitio publicado atiende las tres: respuestas ancladas en los documentos propios del cliente con citas, trilingüe por construcción y no por traducción posterior, y dos niveles regionales de precio en lugar de uno.

La oferta

La Suite se organiza en tres niveles — Basic (ayudantes reactivos), Optimum (asistentes activos) y Premium (inteligencia estratégica) — y una edición Grupo / Holding para grupos diversificados, donde cada filial conserva su bóveda y su voz de marca mientras el holding obtiene un solo contrato, una sola consola de cumplimiento y comparación entre filiales.

Junto a ella está el servicio de desarrollo: helpdesk y asistentes de servicio al cliente a medida, entrenados sobre la base de conocimiento del cliente, con barreras anti-alucinación, respuestas multimedia, enrutamiento inteligente y captura de prospectos al CRM. El caso publicado es el asistente de la Cámara de Comercio Franco-Dominicana, que responde preguntas de inversión, cita leyes y decretos dominicanos y deriva prospectos calificados al equipo de la cámara.

Salida al mercado

Al comprador se llega por instituciones antes que de uno en uno: cámaras de comercio, asociaciones empresariales, cooperativas y holdings diversificados, cada uno de los cuales trae consigo una membresía o un portafolio. El encargo de la Cámara Franco-Dominicana es la plantilla — una institución compra un asistente, y sus miembros conocen la plataforma a través de él.

Geográficamente la secuencia es la misma que la lista de precios publicada: primero el Caribe y América Latina, donde el nivel de economía en desarrollo hace asequible la oferta y el contenido trilingüe ya existe; después Europa y Norteamérica, en el nivel de economía desarrollada.

La capa educativa gratuita es la superficie de captación. Es la razón por la que un tomador de decisiones llega antes de que exista una conversación de venta, y la ronda la mantiene al día exactamente por eso.

Cómo competimos

No por calidad de modelo — la Suite orquesta modelos de frontera en lugar de entrenar los suyos, y así lo dice el sitio. La competencia está en el envoltorio: qué sabe el asistente, en qué idioma habla, qué se niega a inventar, quién responde cuando se equivoca y cuánto cuesta en un mercado donde un precio de primer mundo es sencillamente un no.

Frente al SaaS global la ventaja es proximidad, idioma y nivel de precio. Frente a los integradores locales, un producto publicado con precio publicado en vez de un proyecto a medida cada vez. Frente a no hacer nada — el competidor real — un camino educativo gratuito que termina en una oferta específica y con precio.

Qué posee la empresa

La biblioteca trilingüe de contenido publicada y los instrumentos de diagnóstico; la definición curada de la Suite y el catálogo de herramientas; el método de entrega de asistentes anclados y con citas, incluida la disciplina de prompts anti-alucinación usada en el desarrollo de la Cámara; la marca y los dominios; y el acceso a la plataforma compartida de CEMI — el motor de personas, la línea de producción y el brazo de entrega — que esta empresa no tiene que construir.

No hay patente ni se reclama ninguna. La defensibilidad es acumulación: contenido, método, relaciones institucionales y las bases de conocimiento de cliente ya integradas.

Mercado

Cuatro de cada cinco empresas de la UE con diez o más empleados todavía no usan IA. Eurostat midió un 20,0% usando tecnologías de IA en 2025, frente al 13,5% en 2024 y al 7,7% en 2021, con una adopción que va del 42,0% en Dinamarca al 5,2% en Rumanía — una diferencia de ocho veces entre los Estados miembros que lideran y los que van detrás. Es una brecha de adopción, no un tamaño de mercado: cuenta cuántas empresas

han empezado, no cuánto gastan, y es la brecha a la que esta compañía vende. Fuente: Eurostat, 20% of EU enterprises use AI technologies (11 de diciembre de 2025), ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20251211-2.

El Future of Jobs Report 2025 del World Economic Forum, que encuestó a más de 1.000 empleadores en 22 grupos de industrias y 55 economías, proyecta 170 millones de empleos creados y 92 millones desplazados entre 2025 y 2030 — una ganancia neta de 78 millones, el 7% del empleo total. Es la proyección de creación y desplazamiento de empleo de una encuesta global de empleadores, no un tamaño de mercado: cuenta los empleos que esos empleadores esperan que aparezcan y desaparezcan, no lo que alguien va a gastar. Fuente: World Economic Forum, The Future of Jobs Report 2025 (enero de 2025), weforum.org/publications/the-future-of-jobs-report-2025/digest/.

Este plan no declara un tamaño de mercado. No tenemos ninguna cifra del mercado direccionable que venga con una fuente citable en la página, y el estándar con el que se construyó este kit es explícito: una sección sin fuente no existe. La evidencia direccional de demanda está en los artículos de opinión publicados, cada uno con sus propias citas; la evidencia comercial que importa aquí es más estrecha y concreta: una institución pagó por un asistente, y la lista de precios de la Suite es pública.

Riesgos, y qué hacemos con ellos

Dependencia de modelos. La Suite corre sobre modelos de frontera de terceros; precio y disponibilidad están fuera de nuestro control. Mitigación: la capa de orquestación es agnóstica al modelo por diseño, y el sitio lo dice — se elige el mejor modelo por tarea.

Concentración. Un negocio construido a través de instituciones queda expuesto a un número pequeño de relaciones grandes. Mitigación: los niveles de suscripción de autoservicio que financia esta ronda existen precisamente para ensanchar la base debajo de ellas.

Confianza. Una sola respuesta inventada frente al cliente de un cliente cuesta más que el contrato. Mitigación: respuestas ancladas con citas, aprobación humana para los pasos irreversibles y traza auditable — los seis principios publicados en la página de la Suite.

Concentración en una persona clave. Una sola persona con nombre dirige la empresa. La mitigación es honesta antes que tranquilizadora: es un riesgo real, es la razón por la que la ronda financia capacidad de entrega, y está sobre la mesa en la debida diligencia.

Cambio regulatorio. Las reglas de IA se mueven en cada jurisdicción en la que vendemos. Mitigación: el monitoreo de cumplimiento es en sí una de las herramientas de la Suite, y la consola de Grupo se diseñó alrededor de la vista de un director jurídico a través de jurisdicciones.

Qué NO afirma este plan

No declara ingresos, ni tasa corriente, ni número de clientes. No proyecta un estado de resultados a cinco años. No nombra un tamaño de mercado. No describe las condiciones de la oferta como resultados medidos. Todo lo que el plan no publica — incluidos los ingresos y el modelo financiero — está disponible para inversionistas a solicitud, y la lista de debida diligencia en la página de preguntas dice exactamente qué se abre y con qué rapidez.

Qué financia la ronda

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

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

</investors/ask/>

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 las Inteligencias Mejoradas de
CEMI

Hablemos

Consultas de inversión — invest@ibizai.io

Seguimiento comercial — business@ibizai.io

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