

LÍNEAS DE INGRESO

Qué vende iBizAI, y a quién

Ocho líneas. Donde hay precio público, se cita aquí exactamente como lo publica el sitio, con la página en la que aparece. Donde no lo hay, la fila dice «a solicitud» — y nada se reconstruye, promedia ni estima.

QUÉ SE VENDE	QUIÉN PAGA	FUENTE DE INGRESO	PRECIO PUBLICADO	ESTADO	PAPEL EN EL PLAN
Suite de IA de Ibizai — plan Individual. El conjunto curado de herramientas para un profesional, con bóveda privada.	B2C — consumidores · Freelancers y profesionales independientes	Suscripciones (SaaS, membresías)	Precio de economía en desarrollo (América Latina y el Caribe): «\$79» / mes, «\$59 / mo» facturado anualmente. Precio de economía desarrollada (Europa y Norteamérica): «\$149» / mes, «\$119 / mo» facturado anualmente. Publicado en /services/ai-suite/	activo	Puerta de entrada de volumen; el plan la trata como la línea más pequeña y numerosa, y como rampa hacia Team

QUÉ SE VENDE	QUIÉN PAGA	FUENTE DE INGRESO	PRECIO PUBLICADO	ESTADO	PAPEL EN EL PLAN
Suite de IA de Ibizai — plan Team. Hasta 10 usuarios, bóveda colaborativa y flujos de trabajo.	B2B — empresas · PYMES	Suscripciones (SaaS, membresías)	Economía en desarrollo: «\$299» / mes, «\$239 / mo» facturado anualmente. Economía desarrollada: «\$599» / mes, «\$479 / mo» facturado anualmente. Marcado «Most popular» en la página. Publicado en /services/ai-suite/	activo	El centro de gravedad previsto del ingreso recurrente — la mayor porción individual del ingreso por suscripción.
Suite de IA de Ibizai — plan Enterprise. Integraciones a medida, SSO y SLA.	B2B — empresas · Grandes corporaciones · Bancos e instituciones financieras	Suscripciones (SaaS, membresías)	Economía en desarrollo: «from \$799 / mo». Economía desarrollada: «from \$1,499 / mo». Publicado en /services/ai-suite/	activo	Menos cuentas, tickets mayores; segunda participación prevista, y la línea que lleva el trabajo de integración.

QUÉ SE VENDE	QUIÉN PAGA	FUENTE DE INGRESO	PRECIO PUBLICADO	ESTADO	PAPEL EN EL PLAN
Suite de IA de Ibizai — edición Grupo / Holding. Una plataforma para todas las filiales: núcleo compartido, bóvedas aisladas, voz por marca, comparación entre unidades y una sola consola de cumplimiento.	B2B — empresas · Grandes corporaciones · ONG y fundaciones (cámaras, asociaciones, cooperativas)	Suscripciones (SaaS, membresías) · Licencias y regalías	«Custom pricing» — «One contract, group-volume rates across all subsidiaries. Contact us for a tailored quote.» Publicado en /services/ai-suite/	activo	El mayor valor por contrato y la razón por la que la ronda financia la consola de Grupo; planteado como el potencial de plan, no como su base.
Helpdesk de IA y asistentes de servicio al cliente a medida, contruidos sobre el conocimiento propio del cliente, con barreras anti-alucinación, respuestas multimedia, soporte multilingüe y captura de prospectos al CRM.	B2B — empresas · B2NGO — organizaciones sin fines de lucro y fundaciones · B2G — gobierno y sector público	Venta de servicios	a solicitud Publicado en /services/ai-suite/	activo	La línea de prueba. El asistente de la Cámara Franco-Dominicana es el caso publicado; la ronda empaqueta este desarrollo para que se repita a menor costo unitario.

QUÉ SE VENDE	QUIÉN PAGA	FUENTE DE INGRESO	PRECIO PUBLICADO	ESTADO	PAPEL EN EL PLAN
Servicios de adopción de IA, madurez en IA y estrategia — diagnóstico, hoja de ruta y acompañamiento para consejos y equipos de transformación.	B2B — empresas · B2G — gobierno y sector público · Grandes corporaciones · PYMES	Consultoría	a solicitud Publicado en /services/ai-adoption/	activo	Abre la relación empresarial dentro de la cual luego vive la suscripción; el plan la trata como puerta, no como destino.
Programas de aprendizaje, masterclasses y talleres para directivos, gerentes y cohortes profesionales.	B2B — empresas · Academia y educación · Freelancers y profesionales independientes	Formación y eventos	a solicitud Publicado en /learn/program/	activo	La menor de las líneas pagas por participación prevista, y la que con más fiabilidad produce la siguiente suscripción Team.

QUÉ SE VENDE	QUIÉN PAGA	FUENTE DE INGRESO	PRECIO PUBLICADO	ESTADO	PAPEL EN EL PLAN
Plataforma educativa gratuita — guías sectoriales, quick wins, glosario, FAQ, casos de éxito, artículos de opinión y los cuatro diagnósticos de madurez en IA, en EN / ES / FR.	B2C — consumidores · B2B — empresas	Gratuito — sin ingreso directo	Gratuito. Publicado en /	activo	No genera ingreso propio, ni se espera que lo haga. Es la superficie de captación desde la que se vende cada línea paga anterior.

Qué no se publica, y por qué

No se publican los ingresos a la fecha, la tasa corriente, la facturación por cliente ni los nombres de clientes. Tampoco precios que no estén ya en el sitio: la lista publicada dice «Indicative starting prices. Exact pricing based on scope, seat count, and integration complexity — contact us for a quote.», y la cifra cotizada para un encargo concreto es una condición comercial entre nosotros y ese cliente. Todo ello está disponible para inversionistas a solicitud.

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

Disciplina de fuentes

Cada precio de esta página proviene de la sección de precios publicada por la propia iniciativa en /services/ai-suite/ (claves de traducción aiSuite.price* en src/i18n/{en,es,fr}.json). Las etiquetas de fuente de ingreso provienen del vocabulario BUSINESS_INCOME_SOURCES del esquema de perfiles de negocio de CEMI, nunca de texto libre. Nada en esta página viene de otro lugar.



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