



PLAN DE NEGOCIO

MaiMusic — plan de negocio

Qué es la compañía, qué está ya construido, qué compra la ronda en los próximos dieciocho meses y qué podría salir mal.

El punto de inflexión

La industria musical está en transición. Las herramientas cambiaron. Los modelos de negocio están cambiando. La audiencia está cambiando. Lo que no cambia es que la gran música empieza con un artista que tiene algo que decir y termina cuando llega al oyente al que estaba destinada.

La mayoría de las compañías que responden a esa transición eligen un eslabón de la cadena — una herramienta de generación, un servicio de distribución, una plataforma de derechos — y lo venden. MaiMusic se construyó al revés: como un ecosistema conectado que sostiene junta la composición, la producción, el lanzamiento, la distribución, el descubrimiento y la conexión, de modo que un cambio en un extremo no deje huérfano al otro.

La posición

MaiMusic es un colectivo, un sello, una red de distribución, una casa productora, una plataforma de escucha y un hogar para artistas, todo a la vez. Cada artista, cada oyente y cada empresa encuentra la parte que le sirve, con el resto siempre al alcance.

La carta de presentación del sello es un sonido que se niega a caber en una sola casilla: el roster empuja los bordes de los géneros existentes, cruza y fusiona tradiciones y, cuando nada más encaja, nombra un género nuevo y lo construye.

Qué está construido y operando

- Un roster de más de diez actos que abarca más de quince géneros y seis regiones del mundo, con más de veinte álbumes y más de doscientas pistas publicadas.
- Dos catálogos de licenciamiento: uno de artistas que paga regalías directamente a los creadores y uno de IA libre de regalías liberado para uso comercial amplio.
- Una casa productora que entrega composición y musicalización original, arreglo y reproducción de obras existentes, producción y mezcla integrales, y másteres y stems listos para sync.
- Una plataforma de escucha con autenticación, listas de reproducción, historial, favoritos, compartido y enlaces profundos, paneles según el rol, analítica pública de plataforma, conteo de reproducciones y transparencia de regalías.
- Un hogar dedicado para cada artista: su universo visual, su catálogo completo, su voz y canales directos con su audiencia, sin un intermediario dueño de la relación.
- Un lado formativo y de consultoría: un programa de aprendizaje sobre IA con módulos centrales y rutas de especialización, una evaluación de preparación en IA para profesionales de la música, un directorio curado de herramientas, un glosario, preguntas frecuentes y casos de estudio.

- Un sistema de producción operado por un núcleo humano reducido junto a decenas de agentes de IA, y un equipo ejecutivo de IA completo, publicado abiertamente como personas de IA.

El roster como portafolio

El roster no es una colección de actos que se firmaron por casualidad. Cada acto cumple un papel estratégico declarado, y los papeles están elegidos para no competir entre sí: prestigio y reconocimiento crítico, credibilidad art-pop, conversación cultural, pop mainstream, mercado latino, EDM global y circuito de festivales, sync premium y musicalización de cine, creación de género y crossover multilingüe, crossover mediterráneo y levantino, fusión pop intercontinental y prestigio virtuoso.

La misma disciplina rige la cobertura. El roster está mapeado contra mercados geográficos — Norteamérica, América Latina y el Caribe, Europa, Medio Oriente y Mediterráneo, África, Japón y Asia-Pacífico — y contra mercados no geográficos definidos por audiencia o canal de licenciamiento: sync y publicidad, musicalización de cine y televisión, videojuegos, jazz y música del mundo, art-pop, EDM, hip-hop y las plataformas de la generación Z. Se siguen seis fuentes de ingreso por acto — streaming, giras, licenciamiento sync, mercancía, alianzas de marca y experiencia inmersiva — para que ningún acto dependa de una sola.

Todo esto está publicado, en público, en </portfolio/>. Un inversionista no tiene que aceptar la afirmación de portafolio por fe.

El modelo de ingresos

Las líneas activas son: licenciamiento del catálogo de artistas, licenciamiento del catálogo de IA libre de regalías, producción original por encargo, publicación y administración de regalías, y consultoría y formación en IA para la industria musical.

El sitio no publica precio para ninguna de estas líneas, y este plan no reconstruye ninguno. La página de ingresos expone cada línea, quién paga, la fuente del ingreso, el precio publicado — «a solicitud» en todos los casos —, su estado y su papel previsto en el plan.

Ver la página de ingresos →

Cómo se opera

MaiMusic funciona sobre la infraestructura compartida del grupo CEMI.ai: el sistema de producción detrás del catálogo, el motor de personas detrás del equipo ejecutivo y del roster, y el pipeline de entrega detrás del sitio y del reproductor. Eso es lo que permite que una compañía con tanta superficie — un sello, un catálogo, una plataforma, una casa productora y una práctica de consultoría — sea operada por un núcleo reducido.

El sitio mismo es una construcción estática con un catálogo servido y un reproductor autenticado, de modo que el costo marginal de un oyente adicional se acerca al costo de los bytes.

El plan para el dinero

La ronda está dimensionada a un plan, no a una cifra redonda. A lo largo de dieciocho meses financia cinco frentes de trabajo, en las proporciones expuestas en la página de la solicitud.

- Catálogo y desarrollo de artistas: mantener el ciclo de lanzamientos activo en todo el roster en lugar de detenerse en lo ya publicado.

- Derechos, licenciamiento y administración de regalías: liberación, registro, disciplina de metadatos y los rieles de pago. Es la línea que convierte una promesa publicada — que cada reproducción paga a quienes la hicieron — en una operación rutinaria.
- Audiencia y desarrollo comercial: la primera capacidad comercial dedicada que tiene la compañía, con gestión de sync, marcas y licenciamiento, y mercadeo de lanzamientos.
- Plataforma e infraestructura: el reproductor, los espacios de artista, la entrega del catálogo, almacenamiento y cómputo.
- Reserva: sin asignar, retenida frente a los riesgos que siguen.

PARTIDA	PROPORCIÓN	EN TODO EL PLAN	POR MES
Catálogo y desarrollo de artistas	35%	US\$35,000	US\$1,944
Derechos, licenciamiento y administración de regalías	20%	US\$20,000	US\$1,111
Audiencia y desarrollo comercial	20%	US\$20,000	US\$1,111
Plataforma e infraestructura	15%	US\$15,000	US\$833
Reserva	10%	US\$10,000	US\$556
Total	100%	US\$100,000	US\$5,556

Riesgos, y cómo se sostienen

- Derechos y procedencia. La música hecha con IA vive en un terreno legal no resuelto: registrabilidad, datos de entrenamiento, divulgación. MaiMusic toma posiciones editoriales públicas sobre las tres en sus propios recursos: divulgar la participación de la IA, registrar las obras, no usar datos de entrenamiento sin licencia, no clonar voces. La posición está publicada y no guardada, que es la única forma duradera de sostenerla.
- Descubrimiento. Un catálogo sin demanda es un costo, no un activo. Por eso audiencia y desarrollo comercial es la segunda partida más grande de esta ronda.
- Confianza de la audiencia. Algunos oyentes y algunos compradores descuentan por principio la música hecha con IA. El roster responde con oficio y con procedencia, no con ocultamiento: cada acto se publica por lo que es.
- Concentración en el licenciamiento. El plan se apoya en el licenciamiento antes de que el ingreso por licenciamiento esté evidenciado. La reserva existe para que un año lento en una línea no detenga las demás.
- Dependencia de plataformas. La distribución, el almacenamiento y la identidad corren sobre plataformas de terceros cuyos términos pueden cambiar. El catálogo y sus másteres se conservan con independencia de cualquiera de ellas.

Qué no se publica

Los ingresos a la fecha y la tasa de ejecución, los precios que no están ya en el sitio, los nombres de clientes y la facturación por cliente, y el pipeline no se publican. Están disponibles para inversionistas a solicitud, con acuerdo de confidencialidad cuando corresponda.

CONSULTAS DE INVERSIÓN

Carlos Miranda Levy

Coordinador de Impacto, Innovación e Inteligencia

invest@cemi.ai · business@cemi.ai · maimusic.ai

maimusic.ai/investors

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

CEMI.AI Kit de inversión del grupo CEMI.ai

La ronda a nivel de grupo, para la plataforma compartida sobre la que se construye cada iniciativa.

CEMI.AI Dossier institucional de CEMI.ai

El documento institucional del grupo: tesis, pipeline, portafolio, gobernanza.