



PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas frecuentes de inversión

Las siete preguntas que se hacen, respondidas sin rodeos, y la lista de lo que se abre con un acuerdo de confidencialidad.

1. ¿Cuál es el instrumento y cuáles son sus condiciones?

Capital con precio fijado, a la valoración pre-money y post-money indicada en la página de la solicitud. No es un SAFE ni una nota convertible, así que no hay tope de valoración, ni descuento, ni cláusula de nación más favorecida: el precio se fija ahora en lugar de diferirse a una ronda posterior. El ticket mínimo y la estructura de tramos están en la página de la solicitud, y cada cifra de cada página de este kit se lee de un único lugar en el código.

2. ¿Por qué este monto?

Porque es lo que cuesta el plan de dieciocho meses, no porque sea una cifra redonda. El plan financia cinco frentes — catálogo y desarrollo de artistas, derechos y administración de regalías, audiencia y desarrollo comercial, plataforma e infraestructura, y una reserva — en las proporciones publicadas en la página de la solicitud. Pedir más significaría inflar el plan; pedir menos significaría recortar la administración de derechos, que es la línea que hace honesto todo lo demás.

3. ¿A cuánto diluye mi ticket?

La tabla de dilución de la página de la solicitud indica la participación en la compañía que representa cada ticket publicado a la valoración post-money indicada. Es la única cifra de la tabla de capitalización que este kit publica. La tabla de capitalización existente, incluida la posición del grupo, se abre con acuerdo de confidencialidad.

4. ¿Qué hay disponible bajo acuerdo de confidencialidad y cómo se obtiene?

La lista está abajo. Escribe a invest@cemi.ai, firma el acuerdo y los materiales llegan en un plazo de dos días hábiles.

5. ¿Cómo se relaciona esta ronda con CEMI.ai?

MaiMusic es una de las iniciativas de CEMI.ai, y CEMI está abierta a inversión en dos niveles. A nivel de grupo, respaldando la plataforma compartida — el motor Personai, CEMI Factory y CEMI Solutions — cuyo efecto se acumula en todo el portafolio. A nivel de iniciativa, respaldando un negocio sectorial específico próximo a su comercialización, con su propio mercado, sus propios clientes y su propia economía. Esta ronda es a nivel de iniciativa. El kit del grupo está enlazado desde cada página de este.

6. ¿Cuáles son las vías de salida?

No se promete ninguna salida y aquí no se pronostica ninguna. Las vías que tiene una compañía de esta forma son las ordinarias: adquisición del catálogo y los derechos por un sello, una editora o un agregador de derechos; adquisición de la plataforma y el sistema de producción por un grupo mayor de medios o tecnología; una ronda posterior con precio; o una tenencia larga sobre los ingresos de catálogo

y licenciamiento con distribuciones en lugar de venta.Cuál de ellas se persigue es una decisión del consejo y del principal, no una proyección que esta página tenga derecho a hacer.

7. ¿Qué pasa si la ronda no cierra?

MaiMusic continúa. El catálogo, la plataforma y la casa productora existen y se operan sobre infraestructura compartida del grupo, y nada en este plan es un rescate. Lo que cuesta una ronda fallida es velocidad: el ciclo de lanzamientos se ralentiza, la administración de derechos y regalías sigue siendo manual más tiempo y la gestión comercial sigue siendo ocasional en lugar de dedicada. Si la ronda cierra en el mínimo viable o por encima, los frentes de catálogo y derechos avanzan y el resto espera.

Diligencia y sala de datos

Con acuerdo de confidencialidad firmado:

- Tabla de capitalización
- Acuerdos societarios y de fundador
- Modelo financiero, con los supuestos detrás de cada línea
- Ingresos a la fecha y tasa de ejecución
- Tarifas de licenciamiento, repartos de publicación y tarifario de producción
- Inventario del catálogo con derechos y procedencia por lanzamiento
- Revisión de la arquitectura de plataforma e infraestructura
- Confirmación de cesión de propiedad intelectual
- Plantilla firmada del acuerdo de suscripción

Disponible en un plazo de dos días hábiles tras la firma. Solicítalo en invest@cemi.ai.

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.