



PROPUESTA DE INVERSIÓN / 2026

El próximo capítulo de IAU.

Educación especializada y soluciones de IA para empresas.



Ilustración de marca tomada de ia.university. No representa infraestructura física.

USD 1 M

Ronda por el 25 %

USD 5,03 M

Escenario bruto a 24 meses

3 países

Mercados prioritarios

Escenario ilustrativo, no pronóstico validado. Propuesta sujeta a conciliación financiera, estructuración accionaria y acuerdo entre las partes.

01 / VISION • THE BIG IDEA

La plataforma para aprender e implementar IA.

IAU busca enseñar a dominar la inteligencia artificial y aplicarla de inmediato en los negocios, con agentes que automaticen procesos y ejecuten tareas.

Apuesta prioritaria	Objetivo
Expandir el portafolio	Escalar programas existentes en Colombia, Estados Unidos y México.
Consolidar membresías	Retener suscriptores mediante comunidad, actualización y clases con referentes.
Crear soluciones empresariales	Implementaciones a medida y productos de IA con posibilidad de licenciamiento.
Aumentar autonomía	Mejorar agentes educativos y profesionalizar la coordinación del equipo.

La especialización se mantiene exclusivamente en IA generativa, predictiva y agéntica, aplicada a distintas industrias. La visión a 2031 es una plataforma educativa operada principalmente por agentes, con una estructura liviana y escalable. La intervención humana se concentraría en habilidades blandas, mentoría y calidad académica; la supervisión de calidad es una recomendación de este documento.

La educación conecta a IAU con talento y necesidades empresariales. Una segunda unidad desarrollaría soluciones para clientes desde el inicio, con la intención de convertir problemas recurrentes en productos propios, suscripciones y licencias. La protección de propiedad intelectual se evaluará caso por caso; no se presupone que todo desarrollo sea patentable.

- Docentes calificados, metodologías prácticas y contenidos actualizados: diferenciales declarados por el fundador, pendientes de evidencia consolidada.
- Soporte mediante agentes: ya operativo, con mejoras pendientes según el fundador.
- Capital para proyectos: capacidad futura, sin fondo ni presupuesto específico confirmado. No es un beneficio actualmente garantizado.

02 / PROBLEM + WHY NOW

De conocer herramientas a transformar el trabajo.

La tesis de IAU: emprendedores, profesionales y equipos necesitan convertir la IA en capacidades aplicables a su trabajo. El cambio continuo exige formación práctica y actualización recurrente.

Evidencia externa	Implicación propuesta para IAU
WEF 2025: 39 % de las habilidades cambiarían o quedarían desactualizadas entre 2025 y 2030; 59 de cada 100 trabajadores necesitarían formación.	Oferta continua y programas aplicados a necesidades laborales.
OCDE 2026: la IA puede apoyar el aprendizaje con diseño pedagógico; mejores respuestas no prueban aprendizaje.	Evaluar competencias y crear agentes educativos con metodología.
Tutor CoPilot: ensayo con 900 tutores y 1.800 estudiantes; mejora de 4 puntos porcentuales en dominio de temas.	Pilotear asistencia humano-IA. La evidencia escolar no valida directamente formación de adultos.

El problema que buscamos resolver es la distancia entre conocer una herramienta y aplicarla de forma útil y sostenible en un negocio. La formación incorpora práctica, seguimiento y comunidad; la unidad de soluciones busca ejecutar proyectos para quienes necesitan implementación.

Por qué ahora: las referencias de WEF y OCDE apuntan a una necesidad de actualización de habilidades y a un potencial educativo de la IA. Son señales de contexto, no una prueba de demanda pagada para IAU.

Las proyecciones del WEF llegan a 2030; la visión de IAU llega a 2031. No se extrapolan automáticamente. Las afirmaciones de los guiones sobre adopción de agentes y transacciones globales quedan pendientes de verificación y no sustentan esta proyección.

03 / SOLUTION · PRODUCT · WEDGE

IA Lab abre la puerta. Las verticales amplían la relación.

IA Lab es la puerta de entrada propuesta para emprendedores y profesionales. Los programas especializados profundizan capacidades; Kids e IACom aportan recurrencia. Validar conversión y venta cruzada.

Programa	Oferta	Precio	Base
IA Lab	3,5 meses · online en vivo	USD 547	Confirmado por David
Reelvolution	33 horas · 6 semanas · contenido con IA	USD 297	Preventa publicada
Agentes IA	20 horas · agentes autónomos	USD 297	Supuesto: agente.ia.university
VibeCoding	48 horas · 8 semanas · apps con IA	USD 680	Preventa publicada
IA Kids & Teens	Membresía · proyectos, clases y escuela de padres	USD 49,99/mes	Mensualidad confirmada
IACom Club	Membresía · IA aplicada a ecommerce	USD 29,99/mes	Mensualidad confirmada

IA Kids pertenece íntegramente a IAU. La web publica rutas de 8 a 11 y de 12 a 16 años, un plan anual de USD 499,99 y adicionales familiares de USD 10 por segundo y tercer hijo en el plan mensual. El rango de edad inicial de la conversación fue 8 a 13 años: queda pendiente unificarlo con la web.

IACom se desarrolla con el aliado denominado Effix por David y Grupo Effi en la página pública. El reparto confirmado es 50 % de las ganancias para cada parte, después de los costos acordados. Publica plan anual de USD 299,99, seis verticales, encuentros en vivo, agentes y microaplicaciones. La disponibilidad de cada beneficio, certificación y acceso a eventos requiere contraste con el acuerdo.

Los precios de Agentes IA y VibeCoding son provisionales para el escenario. agents.ia.university publica USD 497, mientras agente.ia.university publica USD 297. No se cuentan como programas distintos en la proyección.

04 / MARKET OPPORTUNITY

Tres mercados prioritarios. Varias necesidades de IA.

El foco geográfico inicial es Colombia, Estados Unidos y México. La oportunidad combina educación individual, membresías y capacitación empresarial, con soluciones y licencias como expansión futura.

Segmento	Oferta de IAU	Cómo dimensionarlo
Emprendedores y profesionales	IA Lab, contenido, agentes y coding.	Población objetivo × disposición de pago × frecuencia.
Familias	IA Kids, comunidad y formación continua.	Hogares elegibles × adopción pagada × ingreso anual por hogar.
Comercio electrónico	IACom con Effix.	Negocios elegibles × adopción de membresía; separar ventas de ganancia IAU.
Empresas y sector público	Capacitación e implementación.	Compradores elegibles × presupuesto formativo × contratos alcanzables.

El mercado total (TAM), el mercado atendible (SAM) y la participación alcanzable (SOM) no están cuantificados todavía. Se requieren fuentes por país, definición del cliente y contraste de precios, evitando sumar poblaciones superpuestas.

La meta de USD 5,03 millones es una construcción por precio y volumen, no una estimación del tamaño del mercado. B2B y gobierno quedan fuera del escenario de ingresos.

España queda como expansión posterior posible. La contratación pública requiere saneamiento y cumplimiento de los requisitos aplicables.

05 / TRACTION & PRODUCT-MARKET FIT

Hay actividad comercial. Falta consolidar la repetibilidad.

Contamos con un portafolio disponible, experiencia corporativa declarada y un histórico financiero de IAU. La retención, la rentabilidad por cliente y la repetición de compra aún deben documentarse.

Señal disponible	Qué demuestra	Qué falta validar
Seis ofertas y páginas comerciales	Existe un portafolio comercial identificable.	Matrículas pagadas, finalización y resultados por programa.
Postobón, Univision, Nestlé y Keralty	Experiencia B2B reportada por el fundador.	Contratos, facturación, recurrencia y casos medibles.
2024: COP 1.663.905.649 de ingresos	Actividad económica en el archivo histórico entregado.	Conciliación contable y estados recientes; no mide tracción actual.
Agentes de soporte y comunidad	Capacidades declaradas en funcionamiento.	Uso, costo, calidad del soporte y retención.

No se declara product-market fit probado. Para sostenerlo ante inversionistas necesitamos cohortes, recompra, cancelaciones, referidos, costo de captación y margen por oferta.

El histórico de 2024 presenta EBITDA negativo y pérdida neta. El crecimiento propuesto debe demostrar mejora económica, además de volumen.

Las cifras de comunidad, graduados, países y satisfacción de los guiones quedan sujetas a fecha de corte y soporte. No se convierten en clientes pagadores ni en contratos futuros.

06 / GROWTH ENGINE · GO-TO-MARKET

Marketing, comunidad y expansión por resultados.

El fundador declara 20 años de experiencia en marketing digital. El plan asigna USD 300.000 a pauta y USD 200.000 al equipo actual durante los primeros seis meses.

Etapa propuesta	Acción	Medición para decidir
Captación	Contenido, referentes, alianzas y pauta en Colombia, EE. UU. y México.	Costo por oportunidad calificada y ventas atribuibles por canal.
Conversión	IA Lab y ofertas especializadas según necesidad.	Conversión a pago, ingreso neto y devoluciones.
Continuidad	Clases mensuales, comunidad y actualización en membresías.	Retención, bajas y contribución por cohorte.
Expansión empresarial	Capacitación B2B que identifica necesidades de implementación.	Margen por contrato y proporción que contrata nuevamente.

El motor descrito es una hipótesis de ejecución. Se propone aumentar inversión por etapas cuando el margen y la recuperación del gasto de captación lo permitan; el presupuesto no prueba capacidad de escala.

Desde el mes 7, pauta y operación exigen reinversión o financiación. Los montos posteriores están pendientes en el Excel.

Eventos y desarrollo no tienen una partida independiente confirmada. El gerente coordina la ejecución; el socio asume supervisión administrativa y fiscal.

07 / BUSINESS MODEL + UNIT ECONOMICS

Ingresos por programas, membresías y soluciones.

La sostenibilidad dependerá del ingreso neto y el costo de servir a cada cliente, de su permanencia y del costo de captación. Hoy conocemos precios y asignaciones generales; aún faltan métricas unitarias validadas.

Línea	Monetización	Dato económico pendiente
Programas intensivos	Pago por matrícula; IA Lab USD 547 confirmado.	Margen por alumno, devoluciones y costo de adquisición.
IA Kids	USD 49,99 mensuales; 100 % propiedad IAU.	Costo por miembro, permanencia y cancelación.
IACom	USD 29,99 mensuales; IAU recibe 50 % de la ganancia.	Costos del acuerdo y distribución efectiva de resultados.
B2B y gobierno	Programas personalizados y contratos.	Precio, volumen, margen y plazos de cobro. No incluidos en la proyección.
Soluciones y licencias	Implementaciones y productos propios en desarrollo.	Costo de entrega, soporte, precio y recurrencia.

CAC: gasto atribuible de adquisición dividido por nuevos clientes pagadores del mismo periodo y canal. Todavía no calculado por falta de atribución y conteo de compradores únicos.

Contribución por cliente: ingreso neto menos costos variables de entrega y transacción. LTV: contribución observada durante la vida del cliente. Payback: meses necesarios para recuperar el CAC con esa contribución. Estas métricas quedan pendientes; no se infieren solo a partir de precios.

El modelo Excel permite editar ventas, costos y caja. Los campos vacíos mantienen EBITDA, utilidad y caja como pendientes, en vez de tratarlos como costos nulos.

08 / COMPETITIVE ADVANTAGE · MOAT

Construir una ventaja que crezca con la experiencia.

IAU busca combinar especialización, distribución, comunidad y aprendizaje aplicado a empresas. Son fortalezas potenciales; no se presenta una barrera competitiva ya demostrada.

Activo o capacidad	Ventaja propuesta	Prueba necesaria
Marca y dominio IA University	Posicionamiento especializado y recordación.	Demanda orgánica, conversión y reconocimiento de marca.
Experiencia en marketing	Capacidad para experimentar y distribuir ofertas.	CAC y margen sostenibles al aumentar inversión.
Comunidad y referentes	Actualización y vínculos que favorecen continuidad.	Retención, participación y referidos verificables.
Experiencia corporativa	Comprensión de problemas repetidos por industria.	Casos, recompra y soluciones reutilizables.
Agentes, metodología y productos propios	Mejorar entrega y convertir conocimiento en software.	Resultados educativos, propiedad intelectual y costo de servicio.

Ni el dominio, ni el acceso a modelos de IA, ni los contenidos por sí solos garantizan defensibilidad. La ventaja debe demostrarse con resultados, distribución eficiente y permanencia del cliente.

El contraste competitivo pendiente incluye formación gratuita, creadores especializados, plataformas de cursos, universidades, consultoras y proveedores de automatización. No se afirma superioridad sin comparar oferta, precio y resultados.

09 / FUTURE ROADMAP + FINANCIAL PROJECTION

La ruta hacia USD 5,03 millones en 24 meses.

Escenario comercial ilustrativo construido para superar la meta de USD 5 millones. Los volúmenes son supuestos de trabajo, no un pronóstico validado ni ventas contratadas. No incluye ingresos por contratos B2B ni gubernamentales.

Programa	Precio USD	Volumen 24 meses	Ventas brutas USD
IA Lab	547	3.000 matrículas	1.641.000
Reelvolution	297	1.500 matrículas	445.500
Agentes IA	297	1.500 matrículas	445.500
VibeCoding	680	1.250 matrículas	850.000
IA Kids	49,99/mes	33.000 mensualidades	1.649.670
TOTAL			5.031.670

Indicador	Meses 1-6	Meses 7-12	Meses 13-18	Meses 19-24
IA Lab · matrículas	300	600	900	1.200
Reelvolution · matrículas	150	300	450	600
Agentes · matrículas	150	300	450	600
VibeCoding · matrículas	125	250	375	500
Kids · activos promedio	250	750	1.750	2.750
Ventas brutas USD	413.185	901.355	1.539.495	2.177.635

09 / SUPUESTOS DEL ESCENARIO

Cómo se construye la meta

Cálculo: matrículas $\times$ precio; Kids = suscriptores activos promedio $\times$ 6 meses $\times$ USD 49,99. Las 33.000 mensualidades equivalen a 1.375 suscriptores activos promedio a lo largo de 24 meses, no a 33.000 niños únicos. Año 1: USD 1.314.540. Año 2: USD 3.717.130.

No se modelan todavía bajas, renovaciones, descuentos anuales, planes familiares, impuestos, comisiones, devoluciones ni calendario de cobro. Estos importes representan ventas brutas comerciales, no utilidad, caja ni un criterio de reconocimiento contable.

IACom se mantiene separado: el escenario ilustrativo supone 250, 750, 1.500 y 2.500 miembros activos promedio por semestre, que producirían USD 899.700 brutos conjuntos en 24 meses. El beneficio para IAU será el 50 % de la ganancia acordada; no se puede calcular sin costos.

Ingresos adicionales no incluidos: la proyección de USD 5.031.670 excluye contratos B2B y gubernamentales. Según el fundador, IAU ya ha realizado capacitación corporativa con Postobón, Univision, Nestlé y Keralty. Esta experiencia ofrece una vía adicional de crecimiento; no se asignan ingresos futuros a estos contratos ni a implementaciones hasta contar con precios, volúmenes y acuerdos confirmados.

La meta inicial de más de USD 10 millones fue sustituida por David por más de USD 5 millones. La pauta posterior al mes 6 exige reinversión o financiación adicional. CAC, conversión, retención, capacidad académica y margen deben validar este escenario.

09 / ESCALA Y MODELO FINANCIERO

Crecer con capacidad de ejecución

Ruta propuesta: meses 0-6, coordinación del equipo y captación; meses 6-12, formación de talento y calidad; meses 12-24, consolidación y contraste de la meta; a 2031, mayor autonomía mediante agentes. La evolución de soluciones y licencias se validará con clientes y capacidad financiera.

Respaldo descargable: IAU_Modelo_Financiero.xlsx. Incluye ocho hojas con resumen, supuestos, ventas mensuales, resultados, caja, ronda, histórico y guía. Adaptado de la estructura de Vive Agro, sin trasladar sus cifras. Faltan costos y saldos para completar estados financieros integrados.

Horizonte	Dirección acordada	Hito recomendado por validar
0-6 meses	Pauta y equipo; iniciar soluciones de IA.	Gerente incorporado; costos de captación y márgenes medidos por programa.
6-12 meses	Formación de talento y calidad.	Seguimiento de aprendizaje, retención de membresías y casos documentados.
12-24 meses	Escalar formación y soluciones.	Contrastar avance frente a USD 5 millones acumulados y cobertura de caja.
Hasta 2031	Mayor autonomía mediante agentes.	Reducir dependencia diaria del fundador con calidad educativa medible.

[Descargar modelo financiero editable en Excel](#)

ANEXO 01 / RONDA Y CAPITAL

USD 1 millón por el 25 %.

Propuesta inicial de negociación. El inversionista recibiría un 25 % final, incluyendo la participación adquirida al socio saliente. Condiciones sujetas a estructuración y acuerdo.

Destino	USD	Alcance
Saneamiento y salida del socio	500.000	Incluye COP 400 millones por su 10 % actual; saldo para deudas.
Pauta publicitaria	300.000	Primeros 6 meses; promedio USD 50.000/mes.
Equipo actual	200.000	Primeros 6 meses; promedio USD 33.333/mes.
TOTAL	1.000.000	El gerente se financiaría con ingresos operativos.

El desglose de deuda se difiere por instrucción del fundador. El costo en USD de la compra al socio dependerá de la tasa de cambio acordada. No se declara que el bloque de saneamiento sea igual al saldo de deuda comprobado.

La operación combina compra de acciones existentes y recursos para la empresa. La relación USD 1 millón / 25 % sugiere una referencia agregada de USD 4 millones, pero no determina automáticamente una valoración pre-money de USD 3 millones. La cantidad de acciones nuevas, transferencia, dilución y vehículo deben reconciliarse para lograr el 25 % final.

El 10 % actual del socio no equivale automáticamente a 10 puntos porcentuales después de una emisión. No hay todavía una tabla de capitalización de cierre ni un precio por acción conciliado.

Alerta de caja: el primer semestre del escenario genera USD 413.185 de ventas brutas frente a USD 500.000 previstos de pauta y equipo. La diferencia es USD 86.815, antes de otros costos y del desfase de cobros. Es una comparación de cobertura, no un cálculo de financiación adicional: la ronda aporta capital, pero debe calendarizarse su consumo.

No quedan partidas independientes para eventos, desarrollo tecnológico ni capital para proyectos. Su financiación debe concretarse dentro de capacidades del equipo, reinversión de ingresos o ajustes al presupuesto. Se recomienda liberar pauta por etapas según margen y recuperación del gasto.

Perfil del socio buscado: además del capital, se espera que asuma la responsabilidad y supervisión administrativa y fiscal de la compañía, apoyado por un gerente y especialistas. David mantendrá el foco en estrategia, creación de programas y marketing. El alcance se formalizará en los acuerdos entre socios.

ANEXO 02 / EQUIPO Y EJECUCIÓN

Visión del fundador. Ejecución coordinada.

Buscamos un socio estratégico que asuma la responsabilidad de la gestión administrativa y fiscal, con un gerente para coordinar la operación diaria y el equipo actual. David se concentrará en dirección estratégica, innovación, programas, talento y marketing.

Rol	Responsabilidad propuesta
David	Dirección estratégica, innovación, creación de programas, captación de talento y marketing.
Gerente general	Ejecutar la gestión diaria, coordinar el equipo y administrar finanzas, nómina y procesos tributarios con especialistas, bajo la supervisión del socio y alineado con la visión estratégica de David.
Socio estratégico	Asumir y supervisar la gestión administrativa y fiscal: finanzas, nómina, impuestos, procesos y cumplimiento, con apoyo del gerente y especialistas. Aportar capital, experiencia de escalamiento y relaciones institucionales.
Equipo actual	Formación, operación y capacidades tecnológicas existentes; suficiencia por validar.

Mercados prioritarios: Colombia, Estados Unidos y México. España permanece como expansión posterior posible. No se define entrada a Oriente Medio.

Estados Unidos sería la sede principal; el fundador indica que la sociedad allí aún no está constituida. En Colombia se busca sanear la compañía y explorar contratación pública, sujeta a requisitos. Entidad receptora, jurisdicción definitiva, estructura fiscal y gobierno quedan para análisis con los asesores.

Clientes corporativos mencionados por el fundador: Nestlé, Univision, Keralty, Postobón y Bancolombia. No se presentan como ingresos contratados futuros ni se usan logos como aval. Alcance y resultados de los casos pendientes de soporte.

ANEXO 03 / HISTÓRICO Y VALORACIÓN

Separar historia, valoración y ambición.

Cifras leídas de los archivos entregados. David confirmó que el modelo de 2024 corresponde exclusivamente a IAU y está expresado en COP. No se ha realizado auditoría contable.

Historia 2024	COP
Ingresos	1.663.905.649
EBITDA	-326.747.574
Resultado neto	-337.456.286
Margen neto aproximado	-20,28 %

Valoración en los archivos	USD
EV conservador reconciliado	796.232
EV escenario base	1.866.018
EV escenario optimista	3.507.314
Ancla de apertura	4.002.246

La valoración pondera flujo de caja descontado (80 %) y mercado (20 %), con tasa de descuento de 18,9 %. El valor denominado defendible en los archivos usa el escenario optimista. El rango de USD 3,5-4 millones corresponde a valor empresarial, no automáticamente al valor de las acciones ni a una valoración post-inversión.

Pendientes técnicos: referencias #REF! en activos fijos y goodwill del Excel, mientras la presentación muestra USD 24.064 y USD 778.662; una celda de resumen del piso técnico devuelve 0,6 en vez del valor monetario. Los intangibles no se suman al EV.

El Excel de valoración utiliza USD 364.145 como referencia de ingresos 2026; el primer guion presenta USD 1,78 millones proyectados para 2026. No se cuenta con una conciliación de período y perímetro ni con estados de los últimos 12 meses. Ninguna de estas cifras sustituye las ventas reales actuales.

Comunidad de 1,2 millones, presencia en 23 países, más de 5.000 graduados y satisfacción 4,85/5 aparecen en los materiales previos; requieren fecha de corte, definición y soporte antes de usarse como métricas comprobadas.

ANEXO 04 / MATRIZ DE TRABAJO

Lo definido y lo que falta validar.

La matriz original organiza el trabajo en tres fases. Los responsables provienen del documento aportado; no implican aceptación de tareas ni una estructura definitiva.

Tarea	Responsable inicial	Fase / estado
Visión a cinco años	Daniela + David	Fase 1 · Borrador definido
Propuesta de valor	Daniela + David + Olga/Rafael	Fase 1 · Formulada
Radiografía actual	Daniela + equipo IAU	Fase 1 · Información parcial
Rol de David	David + Daniela	Fase 1 · Dirección definida
Apuestas prioritarias	Todos	Fase 1 · Cuatro apuestas
Equipo y capacidades	IAU + Olga/Rafael	Fase 2 · Gerente por incorporar
Estructura jurídico-fiscal	Lady + asesores + Olga/Rafael	Fase 2 · Por estructurar
Ronda puente	Todos + financiero	Fase 3 · Términos propuestos
Forecast y valoración post-inversión	Lady + equipo financiero	Fase 3 · Escenario por validar

- Confirmado por el fundador: especialización IA; portafolio; países prioritarios; roles; propuesta de ronda; presupuesto general; precios confirmados y reparto de ganancias IACom.
- Supuestos: matrículas, suscriptores activos promedio, precios provisionales de Agentes y VibeCoding, ritmo de crecimiento y capacidad del equipo.
- Por validar: métricas comerciales y retención, estados recientes, costos de IACom, tabla accionaria, alcance de beneficios, cronograma financiero y casos de éxito.
- Diferido por el fundador: desglose de deudas. El saneamiento conserva su asignación global.
- Siguiendo dato crítico: inversión publicitaria y ventas atribuibles por programa, período y canal; necesario para estimar captación rentable.

FUENTES / TRAZABILIDAD

Trazabilidad del documento

Materiales entregados por David y páginas consultadas en septiembre de 2026. La validación contable, legal y comercial permanece abierta.

Modelo financiero 2024

Modelo financiero IA 2024 Final Presentado.xlsx · Hoja1; cifras guardadas, moneda y perímetro confirmados por David.

Valoración

Valoracion de empresas VRS Final IA UNIVERSITY.xlsx · Resumen, Reconciliacion, Revenue Build Formula y DCF Formula.

Presentación

Modelo de Valoracion IA UNIVERSITY.pptx y copia (1) · nueve diapositivas; textos y cifras coincidentes.

Guiones y matriz

Dos guiones de inversionistas y fotografía de la matriz aportados en este hilo. Declaraciones estratégicas del fundador.

WEF

<https://www.weforum.org/publications/the-future-of-jobs-report-2025/digest/>

OCDE

https://www.oecd.org/en/publications/oecd-digital-education-outlook-2026_062a7394-en.html

Tutor CoPilot

<https://arxiv.org/abs/2410.03017>

Páginas de producto

IA Lab: <https://lab.ia.university/>

Reelvolution: <https://movie.ia.university/>

Agentes: <https://agente.ia.university/>

VibeCoding: <https://coding.ia.university/>

Kids: <https://kids.ia.university/es>

IACom: <https://iacom.ia.university/>

Marca y diseño

Referencia visual: <https://ia.university/> · Logo y recurso gráfico originales del sitio. Tipografía Poppins, naranja #FF5B00, negro y blanco.

Las páginas de producto están relacionadas en el capítulo de portafolio. No se reproducen como evidencia verificada sus testimonios, cifras de mercado, certificaciones o promesas de resultados.