

← Inversionistas

LA PROPUESTA

US\$ 200.000 para comprar distribución, no para construir el producto.

La plataforma está construida, desplegada y es multilingüe. Esta ronda paga lo único que aún no tiene: clientes que paguen por ella. Dieciocho meses de comercialización enfocada, una primera ola pequeña de contrataciones, y el trabajo de estándares y cumplimiento que hace que un comprador corporativo diga que sí.

Los términos

TAMAÑO DE LA RONDA

US\$ 200.000

10,0 % — equivalente de conversión al tope

TOPE DE VALORACIÓN

US\$ 2.000.000

tope post-money del SAFE — un techo de conversión, no una valoración

TICKET MÍNIMO

US\$ 20.000

1,0 % — al tope

INSTRUMENTO

SAFE (tope post-money)

USO DE LOS FONDOS**18 meses de runway**

Producto · comercialización · IA e infraestructura · cumplimiento · fundador · reserva

MODELO DE INGRESOS**Suscripciones SaaS B2B + planes individuales**

Precios publicados en /pricing · hoy sin ingresos

El tope, defendido por ambos lados

El tope de un SAFE es un techo de conversión y una posición de apertura — no es una valoración ni un múltiplo de mercado. Aquí no se cita ninguna transacción comparable, porque ninguna ha sido verificada. Lo que sigue es nuestro propio razonamiento.

Por qué no más bajo

Porque el producto existe. Cerca de dos años de ingeniería, producto, diseño, contenido multilingüe e integración de estándares ya están desplegados y funcionando en skails.ai. Según nuestra propia estimación, reponer ese trabajo a tarifas de contratación costaría una cifra del mismo orden que el tope. Un inversionista que entrara a un tope más bajo estaría valorando una empresa que todavía tendría que construir el producto. Para que el orden de magnitud sea verificable y no una afirmación: el salario anual

Por qué no más alto

Porque no hay ingresos. Sin clientes que paguen, sin curva de retención, con un solo fundador a tiempo completo. Un tope más alto pediría al inversionista pagar por una tracción que aún no existe. Preferimos valorar la próxima ronda con ingresos reales que defender un tope inflado sin ellos.

medio de los desarrolladores de software en Estados Unidos fue de USD 135.980 en mayo de 2025, así que dos años-persona de ingeniería sénior son unos USD 272.000 solo en salario — antes de costos patronales, diseño, contenido multilingüe, trabajo de estándares o herramientas. Es nuestra propia aritmética sobre una cifra salarial publicada, no una valoración, y se muestra para que usted la repita. Fuente: U.S. Bureau of Labor Statistics, Occupational Outlook Handbook, "Software Developers, Quality Assurance Analysts, and Testers", bls.gov/ooh/computer-and-information-technology/software-developers.htm.

Por qué esto se aparta de la convención de la casa en CEMI

La convención de CEMI para una ronda de iniciativa es una participación de alrededor de 16,7 % — pre-money cinco veces la ronda, post-money seis veces. Aplicada a US\$ 200.000 implicaría un tope de seis veces la ronda y ese mismo 16,7 % para el inversionista. Esta ronda no hace eso: mantiene el tope post-money de US\$ 2.000.000 que skails ya había publicado, de modo que US\$ 200.000 convierte a 10,0 %. La desviación es deliberada y corre a favor del inversionista en el eje que aquí importa: la ronda se duplicó y el techo no se movió, así que esta ronda toma más capital al mismo tope que la anterior. Lo que justifica el techo en sí es el párrafo anterior: el dinero no se pide para construir el producto.

Uso de los fondos

Porcentajes de US\$ 200.000, y el gasto detrás de cada uno.

40%	Producto	US\$ 80.000	Tejido conectivo de la Capa 2 (Mentor Matching, Mapa de Adyacencia de Habilidades, Copiloto para Gerentes, Biblioteca de Playbooks de Cambio). Ingesta de ESCO y O*NET. Mejoras de voz premium y multimodalidad.
20%	Comercialización	US\$ 40.000	Alianzas con comunidades de RR.HH. en América Latina, contenido, pilotos con compromiso de caso de estudio, CRM e infraestructura de prospección.
15%	IA e infraestructura	US\$ 30.000	Gasto en proveedores de IA, Cloud Functions, Firestore y Storage a escala de producción, observabilidad y seguimiento de errores.
15%	Cumplimiento y estándares	US\$ 30.000	Superficies de atribución ESCO / O*NET, preparación ISO 27001 y SOC 2, compatibilidad con credenciales verificables, limpieza legal y de propiedad intelectual.
5%	Fundador	US\$ 10.000	Un salario modesto por debajo del mercado. La ronda extiende el foco, no el estilo de vida.
5%	Reserva	US\$ 10.000	Contingencia para pilotos, alianzas y brechas imprevistas de runway.
100%	Total	US\$ 200.000	

Runway

18 meses a un promedio de US\$ 11.111 por mes. Lo que compra: la primera ola de clientes con nombre que pagan; dos o tres ingenieros y un líder de comercialización; el trabajo de ESCO y O*NET y la base de cumplimiento que pide un comprador corporativo; y tiempo suficiente para valorar la próxima ronda con ingresos y no con un relato.

Tramos de ticket, y qué trae cada uno

Más allá de la participación en que convierte el SAFE, cada tramo trae estos derechos. El ticket mínimo es US\$ 20.000; la ronda tiene espacio para hasta 10 de ellos.

DESDE

**US\$ 20.000 –
US\$ 49.999**

QUÉ TRAE

- ✓ Nombrado en el cap table al momento de la conversión
- ✓ Actualización trimestral por escrito

DESDE

**US\$ 50.000 –
US\$ 99.999**

QUÉ TRAE

- ✓ Todo lo anterior
- ✓ Derechos de información: estados financieros anuales y un paquete de debida diligencia actualizado
- ✓ Línea directa con el fundador

DESDE

**US\$ 100.000 en
adelante**

QUÉ TRAE

- ✓ Todo lo anterior
- ✓ Derechos de prorrateo en la próxima ronda valorada
- ✓ Asiento de observador en el directorio, ofrecido a partir de US\$ 150.000

A cuánto diluye un ticket

Al tope post-money de US\$ 2.000.000. Es la única cifra del cap table que este kit publica; el resto está disponible bajo NDA.

Ticket	Participación al tope
US\$ 20.000	1,0 %
US\$ 50.000	2,5 %
US\$ 100.000	5,0 %
US\$ 200.000	10,0 %

Equivalente de conversión al tope. La dilución real del cap table se materializa en la próxima ronda valorada, y las rondas posteriores la diluyen más.

Para qué NO estamos levantando

- ✗ No para construir el producto. Está construido, desplegado y en uso.
- ✗ No para financiar una apuesta de investigación. Cada instrumento descrito en este kit existe y funciona hoy.
- ✗ No para pagar salarios de mercado. La línea del fundador es un salario modesto por debajo del mercado; la ronda extiende el foco, no el estilo de vida.
- ✗ No para comprar un crecimiento que no podamos atender. El plan de contrataciones está dimensionado a lo que dieciocho meses pueden absorber, no a lo que la ronda podría pagar.

Cierre mínimo viable, y cuándo

La ronda cierra en Q3 2026, a más tardar el 30 de septiembre de 2026. El cierre mínimo viable es US\$ 100.000: por debajo de eso la ronda no cierra, la empresa continúa con su gasto actual sobre la plataforma que ya existe, y volvemos cuando haya ingresos contra los cuales valorar. El capital comprometido no se desembolsa hasta alcanzar el mínimo.

Cómo se relaciona esto con la ronda del grupo CEMI.ai

skails es una iniciativa dentro de CEMI.ai. El grupo describe así la relación entre los dos niveles:

«Cada iniciativa levanta capital a su propio nivel, para su propio plan. CEMI.ai levanta capital a nivel de grupo, para la plataforma compartida, los laboratorios y la cadena de producción sobre la que se construye cada iniciativa. Un inversionista puede entrar en cualquiera de los dos niveles, y los dos montos son complementarios, no alternativos: el dinero que entra en una iniciativa financia el plan de esa empresa; el dinero que entra en el grupo financia la maquinaria sobre la que funcionan todas.»

Cada fuente de ingresos, con el precio que publicamos y quién paga, está en su propia página.

[Fuentes de ingresos →](#)

Carlos Miranda Levy

Coordinador de las Inteligencias Aumentadas de CEMI

skails es una iniciativa de CEMI — Collectively Enhanced Multiple Intelligence.

[Kit de inversión de skails.ai](#)

[⬇](#) Descargar este documento en PDF

[✉](mailto:invest@skails.ai) invest@skails.ai

[📁](mailto:business@skails.ai) business@skails.ai

[🔗](#) [Kit de inversión del grupo CEMI.ai](#)

[🔗](#) [Dosier institucional de CEMI](#)