← Inversionistas

PLAN DE NEGOCIO

Cómo skaills se convierte en una plataforma de transformación de RR.HH. que define la categoría en 36 meses.

01 · EMPRESA

Qué es skaills, en términos operativos

skaills es una plataforma SaaS entregada en skaills.ai con un modelo de datos multi-inquilino, UI trilingüe (es/en/fr) y una arquitectura de producto explícita de dos capas. Vendemos a organizaciones (SaaS B2B) y a individuos (gratis + premium freemium). La plataforma está totalmente desplegada y operativa desde la v0.21.x.
Detalles de vehículo legal y jurisdicción disponibles bajo NDA. El fundador es Carlos Miranda Levy; la ejecución de ingeniería y producto hasta ahora ha sido del fundador solo, acelerada por flujos de desarrollo IA-nativos.

02 · MERCADO

sk

El mercado de transformación de RR.HH. es la misma conversación en cada sala de juntas este año

El mercado, según las fuentes publicadas que lo miden: La tecnología de RR.HH. a nivel global es un mercado de USD 47,5 mil millones en 2026, proyectado a USD 77,7 mil millones para 2031 con una TCAC del 10,35%. Fuente: Mordor Intelligence, HR Tech Market Size, Growth Drivers & Industry Outlook 2031, mordorintelligence.com/industry-reports/hr-tech-market. Fortune Business Insights sitúa el mismo mercado en USD 43,4 mil millones en 2025 y USD 86,1 mil millones en 2034 (TCAC del 8,1%) — dos publicaciones que coinciden dentro de un 10% en un mercado de este tamaño, que es lo mejor que ofrece esta categoría.

Los bloques para los que skaills está construida — América Latina y el Caribe, la península ibérica, y el África francófona y el Magreb — reúnen alrededor de 767 millones de personas en edad de trabajar. Esa cifra es nuestra propia suma de la serie de 15 a 64 años de 2024 del Banco Mundial sobre esos países, calculada en tiempo de compilación a partir del indicador y no escrita a mano, y no es un total publicado por el Banco Mundial; «América Latina y el Caribe» es el agregado propio del Banco Mundial y es más amplio que América Latina sola. Fuente: Banco Mundial, World Development Indicators, indicador SP.POP.1564.TO «Population ages 15-64, total», 2024, api.worldbank.org/v2/country/all/indicator/SP.POP.1564.TO.

Nuestra porción de ese mercado es dimensionamiento propio. Las cifras a tres años que siguen son una estimación de abajo hacia arriba construida con nuestros precios publicados, no un estudio de terceros, y son prospectivas.

Dónde podemos ganar primero: organizaciones PYME y de mercado medio en los mercados donde skaills tiene ventaja estructural — América Latina, Europa ibérica, África francófona y RR.HH. del mercado hispano de EE. UU. Son los mercados de los que una plataforma solo en inglés queda estructuralmente fuera.

Cómo se construye la estimación: el número de organizaciones abordables en esos mercados, multiplicado por los precios organizacionales publicados, descontado a una porción que podríamos atender de forma plausible en tres años. El rango resultante es una cifra interna de planificación; aparece en la tabla de proyecciones de más abajo y allí está marcada como prospectiva.
Por qué ahora: tres cosas tenían que ser ciertas a la vez. (1) modelos de IA capaces de absorber el RR.HH. mecánico (generación actual: Claude / Gemini / clase GPT-4). (2) Evidencia empírica de que la transición con IA es real y desigual lo suficiente para forzar la conversación "¿cuál es nuestro plan?" a nivel CHRO (estudio de Anthropic de marzo de 2026). (3) Un equipo fundador que empezó a construir esto más de 2 años antes de que el mercado lo necesitara. Las tres convergieron en 2026.

03 · PRODUCTO

Dos capas, desplegadas, listas para monetizar

El producto se divide limpiamente en dos capas que mapean a dónde la IA absorbe vs. aumenta el trabajo de RR.HH.
Capa Mecánica (desplegada)
cientos de perfiles de evaluación en docenas de sectores y múltiples niveles · miles de preguntas multilingües de competencia
Pruebas cognitivas / de personalidad (Big Five) / DISC / de aptitud
Evaluador, Creador, Traductor de CV
Estimador de Aspiración Salarial (con auto-extracción de CV)
Simulador de Entrevistas (entrevista simulada multi-turno + decisión del reclutador + revisión de calidad en 3 vías)
Campañas de reclutamiento + pipeline de candidatos (workflow completo de Posición / Campaña / Candidato)

sk

Encuestas de clima · evaluaciones 360 · puntaje de ajuste al puesto
Integración ISCO-08 · webhook saliente HR-XML (listo para socios) · emisión de certificados
Bolsa pública de empleo · páginas públicas de organización · talent pool · comunidades de práctica
Capa Transformadora (desplegada, con más en la hoja de ruta)
Desplegado — Plan de Crecimiento Personal (síntesis a 12 / 24 / 36 meses)
Desplegado — Evaluación de Preparación para IA (variantes individual + organizacional)
Desplegado — Navegador de Trayectorias Profesionales (3–5 rutas plausibles, basadas en ISCO)
Desplegado — Plan de Transformación Organizacional (hoja de ruta nivel CHRO)
Desplegado — Simuladores de Escenarios — decisión en vivo bajo presión: Defensa ante Comité (auditoría / inversión / junta), Triage AML, Crisis de Caja, Investigación de Variaciones, Skill Simulator
Desplegado — Integración con Smoother Experiences — plataforma hermana (experiences.ailearning.global) que muestra programas de aprendizaje adaptados por sector/nivel/rol en cada evaluación; las organizaciones pueden lanzar Academias Personalizadas / Divisiones Digitales de Aprendizaje con nuestro catálogo, sus propios programas o ambos
Desplegado — Reclutamiento 7-pasos end-to-end (Definir · Abrir · Puntuar · Rankear · Simular · Preparar · Decidir — auditado y mapeado a ISCO)
Desplegado — Panel de Actividad Unificado
Desplegado — Comunidades de Práctica
En la hoja de ruta — Emparejamiento de Mentores · Mapa de Adyacencia de Habilidades · Copiloto IA para Managers · Biblioteca de Playbooks de Cambio
Construida en torno a tus criterios, tus prioridades y tus valores.
Integraciones y ecosistema
HRIS · ATS · Nómina y contabilidad
SSO e identidad (Google / Microsoft / Okta)
Calendarios y mensajería (Outlook / Slack / Teams / Google)
APIs abiertas · webhooks · SCIM · SAML

Integración de estándares

ISCO-08 (OIT): Fases 1–4 enviadas; webhook HR-XML en vivo; verificabilidad de certificados en Fase 5.

ESCO (Comisión Europea v1.2.1): bundles CSV ingresados para en/es/fr/pt; seeder de crosswalk listo; componente de atribución de UI pendiente.

O*NET (Departamento de Trabajo de EE.UU.), SFIA, DigComp, GDPval, OWCI, Índice del Observatorio AI de la OCDE, OSWorld: sprint de investigación en curso; integración en fases en los meses 1–12 post-ronda.

04 · MODELO DE NEGOCIO

Suscripciones + transacciones + premium · escalado por capa

Planes publicados

Citados de la página de precios en skaills.ai/pricing. Aquí no hay ningún precio que no hayamos publicado.

Free (personas): $0. Evaluaciones personales, herramientas de CV, plan de crecimiento, comunidades. La capa de adquisición.

Pro (personas): $29 / mes. Todos los perfiles de evaluación, resultados detallados con exportación a PDF, operaciones de CV.

Premium (personas): $79 / mes. IA avanzada más los instrumentos de la Capa Transformadora.

Starter (organizaciones): $199 / mes. Hasta 25 empleados, todos los perfiles de evaluación, campañas básicas de reclutamiento.

Business (organizaciones): $499 / mes. Hasta 100 empleados, IA multi-modelo, encuestas de clima y evaluaciones 360.

Enterprise (organizaciones): a medida. Plantilla ilimitada, Plan de Transformación Organizacional, agentes de IA, integraciones, gestión de cuenta dedicada y SLA.

Previsto, no publicado como precio
Complementos premium de IA por organización — se cotizan por encargo; no se publica tarifario.
Emisión de certificados por credencial, sellados con ISCO y verificables — se cotizan por encargo.
Campañas de reclutamiento, por campaña o por contratación — se cotizan por encargo.
Acuerdos de Plan de Transformación Organizacional — se cotizan por encargo; producto y servicios a la vez.
Economía unitaria (objetivo después del mes 12)
Ingreso promedio por organización que paga: US$ 300/mes
Margen bruto: 75–82% (después de costos variables de proveedores de IA)
Objetivo de CAC: < US$ 600 (payback de 3 meses)
Objetivo de LTV: US$ 7.200 (24 meses de tenencia promedio × $300)
LTV/CAC: objetivo 12×

05 · GO-TO-MARKET

Tres círculos concéntricos, ejecutados en secuencia

Círculo 1 — Alianzas directas en Latinoamérica (meses 1–6). El fundador de skaills tiene relaciones establecidas y acceso a comunidades en el Caribe / Centroamérica / región andina. Los primeros 50 clientes que pagan se aterrizan vía outreach directo + alianzas con comunidades de RR.HH. en RD, Colombia, México, España. Objetivo: 50 organizaciones pagas a $200 ARPU mezclado = US$ 10K de MRR para el mes 6.
Círculo 2 — Contenido + liderazgo de pensamiento (meses 4–12). La biblioteca de opinión de skaills en Recursos es el foso de GTM: artículos de forma larga que dialogan en serio con la investigación de la industria (datos de

exposición de Anthropic, reportes de McKinsey/WEF, indicadores de capacidad de IA de la OCDE). Estos artículos son simultáneamente activos de SEO y activos de credibilidad. Objetivo: 200 organizaciones pagas para el mes 12 = US$ 50K de MRR.

Círculo 3 — Canal + ecosistema (meses 9–24). Integraciones con sistemas HRIS (BambooHR, Personio, Sage) y programas de certificación (certificados profesionales emitidos por universidades vía infraestructura sellada ISCO). Adquisición liderada por socios para las siguientes 800 organizaciones. Objetivo: 1.000 organizaciones pagas para el mes 24 = US$ 250–300K de MRR (US$ 3M–3,6M ARR).

06 · PROYECCIONES FINANCIERAS

Conservadora, base, optimista — prospectivas, sobre supuestos propios

Toda cifra de esta sección es prospectiva y ninguna ha sido medida: skaills está pre-ingresos. El caso conservador descuenta la base en ~40%; el caso optimista incluye victorias enterprise y aceleración de canal. Todos los escenarios asumen esta ronda más una probable Series Seed valorada de 12 a 18 meses después, fijada desde ingresos reales.

sk

Año (post-ronda)	Orgs pagas (base)	MRR (base)	ARR (base)	Margen bruto
Año 1	~200	US$ 50–60K	US$ 600–720K	75%
Año 2	~800	US$ 200–250K	US$ 2,4–3,0M	78%
Año 3	~2.000	US$ 500–650K	US$ 6,0–7,8M	80%

Prospectivo, no medido. El caso conservador descuenta lo anterior en ~40%; el caso optimista incluye victorias enterprise y aceleración de canal y aterriza en US$ 12–18M de ARR para el Año 3.

07 · USO DE FONDOS

Runway de 18 meses · el gasto que convierte una plataforma construida en una categoría

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.

sk

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.

08 · RIESGOS Y MITIGACIONES

La versión honesta de lo que podría salir mal

Dependencia del fundador solo: mitigada por la ronda misma (las primeras contrataciones son 2 ingenieros + líder de GTM).
Ciclos de venta enterprise largos en RR.HH. de Latinoamérica: mitigado por GTM liderado por PYMEs (Círculo 1) antes de perseguir enterprise (Círculo 3).
Competidores genéricos de HR-tech con IA entrando con fuerza: mitigado por el marco de dos capas + profundidad de estándares (nativo ISCO/ESCO) + foso trilingüe. Los competidores genéricos adaptan a posteriori; nosotros empezamos aquí.
Picos de costos de proveedores de IA: mitigado por abstracción agnóstica de proveedor + caché direccionado por contenido + gateo solo de nivel premium para features caras (e.g., TTS de ElevenLabs).
Resistencia regulatoria / laboral en algunos mercados: mitigada por el marco editorial — skaills rechaza explícitamente ambas posiciones extremas y se posiciona como el instrumento de planificación, no el instrumento de reemplazo. Se alinea con los incentivos de los reguladores.

sk

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)** US$ 2.000.000 · MFN · sin descuento
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

sk

FAQ del inversionista →

Carlos Miranda Levy
Coordinador de Impacto, Innovación e Inteligencia

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

Kit de inversión de skaills.ai

Descargar este documento en PDF

invest@skaills.ai

business@skaills.ai

Kit de inversión del grupo CEMI.ai

Dosier institucional de CEMI