

PRESENTACIÓN A INVERSIONISTAS · RONDA SEMILLA



La Plataforma de Transformación de RR.HH. **Construida antes de que el mercado supiera** **que la necesitaba.**

skails se ocupa de lo que RR.HH. no debería tener que hacer, para que RR.HH. haga lo que solo las personas pueden hacer.

Augmented Intelligence Skills · Multilingüe desde el lanzamiento (EN/ES/FR, PT en camino) · OIT · ISCO-08 · ESCO · GDPR nativos
· Dos capas, completamente desplegadas

Una iniciativa de CEMI.ai · Collectively Enhanced Multiple Intelligence

EL PROBLEMA

Toda organización necesita un plan de transformación con IA.

Casi ninguna lo tiene.

La pregunta del CHRO en 2026 ya no es hipotética. La respuesta honesta en la mayoría de las organizaciones es: *no tenemos uno.*

● NO ES UN PLAN

~~Un juego de láminas~~

● NO ES UN PLAN

~~Una promesa de recualificación~~

● LO QUE FUNCIONA

Un sistema operativo

SEÑAL DE MERCADO

Una medida cuantitativa de lo que la IA ya le está haciendo al trabajo.

75 %

COBERTURA DE TAREAS POR IA

Exposición observada de las tareas de programación a la IA. La misma curva está alcanzando al servicio al cliente, la captura de datos, la redacción publicitaria, el derecho junior y la consultoría junior.

-14 %

TASA DE CONTRATACIÓN

Caída en la tasa de colocación de personas de 22 a 25 años en ocupaciones expuestas desde finales de 2022 — un indicador adelantado que la mayoría de las organizaciones verá con años de retraso.

Fuente: Anthropic, Labor market impacts of AI: A new measure and early evidence (5 de marzo de 2026), anthropic.com/research/labor-market-impacts.

LA IDEA

El trabajo de RR.HH. se parte limpiamente en un solo eje.

 CAPA 1

Mecánica

Repetitiva, guiada por puntajes, atada a taxonomías. La IA la absorbe sin fricción.

DONDE COMPITEN LAS HERRAMIENTAS GENÉRICAS.

 CAPA 2

Transformadora

Juicio, visión, relaciones. La IA aumenta, pero no reemplaza.

DONDE EL VALOR SE ACUMULA.

skaiils está construida explícitamente alrededor de ambas.

funciona.

Dos años de construcción enfocada. Desplegada en skails.ai. Multilingüe, multi-inquilino, integrada con IA de extremo a extremo.



CAPA MECÁNICA

- ▶ cientos de perfiles de evaluación en docenas de sectores y múltiples niveles
- ▶ miles de preguntas multilingües de competencia
- ▶ Pruebas cognitivas · de personalidad · DISC · de aptitud
- ▶ Evaluador · creador · traductor de CV
- ▶ Estimador de aspiración salarial
- ▶ Simulador de entrevistas (entrevista simulada multi-turno con IA)
- ▶ Campañas de reclutamiento + pipeline de candidatos
- ▶ Encuestas de clima · evaluaciones 360 · puntaje de ajuste al puesto
- ▶ Integración ISCO-08 · webhook HR-XML · emisión de certificados
- ▶ Bolsa pública de empleo · páginas públicas de organización · talent pool



CAPA TRANSFORMADORA

- ▶ Plan de Crecimiento Personal (síntesis a 12 / 24 / 36 meses)
- ▶ Evaluación de Preparación para IA (individual + organizacional)
- ▶ Navegador de Trayectorias Profesionales (3–5 rutas, basadas en ISCO)
- ▶ Plan de Transformación Organizacional (hoja de ruta nivel CHRO)
- ▶ Simuladores de Escenarios — decisión en vivo bajo presión (Defensa ante Comité · Triage AML · Crisis de Caja · Investigación de Variaciones · Skill Simulator)
- ▶ Integración con Smoother Experiences — programas de aprendizaje adaptados por sector/nivel/rol aparecen en cada evaluación; las organizaciones pueden lanzar Academias Personalizadas / Divisiones Digitales de Aprendizaje con marca propia
- ▶ Reclutamiento 7-pasos end-to-end (Definir · Abrir · Puntuar · Rankear · Simular · Preparar · Decidir — auditado, mapeado a ISCO)
- ▶ Panel de Actividad Unificado (todos los artefactos del usuario en una línea de tiempo)
- ▶ Comunidades de Práctica (capa social con comunidades semilla)
- ▶ Simulador de Entrevistas con revisión independiente en 3 vías

4 más en el roadmap, parcialmente diseñados:

Emparejamiento de Mentores · Mapa de Adyacencia de

Habilidades · Gráfico de Aproximación de Habilidades

EL FOSO DE LOS ESTÁNDARES

Nativo en ISCO-08. ESCO v1.2.1 integrado. O*NET en la hoja de ruta.

La mayoría de las herramientas de IA para RR.HH. inventan su propia taxonomía. Nosotros nos apoyamos en lo que gobiernos, organismos multilaterales y los grandes HRIS ya usan — por construcción, no por adaptación posterior.

ISCO-08

OIT · DESPLEGADO

Fases 1–4 en vivo. Webhook HR-XML de salida desde abril de 2026.

ESCO v1.2.1

COMISIÓN EUROPEA · INGERIDO

3.043 ocupaciones en 4 idiomas y 426 grupos primarios ISCO.

O*NET

DEPARTAMENTO DE TRABAJO DE EE. UU. · EN LA HOJA DE RUTA

Conecta directamente con los datos de exposición ocupacional.

MERCADO

Dónde vendemos, a quién le vendemos y qué dice el plan.

DÓNDE

Cuatro mercados

América Latina · Europa ibérica · África francófona · RR.HH. del mercado hispano de EE. UU. Los mercados de los que una plataforma solo en inglés queda estructuralmente fuera.

A QUIÉN

PYMES y mercado medio

Organizaciones en los planes publicados Starter, Business y Enterprise, más personas en los planes personales gratuito y pagos.

EL PLAN

Tres años

Las metas por año están en el plan de negocio, derivadas de los precios publicados. Prospectivas, no una medición.

Dos capas, multilingüe desde el lanzamiento, nativa en ISCO/ESCO, América Latina primero: esa combinación es la posición que ocupamos.

Tecnología de RR.HH. global: USD 47,5 mil millones en 2026 → USD 77,7 mil millones en 2031, TCAC del 10,35%.

Fuente: Mordor Intelligence, HR Tech Market Size, Growth Drivers & Industry Outlook 2031, mordorintelligence.com/industry-reports/hr-tech-market. Los bloques de arriba reúnen alrededor de 767 millones de personas en edad de trabajar — nuestra propia suma de la serie SP.POP.1564.TO de 2024 del Banco Mundial sobre esos países, calculada a partir del indicador, no un total publicado por el Banco Mundial (World Development Indicators, 2024, api.worldbank.org/v2/country/all/indicator/SP.POP.1564.TO). El dimensionamiento a tres años del plan de negocio es una estimación propia a partir de los precios publicados, y es prospectiva.

MODELO DE NEGOCIO

Suscripciones SaaS B2B, planes individuales y acuerdos por encima.

Planes publicados, citados de skaiils.ai/pricing. Aquí no hay ningún precio que no hayamos publicado.

PERSONAS

FREE \$0	PRO \$29 /mo	PREMIUM \$79 /mo
---------------------------	-------------------------------	-----------------------------------

ORGANIZACIONES

STARTER \$199 /mo	BUSINESS \$499 /mo	ENTERPRISE —
------------------------------------	-------------------------------------	------------------------

PREVISTO, AÚN NO PUBLICADO COMO PRECIO

Emisión de certificados por credencial	Complementos premium de IA por organización	Acuerdos de Plan de Transformación Organizacional
--	---	---

POSTURA DE TRACCIÓN

Pre-ingresos. Post-MVP. Listos para vender.

Construir antes de vender fue deliberado: queríamos que los clientes potenciales vieran un producto terminado en la primera demostración, no una hoja de ruta.



Producto construido

Dos capas, de extremo a extremo.
Desplegado. Multilingüe. Multi-inquilino.



La comercialización es la

brecha

Los próximos seis meses se tratan de convertir la plataforma en clientes con nombre que pagan.



Una ronda quirúrgica

Lo suficiente para 18 meses — y para valorar la próxima ronda con ingresos reales.

EQUIPO

Liderada por su fundador. Nativa en IA. Multilingüe por construcción.



Carlos Miranda Levy

Coordinador de Impacto, Innovación e Inteligencia

Emprendimiento tecnológico · HR-tech regional en América Latina e Iberia · producto multilingüe · práctica profunda de integración con IA. Ha desplegado la plataforma de extremo a extremo al ritmo de un equipo pequeño.



LIDERAZGO EJECUTIVO DE IA

Un equipo ejecutivo de personas de IA originales — declaradas como IA, nunca presentadas como personas reales. No tienen participación accionaria ni aparecen en ningún cap table. La nómina completa está en la página de equipo.

ASOCIADOS

Ydarlis Gissel Cabrera Grullón — Asociada · Directora Comercial

José Manuel Benavent — Asociado · Experto en Talento

QUÉ FINANCIA LA RONDA



2–3 ingenieros



Un líder de comercialización



Un generalista de éxito del cliente



Asesores estratégicos (HR-tech y ética de la IA)

US\$ 200.000 ronda ángel · tope post-money US\$ 2.000.000.

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

EL ARGUMENTO DE CIERRE

Una transformación cuidadosamente planificada es la única respuesta que funciona.

Hemos construido el instrumento.
Ayúdanos a ponerlo frente a quienes lo necesitan.

✉ invest@skails.ai

business@skails.ai

[WhatsApp](#)

[Plan de negocio →](#)



Carlos Miranda Levy

Coordinador de Impacto, Innovación e Inteligencia



Kit de inversión del grupo CEMI.ai · Dossier institucional de CEMI