

← Inversionistas

FAQ DEL INVERSIONISTA

Las preguntas que todo inversionista serio hace, respondidas sin rodeos.

LAS SIETE PREGUNTAS

1. ¿Qué instrumento es esta ronda y cuáles son sus términos?

Un SAFE — Simple Agreement for Future Equity — con un tope de valoración post-money de US\$ 2.000.000 y cláusula de nación más favorecida (MFN). Sin descuento. Convierte en la próxima ronda valorada, o al tope si esa ronda se valora por encima. La plantilla es un SAFE estándar; enviamos el documento ejecutado para revisión legal con NDA firmado.

2. ¿Por qué este monto?

Estamos levantando US\$ 200.000. Es lo que cuestan 18 meses de comercialización enfocada con la forma de equipo que describe el plan — un promedio de US\$ 11.111 al mes entre producto, comercialización, IA e infraestructura, cumplimiento, una línea de fundador por debajo del mercado y una reserva. No está dimensionado para construir el producto, porque el producto ya está construido. La defensa completa del monto y del tope, incluida la razón por la que esta ronda se aparta de la convención de la casa en CEMI, está en la página de la propuesta.

3. ¿A cuánto diluye mi ticket?

Al tope post-money de US\$ 2.000.000, el ticket mínimo de US\$ 20.000 convierte a 1,0 % y la ronda completa de US\$ 200.000 a 10,0 %. Son equivalentes de conversión al tope; la dilución real del cap table se materializa en la próxima ronda valorada, y las rondas posteriores diluyen más. La tabla completa está en la página de la propuesta — es la única cifra del cap table que este kit publica.

4. ¿Qué está disponible bajo NDA y cómo lo obtengo?

La lista de debida diligencia de más abajo, completa, dentro de las 24 horas siguientes a un NDA firmado. Escribe a invest@skaiills.ai con el tamaño de tu cheque y una franja preferida de 30 minutos para una llamada; respondemos el mismo día hábil, y del NDA firmado al SAFE firmado suelen pasar de 7 a 14 días.

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

skaiills es una iniciativa dentro de CEMI.ai. CEMI levanta a nivel de grupo para la plataforma compartida, y cada iniciativa levanta a su propio nivel para su propio plan. Esta ronda es el nivel de iniciativa: financia el plan de skaiills, no la plataforma del grupo. Un inversionista puede entrar en cualquiera de los dos niveles; la página de la propuesta enuncia la relación con las palabras del propio grupo.

6. ¿Cuáles son las vías de salida?

Dos plausibles. Una adquisición estratégica por parte de un incumbente de suites de RR.HH., para quien el marco de dos capas y el anclaje en ISCO/ESCO son justamente lo difícil de construir. O una adquisición por una plataforma de aprendizaje y certificación o de datos laborales, para quien el corpus de evaluación y la infraestructura de credenciales son el activo. Ninguna está prometida. Los incumbentes de suites de RR.HH. sí compran herramientas de talento nativas en IA: Workday adquirió HiredScore, Inc., proveedor de soluciones de orquestación de talento con IA, el 29 de marzo de 2024, y su informe anual indica que «el valor razonable total de la contraprestación de compra a la fecha de adquisición fue de 530 millones de dólares, pagados en efectivo». Fuente: Workday, Inc., Form 10-K for the fiscal year ended 31 January 2025 (filed 11 March 2025), Business Combinations note, sec.gov/Archives/edgar/data/1327811/000132781125000056/wday-20250131.htm. Aquí no se publica ningún múltiplo, y no puede publicarse: los ingresos de HiredScore nunca se divulgaron, así que ningún múltiplo puede calcularse con cifras citables, y un múltiplo sin

fuelle no le sirve de nada a nadie. Los resultados de inversión ángel siguen una ley de potencias — la mayoría no devuelve nada y unos pocos devuelven todo — y así debe leerse este.

7. ¿Qué pasa si la ronda no cierra?

No se rompe nada. La plataforma está construida, desplegada y pagada; la empresa continúa con su gasto actual, el plan de contrataciones espera, y volvemos cuando haya ingresos contra los cuales valorar. El cierre mínimo viable es US\$ 100.000: por debajo de eso la ronda no cierra y el capital comprometido no se desembolsa.

La lista de debida diligencia

Bajo NDA firmado:

- | | |
|--|---|
| ✓ cap table | ✓ acuerdo del fundador |
| ✓ acceso al repositorio de código | ✓ artefactos de pilotos con clientes |
| ✓ modelo financiero con proyecciones de cohortes mensuales | ✓ documento de revisión de arquitectura técnica |
| ✓ confirmación de cesión de propiedad intelectual | ✓ plantilla SAFE ejecutada |

Disponible dentro de las 24 horas siguientes a la firma del NDA.

VALORACIÓN

¿Por qué no levantar más?

Porque ya tenemos una plataforma construida. La ronda extiende el foco al GTM y una pequeña primera ola de contrataciones — ese trabajo no necesita US\$ 1M. Levantar más significaría o aceptar contrataciones que no podemos absorber productivamente en 18 meses, o pre-gastar contra una trayectoria de ingresos que aún no hemos validado. Preferimos valorar la próxima ronda desde ARR real que sobre-levantar ahora y valorar la próxima ronda defensivamente.

¿Hay una opción de equity valorado para inversionistas que la prefieran?

No en esta ronda. Haremos una Series Seed valorada en 12–18 meses una vez que haya ARR para anclar la conversación de valoración. SAFE mantiene esta ronda simple y barata desde una perspectiva de honorarios legales en ambos lados.

PRODUCTO Y COMPETENCIA

¿Qué está realmente enviado hoy?

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 · reclutamiento 7-pasos end-to-end (Definir · Abrir · Puntuar · Rankear · Simular · Preparar · Decidir, auditado y mapeado a ISCO) · pipeline de candidatos · puntaje de ajuste al puesto · encuestas de clima · evaluaciones 360 · crosswalk ISCO-08/ESCO · bolsa pública de empleo · emisión de certificados.

Capa Transformadora: Plan de Crecimiento Personal (12/24/36 meses) · Evaluación de Preparación para IA (individual + organizacional) · Navegador de Trayectorias (basado en ISCO) · Plan de Transformación Organizacional (nivel CHRO) · Simuladores de Escenarios (Defensa ante Comité, Triage AML, Crisis de Caja, Investigación de Variaciones, Skill Simulator) · Integración con Smoother Experiences con Academias Personalizadas / Divisiones Digitales de Aprendizaje con marca propia · Panel de Actividad Unificado · Comunidades de Práctica.

Stack operativo desde el inicio: HRIS · ATS · nómina y contabilidad · SSO/identidad (Google/Microsoft/Okta) · calendarios y mensajería (Outlook/Slack/Teams/Google) — APIs abiertas, webhooks, SCIM, SAML. Estándares: OIT · ISCO-08 · ESCO · GDPR. Construida en torno a tus criterios, tus prioridades y tus valores.

¿Qué impide que Workday / SAP / Greenhouse / Lattice hagan esto?

Dos cosas. (1) El marco de dos capas requiere compromiso editorial, no ingeniería — los incumbentes han pasado una década vendiendo “tu suite de RR.HH., pero con IA atornillada,” y la Capa Transformadora requiere el marco opuesto (humanos primero, IA como instrumento). No pueden pivotar la narrativa sin contradecir su propio marketing. (2) Trilingüe + nativo en ISCO/ESCO + Latinoamérica primero es un compromiso estructural que tendrían que adaptar a posteriori. Nosotros empezamos aquí. La plataforma está construida alrededor de ello.

Nada de eso significa que los incumbentes no invadirán. Sí significa que tenemos una ventaja real de 24–36 meses en los mercados que hemos elegido ganar primero.

¿Qué hay de las startups genéricas de IA que solo construyen lo que está de moda?

Sub-sirven a RR.HH. específicamente porque los ciclos de venta de RR.HH. son largos, las taxonomías son complejas y el comprador es un CHRO, no un ingeniero. Las startups genéricas de IA optimizan para adopción liderada por ingeniería (el manual de ChatGPT/Cursor). RR.HH. no compra de esa manera. Nosotros sí.

¿Por qué no se ha construido esto antes?

Se intentó. La mayoría de los intentos se hundieron en una de tres rocas: (1) construir solo la Capa Mecánica y competir como "Workday más barato"; (2) construir solo la Capa Transformadora y ser incapaz de venderla sin un punto de apoyo en la Capa Mecánica; (3) lanzar solo en inglés y perderse los mercados latinoamericanos / francófonos / ibéricos que son los más desatendidos. Nosotros rodeamos los tres.

EQUIPO Y EJECUCIÓN

¿El fundador solo es un rompe-tratos?

Lo sería en una Series A. En una ronda angel de este tamaño, la pregunta es si el fundador puede entregar de manera creíble 18 meses de ejecución enfocada con la ronda — y la evidencia es la plataforma existente. Las primeras dos contrataciones post-ronda son ingenieros; un líder de GTM sigue dentro de 6 meses. No estamos pidiendo a los inversionistas que financien un equipo que no existe; les estamos pidiendo que financien la expansión de ejecución que ya ha sido demostrada.

¿Qué estructura de asesores / junta?

Sin junta formal en esta etapa (ronda SAFE, fundador único). Cupos de asesores reservados para veteranos de HR-tech, académicos de ética de IA y líderes de canal en Latinoamérica/Iberia. Posiciones de asesor estratégico (0,25–0,50% de equity cada una, vesting de 2 años sin cliff) disponibles para las personas correctas; los inversionistas son



bienvenidos a proponer nombres.

PROCESO

¿Cómo me comprometo?

Email a invest@skailis.ai con tamaño del cheque y una ventana de llamada preferida de 30 minutos. Respondemos el mismo día hábil. Después de la llamada, enviamos el paquete de diligencia bajo NDA. De NDA firmado a SAFE firmado son típicamente 7-14 días.

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

Carlos Miranda Levy
Coordinador de Impacto, Innovación e Inteligencia



Secretariado de Impacto, Innovación e Inteligencia
skaiis es una iniciativa de CEMI — Collectively Enhanced Multiple Intelligence.

Kit de inversión de skaiis.ai

-  Descargar este documento en PDF
-  invest@skaiis.ai
-  business@skaiis.ai
-  [Kit de inversión del grupo CEMI.ai](#)
-  [Dosier institucional de CEMI](#)