

RESUMEN EJECUTIVO

Una lectura de una página para tomadores de decisiones ocupados.

EMPRESA

skails — La Plataforma de Transformación de RR.HH. Trilingüe (es/en/fr), SaaS multi-inquilino desplegado en skails.ai, organizado en dos capas explícitas (Mecánica + Transformadora) que mapean directamente a dónde la IA absorbe el trabajo de RR.HH. vs. dónde la IA aumenta el juicio humano.

PROBLEMA

Toda organización necesita ahora un plan de transformación con IA; casi ninguna lo tiene. El estudio de Anthropic de marzo de 2026 mide lo que la IA está haciendo realmente en la economía — 75% de cobertura de IA en tareas de programación, caída de 14% en contratación de personas de 22-25 años en ocupaciones expuestas. La pregunta del CHRO en 2026 es: *¿cuál es nuestro plan?*

SOLUCIÓN

Una plataforma de dos capas construida de extremo a extremo: la Capa Mecánica absorbe el puntaje, el procesamiento y el papeleo repetitivos; la Capa Transformadora entrega a individuos y organizaciones instrumentos reales para planificar la transición (Planes de Crecimiento Personal, evaluaciones de Preparación para IA, Navegador de Trayectorias, Planes de Transformación Organizacional, Comunidades de Práctica).

ESTADO DEL PRODUCTO

Post-MVP. cientos de perfiles de evaluación en docenas de sectores y múltiples niveles · miles de preguntas multilingües de competencia · Capa 2 enviada: Plan de Crecimiento Personal, Evaluación de Preparación para IA, Navegador de Trayectorias, Plan de Transformación Organizacional, Simuladores de Escenarios (Defensa ante Comité, Triage AML, Crisis de Caja, Investigación de Variaciones, Skill Simulator), Integración con Smoother Experiences + Academias Personalizadas con marca, Reclutamiento 7-pasos end-to-end, Comunidades de Práctica · OIT / ISCO-08 / ESCO

v1.2.1 / GDPR nativos · HRIS · ATS · nómina · SSO · calendarios/mensajería (APIs abiertas, webhooks, SCIM, SAML). En vivo, desplegado y en uso. Construida en torno a tus criterios, tus prioridades y tus valores.

DIFERENCIACIÓN

Organizada explícitamente alrededor de las dos capas; trilingüe desde el día uno; nativa en ISCO-08 / ESCO (no adaptada a posteriori); construida para los mercados latinoamericanos / ibéricos / francófonos que los actores genéricos ignoran.

MODELO DE NEGOCIO

Planes publicados: Free \$0 · Pro \$29/mes · Premium \$79/mes para personas; Starter \$199/mes · Business \$499/mes · Enterprise a medida para organizaciones (skails.ai/pricing). Previstos encima: tarifas por emisión de credenciales y acuerdos de Plan de Transformación Organizacional.

MERCADO

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 skails 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. Dónde vendemos primero, y nuestro propio dimensionamiento a tres años a partir de los precios publicados, son de abajo hacia arriba y prospectivos: están en el plan de negocio.

EQUIPO

Liderado por su fundador (Carlos Miranda Levy), con dos asociados humanos y un equipo ejecutivo de IA declarado como tal (ver /investors/team). Trayectoria en emprendimiento tecnológico, producto multilingüe, experiencia regional en HR-tech. Enviando al ritmo de un equipo pequeño usando desarrollo AI-nativo. La ronda financia la expansión a 4-5 miembros del equipo core + asesores estratégicos.

POR QUÉ AHORA

La IA maduró lo suficiente para absorber el RR.HH. mecánico; la Capa Transformadora se volvió urgente (datos de Anthropic); skails empezó trilingüe y nativo en ISCO mientras los competidores siguen adaptando a posteriori. La ventana para aterrizar la conversación “¿cuál es nuestro plan?” como producto que define la categoría es de 12-18 meses. La ronda la cierra.

LA PROPUESTA



US\$ 200.000 · SAFE (tope post-money) · US\$ 2.000.000 · MFN · 10,0 % · Ticket mínimo US\$ 20.000 · 18 meses · Cierre Q3 2026.

Cada fuente de ingresos, con su precio publicado, está en </investors/revenue>.

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

[La propuesta, completa →](#)

Carlos Miranda Levy

Coordinador de Impacto, Innovación e Inteligencia

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

Kit de inversión de [skaiils.ai](#)

[↓](#) Descargar este documento en PDF

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

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



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

 [Dosier institucional de CEMI](#)