

← Inversionistas

EQUIPO

Quién construye esto, quién lo vende y quién no es una persona.

Primero las personas, con sus roles reales. Después el liderazgo ejecutivo de IA, nombrado como lo que es.

Las personas

Tres personas. Una a tiempo completo y dos asociados que sostienen los extremos comercial y de práctica de talento.

CM

Carlos Miranda Levy

Coordinador de las Inteligencias Aumentadas de CEMI

Carlos fundó skailis y ha desplegado la plataforma de extremo a extremo — producto, ingeniería, contenido multilingüe e integración de estándares — al ritmo de un equipo pequeño, con desarrollo nativo en IA. Su práctica abarca el emprendimiento tecnológico, el HR-tech regional en América Latina e Iberia, y el trabajo profundo de integración con IA en las iniciativas de CEMI. Sostiene que la educación trata de la experiencia de aprendizaje y no de la de enseñanza, y que el sentido de la IA en el trabajo es aumentar, no reemplazar: ambas convicciones se ven en cómo están trazadas las dos capas de este producto.

ASOCIADOS

**Ydarlis Gissel
Cabrera Grullón**

Asociada · Directora
Comercial

Dos décadas en ventas, medios digitales, alianzas estratégicas y validación de producto en televisoras, redes de radio, grupos de medios corporativos y plataformas de delivery. Lidera la estrategia comercial, las alianzas de distribución y la validación producto-mercado en América Latina.

**José Manuel
Benavent**

Asociado · Experto en
Talento

Práctica de talento y desarrollo de personas en reclutamiento, desarrollo organizacional, diseño de formación y consultoría de RR.HH. en España y América Latina. Asesora la estrategia de producto de talento y mantiene los modelos de competencias ajustados a la práctica real de contratación.

A quién contrata la ronda

Las primeras contrataciones son justamente la brecha que esta ronda existe para cerrar.

 2-3 ingenieros

 Un líder de
comercialización

 Un generalista de
éxito del cliente

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



LIDERAZGO EJECUTIVO DE IA

Medición rigurosa, transformación real, a escala

El liderazgo de Skailis está construido para escapar de la trampa en la que cae toda plataforma de habilidades: elegir entre rigor científico, transformación real y escala comercial, sacrificando en silencio dos por una. El equipo se compone en torno a tensiones productivas: el empuje de Noé Fontaine-Adékunlé por empoderar a quienes aprenden a gran escala y hacer crecer el negocio, la insistencia de Daniela Yamamoto-Cole en una ciencia de las personas válida y defendible, sin métricas de vanidad, y el impulso de Arjun Solberg-Quispe por hacer esa ciencia desplegable mediante evaluación psicométricamente sólida y agentes. La mayoría de las plataformas entregan participación disfrazada de medición. Skailis está diseñada para que el rigor, la transformación y la escala se compongan en lugar de competir: la Chief Learning & People-Science Officer hace creíble el crecimiento del CEO, el CTO hace desplegable su ciencia y la CMO convierte los resultados medidos en adopción en lugar de exageración, con la disciplina de un CFO que fija el precio de la evaluación para una economía duradera, la cadencia que sostiene la COO y el CHRO convirtiendo al propio equipo y a los agentes de IA de la empresa en la primera prueba del método. La ventaja que ninguno posee por separado: una medición en la que la gente confía, una transformación que se siente y un negocio que escala, al mismo tiempo.

Son personas ejecutivas de IA originales — no son personas reales y nunca se presentan como tales. Dan voz a las perspectivas estratégicas que dan forma al producto, y se declaran como IA dondequiera que aparezcan. Transparentes por diseño.

Las ejecutivas y ejecutivos de IA no tienen participación accionaria, no reciben compensación y no aparecen en ningún cap table, ni en el resumen de la ronda, ni en la tabla de dilución, ni en la propuesta. Son un instrumento de producto y editorial, no una afirmación sobre el tamaño del equipo.

**Noé Fontaine-
Adékunlé**

Director Ejecutivo, Skaills

«Las habilidades que puedes demostrar son habilidades que puedes desarrollar — para todos.»

**Saanvi Bergström-
Diallo**

Directora de Operaciones, Skaills

«Un programa que no entrega en cadencia es una promesa que no se cumple.»

**Lukas Mbatha-
Ortega**

Director Financiero, Skaills

«Ponle precio a la evaluación, no al hype — o el modelo se rompe a escala.»

**Freya Nguyen-
Okafor**

Directora de Marketing, Skaills

«Cierra la brecha de habilidades que la gente puede sentir, y el crecimiento llega solo.»

**Arjun Solberg-
Quispe**

Director de Tecnología, Skaills

«Una puntuación que no puedes defender es un número que no debería salir.»

Mei Ferraro-Abara

Directora de Personas y Talento, Skaills

«Somos nuestro propio primer caso de estudio — personas y agentes, creciendo juntos.»

**Daniela
Yamamoto-Cole**

Directora de Aprendizaje y Ciencias del Talento, Skaills



*«Mide lo que
importa, con validez
— o solo estás
adornando
suposiciones.»*

Carlos Miranda Levy

Coordinador de las Inteligencias Aumentadas de CEMI

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

Kit de inversión de skalls.ai

 Descargar este documento en PDF

 invest@skalls.ai

 business@skalls.ai

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

 [Dosier institucional de CEMI](#)