

← Investidores

A PROPOSTA

US\$ 200.000 para comprar distribuição, não para construir o produto.

A plataforma está construída, no ar e é multilíngue. Esta rodada paga a única coisa que ela ainda não tem: clientes que paguem por ela. Dezoito meses de comercialização concentrada, uma primeira leva pequena de contratações, e o trabalho de padrões e compliance que faz um comprador corporativo dizer sim.

As condições

TAMANHO DA RODADA

US\$ 200.000

10,0 % — equivalente de conversão no cap

CAP DE VALUATION

US\$ 2.000.000

cap post-money do SAFE — um teto de conversão, não uma valuation

TICKET MÍNIMO

US\$ 20.000

1,0 % — no cap

INSTRUMENTO

SAFE (cap post-money)

USO DOS RECURSOS**18 meses de runway**

Produto · comercialização · IA e infraestrutura ·
compliance · fundador · reserva

MODELO DE RECEITA**Assinaturas SaaS B2B + planos individuais**

Preços publicados em /pricing · hoje sem receita

O cap, defendido dos dois lados

O cap de um SAFE é um teto de conversão e uma posição inicial — não é uma valuation nem um múltiplo de mercado. Aqui não se cita nenhuma transação comparável, porque nenhuma foi verificada. O que segue é o nosso próprio raciocínio.

Por que não mais baixo

Porque o produto existe. Cerca de dois anos de engenharia, produto, design, conteúdo multilíngue e integração de padrões já estão no ar e funcionando em skaiills.ai. Pela nossa própria estimativa, refazer esse trabalho a preços de contratação custaria um valor da mesma ordem que o próprio cap. Um investidor que entrasse a um cap menor estaria precificando uma empresa que ainda teria de construir o produto. Para que a ordem de magnitude seja verificável e não apenas afirmada: o salário anual

Por que não mais alto

Porque não há receita. Sem clientes pagantes, sem curva de retenção, com um único fundador em tempo integral. Um cap mais alto pediria ao investidor que pagasse por uma tração que ainda não existe. Preferimos precificar a próxima rodada com receita real a defender um cap inflado sem ela.

médio dos desenvolvedores de software nos Estados Unidos foi de USD 135.980 em maio de 2025, portanto dois anos-pessoa de engenharia sênior são cerca de USD 272.000 apenas em salário — antes de encargos patronais, design, conteúdo multilíngue, trabalho de padrões ou ferramentas. É a nossa própria aritmética sobre um número salarial publicado, e não uma valuation, e é mostrada para que você a repita. Fonte: U.S. Bureau of Labor Statistics, Occupational Outlook Handbook, "Software Developers, Quality Assurance Analysts, and Testers", bls.gov/ooh/computer-and-information-technology/software-developers.htm.

Por que isto se afasta da convenção da casa na CEMI

A convenção da CEMI para uma rodada de iniciativa é uma participação de cerca de 16,7 % — pre-money cinco vezes a rodada, post-money seis vezes. Aplicada a US\$ 200.000, implicaria um cap de seis vezes a rodada e essa mesma 16,7 % para o investidor. Esta rodada não faz isso: mantém o cap post-money de US\$ 2.000.000 que a skails já havia publicado, de modo que US\$ 200.000 converte a 10,0 %. O desvio é deliberado e corre a favor do investidor no eixo que importa aqui: a rodada dobrou e o teto não se moveu, então esta rodada toma mais capital ao mesmo cap do que a anterior. O que justifica o teto em si é o parágrafo acima: o dinheiro não está sendo pedido para construir o produto.

Uso dos recursos

Percentuais de US\$ 200.000, e o gasto por trás de cada um.

40%	Produto	US\$ 80.000	Tecido conectivo da Camada 2 (Mentor Matching, Mapa de Adjacência de Habilidades, Copiloto para Gestores, Biblioteca de Playbooks de Mudança). Ingestão de ESCO e O*NET. Voz premium e multimodalidade.
20%	Comercialização	US\$ 40.000	Parcerias com comunidades de RH na América Latina, conteúdo, pilotos com compromisso de estudo de caso, CRM e infraestrutura de prospecção.
15%	IA e infraestrutura	US\$ 30.000	Gasto com provedores de IA, Cloud Functions, Firestore e Storage em escala de produção, observabilidade e rastreamento de erros.
15%	Compliance e padrões	US\$ 30.000	Superfícies de atribuição ESCO / O*NET, preparação ISO 27001 e SOC 2, compatibilidade com credenciais verificáveis, organização jurídica e de propriedade intelectual.
5%	Fundador	US\$ 10.000	Um salário modesto, abaixo do mercado. A rodada estende o foco, não o padrão de vida.
5%	Reserva	US\$ 10.000	Contingência para pilotos, parcerias e lacunas imprevistas de runway.
100%	Total	US\$ 200.000	

Runway

18 meses a uma média de US\$ 11.111 por mês. O que isso compra: a primeira leva de clientes com nome que pagam; dois a três engenheiros e um líder de comercialização; o trabalho de ESCO e O*NET e a base de compliance que um comprador corporativo pede; e tempo suficiente para precificar a próxima rodada com receita, e não com uma narrativa.

Faixas de ticket, e o que cada uma traz

Além da participação em que o SAFE converte, cada faixa traz estes direitos. O ticket mínimo é US\$ 20.000; a rodada tem espaço para até 10 deles.

A PARTIR DE

**US\$ 20.000 –
US\$ 49.999**

O QUE TRAZ

- ✓ Nomeado no cap table na conversão
- ✓ Atualização trimestral por escrito

A PARTIR DE

**US\$ 50.000 –
US\$ 99.999**

O QUE TRAZ

- ✓ Tudo o que está acima
- ✓ Direitos de informação: demonstrações financeiras anuais e um pacote de due diligence atualizado
- ✓ Linha direta com o fundador

A PARTIR DE

**US\$ 100.000
em diante**

O QUE TRAZ

- ✓ Tudo o que está acima
- ✓ Direito de pro-rata na próxima rodada precificada
- ✓ Assento de observador no conselho, oferecido a partir de US\$ 150.000

Para quanto um ticket dilui

No cap post-money de US\$ 2.000.000. É o único número do cap table que este kit publica; o resto está disponível sob NDA.

Ticket	Participação no cap
US\$ 20.000	1,0 %
US\$ 50.000	2,5 %
US\$ 100.000	5,0 %
US\$ 200.000	10,0 %

Equivalente de conversão no cap. A diluição real do cap table se materializa na próxima rodada precificada, e as rodadas seguintes a diluem mais.

Para o que NÃO estamos levantando

- ✗ Não para construir o produto. Ele está construído, no ar e em uso.
- ✗ Não para financiar uma aposta de pesquisa. Cada instrumento descrito neste kit existe e funciona hoje.
- ✗ Não para pagar salários de mercado. A linha do fundador é um salário modesto, abaixo do mercado; a rodada estende o foco, não o padrão de vida.
- ✗ Não para comprar um crescimento que não conseguimos atender. O plano de contratações está dimensionado ao que dezoito meses conseguem absorver, não ao que a rodada poderia pagar.

Fechamento mínimo viável, e quando

A rodada fecha em Q3 2026, no máximo até 30 de setembro de 2026. O fechamento mínimo viável é US\$ 100.000: abaixo disso a rodada não fecha, a empresa segue com o seu gasto atual sobre a plataforma que já existe, e voltamos quando houver receita contra a qual precificar. O capital comprometido não é chamado antes de atingir o mínimo.

Como isto se relaciona com a rodada do grupo CEMI.ai

A skails é uma iniciativa dentro da CEMI.ai. O grupo descreve assim a relação entre os dois níveis:

«Cada iniciativa capta recursos no seu próprio nível, para o seu próprio plano. A CEMI.ai capta recursos em nível de grupo, para a plataforma compartilhada, os laboratórios e a cadeia de produção sobre a qual cada iniciativa é construída. Um investidor pode entrar em qualquer um dos dois níveis, e os dois montantes são complementares, não alternativos: o dinheiro que entra numa iniciativa financia o plano dessa empresa; o dinheiro que entra no grupo financia a maquinaria sobre a qual todas funcionam.»

Cada fonte de receita, com o preço que publicamos e quem paga, está na sua própria página.

[Fontes de receita →](#)

Carlos Miranda Levy

Coordenador das Inteligências Aumentadas da CEMI

skails é uma iniciativa da CEMI — Collectively Enhanced Multiple Intelligence.

[Kit de investimento da skails.ai](#)

[Baixar este documento em PDF](#)

invest@skails.ai

business@skails.ai

[Kit de investimento do grupo CEMI.ai](#)

[Dossiê institucional da CEMI](#)