

← Investidores

PLANO DE NEGÓCIOS

Como a skails se torna uma plataforma de transformação de HR que define a categoria em 36 meses.

01 · EMPRESA

O que é a skails, em termos operacionais

A skails é uma plataforma SaaS entregue em skails.ai com um modelo de dados multi-tenant, UI multilíngue (ES/EN/FR/PT em todo o conteúdo, além de em julho de 2026) e uma arquitetura de produto explícita de duas camadas. Vendemos para organizações (SaaS B2B) e para indivíduos (gratuito + premium freemium). A plataforma está totalmente implantada e operacional desde a v0.21.x.

Detalhes do veículo legal e jurisdição disponíveis sob NDA. O fundador é Carlos Miranda Levy; a execução de engenharia e produto até agora é de fundador solo acelerada por fluxos de desenvolvimento AI-nativos.

02 · MERCADO

O mercado de transformação de HR é a mesma conversa em cada sala de reunião neste ano

O mercado, conforme as fontes publicadas que o medem: A tecnologia de RH global é um mercado de USD 47,5 bilhões em 2026, projetado para USD 77,7 bilhões até 2031, com uma TCAC de 10,35%. Fonte: Mordor Intelligence, HR Tech Market Size, Growth Drivers & Industry Outlook 2031, mordorintelligence.com/industry-reports/hr-tech-market. A Fortune Business Insights situa o mesmo mercado em USD 43,4 bilhões em 2025 e USD 86,1 bilhões em 2034 (TCAC de 8,1%) — duas publicações que concordam dentro de 10% num mercado deste tamanho, o que é o melhor que esta categoria oferece.

Os blocos para os quais a skails foi construída — a América Latina e o Caribe, a península Ibérica, e a África francófona e o Magreb — reúnem cerca de 767 milhões de pessoas em idade ativa. Esse número é a nossa própria soma da série de 15 a 64 anos de 2024 do Banco Mundial sobre esses países, calculada na compilação a partir do indicador e não digitada, e não é um total publicado pelo Banco Mundial; «América Latina e Caribe» é o agregado próprio do Banco Mundial e é mais amplo do que apenas a América Latina. Fonte: 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.

A nossa fatia desse mercado é dimensionamento próprio. Os números de três anos abaixo são uma estimativa de baixo para cima construída a partir dos nossos preços publicados, e não um estudo de terceiros, e são prospectivos.

Onde podemos vencer primeiro: organizações PME e de mercado médio nos mercados em que a skaiills tem vantagem estrutural — América Latina, Europa ibérica, África francófona e RH do mercado hispânico dos EUA. São os mercados dos quais uma plataforma só em inglês fica estruturalmente de fora.

Como a estimativa é construída: o número de organizações endereçáveis nesses mercados, multiplicado pelos preços organizacionais publicados, descontado para a fatia que poderíamos plausivelmente atender em três anos. A faixa resultante é um número interno de planejamento; aparece na tabela de projeções abaixo e ali está marcada como prospectiva.

Por que agora: três coisas tinham que ser verdadeiras ao mesmo tempo. (1) modelos de AI capazes de absorver o HR mecânico (geração atual: Claude / Gemini / classe GPT-4). (2) Evidência empírica de que a transição com AI é real e desigual o suficiente para forçar a conversa “qual é o nosso plano?” no nível CHRO (estudo da Anthropic de março de 2026). (3) Uma equipe fundadora que começou a construir isso 2+ anos antes do mercado precisar. As três convergiram em 2026.

03 · PRODUTO

Duas camadas, implantadas, prontas para monetizar

O produto se divide limpamente em duas camadas que mapeiam onde a AI absorve vs. amplia o trabalho de HR.

Camada Mecânica (implantada)

centenas de perfis de avaliação em dezenas de setores e múltiplos níveis · milhares de perguntas multilíngues de competência

Testes cognitivos / de personalidade (Big Five) / DISC / de aptidão

Avaliador, Criador, Tradutor de CV

Estimador de Aspiração Salarial (com auto-extração de CV)

Simulador de Entrevistas (entrevista simulada multi-turno com AI + decisão do recrutador + revisão de qualidade em 3 trilhas)

Campanhas de recrutamento + pipeline de candidatos (workflow completo
Posição / Campanha / Candidato)

Pesquisas de clima · avaliações 360 · pontuação de fit ao cargo

Integração ISCO-08 · webhook HR-XML de saída (pronto para parceiros) ·
emissão de certificados

Bolsa pública de emprego · páginas públicas de organização · talent pool ·
communities of practice

Camada Transformativa (entregue, com mais no roteiro)

Entregue — Personal Growth Plan (síntese de 12 / 24 / 36 meses)

Entregue — AI-Readiness Assessment (variantes individual + organizacional)

Entregue — Career Path Navigator (3-5 trilhas plausíveis, ancoradas em ISCO)

Entregue — Org Transformation Plan (roteiro nível CHRO)

Entregue — Simuladores de Cenários — decisão ao vivo sob pressão:

Committee Defense (auditoria / investimento / board), AML Triage, Cash

Crisis, Variance Investigation, Skill Simulator

Entregue — Integração com Smoother Experiences — totalmente integrado

(ecossistema skails, experiences.ailearning.global) que faz emergir

programas de aprendizagem adaptados por setor/nível/papel em cada

avaliação; as organizações podem lançar Custom Academies / Digital

Learning Divisions de marca com nosso catálogo, seus próprios programas ou
ambos

Entregue — Recrutamento end-to-end em 7 passos (Definir · Abrir · Pontuar ·

Ranquear · Simular · Preparar · Decidir — com log de auditoria e mapeado em

ISCO)

Entregue — Painel de Atividade Unificado

Entregue — Communities of Practice

No roteiro — Mentor Matching · Skills Adjacency Map · Manager AI Co-pilot ·

Change Playbooks Library

*Construída em torno dos seus critérios, das suas prioridades e dos seus
valores.*

Integrações e ecossistema

HRIS · ATS · Folha de pagamento & contabilidade

SSO & identidade (Google / Microsoft / Okta)

Calendários & mensageria (Outlook / Slack / Teams / Google)

APIs abertas · webhooks · SCIM · SAML

Integração de padrões

ISCO-08 (OIT): Fases 1-4 entregues; webhook HR-XML no ar; verificabilidade de certificado na Fase 5.

ESCO (Comissão Europeia v1.2.1): bundles CSV ingeridos para en/es/fr/pt; seeder de crosswalk pronto; componente de atribuição UI pendente.

O*NET (DOL EUA), SFIA, DigComp, GDPval, OWCI, Índice do Observatório de AI da OCDE, OSWorld: sprint de pesquisa em andamento; integração em fases ao longo dos meses 1-12 pós-rodada.

04 · MODELO DE NEGÓCIOS

Assinaturas + transações + premium · escalado por camada

Planos publicados

Citados da página de preços em skaiills.ai/pricing. Aqui não há nenhum preço que não tenhamos publicado.

Free (pessoas): US\$ 0. Avaliações pessoais, ferramentas de CV, plano de crescimento, comunidades. A camada de aquisição.

Pro (pessoas): US\$ 29 / mês. Todos os perfis de avaliação, resultados detalhados com exportação em PDF, operações de CV.

Premium (pessoas): US\$ 79 / mês. IA avançada mais os instrumentos da Camada Transformativa.

Starter (organizações): US\$ 199 / mês. Até 25 funcionários, todos os perfis de avaliação, campanhas básicas de recrutamento.

Business (organizações): US\$ 499 / mês. Até 100 funcionários, IA multi-modelo, pesquisas de clima e avaliações 360.

Enterprise (organizações): sob medida. Quadro ilimitado, Org Transformation Plan, agentes de IA, integrações, gestão de conta dedicada e SLA.

Previsto, ainda não publicado como preço

Complementos premium de IA por organização — precificados por trabalho; nenhuma tabela é publicada.

Emissão de certificados por credencial, com selo ISCO e verificáveis — precificados por trabalho.

Campanhas de recrutamento, por campanha ou por contratação — precificadas por trabalho.

Engajamentos de Org Transformation Plan — precificados por trabalho; produto e serviços ao mesmo tempo.

Economia unitária (alvo após o mês 12)

Receita média por organização pagante: US\$ 300/mês

Margem bruta: 75-82% (após custos variáveis de provedores de AI)

Alvo de CAC: < US\$ 600 (payback de 3 meses)

Alvo de LTV: US\$ 7.200 (24 meses de tenure médio × US\$ 300)

LTV/CAC: alvo 12×

05 · GO-TO-MARKET

Três círculos concêntricos, executados em sequência

Círculo 1 — Parcerias diretas na LATAM (meses 1-6). O fundador da skails tem relacionamentos estabelecidos e acesso a comunidades no Caribe / América Central / região andina. Os primeiros 50 clientes pagantes são

aterrissados via outreach direto + parcerias com comunidades de HR na RD, Colômbia, México, Espanha e Brasil. Alvo: 50 organizações pagantes a US\$ 200 de ARPU misto = US\$ 10K de MRR no mês 6.

Círculo 2 — Conteúdo + liderança de pensamento (meses 4-12). A biblioteca de opinião da skails em Recursos é o fosso de GTM: artigos longos que dialogam seriamente com a pesquisa do setor (dados de exposição da Anthropic, relatórios McKinsey/WEF, indicadores de capacidade de AI da OCDE). Estes artigos são simultaneamente ativos de SEO e de credibilidade. Alvo: 200 organizações pagantes no mês 12 = US\$ 50K de MRR.

Círculo 3 — Canal + ecossistema (meses 9-24). Integrações com sistemas HRIS (BambooHR, Personio, Sage) e programas de certificação (certificados profissionais emitidos por universidades via infraestrutura carimbada ISCO). Aquisição liderada por parceiros para as próximas 800 organizações. Alvo: 1.000 organizações pagantes no mês 24 = US\$ 250-300K de MRR (US\$ 3M-3,6M de ARR).

06 · PROJEÇÕES FINANCEIRAS

Conservadora, base, otimista — prospectivas, sobre premissas próprias

Todo número desta seção é prospectivo e nenhum foi medido: a skails está pré-receita. O caso conservador desconta a base em ~40%; o caso otimista inclui vitórias enterprise e aceleração de canal. Todos os cenários assumem esta rodada mais uma provável Série Seed precificada de 12 a 18 meses depois, a partir de receita real.

Ano (pós-rodada)	Orgs pagantes (base)	MRR (base)	ARR (base)	Margem bruta
Ano 1	~200	US\$ 50-60K	US\$ 600-720K	75%
Ano 2	~800	US\$ 200-250K	US\$ 2,4-3,0M	78%
Ano 3	~2.000	US\$ 500-650K	US\$ 6,0-7,8M	80%

Prospectivo, não medido. O caso conservador desconta o acima em ~40%; o caso otimista inclui vitórias enterprise e aceleração de canal e aterrissa em US\$ 12-18M de ARR no Ano 3.

07 · USO DE FUNDOS

Runway de 18 meses · o gasto que transforma uma plataforma construída em uma categoria

- 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.

08 · RISCOS E MITIGAÇÕES

A versão honesta do que poderia dar errado

Dependência de fundador solo: mitigada pela própria rodada (as primeiras contratações são 2 engenheiros + líder de GTM).

Ciclos longos de venda enterprise em HR na LATAM: mitigados por GTM liderado por SMB (Círculo 1) antes de perseguir enterprise (Círculo 3).

Concorrentes genéricos de AI-HR entrando com força: mitigados pelo enquadramento de duas camadas + profundidade de padrões (nativo em ISCO/ESCO) + fosso multilíngue. Concorrentes genéricos retroadaptam; nós começamos aqui.

Picos de custo de provedores de AI: mitigados por abstração agnóstica de provedor + cache endereçado por conteúdo + gating apenas em tier premium para features caras (e.g., TTS ElevenLabs).

Resistência regulatória / trabalhista em alguns mercados: mitigada pelo enquadramento editorial — a skails rejeita explicitamente ambas as posições extremas e se posiciona como o instrumento de planejamento, não o instrumento de substituição. Alinha com os incentivos dos reguladores.

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)**

US\$ 2.000.000 · MFN · sem desconto

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



FAQ do investidor →

Carlos Miranda Levy

Coordenador das Inteligências Aumentadas da CEMI

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

Kit de investimento da skaills.ai

↓ Baixar este documento em PDF

✉ invest@skaills.ai

🏢 business@skaills.ai

🔗 Kit de investimento do grupo CEMI.ai

🔗 Dossiê institucional da CEMI