

APRESENTAÇÃO A INVESTIDORES · RODADA SEED



A Plataforma de Transformação de RH. **Construída antes de o mercado saber que precisava dela.**

A skaills cuida do que RH não deveria ter de fazer, para que RH faça o que só pessoas conseguem fazer.

Augmented Intelligence Skills · Multilíngue desde o lançamento (EN/ES/FR, PT a caminho) · OIT · ISCO-08 · ESCO · GDPR nativos
· Duas camadas, inteiramente entregues

Uma iniciativa da CEMI.ai · Collectively Enhanced Multiple Intelligence

O PROBLEMA

Toda organização precisa de um plano de transformação com IA.

Quase nenhuma tem um.

A pergunta do CHRO em 2026 já não é hipotética. A resposta honesta na maioria das organizações é: ***não temos um.***

● NÃO É UM PLANO

~~Um conjunto de slides~~

● NÃO É UM PLANO

~~Uma promessa de requalificação~~

● O QUE FUNCIONA

Um sistema operacional

Uma medida quantitativa do que a IA já está fazendo com o trabalho.

75 %

COBERTURA DE TAREFAS POR IA

Exposição observada das tarefas de programação à IA. A mesma curva está alcançando atendimento ao cliente, digitação de dados, redação publicitária, direito júnior e consultoria júnior.

- 14 %

TAXA DE CONTRATAÇÃO

Queda na taxa de colocação de pessoas de 22 a 25 anos em ocupações expostas desde o fim de 2022 — um indicador antecedente que a maioria das organizações verá com anos de atraso.

Fonte: Anthropic, Labor market impacts of AI: A new measure and early evidence (5 de março de 2026), anthropic.com/research/labor-market-impacts.

A IDEIA

O trabalho de RH se divide com clareza em um único eixo.

 CAMADA 1

Mecânica

Repetitiva, guiada por pontuação, presa a taxonomias. A IA a absorve sem atrito.

ONDE AS FERRAMENTAS GENÉRICAS COMPETEM.

 CAMADA 2

Transformativa

Julgamento, visão, relações. A IA amplia, mas não substitui.

ONDE O VALOR SE ACUMULA.

A skaills é construída explicitamente em torno das duas.

Não é um conjunto de slides. É uma plataforma que funciona.

Dois anos de construção concentrada. No ar em skaiills.ai. Multilíngue, multi-tenant, integrada com IA de ponta a ponta.



CAMADA MECÂNICA

- ▶ centenas de perfis de avaliação em dezenas de setores e múltiplos níveis
- ▶ milhares de perguntas multilíngues de competência
- ▶ Testes cognitivos · de personalidade · DISC · de aptidão
- ▶ Avaliador · criador · tradutor de CV
- ▶ Estimador de aspiração salarial
- ▶ Simulador de entrevistas (entrevista simulada multi-turno com AI)
- ▶ Campanhas de recrutamento + pipeline de candidatos
- ▶ Pesquisas de clima · avaliações 360 · pontuação de fit ao cargo
- ▶ Integração ISCO-08 · webhook HR-XML · emissão de certificados
- ▶ Bolsa pública de emprego · páginas públicas de organização · talent pool



CAMADA TRANSFORMATIVA

- ▶ Personal Growth Plan (síntese de 12 / 24 / 36 meses)
- ▶ AI-Readiness Assessment (individual + organizacional)
- ▶ Career Path Navigator (3-5 trilhas, ancoradas em ISCO)
- ▶ Org Transformation Plan (roteiro nível CHRO)
- ▶ Simuladores de Cenários — decisão ao vivo sob pressão (Committee Defense · AML Triage · Cash Crisis · Variance Investigation · Skill Simulator)
- ▶ Integração com Smoother Experiences — programas de aprendizagem adaptados por setor/nível/papel aparecem em cada avaliação; as organizações podem lançar Custom Academies / Digital Learning Divisions de marca (totalmente integrado — ecossistema skaiills)
- ▶ Recrutamento end-to-end em 7 passos (Definir · Abrir · Pontuar · Ranquear · Simular · Preparar · Decidir — com log de auditoria, mapeado em ISCO)
- ▶ Painel de Atividade Unificado (todos os artefatos do usuário em uma linha do tempo)
- ▶ Communities of Practice (camada social com comunidades-seed)
- ▶ Simulador de Entrevistas com revisão independente em 3 trilhas

Mais 4 no roadmap, parcialmente desenhados: 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.

O FOSSO DOS PADRÕES

Nativa em ISCO-08. ESCO v1.2.1 integrado. O*NET no roteiro.

A maioria das ferramentas de IA para RH inventa a própria taxonomia. Nós nos apoiamos no que governos, organismos multilaterais e os grandes HRIS já usam — por construção, não por adaptação posterior.

ISCO-08

OIT · ENTREGUE

Fases 1–4 em produção. Webhook HR-XML de saída desde abril de 2026.

ESCO v1.2.1

COMISSÃO EUROPEIA · INGERIDO

3.043 ocupações em 4 idiomas e 426 grupos de base ISCO.

O*NET

DEPARTAMENTO DO TRABALHO
DOS EUA · NO ROTEIRO

Conecta diretamente aos dados de
exposição ocupacional.

MERCADO

Onde vendemos, para quem vendemos e o que diz o plano.

ONDE

Quatro mercados

América Latina · Europa ibérica · África francófona · RH do mercado hispânico dos EUA. Os mercados dos quais uma plataforma só em inglês fica estruturalmente de fora.

PARA QUEM

PMEs e mercado médio

Organizações nos planos publicados Starter, Business e Enterprise, além de pessoas nos planos pessoais gratuito e pagos.

O PLANO

Três anos

As metas por ano estão no plano de negócios, derivadas dos preços publicados. Prospectivas, não uma medição.

Duas camadas, multilíngue desde o lançamento, nativa em ISCO/ESCO, América Latina primeiro: essa combinação é a posição que ocupamos.

Tecnologia de RH global: USD 47,5 bilhões em 2026 → USD 77,7 bilhões em 2031, TCAC de 10,35%. Fonte: Mordor Intelligence, HR Tech Market Size, Growth Drivers & Industry Outlook 2031, mordorintelligence.com/industry-reports/hr-tech-market. Os blocos acima reúnem cerca de 767 milhões de pessoas em idade ativa — a nossa própria soma da série SP.POP.1564.TO de 2024 do Banco Mundial sobre esses países, calculada a partir do indicador, e não um total publicado pelo Banco Mundial (World Development Indicators, 2024, api.worldbank.org/v2/country/all/indicator/SP.POP.1564.TO). O dimensionamento a três anos do plano de negócios é uma estimativa própria a partir dos preços publicados, e é prospectivo.

MODELO DE NEGÓCIOS

Assinaturas SaaS B2B, planos individuais e engajamentos por cima.

Planos publicados, citados de skaiils.ai/pricing. Aqui não há nenhum preço que não tenhamos publicado.

PESSOAS

FREE \$0	PRO \$29 /mo	PREMIUM \$79 /mo	STARTER \$199 /mo	BUSINESS \$499 /mo	ENTERPRISE —
---------------------------	-------------------------------	-----------------------------------	------------------------------------	-------------------------------------	------------------------

ORGANIZAÇÕES

PREVISTO, AINDA NÃO PUBLICADO COMO PREÇO

Emissão de certificados por credencial	Complementos premium de IA por organização	Engajamentos de Org Transformation Plan
--	--	---

POSTURA DE TRAÇÃO

Pré-receita. Pós-MVP. Prontos para vender.

Construir antes de vender foi deliberado: queríamos que os clientes potenciais vissem um produto pronto na primeira demonstração, e não um roteiro.



Produto construído

Duas camadas, de ponta a ponta. No ar. Multilíngue. Multi-tenant.



A comercialização é a lacuna

Os próximos seis meses são sobre transformar a plataforma em clientes com nome que pagam.



Uma rodada cirúrgica

O suficiente para 18 meses — e para precificar a próxima rodada com receita real.

EQUIPE

Liderada pelo fundador. Nativa em IA. Multilíngue por construção.



Carlos Miranda Levy

Coordenador das Inteligências Aumentadas da CEMI

Empreendedorismo em tecnologia · HR-tech regional na América Latina e na Ibéria · produto multilíngue · prática profunda de integração com IA. Entregou a plataforma de ponta a ponta no ritmo de uma equipe pequena.



LIDERANÇA EXECUTIVA DE IA

Um time executivo de personas de IA originais — declaradas como IA, nunca apresentadas como pessoas reais. Não detêm participação e não aparecem em nenhum cap table. A lista completa está na página da equipe.

ASSOCIADOS

Ydarlis Gissel Cabrera Grullón — Associada · Diretora Comercial

José Manuel Benavent — Associado · Especialista em Talento

O QUE A RODADA FINANCIA

👥 2–3 engenheiros

🏢 Um líder de comercialização

📄 Um generalista de sucesso do cliente

🛡️ Conselheiros estratégicos (HR-tech e ética da IA)

A PROPOSTA

US\$ 200.000 rodada anjo · cap post-money US\$ 2.000.000.

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

O ARGUMENTO DE FECHAMENTO

Uma transformação cuidadosamente planejada é a única resposta que funciona.

Nós construímos o instrumento.

Ajude-nos a colocá-lo diante de quem precisa dele.

✉ invest@skails.ai

business@skails.ai

[WhatsApp](#)

[Plano de negócios →](#)



Carlos Miranda Levy

Coordenador das Inteligências Aumentadas da CEMI



Kit de investimento do grupo CEMI.ai · Dossiê institucional da CEMI