

← Investidores

FAQ DO INVESTIDOR

As perguntas que todo investidor sério faz, respondidas sem rodeios.

AS SETE PERGUNTAS

1. Qual é o instrumento e quais são as suas condições?

Um SAFE — Simple Agreement for Future Equity — com cap de valuation post-money de US\$ 2.000.000 e cláusula de nação mais favorecida (MFN). Sem desconto. Converte na próxima rodada precificada, ou no cap se essa rodada precificar acima dele. O modelo é um SAFE padrão; enviamos o documento executado para revisão jurídica mediante NDA assinado.

2. Por que este valor?

Estamos levantando US\$ 200.000. É o que custam 18 meses de comercialização concentrada com o formato de equipe que o plano descreve — uma média de US\$ 11.111 por mês entre produto, comercialização, IA e infraestrutura, compliance, uma linha de fundador abaixo do mercado e uma reserva. Não está dimensionado para construir o produto, porque o produto já está construído. A defesa completa do valor e do cap, inclusive por que esta rodada se afasta da convenção da casa na CEMI, está na página da proposta.

3. Para quanto o meu ticket dilui?

No cap post-money de US\$ 2.000.000, o ticket mínimo de US\$ 20.000 converte a 1,0 % e a rodada completa de US\$ 200.000 a 10,0 %. São equivalentes de conversão no cap; a diluição real do cap table se materializa na próxima rodada precificada, e as rodadas seguintes diluem mais. A tabela completa está na página da proposta — é o único número do cap table que este kit publica.

4. O que está disponível sob NDA e como consigo?

A lista de due diligence abaixo, integralmente, em até 24 horas após um NDA assinado. Escreva para invest@skails.ai com o tamanho do seu cheque e uma janela preferida de 30 minutos para uma chamada; respondemos no mesmo dia útil, e do NDA assinado ao SAFE assinado costumam passar de 7 a 14 dias.

5. Como esta rodada se relaciona com a CEMI.ai?

A skails é uma iniciativa dentro da CEMI.ai. A CEMI levanta em nível de grupo para a plataforma compartilhada, e cada iniciativa levanta no seu próprio nível para o seu próprio plano. Esta rodada é o nível de iniciativa: financia o plano da skails, não a plataforma do grupo. Um investidor pode entrar em qualquer um dos dois níveis; a página da proposta enuncia a relação nas palavras do próprio grupo.

6. Quais são os caminhos de saída?

Dois plausíveis. Uma aquisição estratégica por um incumbente de suítes de RH, para quem o enquadramento de duas camadas e a ancoragem em ISCO/ESCO são justamente a parte difícil de construir. Ou uma aquisição por uma plataforma de aprendizagem e certificação ou de dados de trabalho, para quem o corpus de avaliação e a infraestrutura de credenciais são o ativo. Nenhuma é prometida. Os incumbentes de suítes de RH compram, sim, ferramentas de talento nativas em AI: a Workday adquiriu a HiredScore, Inc., fornecedora de soluções de orquestração de talento com AI, em 29 de março de 2024, e o seu relatório anual afirma que «o valor justo total da contraprestação de compra na data da aquisição foi de 530 milhões de dólares, pagos em dinheiro». Fonte: Workday, Inc., Form 10-K for the fiscal year ended 31 January 2025 (filed 11 March 2025), Business Combinations note, sec.gov/Archives/edgar/data/1327811/000132781125000056/wday-20250131.htm. Nenhum múltiplo é publicado aqui, e nenhum pode ser: a receita da HiredScore nunca foi divulgada, portanto nenhum múltiplo pode ser calculado a partir de

números citáveis, e um múltiplo sem fonte não serve para nada. Os resultados de investimento anjo seguem uma lei de potência — a maioria não devolve nada e alguns poucos devolvem tudo — e este deve ser lido assim.

7. O que acontece se a rodada não fechar?

Nada quebra. A plataforma está construída, no ar e paga; a empresa segue com o seu gasto atual, o plano de contratações espera, e voltamos quando houver receita contra a qual precificar. O fechamento mínimo viável é US\$ 100.000: abaixo disso a rodada não fecha e o capital comprometido não é chamado.

A lista de due diligence

Sob NDA assinado:

- | | |
|---|---|
| ✓ cap table | ✓ acordo do fundador |
| ✓ acesso ao repositório de código | ✓ artefatos de pilotos com clientes |
| ✓ modelo financeiro com projeções de cohort mensais | ✓ documento de revisão de arquitetura técnica |
| ✓ confirmação de cessão de propriedade intelectual | ✓ modelo SAFE executado |

Disponível em até 24 horas após a assinatura do NDA.

VALUATION

Por que não levantar mais?

Porque já temos uma plataforma construída. A rodada estende o foco para GTM e uma pequena primeira onda de contratações — esse trabalho não precisa de US\$ 1M. Levantar mais significaria ou aceitar contratações que não conseguimos absorver produtivamente em 18 meses, ou pré-gastar contra uma trajetória de receita que ainda não validamos. Preferimos precificar a próxima rodada a partir de ARR real do que levantar demais agora e precificar a próxima rodada defensivamente.

Existe uma opção de equity precificado para investidores que preferem?

Não nesta rodada. Faremos uma Série Seed precificada em 12-18 meses, quando houver ARR para ancorar a conversa de valuation. SAFE mantém esta rodada simples e barata do ponto de vista de honorários jurídicos para os dois lados.

PRODUTO E COMPETITIVO

O que está realmente entregue hoje?

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 · recrutamento end-to-end em 7 passos (Definir · Abrir · Pontuar · Ranquear · Simular · Preparar · Decidir, com log de auditoria e mapeado em ISCO) · pipeline de candidatos · pontuação de fit ao cargo · pesquisas de clima · avaliações 360 · crosswalk ISCO-08/ESCO · bolsa pública de emprego · emissão de certificados.

Camada Transformativa: Personal Growth Plan (12/24/36 meses) · AI-Readiness Assessment (individual + organizacional) · Career Path Navigator (ancorado em ISCO) · Org Transformation Plan (nível CHRO) · Simuladores de Cenários (Committee Defense, AML Triage, Cash Crisis, Variance Investigation, Skill Simulator) · Integração com Smoother Experiences com Custom Academies / Digital Learning Divisions de marca · Painel de Atividade Unificado · Communities of Practice.

Stack operacional pronto para uso: HRIS · ATS · folha de pagamento & contabilidade · SSO/identidade (Google/Microsoft/Okta) · calendários & mensageria (Outlook/Slack/Teams/Google) — APIs abertas, webhooks, SCIM, SAML. Padrões: OIT · ISCO-08 · ESCO · GDPR. Construída em torno dos seus critérios, das suas prioridades e dos seus valores.

O que impede Workday / SAP / Greenhouse / Lattice de fazerem isso?

Duas coisas. (1) O enquadramento de duas camadas requer compromisso editorial, não engenharia — os incumbentes passaram uma década vendendo “sua suíte de HR, mas com AI parafusada”, e a Camada Transformativa exige o enquadramento oposto (humanos primeiro, AI como instrumento). Eles não conseguem pivotar a narrativa sem

contradizer o próprio marketing. (2) Multilíngue + nativo em ISCO/ESCO + LATAM-first é um compromisso estrutural que eles teriam que retroadaptar. Nós começamos aqui. A plataforma é construída em torno disso. Nada disso significa que os incumbentes não vão avançar. Significa que temos uma vantagem real de 24-36 meses nos mercados que escolhemos vencer primeiro.

E as startups genéricas de AI que constroem o que está na moda?

Elas subatendem HR especificamente porque os ciclos de venda de HR são longos, as taxonomias são complexas e o comprador é um CHRO, não um engenheiro. Startups genéricas de AI otimizam para adoção liderada por engenharia (o playbook ChatGPT/Cursor). HR não compra dessa forma. Nós sim.

Por que isso não foi construído antes?

Foi tentado. A maioria das tentativas naufragou em uma de três pedras: (1) construir só a Camada Mecânica e competir como "Workday mais barato"; (2) construir só a Camada Transformativa e ser incapaz de vendê-la sem um ponto de apoio na Camada Mecânica; (3) lançar só em inglês e perder os mercados latino-americanos / francófonos / ibéricos / lusófonos que são os mais subatendidos. Nós contornamos os três.

EQUIPE E EXECUÇÃO

Fundador solo é um deal-breaker?

Seria numa Série A. Numa rodada angel deste tamanho, a pergunta é se o fundador pode entregar de forma crível 18 meses de execução focada com a rodada — e a evidência é a plataforma existente. As duas primeiras contratações pós-rodada são engenheiros; um líder de GTM segue em até 6 meses. Não estamos pedindo aos investidores que financiem uma equipe que não existe; estamos pedindo que financiem a expansão da execução que já foi demonstrada.

Que estrutura de conselheiros / board?

Sem board formal nesta etapa (rodada SAFE, fundador único). Slots de conselheiros reservados para veteranos de HR-tech, acadêmicos de ética em AI e líderes de canal LATAM/ibéricos/lusófonos. Posições de conselheiro estratégico (0,25-0,50% de equity cada, vesting de 2 anos sem cliff) disponíveis para as pessoas certas; investidores são bem-vindos a propor nomes.

PROCESSO

Como me comprometo?

Envie email para invest@skaiills.ai com tamanho do cheque e uma janela preferida de chamada de 30 minutos. Respondemos no mesmo dia útil. Após a chamada, enviamos o pacote de due diligence sob NDA. Do NDA assinado ao SAFE assinado leva tipicamente 7-14 dias.

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

Carlos Miranda Levy

Coordenador das Inteligências Aumentadas da CEMI

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

Kit de investimento da skaiils.ai

 Baixar este documento em PDF

 invest@skaiils.ai

 business@skaiils.ai

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

 [Dossiê institucional da CEMI](#)