

← Investidores

## RESUMO EXECUTIVO

# Uma leitura de uma página para tomadores de decisão ocupados.

### EMPRESA

**skails** — A Plataforma de Transformação de HR. Multilíngue (ES/EN/FR/PT em todo o conteúdo, alemão em julho de 2026), SaaS multi-tenant implantado em [skails.ai](https://skails.ai), organizado em duas camadas explícitas (Mecânica + Transformativa) que mapeiam diretamente onde a AI absorve o trabalho de HR vs. onde a AI amplia o julgamento humano.

### PROBLEMA

Toda organização precisa agora de um plano de transformação com AI; quase nenhuma tem um. O estudo da Anthropic de março de 2026 mede o que a AI está de fato fazendo na economia — 75% de cobertura de AI em tarefas de programação, queda de 14% na contratação de pessoas de 22-25 anos em ocupações expostas. A pergunta do CHRO em 2026 é: *qual é o nosso plano?*

### SOLUÇÃO

Uma plataforma de duas camadas construída de ponta a ponta: a Camada Mecânica absorve a pontuação, a análise e a papelada repetitivas; a Camada Transformativa entrega a indivíduos e organizações instrumentos reais para planejar a transição (Personal Growth Plan, AI-Readiness Assessment, Career Path Navigator, Org Transformation Plan, Communities of Practice).

### STATUS DO PRODUTO

Pós-MVP. Centenas de perfis de avaliação em dezenas de setores e múltiplos níveis · milhares de perguntas multilíngues de competência · Camada 2 entregue: Personal Growth Plan, AI-Readiness Assessment, Career Path Navigator, Org Transformation Plan, Simuladores de Cenários (Committee Defense, AML Triage, Cash Crisis, Variance Investigation, Skill Simulator), Integração com Smoother Experiences totalmente integrado (ecossistema skails) + Custom Academies de marca, Recrutamento end-to-end em 7 passos, Communities of Practice · OIT / ISCO-08 / ESCO v1.2.1 / GDPR

nativos · HRIS · ATS · folha de pagamento · SSO · calendários/mensageria (APIs abertas, webhooks, SCIM, SAML). No ar, implantado e em uso. Construído em torno dos seus critérios, das suas prioridades e dos seus valores.

## DIFERENCIAÇÃO

Organizada explicitamente em torno das duas camadas; multilíngue desde o primeiro dia; nativa em ISCO-08 / ESCO (não retroadaptada); construída para os mercados latino-americanos / ibéricos / francófonos / lusófonos que os players genéricos ignoram.

## MODELO DE NEGÓCIOS

Planos publicados: Free US\$ 0 · Pro US\$ 29/mês · Premium US\$ 79/mês para pessoas; Starter US\$ 199/mês · Business US\$ 499/mês · Enterprise sob medida para organizações (skails.ai/pricing). Previstos em cima: taxas por emissão de credencial e engajamentos de Org Transformation Plan.

## MERCADO

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](https://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](https://api.worldbank.org/v2/country/all/indicator/SP.POP.1564.TO). Onde vendemos primeiro, e o nosso próprio dimensionamento a três anos a partir dos preços publicados, são de baixo para cima e prospectivos: estão no plano de negócios.

## EQUIPE

Liderada pelo fundador (Carlos Miranda Levy), com dois associados humanos e um time executivo de IA declarado como tal (ver /investors/team). Trajetória em empreendedorismo tecnológico, produto multilíngue, experiência regional em HR-tech. Entregando no ritmo de uma equipe pequena usando desenvolvimento AI-nativo. A rodada financia a expansão para 4-5 membros da equipe core + conselheiros estratégicos.

## POR QUE AGORA

A AI amadureceu o suficiente para absorver o HR mecânico; a Camada Transformativa tornou-se urgente (dados da Anthropic); a skails começou multilíngue e nativa em ISCO enquanto os concorrentes ainda estão retroadaptando. A janela para aterrissar a conversa “qual é o nosso plano?” como produto que define a categoria é de 12-18 meses. A rodada a fecha.

**A PROPOSTA**

US\$ 200.000 · SAFE (cap post-money) · US\$ 2.000.000 · MFN · 10,0 % · Ticket mínimo  
US\$ 20.000 · 18 meses · Fechamento Q3 2026.

Cada fonte de receita, com o seu preço publicado, está em [/investors/revenue](#).

**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

[A proposta, completa →](#)**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@skails.ai](mailto:invest@skails.ai)

 [business@skails.ai](mailto:business@skails.ai)

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

 [Dossiê institucional da CEMI](#)