



SCRIPT OFICIAL · 2026-10-02

Vespera Pitch Deck — Guion Técnico y Ficha de Presentación

Estructura ascendente de 11 diapositivas, tiempos por sección, elementos en pantalla, guion verbal, transiciones y registro de evidencia auditable.

AUDIENCIA OBJETIVO

Mentores de NEST.Lab, socios estratégicos potenciales e inversionistas (angel investors/vc)

PROPÓSITO DE LA INTERVENCIÓN

Conseguir la siguiente conversación con mentores de aceleración, aliados para pilotos estratégicos corporativos e inversionistas ángel/VC para la ronda pre-seed, sustentando la validación del problema, diferenciación competitiva, tracción técnica e IP, y viabilidad económica de escala.

DURACIÓN & DIAPOSITIVAS

6:30 min (390 segundos) · 11 diapositivas

PRESENTADOR RESPONSABLE

Eric Aguayo (Founder & CEO) · Un solo orador en vivo



Regla de oro de la presentación: Jamás leer literalmente el texto proyectado en la pantalla. La audiencia escanea los datos visuales en 3 segundos; el rol del presentador es narrar la historia, modular las pausas tras las estadísticas clave y conectar de forma conversacional.

SLIDE 01 · 15S

OBJETIVO: APERTURA Y MARCA

1. VESPERA

LO QUE VE LA AUDIENCIA EN PANTALLA

Identidad visual:

Logo Vespera y marca de apertura (presentación sin spoilers).

GUION DEL PRESENTADOR (LO QUE DICES)

Buenos días / Buenas tardes. Soy Eric Aguayo, fundador de Vespera.

Estamos viviendo la aceleración tecnológica más agresiva en la historia humana. Las herramientas de inteligencia artificial han multiplicado la velocidad del trabajo, pero nuestra capacidad biológica sigue siendo la misma. La exigencia se disparó: todos conocemos la sensación de empezar el día con total determinación... y terminar sintiendo que la sobrecarga mental devoró nuestro foco y nuestra energía.

Mientras el mundo compite por acelerar las máquinas, casi nadie está protegiendo la mente de quien toma las decisiones. Hoy les presento cómo Vespera convierte este problema desatendido en una oportunidad escalable, con rigor metodológico y tracción validada desde el primer día.

 Transición verbal:

“Para entenderlo a fondo, quiero presentarles una escena que ocurre ahora mismo en miles de oficinas.”

EVIDENCIA Y FUENTES:  Vespera, Product Definition

SLIDE 02 · 45S

OBJETIVO: LA REALIDAD COTIDIANA

2. ¿Te resulta familiar este momento?

LO QUE VE LA AUDIENCIA EN PANTALLA

Situación visual:

José, 38 años. Profesional y líder de equipo en Quito.

Cita real cotidiana:

“Lo reviso mañana, hoy no puedo más”

Cita real cotidiana:

“¿Qué estaba haciendo? No recuerdo”

Cita real cotidiana:

“Me siento muy cansado, no puedo continuar”

Cita real cotidiana:

“Necesito un café para poder seguir con esto”

Cita real cotidiana:

“He pasado horas con este problema y no he avanzado mucho”

CIERRE VISUAL:

La aceleración digital no eliminó el estrés: convirtió la atención humana en el recurso más escaso y frágil de la empresa.

GUION DEL PRESENTADOR (LO QUE DICES)

Este es José. 38 años, líder de equipo en Quito. Como muchos de nosotros, hoy trabaja asistido por herramientas de inteligencia artificial: sistemas que generan borradores, código y reportes en segundos. Pero esa aceleración no redujo su carga; multiplicó exponencialmente el volumen de información que debe procesar. En su pantalla se acumulan decisiones críticas que debe validar ya. En el chat le exigen respuestas inmediatas, su equipo espera dirección, y al mismo tiempo suena su teléfono con una urgencia familiar.

El cuello de botella de la economía moderna ya no es producir información: es la capacidad biológica de procesarla sin colapsar. Y el desgaste no empieza como una crisis médica; empieza con pensamientos cotidianos que todos hemos tenido: ‘¿Qué estaba haciendo? No me acuerdo’, ‘Necesito otro café para arrancar’, o ‘Lo reviso mañana, hoy no doy más’. La respuesta por defecto siempre es la misma: forzar la máquina, aguantar o postergar.

 Transición verbal:

“Y cuando dejamos la historia de José y miramos las cifras oficiales, confirmamos que esto no es una debilidad individual, sino un problema estructural masivo.”

EVIDENCIA Y FUENTES:  Vespera, Pitch deck evidence pack, 2026-09-16

SLIDE 03 · 35S

OBJETIVO: EL COSTO DE LA ACELERACIÓN

3. La presión es constante. Nadie nos enseña a recuperar el control en el momento.

LO QUE VE LA AUDIENCIA EN PANTALLA

Dato estadístico:

47% — de empleados en Ecuador reportó estrés durante gran parte del día anterior (Gallup)

Pregunta / Tesis:

La pregunta de Vespera es más específica: cuando llega un momento difícil, ¿la persona reconoce el patrón y sabe qué respuesta manejable encaja con su contexto?

CIERRE VISUAL:

Validado en descubrimiento (N=30): 93% confirma bloqueo en este ciclo, con una interferencia diaria de 3.41/5 en su capacidad de rendir.

GUION DEL PRESENTADOR (LO QUE DICES)

Gallup reporta que el 47% de los trabajadores en Ecuador vive bajo estrés durante gran parte de su jornada laboral. Es el síntoma macro de una economía que acelera a un ritmo superior a la recuperación humana. Pero en Vespera no nos quedamos en la estadística general: fuimos directo al terreno. En nuestra investigación de descubrimiento con 30 profesionales en Ecuador, el 93% confirmó que experimenta exactamente este bloqueo: en el segundo de sobrecarga o fatiga, no saben cómo intervenir. Esto genera una interferencia diaria promedio de 3.41 sobre 5 en sus responsabilidades. La presión está en todas partes, pero nadie les ofrece una salida práctica en el instante exacto en que la necesitan.

 Transición verbal:

“Esa dificultad no se debe a ignorancia o falta de información, sino a una brecha muy concreta entre notar el problema y actuar.”

EVIDENCIA Y FUENTES:

 Gallup, State of the Global Workplace 2026; Ecuador employees 15+, three-year rolling average ending 2025

 Healthy People 2030, Health Literacy

 Vespera, Discovery Survey Snapshot (N=30), 2026-09-24

SLIDE 04 · 35S

OBJETIVO: LA BRECHA DE RECONOCIMIENTO Y RESPUESTA

4. El problema no es falta de voluntad; es la brecha entre el colapso mental y la acción.

LO QUE VE LA AUDIENCIA EN PANTALLA

Diagrama visual:

Donut chart con las 5 Lentes de Navegación de Vespera (Mente, Cuerpo, Energía, Recuperación, Social).

Reconocer:

¿Esto es sobrecarga aguda (46.7% de los casos en discovery), baja energía (16.7%), evasión o fatiga acumulada?

Elegir:

El 40% de los usuarios no sabe qué micro-acción breve es segura, pertinente y ejecutable en su contexto laboral.

Actuar:

El 23% se bloquea al arrancar, y otro 30% opta por simplemente continuar sin parar a pesar del desgaste.

CIERRE VISUAL:

Aproximación holística en 5 dimensiones: Recuperación, Mente, Cuerpo, Energía y Social.

GUION DEL PRESENTADOR (LO QUE DICES)

Cuando la sobrecarga paraliza a un profesional, la respuesta del mercado suele ser culparlo por no meditar 40 minutos o no tener más disciplina. Nuestra investigación demostró que el problema es estructural: existe una brecha de reconocimiento y respuesta que fractura el rendimiento en tres puntos críticos:

Primero, Reconocer: casi la mitad (47%) de los incidentes corresponden a sobrecarga aguda de tareas y un 17% a bajones de energía.

Segundo, Elegir: el 40% de los profesionales no sabe qué micro-acción rápida puede ejecutar en su entorno laboral sin abandonar sus responsabilidades.

Y tercero, Actuar: el 23% se bloquea al empezar y un 30% simplemente sigue forzando la máquina contra el agotamiento, deteriorando su salud y la calidad de sus decisiones.

Vespera se diseñó para cerrar esta brecha: anticipar el desgaste antes de que ocurra y recuperar el enfoque cuando el bloqueo aparece.



Transición verbal:

“Para cerrar esa brecha, la solución debe reducir decisiones de inmediato, no añadir otra biblioteca saturada de contenido.”

EVIDENCIA Y FUENTES:

 Vespera, Product Definition

 Vespera, Discovery Survey Snapshot (N=30), 2026-09-24

5. Menos sobrecarga decisonal: del bloqueo a una micro-acción en 4 pasos.

LO QUE VE LA AUDIENCIA EN PANTALLA

1. Momento:

El usuario expresa en lenguaje natural qué ocurre o selecciona un disparador.

2. Contexto:

Reglas deterministas cruzan perfil circadiano, límites no clínicos y seguridad.

3. Micro-acción:

Ofrece una sola intervención breve (2 a 5 min) de un catálogo gobernado.

4. Agencia:

El usuario decide: Iniciar con timer guiado, pedir alternativa o posponer.

CIERRE VISUAL:

Dos vías complementarias: Timeline circadiano estructurado y Coach contextual bajo demanda.

GUION DEL PRESENTADOR (LO QUE DICES)

Si una persona ya está cognitivamente saturada, entregarle una app con 500 opciones de meditación o gráficos indescifrables solo agrava la fatiga decisonal. Vespera hace exactamente lo contrario: absorbe la complejidad y reduce la carga cognitiva mediante cuatro pasos deterministas:

El usuario expresa lo que siente en lenguaje natural. Vespera cruza su contexto biológico, momento del día y filtros de seguridad. No le muestra un menú infinito; le ofrece una única micro-acción de 2 a 5 minutos basada en evidencia, y le devuelve el control total: ejecutarla con un temporizador guiado, pedir otra o posponer.

Diseñamos dos vías complementarias: un Timeline preventivo que alinea la jornada al ritmo circadiano, y un SOS Coach reactivo para cuando la presión desborda en tiempo real.

 Transición verbal:

“Así se ve el núcleo del producto: simple, enfocado y con un MVP que no requiere sensores ni hardware invasivo.”

EVIDENCIA Y FUENTES:

 Vespera, Product Definition

 Vespera, MVP contract, 2026-09-13

SLIDE 06 · 35S

OBJETIVO: EL PRODUCTO HOY

6. Un producto operativo probado: fricción cero para el profesional.

LO QUE VE LA AUDIENCIA EN PANTALLA

Planificado · Preventivo · Timeline sugerido:

Acciones organizadas según horarios de vigilia y comidas. Ejemplo real probado: 73% de adopción en caminata post-almuerzo. (13:30 · Caminata digestiva y luz de 5 min)

Bajo demanda · Reactivo · SOS Coach contextual:

Conversación acotada que procesa la sobrecarga del momento, propone una acción elegible y acompaña con temporizador. (Ahora · Respiración reguladora de 2 min)

CIERRE VISUAL:

Timers guiados · Biblioteca de protocolos por dimensión · Sin dependencia inicial de sensores o wearables

GUION DEL PRESENTADOR (LO QUE DICES)

Esto no es una maqueta conceptual ni un prototipo en papel: es un producto operativo en TRL 5, construido en Flutter y desplegado en Android nativo, con infraestructura serverless en Cloudflare. Opera sin contraseñas mediante OTP seguro, almacena los datos de forma privada en el dispositivo, funciona en español e inglés, y guía al usuario con temporizadores interactivos. Lo fundamental para aliados e inversionistas: tiene fricción cero. No exige adquirir anillos de \$300 ni sensores invasivos. En nuestras pruebas de campo, micro-acciones simples como la caminata post-almuerzo alcanzaron un 73% de adopción voluntaria. Es intervención práctica, inmediata y medible en el bolsillo del trabajador.

Transición verbal:

“Pero ante un mercado lleno de opciones de bienestar, ¿por qué las alternativas actuales fallan en resolver este momento crítico?”

EVIDENCIA Y FUENTES:

Vespera, Product Definition

Vespera, IRL assessment snapshot, 2026-09-21 (TRL 5, CRL 3, BRL 2, IPRL 2, FRL 3)

Vespera, Discovery Survey Snapshot (N=30), 2026-09-24

SLIDE 07 · 35S

OBJETIVO: PANORAMA COMPETITIVO Y DIFERENCIACIÓN

7. Por qué las alternativas fallan y cuál es nuestro foso defendible.

LO QUE VE LA AUDIENCIA EN PANTALLA

Alternativa: Meditación pasiva (Calm, Headspace):

Audios de 20–30 min para el hogar; inviables en plena jornada o reunión.

Alternativa: Wearables & sensores (Apple, Whoop):

Diagnóstico pasivo (‘estrés alto’), pero cero guía de qué micro-acción tomar ahora.

Alternativa: Terapia y EAP (BetterUp, Teladoc):

Costosos (\$100+/sesión) y citas lentas; tratan patología, no fatiga laboral aguda.

Alternativa: Productividad mecánica (To-Do, Notion):

Tratan a la persona como máquina; ignoran ritmos biológicos y baja energía.

Foso Vespera: Micro-acción guiada (2–5 min):

Resuelve el bloqueo en el escritorio sin pausar la jornada.

Foso Vespera: Contexto circadiano individual:

Alineada al reloj biológico real (sueño, comidas, fatiga).

Foso Vespera: Foso de Propiedad Intelectual:

2 métodos potencialmente patentables registrados (router contextual FSM y matching).

Foso Vespera: Margen bruto >85%:

Arquitectura serverless de centavos; cero fricción de hardware o TI.

CIERRE VISUAL:

No competimos por el tiempo libre ni el diagnóstico pasivo: lideramos la micro-intervención activa en el trabajo.

GUION DEL PRESENTADOR (LO QUE DICES)

En el mercado abundan herramientas de bienestar, pero todas fallan ante la realidad del trabajo moderno. Las apps de meditación como Calm te piden 20 o 30 minutos de silencio... nadie medita en una crisis de oficina. Los smartwatches te dicen que tu estrés está por las nubes, pero te dejan sin saber qué hacer. Los programas corporativos de terapia son costosos y tardan semanas en darte una cita. Y las listas de tareas te tratan como un robot insensible a la fatiga.

Vespera ocupa un espacio único y defendible: intervenimos en el momento exacto con micro-acciones de 2 a 5 minutos, adaptadas al reloj biológico y al contexto individual de cada persona. Protegemos esta ventaja con 2 métodos potencialmente patentables registrados y una estructura de costos serverless con margen bruto superior al 85%.

Transición verbal:

“Esta diferenciación se traduce en un desriesgo sistemático con evidencia concreta en cada frente.”

EVIDENCIA Y FUENTES:

Vespera, Product Definition

Vespera, Pitch deck evidence pack, 2026-09-16

Vespera, Registro de Propiedad Intelectual (2 métodos potencialmente patentables)

Vespera, Smartwatch & Wearable Landscape Research, 2026-09-02

SLIDE 08 · 40S

OBJETIVO: TRACCIÓN COMPROBADA Y DESRIESGO SISTEMÁTICO

8. Tecnología probada, validación real y propiedad intelectual defensible.

LO QUE VE LA AUDIENCIA EN PANTALLA

Implementado (TRL 5):

Producto funcional: Web PWA + Android nativo probados de extremo a extremo en beta cerrada activa; Validación de mercado: Estudio con N=30 profesionales (93% dolor confirmado, 73% disposición a pagar); Defensibilidad y runway: 2 métodos potencialmente patentables registrados; runway de verificación cubierto con capital propio y NEST.Lab

Por validar a escala:

Retención de uso a largo plazo (D30 / D90) en la cohorte activa de beta cerrada; Activación de pasarela de pago Google Play (gated para lanzamiento público comercial); Expansión de pilotos corporativos hacia tracción B2B/B2B2C regional

100%:

sistema funcional (Web + Android)

N=30:

clientes validados (93% dolor / 73% WTP)

2:

métodos potencialmente patentables

CIERRE VISUAL:

Desriesgo auditable bajo la metodología KTH Innovation Readiness Level™ de NEST.Lab.
Validación técnica, de mercado y financiera previa a la ronda pre-seed.

GUION DEL PRESENTADOR (LO QUE DICES)

En un entorno donde abundan promesas infladas y PowerPoints sin producto, en Vespera operamos con la disciplina del marco KTH Innovation Readiness Level de NEST.Lab. Cada dimensión está desriesgada con evidencia concreta:

En tecnología tenemos un sistema operativo de extremo a extremo, con app web y APK Android nativo en manos de usuarios reales en beta cerrada. En clientes validamos 30 profesionales reales con un 93% de confirmación del dolor y 73% de disposición de pago por el coach contextual. Protegemos nuestro foso con 2 métodos potencialmente patentables en propiedad intelectual. Y en finanzas alcanzamos el runway inicial con capital propio y el respaldo de NEST.Lab, planificando la postulación a FonQuito para el Q1 2027 tras nuestras primeras ventas.

No venimos a pedir financiamiento para ver si podemos construir el producto; venimos con el producto funcionando para acelerar su adopción y validar retención a escala.



Transición verbal:

“Esa misma rigurosidad la aplicamos al dimensionar el mercado: partiendo de estadísticas oficiales y supuestos auditables.”

EVIDENCIA Y FUENTES:

Vespera, IRL assessment snapshot, 2026-09-21 (TRL 5, CRL 3, BRL 2, IPRL 2, FRL 3)

Vespera, MVP contract, 2026-09-13

Vespera, Discovery Survey Snapshot (N=30), 2026-09-24

Vespera, Registro de Propiedad Intelectual (2 métodos potencialmente patentables)

FonQuito 2027 — Postulación a capital semilla planificada (Q1 2027 tras primeras ventas)

SLIDE 09 · 40S

OBJETIVO: OPORTUNIDAD Y MERCADO DE ENTRADA

9. Ecuador como cabeza de playa auditable para validar economía unitaria y escalar a LatAm.

LO QUE VE LA AUDIENCIA EN PANTALLA

5.1M:

TAM Cabeza de playa: PEA ocupada con smartphone (INEC)

717K:

SOM: Trabajadores con sobrecarga recurrente (20% filtro)

21.5K:

Usuarios Pro base: 3% conversión a pago en Ecuador

\$1.29M:

ARR Anual proyectado: \$4.99/mes (Margen bruto >85%)

Fórmula de mercado:

Fórmula auditable: 5.1M (TAM) × 70% (Acceso) × 20% (Dolor) × 3% (Conversión Pro) × \$4.99 × 12 = \$1.29M ARR

Supuestos auditables:

📊 ENEMDU INEC 2026: PEA 8.9M · 96.9% ocupación · 59.3% smartphone · 🛡️ Filtro conservador: 20% sobrecarga (vs. 93% en estudio de campo) · 🇪🇺 Conversión prudente: 3% a \$4.99/mes (vs. 73% disposición de pago en discovery)

CIERRE VISUAL:

Cabeza de playa en Ecuador para validar economía unitaria antes de escalar al mercado hispanohablante regional (+65M profesionales en LatAm y US).

GUION DEL PRESENTADOR (LO QUE DICES)

Frente a inversionistas y mentores, rehuimos de los TAM teóricos de fantasía. Partimos de números oficiales y auditables: en Ecuador, cruzando la PEA empleada y penetración móvil (INEC), existe un mercado proxy de 5.1 millones de personas. Aplicando filtros extremadamente prudentes —apenas un quinto (20%) de la recurrencia que medimos en discovery y una tasa de conversión a pago de apenas el 3%— el escenario base proyecta 21.500 usuarios pagos y 1.29 millones de dólares en ARR.

Pero Ecuador es nuestra cabeza de playa para calibrar la economía unitaria. El verdadero mercado hispanohablante bajo presión en Latinoamérica y Estados Unidos supera los 65 millones de profesionales. Primero dominamos y probamos el modelo en casa; luego desplegamos el capital para capturar la región.

🔄 **Transición verbal:**

“Y la arquitectura comercial está concebida para probar esa adopción de forma orgánica.”

EVIDENCIA Y FUENTES:

📄 INEC, ENEMDU Mercado Laboral, mayo 2026

📄 INEC, TIC, julio 2025

📄 Vespera, MVP contract, 2026-09-13

📄 Vespera, Pitch deck evidence pack, 2026-09-16

📄 Vespera, Discovery Survey Snapshot (N=30), 2026-09-24

SLIDE 10 · 35S

OBJETIVO: MODELO DE NEGOCIO Y UNIT ECONOMICS

10. Economía unitaria pre-seed: margen bruto >85% y ratio LTV:CAC proyectado >3.5x.

LO QUE VE LA AUDIENCIA EN PANTALLA

Freemium B2C (\$4.99 / mes):

Timeline gratis para retención orgánica; Pro a \$4.99/mes para coach contextual. LTV proyectado de \$35-\$50 con churn mensual estimado de 8-10% (8-12 meses de retención).

B2B2C Corporativo (Pilotos):

Membresías patrocinadas por empresas a \$3-\$4 por empleado/mes. LTV proyectado de \$100-\$150 anual con despliegue instantáneo sin fricción de TI ni hardware.

Unit Economics & Eficiencia:

Margen bruto >85% con costo de inferencia edge <\$0.20/mes por usuario. CAC meta acotado a <\$12 en adquisición pagada para asegurar ratio LTV:CAC >3.5x.

CIERRE VISUAL:

Estructura serverless ultra-eficiente: costo marginal casi nulo, camino claro a rentabilidad y canales combinados B2C + B2B2C corporativo.

GUION DEL PRESENTADOR (LO QUE DICES)

El modelo de negocio está diseñado para la economía del software moderno: márgenes brutos superiores al 85% y costo marginal casi nulo.

Ofrecemos un nivel Free 100% offline que instala el hábito diario y genera retención orgánica sin saturar servidores. La monetización vive en el nivel Pro a \$4.99/mes, que desbloquea el SOS Coach contextual ilimitado. Con una retención media proyectada de 8 a 12 meses, estimamos un LTV de 35 a 50 dólares en B2C. En el canal corporativo B2B2C, donde las empresas patrocinan el acceso de sus equipos clave, el LTV se expande a más de 100 dólares por empleado anual con menor deserción.

Para mantener una economía sana, acotamos el CAC meta a menos de 12 dólares, asegurando una relación LTV a CAC superior a 3.5 veces. Durante la actual beta cerrada medimos retención y satisfacción antes de abrir la pasarela en Google Play.

Transición verbal:

“Para transformar esta oportunidad en impacto tangible, contamos con el equipo y los apoyos correctos.”

EVIDENCIA Y FUENTES:

Vespera, MVP contract, 2026-09-13

Vespera, Discovery Survey Snapshot (N=30), 2026-09-24

Marilyn, Workshop x Startups: Pitch para levantar capital, NEST.Lab

11. Conectando tecnología validada con aliados, mentores y capital pre-seed.

LO QUE VE LA AUDIENCIA EN PANTALLA

Eric Aguayo:

Founder & CEO · Alumni USFQ. Construyó la plataforma Flutter/Cloudflare asistido por agentes de IA. Runway inicial con capital propio, miembro activo de NEST.Lab y postulación planificada a FonQuito Q1 2027.

Llamado a la acción:

Inversionistas Ángel / VC: Primeras conversaciones para ronda pre-seed orientada a escalamiento y distribución regional.

Llamado a la acción:

Socios Estratégicos Corporativos: Alianzas para pilotos cerrados en empresas que deseen proteger el foco y bienestar de sus equipos.

Llamado a la acción:

Comité Científico / Salud Ocupacional: Especialistas para el consejo de revisión y validación de protocolos basados en evidencia.

Llamado a la acción:

Mentores NEST.Lab: Acompañamiento en optimización de canales Go-To-Market y preparación para aceleradoras globales (YC W27).

CIERRE VISUAL:

Siguiente conversación: ¿Quién de ustedes desea acompañarnos a liderar la prevención del desgaste laboral y construir el estándar para el profesional moderno?

GUION DEL PRESENTADOR (LO QUE DICES)

Soy Eric Aguayo. He construido la arquitectura completa de Vespera combinando ingeniería de software, IA y un equipo de agentes virtuales de alta velocidad. Con capital propio y el respaldo de NEST.Lab tenemos asegurada la fase de validación técnica y la beta cerrada, preparando la postulación a capital semilla FonQuito en el Q1 2027 tras nuestras primeras ventas.

El mundo ya aceleró las máquinas; ahora nos toca blindar la capacidad humana de pensar y decidir.

Hoy tenemos una invitación precisa para cada uno de ustedes:

A los líderes y directores de empresa: hagamos pilotos corporativos para proteger el rendimiento de sus equipos clave.

A los mentores de NEST.Lab: acompañennos a afinar los canales de distribución para postular con fuerza a Y Combinator.

Y a los inversionistas ángel y fondos VC: abramos conversaciones para la ronda pre-seed. Buscamos socios estratégicos que entiendan que el mayor activo de la economía moderna es la atención y la claridad de las personas.

Conversemos hoy y construyamos juntos este nuevo estándar.



Transición verbal:

“Muchas gracias. Abrimos el espacio para preguntas y conversación.”

EVIDENCIA Y FUENTES:



Vespera, IRL assessment snapshot, 2026-09-21 (TRL 5, CRL 3, BRL 2, IPRL 2, FRL 3)



Vespera, Product Definition



Marilyn, Workshop x Startups: Pitch para levantar capital, NEST.Lab



FonQuito 2027 — Postulación a capital semilla planificada (Q1 2027 tras primeras ventas)