PEAK ATLAS · SEND-OUT DECK · V1.0

Una empresa.
Una realidad compartida.

La tesis de inversión. El principio de producto. El camino hacia la escala económica.

21 de octubre de 2026

Abrir presentación (https://investors.peak-atlas.com/es-es/decks/presentation)

01

NUESTRA CONVICCIÓN

Una empresa.
Una realidad compartida.

Personas e IA que actúan con el mismo contexto.

Con Peak One, Peak Atlas está construyendo un sistema operativo compartido para empresas. Nuestra tesis: cuando clientes, tareas, documentos y decisiones están conectados, las personas y la IA pueden trabajar con menos pérdida de contexto. Los empresarios recuperan visibilidad y capacidad de actuar. Esta tesis de producto sostiene nuestra visión; su valor económico debe demostrarse mediante uso, retención y disposición a pagar.

02

EL ENEMIGO COMÚN

El trabajo entre el trabajo.

Buscar. Copiar. Preguntar. Conciliar.

Cambia la fecha límite de una oferta. El calendario, las tareas y la preparación de la oferta pueden seguir mostrando estados distintos. Las personas deben coordinarlos manualmente. Este trabajo de coordinación es nuestro enemigo común. Queremos conectar los objetos subyacentes para que distintas vistas reflejen el mismo proceso. La investigación con clientes debe establecer la frecuencia y el coste de esta fricción; no afirmamos ahorros de tiempo sin medir.

03

EL MOMENTO QUE SE RECUERDA

Cambiar una vez. Mantener el contexto.

Un plazo. Tres vistas. El mismo contexto.

La demo guiada hace visible la tesis: cambia un plazo del cliente y Home, una tarea y la preparación de la oferta reflejan el nuevo contexto. Atlas puede trabajar sobre ese contexto, manteniendo decisiones y aprobaciones trazables. La demo utiliza datos ilustrativos y no demuestra un proceso de cliente en producción. En el Tech/Product Deep-Dive, los inversores examinan con el equipo la implementación, los permisos y sus límites.

Vista guiada · Datos de ejemplo

«¿Podríamos recibir la oferta el viernes? Nuestro equipo va a decidir antes».

Antes de aprobar	
Contexto del cliente	**Lunes**
Preparar la oferta para Nordwind	**Lunes**
Borrador de oferta	**Lunes**

Tras tu aprobación	
Contexto del cliente	**Viernes**
Preparar la oferta para Nordwind	**Viernes**
Borrador de oferta	**Viernes**

Las personas deciden. El contexto permanece conectado. El contexto del cliente, la tarea y el borrador muestran el viernes. No se ha enviado nada.

Esta tesis de producto interactiva sigue el diseño de Home de Peak One. La secuencia utiliza datos de ejemplo y no ejecuta acciones en el producto real.

04

LA TESIS DE PRODUCTO

Muchas perspectivas. Una realidad empresarial.

Cliente → Tarea → Decisión → Resultado

El principio de arquitectura de Peak One es un objeto de negocio, una identidad, permisos e historial compartidos. Las aplicaciones y superficies muestran esa realidad desde perspectivas diferentes. El valor previsto aumenta a medida que una empresa utiliza más procesos conectados. Esta arquitectura es una decisión de diseño revisable; por sí sola no demuestra encaje producto-mercado, integraciones perfectas ni una ventaja competitiva ya defendible.

05

CÓMO SE CONVIERTE EN NEGOCIO

Empezar con valor. Crecer con el uso.

Entrada → Uso recurrente → Expansión

La entrada comienza con un proceso valioso para un segmento de clientes definido. Más usuarios, capacidades y uso pueden ampliar la relación. Los contenidos y el asesoramiento pueden apoyar la captación y la implantación. Las suscripciones, los ingresos por uso y los servicios humanos se analizan por separado. El modelo de intermediación confirmado añade el 15 % de cada pago neto intermediado a proveedores externos; el volumen total no se cuenta como ingreso propio. Una alta proporción de software recurrente y márgenes atractivos son objetivos por demostrar; aquí no se presenta evidencia de ingresos aprobada.

06

LA ESCALA A LARGO PLAZO

100.000 M€ necesitan un modelo.

Regiones × clientes de pago × ingresos anuales por cliente

Probamos la ambición a largo plazo desde abajo: cuántas empresas podemos alcanzar en las grandes regiones, qué proporción paga y qué ingresos genera la combinación de precios. El modelo interactivo expone fuentes, niveles y supuestos. Un múltiplo de ingresos supuesto convierte la escala económica en valor de empresa. El resultado no es una valoración actual, una previsión de ingresos ni una promesa de rentabilidad.

Escenario ilustrativo de 10× · no es una previsión

Cuentas de pago, aprox.	Ingresos anuales por cuenta	Ingresos anuales necesarios
4.176.356	2395 €	10.000.000.000 €

Escala de precios actual, confirmada por el fundador el 21 de octubre de 2026. Facturación anual, EUR netos. Free cuesta 0 € y no cuenta como cliente de pago. Las proporciones son supuestos, no contrataciones reales.

Plan	Precio anual	Proporción supuesta
Lite	118,80 €	34,21 %
Tools	238,80 €	29,7 %
Access	1198,80 €	18 %
Essentials	2398,80 €	10,19 %
Clarity	5998,80 €	3,8 %
Mastery	11.998,80 €	2,07 %
Growth	29.998,80 €	1,18 %
Leadership	59.998,80 €	0,51 %
Scale	149.998,80 €	0,25 %
Enterprise	desde 299.998,80 €	0,07 %
Enterprise Plus	desde 599.998,80 €	0,02 %

Distribución regional del escenario objetivo:

Región	Proporción	Cuentas	Ingresos por planes / año
Europa	25 %	1.044.089	2.978.160.973 €
Norteamérica	30 %	1.252.907	4.837.378.912 €
Asia Oriental y Sudoriental	20 %	835.271	940.523.195 €
Asia Meridional	13 %	542.926	462.949.049 €
América Latina y Caribe	7 %	292.345	401.521.386 €
Oriente Medio y África	3 %	125.291	141.415.691 €
Oceanía	2 %	83.527	238.533.448 €

Un plan por cuenta; distribución y mix supuestos. Algunos niveles incluyen servicios humanos. No se vuelven a contar usuarios ni servicios incluidos. Las regiones suman el 100 %.

Dependencia clave: Clarity y los niveles superiores representan **7,89 %** de las cuentas, pero **76,12 %** de los ingresos por planes en este mix. La disposición a pagar, la capacidad para prestar los servicios incluidos y el margen deben sostenerlo. Hasta demostrarlo, es un supuesto especialmente exigente.

15 % comisión de intermediación: de cada pago neto intermediado a proveedores externos. Este escenario base supone 0 € de volumen intermediado. Solo se añade la comisión a los ingresos, nunca el volumen total. Los pagos de planes propios no son intermediación externa.

Con más peso de planes de entrada, los mismos 10× exigirían unas **18.008.284** cuentas de pago. La evolución del mix es un supuesto central aún abierto.

Clientes y múltiplo mixto de 10× son supuestos, no previsión ni potencial demostrado. Los planes premium incluyen servicios: no es un múltiplo SaaS general. Valor de empresa no equivale a patrimonio ni rentabilidad.

Fuentes y definiciones en el modelo enlazado: Eurostat (UE), SBA (EE. UU.), ASEAN, PIB (India), MEMP (Brasil), World Bank/IFC (África), ABS (Australia). Años y definiciones distintos; las subregiones no son mercados regionales completos ni deben sumarse en un TAM mundial. Fecha: 21 de octubre de 2026

Examinar regiones, precios y escenarios del modelo (https://investors.peak-atlas.com/es-es/opportunity)

07

LO QUE DEBE REFORZARSE

Más contexto conectado. Más valor duradero.

Integración de procesos · Retención · Distribución repetible

Un catálogo mayor de funciones es fácil de contar. La prueba relevante es si los procesos conectados permiten que una empresa trabaje mejor de forma sostenida. Esta hipótesis debe reflejarse en uso recurrente, expansión, baja cancelación y captación económicamente repetible. Los datos compartidos por sí solos no son un efecto de red. Evaluamos la defensa competitiva mediante esos resultados y la calidad del producto.

08

CONVICCIÓN QUE SE PUEDE EXAMINAR

Tesis. Demo. La siguiente prueba.

Entender hoy. Cuestionar en el análisis detallado.

El sitio distingue tesis, demo y escenario de los resultados alcanzados. La lista actual de inversores es una lista de comunicación declarada por la dirección, no una tabla de capitalización auditada ni prueba de pago. El Commercial Deep-Dive examina mercado, precios y supuestos de distribución; el Tech/Product Deep-Dive aborda arquitectura, madurez y límites de ejecución. El material confidencial se comparte en el data room tras aprobar el acceso.

Inversores actuales y evidencias (https://investors.peak-atlas.com/es-es/proof)

Riesgos y preguntas abiertas (https://investors.peak-atlas.com/es-es/risks)

09

CONSTRUIR JUNTOS LA SIGUIENTE ETAPA

Entender la tesis.
Examinar la sustancia.

Commercial Deep-Dive + Tech/Product Deep-Dive

El siguiente paso es una conversación enfocada: negocio y mercado, producto y tecnología, o ambos. Registramos la solicitud y coordinamos el análisis adecuado y el acceso al data room. Cada ronda tiene una ventana mensual definida y fecha de cierre firme. Una conversación o solicitud de acceso no implica un compromiso de inversión; las fechas y condiciones figuran en financiación.

Solicitar conversación y data room **(https://investors.peak-atlas.com/es-es/contact?intent=dataroom&deepDive=both&source=sendout-deck)**

Ventanas de financiación (https://investors.peak-atlas.com/es-es/funding)

Cómo leer este documento

Este documento público explica la tesis. No sustituye la diligencia debida ni los documentos de la operación. Los datos de demo son ilustrativos y los escenarios son supuestos. Una conversación o solicitud de acceso no es un compromiso de inversión.