



MEMORANDO DE INVERSIÓN

Oportunidad · Modelo · Escalabilidad · Inversión

PRIMERA EDICIÓN · VERSIÓN 1.0

1 DE AGOSTO DE 2026

CONFIDENCIAL

C R E S P O A C A D E M Y

Memorando de Inversión · Primera Edición · Versión 1.0

1 de agosto de 2026 · San Juan, Puerto Rico

Documento confidencial preparado para uso exclusivo de su destinatario. Los términos contenidos son preliminares y se presentan de buena fe; están sujetos a la documentación legal definitiva, la cual se compartirá durante el proceso de due diligence.

© 2026 Crespo Academy. Todos los derechos reservados.

“La infraestructura más valiosa que puede construir una sociedad son las personas preparadas.”

Á N G E L C R E S P O

Enunciado institucional central del Documento Fundacional de Crespo Academy.

CONTENIDO

CARTA DEL FUNDADOR	5
NUESTRA CONVICCIÓN	8
I LA OPORTUNIDAD	9
1 Resumen Ejecutivo	10
2 La Oportunidad	13
3 Oportunidad de Mercado	15
4 Posicionamiento Competitivo	24
II EL MODELO	27
5 Modelo de Negocio	28
6 Modelo Financiero a Cinco Años	32
III LA EJECUCIÓN	39
7 Estrategia de Entrada al Mercado	40
8 Plataforma Tecnológica	45
9 Estrategia de Ejecución y Hoja de Ruta	47
IV LA TESIS	52
10 Ventajas Competitivas	53
11 Tesis de Inversión	57
V LA INVERSIÓN	64
Términos de la Inversión	65
Invitación	67

Carta del Fundador

Hay momentos en la vida de una persona en los que comprende que su mayor contribución ya no consiste únicamente en hacer el trabajo, sino en enseñar a otros a hacerlo mejor.

Después de casi tres décadas dedicadas al servicio público y a la consultoría profesional en manejo de emergencias, protección civil, seguridad humana y resiliencia organizacional, comprendí que la experiencia tiene un valor limitado cuando permanece únicamente en la memoria de quien la vivió.

El conocimiento transforma verdaderamente cuando se comparte.

Mi carrera comenzó como bombero. Muy temprano descubrí que una de las herramientas más poderosas para proteger vidas no era solamente la respuesta a una emergencia, sino la educación antes de que la emergencia ocurriera.

Tuve el privilegio de servir como educador comunitario, instructor, comandante, jefe del Cuerpo de Bomberos de Puerto Rico, director del sistema estatal de manejo de emergencias y consultor para organizaciones públicas y privadas. Cada una de esas experiencias confirmó una misma realidad: las organizaciones que mejor responden a una crisis son aquellas que decidieron prepararse antes de necesitar hacerlo.

CARTA DEL FUNDADOR

Durante años tuve la oportunidad de asesorar municipios, hospitales, industrias, universidades, programas Head Start, organizaciones comunitarias y empresas privadas. Cada proyecto dejaba una enseñanza distinta, pero todos compartían una conclusión común: existe una enorme necesidad de transformar conocimiento especializado en herramientas prácticas, accesibles y sostenibles.

Así nació la visión de Crespo Academy. No como una plataforma de cursos. No como una universidad tradicional. Sino como un ecosistema de desarrollo profesional donde la experiencia operacional, la investigación aplicada, la innovación tecnológica y la educación continua convergen para formar líderes capaces de proteger vidas, fortalecer organizaciones y construir comunidades más resilientes.

Creemos que la preparación constituye una de las inversiones más importantes que puede realizar cualquier organización. Creemos que el liderazgo comienza mucho antes de una emergencia. Creemos que el pensamiento crítico es más valioso que la simple memorización de procedimientos. Y creemos que el conocimiento adquiere su verdadero significado cuando se convierte en servicio.

Este memorando presenta esa visión. No únicamente como una oportunidad de negocio. Sino como la construcción de una institución destinada a generar conocimiento, desarrollar líderes y dejar un legado que trascienda generaciones.

Bienvenidos a Crespo Academy.

ÁNGEL ALBERTO CRESPO ORTIZ

Fundador y Presidente · Crespo Academy

acrespo@crespoadvisors.com · crespoadvisors.com

PO Box 292, Coamo, PR 00769



Ángel Crespo · Fundador y Presidente, Crespo Academy

Nuestra Convicción

Vivimos en un mundo donde los riesgos evolucionan más rápido que la capacidad de muchas organizaciones para prepararse.

Durante décadas, la inversión en infraestructura se ha concentrado en edificios, carreteras, hospitales, equipos y tecnología. Todo ello es indispensable. Sin embargo, existe una infraestructura aún más importante y, con frecuencia, menos visible: las personas.

Las organizaciones más resilientes no son necesariamente aquellas con más recursos, sino aquellas que han desarrollado la capacidad de anticipar, aprender, adaptarse y liderar antes, durante y después de una crisis.

Creemos que la preparación constituye una ventaja estratégica. Creemos que el conocimiento salva vidas. Creemos que el liderazgo puede enseñarse. Y creemos que toda sociedad se fortalece cuando invierte en desarrollar personas mejor preparadas.

Ésta es la convicción sobre la cual se construye Crespo Academy.

P A R T E P R I M E R A



L A O P O R T U N I D A D

“En este nuevo contexto, la preparación dejó de ser una actividad reactiva para convertirse en una capacidad estratégica.”

ÁNGEL CRESPO · CAPÍTULO 2

Resumen Ejecutivo

Una plataforma de educación profesional construida sobre casi tres décadas de práctica

Crespo Academy es una plataforma de educación profesional especializada en manejo de emergencias, seguridad humana, resiliencia organizacional, continuidad de operaciones y liderazgo, diseñada para atender las necesidades de organizaciones públicas y privadas en Puerto Rico, Estados Unidos y el mercado hispanohablante.

La Academia surge como la evolución natural de Crespo Advisors, una firma de consultoría con una sólida trayectoria en servicios de manejo de emergencias, protección contra incendios, continuidad de negocios y cumplimiento normativo. Durante casi tres décadas, la empresa ha desarrollado conocimiento práctico a través de proyectos para municipios, hospitales, centros de salud, industrias farmacéuticas, manufactureras, instituciones educativas, organizaciones comunitarias y agencias gubernamentales.

Ese conocimiento constituye hoy un activo de propiedad intelectual con el potencial de transformarse en programas educativos escalables, certificaciones profesionales, licencias corporativas y servicios digitales de alto valor agregado.

La oportunidad de mercado responde a una tendencia global: las organizaciones enfrentan riesgos cada vez más complejos y requieren capacitación continua para cumplir con requisitos regulatorios, fortalecer su resiliencia y desarrollar capacidades de respuesta ante emergencias. Sin embargo, la oferta de formación especializada en español continúa siendo limitada, fragmentada y, en muchos casos, excesivamente dependiente de modelos presenciales.

CAPÍTULO 1

Crespo Academy propone un modelo diferente. A través de una plataforma digital, ofrecerá programas de formación estructurados en cuatro niveles, complementados con publicaciones técnicas, recursos descargables, herramientas digitales, una biblioteca de conocimiento y un sistema de credenciales digitales que acompañará el desarrollo profesional de cada estudiante.

LA ARQUITECTURA ACADÉMICA

Cuatro niveles

I

Foundations

Diez módulos fundacionales. La puerta de entrada y el lenguaje común.

II

Academias Especializadas

Programas por industria, entre ocho y quince módulos.

III

Certificaciones Profesionales

Programas avanzados con proyecto aplicado y mentoría.

IV

Executive Institute

Formación para quienes deciden: liderazgo y gobernanza.

El modelo de negocio combina múltiples fuentes de ingresos recurrentes. Esta diversificación reduce la dependencia exclusiva de la consultoría tradicional y permite escalar el conocimiento generado por la empresa hacia un mercado significativamente más amplio.

Crespo Academy parte de una ventaja competitiva clara: una trayectoria consolidada, una marca reconocida en el sector, una cartera de clientes institucionales y una reputación construida sobre experiencia operacional real. La Academia no parte de una idea sin validar; parte de décadas de práctica profesional y de relaciones establecidas con los sectores que constituyen su mercado objetivo.

Todas las cifras financieras presentadas en este memorando corresponden exclusivamente a Crespo Academy como unidad de negocio independiente. No incluyen los ingresos de consultoría de Crespo Advisors, cuya operación continúa de forma separada y complementaria.

CAPÍTULO 1

EN SÍNTESIS

La oportunidad en una página

CONCEPTO	DETALLE
Monto solicitado	US\$50,000 (capital semilla)
Instrumento	SAFE — tope de valuación US\$2,000,000 (post-money), descuento del 20%
Uso principal de fondos	Plataforma tecnológica, producción de contenido, crecimiento comercial
Hito de lanzamiento	17 de febrero de 2027 — 10.º aniversario de Crespo Advisors
Horizonte de retorno	4 a 6 años

El detalle completo de los términos de la ronda se encuentra en la sección «Términos de la Inversión», al cierre de este memorando.

La Oportunidad

Una necesidad creciente en un mundo cada vez más complejo

Las organizaciones de hoy operan en un entorno caracterizado por riesgos crecientes, alta incertidumbre y cambios acelerados.

Los eventos climáticos extremos, las interrupciones en las cadenas de suministro, las amenazas cibernéticas, las pandemias, la evolución de los marcos regulatorios y la transformación tecnológica han redefinido la manera en que gobiernos, empresas e instituciones deben prepararse para proteger sus operaciones y garantizar la continuidad de sus servicios.

En este nuevo contexto, la preparación dejó de ser una actividad reactiva para convertirse en una capacidad estratégica.

Las organizaciones ya no buscan únicamente responder a las emergencias. Buscan desarrollar resiliencia, fortalecer su liderazgo, reducir vulnerabilidades, proteger a su personal y garantizar la continuidad de sus operaciones frente a escenarios cada vez más complejos.

Esta realidad está impulsando una demanda sostenida por programas de capacitación especializados, flexibles y alineados con las necesidades específicas de cada industria. Sin embargo, el mercado presenta importantes brechas.

CAPÍTULO 2

La mayor parte de la oferta disponible en español continúa concentrándose en cursos aislados, metodologías tradicionales y experiencias de aprendizaje desconectadas entre sí. Son pocas las plataformas que integran formación técnica, certificaciones profesionales, herramientas prácticas, recursos digitales y desarrollo continuo dentro de un mismo ecosistema.

Al mismo tiempo, miles de organizaciones enfrentan crecientes exigencias regulatorias relacionadas con preparación para emergencias, continuidad de operaciones, seguridad humana, protección contra incendios, gestión de riesgos y capacitación periódica de su personal.

Cuatro tendencias estructurales

01	Digitalización de la capacitación	Plataformas digitales que capacitan a más personal con mayor flexibilidad, trazabilidad y menor costo operativo.
02	Mayor presión regulatoria	Requisitos crecientes de capacitación documentada y educación continua en sectores regulados.
03	Incremento de riesgos complejos	Eventos climáticos, ciberataques, pandemias e interrupciones operacionales impulsan inversión sostenida en preparación.
04	Transformación del trabajo	Actualización continua de competencias frente a un entorno tecnológico y regulatorio en evolución.

La oportunidad no consiste únicamente en vender capacitación. Consiste en construir una infraestructura permanente de conocimiento que acompañe el desarrollo profesional de miles de personas y organizaciones durante toda su trayectoria.

Oportunidad de Mercado

Un cambio estructural en la manera en que el mundo aprende

Crespo Academy entra en un mercado definido por dos fuerzas convergentes: una necesidad acelerada de aprendizaje profesional continuo y la rápida expansión de la infraestructura tecnológica creada para ofrecerlo.

Estas fuerzas son estructurales, reforzadas por cambios de largo plazo en la tecnología, la regulación, el desarrollo de la fuerza laboral y el riesgo organizacional.

Este capítulo examina la magnitud de esa oportunidad, el segmento específico de mercado al que Crespo Academy está diseñada para servir y por qué las dinámicas subyacentes favorecen a una institución especializada y verticalmente integrada frente a una plataforma tecnológica de propósito general.

El imperativo de la infraestructura de aprendizaje

El cambio tecnológico, regulatorio y organizacional está acortando la vida útil de las competencias profesionales. A medida que evolucionan las herramientas, los estándares, los riesgos y los entornos operacionales, las competencias de la fuerza laboral requieren cada vez más una renovación deliberada y continua.

El Future of Jobs Report 2025 del World Economic Forum, basado en encuestas a más de 1,000 empleadores que representan a más de 14 millones de trabajadores en 55 economías, cuantifica la magnitud de este cambio.

59%

de los trabajadores necesitarán recapacitación o desarrollo de nuevas competencias para 2030

39%

de las competencias esenciales del trabajo se espera que cambien para 2030

63%

de los empleadores identifica la brecha de competencias como la barrera a la transformación citada con mayor frecuencia

Fuente: World Economic Forum, Future of Jobs Report 2025.

La capacitación continua ha pasado de ser un beneficio opcional para los empleados a convertirse en una necesidad operacional. En todos los sectores, la capacidad de desarrollar, documentar y actualizar sistemáticamente las competencias de la fuerza laboral se ha vuelto cada vez más importante para la adaptabilidad organizacional, el cumplimiento regulatorio y la continuidad.

Un mercado LMS amplio y en expansión

La infraestructura que sostiene este cambio —los Learning Management Systems, o LMS— se ha convertido en un mercado global amplio y de rápido crecimiento. Las principales firmas de investigación sitúan el mercado global de LMS de 2025 entre aproximadamente US\$24 mil millones y US\$33 mil millones, con la mayoría de los estimados convergiendo cerca de US\$28–30 mil millones.

La variación refleja diferencias metodológicas —algunas firmas miden únicamente licencias de software, mientras otras incluyen implementación, apoyo y servicios administrados— y no un desacuerdo sobre la dirección general del mercado. En conjunto, los pronósticos actuales apuntan a un crecimiento anual sostenido de dos dígitos, generalmente desde los bajos teens hasta aproximadamente 20% hacia el final de la década.

~US\$29B

tamaño aproximado del
mercado global de LMS, 2025

~16%

tasa anual reciente de
crecimiento implícita
(direccional)

~80%

expansión direccional del
mercado, 2021–2025

FUENTES Y METODOLOGÍA

Los estimados de mercado de 2025 incluyen Fortune Business Insights (US\$24.09B), Mordor Intelligence (US\$27.13B), Grand View Research (US\$28.58B), MarketsandMarkets (US\$30.07B) y Future Market Insights (US\$32.7B). La referencia de 2021 (US\$15.88B) proviene de Data Bridge Market Research. Las cifras de crecimiento implícito comparan estimados separados y son direccionales, no una serie continua auditada.

Los principales estimados de mercado difieren en sus mediciones precisas, pero convergen en la misma conclusión: el LMS se ha convertido en un mercado global que se aproxima a los US\$30 mil millones, respaldado por un crecimiento sostenido de dos dígitos.

El aprendizaje se está trasladando al lugar de trabajo

Esta demanda no se limita a universidades ni a instituciones académicas tradicionales. Cada vez más se genera —y se consume— dentro de las propias organizaciones.

El informe Trends in Adult Learning de la OECD (2025), basado en la Survey of Adult Skills de 2023, concluye que la mayor parte del aprendizaje no formal relacionado con el trabajo en los países de la OECD ocurre actualmente en el entorno laboral habitual, y la mayoría de ese aprendizaje tiene lugar durante horas de trabajo remuneradas.

61%

del aprendizaje no formal relacionado con el trabajo ocurre en el lugar de trabajo habitual

74%

ocurre durante horas de trabajo remuneradas

1 de cada 4

adultos encuentra una barrera para acceder a la capacitación que desea

Fuente: OECD, Trends in Adult Learning: New Data from the 2023 Survey of Adult Skills, 2025.

Las organizaciones se están convirtiendo en entornos permanentes de aprendizaje. Esto aumenta el valor de las plataformas capaces de administrar, distribuir, documentar y medir capacitación a escala, pero también redefine la oportunidad. El reto principal no es producir más contenido. Es reducir las barreras de acceso, tiempo, pertinencia, continuidad y medición que impiden que los adultos participen en la capacitación que desean.

Por qué Crespo Academy es más que un LMS

Crespo Academy utilizará tecnología de nivel LMS, pero no entra en este mercado como otro proveedor de software de propósito general. Un LMS convencional es un mecanismo de distribución: aloja contenido, registra el progreso y emite certificados. En gran medida, es indiferente a la materia que imparte.

Crespo Academy aprovecha esta categoría de infraestructura en expansión para construir algo más enfocado y, entendemos, más defendible: un ecosistema especializado de educación profesional para preparación, resiliencia y liderazgo, diseñado específicamente para el mercado hispanohablante.

Ese ecosistema combina propiedad intelectual especializada, experiencia operacional aplicada y rutas académicas estructuradas con la capa tecnológica —un Expediente Académico Digital, Digital Badges verificables, rutas de aprendizaje personalizadas, un Portal de Aprendizaje Corporativo, un Centro de Conocimiento institucional y futuras aplicaciones de inteligencia artificial— construida específicamente alrededor de un cuerpo definido de práctica: manejo de emergencias, resiliencia organizacional, continuidad de negocios, seguridad humana, cumplimiento regulatorio y liderazgo aplicado.

La ventaja competitiva no descansa únicamente en la capa tecnológica. Descansa en la combinación de conocimiento especializado, experiencia operacional real, relaciones institucionales, contenido propietario y la capacidad de acompañar a cada participante a través de una trayectoria profesional continua: desde la formación fundacional hasta la especialización por industria, la certificación y el desarrollo ejecutivo.

“Crespo Academy no entra al mercado de LMS como otro proveedor de software de propósito general. Aprovecha una categoría de infraestructura de aprendizaje en rápida expansión para construir un ecosistema especializado de educación profesional en preparación, resiliencia y liderazgo para el mercado hispanohablante.”

PARTE I · CAPÍTULO 3 · OPORTUNIDAD DE MERCADO

DECLARACIÓN DE POSICIONAMIENTO · CRESPO ACADEMY

La oportunidad del mercado hispanohablante

Las tendencias globales descritas anteriormente crean la demanda. La oportunidad específica para Crespo Academy reside en la fragmentación persistente de la educación profesional especializada disponible en español.

La educación digital en español continúa distribuida entre cursos aislados, contenido sin continuidad académica, capacitación presencial tradicional, certificaciones desconectadas, proveedores de una sola disciplina y plataformas generalistas con limitada profundidad sectorial. Esta fragmentación crea espacio para una institución integrada que combine capacitación técnica, certificación profesional, herramientas prácticas y desarrollo continuo dentro de un solo ecosistema centrado en la preparación y la resiliencia.

Crespo Academy está posicionada para convertirse en esa infraestructura permanente de conocimiento para profesionales y organizaciones en Puerto Rico, el mercado hispano de Estados Unidos y América Latina. La estrategia inicial de entrada al mercado se concentrará en diez sectores donde Crespo Advisors ya mantiene relaciones institucionales activas.

Relaciones ya establecidas

Hospitales y sistemas de salud

Centros de salud HRSA 330

Industria farmacéutica y de dispositivos médicos

Manufactura

Municipios

Agencias gubernamentales

Head Start y sistemas educativos

Hoteles y turismo

Cooperativas y banca

Infraestructura crítica

Se espera que estas relaciones existentes reduzcan el costo y el riesgo de entrada al mercado y apoyen la adopción institucional temprana. También proporcionan una base para validar la plataforma en Puerto Rico antes de expandirse hacia el mercado hispano más amplio de Estados Unidos y América Latina, mercados en los que Crespo Academy pondrá a prueba y cuantificará con mayor precisión la misma brecha subyacente en educación profesional especializada en español.

La oportunidad, expresada con claridad

La oportunidad no consiste simplemente en ofrecer más cursos. Consiste en construir una infraestructura permanente de conocimiento capaz de acompañar a profesionales y organizaciones a través de un ciclo continuo de preparación, certificación, aplicación y renovación. Crespo Academy está diseñada para ese propósito.

Una necesidad creciente y una categoría tecnológica a escala establecen la oportunidad. La próxima pregunta es estratégica: ¿por qué puede Crespo Academy construir una posición defendible dentro de ella? El Capítulo 4 responde esa pregunta mediante la especialización vertical, la propiedad intelectual propietaria, la experiencia operacional del fundador, la integración interdisciplinaria, las relaciones institucionales existentes, un enfoque definido en el mercado hispanohablante y un ecosistema integrado de aprendizaje y certificación.

Posicionamiento Competitivo

Construyendo una categoría propia

El mercado de la educación profesional ha experimentado un crecimiento acelerado durante la última década. Miles de plataformas ofrecen cursos en línea sobre una amplia variedad de temas.

Sin embargo, cuando se analiza el segmento de preparación para emergencias, resiliencia organizacional, seguridad humana, continuidad de operaciones y liderazgo aplicado, el panorama cambia significativamente. La oferta existente presenta una importante fragmentación.

Existen organizaciones que ofrecen capacitación en manejo de emergencias. Otras se especializan en protección contra incendios. Algunas desarrollan programas de continuidad de negocios. Otras producen contenido sobre liderazgo o gestión de riesgos. Muy pocas integran estas disciplinas dentro de una misma experiencia educativa.

Crespo Academy nace precisamente para cerrar esa brecha. Nuestra propuesta de valor no consiste únicamente en ofrecer capacitación digital: consiste en desarrollar un ecosistema integrado de aprendizaje, certificación y desarrollo profesional que acompañe a cada estudiante durante toda su trayectoria.

Una ventaja difícil de replicar

La principal fortaleza de Crespo Academy no reside únicamente en su contenido. Reside en el origen de ese conocimiento. Cada programa académico surge directamente de experiencias reales de consultoría, respuesta a emergencias, liderazgo institucional, investigación aplicada y desarrollo de proyectos para organizaciones públicas y privadas.

Este ciclo permanente de generación de conocimiento crea una ventaja competitiva difícil de replicar para plataformas cuya actividad principal consiste únicamente en producir cursos.

Nuestra estructura académica también constituye un elemento diferenciador. Todos los estudiantes comienzan con un currículo fundacional común. Posteriormente acceden a academias especializadas por industria, certificaciones profesionales y programas ejecutivos. Esta arquitectura garantiza consistencia, profundidad y escalabilidad.

La plataforma incorporará expedientes académicos digitales, transcripciones oficiales, Digital Badges verificables, rutas de aprendizaje personalizadas, herramientas descargables y recursos de actualización continua. La tecnología no sustituye al conocimiento: lo hace más accesible, medible y escalable.

Crespo Academy no pretende convertirse en la plataforma con mayor número de cursos. Nuestra aspiración es convertirnos en la institución de referencia para el desarrollo profesional en preparación, resiliencia, seguridad humana y liderazgo en el mercado hispanohablante.

“La consultoría alimenta la Academia. La Academia fortalece las organizaciones. Las organizaciones generan nuevos proyectos de consultoría.”

PARTE I · CAPÍTULO 4 · POSICIONAMIENTO COMPETITIVO
MÁXIMA I · ÁNGEL CRESPO

P A R T E S E G U N D A



E L M O D E L O

“La Academia transforma conocimiento especializado en activos digitales escalables que pueden ser distribuidos simultáneamente a miles de participantes.”

ÁNGEL CRESPO · CAPÍTULO 5

Modelo de Negocio

Un modelo escalable basado en conocimiento, propiedad intelectual e ingresos recurrentes

Curso Academy ha sido diseñada como una plataforma de desarrollo profesional con múltiples fuentes de ingresos complementarias.

A diferencia de los modelos tradicionales de consultoría, cuyos ingresos dependen principalmente del tiempo de los consultores, la Academia transforma conocimiento especializado en activos digitales escalables que pueden ser distribuidos simultáneamente a miles de participantes.

Este modelo combina programas de educación, certificaciones, licencias corporativas, membresías y contenido especializado dentro de un mismo ecosistema, generando ingresos recurrentes y fortaleciendo la relación de largo plazo con estudiantes y organizaciones.

Las siete fuentes de ingreso

FUENTE	DESCRIPCIÓN	PRECIO
Foundations	Programa de entrada — 10 módulos fundacionales	US\$59 / módulo US\$295 programa completo PRECIO DE LANZAMIENTO
Academias Especializadas	Programas por industria — 8 a 15 módulos	US\$99 / módulo prom. US\$895 programa completo
Certificaciones Profesionales	Programas avanzados de 20 a 60 horas, con proyecto aplicado y mentoría	US\$1,495 promedio
Aprendizaje Corporativo	Licencias institucionales anuales	US\$4,500 (25 usuarios) a US\$45,000 (500 usuarios)
Membresía	Suscripción mensual — biblioteca, webinars, podcast premium	US\$29 / mes
Executive Institute	Master classes, foros de liderazgo, boot camps	US\$1,500 por participante
Publicaciones y Recursos	Libros, plantillas, checklists, white papers, herramientas digitales	Variable

Ninguna fuente única de ingreso determina por sí sola la viabilidad de la institución. La diversificación reduce la dependencia de la consultoría tradicional y sostiene el crecimiento con ingresos recurrentes.

MODELO DE CRECIMIENTO

La trayectoria de un estudiante

La Academia ha sido diseñada para aumentar progresivamente el valor de cada estudiante durante su trayectoria. Cada etapa incrementa el nivel de especialización y el valor generado tanto para el estudiante como para la organización. Este enfoque busca maximizar el Customer Lifetime Value y construir relaciones de largo plazo con profesionales e instituciones.

01	02	03	04	05
Foundations	Academia Especializada	Certificación Profesional	Membresía	Executive Institute
US\$295	US\$895	US\$1,495	US\$29 / mes	US\$1,500

La relación no termina al completar un curso. Cada etapa abre la siguiente, y el valor acumulado por estudiante crece con ella.

Ventajas del modelo

La diversificación de ingresos reduce la dependencia del tiempo del fundador y permite escalar internacionalmente sin incrementar proporcionalmente la estructura operativa. El componente de propiedad intelectual es elevado: cada proyecto de consultoría, cada publicación y cada estudio de caso fortalecen el valor acumulado de la institución.

Las licencias corporativas concentran el mayor potencial de crecimiento, porque una sola relación institucional puede cubrir cientos de usuarios y renovarse anualmente. El resultado es un modelo capaz de combinar impacto educativo con sostenibilidad financiera y crecimiento escalable.



Producción de contenido educativo · archivo Crespo Advisors

Modelo Financiero a Cinco Años

Construyendo una empresa escalable

Las siguientes proyecciones presentan tres escenarios de crecimiento para Crespo Academy. No constituyen promesas de desempeño financiero; representan modelos de planificación estratégica basados en hipótesis razonables, el mercado objetivo identificado y la capacidad instalada de Crespo Advisors.

El objetivo principal de estas proyecciones es demostrar la escalabilidad del modelo de negocio, la diversificación progresiva de las fuentes de ingresos, y la evolución de la estructura de costos y márgenes a medida que la Academia alcanza escala.

Cómo leer las páginas que siguen

Las cuatro tablas y las dos composiciones siguientes presentan cifras proyectadas y están rotuladas como tales. Ninguna corresponde a resultados alcanzados. Todas se refieren exclusivamente a Crespo Academy como unidad de negocio independiente y no incluyen los ingresos de consultoría de Crespo Advisors.

ESCENARIO CONSERVADOR

Año 1

FUENTE DE INGRESO	VOLUMEN	PRECIO	INGRESO
Foundations	500 estudiantes	US\$295 prom.	US\$147,500
Academias Especializadas	150 estudiantes	US\$895	US\$134,250
Certificaciones Profesionales	50 participantes	US\$1,495	US\$74,750
Licencias Corporativas	10 organizaciones	US\$10,000 prom.	US\$100,000
Membresía	200 miembros	US\$29/mes	US\$69,600
Executive Institute	30 participantes	US\$1,500	US\$45,000
Publicaciones y Recursos	—	—	US\$40,000
TOTAL DE INGRESOS • AÑO 1			US\$611,100

Proyección basada en hipótesis de planificación. No constituye promesa de desempeño financiero.

ESCENARIO ESPERADO

Año 3

FUENTE DE INGRESO	VOLUMEN	INGRESO
Foundations	1,500 estudiantes	US\$442,500
Academias Especializadas	600 estudiantes	US\$537,000
Certificaciones Profesionales	200 participantes	US\$299,000
Aprendizaje Corporativo	40 organizaciones	US\$500,000
Membresía	800 miembros	US\$278,400
Executive Institute	120 participantes	US\$180,000
Publicaciones	—	US\$150,000
TOTAL DE INGRESOS • AÑO 3		US\$2,386,900

El ticket promedio por organización aumenta conforme crecen el alcance de las implementaciones, el número de usuarios cubiertos y las funcionalidades institucionales incluidas.

ESCENARIO DE EXPANSIÓN

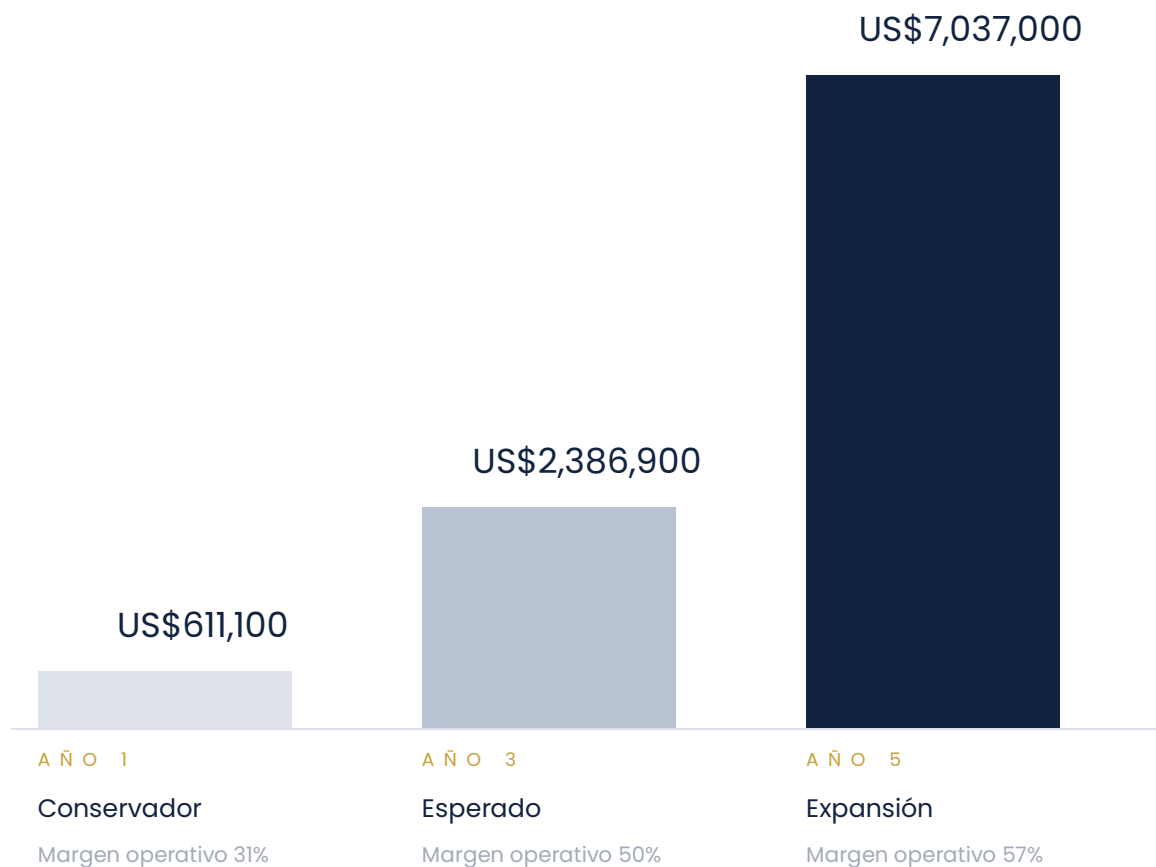
Año 5

FUENTE DE INGRESO	VOLUMEN	INGRESO
Foundations	4,000 estudiantes	US\$1,180,000
Academias Especializadas	2,000 estudiantes	US\$1,790,000
Certificaciones Profesionales	600 participantes	US\$897,000
Aprendizaje Corporativo	100 organizaciones	US\$1,500,000
Membresía	2,500 miembros	US\$870,000
Executive Institute	300 participantes	US\$450,000
Publicaciones	—	US\$350,000
TOTAL DE INGRESOS • AÑO 5		US\$7,037,000

Proyección basada en hipótesis de planificación. No constituye promesa de desempeño financiero.

TRES ESCENARIOS

La escala del modelo



Las barras representan cifras proyectadas, no resultados históricos. La escala de la composición es proporcional a los totales de cada escenario.

ESTRUCTURA ECONÓMICA

Costos, márgenes y punto de equilibrio

Cada escenario asume cuatro categorías principales de costo directo y operativo: producción de contenido y currículo, personal, tecnología y mercadeo. A medida que la Academia gana escala, los costos fijos se diluyen sobre una base de ingresos cada vez mayor, y el margen operativo se expande.

ESCENARIO	INGRESOS	COSTOS	MARGEN	%
Conservador (Año 1)	US\$611,100	US\$420,000	US\$191,100	31%
Esperado (Año 3)	US\$2,386,900	US\$1,190,000	US\$1,196,900	50%
Expansión (Año 5)	US\$7,037,000	US\$3,000,000	US\$4,037,000	57%

Desglose de costos.

Año 1 — producción de contenido US\$95,000 · personal US\$185,000 · tecnología US\$75,000 · mercadeo US\$65,000.

Año 3 — producción de contenido US\$210,000 · personal US\$640,000 · tecnología US\$180,000 · mercadeo US\$160,000.

Año 5 — producción de contenido US\$450,000 · personal US\$1,750,000 · tecnología US\$420,000 · mercadeo US\$380,000.

PUNTO DE EQUILIBRIO

Bajo el Escenario Conservador, el punto de equilibrio operativo se alcanza aproximadamente en el noveno mes de operación posterior al lanzamiento, una vez la matrícula acumulada de Foundations y Academias Especializadas supera los 450 estudiantes combinados — antes de contabilizar Licencias Corporativas, Membresía o Executive Institute, cuyo ingreso se suma como margen adicional durante el primer año.

INDICADORES ESTRATÉGICOS

Al finalizar el quinto año

9,000+

estudiantes formados

100+organizaciones con
licencia activa**2,500+**

miembros activos

600+

certificaciones emitidas

15+

academias especializadas

150+módulos académicos
disponibles

CONSIDERACIONES

Estas proyecciones no incluyen ingresos por consultoría, servicios profesionales de Crespo Advisors, proyectos especiales, contratos gubernamentales, desarrollo de inteligencia artificial, software especializado ni nuevas líneas de negocio. Representan exclusivamente el potencial económico de Crespo Academy como unidad de negocio independiente.

P A R T E T E R C E R A



L A E J E C U C I Ó N

*“Cada interacción con Crespo Advisors fortalecerá el crecimiento
de la Academia.”*

Á N G E L C R E S P O · C A P Í T U L O 7

PARTE III · LA EJECUCIÓN



Presentación institucional en Caguas, Puerto Rico · archivo Crespo Advisors

CAPÍTULO 7

Estrategia de Entrada al Mercado

Escalando desde una base de confianza

A diferencia de muchas empresas emergentes de tecnología educativa, Crespo Academy no inicia operaciones desde cero. La Academia nace sobre una trayectoria consolidada de consultoría profesional, relaciones institucionales y una reputación construida durante casi tres décadas de servicio en los sectores público y privado.

PARTE III · LA EJECUCIÓN

ESTRATEGIA DE ENTRADA

Tres fases de mercado

FASE I

Clientes actuales

El primer mercado estará compuesto por organizaciones que ya mantienen relaciones comerciales con Crespo Advisors: hospitales y sistemas de salud, centros HRSA 330, municipios, programas Head Start, industria farmacéutica, manufactura, cooperativas, instituciones educativas, hoteles y organizaciones comunitarias. Representan una oportunidad inmediata para licencias corporativas, capacitación continua y certificaciones.

FASE II

Expansión orgánica

Ampliación del alcance mediante contenido y liderazgo intelectual: YouTube, podcast institucional, LinkedIn, Instagram, publicaciones técnicas, libros, conferencias, webinars y artículos especializados. Cada canal funciona como puerta de entrada al ecosistema académico.

FASE III

Escalamiento regional

Consolidada la operación en Puerto Rico, la Academia expande su alcance hacia el mercado hispanohablante de Estados Unidos y América Latina, con programas completamente virtuales, licencias corporativas y certificaciones profesionales sin limitaciones geográficas.

Este enfoque reduce significativamente el costo de adquisición de clientes y acelera la adopción de la plataforma utilizando relaciones comerciales ya existentes.

Un ecosistema integrado

Cada interacción con Crespo Advisors fortalecerá el crecimiento de la Academia. La consultoría generará nuevos conocimientos. Ese conocimiento alimentará cursos, publicaciones y certificaciones. Los estudiantes fortalecerán sus organizaciones. Las organizaciones demandarán nuevos servicios de consultoría.

Este modelo crea un ciclo continuo de generación de conocimiento y desarrollo profesional.

Ventaja competitiva

Nuestra estrategia comercial no depende exclusivamente de campañas publicitarias. Se apoya en una comunidad profesional ya existente, una marca reconocida, relaciones institucionales consolidadas y una trayectoria que aporta credibilidad desde el primer día.

En consecuencia, Crespo Academy inicia su crecimiento con una ventaja poco común entre las empresas de tecnología educativa: un mercado inicial claramente identificado y una red de organizaciones que ya conocen el valor de nuestra experiencia.

Consultoría, conocimiento y Academia

01

Consultoría

La práctica profesional genera experiencia aplicada y credibilidad institucional.

02

Conocimiento

La experiencia se organiza como propiedad intelectual: currículo, casos, metodologías y herramientas.

03

La Academia

El conocimiento se distribuye a escala mediante programas, certificaciones y licencias.

04

Organizaciones

Las organizaciones fortalecidas generan nuevos proyectos y devuelven experiencia al ciclo.



Ninguna de las cuatro etapas depende de una campaña externa para activarse: el ciclo se alimenta de su propia operación.

*“La tecnología no sustituye al conocimiento. Lo hace más
accesible, medible y escalable.”*

PARTE III · CAPÍTULO 8 · PLATAFORMA TECNOLÓGICA
MÁXIMA II · ÁNGEL CRESPO

Plataforma Tecnológica

Construyendo el ecosistema digital del desarrollo profesional

La tecnología no constituye el producto principal de Crespo Academy. El verdadero producto es el conocimiento.

La tecnología representa la infraestructura que permite organizarlo, distribuirlo, medirlo y transformarlo en una experiencia de aprendizaje continua, personalizada y escalable.

Nuestra visión es desarrollar una plataforma que acompañe al estudiante durante toda su vida profesional, integrando educación, certificaciones, herramientas prácticas y desarrollo continuo dentro de un mismo ecosistema digital.

Cada interacción dentro de Crespo Academy generará información que permitirá comprender mejor las necesidades de estudiantes y organizaciones. Este conocimiento facilitará el desarrollo continuo de nuevos programas, recursos y herramientas.

Componentes de la plataforma

Expediente Académico Digital	Cursos completados, horas contacto, certificados, badges, certificaciones, academias, educación continua, renovaciones y logros — registrados de forma permanente.
Transcripción Académica	Documento oficial descargable con programas, créditos, fechas, calificaciones, competencias y credenciales, presentable ante empleadores y reguladores.
Digital Badges	Credenciales verificables con metadatos, compartibles en LinkedIn, currículos, firmas electrónicas y portafolios profesionales.
Ruta de Aprendizaje	Ruta personalizada que recomienda próximos cursos, academias, certificaciones, actualizaciones y programas ejecutivos.
Portal de Aprendizaje Corporativo	Panel administrativo para registro de empleados, asignación de cursos, seguimiento, reportes, renovaciones, certificados institucionales y métricas de cumplimiento.
Centro de Conocimiento	Biblioteca digital, podcast, webinars, estudios de caso, plantillas, checklists, white papers, herramientas descargables y calculadoras especializadas.
Inteligencia Artificial (IA)	Recomendaciones personalizadas, tutor académico virtual, búsqueda inteligente, rutas de capacitación, simulaciones y evaluaciones adaptativas — sin sustituir el criterio profesional ni la interacción con instructores.

La plataforma será mucho más que un sistema de gestión del aprendizaje (LMS): será la infraestructura digital sobre la cual se construirá una comunidad permanente de profesionales.

Estrategia de Ejecución y Hoja de Ruta

De una firma de consultoría a una plataforma de conocimiento

Crespo Academy no representa el inicio de una nueva empresa. Representa la evolución estratégica de Crespo Advisors hacia un modelo de negocio basado en propiedad intelectual, educación profesional y tecnología.

La implementación se desarrollará mediante un enfoque progresivo que permitirá validar el mercado, fortalecer la plataforma y expandir las operaciones minimizando riesgos financieros y operacionales.

El 17 de febrero de 2027 — décimo aniversario de la fundación de Crespo Advisors — se ha fijado como fecha simbólica de lanzamiento oficial del programa Foundations, marcando el inicio de un nuevo ciclo institucional.

El roadmap distingue entre el inicio comercial de cada línea —que puede operar en modalidad piloto o de administración inicial— y su consolidación tecnológica o institucional posterior.

RUTA DE EJECUCIÓN

2026 — 2031

FASE I · FUNDACIÓN

T4 2026 — T1 2027 ·
LANZAMIENTO
OFICIAL 17 DE
FEBRERO DE 2027

Identidad académica · Learning Management System · diez módulos Foundations (CAF-101 a CAF-110) · sistema de certificados · Digital Badges · expediente académico digital · portal institucional · biblioteca inicial · lanzamiento piloto.

Resultado esperado: validación del modelo educativo y primeras ventas institucionales.

FASE II · ACADEMIAS POR INDUSTRIA

T2 2027 — T4 2027

Academias ancla: Healthcare · Government · Education · Manufacturing.

Arquitectura completa, despliegue progresivo: Pharmaceutical Manufacturing · Hospitality & Tourism · Critical Infrastructure · Commercial & Financial Services · Environmental Services · Housing & Communities.

Continuidad de operaciones y seguridad humana atraviesan todas las Academias como disciplinas transversales, y se certifican de forma independiente en la Fase III.

Resultado esperado: mayor penetración corporativa y aumento del ingreso promedio por organización.

FASE III · CERTIFICACIONES Y PROGRAMAS EJECUTIVOS

T1 2028 — T2 2028

Certified Emergency Preparedness Coordinator · Certified Business Continuity Leader · Certified Fire & Life Safety Coordinator · Certified Healthcare Safety Officer · Certified Community Resilience Professional · Certified Emergency Management Professional.

Experiencias ejecutivas piloto: master classes y foros de liderazgo, en formato presencial, dirigidos a la comunidad institucional existente.

Resultado esperado: posicionamiento institucional y crecimiento del prestigio académico.

FASE IV · PLATAFORMA DE APRENDIZAJE CORPORATIVO

T3 2028 — T4 2028

Despliegue de la Plataforma de Aprendizaje Corporativo: panel corporativo · seguimiento de cumplimiento · reportes · gestión de usuarios · transcripciones · renovaciones · integración con recursos humanos.

Consolidación institucional del Executive Institute (T4 2028): programas estructurados, roundtables, mentoría y think tanks.

Resultado esperado: ingresos recurrentes mediante licencias institucionales.

FASE V · EXPANSIÓN REGIONAL

2029 — 2031

Mercado hispanohablante · alianzas institucionales · distribuidores · instructores certificados · programas bilingües.

Resultado esperado: escalabilidad internacional.

Factores críticos de éxito

La implementación del proyecto descansará sobre cinco pilares estratégicos: excelencia académica, desarrollo continuo de propiedad intelectual, tecnología escalable, relaciones institucionales de largo plazo e innovación permanente.

Nuestra ventaja

A diferencia de muchas empresas emergentes, Crespo Academy no comenzará buscando un mercado. Comenzará sirviendo una comunidad profesional que ya conoce, confía y trabaja con Crespo Advisors.

Esta ventaja reduce significativamente el riesgo comercial y acelera el proceso de adopción de la plataforma.



Actividad abierta al público · archivo Crespo Advisors

*“Crespo Academy no comenzará buscando un mercado.
Comenzará sirviendo una comunidad profesional que ya
conoce, confía y trabaja con Crespo Advisors.”*

PARTE III · CAPÍTULO 9 · ESTRATEGIA DE EJECUCIÓN
MÁXIMA III · ÁNGEL CRESPO

P A R T E C U A R T A

IV

L A T E S I S

*“La oportunidad no consiste únicamente en vender capacitación.
Consiste en construir una infraestructura permanente de
conocimiento.”*

ÁNGEL CRESPO · CAPÍTULO 2

Ventajas Competitivas

Construyendo una ventaja competitiva sostenible

El éxito de Crespo Academy no dependerá de un único producto, una sola tecnología o una campaña de mercadeo.

Nuestra ventaja competitiva reside en la integración de activos estratégicos que, en conjunto, crean barreras de entrada difíciles de replicar. Más que una plataforma educativa, estamos construyendo un ecosistema de conocimiento especializado.

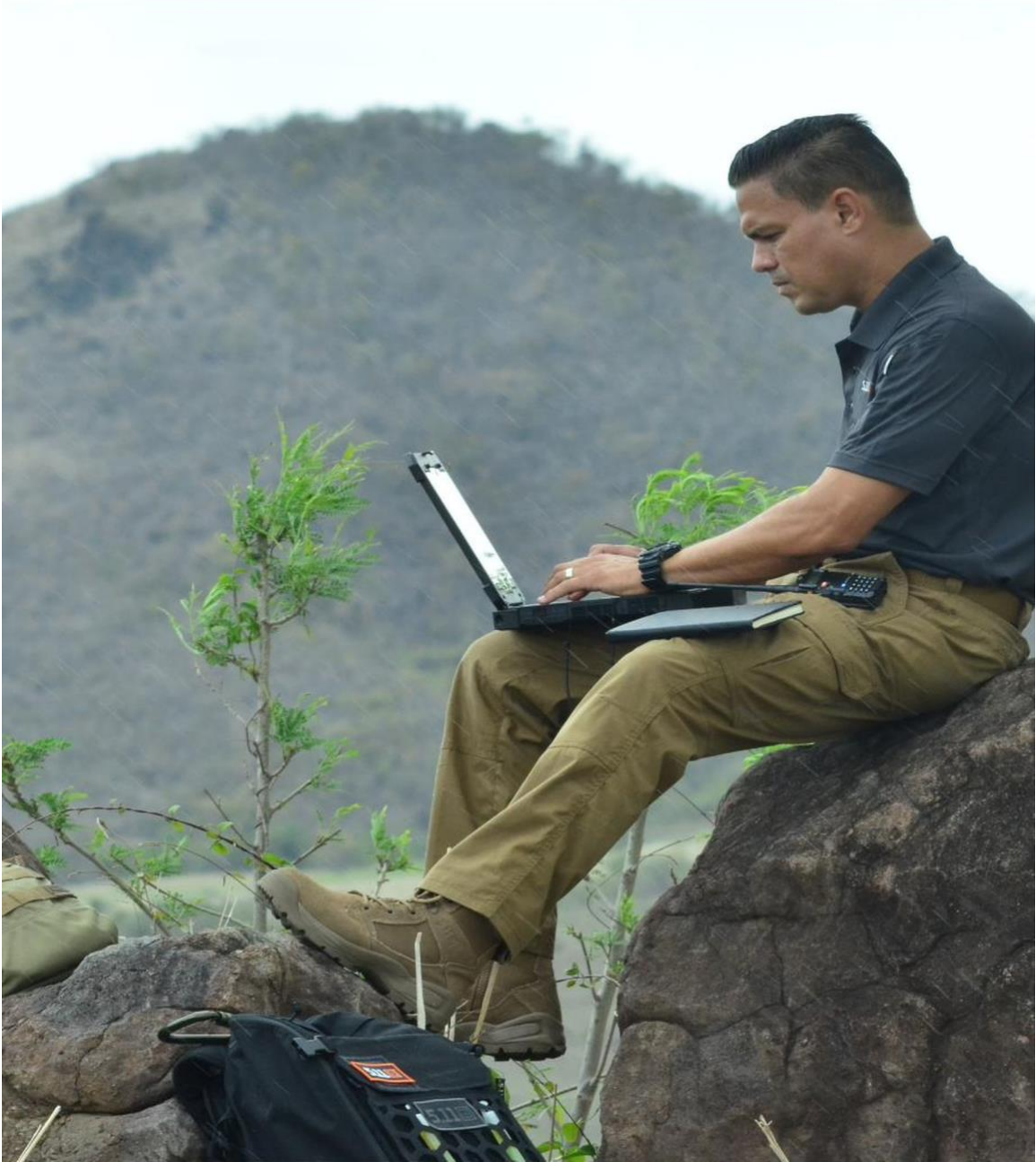
Diez ventajas integradas

01	Credibilidad institucional	Décadas de trabajo con organizaciones públicas y privadas proporcionan una base de confianza que pocas plataformas poseen al iniciar operaciones.
02	Conocimiento basado en la práctica	El contenido no se desarrolla desde la teoría: se construye a partir de la práctica profesional.
03	Propiedad intelectual	Programas, certificaciones, metodologías, manuales, publicaciones, estudios de caso y herramientas: cada proyecto fortalece el valor acumulado.
04	Ecosistema integrado	Consultoría, Academia, publicaciones, podcast, investigación, biblioteca, herramientas y comunidad: cada componente fortalece a los demás.
05	Especialización	Preparación, resiliencia, seguridad humana, continuidad y liderazgo — no cursos sobre cualquier tema.
06	Enfoque por industrias	Rutas específicas por sector que incrementan la relevancia del contenido y facilitan la adopción institucional.
07	Tecnología aplicada	Expedientes digitales, credenciales verificables, paneles corporativos, analítica e inteligencia artificial.
08	Comunidad profesional	La relación no termina al completar un curso: cada participante accede de forma continua a actualizaciones, publicaciones y recursos.
09	Escalabilidad	El conocimiento generado se transforma continuamente en nuevos cursos, certificaciones y herramientas, sin crecer proporcionalmente la estructura.
10	Propósito	Preparar personas para proteger vidas, fortalecer organizaciones y desarrollar comunidades más resilientes. Ese propósito orienta todas las decisiones estratégicas.

“Nuestro objetivo no es competir por volumen. Es liderar por especialización, credibilidad y excelencia académica.”

PARTE IV · CAPÍTULO 10 · VENTAJAS COMPETITIVAS

MÁXIMA IV · ÁNGEL CRESPO



Trabajo de campo · archivo Crespo Advisors

Tesis de Inversión

Construyendo la principal plataforma de desarrollo profesional para el mercado hispanohablante en preparación, resiliencia y liderazgo

Crespo Academy representa una oportunidad para participar en la transformación de un sector cuya importancia continuará creciendo durante las próximas décadas.

Las organizaciones enfrentan riesgos cada vez más complejos, mayores exigencias regulatorias y una necesidad permanente de desarrollar capacidades para proteger a las personas, garantizar la continuidad de sus operaciones y fortalecer su resiliencia. Al mismo tiempo, la educación profesional experimenta una transformación acelerada impulsada por la digitalización, la inteligencia artificial y la creciente demanda de aprendizaje continuo.

La convergencia de estas tendencias crea una oportunidad excepcional para construir una plataforma especializada capaz de integrar conocimiento, tecnología y experiencia práctica dentro de un mismo ecosistema. Crespo Academy nace precisamente en ese punto de convergencia.

Dónde converge todo

01 · PUNTO
DE PARTIDA

Experiencia

Casi tres décadas de práctica profesional en los sectores público y privado.

02

Propiedad intelectual

Esa experiencia organizada como currículo, metodologías, casos y herramientas.

03

Plataforma

La infraestructura que la distribuye, la mide y la acredita.

04

Mercado

Relaciones institucionales existentes en diez sectores, y un mercado hispanohablante desatendido.

05

Escalabilidad

Un mismo activo sirve simultáneamente a miles de participantes.

06

Capital

US\$50,000 destinados a acelerar cinco áreas críticas con entregables y fechas.

07 ·
RESULTADO

Crecimiento

Una institución educativa escalable, con ingresos recurrentes y alcance regional.

El monto solicitado y la estructura de la ronda

Crespo Academy solicita un capital semilla de US\$50,000, ya validado como el monto necesario para ejecutar la Fase I del roadmap descrito en el Capítulo 9 y alcanzar el lanzamiento oficial del 17 de febrero de 2027.

La inversión se estructura como un SAFE (Simple Agreement for Future Equity), con un tope de valuación post-money de US\$2,000,000 y un descuento del 20% frente a la valuación de la próxima ronda institucional calificada. El detalle completo de estos términos se presenta en la sección «Términos de la Inversión», al cierre de este memorando.

La Academia parte de una posición poco común para una empresa en etapa de crecimiento: cuenta con una marca establecida, una trayectoria profesional reconocida, una cartera activa de clientes institucionales, propiedad intelectual en desarrollo y una visión claramente definida para transformar décadas de experiencia aplicada en activos digitales escalables.

La inversión permitirá acelerar esa transformación mediante el desarrollo de la plataforma tecnológica, la producción de contenido académico, la expansión comercial y la consolidación de un ecosistema de aprendizaje con alcance regional.

En qué se convierte cada dólar



Cada categoría está asociada a un entregable verificable y a una fecha. El ancho de cada banda es proporcional al porcentaje del capital asignado.

Detalle por categoría

1 • Plataforma tecnológica	Implementación del LMS · expediente académico digital · sistema de Digital Badges · portal corporativo · automatización de procesos · integración de inteligencia artificial.
2 • Propiedad intelectual	Desarrollo de los programas Foundations · academias especializadas · certificaciones profesionales · manuales · estudios de caso · biblioteca digital.
3 • Producción audiovisual	Grabación de cursos · animaciones · material multimedia · recursos descargables · estándares de calidad profesional.
4 • Crecimiento comercial	Desarrollo de marca · mercadeo digital · alianzas estratégicas · ventas corporativas · expansión hacia nuevos mercados.
5 • Desarrollo institucional	Equipo académico · diseño instruccional · tecnología educativa · servicio al estudiante · investigación y desarrollo.

Hitos esperados

HITO	FECHA
Lanzamiento oficial del programa Foundations	17 de febrero de 2027
Primeras Academias Especializadas	T4 2027
Inicio y expansión de licencias corporativas	T2 2028
Creación del Executive Institute	T4 2028
Expansión hacia el mercado hispanohablante de Estados Unidos	2029
Consolidación del ecosistema digital de aprendizaje	2031

Una visión de largo plazo

Nuestro objetivo no consiste únicamente en construir una empresa rentable. Aspiramos a desarrollar una institución capaz de formar líderes durante las próximas décadas, fortalecer organizaciones mediante conocimiento aplicado y convertirse en la referencia del mercado hispanohablante en preparación, resiliencia y liderazgo.

Creemos que las organizaciones más fuertes son aquellas que invierten continuamente en el desarrollo de sus personas, y que la educación profesional constituye una de las inversiones con mayor retorno social y económico.

“El conocimiento, cuando se transforma en capacidad, tiene el poder de proteger vidas, fortalecer instituciones y construir comunidades más resilientes.”

PARTE IV · CAPÍTULO 11 · TESIS DE INVERSIÓN
M Á X I M A V · Á N G E L C R E S P O

P A R T E Q U I N T A



L A I N V E R S I Ó N

*“Una institución diseñada para generar impacto sostenible,
crecimiento responsable y valor a largo plazo.”*

Á N G E L C R E S P O · I N V I T A C I Ó N

Los términos que siguen son preliminares y se presentan de buena fe para orientar la conversación con inversionistas. Están sujetos a la documentación legal definitiva, la cual se compartirá durante el proceso de due diligence.

Términos de la Inversión

TÉRMINO	DETALLE
Monto de la ronda	US\$50,000
Instrumento	SAFE (Simple Agreement for Future Equity)
Tope de valuación	US\$2,000,000 post-money
Descuento	20% frente a la valuación de la próxima ronda institucional calificada
Evento de conversión	Próxima ronda institucional calificada (mínimo US\$250,000) que fije una valuación priced
Uso de fondos	Según el detalle del Capítulo 11 · Tesis de Inversión
Horizonte de retorno esperado	4 a 6 años, mediante ronda institucional subsiguiente, transacción estratégica o mecanismo de recompra
Gobernanza	Derecho a información financiera trimestral; sin asiento en junta directiva en esta etapa
Jurisdicción propuesta	Puerto Rico / Estados Unidos

Términos preliminares, presentados de buena fe y sujetos a la documentación legal definitiva y al proceso de due diligence.

Alcance y consistencia de las cifras

Se mantiene consistencia numérica entre este memorando, el Documento Fundacional y cualquier material de presentación: mismas fechas de lanzamiento, mismo monto de capital semilla, y una distinción explícita entre las cifras de la Academia y las cifras combinadas de Academia más consultoría.

Todas las proyecciones incluidas corresponden exclusivamente a Crespo Academy como unidad de negocio independiente. No incluyen ingresos por consultoría, servicios profesionales de Crespo Advisors, proyectos especiales, contratos gubernamentales, desarrollo de inteligencia artificial, software especializado ni nuevas líneas de negocio.

Las cifras identificadas como proyección representan modelos de planificación estratégica y no constituyen promesa de desempeño financiero.

INVITACIÓN

Invitamos a nuestros aliados estratégicos a formar parte de esta visión y a participar en la construcción de una institución diseñada para generar impacto sostenible, crecimiento responsable y valor a largo plazo.

NOTA SOBRE FOTOGRAFÍAS

Las fotografías incluidas en este documento provienen del archivo de Crespo Academy y Crespo Advisors y documentan actividad profesional, educativa y de servicio público realizada por el fundador y su equipo. Su inclusión tiene fines históricos, documentales y educativos, y no implica auspicio, afiliación o endoso por parte de las agencias, instituciones u organizaciones representadas. Las imágenes documentan trayectoria y capacidad institucional; no representan resultados proyectados.



S A N J U A N , P U E R T O R I C O

Documento confidencial. Los términos contenidos son preliminares, se presentan de buena fe y están sujetos a la documentación legal definitiva y al proceso de due diligence.