LA INDUSTRIA, Y LA DIRECCIÓN CORRECTA

Las noticias miran hacia el lado equivocado. Nosotros no.

La industria editorial se enganchó a la publicidad, luego a las suscripciones, y dejó de inventar. Los lectores quieren información rigurosa, actualizada, que les ahorre tiempo. PrompTugal está hecho para eso, y ya está en marcha.



DOSCIENTOS AÑOS, DOS MODELOS DE NEGOCIO, UN PRODUCTO: EL LECTOR

Primero se vendió al lector. Luego se le cobró alquiler.

PUBLICIDAD — se vende la atención del lector

LA WEB — se lleva el monopolio

ALQUILER — suscripciones y muros de pago

1833 · 2005 · 2008 · 2020 · 2026

1833

La prensa de a centavo.
El diario es barato porque el lector pasa a ser el producto.



82%

de los ingresos de diarios de EE. UU.: anuncios, 2005. Luego se la llevó la web.

−57%

empleo en redacciones de EE. UU., de 2008 a 2020.

37%

confía en las noticias; el 42% las evita.

> *«La industria no volvió a 1832. Pasó a cobrar alquiler.»* DINIS CRUZ

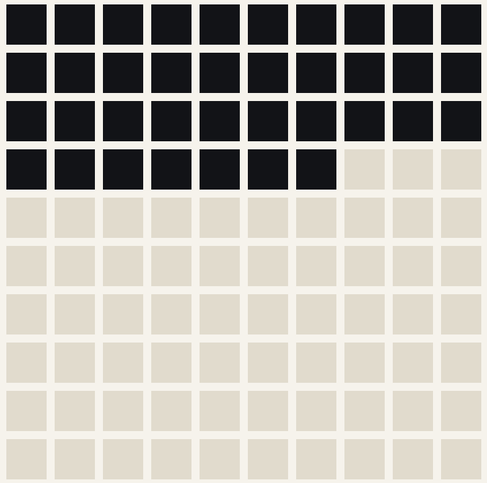
No a escala. Cifras citadas por Dinis Cruz en «The future of news is the story vault, not the paywall» (22 sep 2026) y «The reader was always the product» (29 sep 2026), newsroom.sgit.ai; confianza y evitación: Reuters Institute, 2026.

LOS LECTORES SE ALEJAN

Menos confían. Más las evitan. Menos las hacen.

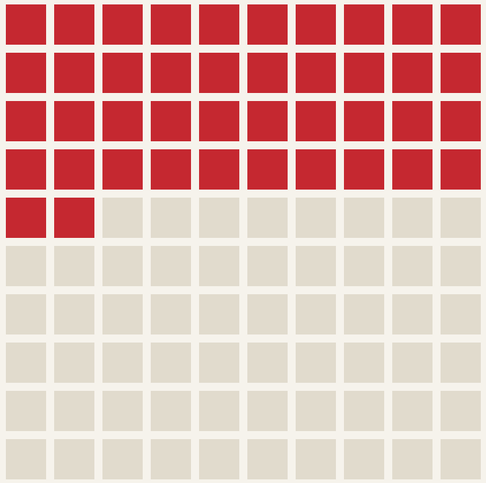
37%

confía en las noticias. Cada cuadrado es una persona de cada cien.



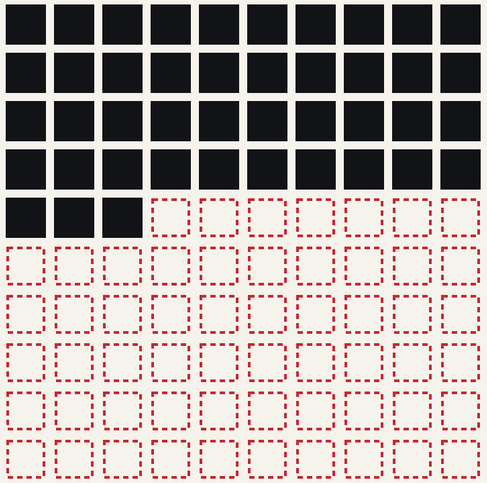
42%

evita las noticias. No es que no llegue a ellas: elige no hacerlo.



−57%

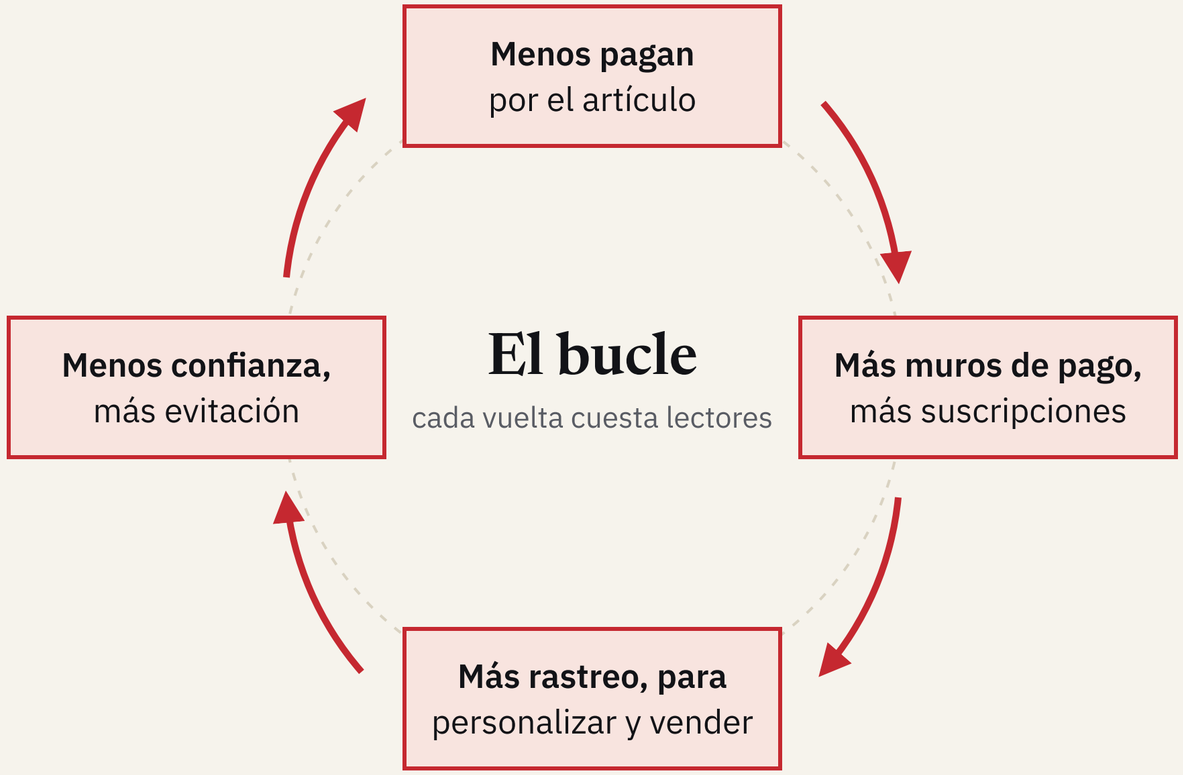
Empleo en redacciones de EE. UU., 2008 a 2020. De cada 100 empleos, se fueron 43.



Reuters Institute, 2026; empleo según «The reader was always the product» (Dinis Cruz, newsroom.sgit.ai, 29 sep 2026).

QUÉ ESTÁ HACIENDO LA INDUSTRIA

Su respuesta es más de lo que aleja a los lectores.



> *«Paga el 100% por el 10% que realmente quería.»*
>
> sobre las suscripciones

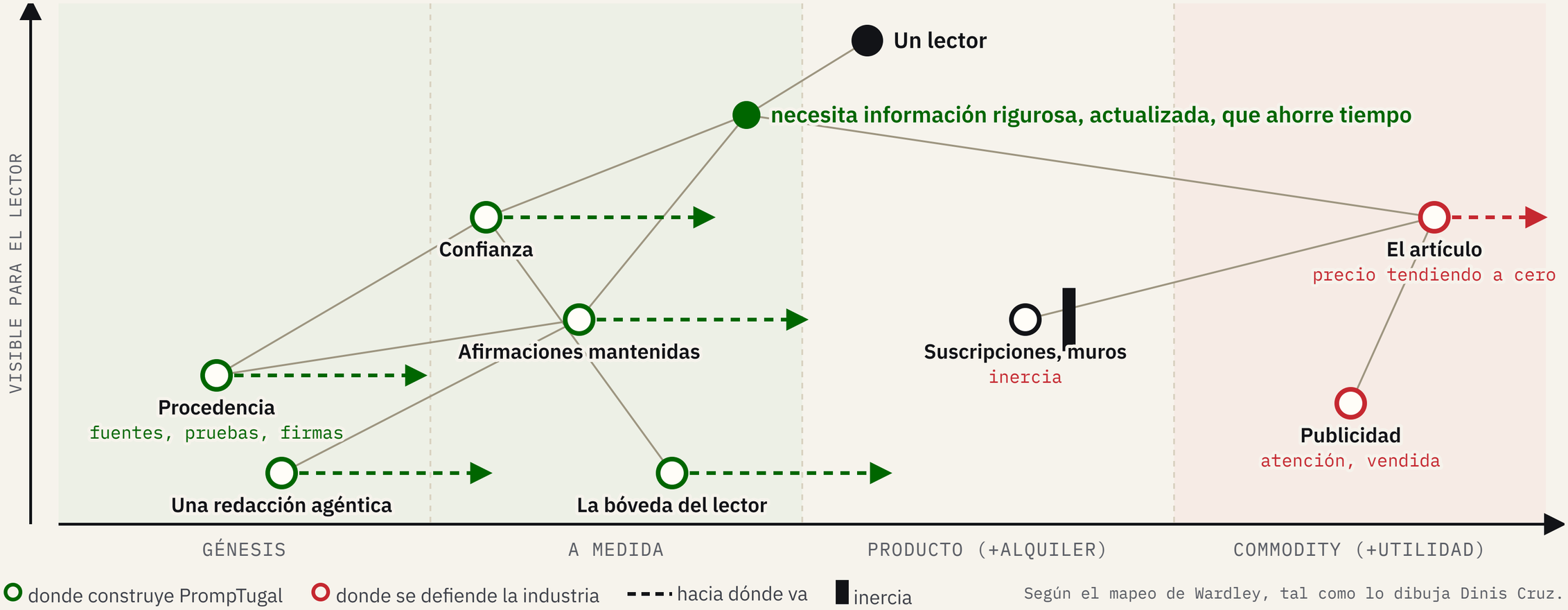
> *«La respuesta de la industria a ambas es más suscripciones y más personalización.»*
>
> sobre la caída de la confianza y de los ingresos

> *«La industria de las noticias vende lo único cuyo precio tiende a cero, el artículo.»*

Dinis Cruz, «The future of news is the story vault, not the paywall», newsroom.sgit.ai, 22 sep 2026.

UN MAPA DEL NEGOCIO DE LAS NOTICIAS, EN EVOLUCIÓN

La industria defiende lo que se está convirtiendo en una commodity.



donde construye PrompTugal · donde se defiende la industria · hacia dónde va · inercia

Según el mapeo de Wardley, tal como lo dibuja Dinis Cruz.

LOS USUARIOS DEJARON EL PRODUCTO, NO LA NECESIDAD

No más artículos. Información en la que confiar, que les ahorre tiempo.



Rigurosa.

Cada dato con su fuente y la fecha en que se consultó; cada artículo firmado por quien lo escribió.

EN PROMPTUGAL · 31 ARTÍCULOS FIRMADOS, CADA DATO CON FUENTE



Al día.

Al día mientras dure la historia, no impresa una vez y abandonada.

EN PROMPTUGAL · LA PORTADA, RENOVADA CADA DÍA



Ahorra tiempo.

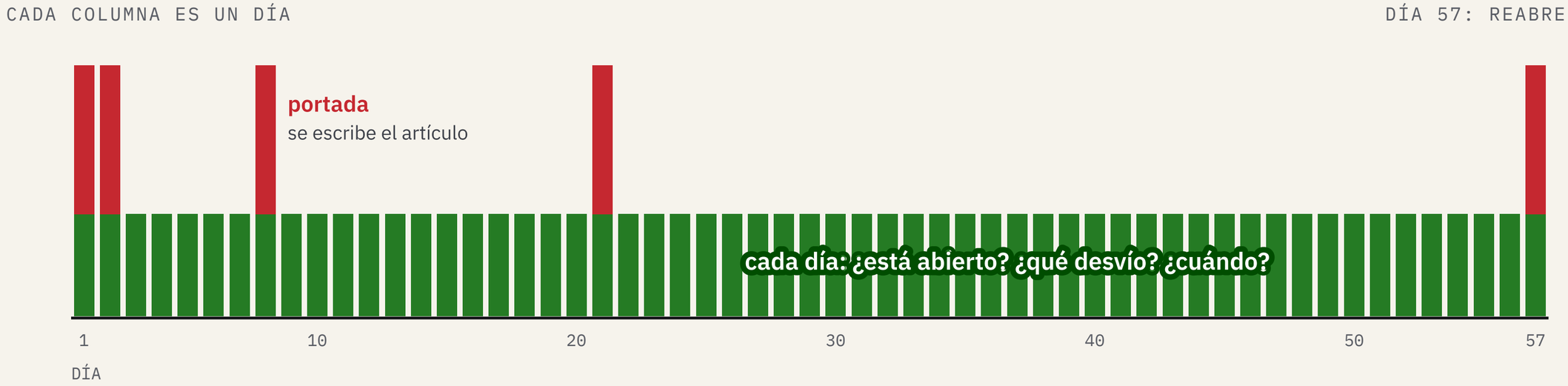
La charla que se perdería, adónde ir, quién está: la respuesta, no un montón de páginas.

EN PROMPTUGAL · MI DÍA, EL GRAFO, PREGUNTE A LA REDACCIÓN

Se paga por información rigurosa, **«porque les va a ahorrar tiempo»** (Dinis Cruz).

UN EJEMPLO PRÁCTICO: UN PUENTE LOCAL CIERRA DURANTE 57 DÍAS

El periódico lo lleva a portada cinco veces. Los lectores lo necesitan durante cincuenta y siete días.



5 días abre la portada. Cada vez, un artículo se escribe una vez, y empieza a envejecer.

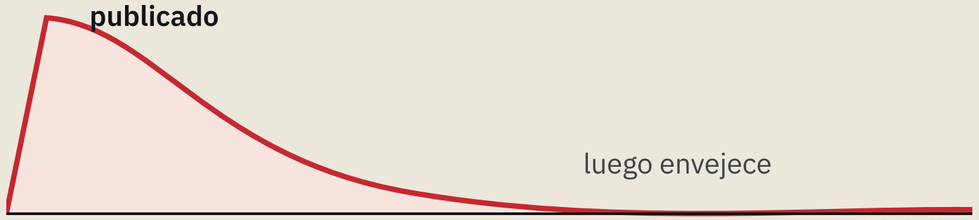
57 días se necesita el estado actual. La respuesta cambia; el artículo no.

De «The bridge, followed to the end» (Dinis Cruz, newsroom.sgit.ai, 7 oct 2026): una simulación en una ciudad ficticia. Qué cinco días abren portada es ilustrativo.

LA UNIDAD DE LA NOTICIA CAMBIA, Y TAMBIÉN LA FORMA DE PAGARLA

Un artículo se escribe una vez. Una afirmación mantenida y actualizada es un servicio.

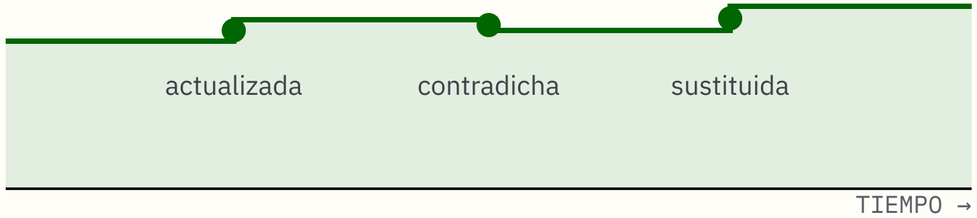
Un artículo



Se vende una vez, por página o en paquete. Su precio tiende a cero.

→

Una afirmación mantenida



Al día hasta que acaba la historia: vale más cada día que acierta.

1

Un crédito inicial

Primero leer. Sin muro, sin suscripción.

2

Céntimos por página

Se paga lo que se lee, no el paquete.

3

Bajo cero, sin problema

Primero el valor, luego el saldo.

4

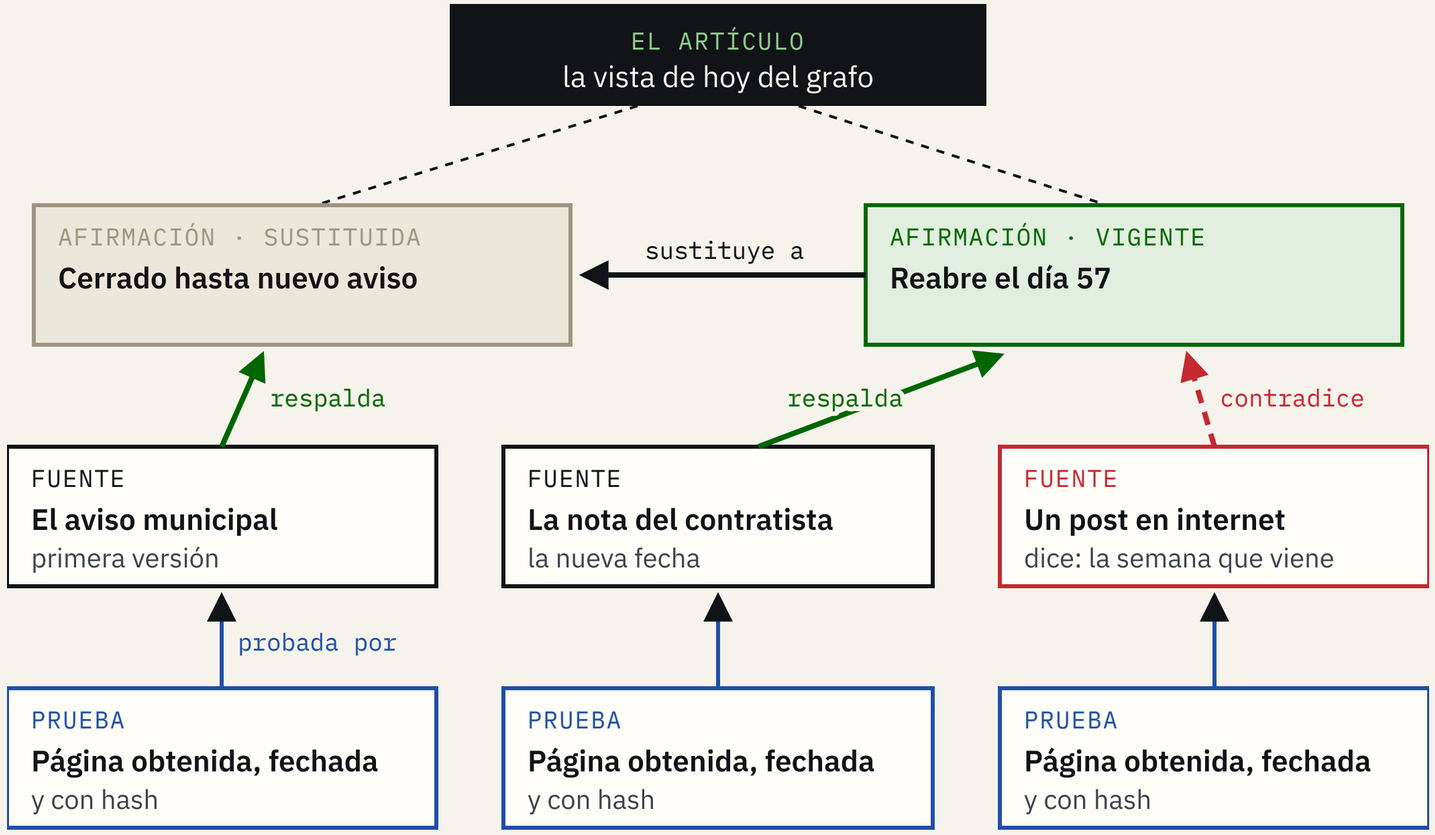
Recargar

Porque el valor ya se recibió.

«Paying after the value» (Dinis Cruz, newsroom.sgit.ai, 14 oct 2026), en marcha allí desde el 11 oct 2026; en PromptTugal: el contador de lectura y la recarga con tarjeta.

LO QUE HACE QUE VALGA LA PENA PAGAR: PODER COMPROBARLO

La historia es un grafo. El artículo es una proyección de él.



«Confianza mediante la procedencia, procedencia mediante pruebas.»

Dinis Cruz, newsroom.sgit.ai

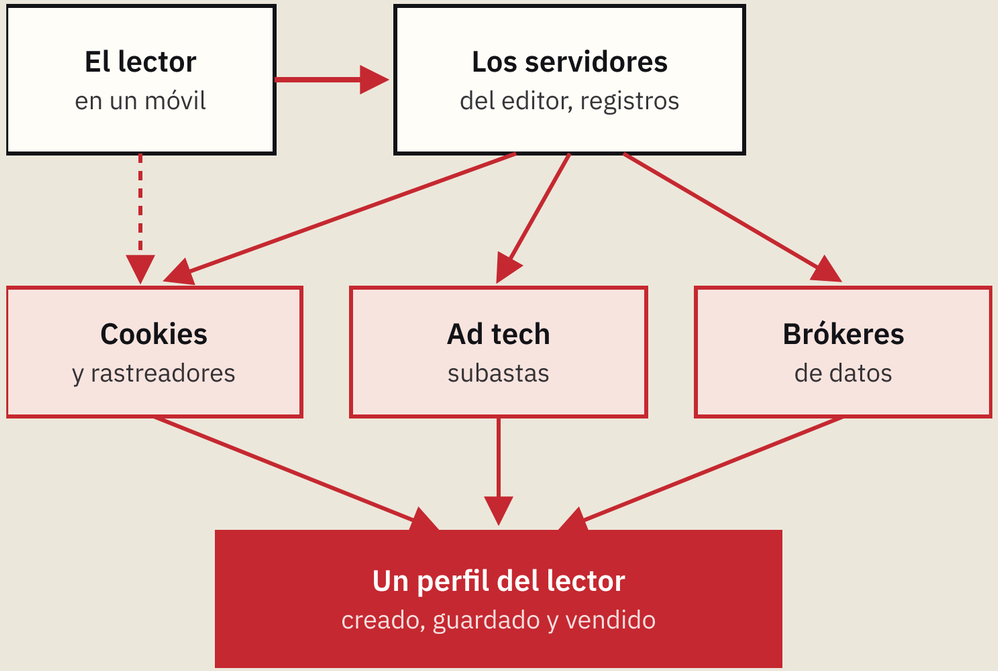
- Las **afirmaciones** llevan su estado: vigente, contradicha, sustituida.
- Las **fuentes** se nombran, para poder comprobarlas, y pagarlas.
- La **prueba** es la página tal como se obtuvo, con fecha y hash.

«Una página que no puede nombrar su fuente no puede pagarla.»

VENDEMOS TIEMPO, LA EXPERIENCIA Y CONFIANZA

Nunca al lector. No por política: por diseño.

EL MODELO HABITUAL



PROMPTUGAL



LOS PRODUCTOS MÁS CERCANOS, EN CUATRO GRUPOS

De los que hemos leído, cada uno hace una parte.

01 · IA Y NOTICIAS

Resumir, guionizar, puntuar

Particle
resúmenes IA de noticias ajenas

Channel 1
guiones y vídeo con fuentes

NewsGuard
puntúa la fiabilidad de las fuentes

INGRESOS: alianzas, datos; Particle cita anuncios

02 · APPS DE EVENTOS

Al servicio del organizador

La app de Web Summit
agenda, encuentros, networking

Swapcard
inscripción, app, matchmaking

Brella
matchmaking, patrocinadores

INGRESOS: organizadores, patrocinadores, entrada

03 · PAGO POR LECTURA

Para editores

Axate
pago por uso, pases y suscripciones para editores

INGRESOS: venta a editores

04 · EDICIÓN OPEN SOURCE

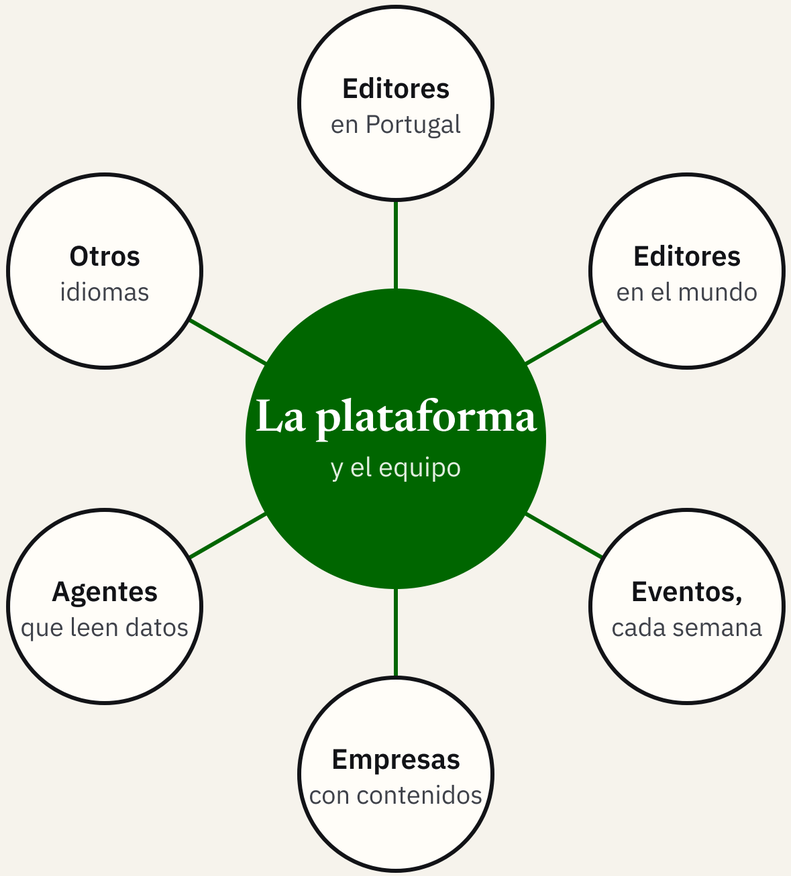
Para autores

Ghost
blog y newsletter, con miembros de pago

INGRESOS: planes de alojamiento, pagados por usuarios

PromptTugal Las cuatro partes en una sola publicación: **escribe sus propias noticias, cada dato con fuente y firmado**, sirve al lector y al asistente, cobra por lectura sin rastreo, es open source y lo opera un equipo de agentes con una persona identificada.

Cada uno consultado en su propio sitio, 7 nov 2026 (promptugal.news/investors/competition).



LOS EDITORES TIENEN QUE CAMBIAR

Pueden cambiar, y podemos ayudarles.

Si la industria va por aquí, hay trabajo e ingresos en ayudar a las publicaciones existentes, en Portugal y en todo el mundo, a funcionar del mismo modo.

SERVICIO

El equipo agéntico, desplegado

Roles, límites, presupuestos y registro, para una publicación o un evento.

SERVICIO

Flujos, enseñados e instalados

El método, la configuración y el traspaso, con seguridad.

LICENCIA

Doble licencia

Nuestra tecnología open source en los términos de cada empresa, mantenida por nosotros.

ALCANCE

Multilingüe

Páginas en más idiomas y culturas a medida que madure la plataforma.

COMO PENSADORES, COMO COMPETIDORES Y COMO CLIENTE DEL MÉTODO

Cuatro cosas que nos gustaría que hiciera la industria. Nosotros las hacemos cada día.

	LO QUE DESEAMOS	EN PROMPTUGAL HOY
1	**Publicar sus fuentes y firmar sus artículos.**	✓ 31 artículos firmados; cada dato con su fuente y la fecha en que se consultó.
2	**Hacer cada página legible para agentes y para personas.**	✓ Una versión gemela en markdown de cada página, un llms.txt y una API JSON.
3	**Dejar de rastrear a los lectores para venderlos.**	✓ Sin IP, sin cookies; la personalización se ejecuta del lado del lector.
4	**Probar equipos agénticos con límites escritos y una persona que decide.**	✓ Unos 25 roles con nombre, cada uno con clave, política escrita, presupuesto e informes.

LA MISMA NECESIDAD, LA DIRECCIÓN OPUESTA

Adónde mira la industria, y adónde vamos.

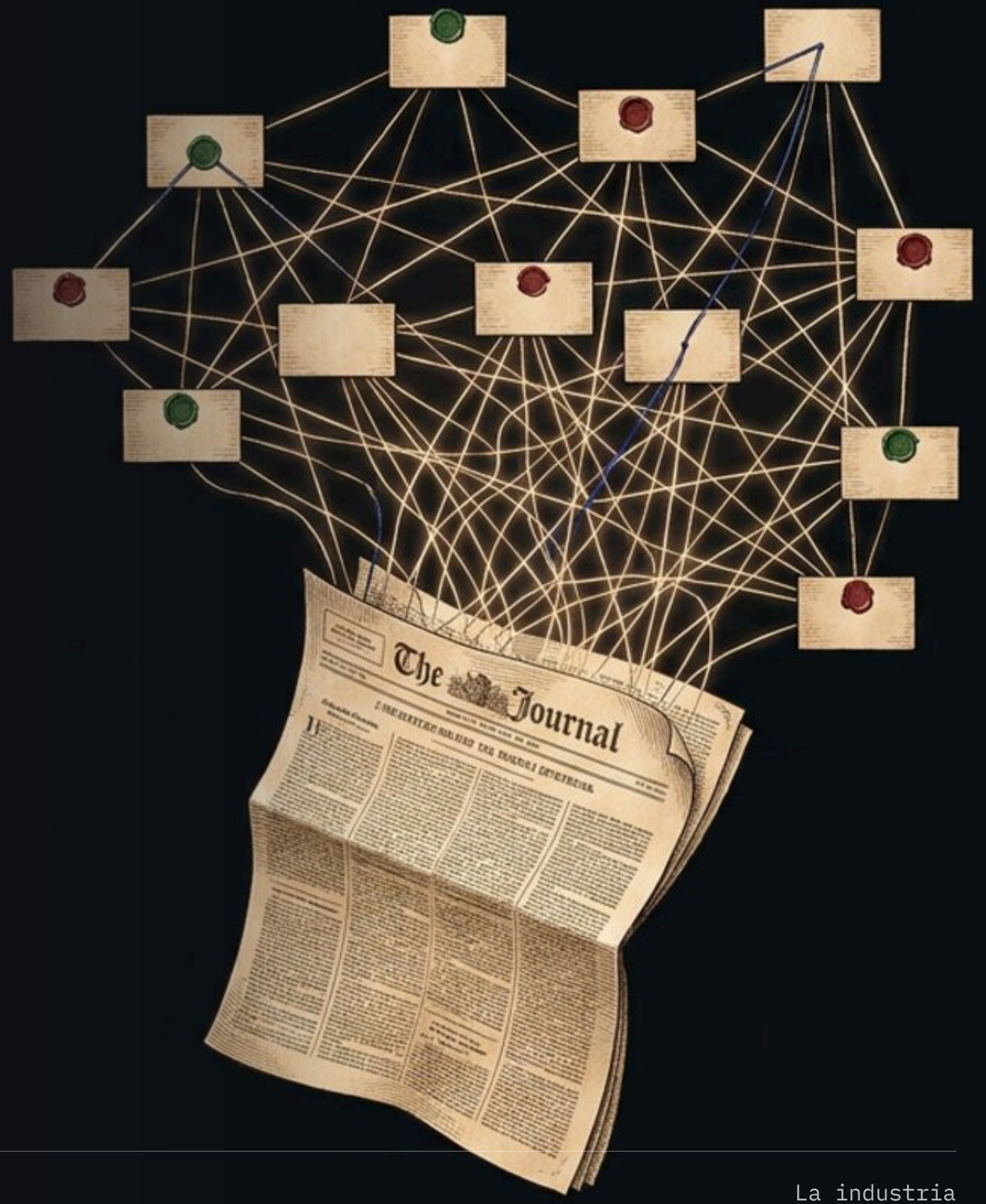
	LA INDUSTRIA		PROMPTUGAL
QUÉ SE VENDE	~~la atención del lector~~	→	**tiempo, la experiencia, confianza**
LA UNIDAD	~~el artículo, escrito una vez~~	→	**la afirmación mantenida, al día**
CUÁNDO SE PAGA	~~antes, por un paquete~~	→	**después del valor, céntimos por página**
DATOS DEL LECTOR	~~rastreados, perfilados, vendidos~~	→	**en manos del lector, en su bóveda**
POR QUÉ CREERLO	~~lo dice la marca~~	→	**procedencia: fuentes, pruebas, firmas**
QUIÉN LO HACE	~~una redacción que mengua~~	→	**personas y agentes, varias versiones al día**

NO EL MURO DE PAGO: LA PRUEBA

«Confianza mediante la procedencia, procedencia mediante pruebas.»

DINIS CRUZ · FUNDADOR · NEWSROOM.SGIT.AI

La industria vende lo único cuyo precio tiende a cero. **Nosotros vendemos lo que no puede volverse gratis: noticias que se pueden comprobar, al día, que le ahorran tiempo.**



La industria está estancada. Venga a ver la salida, en marcha.

DECK 1

La tesis de inversión

Por qué invertir: la próxima generación de la edición de noticias, ya en marcha.

DECK 2 · ESTE

La industria

Por qué está estancada, y la dirección correcta.

DECK 3

La plataforma

Cada función, en vivo, para probar hoy.

DECK 4

El caso del Algarve

Empleo, talento y startups, desde Loulé.

Léalo todo

promptugal.news/investors, y el argumento completo en newsroom.sgit.ai.

Pruébelo

Lea las noticias, organice su día, pregunte a la redacción.

Hable con Dinis Cruz

En Web Summit Lisboa, del 9 al 12 de noviembre de 2026. La ronda semilla: menos de 1 M€; la valoración y las condiciones, para una conversación.