RESUMEN EJECUTIVO

¿QUÉ ES BETHERMAL?

BeThermal es una empresa de servicios energéticos con sede en Sevilla dedicada a la implantación de aerotermia en instalaciones con grandes consumos de agua caliente sanitaria (ACS).

MISIÓN

El objetivo de nuestra compañía es la de diseñar, implantar y mantener soluciones energéticas sostenibles y eficientes, desde los aspectos económicos, medioambientales y sociales.

VISIÓN

Bethermal aspira a ser un referente de las empresas de ingeniería y servicios energéticos, con sede en Andalucía y proyección nacional.

VALORES

La innovación y mejora, la eficiencia energética y el compromiso, además de del respeto y la sostenibilidad con el medio ambiente determinan la política de actuación de nuestra compañía. Todo ello, unido a la apreciación de las actitudes y valores humanos de nuestros trabajadores y clientes.

NUESTRO EQUIPO

LAURA CORDOBÉS
Ingeniera Química

CLAUDIA GUTIÉRREZ
Ingeniera Química

CARLOS RUIZ
Ambientólogo

SARA VÁZQUEZ
Ingeniera Química

MODELO DE NEGOCIO

PROBLEMA	SOLUCIÓN	PROPUESTA DE VALOR	VENTAJA COMPETITIVA	SEGMENTO DE CLIENTES
• Factura	• Aerotermia • ACS a menor coste con EERR y limpia	• Ahorro • Sostenibilidad • Innovación	• Ahorro • Gestionable	• Gerente de hotel • Gerente de spa • Gerente de gimnasio • Gerente de instalación con grandes consumos de ACS
	MÉTRICAS 1. Invitación al evento 2. Asistentes al evento 3. Porcentaje de clientes 4. Rentabilidad por cliente		**CANALES** • Eventos, formaciones y visitas. • Página web, foros, ferias • Boca a boca	

ESTRUCTURA DE COSTES	FUENTES DE INGRESOS
• Personal • Marketing • Infraestructuras • Servicio técnico	• Instalación • Margen de ganancia • Gestión (mantenimiento)

¿CÓMO GANAMOS DINERO?

FABRICANTE

15% de descuento sobre PVP

← gastos — BeThermal — ingresos →

CLIENTE

PVP original
Implantación: 7% PVP equipos
Mantenimiento: 340 € anuales

	Sevilla	Andalucía	España
Hoteles	380	2.452	14.818
Instalaciones deportivas	-	4.425	30.731
Spas y balnearios	-	449	3.304
Hospitales	17	111	897
Residencias	164	669	5.417

Fuentes: INE, Junta de Andalucía y Global Wellness Institute

CUOTA DE MERCADO Y CLIENTES

Nuestro mercado se centra principalmente en aquellas instalaciones con grandes consumos de agua caliente sanitaria (ACS).

En la Tabla se analizan las potenciales áreas de negocio para BeThermal.

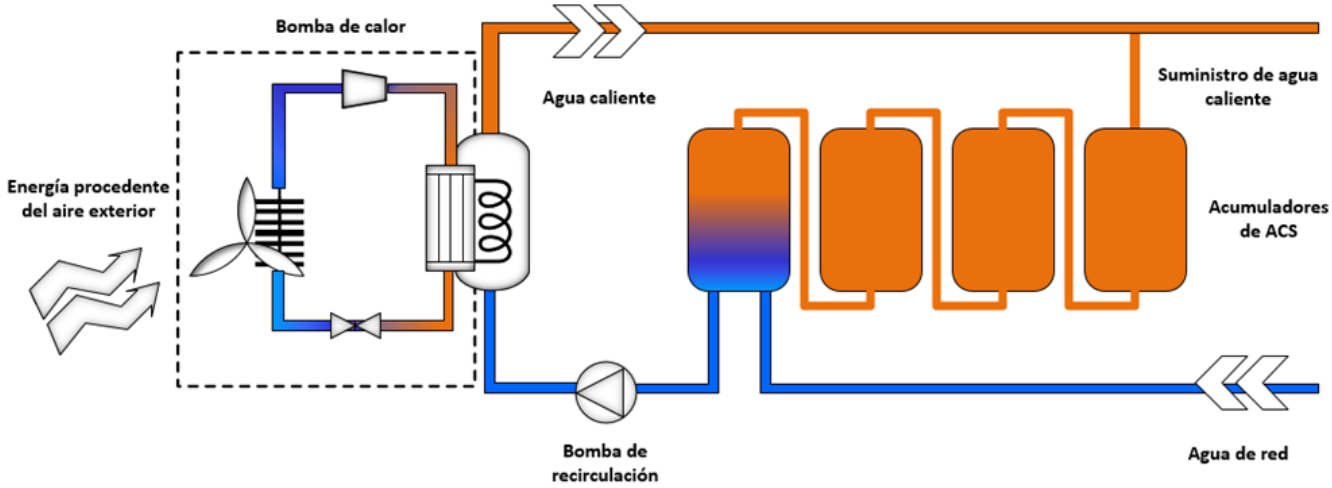
PLAN DE MARKETING

Visitas a las instalaciones con grandes consumos de ACS para captar clientes.
Stands informativos en eventos relacionados con las energías o con nuestros clientes potenciales.
Divulgación y promoción a través de las RRSS y página web.
Charlas especiales gratuitas en fechas especiales relacionadas con la sostenibilidad.

¿EN QUÉ CONSISTE LA AEROTERMIA?

La aerotermia es una tecnología que permite obtener energía del aire para abastecer la demanda de refrigeración, calefacción y agua caliente sanitaria, al mismo tiempo que elimina las facturas del gas natural o reduce notablemente la factura eléctrica.

La aerotermia está compuesta por una bomba de calor y varios equipos auxiliares como acumuladores, depósitos de inercia y grupos de impulsión.



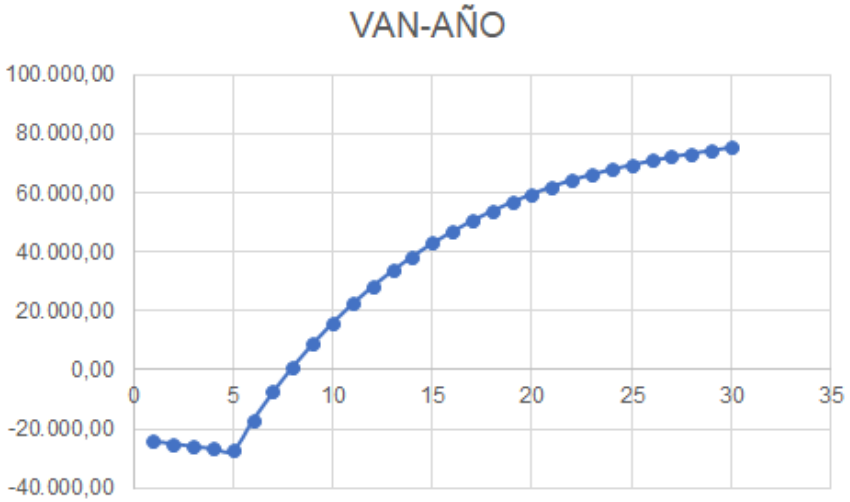
¿TE AHORRARÍAS ALGO EN LA FACTURA?

Vamos a explicar un caso de éxito para uno de nuestros clientes:

Hotel 4 estrellas
500 personas
27.500 litros/ persona día

El ahorro conseguido con la aerotermia frente a la tecnología convencional (€/año):

Tecnología convencional	Aerotermia	Ahorro
21.418,67	7.311,17	14.107,50



PB = 6-7 años
TIR = 25 %

PLAN DE FINANCIACIÓN

PARA EMPEZAR

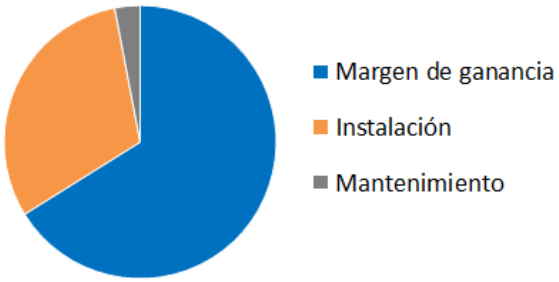
La inversión necesaria para poder empezar a funcionar es de 80.000 €.
La mayor parte se emplea en la fianza y acondicionamiento de los locales alquilados, en publicidad para darnos a conocer y en la contratación del servicio de desarrollo de la página web.

Fondos propios	40.000 €
Préstamo bancario	40.000 €

(10 años, interés = 6%, comisión de apertura = 1,5%)

INGRESOS

Los principales ingresos de BeThermal se obtendrán gracias al margen de ganancia, es decir, la diferencia entre el precio al que compramos los equipos y los vendemos, como se observa en el gráfico.



Para realizar los flujos de caja se estiman que los servicios requeridos van aumentando en cuatro proyectos anuales, hasta llegar a los 40 el décimo año.

GASTOS

Los gastos de explotación mayoritarios se deben a la compra de maquinaria, a los salarios de los empleados y de su seguridad social, y al pago de los alquileres de los locales.

FLUJO DE CAJA

Año	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Proyectos	0	4	8	12	16	20	24	28	32	36	40
Ingresos (€)	80.000	214.000	429.360	644.720	860.080	1.075.440	1.290.800	1.506.160	1.721.520	1.936.880	2.152.240
Gastos (€)	31.185	359.200	529.100	699.600	870.100	1.040.600	1.211.100	1.381.200	1.551.300	1.721.400	1.891.400
Flujo de caja (€)	48.815	-145.200	-99.740	-54.880	-10.020	34.840	79.700	124.960	170.220	215.480	260.840

VAN 188.414 €
TIR 22%