



ECOCONNECT FINANCIAL MODEL

Proyecciones 5 Años + Unit Economics

Serie Seed €500K • Septiembre 2025



1 Modelo de Ingresos

Fuente de Ingresos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Comisiones por Transacciones (3.5 %)	€275K	€850K	€2,100K	€4,900K	€9,800K
Suscripciones Premium (€99/mes)	€95K	€285K	€900K	€2,200K	€4,100K
Certificación EcoVerified	€35K	€125K	€650K	€1,500K	€3,200K
Data as a Service	€15K	€85K	€300K	€750K	€1,400K
TOTAL INGRESOS	€420K	€1,345K	€3,950K	€9,350K	€18,500K

Crecimiento Anual: 160 % Año 2, 194 % Año 3, 137 % Año 4, 98 % Año 5

2 Estructura de Costos

Categoría de Costo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Personal (Salarios + Equity)	€485K	€750K	€1,200K	€2,100K	€3,500K
Marketing & Ventas	€175K	€350K	€650K	€1,200K	€2,200K
Tecnología & Infraestructura	€65K	€125K	€220K	€380K	€650K
Legal & Cumplimiento	€45K	€85K	€150K	€250K	€400K
Otros (Oficina, Viajes, etc.)	€95K	€180K	€310K	€520K	€850K
TOTAL COSTOS	€865K	€1,490K	€2,530K	€4,450K	€7,600K

Inversión inicial en crecimiento: Rentabilidad desde Año 3

3 Análisis de Rentabilidad

3.1 EBITDA y Métricas Clave

Métrica	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
EBITDA	(€445K)	(€145K)	€1,420K	€4,900K	€10,900K
Margen EBITDA	-106 %	-11 %	36 %	52 %	59 %
Tasa de Quema Mensual	€75K	€85K	€95K	€180K	€280K
Plantilla (FTE)	8	15	25	42	65

Punto de equilibrio: Mes 24 (Final Año 2)



3.2 Unit Economics

KPI	Valor	Benchmark
Customer Acquisition Cost (CAC)	€1,200	B2B SaaS Average
Lifetime Value (LTV)	€18,500	Premium B2B
LTV/CAC Ratio	15.4x	Target >3x
Payback Period	8.2 meses	<12 meses
Gross Margin	85 %	SaaS Benchmark
Annual Churn Rate	8 %	<10 % Target

3.3 Métricas de Mercado

Métrica	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Usuarios Activos	250	750	1,800	3,600	7,200
Usuarios Premium	75	225	540	1,080	2,160
Transacciones/Mes	85	250	600	1,200	2,400
GMV Promedio/Usuario	€48K	€47K	€53K	€61K	€63K

3.4 Requerimientos de Financiación

Ronda	Monto	Timeline	Uso de Fondos
Seed	€500K	Q2 2026	MVP + Validación de Mercado
Series A	€2.5M	Q4 2026	Escalado + Expansión Ibérica
Series B	€8M	Q4 2028	Liderazgo Europeo + Adquisiciones

4 Análisis de Escenarios

Escenario	Probabilidad	Ingresos Año 3	ROI Múltiple
Conservador	60 %	€2.8M	6-8x
Caso Base	30 %	€3.9M	8-12x
Optimista	10 %	€5.2M	15-20x

Sensibilidad a factores clave:

- Adopción regulatoria más lenta/rápida
- Competencia inesperada
- Cambios en costos de adquisición
- Expansión internacional acelerada



5 Supuestos Clave

- Mercado crece 8-10 % anualmente
- Presión regulatoria aumenta adopción
- Efectos de red impulsan crecimiento orgánico
- Expansión internacional comienza Año 2
- Respuesta competitiva manejable con alianzas
- Tasa de conversión estable en 30 % para usuarios premium
- CAC se mantiene estable con economías de escala

Validación:

- Supuestos basados en benchmarks de industria
- Conversaciones preliminares con actores clave
- Análisis de mercado y tendencias regulatorias

6 Resumen de Inversión

Oportunidad de Inversión Única

- **Mercado Total Adressable:** €25B+ para 2030
- **Ventaja Regulatoria:** Primera ventaja móvil con Directiva UE
- **Unit Economics Sólidos:** LTV/CAC de 15.4x
- **Trayectoria de Crecimiento:** €420K a €18.5M en 5 años
- **Rentabilidad:** EBITDA positivo desde Año 3
- **Salida Potencial:** Adquisición por gestora de residuos o plataforma B2B

ROI Esperado: 8-12x en 3-5 años