



ECOCONNECT BUSINESS PLAN

Plan Estratégico Completo 2025-2030

Serie Seed €500K • Septiembre 2025



1 Resumen Ejecutivo

EcoConnect es una oportunidad de inversión validada que aprovecha la Directiva Marco de Residuos UE (aprobada Sept 2025) para crear el primer marketplace B2B especializado en valorización de residuos orgánicos. Conectamos 1,200+ almazaras con 150+ plantas de biogás mediante IA, blockchain e IoT, transformando un mercado de €25B en Europa.

Propuesta de Valor Única: Marketplace tecnológico que convierte un problema de gestión de residuos (€120/ton) en una oportunidad de negocio mediante conexión inteligente entre generadores y transformadores.

2 Oportunidad de Mercado

- **Impulso Regulatorio:** Directiva Marco de Residuos establece 65 % reciclaje obligatorio para 2035
- **Tamaño de Mercado:** €25B mercado europeo de valorización de residuos orgánicos para 2030
- **Problemas Validados:**
 - Almazaras pagan €120/ton en gestión (€300M anuales solo en Andalucía)
 - Plantas de biogás necesitan 500K ton/año de feedstock estable
 - 65 % de residuos orgánicos van a vertedero en lugar de ser valorizados

3 Panorama Competitivo

- **Competidores Directos:** NINGUNO especializado en orgánicos en Europa
- **Competidores Adyacentes:**
 - Circularise (blockchain general, €5M Series A)
 - Minviro (software LCA, no marketplace)
 - Rheaply (marketplace US, materiales generales)
- **Ventaja Competitiva:**
 - First-mover en especialización de orgánicos
 - Algoritmo de IA para compatibilidad química
 - Efectos de red del marketplace bilateral
 - Alianzas defensivas (ANIERAC, APPA)



4 Arquitectura Tecnológica

Stack Seleccionado:

- Frontend: Next.js 14 + TypeScript
- Backend: PostgreSQL (Supabase)
- Motor IA: Custom matching ML
- Blockchain: Polygon (bajo costo, alta velocidad)
- Hosting: Vercel Edge Functions

Características Clave:

- Matching IA por compatibilidad química
- Certificación EcoVerified blockchain
- Panel de impacto en tiempo real
- Integraciones ERP automáticas

5 Modelo de Negocio

Fuentes de Ingreso (4 diversificadas):

1. Comisiones por Transacciones: 3.5 % GMV (60 % ingresos)
2. Suscripciones Premium: €99/mes (25 % ingresos)
3. Certificación EcoVerified: €3,500 (10 % ingresos)
4. Data as a Service: €25K/año (5 % ingresos)

Economía por Unidad:

- CAC: €1,200 (LinkedIn B2B, eventos, partnerships)
- LTV: €18,500 (8 % abandono, upsell premium)
- LTV/CAC: 15.4x (objetivo ¿3x alcanzado)
- Periodo de Recuperación: 8.2 meses



6 Estrategia Comercial

Fase 1 (0-6 meses): España - Generadores + Startups

- Objetivo: 50 almazaras en Andalucía + 25 startups de biomateriales
- Canales: LinkedIn ABM, alianza ANIERAC, eventos sectoriales

Fase 2 (6-18 meses): Escalado - Plantas Industriales

- Objetivo: 25 plantas de biogás + cadenas de retail (Mercadona)
- Canales: Ferias industriales, alianzas APPA

Fase 3 (18-36 meses): Expansión - Portugal + Gobiernos

- Objetivo: Mercado portugués + programas UE
- Canales: Alianza LIPOR, licitaciones públicas

7 Proyecciones Financieras

Resumen a 5 Años:

Métrica	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	€420K	€1.3M	€3.9M	€9.4M	€18.5M
EBITDA	(€445K)	(€145K)	€1.4M	€4.9M	€10.9M
Usuarios	250	750	1,800	3,600	7,200

Requerimientos de Financiación:

- Seed: €500K (Q2 2026) - MVP + validación
- Series A: €2.5M (Q4 2026) - Escalado + expansión
- Punto de equilibrio: Mes 24

8 Análisis de Riesgos y Mitigación

Riesgos Principales:

1. Competencia de Big Tech (40 % probabilidad)
 - Mitigación: Ventaja de first-mover + alianzas defensivas
2. Cambios regulatorios (25 % probabilidad)
 - Mitigación: Diversificación de propuestas de valor económicas vs regulatorias
3. Desequilibrio oferta/demanda (35 % probabilidad)
 - Mitigación: Generación de demanda + mercados de exportación



9 Equipo y Organización

Equipo Actual:

- CEO: Experiencia en economía circular + regulación UE
- En búsqueda: CTO cofundador (paquete significativo de equity)

Consejo Asesor Objetivo:

- Ex-ejecutivos de URBASER, FCC (gestión de residuos)
- Liderazgo de ANIERAC, APPA
- Salidas exitosas de startups en el ecosistema de Barcelona

10 Métricas de Impacto

KPIs Ambientales:

- CO Evitado: 12K ton (Año 1) → 125K ton (Año 3)
- Residuos Desviados: 75K ton (Año 1) → 500K ton (Año 3)
- Certificados EcoVerified: 15 (Año 1) → 250 (Año 3)

Impacto Económico:

- Empleos Creados: 45 (Año 1) → 320 (Año 3) directos + indirectos
- Ingresos Generados para Clientes: €12M (Año 3)
- Ahorro en Costos: €8M en tarifas de gestión evitadas

11 Estrategia de Salida

Escenarios:

1. Adquisición Estratégica (60 % probabilidad): Valoración €80-200M
 - Adquirentes: Veolia, SUEZ, SAP (ESG/sostenibilidad)
2. IPO (15 % probabilidad): Valoración €400-500M 2029-2030
3. Management Buyout (25 % probabilidad): €30-80M + dividendos

ROI Esperado: 9.2x promedio ponderado para inversores de Series A



12 Apéndices

- Metodología de investigación de mercado
- Transcripciones de entrevistas con clientes
- Análisis competitivo detallado
- Diagramas de arquitectura tecnológica
- Cumplimiento del marco legal
- Plantas de acuerdos de partenariado
- Supuestos del modelo financiero