

ES PU RA

ORIGINAL FLAVOUR

Una espuma capaz de convertir
tus bebidas en pura vida



08 DE ENERO DE 2024

HISTORIA

La historia de **ESPURA** se inicia en una coctelería, donde tres amigos descubren una espuma de naranja que realza increíblemente el sabor de sus vermouths, una fusión perfecta de cítricos. Impresionados, desean compartir esta experiencia, pero se enfrentan al reto de replicar la espuma con calidad y durabilidad.

Así surge la idea de "industrializar" la espuma creando **ESPURA**, un producto fácil de usar, pero fiel en sabor. Tras un proceso para perfeccionar la fórmula con expertos en desarrollo de ingredientes, cocteleros y chefs, **ESPURA** se lanza al mercado y se convierte en un éxito en bares y restaurantes, ofreciendo a los clientes una experiencia de sabores únicos y texturas sorprendentes en cada sorbo.

INNOVACIÓN EN LA HOSTELERÍA



OPORTUNIDAD



Necesidad del consumidor por encontrar **nuevos sabores**.



Protagonismo de los cócteles en la **Nueva Gastronomía**.

EL DILEMA

Las **ESPUMAS de coctelería** para dar un “toque” a bebidas y creaciones culinarias requieren de los ingredientes correctos así como el equipo y el conocimiento necesario. Además de las preocupaciones como los escandallos, mermas, tiempos de producción y durabilidad del producto. Todo ello nos lleva a “industrializar” las espumas para **aumentar la eficiencia y la rentabilidad de los hosteleros**.



SOLUCIÓN

Hemos creado una **ESPUMA** con **ingredientes naturales** y sin azúcares, **lista para usar** y con un sabor extraordinario, algo único en el mercado. Permitiendo **ahorros e innovación en sus elaboraciones**.

Formula bajo secreto industrial



PRODUCTO

Complemento alimentario listo para usar en forma de ESPUMA fría y fluida que transforma y realza el sabor y la estética de la bebida o el alimento, dando lugar a una combinación de sabores únicos y texturas sorprendentes.

Licores

Espumosos

Cocteles & Combinados

Bebidas Calientes

Uso Culinario

Sin Limites...



MODELO DE NEGOCIO

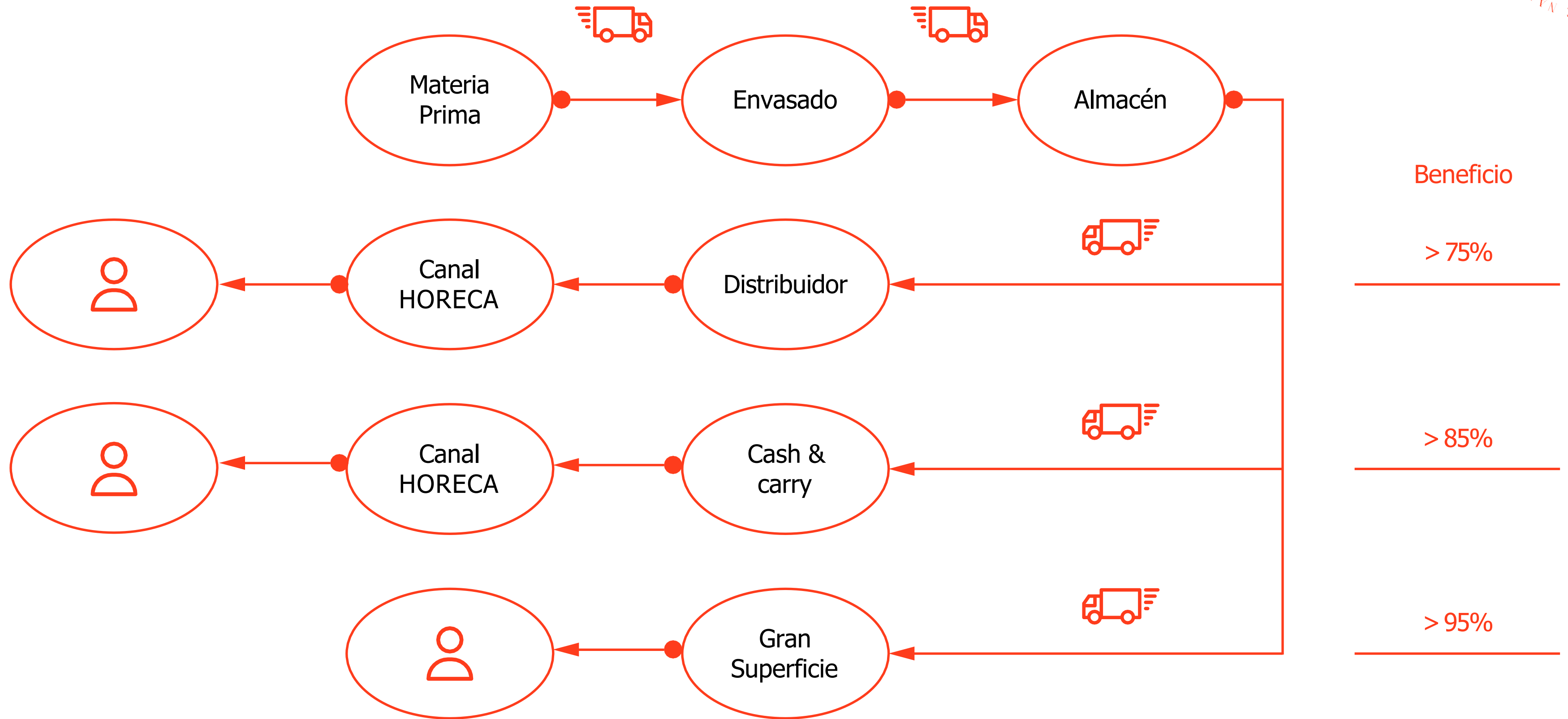
ESPURA atraerá a los consumidores centrándose en su fase inicial en el canal **HORECA**, siendo los bartenders, nuestros primeros prescriptores y los que van a dar a conocer el producto.

A través de nuestro socio distribuidor, hemos desarrollado el "**Route to Market**" gracias a sus años de experiencia y contactos comerciales.

Por otra parte, se seguirán desarrollando nuevas fórmulas, tanto de la mano del potente departamento de I+D de nuestro principal proveedor como de las escuelas de hostelería y de lo que el mercado nos transmita



MODELO DE NEGOCIO



ESTRATEGIA COMERCIAL

Primera fase (1er año), venta HORECA nacional.
Cuota : 2.124 Establecimientos (0,8%)
Ventas: 135.857 botes

Segunda fase (2º año), venta mercado nacional y Cash & Carry.
EL plan de marketing incluirá el lanzamiento de una campaña dirigida a los consumidores.

Tercera fase (3er año), se lanzará a nivel europeo y al consumidor final: supermercados, tiendas, etc.

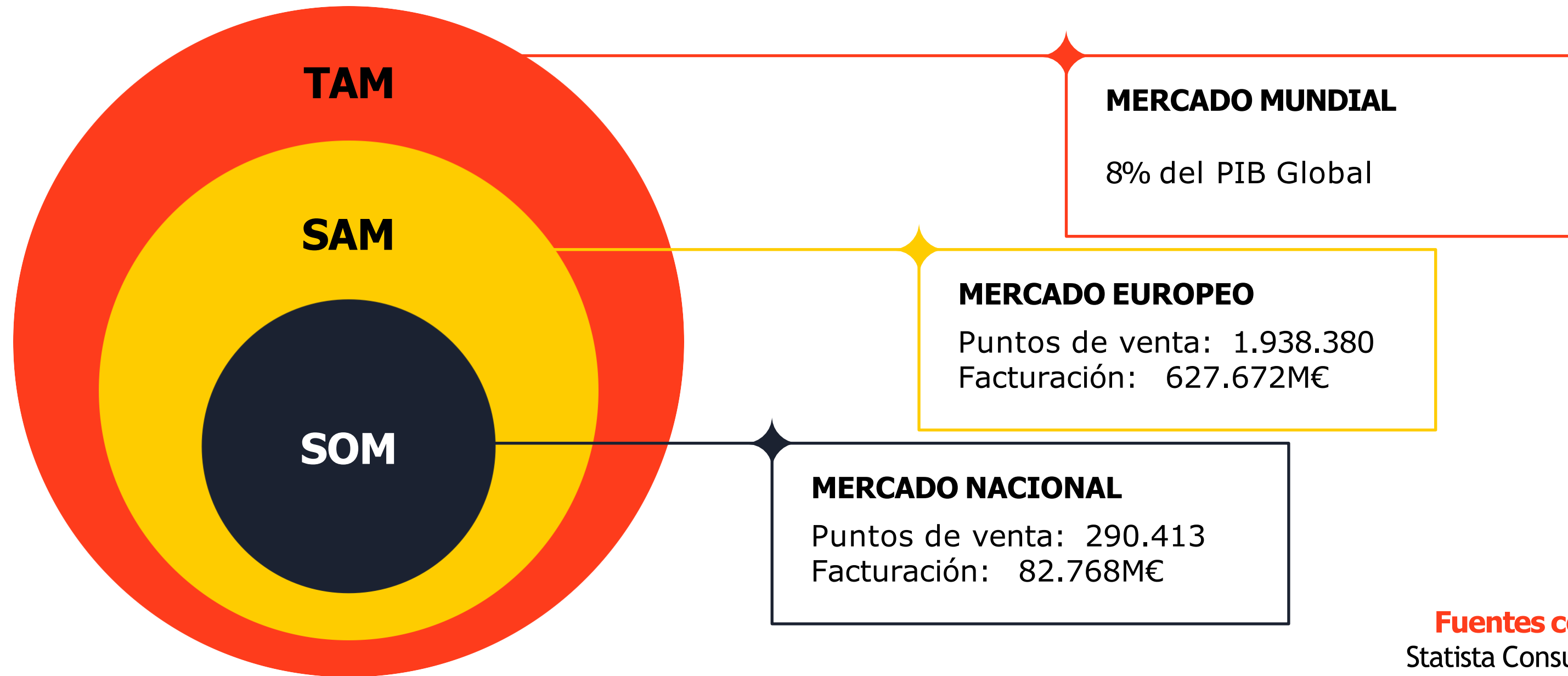
- Acciones Comerciales
- Acciones promocionales 5 botes + 1 de regalo
- Posicionamiento marca
- Campañas marketing
 - Redes sociales
 - Videos
 - Ferias y Eventos



MERCADO

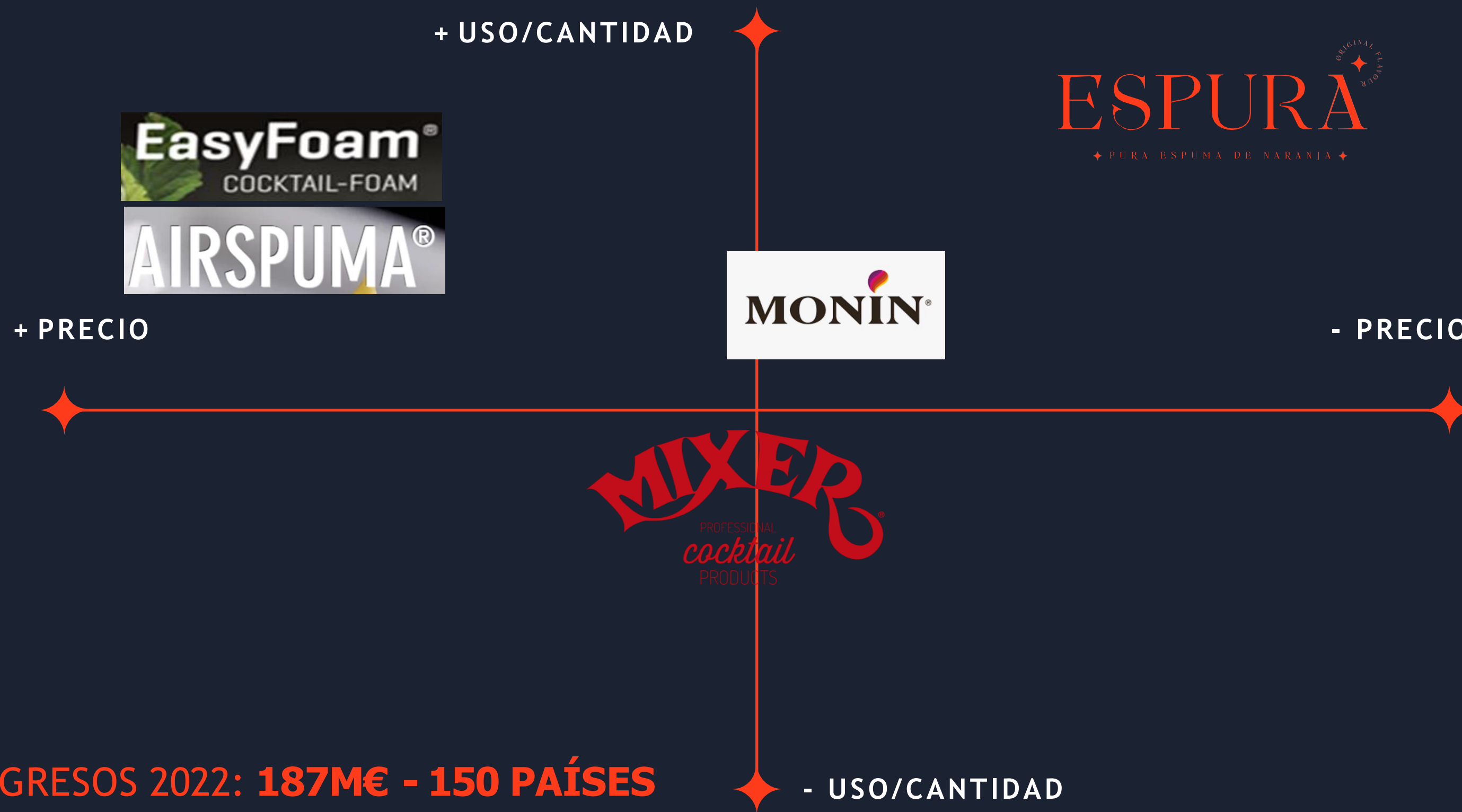


ESPURA se dirige al sector de la alimentación y de la bebida



Fuentes consultadas
Statista Consumer Market
Nielsen
EUROSTAT - <https://ec.europa.eu/>

POSICIONAMIENTO Y COMPETENCIA



MONIN. INGRESOS 2022: 187M€ - 150 PAÍSES

[HTTPS://WWW.NORTHDATA.COM/GEORGES+MONIN+SAS,+BOURGES/SIREN+573721370](https://www.northdata.com/georges+monin+sas,+bourges/siren+573721370)

HITOS CONSEGUIDOS



01. **Formulación y Producción**
Desarrollada por **AMC IDEAS**. Líder europeo en zumos refrigerados, smoothies, gazpachos y leches vegetales.

02. **Acuerdo Envasado**
Comercial Montsec es un referente en la elaboración de materias primas desde 1947.

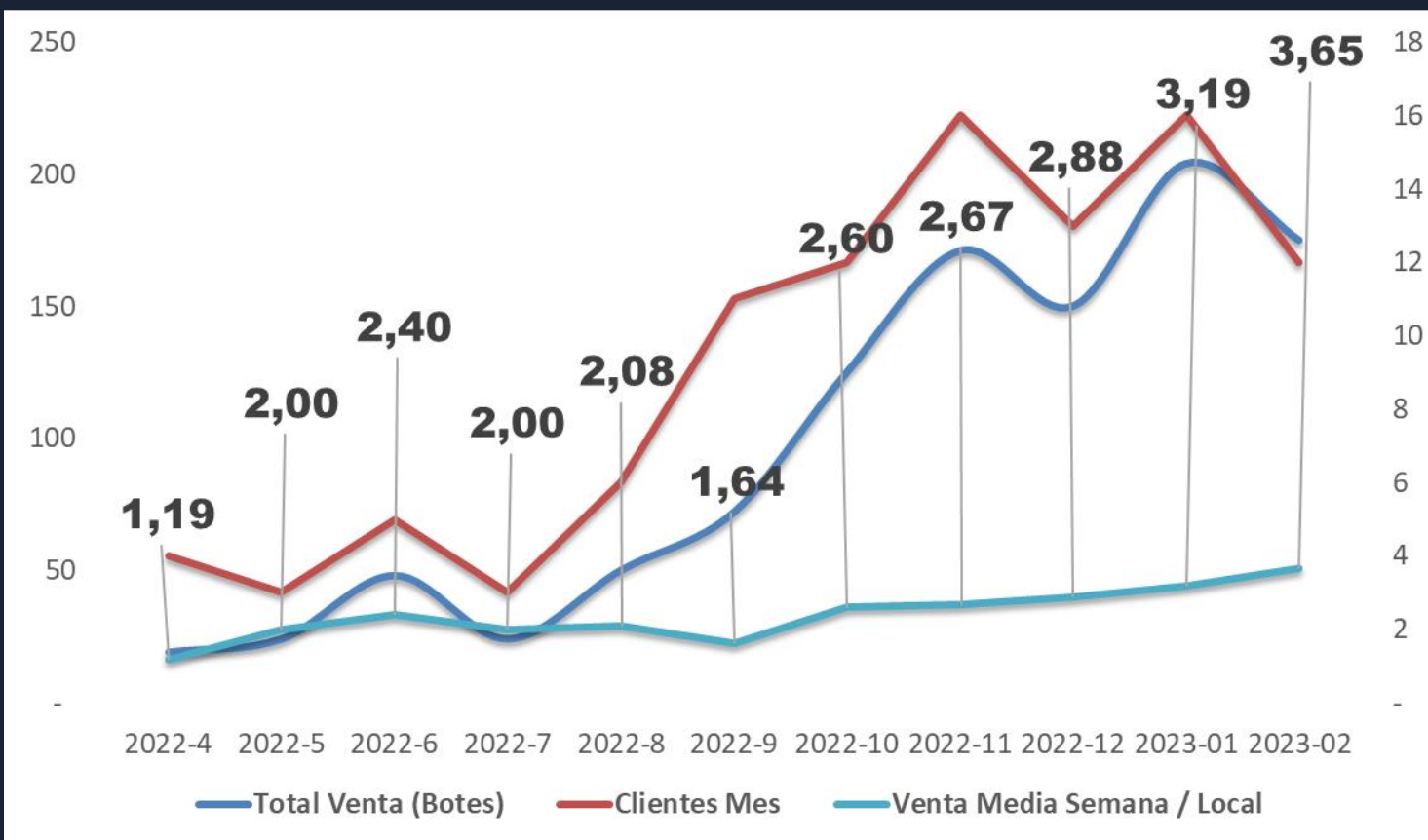
03. **Prueba Piloto**
Realizada en el **País Vasco y Cantabria** con éxito.

04. **Acuerdo distribución**
BASTERRA & VINOARTE es una distribuidora de referencia en el canal Horeca en la provincia de Bizkaia.

05. **Marca Comercial**
Desarrollado por la agencia de comunicación **COONIC** con más de dos décadas en el sector.

06. **Equipo**
Equipo **multidisciplinar**, incluida el área de la distribución, clave para la implantación en el canal HORECA.

PRUEBA PILOTO



Prueba realizada en HORECA Bizkaia y Cantabria

- **54 clientes** de 77 visitas (70%).
- **3,00** venta media de envases por **local / semana.**
- **30% - 50%** incremento ventas vermut con ESPURA en los locales.
- Gran aceptación por parte de los hosteleros y de los clientes.

No se incluye las ventas en las pruebas en:

- Cash & Carry: MAKRO, 720 envases
- Superficie: Tienda Delicatessen López Oleaga, 42

SOCIOS FUNDADORES



Roberto Martín
Chief Executive Officer

Gerente y Consultor Financiero y Logístico.
Pwc, IBM tanto a nivel Nacional como Internacional. (+25 años)



LuisMa Díez
Chief Business Development Officer

Experto en procesos económicos y de negocio. dirección de proyectos, servicios del área de compras. CESPAA, VO-CENTO (+24 años). Emprendedor



José Gondra
Chief Commercial Officer

Propietario y administrador único de Basterra & Vinoarte (distribuidora de referencia en el canal Horeca en la provincia de Bizkaia.)

ROADMAP



2020

2022

2023

2024

2025

2026

2027

2028

IDEA

PRUEBA PILOTO

INVERSIÓN

EXPANSIÓN NACIONAL

ESTUDIO

PLAN NEGOCIO

INVESTIGACIÓN

ACUERDOS

0,8%

2,5%

HORECA

4,5%

6,4%

LOCALIZACIÓN

PROVEEDORES

ADAPTAR GUSTO

CASH & CARRY

CONSUMIDOR

NUEVA
FORMULACIÓN

LINEAL

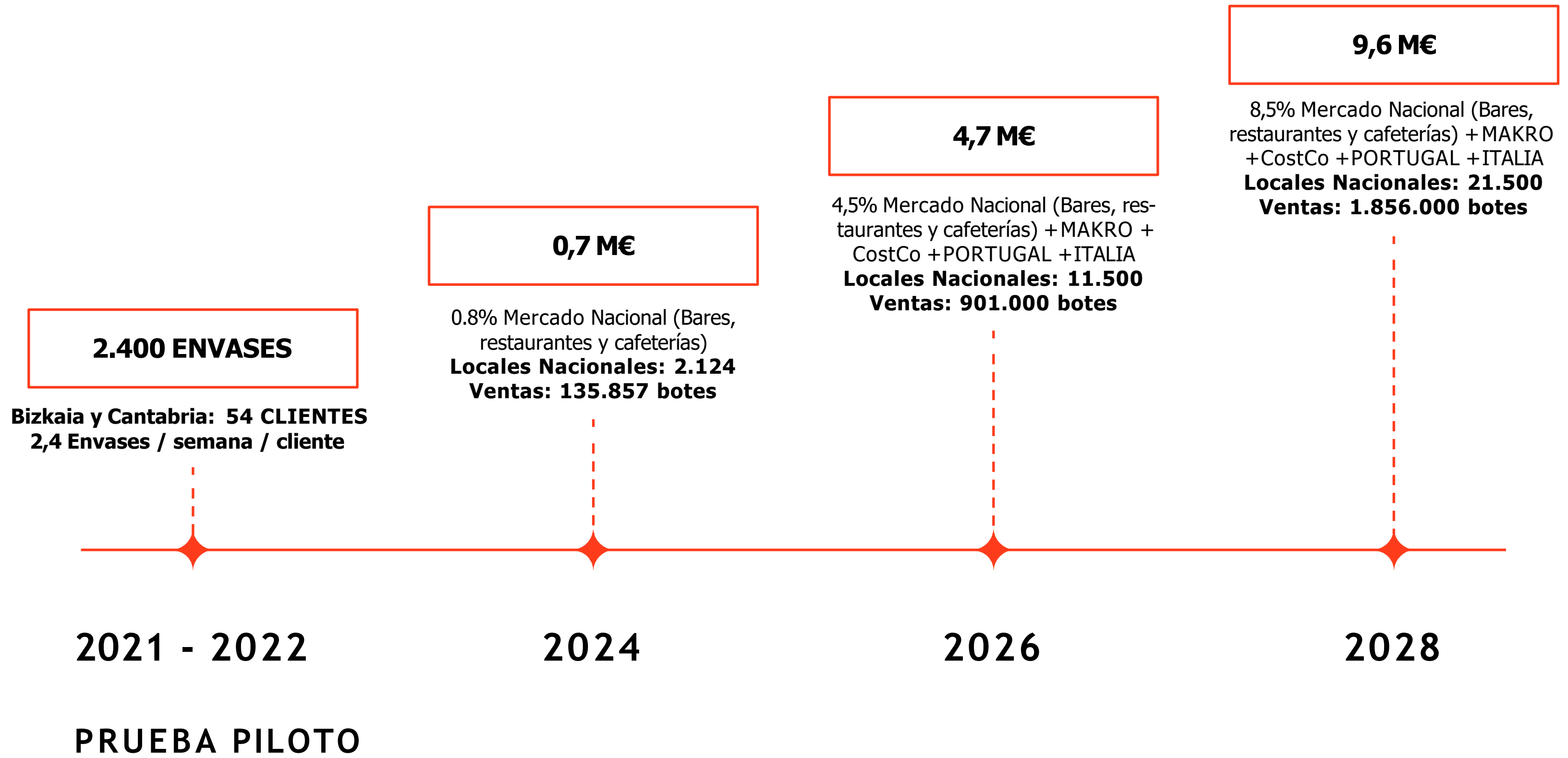
1^a
FORMULACIÓN

MEJORA PROCESO
INDUSTRIAL

EXPANSIÓN INTERNACIONAL

PORTUGAL, ITALIA, FRANCIA, REINO UNIDO...

FINANZAS E INGRESOS



2021 - 2022

2024

2026

2028

PRUEBA PILOTO

PROYECCIONES FINANCIERAS



Cuenta Resultado Proyectado

	2024	2025	2026	2027	2028
Total Ingresos	701.091 €	2.572.059 €	4.650.439 €	7.020.329 €	9.570.921 €
Costes de Ventas	327.364 €	1.196.724 €	2.162.514 €	3.264.610 €	4.450.311 €
Margen Bruto	373.727 €	1.375.335 €	2.487.925 €	3.755.719 €	5.120.610 €
	53,31%	53,47%	53,50%	53,50%	53,50%
Otros Gtos Explotación	306.040 €	712.773 €	1.317.230 €	1.946.935 €	2.630.625 €
Beneficio Bruto (EBITDA)	67.687 €	662.562 €	1.170.695 €	1.808.784 €	2.489.986 €
	9,65%	25,76%	25,17%	25,76%	26,02%

Cash Flow Proyectado

	2024	2025	2026	2027	2028
Pagos	- 662.404 €	- 1.999.497 €	- 3.563.245 €	- 5.314.045 €	- 7.178.435 €
Cobros	548.738 €	2.437.006 €	4.428.837 €	6.840.206 €	9.313.043 €
Cash Flow Operaciones	- 113.666 €	437.509 €	865.592 €	1.526.161 €	2.134.608 €
Ampliación de capital	180.000 €				
Deuda con entidades crédito	100.000 €				
Intereses y amortizaciones de deuda	- 24.046 €	- 25.202 €	- 25.202 €	- 25.202 €	- 25.202 €
Cash Flow Financiación	255.954 €	- 25.202 €	- 25.202 €	- 25.202 €	25.202 €
Cash Flow Periodo	142.288 €	412.307 €	840.390 €	1.500.959 €	2.109.406 €
Tesorería	142.288 €	554.595 €	1.394.985 €	2.895.944 €	5.005.349 €

Break Even

Mes 29

FINANCIACIÓN

INVERSIÓN NECESARIA **250.000€**

OBJETIVO: Canal Horeca - 1er Año

2.124 locales mercado nacional (0,83%)

- Implantación: **135.857** botes ESPURA de Naranja y Limón.
- Lanzamiento Plan de Marketing y Comercial.
- Inversión: Escaparate del PRODUCTO (Online y Offline).

1.623 K€
Valor Pre-Money

150 K€
Inversión requerida

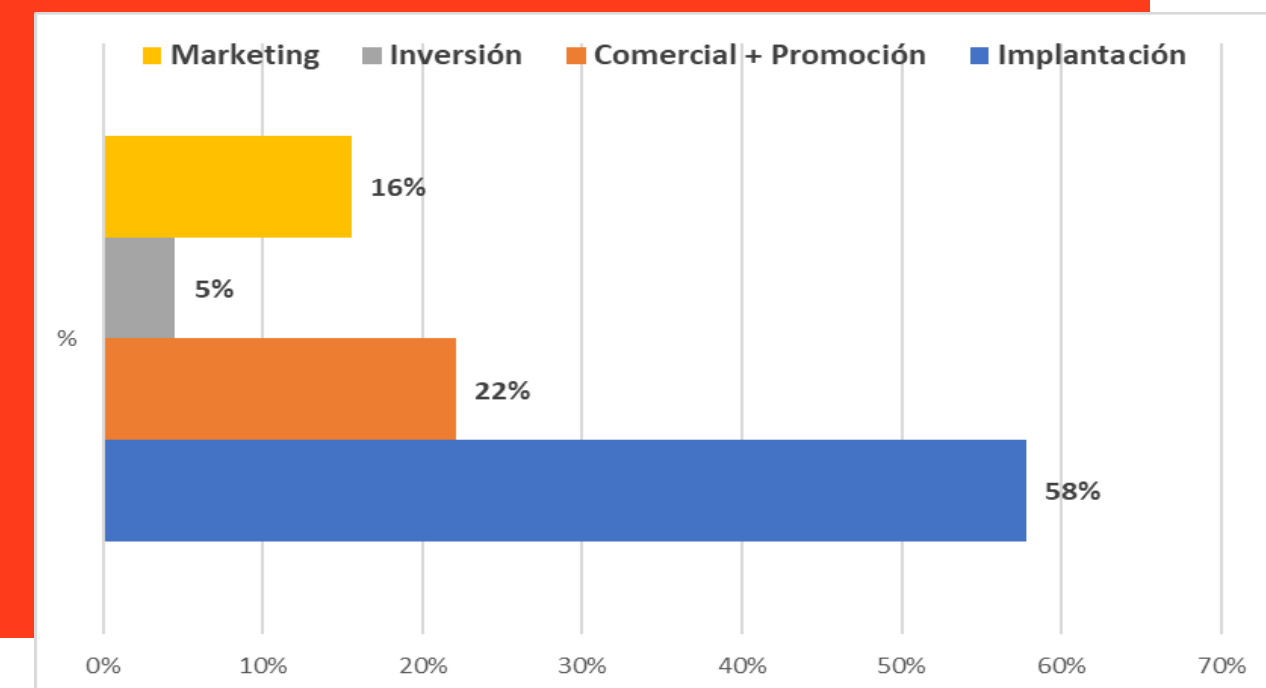
8,5%
Equity

1.082€
Ticket mínimo

+

100 K€
ENISA

Aprobado



OBJETIVO

El objetivo de **ESPURA** es posicionarse a **nivel mundial** como una marca **líder**, de **calidad** y **sostenible** en el mercado de las espumas, comenzando con la de naranja y limón para continuar con otros sabores.

Para **hostelería**, **coctelería** y uso **culinario**. Ofreciendo productos **nuevos** e **innovadores** y buscando co-crear nuevos sabores con referentes gastronómicos, estrellas de la coctelería y escuelas de cocina.

...y, finalmente, dar el paso al **gran consumo**.



ESPURA

ORIGINAL FLAVOUR

¡GRACIAS!

CONTACTO: LDIEZ@ESPURA.ES

