

Generadores Eléctricos a Vela (GELVE)

Resumen Ejecutivo

1. Descripción de la Empresa:

- GELVE es una empresa con sede en Barcelona que se especializa en aerogeneradores disruptivos.
- Su producto estrella es un aerogenerador patentado, basado en la tecnología milenaria persa, que es 5 veces más eficiente que los convencionales en vientos de hasta 90 km/h.
- A partir de 90 km/h, GELVE no tiene competencia, siendo 25 veces más eficiente que los aerogeneradores convencionales con ráfagas de 135 km/h.
- La tecnología incluye un cambio de velocidades rápido y un compresor de alta presión para almacenar energía mediante aire comprimido a 700 bares.
- GELVE puede soportar ráfagas de viento de hasta 400 km/h y almacenar energía para producir electricidad en horas pico o fabricar hidrógeno mediante electrólisis.

2. Metas y Objetivos Clave:

- Construcción, venta, distribución y mantenimiento de aerogeneradores disruptivos tipo persa 6 módulos y de 90 metros de altura en todo el mundo.
- Utilización de los aerogeneradores para fabricar hidrógeno verde y amoníaco verde para su posterior venta global.

3. Aspectos Financieros Destacados:

- Ingresos proyectados: GELVE espera ingresos significativos al ser el único proveedor de esta tecnología patentada en España y con patentes pendientes para el resto del mundo.
- Valor incalculable: Las patentes exclusivas otorgan un valor estratégico a GELVE.
- Financiación: Actualmente, GELVE ofrece el 5% de las participaciones/acciones por un total de 25 millones de euros, destinados principalmente al proyecto GELVE.

En resumen, GELVE se posiciona como líder en aerogeneradores disruptivos y busca revolucionar la producción de energía limpia y sostenible. Su enfoque en la tecnología persa y la capacidad para enfrentar ráfagas extremas de viento la convierten en una empresa prometedora en el sector.

Descripción de la empresa

1. Historia y Fundación:

- GELVE se fundó el 9 de febrero de 2017 con una visión global.
- La primera patente (P201200959) se presentó en 2012, con la misión de capturar energía para almacenarla en una central de bombeo inverso y generar electricidad en horas pico mediante un cambio de velocidades.

- La segunda patente (P201600253), presentada en 2016, mejoró la idea al permitir que el aerogenerador almacene energía mediante aire comprimido y produzca hidrógeno en el mismo proceso.

2. Misión, Visión y Valores:

- **Misión:** Capturar energía limpia y sostenible para contribuir a la lucha contra la crisis climática y energética.
- **Visión:** Expandirse globalmente, especialmente en áreas con vientos fuertes.
- **Valores:** Compromiso con el bien común y la educación universitaria.

3. Estructura y Equipo Directivo:

- **CEO y Fundador:** Jaime Navas Ribas, con experiencia en diseño y construcción de aerogeneradores.
- **Equipo Multidisciplinario:** En proceso de formación para abordar todas las áreas del proyecto.

4. Productos y Servicios:

- Fabricación, venta, distribución y mantenimiento de aerogeneradores disruptivos.
- Características únicas: Eficiencia 5 veces mayor que los convencionales hasta 90 km/h, sin competencia a partir de 90 km/h, y capacidad para soportar ráfagas de hasta 400 km/h.
- Almacenamiento de energía mediante aire comprimido para producción constante de electricidad o fabricación de hidrógeno y amoníaco verde.

5. Ubicación:

- Sede central en Barcelona, con las futuras instalaciones principales en Cataluña y España.

GELVE se posiciona como un líder en tecnología eólica disruptiva y contribuye activamente a un futuro más sostenible.

Análisis de Mercado

1. Tamaño y Crecimiento del Mercado:

- El mercado global de turbinas eólicas está en constante expansión.
- Se estima que la capacidad instalada alcance los 145,66 gigavatios en 2024 y se proyecta que llegue a 955,08 gigavatios en 2029.
- Este crecimiento se debe a la creciente demanda de energía renovable y la búsqueda de alternativas a los combustibles fósiles.

2. Tendencias Relevantes:

- La adopción de energía eólica marina con tecnologías avanzadas está en aumento.
- La producción de hidrógeno verde directamente a partir del viento sin conexión a la red es una tendencia emergente.

- Ejemplo: El proyecto de Siemens Gamesa en Dinamarca.

3. Análisis de la Competencia:

- Principales competidores: Vestas, Siemens Gamesa, Goldwind y GE Renewable.
- Estos gigantes acumulan el 55% de la cuota de mercado.
- Fortalezas: Experiencia, innovación y presencia global.
- Desafíos: Competencia intensa en precios, especialmente en mercados como China.

4. Estrategia de Marketing y Ventas:

- **Segmentación del Mercado:** Identificar y dirigirse al público objetivo relevante.
- **Propuesta de Venta Única:** Destacar las innovaciones y beneficios de los aerogeneradores GELVE.
- **Presencia Digital:** Utilizar plataformas digitales para aumentar la visibilidad global.
- **Colaboraciones Estratégicas:** Trabajar con otras empresas y entidades del sector energético.
- **Campañas de Concienciación:** Promover la sostenibilidad y la transición energética.

5. Enfoque en Ventas:

- **Alianzas con Distribuidores Locales:** Facilitar la entrada a nuevos mercados.
- **Modelos de Negocio Flexibles:** Venta directa o leasing de equipos.
- **Servicios Postventa:** Mantenimiento y optimización de los aerogeneradores.

La combinación de innovación, estrategia de marketing sólida y compromiso con la sostenibilidad puede posicionar a GELVE como líder en el mercado de energía eólica y producción de hidrógeno verde.

Plan de Operaciones

1. Producción y Entrega de Productos:

- **Estructura y Montaje:** La fabricación y montaje de los aerogeneradores se llevarán a cabo en las instalaciones de GELVE.
- **Componentes Externos:** Algunas partes, como los compresores de alta presión y generadores eléctricos neumáticos, serán encargadas a empresas externas.
- **Entrega a Clientes:** Una vez ensamblados, los productos se entregarán a los clientes dentro del plazo estipulado.

2. Gestión de la Cadena de Suministro:

- **Responsabilidad de GELVE:** GELVE será responsable de coordinar y gestionar la cadena de suministro.
- **Colaboración con Empresas Externas:** Se establecerán alianzas con empresas especializadas en la fabricación y distribución de hidrógeno y amoníaco.

3. Necesidades de Personal y Contratación:

- **Personal Capacitado:** Se contratará personal con experiencia en el montaje y mantenimiento de aerogeneradores.
- **Planes de Contratación:** A medida que el proyecto avance, se realizarán contrataciones adicionales según las necesidades operativas.

GELVE se asegurará de contar con los recursos humanos y logísticos necesarios para llevar a cabo su misión de proporcionar energía limpia y sostenible.

Análisis financiero

1. Estados Financieros Históricos:

- Dado que los estados financieros históricos de GELVE son poco relevantes, nos centraremos en las proyecciones futuras.

2. Proyecciones Financieras:

- **Ingresos:** Las proyecciones de ingresos dependerán de la cantidad de aerogeneradores vendidos y los contratos de mantenimiento asociados.
- **Gastos:** Incluyen costos de producción, marketing, operaciones y mantenimiento.
- **Flujo de Caja:** Se espera que el flujo de caja sea positivo una vez que se realicen las ventas y se reciban los pagos.
- **Rentabilidad:** La rentabilidad se evaluará mediante el margen de beneficio neto.
- **Punto de Equilibrio:** Determinar cuántos aerogeneradores deben venderse para cubrir los costos fijos y variables.
- **Necesidades de Financiación:** Los 22.5 millones de euros provenientes de la venta de participaciones/acciones se utilizarán para financiar el proyecto. En caso de necesidad adicional, se considerarán préstamos bancarios o nuevas ventas de participaciones/acciones.

3. Consideraciones Adicionales:

- El auge del hidrógeno verde y la crisis energética mundial respaldan la viabilidad del proyecto.
- La demanda de energía limpia y sostenible podría impulsar el éxito de GELVE.

En resumen, GELVE tiene una base sólida para su proyecto, y su enfoque en tecnología innovadora y sostenibilidad podría llevar al éxito en el mercado.

Plan de Gestión

1. Equipo Directivo y Cualificaciones:

- **CEO y Fundador:** Jaime Navas Ribas. Su experiencia en diseño y construcción de aerogeneradores es fundamental para liderar la empresa.
- **Equipo Multidisciplinario:** Se formará un equipo de 10 profesionales altamente cualificados en áreas como ingeniería, finanzas, marketing y

operaciones. El CEO 11 completará el equipo.

2. Plan de Sucesión:

- Jaime Navas Ribas donará el 80% de GELVE al bien común. Esto asegura una transición suave y sostenible en el futuro.

3. Estructura Organizativa:

- **Participaciones/Acciones:** El 80% de las participaciones/acciones y sus beneficios se destinarán al bien común, según la declaración de intenciones.
- **Voto Universitario:** El 80% del voto de la empresa se otorgará a universitarios de universidades con democracia plena en todo el mundo.

GELVE se compromete a una gestión transparente, sostenible y socialmente responsable.

Análisis DAFO

1. Fortalezas:

- **Demanda Futura:** GELVE se beneficia de la creciente demanda de hidrógeno verde y amoníaco verde debido a la crisis energética, climática y medioambiental.
- **Tecnología Disruptiva:** La tecnología de aerogeneradores patentada de GELVE es única y ofrece una ventaja competitiva.

2. Debilidades:

- **Complejidad Tecnológica:** La tecnología disruptiva puede resultar compleja para futuros accionistas.
- **Dependencia del Fundador:** La empresa actualmente depende en gran medida del fundador, Jaime Navas Ribas.

3. Oportunidades:

- **Demanda de Hidrógeno Verde:** La creciente necesidad de hidrógeno verde para el transporte pesado representa una oportunidad significativa.
- **Expansión Global:** GELVE puede aprovechar su tecnología para expandirse a nivel mundial.

4. Amenazas Externas:

- **Competidores Actuales:** Las compañías energéticas y otros inversores en energías renovables podrían representar una amenaza si los costos de electricidad e hidrógeno disminuyen gracias a GELVE.
- **Intereses Contrapuestos:** Existe un pequeño grupo con intereses diferentes y poderosos que podrían afectar el éxito de GELVE.

En resumen, GELVE debe capitalizar sus fortalezas y oportunidades mientras aborda sus debilidades y se protege contra amenazas externas.