

Problema

Solución

Perfil

- **Sector: Comercialización mayorista B2B, B2C**
- **Fundada: 2017**
- **Equipo : 5 personas**
- **Tracciones históricas : 880**
- **Mas de 400 clientes activos.**

Algunos datos

60
Proyectos emblemáticos

5
Distribuidores

2
PAISES

Founders



Jose Velezmoro
CCO & Co-funder



Bruno Bordo
CEO & Co-founder

DISTRIBUCIÓN LABORAL



Contacto :

- +51 977 937 381
- jvelezmoro@cetconsac.com
- www.cetcon.net

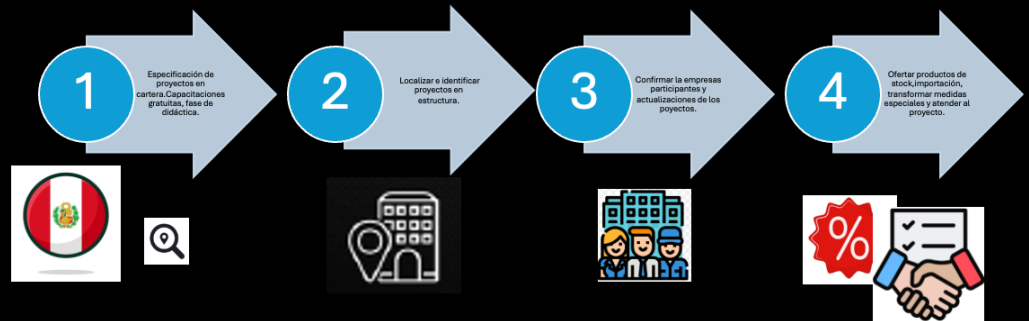
- Transmisión de ruido en viviendas, industrias, centros educativos, hoteles y locales comerciales, hospitales.
- Exceso de ruido en líneas industriales de trabajo que afectan la salud ocupacional del personal operario.
- Goteras, pajareras, polvo, cambio de temperaturas no deseado en techos y bodegas industriales.
- Extremas temperaturas en lugares de trabajo.

- Experiencia técnica para cada caso que no tienen soporte técnico para diseñar elementos y soluciones a medida.
- Comercializando materiales técnicos, que son renovables y ecológicos que tienen propiedades de aislamiento certificado. Fabricación de sellos herméticos Neoseal a medida de materiales diversos.
- Utilización de materiales que tienen propiedades de aislamiento de temperaturas.

¿Cómo funciona Cetcon ?

Modelo de negocio actual

Nuestro procedimiento operativo utilizado



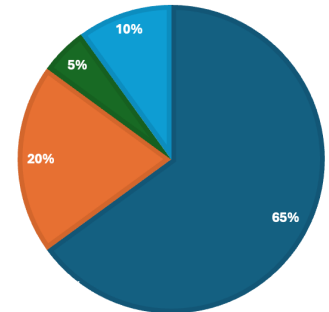
Mercado Potencial USD \$



MS% Especificadores acústicos Perú

ESPECIFICADORES PERÚ MS%

■ ARQUICUST ■ PUCP ■ DECIBEL ■ OTROS



Impacto social y ambiental

- +400** Clientes que nos recomiendan en todos sus proyectos.
- +3** años liderando el mercado de nicho en crecimiento.
- +30** Productos y soluciones de material reciclado.

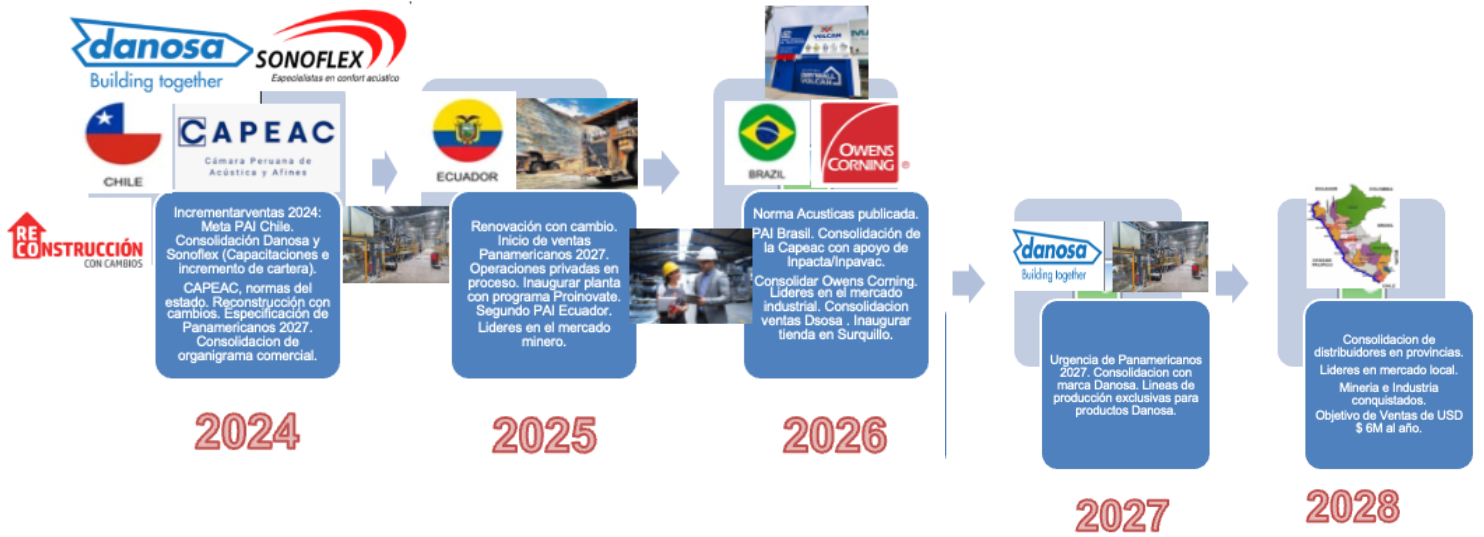
Respaldo a nivel nacional :



Conoce un poco más de Cetcon en esta presentación



Resumen de estrategia comercial de crecimiento para los próximos 5 años.



Trabajos especificados y concretados en el 2022 y 2023



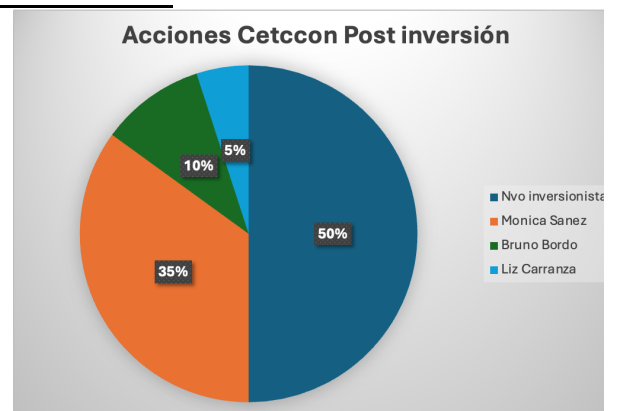
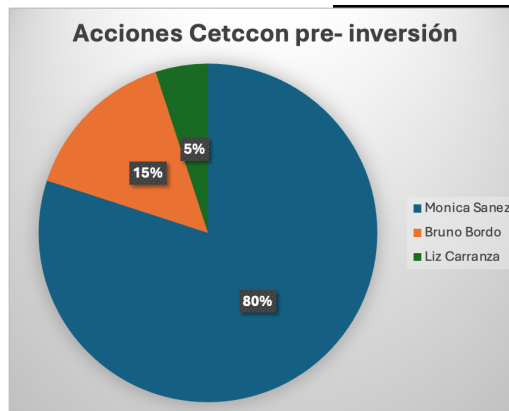
• En Chile



• En Perú



Cap Table :



Tamaño del mercado	US\$ 25 Millones
Necesidad del mercado	Muy alto
Equipo fundador	Bruno Bordo (CEO) Jose Velezmoro (CCO)
Inversión solicitada	650 000 USD
Plazo de recuperación de la inversión	2 a 4 años.
Coste de adquisición del cliente (CAC)	1.2 USD
Tasa de retención de clientes	80%
Tasa de crecimiento de los ingresos	30%
Valor de vida del cliente (LTV)	3,000 USD
Retorno sobre la inversión escenario pesimista	10%
Retorno sobre la inversión escenario optimista	30%
Tipo de Beneficio por inversión	Cesión de acciones
Porcentaje de acciones a ceder por inversión	Entre 40% a 70%
Valorización Flupic Pre money	1 000 000 USD
Valorización Flupic Post money	1 650 000 USD

Indicadores financieros :