

## FUENTES DE INGRESOS

Las fuentes de ingresos de AeroBreeze se basan en la comercialización de soluciones tecnológicas para la purificación del aire industrial y en la prestación de servicios asociados, teniendo en cuenta cuánto y cómo están dispuestos a pagar los clientes por una solución que les permite cumplir la normativa ambiental, reducir su impacto ambiental y mejorar la calidad del aire en sus instalaciones.

Por un lado, la empresa genera ingresos por pago único, principalmente a través de la venta del sistema AeroBreeze como activo. En este caso, los clientes industriales realizan un pago único por la adquisición e instalación del equipo de purificación del aire. Este tipo de ingreso responde a un modelo de venta de activos, con precios fijos, definidos en función de las características técnicas del sistema, el tamaño de la instalación y las necesidades específicas de cada cliente.

Por otro lado, AeroBreeze contempla ingresos recurrentes, que resultan clave para la sostenibilidad del modelo de negocio a medio y largo plazo. Estos ingresos proceden de servicios de mantenimiento, revisiones periódicas, pruebas de funcionamiento, monitorización de emisiones y asistencia técnica continua. Estos servicios pueden ofrecerse mediante cuotas periódicas o primas de suscripción, lo que permite a los clientes distribuir el coste en el tiempo y garantiza a la empresa una entrada de ingresos estable y previsible.

Asimismo, el proyecto contempla fórmulas de alquiler, renting o leasing del sistema, especialmente atractivas para empresas que no desean realizar una inversión inicial elevada. En este modelo, AeroBreeze mantiene la propiedad del equipo y cobra al cliente una prima por uso o una cuota periódica, generando ingresos recurrentes y facilitando la implantación del sistema en un mayor número de instalaciones.

De forma complementaria, AeroBreeze puede generar ingresos a través de licencias de uso de su tecnología o de determinados componentes del sistema, así como mediante servicios de consultoría ambiental y apoyo técnico en procesos de adaptación normativa, actuando en algunos casos como intermediario o asesor especializado, lo que puede dar lugar a comisiones o primas por servicios profesionales.

En cuanto a la política de precios, AeroBreeze combina precios fijos, aplicados a productos y servicios estándar, con precios dinámicos, que se ajustan en función del nivel de personalización, el volumen de servicio contratado, la duración del contrato o las condiciones específicas de cada cliente industrial.

En conjunto, esta combinación de ingresos por pago único y recurrentes permite a AeroBreeze diversificar sus fuentes de ingresos, reducir la dependencia de la venta puntual del producto y construir un modelo de negocio sólido, escalable y alineado con las necesidades reales de sus clientes.

Otros													0,00
IVA soportado	19.562,55	20.239,80	28.234,50	36.241,80	48.169,80	60.154,50	72.151,80	76.099,80	56.164,50	56.191,80	60.139,80	60.154,50	593.505,15
<b>Impuestos y retenciones</b>													0,00
Liq. Trimestral IVA (303)								60.397,05					178.244,85
Retenciones IRPF (111)					3.048,64			3.743,43					13.584,14
Retenciones IRPF (115)					684,00			684,00					2.736,00
SS: RNT + RLC	3.140,32	3.140,32	3.140,32	3.140,32	3.140,32	3.140,32	3.140,32	3.140,32	3.140,32	3.140,32	3.140,32	3.140,32	34.543,52
Pagos a cuenta IS (202)													175.483,26
<b>TOTAL PAGOS</b>	<b>121.059,29</b>	<b>127.501,86</b>	<b>173.566,56</b>	<b>223.436,50</b>	<b>288.431,86</b>	<b>364.170,35</b>	<b>491.438,34</b>	<b>449.361,86</b>	<b>334.496,56</b>	<b>401.720,40</b>	<b>357.401,86</b>	<b>598.594,93</b>	<b>3.931.180,38</b>
<b>Saldo neto del mes</b>	<b>-59,29</b>	<b>23.748,14</b>	<b>38.183,44</b>	<b>48.813,50</b>	<b>74.568,14</b>	<b>89.579,65</b>	<b>53.061,66</b>	<b>125.388,14</b>	<b>89.003,44</b>	<b>21.779,60</b>	<b>96.348,14</b>	<b>-144.844,95</b>	
<b>Saldo final mes</b>	<b>-59,29</b>	<b>23.688,85</b>	<b>61.872,29</b>	<b>110.685,78</b>	<b>185.253,92</b>	<b>274.833,58</b>	<b>327.895,24</b>	<b>453.283,38</b>	<b>542.286,82</b>	<b>564.066,41</b>	<b>660.414,55</b>	<b>515.569,62</b>	

## 8. Plan financiero

CONCEPTOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Saldo inicial	0,00	-59,29	23.688,85	61.872,29	110.685,78	185.253,92	274.833,58	327.895,24	453.283,38	542.286,82	564.066,41	660.414,55	
<b>COBROS:</b>													
Mdas al contado	100.000,00	125.000,00	175.000,00	225.000,00	300.000,00	375.000,00	450.000,00	475.000,00	350.000,00	350.000,00	375.000,00	375.000,00	3.675.000,00
Mdas a plazo													0,00
IVA repercutido	21.000,00	26.250,00	36.750,00	47.250,00	63.000,00	78.750,00	94.500,00	99.750,00	73.500,00	73.500,00	78.750,00	78.750,00	771.750,00
Otros cobros													0,00
<b>TOTAL COBROS</b>	<b>121.000,00</b>	<b>151.250,00</b>	<b>211.750,00</b>	<b>272.250,00</b>	<b>363.000,00</b>	<b>453.750,00</b>	<b>544.500,00</b>	<b>574.750,00</b>	<b>423.500,00</b>	<b>423.500,00</b>	<b>453.750,00</b>	<b>453.750,00</b>	<b>4.446.750,00</b>
<b>PAGOS:</b>													0,00
Inversiones	8.075,00												8.075,00
Mdas al contado	17.000,00	11.250,00	15.750,00	20.250,00	27.000,00	33.750,00	40.500,00	42.750,00	31.500,00	31.500,00	33.750,00	33.750,00	338.750,00
Mdas a plazo													0,00
Marketing	4.000,00	5.000,00	7.000,00	9.000,00	12.000,00	15.000,00	18.000,00	19.000,00	14.000,00	14.000,00	15.000,00	15.000,00	147.000,00
Otros costes variables	63.000,00	78.750,00	110.250,00	141.750,00	189.000,00	236.250,00	283.500,00	299.250,00	220.500,00	220.500,00	236.250,00	236.250,00	2.315.250,00
Alquileres	972,00	972,00	972,00	972,00	972,00	972,00	972,00	972,00	972,00	972,00	972,00	972,00	11.664,00
Suministros	180,00	180,00	250,00	180,00	180,00	250,00	180,00	180,00	250,00	180,00	180,00	250,00	2.440,00
Asesoría, seguros	300,00	0,00	0,00	200,00	0,00	0,00	200,00	0,00	0,00	200,00	0,00	0,00	900,00
Otros gastos fijos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Personal	7.969,74	7.969,74	7.969,74	7.969,74	7.969,74	14.653,53	7.969,74	7.969,74	7.969,74	7.969,74	7.969,74	14.653,53	109.004,46
Gastos financieros													0,00
Devolución principal													0,00

El balance de situación de AeroBreeze refleja una empresa en fase de crecimiento, con una estructura financiera coherente con un proyecto tecnológico-industrial que ha requerido una inversión inicial relevante y que empieza a generar flujos de caja positivos a lo largo del ejercicio. A lo largo del año se observa cómo la empresa pasa de una situación inicial de tensión de tesorería a una posición final más sólida, consecuencia directa del aumento progresivo de los cobros derivados de la comercialización del sistema y de una correcta planificación financiera.

Desde el punto de vista del activo, la empresa concentra principalmente sus recursos en elementos vinculados a la operativa y al desarrollo del proyecto. El activo no corriente está relacionado con las inversiones necesarias para poner en marcha AeroBreeze, como equipos, prototipos y activos técnicos asociados al sistema de filtración y control ambiental, que permiten a la empresa ofrecer su propuesta de valor y cumplir con la normativa medioambiental. El activo corriente está compuesto fundamentalmente por la tesorería, que va aumentando conforme avanzan los meses gracias al incremento de ventas y al mejor equilibrio entre cobros y pagos, lo que indica una mejora clara en la liquidez de la empresa al cierre del ejercicio.

En cuanto al patrimonio neto y pasivo, la estructura muestra una elevada presencia de financiación ajena, algo habitual en proyectos de este tipo en sus primeras fases. El pasivo no corriente está formado principalmente por préstamos a largo plazo que han permitido financiar la inversión inicial necesaria para el desarrollo e implantación de AeroBreeze. Este endeudamiento a largo plazo reduce la presión financiera inmediata y permite acompañar la devolución de la deuda al crecimiento del negocio. El pasivo corriente incluye obligaciones a corto plazo como pagos a proveedores, acreedores y

administraciones públicas, derivados de la actividad ordinaria, impuestos y retenciones, lo que refleja una operativa empresarial ya en funcionamiento.

El patrimonio neto, aunque todavía reducido en comparación con el volumen total del balance, recoge el capital aportado y el resultado del ejercicio, que evoluciona positivamente conforme la empresa incrementa su facturación y controla sus costes. Esta evolución apunta a una mejora progresiva de la solvencia, reforzando la estabilidad del proyecto a medio plazo y reduciendo la dependencia futura de financiación externa.

En conjunto, el balance de situación muestra una empresa coherente con su fase de desarrollo: inicialmente apalancada para poder acometer la inversión tecnológica necesaria, pero con una clara tendencia a mejorar su liquidez, su capacidad de generar ingresos y su equilibrio financiero. Esto refuerza la viabilidad de AeroBreeze como proyecto sostenible tanto desde el punto de vista económico como operativo, alineado con los objetivos de crecimiento y consolidación planteados en el plan financiero.