

# DESARROLLO E INNOVACIÓN EN EL CONSUMO DE AGUA



## Origen y estructura

Métrica6 es fundada en octubre de 2013 con el objetivo de desarrollar soluciones innovadoras con impacto medioambiental. Su actividad se ha centrado históricamente en 2 ejes:

- El desarrollo y comercialización de productos y servicios propios.
- El servicio de ingeniería y consultoría I+D+i para terceros, empresas públicas y privadas, para los cuales se han desarrollado proyectos y productos en sectores como la smart-city, la energía, la movilidad sostenible, la agricultura, la ganadería, la salud, la seguridad, la construcción, entre otros.

Actualmente Métrica6 es gobernada por un Administrador Único, que es a su vez el socio mayoritario con un 48,01% de la compañía, seguido de D. José Dueñas (23,82%), padre del anterior y a quien representa en todo lo atinente a la empresa y, por último, 7 socios inversores minoritarios que ostenta el restante 28,17% de participación social.

## Motivación para la venta

Desde sus comienzos, Métrica6 ha sido dirigida y gestionada, como CEO y Administrador Único, por D. Eduardo Dueñas, con una clara visión de innovación, crecimiento y competitividad. La situación personal y familiar del CEO, así como la voluntad de que una empresa de mayor envergadura lleve Métrica6 y sus tecnologías a un nuevo nivel, han motivado la decisión firme de vender la compañía, aprovechando las sinergias y recursos del adquirente para potenciar su competitividad en el mercado.



## ¿Qué se adquiere?

A lo largo de su historia, Métrica6 ha reunido una serie de activos y otros valores atractivos para una o varias empresas pertenecientes al comprador. En las siguientes páginas se describen con detalle estos activos:

- ✓ **Tecnología comercial:** Productos actuales que cumplen con la normativa vigente, disponibles en BIM, potenciando BREEAM y con otras propiedades y certificados.
- ✓ **Patentes y marcas:** Patentes activas en 18 países. Marcas nacionales y europeas registradas.
- ✓ **Personal formado y motivado:** Equipo ya entrenado y con vinculados con la cultura y la actividad de la empresa.
- ✓ **Know-how:** Conocimiento aplicado en diferentes áreas como desarrollo electrónico, de software, proyectos internacionales, entre otros.
- ✓ **Activos materiales:** Conjunto de bienes empleados para el desarrollo y fabricación de productos.
- ✓ **Ubicaciones:** Sedes industriales y comerciales en Málaga para fabricación, almacén y distribución de producto, showroom, prescripción y venta.
- ✓ **Posicionamiento de marca:** Posicionamiento online de marca y producto.
- ✓ **Asociaciones y reconocimientos:** Premios y galardones obtenidos a lo largo de su historia. Asociaciones de valor con diversas entidades.
- ✓ **Red profesional:** Instaladores y otros profesionales certificados, distribuidores, marketplaces, empresas de domótica y otros prescriptores.
- ✓ **Contratos y acuerdos:** Contratos de venta, acuerdos de representación y otros proyectos generadores de ingresos.

### Tecnología comercial:

La última versión comercial de la tecnología de Métrica6 viene operando bajo la marca "WAISENSE" y bajo otras marcas, **con +1M€ en productos vendidos y +5M€ en ingresos proyectos públicos y privados**, colaborativos, programas europeos y otras fuentes de ingresos adicionales. Actualmente 6 dispositivos con diferentes capacidades, seguidamente presentados, y en continua evolución para ampliar el tipo de clientes a los que se dirige, facilitar su inclusión en viviendas y establecimientos ya construidos, en reforma o de obra nueva, agilizar su proceso de recomendación e instalación, potenciar el seguimiento del correcto funcionamiento de los sistemas de forma no intrusiva, continua y a distancia, reducir costes, aumentar el atractivo general de estos productos y sus servicios relacionados, y otras oportunidades.



Para todo ello, Métrica6 ha trabajado y trabaja por que sus productos cumplan con las siguientes certificaciones y reconocimientos:

- **Productos con Mercado CE y RoHS**, cumpliendo las directivas de Seguridad Eléctrica, Radiofrecuencia y Emisiones Electromagnéticas.
- **Productos que cumplen con normativad para su instalación en viviendas y otros entornos comerciales e industriales:** CTE DB-S...
- **Productos disponibles en formato BIM**
- **Productos disponibles en bases de datos de precios de la construcción:** Generador de precios de CYPE y otros.
- **Productos respetuosos con el medioambiente**, que no generan residuos, se pueden reparar, reutilizar y reciclar.
- **Productos que aumentan la puntuación en certificados de construcción sostenible** como BREEAM, LEED y otros.
- **Productos que cumplen con otras normativas y estándares:** protección de datos, alineados con los ODS2030, entre otras virtudes.

# TECNOLOGÍAS EN EL MERCADO CON MARCA PROPIA Y PARA OTRAS MARCAS



Tecnología patentada que evita el desperdicio de agua fría hasta que sale caliente. Sin obras. Sin añadir una tubería adicional, ni un depósito, ni cambiar calentador o grifos.



Patente europea: EP3608477 & familias.  
Marca registrada europea: 018855039

## Tecnología modular adaptada a las necesidades del mercado:

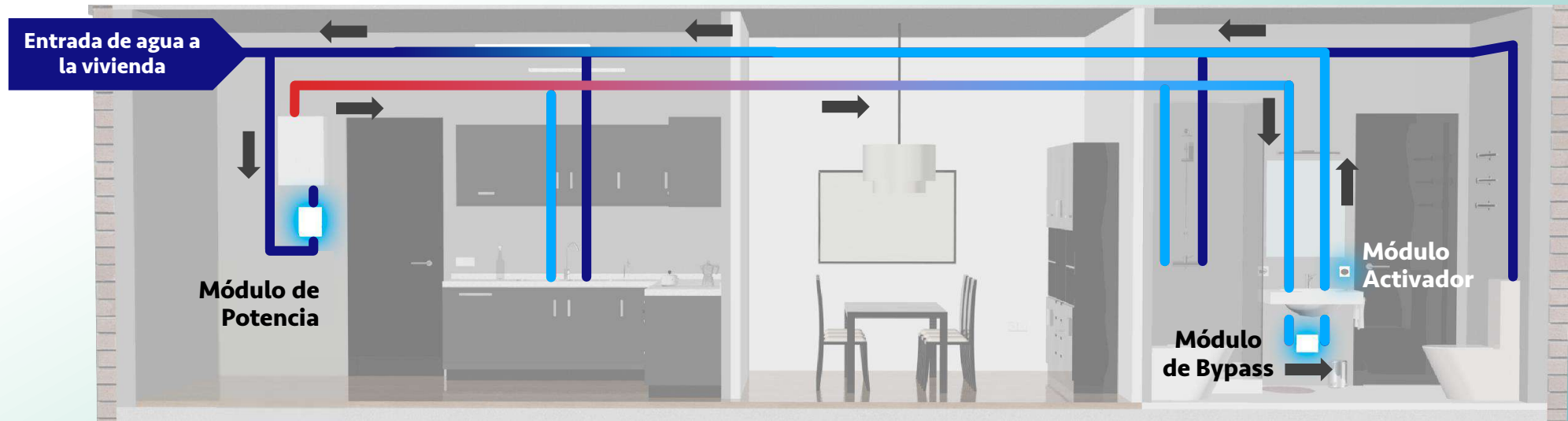
**2017-2019 – 4 módulos:** Módulo de Potencia, de Alta Potencia, de Bypass y Activador a Red

**2019-2024 – 5 módulos:** A lo anterior se suma el Módulo Activador Autónomo.

**Actualidad – 5 módulos y ecosistema digital:** Se crea habilita la conectividad WiFi en el sistema a través del Módulo de Bypass, Apps móviles en Android/iOS, API para integración en ecosistemas domóticos (KNX, Loxone, Home Assistant...), Plataforma para managers/admins de las instalaciones.



# TECNOLOGÍAS EN EL MERCADO CON MARCA PROPIA Y PARA OTRAS MARCAS



### Patentes y marcas:

Métrica6 es propietario de 2 patentes y sus familias:

- **Patente ES2555499B1: Activa.**
  - Concedida en España el 30/11/2016
  - Describe el sistema original de recirculación del agua caliente sin tubería de retorno.
- **Patente WO2018178483A3: Activa en varios territorios:**
  - Concedida en Europa (EP3608477B1) el 29/09/2021. Incluye los siguientes 14 territorios: España, Portugal, Francia, Alemania, Reino Unido, Irlanda, Italia, Polonia, Bélgica, Turquía, Suiza/Liechtenstein, Mónaco, Malta y Luxemburgo.
  - Concedida en EEUU (US20200040556A1) el 06/02/2020
  - Concedida en México (MX2019011668A) el 01/11/2019
  - Concedida en Chile (CL2019002748A1) el 27/12/2019
  - Solicitada y en curso en Canadá (CA3058091A1) desde el 04/10/2018, pendiente de publicación de la concesión.
  - Describe una evolución del sistema original de recirculación de agua caliente sin tubería de retorno y varias funciones adicionales: recirculación de aguas grises, detección y control de consumo de agua y de fugas, control de la proliferación de la Legionella, prevención de la congelación de las tuberías, distribución de sustancias para la limpieza de tuberías o riego inteligente entre otras funciones.

### Patentes y marcas:

Métrica6 es propietario a su vez de 2 marcas:

- Nombre comercial “Métrica6”, nº N0311981: Activa.
  - Concedida en España el 17/06/2013, renovada el 15/05/2023.
  - Utilizado para el posicionamiento de conceptos relacionados con la innovación, la tecnología, la I+D+i y el desarrollo de productos.
- Marca europea “WAISENSE” nº 018855039: Activa en toda Europa.
  - Concedida en Europa el 19/04/2023.
  - Utilizada para el posicionamiento de los productos homónimos para el ahorro de agua, control de consumo, vinculados a la edificación sostenible, la smart-home, la eficiencia hídrica y energética en general.

A su vez, Métrica6 es propietario de diferentes dominios online vinculados a ambas marcas.

The logo for Métrica6 features the word "métrica" in a lowercase, black, sans-serif font. To its right is a blue hexagonal icon containing a white stylized number "6".

métrica6

The logo for waisense features a blue hexagonal icon with a white stylized water droplet or splash shape inside. To its right is the word "waisense" in a lowercase, black, sans-serif font, followed by a registered trademark symbol (®).

waisense®

### Personal formado y motivado:

El equipo de Métrica6 es uno de sus principales activos. Personal especializado en sus diferentes áreas en una combinación de perfiles junior y senior.

Por departamentos:

- TÉCNICO:
  - **Jesús García, CTO** (<https://www.linkedin.com/in/jesusgarciaanguita/>): ingeniero electrónico con +13 años de experiencia en desarrollo de producto hardware y digital, gestión de equipos de desarrollo, lean-management.
  - **Juan Manuel Martín** (<https://www.linkedin.com/in/juan-manuel-martin-calvo-3701ab26a/>): ingeniero electrónico junior, desarrollador de los nuevos modelos de hardware y firmware en WAISENSE y otros proyectos desde 2023.
  - **David Montiel** (<https://www.linkedin.com/in/david-montiel-nieto-95890329b/>): programador informático full-stack, desarrollador de la plataforma y la app de WAISENSE y otros programas.
  - **Álvaro Martínez** (<https://www.linkedin.com/in/alvaro-martinez-gamero/>): Ingeniero en Electrónica y Robótica, desarrollador Firmware. máster en domótica. Revisión y mantenimiento de la API y los otros entornos digitales de WAISENSE y otras soluciones de Métrica6.
- PRODUCCIÓN:
  - **Francisco Martel** (<https://www.linkedin.com/in/francisco-martel-gonz%C3%A1lez-78894451/>): ingeniero industrial con +10 años de experiencia, habiendo desarrollado su actividad en entornos de fabricación nacionales e internacionales; gestión de equipos, análisis de inventario, compras y fabricación.

### Personal formado y motivado:

El equipo de Métrica6 es uno de sus principales activos. Personal especializado en sus diferentes áreas en una combinación de perfiles junior y senior.

Por departamentos:

- VENTAS:
  - **Rafael Valeriano** (<https://www.linkedin.com/in/rafael-valeriano-s%C3%A1nchez-20a5b4179/>): ingeniero electrónico con +7 años de experiencia en desarrollo de producto hardware, experiencia en entornos inteligentes, gestión de equipos profesionales, atención al cliente, presupuestos técnicos.
  
- DIRECCIÓN EJECUTIVA:
  - **Eduardo Dueñas** (<https://www.linkedin.com/in/eduardoduenas/>): ingeniero industrial con +15 años de experiencia en investigación, desarrollo de producto, gestión de la innovación, gestión comercial y dirección de negocio. Administrador y CEO desde la fundación de la compañía, habiendo generado +3,5M€ en clientes y proyectos.

La DIRECCIÓN EJECUTIVA puede desempeñar varios roles en este proceso; desde la transición temporal para la correcta integración de equipos en sus nuevos departamentos/roles en la entidad compradora hasta la dirección más continua de un área específica creada ad-hoc tras la integración.



### Know-how:

La empresa aporta un extensivo conocimiento en el desarrollo y comercialización de tecnologías innovadoras en diferentes campos, especialmente en el área smart-city/smart-home, vinculadas a sus soluciones patentadas y a otras desarrolladas a lo largo de su historia. Este conocimiento de alto valor estratégico y competitivo incluye, pero no se limita a:

- **Desarrollo de hardware electrónico:** diseño de PCBs, selección y validación de componentes, pruebas de calidad y funcionamiento, etc.
- **Desarrollo de firmware:** para el control de sistemas electrónicos, sus actualizaciones cableadas y en remoto, la personalización de funciones, etc.
- **Desarrollo de software:** para distintos entornos digitales: apps móviles, plataformas online, APIs para intercomunicación con otros sistemas, etc.
- **Desarrollo de producto mecánico:** diseño 3D, análisis dimensional, prototipado, planos, selección y validación de materiales, etc.
- **Desarrollo de producto completo:** ensamblaje de prototipos, testeo y validación, revisión para industrialización, diseño de packaging, etc.
- **Fabricación de productos:** montaje en series cortas y largas, en procesos automatizados y manuales, trazabilidad para calidad e inventario, etc.
- **Participación en proyectos de innovación individuales y colaborativos:** nacionales e internacionales, proyectos europeos, financiación pública, licitaciones, compra pública innovadora, etc., con +70 convocatorias resueltas favorablemente.
- **Financiación para la innovación:** pública y privada, inversión, subvenciones nacionales e internacionales, etc., con +3M€ recibidos.
- **Marketing y venta de productos y servicios técnicos y tecnológicos:** desarrollo web y su posicionamiento, SEO/SEM, RRSS, campañas, marketplaces e e-commerces, eventos, formación, diseño y producción de recursos gráficos y audiovisuales, etc.

### Activos materiales:

A día de hoy, Métrica6 aporta en la operación una serie de activos materiales, descritos y valorados a continuación:

- **Material inventariable para la fabricación de WAISENSE:** placas electrónicas, carcasas, bombas, electroválvulas, cajas, etc.
- **Material fijo para la fabricación de WAISENSE:** plantillas para la fabricación de las placas electrónicas, troqueles de corte y plantillas de impresión para las cajas de embalaje de los productos, paneles de prueba para los tests de calidad de fabricación, etc.
- **Materiales para prototipado y/o fabricación de unidades reacondicionadas:** distintos modelos de bombas y de electroválvulas, placas electrónicas de desarrollo, resinas para impresión 3D, materiales para envíos, carcasas y otros elementos recuperados, etc.
- **Equipos para fabricación y prototipado:** impresora 3D de resina, soldadores, herramientas manuales y eléctricas, etc.
- **Equipos de medición para desarrollo de producto:** analizadores de espectros, generadores de tensión, sensores, etc.
- **Equipos informáticos:** ordenadores y portátiles y su cableado, impresoras, equipo de conferencias, televisor, tablets, móviles, etc.
- **Mobiliario para fabricación:** estanterías industriales, bancos de trabajo, carritos y carretillas, estanterías móviles, taburetes, etc.
- **Mobiliario de oficina:** escritorios y sillas, estanterías, armarios, cajoneras y archivos, equipamiento de cocina, etc.
- **Otros:** panel/stand demostrativo para formaciones y eventos, vehículo de empresa, suministros de oficina, suministros comerciales, etc.

### Ubicación:

**SEDE INDUSTRIAL-COMERCIAL:** Camino de San Rafael 43, Málaga (<https://goo.su/nd15>)

**Local de 1 planta, 140m<sup>2</sup>, para la recepción de profesionales, la fabricación y expedición de productos.** Cuenta con 6 puestos de trabajo dedicados y +20 estaciones de trabajo por actividad, mostrador para la atención a clientes particulares y profesionales, recepción y despacho de mercancía, fabricación de productos, venta de producto desde almacén, formación a profesionales, showroom, desarrollo y prototipado de productos.



### Posicionamiento de marca:

El posicionamiento de Métrica6 y sus productos y servicios en sus sedes físicas se complementa con el posicionamiento online de sus diferentes webs, marketplaces y perfiles en redes sociales y otras plataformas, así como su impacto mediático general, destacando:

- **Web WAISENSE:** +1.500 usuarios registrados. +700 visitas orgánicas, +500 visitas por búsqueda directa semanalmente.
- **WAISENSE en RRSS** (LinkedIn, Instagram, Facebook, Twitter/X, Google y Youtube): +1.900 seguidores, 215 interacciones mensuales.
- **Métrica6 en RRSS** (orientada a la actividad de I+D+i, LinkedIn, Instagram, Facebook, Twitter/X, Google y Youtube): +4.400 seguidores.
- **Presencia de los productos de WAISENSE en los siguientes marketplaces de producto:** Carrefour, Amazon, Leroy Merlin, Wallapop, Ebay, y tienda propia en web y Google Store.
- **Presencia de los productos y servicios de WAISENSE en los siguientes portales B2B:** Europages, Plan Sequía Andalucía, El Referente, entre otros.
- **Presencia de Métrica6 en los siguientes portales B2B:** EEN, Empresite, PTA, Einforma, Construction21, Digital Construction, Amec Positive Industry, InfoConstrucción, y muchos más.
- **Apariciones en prensa escrita:** 24 apariciones/año. Total aproximado: 280
- **Apariciones en televisión y radio:** 4 apariciones/año. Total aproximado: 50
- **Apariciones en otros medios digitales:** prensa digital, podcasts, anuncios y otros formatos, con +200 apariciones.
- **Asistencia a más de 130 eventos sectoriales nacionales e internacionales:** GreenCities, Construmat, Construtech, Rebuild, SIMED, entre otros.
- **Publicaciones científicas:** 2

### Asociaciones y reconocimientos:

Métrica6 ha recibido a lo largo de su historia más de 30 premios nacionales e internacionales por su actividad empresarial, impacto social y medioambiental e innovación:

#### GANADORES:

- **1er Premio Rehabilita Awards / 2024** / Organización feria construcción REBUILD / Mayor impacto en la construcción sostenible y la reforma
- **1er Premio EVOLUCIÓN SUR.ES / 2023** / BBVA y periódico SUR / Mejor empresa joven en Andalucía
- **1er Premio IoT Solutions Awards / 2022** / Organización feria IoT World Congress / Mejor aplicación IoT con impacto medioambiental
- **1er Premio SIMED / 2022** / Organización Salón Inmobiliario del Mediterráneo / Mejor producto para la construcción residencial
- **1er Premio ODS2030 / 2021** / Organización Mundial del Turismo (ONU) / Tecnología con mayor impacto en la creación de ciudades sostenibles
- **1er Premio Andalucía Joven / 2017** / Junta de Andalucía / Por el impacto y los resultados de negocio a empresas dirigidas por menores de 35 años
- **1er Premio PYME Innovación + Sostenibilidad / 2016** / Diario "Expansión" / Reconocimiento económico a PYME en expansión
- **1er Premio Innovación Sostenible / 2015** / Diario "Expansión", E-ON y Bankinter / Mejor empresa innovadora del año con impacto medioambiental
- **Premio "Philip Morris" / 2015** / Philip Morris / Empresa innovadora con potencial internacional
- **Premio CONAMA "Mejor producto. Elección del público" / 2014** / Congreso Nacional de Medioambiente (CONAMA), dependiente del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca / Mejor producto sostenible en el Congreso.

### Asociaciones y reconocimientos:

#### GANADORES:

- **1er Premio AJE Start-up / 2014** / Asociación de Jóvenes Empresarios (AJE) Málaga / Empresa malagueña de nueva creación con mayor proyección
- **2º Premio YUZZ/ 2014** / YUZZ – Banco Santander / 2ª Empresa joven YUZZ con mejor modelo de negocio
- **1er Premio “Vuelve a casa” / 2014** / Aseguradora PACC / Mejor empresa y modelo de negocio para la aseguradora
- **1er Premio Spin-off / 2013** / Universidad de Málaga / Empresa surgida de la universidad con mayor proyección

#### FINALISTAS:

- **II Premios Innova Aquae / 2015** / Fundación Aquae / Tecnologías de eficiencia hídrica
- **II Premios Compreendedor / 2015** / Fundación Sociedad y Empresa / Impacto social y medioambiental
- **I Premios CEPYME / 2014** / CEPYME, CYPE y CEAT/ PYME más innovadora del año
- **KIC Innoenergy Iberia Awards / 2014** / KIC Innoenergy (Comisión Europea) / Innovación en el ámbito de la eficiencia energética
- **II Premios Andalucía Emprende / 2014** / Junta de Andalucía / Empresa de nueva creación con más proyección
- **V Premios Uniprojecta / 2014** / Universia, RUNAE y Banco Santander / Empresa con más proyección surgida de una universidad pública
- **Premios Red Empreverde / 2014** / Fundación Biodiversidad, dependiente del Ministerio de Medioambiente / Tecnología con impacto entre otros.

### Asociaciones y reconocimientos:

Métrica6 es a su vez reconocida como:

- PYME Innovadora, otorgado por el Ministerio de Economía y Competitividad en 2019, renovable.
- Joven Empresa Innovadora (JEI), otorgado por AENOR en 2015.
- Empresa Innovadora de Base Tecnológica
- Miembro de AECOC
- Miembro durante +10 años del Cluster Smart-City



### Red profesional:

Métrica6 ha forjado una serie de alianzas y acuerdos con diferentes profesionales y empresas a lo largo del tiempo, que dan un valor contrastado a la compañía y sus modelos de negocio, destacando:

- **Proveedores técnicos especializados:** red de proveedores contrastados, de productos y servicios para el desarrollo y fabricación de WAISENSE, con formatos de pago optimizados y alta calidad.
- **Colaboradores multisectoriales:** alianzas con redes de empresas de reformas, empresas integradoras domóticas, consultoría financiera y de negocio, exportación, entre otros.
- **Instaladores profesionales:** Métrica6 cuenta con una red de instaladores profesionales de WAISENSE, formados por la compañía y validados con instalaciones realizadas a clientes, repartidos en múltiples provincias en España, y que aumentan la seguridad de una instalación correcta de sus productos. Esta red se ve complementada por el propio equipo de Métrica6, que realiza también asistencia técnica e instalación.
- **Distribuidores y Agentes representantes:** Desde 2025, se incorporan algunos distribuidores al listado de colaboradores de Métrica6 para WAISENSE, con el objetivo de potenciar su presencia física y visibilidad en el mercado.



**waisense®**

**¿QUIERES SER INSTALADOR OFICIAL WAISENSE® ?**

**CERTIFÍCATE**

Si eres fontanero o instalador puedes formar parte de nuestro programa de partners y certificarte de manera gratuita como instalador oficial de WAISENSE®

**Aumento de negocio, formación, visibilidad online, herramientas de apoyo y asistencia y ¡mucho más!**

**REGÍSTRATE** de forma gratuita y agenda tu formación o ponte en contacto con nosotros y te informamos



Escanéame

**(+34) 951 337 998**

**(+34) 665 016 613**

### Contratos, acuerdos e ingresos pendientes:

Actualmente Métrica6 está ejecutando y/o tiene pendiente de firma los siguientes acuerdos y contratos:

#### FIRMADOS Y PENDIENTES DE INGRESO:

- Acuerdo para el desarrollo del sistema de detección de fugas de WAISENSE en México en 2025, con la multinacional mexicana Coflex, financiado mediante un proyecto europeo de 60.000€.
- Ingresos pendientes por subvenciones concedidas de 290.000€
- Devolución del IS2024, de 27.199€.

**El valor total acumulado firmado y pendiente de ingreso es de +385.000€**

#### ACUERDOS PENDIENTES DE FIRMA:

- Suministro de unidades de producto y su instalación para +300 viviendas actuales, por un presupuesto total estimado de 240.000€.
- Contrato con el Ayuntamiento de Girona para la instalación de una de nuestras soluciones smart-city para aparcamiento y recarga de VMPs, con presupuesto de 40.000€.
- Contrato para un piloto con el FC Barcelona, por 15.000€, con inversión posterior en la empresa.
- Contrato para un piloto con el gobierno de Castilla-La Mancha, por 15.000€, para licitaciones posteriores.

**El valor total (ponderado) acumulado de acuerdos y ventas pendientes de firma es +310.000€**

### Contratos, acuerdos e ingresos pendientes:

Actualmente Métrica6 está ejecutando y/o tiene pendiente de firma los siguientes acuerdos y contratos:

INGRESOS POTENCIALES, EN NEGOCIACIÓN Y/O PENDIENTES DE RESOLUCIÓN:

- Ingresos potenciales de proyectos, programas y otros, pendientes de resolución, por valor de +75.000€
- Volumen de negocio B2C acumulado en negociación de 175.150€ en total, 20.590€ en valor ponderado
- Volumen de negocio B2B acumulado en negociación de 375.420€ en total, 30.610€ en valor ponderado
- Volumen de negocio Obra nueva acumulado en negociación de 113.500€ en total, 5.970€ en valor ponderado
- Volumen de negocio Instaladores y Distribuidores acumulado en negociación de 82.840€ en total, 24.640€ en valor ponderado

**El valor total (ponderado) acumulado en negociación o a la espera de resolución es de +126.000€**

**El valor total (máximo) acumulado en negociación o a la espera de resolución es de +787.000€**

## ¿Qué valor aporta al comprador?

Se proyecta que los activos materiales e intangibles mencionados supongan un aumento del valor tecnológico, comercial y contable del comprador:

- ✓ **Potenciar su actividad internacional:** Gracias a sus patentes activas en 18 mercados nacionales y sus proyectos internacionales en curso.
- ✓ **Ampliación de capacidades técnicas:** Especialistas en desarrollo de hardware electrónico y de software, para productos actuales y futuros.
- ✓ **Ampliación de fuerza de ventas:** Equipo dedicado y especializado en marketing y ventas de producto tecnológico complejo.
- ✓ **Nuevas oportunidades de mercado:** En base a los nuevos productos en desarrollo por parte de Métrica6 e incorporados en sus patentes.
- ✓ **Localizaciones adicionales para prescripción y venta:** Ubicaciones a pie de calle para la prescripción de productos y servicios del comprador.
- ✓ **Valor contable:** Adquirir una empresa con un fuerte componente de I+D+i supone una inversión deducible, que genera tanto una reducción de la base imponible como de la cuota en el Impuesto de Sociedades. En resumen, los impuestos del comprador son los que pagan la operación.

**En general, supone un refuerzo competitivo, un movimiento estratégico que adelanta a otros players del mercado.**

## Potenciar su actividad internacional:

Métrica6 aporta conocimiento y patentes para la explotación comercial con baja competencia en muchos de los países donde opera el comprador, permitiéndole además ampliar su catálogo de productos ofrecidos al total de países donde las patentes están activas y más allá.

La actividad internacional se potencia actualmente en 2 frentes:

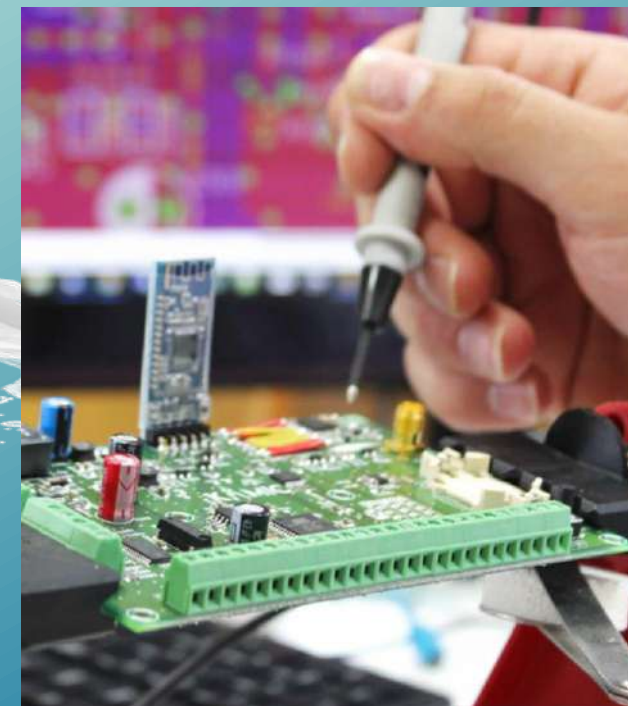
- **Contratos y proyectos activos**, en Francia y México, por valor actual de +2M€.
- **Contratos y proyectos potenciales:**
  - Continuación en México hacia acuerdo comercial
  - Inicio de negociaciones y ventas en otros países, con prioridad Alemania, Italia, Reino Unido, Portugal, Polonia y Turquía.
  - Participación en proyectos internacionales, individuales y colaborativos.
  - Representación en eventos sectoriales y de innovación en nuevos mercados. Asistencia a ferias y misiones comerciales.
- **Valor de mercado por ventas potenciales de productos actuales y próximos a 5 años:**
  - Recirculación de agua caliente en Francia: +1,9M€.
  - Recirculación de agua caliente y detección de fugas en México: +10,3M€

### Ampliación de capacidades técnicas:

Métrica6 aporta un equipo técnico experimentado en desarrollo de producto completo, desarrollo de hardware y firmware electrónico y programación de software multiplataforma (app, plataforma web y API). Se trata además de un equipo que puede funcionar como unidad independiente pero coordinada de un equipo técnico mayor del comprador, **como su propia unidad de producto digital o producto IoT**. Esta nueva unidad aportaría también agilidad en la organización, toma de decisiones y obtención de resultados, pues ya lleva +3 años trabajando bajo la estructura actual, habiendo desarrollado y producido múltiples funciones y evoluciones de la tecnología WAISENSE comercial y de otras soluciones.

Aparte del equipo personal, la adquisición incorpora todos los elementos, instrumentación, equipos materiales e informáticos y demás recursos materiales e intangibles para realizar su trabajo, por lo que no se necesario un aporte adicional del comprador para mantener la actividad de desarrollo. Consecuentemente, con una simple redirección, el comprador comenzaría a generar nuevos resultados tecnológicos inmediatamente.

**Adquirir y formar a un nuevo equipo durante al menos 1 año para alcanzar las capacidades, rendimiento y cultura de trabajo del actual equipo TÉCNICO costaría alrededor de 401.000€ en Madrid.** Los activos técnicos empleados supondrían una inversión adicional de 340.000€ si quisieran adquirirse a día de hoy.



### Ampliación de fuerza de ventas:

El equipo de **VENTAS e INNOVACIÓN de Métrica6** está altamente especializado en el marketing y la comercialización de productos tecnológicos, por lo que suponen un activo de alto valor para la empresa adquiriente, mucho más eficiente que adquirir y formar a un nuevo equipo propio al menos durante un año, lo cual **tendría un coste aproximado de 168.000€ en Madrid.**

A este equipo se suman los representantes y colaboradores que ya trabajan con la empresa, así como los profesionales instaladores e integradores domóticos de la red, que facilitan la entrega de los productos y servicios de Métrica6 a los clientes finales.

Todos ellos están a disposición de la empresa adquiriente para mantener y/o reorganizar objetivos y obtener resultados muy rápidamente.

Además, el equipo de Métrica6 tiene las capacidades técnicas y comerciales para formar al resto de equipos que ya formen parte del comprador, como los de marketing o prescripción en proyectos, para potenciar la penetración de los productos en el mercado de forma más ágil y sin fricción. Igualmente, queda este equipo de Métrica6 disponible para realizar otras tareas de campo, como asistencia técnica *in situ*, visita y seguimiento en obra, formación a otros instaladores y constructoras, visita a distribuidores, asistencia y prescripción telefónica o sobre plano, entre otras actividades.



VALOR TOTAL DEL NEGOCIO

**1,1 M€**

Average per deal: 2 mil €

VALOR PONDERADO DE LOS NEGOCIOS

**350,77 mil €**

Average per deal: 641,26 €

VALOR DE LOS NEGOCIOS ABIERTOS

**581,66 mil €**

Average per deal: 2,73 mil €

VALOR CERRADO

**236,61 mil €**

Average per deal: 3,94 mil €

VALOR DE LOS NUEVOS NEGOCIOS

**8,08 mil €**

Average per deal: 897,51 €

ANTIGÜEDAD PROMEDIO DE LOS NEGOCIOS

**137,4 días**

## Nuevas oportunidades de mercado:

El grueso de la actividad de Métrica6 respecto a su tecnología de ahorro de agua se ha centrado hasta ahora en el sistema de recirculación de agua caliente sin tubería de retorno. Sin embargo, las patentes activas incorporan mucho más. Desglosamos algunas de las evoluciones sobre las que Métrica6 ya tiene resultados avanzados y que supondrían nuevos productos y servicios a comercializar:

- **Evoluciones sobre los productos comerciales existentes (el sistema de recirculación actual):**

- Función de prevención de la congelación de las tuberías (actualización de software)
- Función de prevención de la proliferación de la Legionella (actualización de firmware y de software)
- Función de control de (recirculación en) circuitos cerrados, para calefacción y otros usos (actualización de firmware y de software)
- Integración con Alexa y Google Home sin necesidad de domótica
- Nueva API abierta para integración en sistemas de gestión de edificios (BMS)
- Nueva plataforma B2B para la gestión de equipos en remoto por parte de managers/mantenedores

- **Evoluciones sobre nuevos productos comerciales próximos:**

- Sistema de detección de fugas y de monitorización del consumo en un solo módulo (disponible en 2025)
- Sistema desacoplado de medición y control de consumos (las funciones de medición y de control son ejecutadas por dispositivos independientes instalados en distintos puntos, configurables ad-hoc) (disponible en 2026)

**Nuevas oportunidades de mercado:**

Sin entrar a mayor detalle y alcance de las funciones y evoluciones próximas de los productos WAISENSE disponibles en el corto y medio plazo, se entiende un potencial enorme de mercado para estas soluciones. Un cálculo aproximado de mercado de cada evolución descrita resulta en el siguiente valor aproximado de venta durante los próximos 5 años en España:

<b>Evolución</b>	<b>Mercado</b>	<b>Valor en Ventas a 5 años</b>
<b>Prevención de congelación de tuberías</b>	Actualización de software del recirculador de agua caliente actual. Sería un suplemento anual de 49€/año (estimado) por cliente. Los clientes principales serán viviendas y alojamientos en zonas donde las temperaturas pueden bajar de 0°C con facilidad a lo largo del año.	735.000€
<b>Prevención Anti-Legionella</b>	Actualización de software del recirculador de agua caliente actual. Sería un suplemento anual de 99€/año (estimado). Los clientes principales son empresas mantenedoras de alojamientos y otros edificios de tránsito público, con calentador comunitario (para todo el edificio)	24.750.000€
<b>Control de calefacción por agua</b>	Actualización de software del recirculador de agua caliente actual. Sería un suplemento anual de 79€/año (estimado). Los clientes principales serán viviendas y alojamientos interesados en el ahorro y la eficiencia energética, así como promotoras de vivienda sostenible y smart-home que tienen calefacción por agua (radiadores de agua, suelo radiante, etc.).	1.327.000€
<b>Alexa/Google Home</b>	Actualización de software del recirculador de agua caliente actual. Sería un suplemento gratuito cuyo objetivo es aumentar la tasa de ventas a clientes objetivo del recirculador. Los clientes son especialmente la smart-home (viviendas existentes -clientes particulares- y de obra nueva -promotoras-) y establecimientos.	2.578.000€

**Nuevas oportunidades de mercado:**

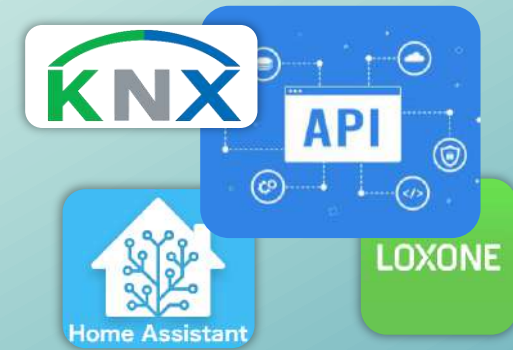
Sin entrar a mayor detalle y alcance de las funciones y evoluciones próximas de los productos WAISENSE disponibles en el corto y medio plazo, se entiende un potencial enorme de mercado para estas soluciones. Un cálculo aproximado de mercado de cada evolución descrita resulta en el siguiente valor aproximado de venta durante los próximos 5 años en España:

Evolución	Mercado	Valor en Ventas a 5 años
<b>Nueva API para BMS</b>	Actualización de software del recirculador de agua caliente actual. Sería un suplemento anual de 99€/año (estimado). Los clientes principales empresas mantenedoras de edificios de cualquier tipo, empresas instaladoras, empresas de domótica y de sistemas de gestión de edificios (BMSs).	933.075€
<b>Plataforma B2B para managers</b>	Plataforma de control de equipos WAISENSE mediante una suscripción anual de 99€/año (estimado). Los clientes principales son los mismos que en el punto anterior (que pueden acceder a las funciones de la plataforma suscribiéndose a ella o integrando sus funciones a través de la API mencionada).	933.075€
<b>Detección de fugas (1 módulo)</b>	Nuevo dispositivo WAISENSE que se suma al catálogo de productos de la marca, para la detección, aviso y corte de consumos anómalos de agua (fugas y otros). Valor estimado del producto 349€ (estimado). Los clientes son propietarios de vivienda a los que les preocupa este problema (por ejemplo, aquellos que denunciaron daños por agua a sus seguros), empresas mantenedoras de edificios y aseguradoras que ofrecen seguros de propiedad.	4.188.000€
<b>Control de consumos (varios módulos)</b>	Ampliación del concepto anterior donde las funciones de medición/detección y de corte están separadas en distintos módulos, lo que permite más flexibilidad para las instalaciones. Precio estimado de cada módulo 129€ (estimado), con un mínimo de 2 módulos por cliente). Los perfiles de clientes son los mismos anteriores.	3.856.450€

### Localizaciones adicionales para prescripción y venta:

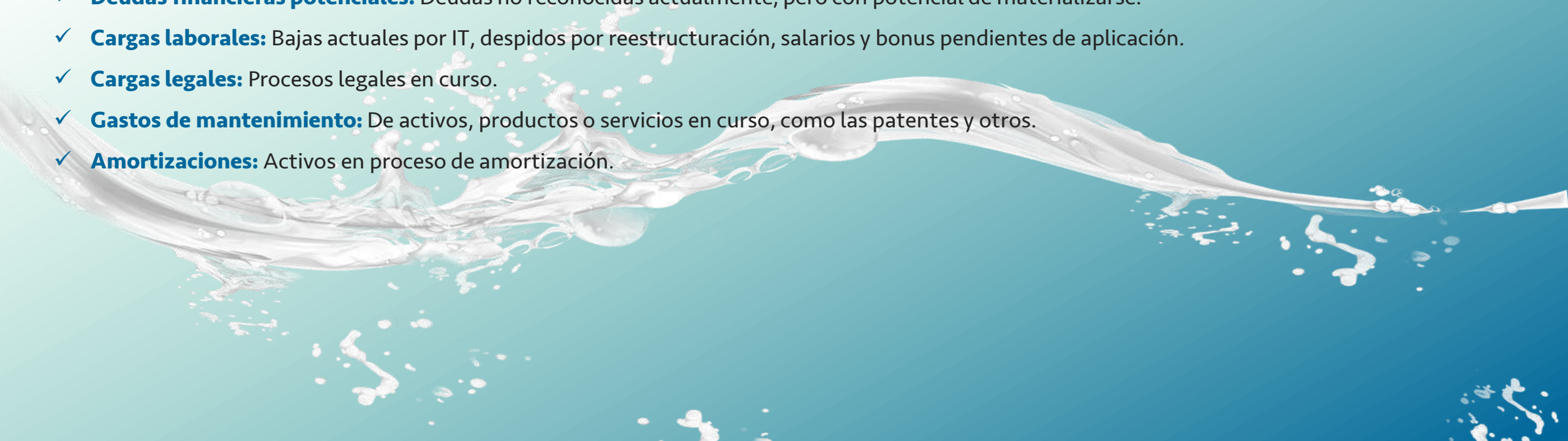
Las sedes de Métrica6 aportan un valor importante para distintas áreas de cualquier empresa, en especial un fabricante de tecnología:

- **Aumenta la visibilidad de productos:** 15 metros lineales de escaparates para los diferentes productos y servicios de la marca, a pie de calle, con un tráfico de más de 5.000 personas diarias.
- **Potencia el almacén y la logística:** +150 m<sup>2</sup> para almacenar producto, adquirir y revisar devoluciones de productos para cualquiera de las marcas del comprador.
- **Centros de prescripción de productos y servicios del comprador para Andalucía:** potenciando la imagen de marca y facilitando el cierre a los agentes comerciales y prescriptores de la zona, gracias a las instalaciones de showroom con producto, capacidad de revisión de planos y presupuesto in situ, personalizaciones y otras ventajas.
- **Unidad de I+D equipada y preparada:** El comprador puede contar con las instalaciones de Métrica6 para seguir potenciando las evoluciones de las tecnologías patentadas de Métrica6 o de cualquiera de sus propias actividades, sin necesidad de hacer una inversión adicional en personal o equipamiento.



## ¿Qué riesgos incluye la operación?

En el cálculo del valor y del precio de adquisición se han tenido en cuenta el resto de condicionantes, incluyendo:

- ✓ **Deudas financieras actuales:** Deudas a corto y largo plazo ya contraídas con entidades bancarias, financieras y acreedores.
  - ✓ **Deudas financieras potenciales:** Deudas no reconocidas actualmente, pero con potencial de materializarse.
  - ✓ **Cargas laborales:** Bajas actuales por IT, despidos por reestructuración, salarios y bonus pendientes de aplicación.
  - ✓ **Cargas legales:** Procesos legales en curso.
  - ✓ **Gastos de mantenimiento:** De activos, productos o servicios en curso, como las patentes y otros.
  - ✓ **Amortizaciones:** Activos en proceso de amortización.
- 
- A decorative graphic of a water splash or liquid wave, rendered in a light, translucent style, flowing across the bottom half of the slide. The splash originates from the left and moves towards the right, with various droplets and bubbles visible. The background is a gradient of light blue to teal.

## Precio de compra de partida

Analizando cada uno de los factores estratégicos, tecnológicos y económicos, de valor actual y futuro, se sitúa el precio de adquisición de la compañía en un precio de partida entre 1.000.000€ - 1.500.000€. Este valor será desglosado y detallado en auditoría independiente más adelante.

## ¿De qué depende el precio de compra?

El precio definitivo de compra depende de varios factores como:

- Actualización de negocios (por ejemplo: nuevos contratos firmados de los potenciales pendientes de firma)
  - Resolución de las convocatorias pendientes
  - Aumento del valor y la visibilidad de la marca en sus nuevas ubicaciones comerciales
  - Agilidad en el proceso de compra
  - Formato y contenido de la oferta de compra
- entre otros.

# DESARROLLO E INNOVACIÓN EN EL CONSUMO DE AGUA

