

Documento “Resumen Ejecutivo”

Los datos que se solicitan en el presente documento buscan recoger información fundamental sobre la empresa. Esta información, junto con los otros documentos solicitados, será analizada por el Comité de Incorporaciones. El contenido de este documento **debe ser veraz.**

Junto a este resumen puede presentarse información adicional que detalle o complemente alguno de los apartados solicitados, dejando indicado en el apartado correspondiente de la tabla el nombre del documento que contiene dicha información y adjuntándolo en el email. Ej: **“Información presente en el documento ‘Plan de Negocio de la empresa’”**.

En caso de duda en cualquiera de los apartados del documento puede ponerse en contacto a través del siguiente email: epm@grupobme.es

RESUMEN EJECUTIVO	
1.- INFORMACIÓN GENERAL	
Empresa:	B2Space Launch Systems S.L.U.
Web:	https://b2-space.com/
Año constitución:	2020
Ubicación del Proyecto:	Burgos, Castilla y León
Sector de la Actividad:	Aeroespacial
Número de Empleados:	15
Descripción (una línea):	Taking your Business to Space
Responsable	Victor Montero Burgos, Co-CEO y Director de Operaciones
Cargo	
Teléfono	+34 607 97 92 76
Correo Electrónico	Victor.montero@b2-space.com

2.- IDEA - MODELO DE NEGOCIO - PROPUESTA DE VALOR

Idea:

B2Space democratiza el acceso a usos y aplicaciones espaciales para la industria a través de operaciones estratosféricas HAPS y nuestro lanzador Rockoon de pequeños satélites, accediendo a las ventajas espaciales a una fracción del costo.

Modelo de negocio:

El modelo de negocio de B2Space se basa en la prestación de servicios estratosféricos y de lanzamiento de satélites a través de la nuestra solución Rockoon y el despliegue de plataformas HAPS, ofreciendo soluciones estratosféricas de bajo costo para industrias tales como telecomunicaciones, observación terrestre, vigilancia, defensa y recolección de datos, entre otras.

Oportunidad:

A día de hoy, la mayor parte del tejido empresarial mundial no tiene capacidad de acceso a las ventajas en el uso de tecnologías espaciales, pudiendo acceder a ellas únicamente aquellas empresas con un gran respaldo financiero. Las soluciones de B2Space eliminan estas barreras, democratizando las tecnologías espaciales con el consecuente impacto en productividad y eficiencia en la totalidad de industrias.

Propuesta de Valor:

B2Space democratiza el acceso al espacio con soluciones innovadoras y asequibles para la industria. A través de nuestra tecnología "rockoon", facilitamos el lanzamiento flexible y de bajo costo de pequeños satélites a órbitas personalizadas. Además, nuestras plataformas estratosféricas HAPS ofrecen conectividad, observación y recolección de datos en tiempo real, impulsando la productividad de múltiples industrias sin los altos costos de las infraestructuras espaciales tradicionales.

3.- PRODUCTO – SERVICIO

Descripción:	<p>Las principales líneas de negocio o servicios de B2Space son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lanzador Rockoon (del inglés, Rocket + Balloon) - HAPS Missions: Plataformas de Pseudosatélites a gran altura - Near Space Testing Missions: Para el testeo y validación de tecnologías espaciales.
Tecnología:	<p>B2Space se especializa en el desarrollo y la operativa de tecnologías estratosféricas y de lanzadores espaciales a órbitas bajas.</p>
Patente / Prop. Intelectual:	<p>Como estrategia de protección corporativa de la propiedad intelectual de B2Space no presentamos patentes públicas de nuestra tecnología.</p>
Estado de Desarrollo, "Time to Market":	<p>Las soluciones HAPS y Near Space Testing están desarrolladas y en comercialización mientras que seguimos desarrollando la tecnología rockoon que comenzaremos a comercializar para el año 2027</p>

4.- MERCADO

<p>Volumen de negocio del Mercado:</p>	<p>Ingresos por ventas realizados (últimos 12 meses): 922.985,00 euros Otros ingresos realizados (últimos 12 meses): 89.396,00 euros Previsión de ingresos por ventas (próximos 12 meses): 2.383.732,00 euros. Las cifras anteriores pueden contextualizarse del siguiente modo: -B2SPACE mantiene los esfuerzos comerciales en venta directa e impulsando acciones comerciales y de partnership en HAPS, que ofrece un potencial de crecimiento muy elevado. -En los próximos 12 meses ya están asegurados unos ingresos de 1.930.356 euros en programas de la UE. En 2026, también están asegurados unos ingresos adicionales de 3.159.000 euros.</p>
<p>Tasa de Crecimiento:</p>	<p>La tasa de crecimiento de las ventas en B2Space ha sido muy positivo en los últimos años. Concretamente, en el año 2021 comenzamos a comercializar la solución Near Space Testing con un nivel de ventas de 65 mil euros.</p> <p>En el año 2024, con tanto la línea de negocios Near Space Testing como con la línea de negocios HAPS madura a nivel comercial, hemos alcanzado un nivel de ventas del grupo de más de 900 mil euros de facturación. Esto supone un crecimiento anual constante (CAGR) por encima del 94% en volumen de facturación.</p>
<p>Internacionalización:</p>	<p>B2SPACE ha comenzado a operar fuera de España, realizando vuelos de prueba para clientes relevantes en Reino Unido, Francia y KSA. En 2025, el plan es explorar eficientemente el mercado en KSA, ya que tanto el territorio para realizar los vuelos como el interés encontrado por diferentes empresas y autoridades relevantes en las fases iniciales de prospección lo convierten en un objetivo de mercado clave para B2SPACE. Adicionalmente, estamos presentes en proyectos internacionales europeos centrados en la Observación de la Tierra y la estrategia de la compañía sigue siendo participar en este tipo de proyectos tanto en el ámbito civil como en el de defensa.</p>
<p>Tipología de Clientes:</p>	<p>Los principales clientes a los que se dirige B2Space son proveedores de servicios de observación terrestre y telecomunicaciones, defensa, lanzadores y fabricantes de componentes y sistemas, institutos de investigación y proveedores de servicios In-Orbit. Además, estamos trabajando en la creación de nuevos productos para sectores como el agrícola, clima, emergencias y catástrofes, energía y materias primas, protección medioambiental, pesca, etc.</p>
<p>Nivel de Competencia:</p>	<p>El sector espacial es altamente competitivo en costes y capacidades tecnológicas, aunque sigue presentando un problema de escasez de oferta. B2Space, con su lanzador Rockoon, ofrece un sistema de lanzamientos altamente diferenciado y enfocado al mercado de pequeños satélites. Con respecto a la línea de HAPS, es un mercado aún en fase de desarrollo y regulación. Aquí, B2Space cuenta con un posición competitiva clave siendo el operador más maduro a nivel europeo. El resto de competidores aún están desarrollando sus soluciones, en fases previas a comercialización.</p>

Competidores Clave:

Entre operadores de globos estratosféricos encontramos principalmente a Worldview (USA) y Aerostar (USA). En el ámbito de plataformas HAPS encontramos principalmente a AALTO HAPS (FR), SCEYE (USA), y Thales Alenia Space (FR)

5.- EQUIPO PROMOTOR

El equipo fundador de B2Space se compone de 4 profesionales del sector aeroespacial. Actualmente 3 de ellos tienen total dedicación en el proyecto de B2Space. A continuación, se resume la experiencia de los 3 socios fundadores con dedicación plena al negocio:

- **Victor Montero Burgos, Co-CEO y Director de Operaciones:** más de 15 años de experiencia en la industria aeroespacial, principalmente en Airbus y en Airbus Defence and Space, gestionando la mejora operativa de procesos y proyectos aeroespaciales. También tiene experiencia como experto independiente para la Comisión Europea en la valoración de proyectos aeroespaciales innovadores. Entre su formación, cuenta con la licenciatura en Ingeniería Industrial, máster en MBA y actualmente está doctorándose en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Sevilla.
- **Valentín Canales Leppe, Co-CEO y Director Técnico:** más de 15 años de experiencia, principalmente en Airbus y Rolls Royce, gestionando proyectos de industrialización multimillonarios en tecnologías punteras dentro del ámbito aeroespacial. Además, cuenta con un amplio número de certificaciones en gestión de cadena de valor de proyectos de ingeniería, licenciatura y máster en ingeniería aeroespacial.
- **Judith Martín – Directora de Marketing y IT:** Especialista en tecnologías de la información, con estudios en microsistemas y redes. Ha participado en importantes programas aeroespaciales dentro de Airbus Defence & Space y tiene experiencia como freelancer de tecnologías de la información para empresas de nueva creación.

El equipo ampliado de B2Space ha vivido un fuerte crecimiento en los últimos años, pasando de una plantilla de 7 empleados en 2021 a 30 empleados a tiempo completo a finales del año 2023. Dicha plantilla cuenta con expertos en electrónica, aviónica, mecánica, cohetaría, software y gestión de proyectos, con una alta concentración de estudios universitarios, máster y doctorados en áreas técnicas. En los últimos meses, dada la creciente carga de trabajo en el área operativa hemos incorporado perfiles más operativos para incrementar nuestra capacidad de fabricación y atender a la demanda creciente de nuestros servicios. Además, contamos con Julio Verdasco como Director Comercial con más de 20 años de experiencia en la comercialización de proyectos de ingeniería, y Antonio del Cura, Director Financiero con gran experiencia dirigiendo y asesorando un gran número de empresas en el sector aeroespacial y otros sectores con un gran componente innovador.

6.- ESTADO ACTUAL, HITOS ALCANZADOS Y PREVISIÓN

<p>Estado actual:</p>	<p>Líder europeo en operaciones de alta altura, con ingresos de más de 5M€ en los últimos 2 años.</p>
<p>Hitos alcanzados:</p>	<p>B2Space es hoy la única empresa privada europea que realiza operaciones estratosféricas con una solución comercializable tanto para llevar a cabo pruebas en espacio cercano, misiones HAPS, o para soluciones de defensa. Todo esto alcanzado con una tecnología con claras ventajas frente a competidores.</p> <p>Además, hemos logrado dar a conocer en el tejido empresarial europeo la propuesta de valor de tecnologías estratosféricas y sus ventajas frente a tecnologías competidores como la basada en drones y satelitaria.</p>
<p>Objetivos:</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Mantener nuestra posición dominante en el mercado HAPS y Near Space Testing europeo mientras crece el mercado objetivo. - Desarrollo a nivel comercial de la tecnología Rockoon. - Ser la solución escogida por los principales líderes de los mercados objetivo de B2Space.
<p>Proyectos de futuro:</p>	<p>Los principales objetivos a medio y largo plazo de B2Space son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo y madurez comercial de nuestra tecnología Rockoon para el lanzamiento de satélites a órbitas bajas. - Aumento del número de casos de uso para nuestras tecnologías HAPS y Near Space Testing. - Aumentar más la notoriedad de B2Space y sus soluciones para su público objetivo.

Subvenciones / Créditos:

En los últimos años hemos llegado a levantar entorno a 4M€ en subvenciones de proyectos de I+D tanto regionales como nacionales e internacionales.

Con respecto al nivel de crédito, actualmente B2Space cuenta con una financiación bancaria de 1,8M€ con vencimientos inferiores al año de 360 mil euros.

7.- DATOS ECONÓMICO-FINANCIEROS

Inversión necesaria:	Series A, 5.6 Millones de libras (6.75 Millones de euros)			
Destino de la inversión:	La mayor parte se asignará a impulsar la comercialización de nuestra línea de negocio HAPS, así como a continuar el desarrollo tecnológico de esta área, específicamente en la mejora de nuestra capacidad de vuelo, con el objetivo de extenderla de los 2 días actuales a varios meses.			
Accionariado (Nombre)	Ciudad	Capital + Prima	Socio inversor / Promotor	%
Valentin Canales Leppe	Madrid	256.950	Promotor	19.45%
Víctor Montero Burgos	Madrid	256.950	Promotor	19.45%
Judith Martín Peregrina	Madrid	256.950	Promotor	19.45%
Laura Álvarez Sánchez-Cabezudo	Madrid	256.950	Promotor	19.45%
Avoriaz Capital 2022, S.C.R., S.A.	Madrid	115.330	Inversor	8.73%
Resto (accionistas < 3%)	N/A	177.949	Inversor	13.47%
Rondas de inversión previas:	<p>Ronda Pre-Seed: En 2019, por un importe de £129.000 y a una valoración de £2.650.000 premoney.</p> <p>Ronda Seed: En 2021, por un importe de £1.000.000 y a una valoración de £4.500.000 premoney.</p>			

Business Plan a 3 años

Objetivos 2025 - 2027	2025 (€)	2026 (€)	2027 (€)
Patrimonio Neto	11.154.733	11.388.806	11.467.461
Fondo de Maniobra	3.138.172	6.952.946	6.278.126

Deuda Financiera	1.434.125	0	0
Importe neto de la cifra de negocios	3.885.376	9.612.034	18.326.257
EBITDA	401.323	2.419.439	521.795
Resultado del Ejercicio	90.074	1.613.849	78.654
Empleados Promedio	27	52	119

8.- INFORMACIÓN ADICIONAL

Actualmente, B2Spase se encuentra en las fases finales de una ronda de inversión de 5,6 Millones de libras con el objetivo de acelerar la comercialización de nuestra solución HAPS así como para realizar ciertas mejoras tecnológicas de la solución (como mejorar nuestro sistema de Station Keeping para poder mantener en un radio constante nuestras plataformas estratosféricas de días a meses). Los datos financieros aportados han sido incluyendo el éxito en dicha ronda de inversión.

A su vez, los datos financieros aportados muestran la suma de los Estados de Resultados y Balances de B2Space Limited (matriz en Reino Unido) y B2Space Launch Systems (filial en España) en su conjunto previstos para los próximos 3 años.

Finalmente, los datos aportados del accionariado se corresponden al accionariado de la empresa matriz antes de la ronda de inversión. La matriz es propietaria del 100% de las acciones de la filial en España.