

*CÉSAR RAMÍREZ MARTINELL, fundador:*  
**BARCELONA HOUSING SYSTEMS**

*Spin off de la empresa centenaria Cesar Martinell & Associates, Barcelona 1916  
Especialistas en obras de gran escala Villa Olímpica, Hotel Arts, Guggenheim, etc...*

Sector:

*INDUSTRIA : Vivienda a precio tasado (VPO...)*

Negocio:

**TECNOLOGIA PARA ENSANCHES DE CIUDADES: VERDE, M. O. LOCAL Y RÁPIDO**

*Desde la fundación en 2009 hemos logrado:*

*Validar prototipo por CDTI*

*Acuerdo con IDB y EEE*

*Contratos para Chile*



*ENSANCHES SOSTENIBLES:*

*URBANISMO DE BARCELONA + TECNOLOGÍA + SOSTENIBILIDAD = **BHS***

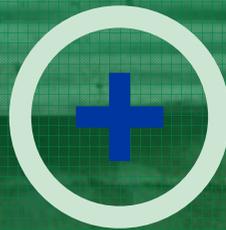
*Consumidor objetivo:*

*Los 1.700 millones de personas que pasaran a tener una VPO hasta el año 2025*

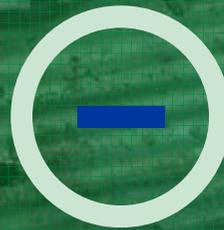
*Mercado objetivo:*

*Programas públicos de vivienda protegida*

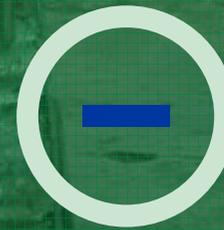
*Ventajas :*



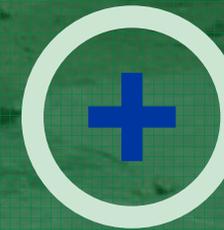
*CALIDAD*



*PLAZO*



*PRECIO*



*SEGURIDAD*

**BHS QUIERE LIDERAR LA INDUSTRIALIZACION ( Rentabilidad y Rápidez ) de la VIVIENDA PROTEGIDA A BASE DE MEJORAR EL DISEÑO, LA CALIDAD Y GENERAR ENTORNOS URBANOS SOSTENIBLES**

Tamaño del mercado (según UN Habitat):

2013	400 millones de unidades
2020	600 millones de unidades
2025	800 millones de unidades

Objetivo de participación BHS: 5%

Posicionamiento:

*Eco-nómico y Eco-lógico*

*Calidad de diseño, de servicios, de organización, etc.*

*Barcelona Style..., queremos exportar algo que sabemos que funciona y que gusta...*

0-10  
10-25  
25-50  
50-75  
75-100  
100-150  
150-300  
300-1000  
1000+

## COMPETENCIA:

- a) **TRADICIONAL:** M. O. intensiva, no rentable, baja calidad y plazos excesivamente largos.
- b) **PREF. PESADOS:** Viaja ineficientemente ( transporta aire ), consumiendo mucha energía en su transporte y elevación.
- c) **PREF. SEMILIGEROS:** Solo pueden levantar 1 o 2 niveles, consume mucho suelo y sus costes de urbanización y mantenimiento son muy altos.

*Ahora mismo, los PREFABRICADOS no solucionan el problema.*

*El punto débil de la competencia es que consume bienes escasos como:*

**AGUA, SUELO, ENERGÍA Y TIEMPO**

**BHS: NO AGUA, NO CEMENTO, OFF GRID Y FAST TRACK +/- 100 VIV/ SEMANA**

**INNOVACIONES DISRUPTIVAS:** *Plantas in situ, fabrican y montan los futuros usuarios, 100% operaciones puede ser realizado por mujeres, formación via gaming*

## MODELO DE NEGOCIO

*Porque ganamos dinero donde otros lo pierden?*

*Nuestra tecnología permite optimizar, entre otros, estos parámetros:*

*Mano de obra del 70% al 7%*

*Transportes de 110ud a 20ud*

*Rentabilidad del capital empleado de 1 a 15*

*El objetivo es Liderar Globalmente el sector de Vivienda Precio Tasado **RENTABLE***

La fuerza de BHS:  
**SU EQUIPO**



CESAR RAM3REZ MARTINELL.  
FOUNDER



PLACID CASAS  
MD



JOSEP MAR3A GIR3  
MD



JORDI FERNANDEZ  
CUPO



JESUS LARRAYOZ  
COO



FRANCESC DOMINGO  
CAO



RAM3N LE3N  
CFO



IMMA MARIN  
EDU/GAMING



3NIGO SEMUR  
CPO (SUPPLY CHAIN)



IRIS LOPES  
FINANCIAL ASSISTANT



JOSEP RIBAS  
ENGINEERING

	2015	2016	2017	2018	2019
<b>CHILE</b>	1			1	
<b>PERÚ</b>		1			
<b>PANAMÁ</b>			1		
<b>MÉXICO</b>		1			2
<b>EEUU</b>		1	1		
<b>ACUMULADO</b>	1	4	6	7	9

( \$ USD)	2015	2016	2017	2018
<i>INGRESOS ( Plantas Industriales y Royalties )</i>	7.400.000	24.100.000	24.600.000	23.200.000
<i>EBIT</i>	-1.700.000	-700.000	7.600.000	14.000.000
<i>TIR</i>	60%			



*GRACIAS POR SU ATENCION!*