

MEDIR. TRAZAR. COMERCIALIZAR.

Infraestructura digital
para atributos
energéticos.

CAUDAL conecta la energía producida con la evidencia que permite respaldar su atributo y llevarlo al mercado.

DATOS OPERATIVOS · 24 SEP 2026

56

midiendo actualmente

91

medidores conectados

41,2 GWh

acumulados medidos

20 min

entre lecturas

De la planta al dato. Del dato a la evidencia.
De la evidencia al mercado.

EL PROCESO EMPIEZA EN EL ACTIVO

CAUDAL empieza en la planta.

01 / ACTIVO

Produce energía

Electricidad, biogás, biometano, energía térmica u otro energético elegible.

02 / CONEXIÓN

Integra medición

Medidores, sensores o sistemas compatibles; si faltan, instrumentación necesaria.

03 / CAPTURA

Datos a CAUDAL

Captura digital automatizada. Lecturas eléctricas actuales: cada 20 minutos.

04 / CONTROL

Depura evidencia

Anomalías, continuidad, períodos e histórico bajo control y trazabilidad.

05 / EVIDENCIA

Lecturas a expediente

Información estructurada y respaldable para revisión independiente.

**CAUDAL no empieza con el certificado.
Empieza con el dato que permite respaldarlo.**

EL OTRO LADO DEL MERCADO

¿Quién compra y por qué?

01 / REGULACIÓN

Compra porque tiene que cumplir.

Participantes con obligaciones regulatorias.
Ejemplo: CELs en México, cuando corresponde.

02 / DESCARBONIZACIÓN

Compra por sus compromisos corporativos.

Scope 2, objetivos de energía renovable y compromisos como SBTi. Elegibilidad según cada instrumento.

03 / MERCADO / TRAZABILIDAD

Compra porque necesita demostrar el atributo.

Importaciones, clientes, cadenas de suministro, exportaciones y mercados pueden exigir evidencia trazable.

LA DEMANDA NO LA CREA CAUDAL.

Hay quien produce el atributo. Hay quien lo necesita. **CAUDAL conecta los dos lados con evidencia trazable en el medio.**

PRODUCTOR → CAUDAL → COMPRADOR

El productor monetiza su atributo. CAUDAL genera ingresos por infraestructura y comercialización.

Cuatro drivers. Una misma necesidad.

01 / MX México REGULA Mercado vigente de CEL eléctricos. CAUDAL ya mide activos reales; presentó ante SENER su enfoque de trazabilidad y CI.	02 / BR Brasil OBLIGA La legislación establece metas de descarbonización para productores e importadores de gas natural alcanzados. Biometano y CGOB acreditan cumplimiento.	03 / AR Argentina EXPORTA Southern Energy → SEFE · 2 Mtpa · 8 años · entregas previstas desde fines de 2027. El exportador produce evidencia. No supone contratos con CAUDAL.	04 / UE Unión Europea EXIGE El importador necesita recibir evidencia: información y MRV de metano; intensidad desde 2028 y límites desde 2030 en contratos alcanzados.
--	--	---	--

LOS CERTIFICADOS CAMBIAN. LA NECESIDAD DE EVIDENCIA NO.

Capa digital común para medir, trazar, construir evidencia y llevar múltiples atributos al mercado.

MERCADO EXISTENTE ELECTRICIDAD · I-REC(E) / CEL I-REC(E): 283 TWh emitidos en 2023; 227 M certificados ene-jul 2025.	EN EXPANSIÓN GAS · BIOMETANO I-TRACK(G) lanzado may 2026; CGOB y certificación en Brasil.	OPTIONALITY TÉRMICO · COMBUSTIBLES Posibles atributos futuros; CEL térmico aún no regulado.
---	--	--

EL EXPORTADOR NECESITA PRODUCIR EVIDENCIA. EL COMPRADOR NECESITA RECIBIRLA.
PRODUCTOR / EXPORTADOR → CAUDAL → COMPRADOR / IMPORTADOR

EL RELOJ YA ESTÁ CORRIENDO

MAY 2026 I-TRACK(G): lanzamiento operativo	MÉXICO · AHORA Nuevo marco eléctrico; revisión y actualización de Reglas del Mercado	FIN 2027 Southern Energy → SEFE · 2 Mtpa · 8 años · entregas previstas desde fines de 2027	5 AGO 2028 Reporte de intensidad de metano para contratos alcanzados	5 AGO 2030 Valores máximos de intensidad de metano para contratos alcanzados
--	--	--	--	--

NINGUNA DE ESTAS FECHAS LA FIJAMOS NOSOTROS.

FUENTES PRIMARIAS: I-TRACK · CENACE · SEFE · UE art. 29 · ANP 995/996 · Comisión UE · I-REC 2023 · I-REC 2025
Brasil: CGOB acredita metas; ANP regula certificación y registro; Totum participa como agente certificador, sin aprobación de CAUDAL. Productores de biometano participan voluntariamente. UE: el importador debe demostrar información ante su autoridad; el productor/exportador aporta evidencia. Esto no implica contratos con CAUDAL. SENER no ha aprobado CAUDAL; CEL térmico no regulado.

FOUNDER-MARKET FIT

La tecnología importa. Quiénes la construyen también.

FUNDADOR / CEO Pablo Kohan Más de 20 años en valorización de residuos y energía. Biogás, biometano y mercados ambientales; más de 200.000 créditos comercializados. MERCADO · ENERGÍA · VISIÓN	TECHNICAL LEAD Guillermina Barrera Experta técnica ante EMA para GEI. Verificadora líder en el organismo de verificación de GEI de ANIQ. Nueve años en biogás de relleno y residuos ganaderos. METODOLOGÍA · VERIFICACIÓN · GEI	INGENIERÍA DE PROCESOS Victoria Santillán Ingeniera química industrial y Lean Six Sigma Black Belt. Dirigió estandarización de procesos, continuidad operativa y proyecciones de producción y expansión. PROCESOS · OPERACIÓN · ESCALA
--	---	--

DEL PROBLEMA AL NEGOCIO Problema real → metodología → evidencia → infraestructura → CAUDAL

La metodología exigía datos confiables: de ahí nacieron la medición, la trazabilidad y CAUDAL.

01 / INFRAESTRUCTURA MEDIMOS Conectamos activos y convertimos datos en evidencia trazable. Ingreso por infraestructura / dMRV	02 / TERCEROS LLEVAMOS A CERTIFICACIÓN Preparamos evidencia; terceros verifican y el registro emite o reconoce. CAUDAL no verifica ni certifica	03 / TRANSACCIÓN COMERCIALIZAMOS Gestionamos el inventario y conectamos atributos con compradores. Fee / participación según volumen
---	---	--

DOS MOTORES ECONÓMICOS GANAMOS AL MEDIR. GANAMOS AL COMERCIALIZAR. EL MARKETPLACE EMPIEZA EN LA PLANTA. Objetivo: infraestructura y marketplace de atributos energéticos. Más plantas y volumen → menor costo unitario.	INFRAESTRUCTURA + TRANSACCIÓN Planta → dato → evidencia → tercero → atributo → comprador
---	--

DETALLE TÉCNICO: CI desde dic. 2025 · I-TRACK(G) §6.9: vía en confirmación, sin aprobación. Ver versión digital ↗

MODELO DE NEGOCIO

UNA INFRAESTRUCTURA. DOS MOTORES. MÁS VOLUMEN.

01 — INFRAESTRUCTURA

**GANAMOS CUANDO
MEDIMOS.**

dMRV · medición · evidencia · gestión

02 — MARKETPLACE

**GANAMOS CUANDO
COMERCIALIZAMOS.**

participación sobre atributos efectivamente
comercializados

03 — ESCALA

**CADA NUEVA PLANTA
ALIMENTA AMBOS
MOTORES.**

Más activos → más energía medida → más evidencia → más atributos →
más inventario → más compradores → más transacciones → más CAUDAL

MÁS VOLUMEN → MENOR COSTO UNITARIO

[Ver supuestos de escala ↗](#)

OBJETIVO

Nuestro objetivo no es maximizar el fee por instalación. Es maximizar el volumen de energía y atributos que atraviesa CAUDAL.

Supuestos de escala, curva de costos y disclaimers disponibles en el detalle digital: invest.caudaldmrv.com/#supuestos-escala.

2027-2030 · BASE CASE V1.0

De infraestructura operativa a escala económica.

BASE CASE · CUATRO HITOS Cifras proyectadas, no resultados históricos
Objetivo 2027: alcanzar los primeros 10 activos dMRV pagos y demostrar que el proceso comercial puede repetirse.

2027	2028	2029	2030
US\$250K REVENUE	US\$650K REVENUE	US\$1,30M REVENUE	US\$2,40M REVENUE
-US\$150K EBITDA	+US\$50K EBITDA	US\$350K EBITDA · 27% MARGEN	US\$850K EBITDA · 35% MARGEN
10 activos dMRV pagos	25 activos dMRV pagos	50 activos dMRV pagos	100 activos dMRV pagos
MONETIZACIÓN	BREAK-EVEN	REPETIBILIDAD / ESCALA	ESCALA

BREAK-EVEN
2028

2030 · BASE CASE
US\$2,40M revenue · US\$850K EBITDA · 100 activos pagos

PUNTO DE ENTRADA Después de construir; antes de monetizar de forma repetible y escalar. El riesgo comercial sigue presente.

Base Case · pricing decreciente con volumen · CEL térmico e I-REC transaccional no incluidos. Proyecciones basadas en supuestos de adopción y pricing en validación comercial. MWh bajo gestión aún no modelados para publicación.

SI CAUDAL YA FUNCIONA, ¿PARA QUÉ ES EL CAPITAL?

La tecnología ya funciona. El capital financia su escala comercial.

COMPROMISO TOTAL	DE CAUDAL · RONDA COMPLETA	DESEMBOLSO INICIAL
US\$450K	20%	US\$250K

US\$1,80M PRE-MONEY + US\$450K RONDA = US\$2,25M POST-MONEY

20% DE CAUDAL por US\$450K comprometidos. Se constituirá una nueva sociedad dedicada exclusivamente a CAUDAL: su plataforma, metodología, comercialización y contratos. Participación post-inversión y sujeta a futuras diluciones. Aportación o licencia de activos y mecánica de los tramos: documentación definitiva.

HOY Medir + trazar 91 conexiones · 41,2 GWh acumulados medidos · 24 sep 2026	RESPALDAR Integridad Conexiones · equipos	VALIDAR Método Totum · verificadores	INTEROPERAR Registros I-TRACK · emisiones	COMERCIALIZAR Atributos Inventario · compradores	ESCALAR Revenue Activos · mercados
--	---	--	---	--	--

01 · CERRAR EL CIRCUITO US\$250K De datos reales a primeros atributos comercializables y primeros ingresos.	02 · REPETIR · HITO 1 +US\$100K Más activos recorren el circuito y aparece revenue recurrente.	03 · ESCALAR · HITO 2 +US\$100K Más volumen, mercados y capacidad comercial.
---	--	--

El capital entra a CAUDAL, no a otros negocios. Pro-rata propuesto, sujeto a documentación. Retorno principal: apreciación del equity; una ronda posterior no da liquidez automática. Posibles vías: venta secundaria, transacción estratégica o distribución con caja suficiente. Sin fecha de salida.

PREGUNTAS FRECUENTES + SENSIBILIDAD DE INVERSIÓN Disponibles en invest.caudaldrv.com Diez respuestas sobre tracción, clientes, mercados, NewCo, uso del capital y liquidez; simulador ilustrativo, no forecast.
--