



# FORO DE INVERSIÓN

CÓRDOBA, VIERNES 15 DE FEBRERO DE 2019





# FORO DE INVERSIÓN

CÓRDOBA, VIERNES 15 DE FEBRERO DE 2019

*Estimado amigo:*

*Sabemos que ganar dinero no te ha resultado fácil y sabemos que invertir bien en empresas innovadoras no es, en absoluto, un proceso sencillo. Si fuera así, nuestro foro Espoban no tendría sentido.*

*Hemos trabajado muy duro durante varias semanas con seis empresas locales que tienen excelentes perspectivas y que consideramos que te gustaría escuchar. Por esta razón, te invitamos a nuestra primera Edición del Foro Transfronterizo Espoban.*

*A continuación te presentamos un resumen de estos seis proyectos que podrás ver el próximo viernes 15 de febrero de 10:00 a 14:30 en el Palacio de la Merced, sede de la Diputación de Córdoba.*

*Contamos contigo. Hagamos que funcione.*

Erick Remedios  
BusinessInFact





# FORO DE INVERSIÓN

CÓRDOBA, VIERNES 15 DE FEBRERO DE 2019

Antes de empezar, algunas consideraciones importantes sobre los proyectos:



- Se trata de 6 empresas lideradas por equipos motivados cuyo objetivo es captar capital para crecer, ofreciendo a cambio participaciones.
- Las empresas han trabajado duro para demostrar que su propuesta de valor encaja en el mercado.
- Todas las incitativas han validado, al menos parcialmente, su modelo de negocio.
- Los 6 proyectos pertenecen a diferentes sectores, pero son iniciativas de la economía real.
- Esta presentación es una introducción orientativa a las exposiciones del próximo viernes 15 de febrero y no suponen compromiso alguno, ni para Business In Fact, ni para los propios proyectos.



# FORO DE INVERSIÓN

CÓRDOBA, VIERNES 15 DE FEBRERO DE 2019

## ¿Qué esperamos de ti?

Te hemos enviado esta invitación porque confiamos en que tienes mucho que aportar.

Sobre la base de tu experiencia, queremos que seas crítico con los emprendedores que presentarán sus iniciativas. Necesitamos tu experiencia.

Queremos que analices la posibilidad de invertir en los proyectos que se presentan, y/o aportes posibilidades de desarrollo de negocio.

*Hagamos que funcione*





# FORO DE INVERSIÓN

CÓRDOBA, VIERNES 15 DE FEBRERO DE 2019

## Proyecto Nº 1: RoboKids



RoboKids es una herramienta educativa que promueve el uso de la tecnología dentro del colegio. Además de un método propio, validado por profesionales del sector y de la Universidad de Córdoba, permite que alumnos y profesores, sin conocimientos previos, sean capaces de realizar proyectos tecnológicos de forma práctica con muy pocos recursos, como robots, drones, impresoras 3D o huertos sensorizados. Actualmente ofrecen sus servicios en 48 colegios con una facturación mensual media de 500€ /colegio, que incluye a su vez la interacción continua con más de 1000 alumnos y sus familiares. Con el fin de consolidar un producto totalmente innovador, resultado de la experiencia de más de 4 años ofreciendo servicios en los colegios, la empresa necesita 40.000 € para alcanzar su próximo hito y por ello ofrece a los nuevos socios el 7% de las participaciones de su mercantil.





# FORO DE INVERSIÓN

CÓRDOBA, VIERNES 15 DE FEBRERO DE 2019

## Proyecto Nº 2: Sport Madness Córdoba



Sport Madness Córdoba es una solución horizontal para gestores de actividades deportivas, transfiriendo a dichos gestores el control real sobre los eventos, a la vez que ofreciéndoles la tranquilidad necesaria en este tipo de actividades. Agrupa en su solución herramientas tecnológicas y experiencia suficiente para garantizar el cumplimiento de las normativas y optimizar la rentabilidad de las actividades deportivas.

Con solo 9 meses de actividad, ha captado sus primeros 5 clientes, a través de los cuales ha podido prestar servicio a más de 320 deportistas.



Con el fin de poner en marcha un plan de expansión que permita validar esta solución en otras provincias como Cádiz o Huelva en un plazo de 24 meses, el proyecto requiere una inversión de 20.000 € y ofrece a cambio el 40% de su mercantil a un socio estable cuya remuneración será mediante el correspondiente reparto de dividendos. Alternativamente, ofrece un préstamo participativo cuyas condiciones se plantearán en la exposición.



# FORO DE INVERSIÓN

CÓRDOBA, VIERNES 15 DE FEBRERO DE 2019

## Proyecto Nº 3: EcoBlock House



EcoBlock House es un revolucionario sistema constructivo basado en una combinación de técnicas cuyo principal componente son bloques de hormigón con una composición especial que se ensamblan mecánicamente sin necesidad de materiales de agarre. El cliente puede así construir la casa deseada, con un diseño a medida gracias a la flexibilidad del sistema y a los servicios de arquitectura de EcoBlock House; en un plazo muy breve gracias a la rapidez del sistema constructivo; con excelentes calidades y una alta eficiencia energética.

El equipor promotor tiene más de 20 años en el sector y ha financiado con fondos propios tanto el desarrollo del sistema constructivo como las primeras 8 viviendas, y está haciendo I+D para probar en el mercado un modelo de mini-casa transportable de 24 m<sup>2</sup> que complemente la oferta actual.



Con el objetivo de impulsar el I+D, captar nuevos clientes y desarrollar el mercado B2C a través de un customizador WEB de viviendas, la empresa necesita una inyección de capital de 120.000 €, y ofrece a los nuevos socios el 8% de sus participaciones.



# FORO DE INVERSIÓN

CÓRDOBA, VIERNES 15 DE FEBRERO DE 2019

## Proyecto Nº 4: Hedoné Gourmet



Hedoné se dedica al desarrollo y comercialización de nuevos productos basados en el aceite de oliva virgen extra, poniendo el foco en elaborar alimentos funcionales. Gracias a su especialización en el conocimiento del producto y su capacidad de desarrollar propuestas orientadas a sectores o nichos específicos que produzcan algún tipo de demanda, Hedoné ha creado aceite de oliva virgen extra enriquecido con vitamina B12, vitamina D o ácido fólico para veganos, seniors o embarazadas respectivamente, así como innovaciones en el infusionado de aceites de oliva virgen extra para transmitir sabores de forma natural, y todos ellos con certificación ecológica.



El promotor del proyecto tiene más de 20 años de experiencia comercializando aceite de oliva virgen en los canales tradicionales y, a partir de su experiencia, ha identificado nichos de mercado desatendidos a los que pretende llegar a través de sus productos exclusivos.

Con el objetivo potenciar el desarrollo comercial y continuar el I+D de nuevos productos, la empresa necesita una inyección de capital de 40.000 €, y ofrece a los nuevos socios el 20% de sus participaciones.





# FORO DE INVERSIÓN

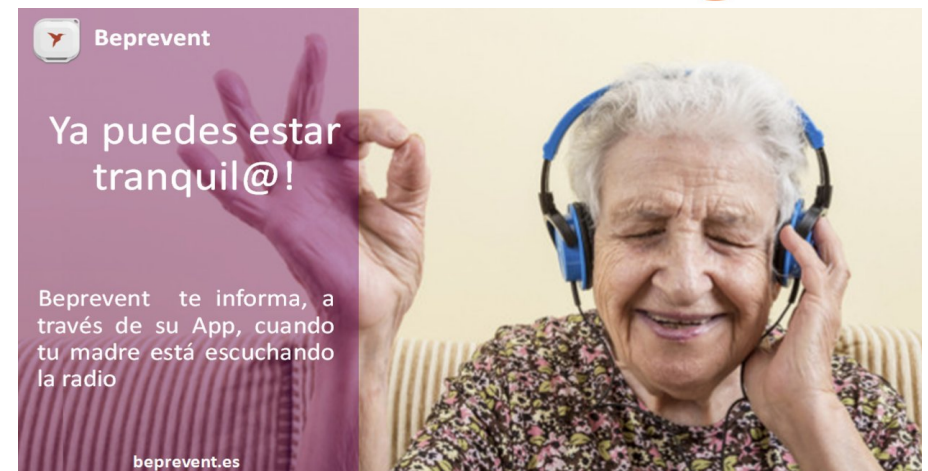
CÓRDOBA, VIERNES 15 DE FEBRERO DE 2019

## Proyecto Nº 5: BePrevent



Beprevent es una solución técnica que permite, mediante los objetos de uso frecuente dentro del hogar, contar con el máximo nivel de información a distancia para, sin ser intrusivos, estar al tanto del bienestar de las personas mayores.

Tras más de 20 años de experiencia en el sector, el equipo promotor ha volcado su aprendizaje en un producto que, sobre las bases del IOT, ha alcanzado la versión óptima de uso.



Para culminar exitosamente la primera etapa de puesta en marcha, los socios promotores han invertido en el proyecto 130.000 €, recursos que han sido suficientes para incorporar el producto en hogares de más de 150 familias y abrir negociaciones con administraciones públicas, empresas de telecomunicaciones y aseguradoras.

Con el objetivo captar 1000 nuevos clientes, gestionar los datos de todas las instalaciones para impulsar el aprendizaje, crear una fuerza de ventas de captación y lograr que empresas tradicionales que ofrecen servicios a mayores logren ganar sus concursos incrementado su valor con la solución BePrevent, la empresa necesita una inyección de capital de 200.000 €, y ofrece a los nuevos socios el 10% de sus participaciones.



# FORO DE INVERSIÓN

CÓRDOBA, VIERNES 15 DE FEBRERO DE 2019

## Proyecto Nº 6: AgroAir



AgroAir propone como principal objetivo impulsar la transformación digital en el sector agroalimentario, transformación que se traduce en el incremento de los resultados económicos esperados de cada cultivo.

La solución consiste en la sensorización de explotaciones agrícolas para obtener datos suficientes que permitan tomar las mejores decisiones en materia de prevención de plagas, predicción y optimización de recursos (hídricos, nutrientes) y el aprendizaje continuo, todo a través de un Software propio.



Durante los últimos 12 meses han sido capaces de construir la solución tecnológica de sensorización y optimizar los algoritmos de predicción utilizando como base los resultados de investigaciones desarrolladas en Universidades de todo el mundo. Además, han activado el primer piloto donde mantienen activo el 100% de los sensores que formarán parte del primer producto comercializable.

Con el fin de crecer en el número de hectáreas sensorizadas, crear la fase 2 de la plataforma y automatizar los algoritmos de modelización, el proyecto requiere 90.000 € y ofrece a los nuevos socios el 6% de la mercantil.



# FORO DE INVERSIÓN

CÓRDOBA, VIERNES 15 DE FEBRERO DE 2019

DATOS DE CONTACTO: SR. ERICK REMEDIOS (SE RUEGA CONFIRMACIÓN)

[info@businessinfact.com](mailto:info@businessinfact.com)

Teléfonos: 915596202 / 619687023 / 609584729

