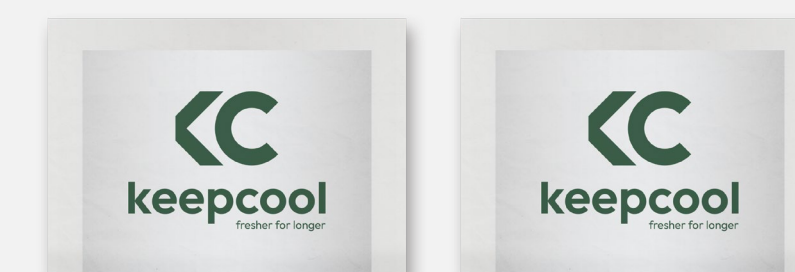


**La comida
no se tira.**

Cada alimento cuesta
mucho esfuerzo, recursos
y trabajo. Tenemos que
aprovecharla.

BUENOS
ALIMENTOS
MEJORES
PERSONAS
♡

Pequeñas
acciones
grandes
cambios

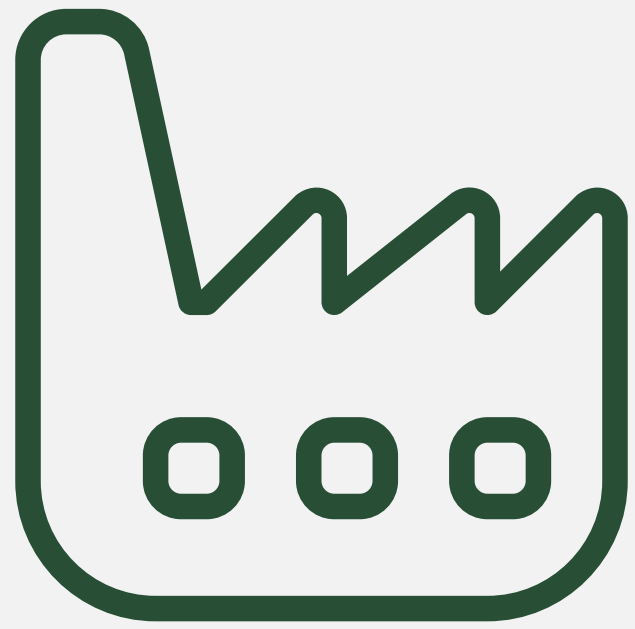


Tecnología validada para reducir carga microbiana, mermas y riesgo operativo en la industria alimentaria

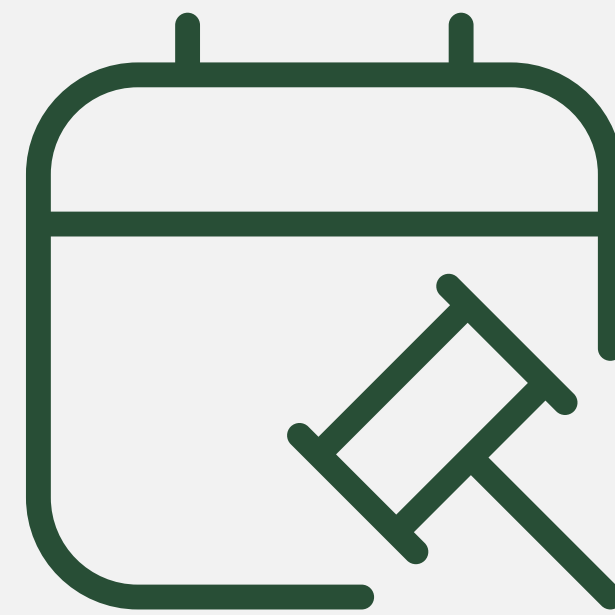
Fabricamos equipos y consumibles recurrentes
para la industria alimentaria

Ronda
300K-2,5M€
pre-money
Potencial x10

La regulación que convierte una necesidad técnica en compra obligada



- Ley 1/25 de Desperdicio Alimentario
- Obligación de **prevenir, medir y reducir** sus mermas.



- Abril 2026
- Sanciones de hasta **500.000€**



- Directiva Europea **eleva el nivel de exigencia** en 2027.

KeepCool responde a este cambio con una solución validada, continua y auditable para la industria alimentaria.

Las soluciones actuales no resuelven el problema

La industria alimentaria sigue **perdiendo dinero cada día** porque las soluciones actuales **no resuelven la causa raíz**.

- ✗ Maduración prematura en frutas y verduras
- ✗ Pérdida de peso
- ✗ Contaminación cruzada
- ✗ Crecimiento microbiológico
- ✗ Devoluciones, mermas e incidencias

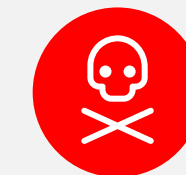
El vacío tecnológico



Frío

Conserva, pero no reduce de forma activa la carga microbiana ambiental.

Competencia



Ozono

Tiene limitaciones de seguridad y uso con personal presente.



Limpieza química

Es puntual, dependiente del operario y no actúa 24/7.

El mercado necesita una solución continua, segura y medible.

Equipos y consumibles propios para toda la cadena alimentaria

Somos
fabricantes



BIOgermicide

Purificación continua del aire 24/7.
Reduce la carga microbiológica ambiental en cámaras y salas de procesado. Consumible asociado de reposición periódica.



BIOethylene

Eliminación de etileno en fruta, verdura y flores. Retrasa maduración, senescencia y deterioro postcosecha. Consumible asociado de reposición periódica.



BIOethylene transporte

Consumible de un solo uso para camiones y contenedores. Solución ligera, escalable y orientada a logística refrigerada.

Una misma base tecnológica, tres vías de monetización.



Tecnología validada, protegida y lista para escalar

5

Patentes
registradas.

5

Publicaciones científicas
internacionales

95%

Reducción certificada
de carga microbiana.

La tecnología ha sido
validada por
entidades externas de
referencia como:



UCAM HiTech
SPORT & HEALTH INNOVATION HUB

El riesgo principal ya no es tecnológico. El reto ahora es escalar ventas, canal y recurrencia.



Tracción real antes de escalar

🍏 Fruta y verdura

Clientes activos en España y distribución en Latinoamérica.

200K €

Facturados en 2025

La demanda existe antes
antes de haber activado la
estructura comercial.

- ✓ 0 Equipo comercial.
- ✓ 0 Inversión en marketing.
- ✓ 100% Tracción orgánica.

La demanda existe antes de haber activado una estructura comercial.

Pipeline comercial real y despliegue por verticales

Verticales activas:

- Hortofrutícola
- Avícola
- Cárnico
- Pescado
- Panadería



Verticales en validación:

- HORECA
- Quesos
- Bodegas
- Setas
- Confiterías



Verticales en Pipeline:

- Frutos secos
- Retail
- Logística refrigerada



Cómo escalamos

- **Validamos** una vertical con una gran cuenta.
- **Convertimos** esa validación en referencia comercial.
- **Activamos** distribuidores para escalar esa vertical.
- **Repetimos** el modelo en nuevas verticales

Validamos, referenciamos, distribuimos y repetimos: así convertimos verticales en ingresos recurrentes.

Road to 2030

2026

300 K

- 100 K orgánico
- 0 € ebitda
- +1 distribuidor



2027

1,2 M€

- 200 K orgánico
- 100 K ebitda
- +4 distribuidores



2028

2,8 M€

- 400 K orgánico
- 450 K ebitda
- +4 distribuidores



2029

5 M€

- 600 K orgánico
- 1,2 M€ ebitda
- +10 distribuidores



2030

7 M€

- SERIE A
- 2,2 M€ ebitda

Verticales

Carne	F y V	Setas	Confiterías
Pescado	Flores	Vinos	Panaderías
Huevos	HORECA	Frutos secos	Quesos



Uso de fondos orientado a generación de ingresos

Capital para convertir validaciones en ingresos recurrentes y escalar el canal comercial

Distribución de la ronda

40% **Equipo** // Ventas, técnico y operaciones

25% **Marketing** // Generación de demanda y ferias

20% **Producción** // Equipo para pilotos e implantaciones

15% **Operaciones** // Canal y desarrollo de distribuidores

Impacto esperado en 12-18 meses

6 distribuidores

+3-5 verticales activas

Red comercial estructurada

Reducción del ciclo de venta

No financiamos experimentación: Financiamos equipo, despliegue y canal para acelerar ventas.



La oportunidad de inversión

Términos de la ronda

300K€ Ronda

2,5M€ Pre-money

10,71% Equity

2030 Objetivo Serie A

25-35 M€ Valoración objetivo Serie A

x8-x12 Potencial retorno

Qué financia esta ronda

- **Escalado comercial.** Equipo para sistematizar la captación de clientes industriales.
- **Despliegue operativo.** Capacidad para ejecutar pilotos e implantaciones a escala.
- **Desarrollo de canal.** Activación de distribuidores nacionales e internacionales.
- **Recurrencia.** Captura de consumibles y expansión dentro de cuenta.

La ronda acelera un modelo ya validado: convierte tracción en escala, canal y recurrencia.



Equipo preparado para escalar una tecnología ya validada.

Incorporaciones previstas con la ronda



JUANJO CARAVACA

Founder & CEO

Ingeniero Agrícola, auditor de Calidad y Fundador de KeepCool. Ha desarrollado 8 nuevas patentes, siendo el responsable de innovación del proyecto.



ANTONIO SOTO

Founder & CPO

Grado de Ingeniería Informática y de Gestión. Más de 20 años de experiencia en compras, producción y logística.



ROSA MIRAS

CFO

Auditora y controller financiero de grupo multinacional con más de 10 años de experiencia.



VALENTÍN TURÉGANO

Ejecutivo Internacional

Más de 25 años de experiencia en desarrollo de negocio y expansión comerial. Directivo en AgroFresh, IQV, Tecnidex y Agrosustain impulsando proyectos a nivel internacional.



JULIO LÓPEZ

Director Comercial

Licenciado en Ade, 9 años como responsable del area comercial de HispatecTrack + 1 año en Fresh IQ empresa de business intelligence como business developer en Europa.



JUAN LUIS C.

Marketing

Diplomado en RR.LL. Fundador y CEO de Lemonside Creative Solutions.



Más de 100 años de experiencia acumulada en tecnología alimentaria, operaciones industriales, desarrollo internacional y escalado comercial.



¿Porqué invertir ahora en KeepCool?

- ✓ Catalizador legal claro en 2026-2027.
- ✓ Tecnología validada y protegida.
- ✓ Tracción real sin estructura comercial.
- ✓ Pivote desde agro hacia toda la industria alimentaria.
- ✓ Modelo con venta, consumibles y potencial renting/leasing.
- ✓ Capacidad productiva instalada.
- ✓ Ronda orientada a ventas, no a I+D.
- ✓ Entrada a 2,5M€ pre-money con potencial x10.



Juanjo Caravaca - CEO

615 107 766

juanjo.caravaca@keep-cool.es

www.keep-cool.es

**KeepCool está en el punto de inflexión entre validación técnica y escalado comercial.
La oportunidad no es solo tecnológica: Es de timing, regulación, ejecución y retorno.**

