



Investor Deck YoSumoo

2026



CAJAMAR
INNOVA
FOODTECH



El mercado agroalimentario va a sufrir una transformación radical

Los plásticos de un solo uso representan el 40% de la producción anual



National Geographic Article 2025



Del 30% al 40% de la producción de frutas y verduras global se desperdician

Global Loss At Production Stage Documento (2025) por la FAO

Tendencia de bebidas más saludables y conveniencia

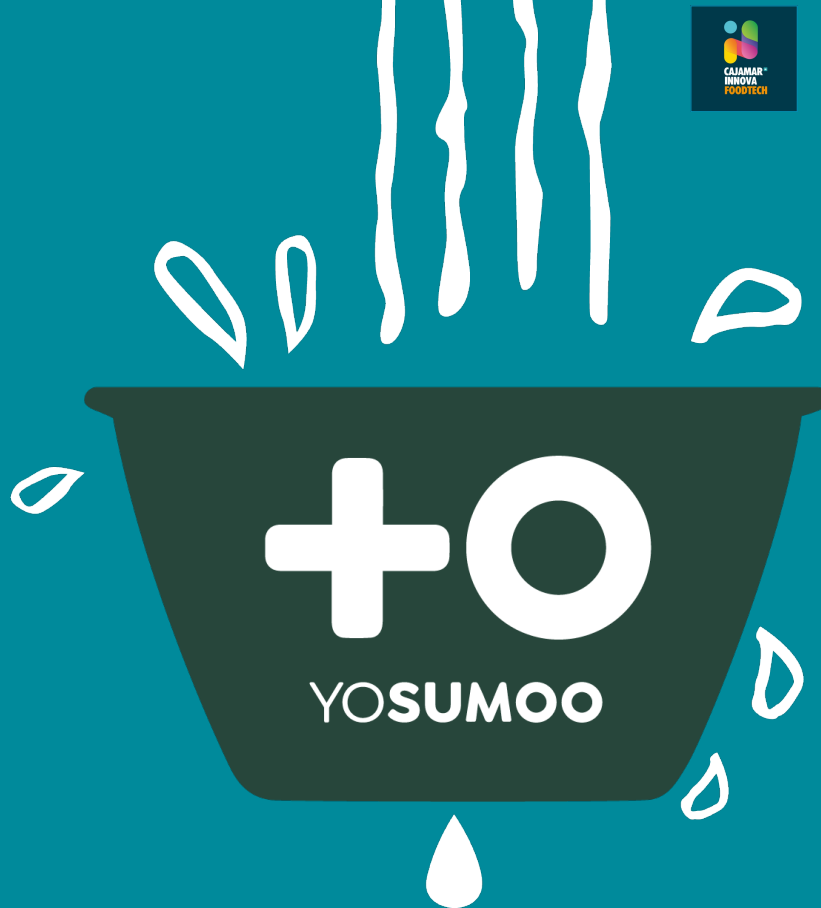


Tecnavio Juice Market , size and forecast 2025 – 2029 Report



PRESENTAMOS YOSUMOO NUTRICION INTELIGENTE

YoSumoo son cápsulas biodegradable-compostable (certificado) de zumo natural concentrado sin tratamiento térmico.



La nueva forma de beberte la naturaleza de una forma fácil y sostenible.



Nuestra Solución/Producto y tecnología

SUMOOMACHINE

Exclusivo proceso NaturPress.



PRODUCTO



CONVENIENCIA



SOSTENIBILIDAD





PORTFOLIO ACTUAL

Mandarina – Clementina.

Naranja – Salustiana.

Naranja – Navelina.



PORTFOLIO FUTURO

Nuevos Sabores: Piña, Piña y Uva, Multifruta, etc.
Nuevos formatos: Limonada, Té, Bebidas vegetales.
Bebidas funcionales: Smoothies, Detox, Antiox.

Envasadora



MVP





MODELO DE NEGOCIO

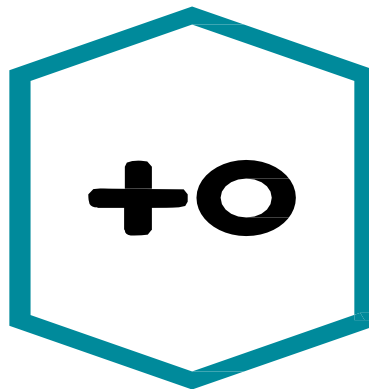
La nueva forma de beberte la naturaleza de una forma fácil

B2C HOGAR

Precio máquina: 86€ + IVA

Precio pack hogar (16 cápsulas): 15€

Reposición y suscripción (recompra)



Venta máquina + packs de cápsulas

B2B HORECA

Máquina en depósito (sin coste)

Precio pack HORECA (16 cápsulas): 12,75€

Venta recurrente de cápsulas

Alto consumo por punto instalado.



TAM.SAM.SOM (B2C – D2C / B2B)

Horizonte de captura 2026 - 2030

Realizando una penetración conservadora en España, YoSumoo puede generar ~ 7M €/anuales combinando hogar y HORECA: objetivo defendible y escalable.

~ 30 – 40B €/año

TAM - EUROPA (B2C + HORECA): Mercado total de zumo doméstico y fuera del hogar, en todas sus presentaciones (natural, concentrado, refrigerado, exprimido y post-mix).

~ 6 – 7B €/año

SAM - EUROPA (B2C + HORECA): Hogares y establecimientos “capsule-ready / premium-ready”, con predisposición a soluciones de zumo on-demand, de calidad, rápidas y sostenibles.

~ 7M €/año

SOM - ESPAÑA (3–5 años · 2030): B2C Hogar: Objetivo basado en **26.000 hogares** y **2.500 HORECA activas**.

AIJN (European Fruit Juice Association) – Consumo de zumos en Europa y España.; Asozumos (España) – Datos de mercado y consumo doméstico.; Statista / Euromonitor – Tamaño del mercado europeo de zumos.; INE (España) – Hogares, población y consumo alimentario, benchmarks de adopción de sistemas de cápsulas (café, bebidas on-demand); Consumo y establecimientos HORECA.; Hostelería de España – Datos del canal cafeterías.; Euromonitor / Statista – Mercado europeo de bebidas.; Elaboración propia YoSumoo (modelo operativo y financiero).

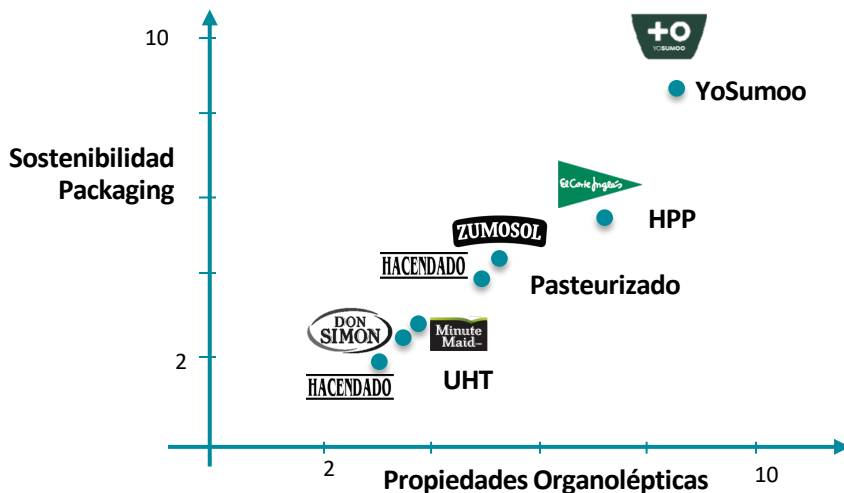


COMPETIDORES

YoSumoo **compite** con los **zumos envasados** y las **máquinas tradicionales**, superando las limitaciones de ambos. Ofrece **mayor calidad organoléptica** con un **packaging sostenible**, y un sistema **rápido, limpio y eficiente**, posicionándose como una **alternativa superior y escalable**.

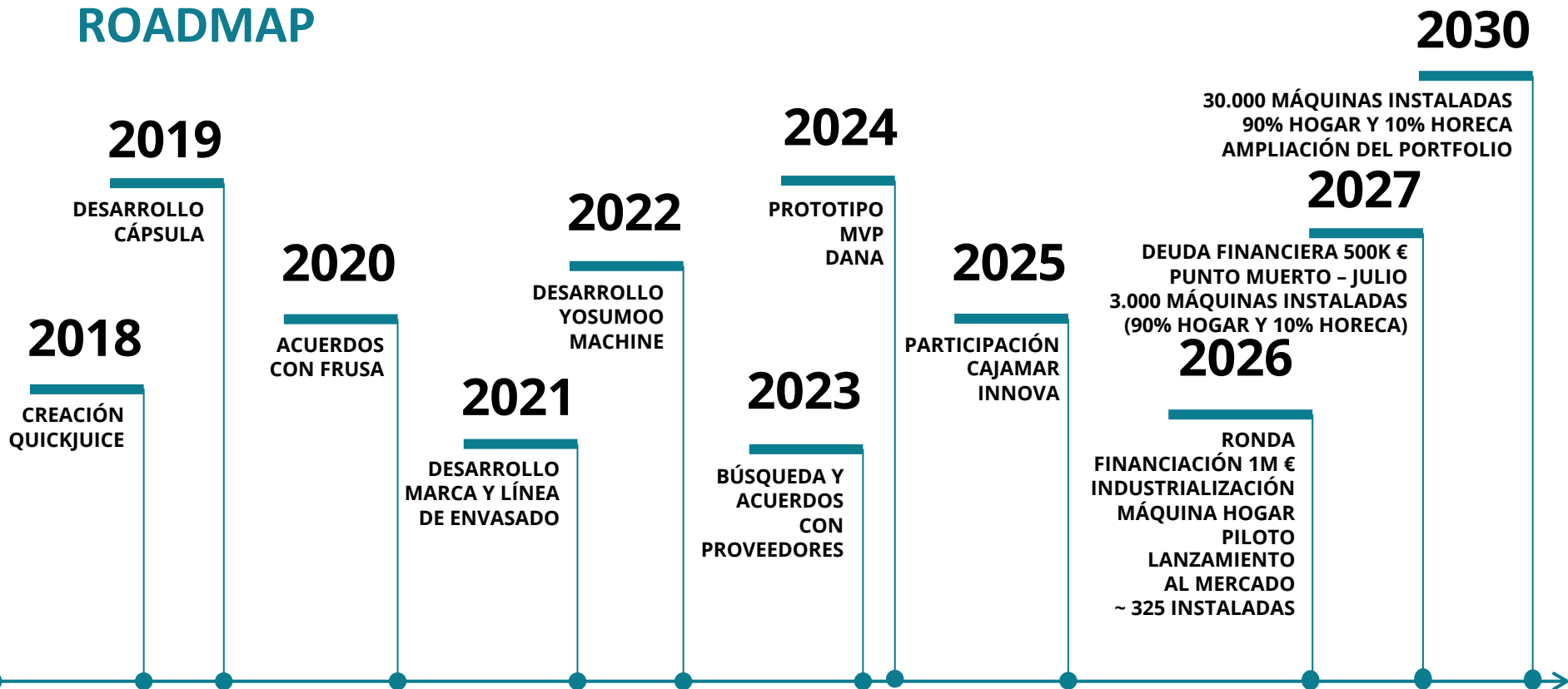


ANÁLISIS ORGANOLÉPTICO





ROADMAP





RONDA DE FINANCIACION

Os presentamos una **inversión rentable** que **cambiará la forma de beber los zumos**. Actualmente estamos buscando **1M €** para **cubrir nuestras necesidades de inversión**.

INDUSTRIALIZACION/PILOTO

~ 0,5M €

Ubicación: **Madrid**
Industrialización: **296K €**.
Gastos de la fase piloto: **140K €**.
I+D+i: **40K €**.
Protección producto: **12K €**.



Marzo/Abril '26

LANZAMIENTO

~ 0,5M €



Ubicación: **España**
Industrialización: **291K €**.
Compra de máquinas de hogar y HORECA: **180K €**.
I+D+i: **36K €**.
Protección producto: **11K €**.

Diciembre '26

+O

Equipo Gestor



JOSÉ USANDIZAGA
ESTRATEGIA

30 años experiencia en FMCG, principalmente en Coca-Cola, donde ha sido entre otras funciones DG de la BU de Zumos y Aguas.



ENRIQUE FONS DONET
FOUNDER & FINANZAS

Agricultor/Productor de cítricos, fundador de Quickjuice, ha sido director Financiero y de Riesgos de Caixa de Balears "Sa Nostra"



PEDRO ZAPATA COLL
AREA TECNICA & INNOVACION

Profesor Titular de la Universidad Miguel Hernández (UMH). Experto en alimentación. Ha realizado numerosos estudios de investigación en alimentos



ENRIQUE FONS PELUFO
OPERACIONES

Ingeniero de la edificación, Executive MBA (EMBA) IESE. Experiencia internacional en el sector de la construcción.



VICTORIA FONS PELUFO
NEGOCIO

Ingeniera mecánica con experiencia liderando estrategias de productos y negocios en mercados internacionales.

COMITÉ ASESOR



JOSÉ IGNACIO CABALLERO

Presidente de Lacrem S.A., y consejero de varias empresas, previamente Director de compras de ECI, y Director General de Coca-Cola Gestion.



JOSÉ LUIS GUTIÉRREZ

Chief Operations Officer de Carrefour Italia, previamente CEO del grupo en Brasil y Director Comercial de España.



JAVIER ABADÍA

Chief Commercial Officer en Iryo, previamente Director General de Hoteles Viajes El Corte Inglés, y Director General del grupo Barceló Hoteles.

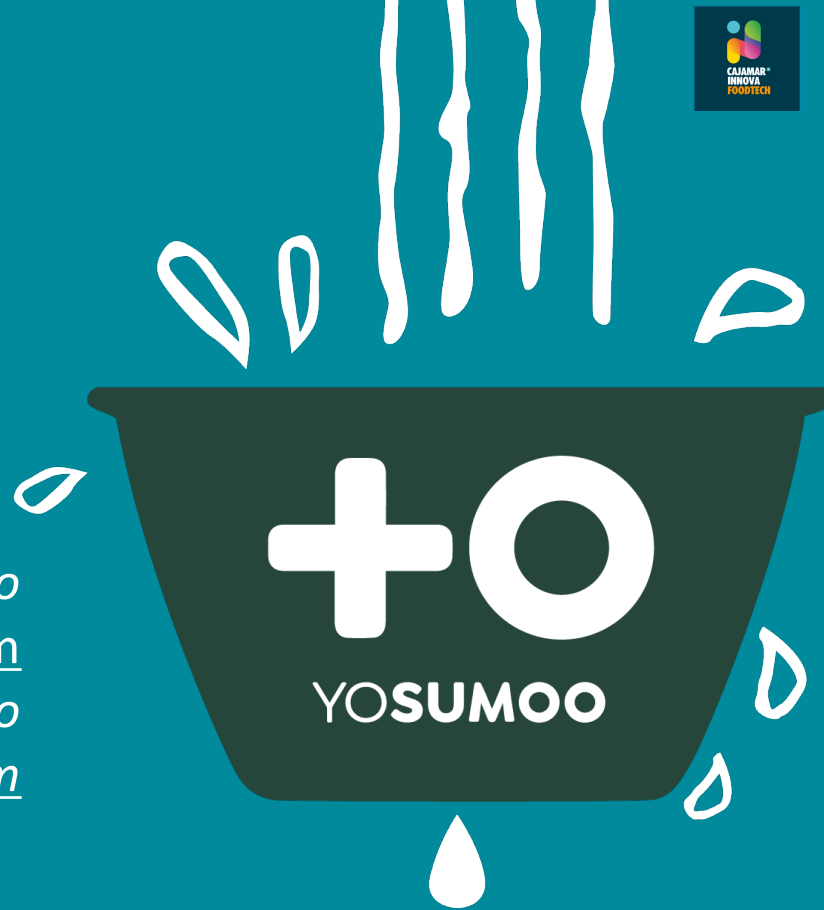


MIGUEL ÁNGEL GÓMEZ

Director de estrategia en MASQUEINGENIEROS. Gran experiencia en el sector agronómico.

Datos de contacto

Enrique Fons Pelufo
efonsp@gmail.com
Victoria Fons Pelufo
vfonsp@gmail.com





La Incubadora de Empresas de Alta Tecnología del sector Agroalimentario