

A vertical bar on the left side of the page with a gradient from light orange at the top to dark blue at the bottom.

INFORMACION POOL INVERSORES

DELICIAS CAPITAL S.L.

Oportunidades de coinversión.

201811-01: SMARTFAR

Descripción de negocio:

SMARTFAR ofrece conectividad de vehículos agrícolas y cultivos para optimizar la toma de decisiones y obtener la mayor rentabilidad y eficiencia del negocio agrícola. El objetivo es conseguir producciones competitivas en un mercado global a través de la digitalización inteligente de las operaciones.

La compañía pretende ser referencia en el sector agro-tecnológico en el ámbito de gestión de flotas agrícolas avanzadas junto a la conectividad de elementos en parcela.

Dispone de una plataforma online y un HW propietario para conectar en tiempo real la flota de vehículos agrícolas del agricultor obteniendo datos relevantes e implementando mejoras que repercutan en la rentabilidad de las explotaciones.

Problema:

Los vehículos agrícolas, presentes en todas las explotaciones, ofrecen actualmente un bajo nivel de digitalización y escasas opciones de conectividad; esto genera explotaciones gestionadas ineficientemente donde las decisiones se toman con un grado de incertidumbre alto y con muy bajo control de los costes/tiempos reales.

Solución:

La aportación de SMARTFAR se basa en la conectividad de cualquier tipo de vehículo agrícola y del resto de elementos de la explotación, influyendo de forma decisiva en la rentabilidad de la producción, reduciendo la incertidumbre y permitiendo la trazabilidad digital.

Mercado:

A nivel global, la inversión en digitalización agrícola tiene una tasa de crecimiento anual cercana al 12% (4.600M de \$ en H1 de 2018). Se trata de un mercado cada vez más maduro con inversión consolidada. En España, el parque de vehículos agrícolas en uso es de aproximadamente 1 millón de máquinas del cual el 80% representan el mercado potencial de SMARTFAR, con 12.000 tractores nuevos cada año, todos ellos connected-ready. En el conjunto europeo, el crecimiento en ventas de tractores nuevos en 2017 fue del 11% respecto al año anterior.

Modelo de ingresos:

Modelo recurrente de suscripción mensual a PLATAFORMA CLOUD con una cuota de 30 euros por dispositivo y venta del dispositivo por 300 euros. Dispone de un canal de venta a través de distribuidores nacionales e internacionales y está iniciando nueva línea de negocio de seguimiento avanzado de cultivos por satélite con un Fee anual de 3 euros/Hª.

Tracción a la fecha:

Facturación de 100.000 euros en el último ejercicio económico. Contan con más de 200 vehículos agrícolas conectados en la plataforma cloud. Clientes: empresas referentes del sector como Sovena, Dacsa, Bayer, Surexport, Royal, Todolivo o Altrac. Acuerdo de distribución con el mayor concesionario de vehículos agrícolas de Francia.

Valoración premoney: 2.700.000 euros.

Tique ofrecido: 300.000 euros por 10% Equity.

TIQUE MÍNIMO = 10.000 EUROS



¿Por qué ahora?

Es el momento de la transformación digital del sector agrícola. Todos los actores del mercado están apostando por compañías que aborden retos como la mayor demanda de productos alimentarios, con un mayor nivel de seguridad y más transparencia por parte del mercado y los consumidores.

Destino de fondos:

Refuerzo de área comercial a nivel nacional y europeo con la contratación de profesionales, financiación de eventos nacionales e internacionales de promoción (asistencia a ferias y eventos sectoriales) y campañas de Marketing. Desarrollos WEB y dispositivos móviles.

201811-02: LIT**Descripción de negocio:**

LIT nace para dotar al sector legal de las soluciones tecnológicas necesarias para lograr su transformación y eficiencia. El equipo está formado por profesionales multidisciplinares que ya han diseñado herramientas con éxito. Éxito que se ha constatado por la venta de varios productos a multinacionales del sector. Cuenta con tecnología como epicentro catalizador disruptivo para dar solución a problemas concretos de hoy y del futuro.

Problema:

La Justicia es lenta y poco eficaz. El ejercicio del Derecho, en su esencia, no ha cambiado en siglos. Los distintos Gobiernos, los ciudadanos y el propio sector del Derecho demandan herramientas tecnológicas que les hagan ser rápidos, transparentes y eficaces, para conseguir que la Justicia y las Administraciones Públicas presten servicios a la ciudadanía de manera más eficaz y transparente.

Solución:

La compañía dispone de dos soluciones propietarias:

LIT AAPP se trata de una aplicación 360º que gestiona los flujos de expedientes de manera activa, automatizando todos los diferentes tipos de procesos con acciones que dirigen el trabajo de los integrantes de esa Administración Pública. Además, ofrece soluciones de gestión del conocimiento, plantillas automáticas y permite monitorizar todo el trabajo con sus cuadros de mando, ofreciendo soluciones eficaces y transparentes, tanto para la propia Administración como para el ciudadano.

LIT LEGAL es una herramienta predictiva que ofrece resultados de victoria y derrota en función de tu posición en el litigio, además de otros parámetros personalizables. Está basado en tecnología BIG DATA y lenguaje natural.

Mercado:

Hay más de 150.000 abogados en ejercicio con un valor de mercado de más de 10.000 millones de € (INE 2009), y ha crecido un 9% en el último año según Abogacía Española. En el documento publicado por el Ministerio de Hacienda "Inventario de lo que guarda España" detalla el listado de entes públicos de la Administración dependientes del Estado que asciende a 405, describe los entes de las Comunidades Autónomas (1.945) y de las Entidades Locales (16.569). Las 17 Comunidades y las dos Ciudades Autónomas cuentan con 1.945 organizaciones a su disposición. Lo que equivale a algo más de 100 entes por cada administración territorial. Es decir, un mercado de más de 18.514 oficinas públicas.

Modelo de ingresos:

Modelo recurrente de suscripción anual con una cuota trimestral de 1.500 euros en LIT LEGAL y 15.000 euros trimestrales para 10 usuarios en LIT AAPP. Cuota mantenimiento correctivo y adaptativo equivalente al 25% del precio licencias.

Tracción a la fecha:

La solución LIT LEGAL cuenta con 600 clientes de pago tras cumplirse un año y medio del lanzamiento junto a un contrato de distribución formalizado con multinacional sectorial de reputado prestigio, y un contrato de prestación de servicios global con ésta. Cuentan con el Gobierno de Canarias como cliente de LIT AAPP y están en conversaciones para la venta de un paquete de licencias significativo a AAPP.

Valoración premoney: 1.600.000 euros.

Tique ofrecido: 400.000 euros por 20% Equity.

TIQUE MÍNIMO = 10.000 EUROS

**¿Por qué ahora?**

A nivel internacional el desarrollo del "LegalTech" se percibe a todos los niveles, desde despachos pequeños a grandes firmas de abogados. Lo mismo ocurre con la Administración Pública que va en busca de procesos ágiles y de implantar el "papel 0".

La Administración Pública actúa como locomotora creando normas como la Ley 39/2015 y 40/2015, que representan una reforma integral y estructural del ordenamiento Jurídico y Público, cuya finalidad es cumplir el Plan de Transformación Digital de la Administración General del Estado y sus Organismos Públicos (Estrategia TIC 2015-2020), con el objetivo de garantizar que, en el futuro, todos los ciudadanos dispongan de acceso electrónico a la Administración Pública («digital por defecto»).

Destino de fondos:

Comercialización y Marketing de LIT LEGAL y LIT AAPP.