

25a edició

Barcelona  
& Catalonia  
Startup Hub

# FÒRUM D'INVERSIÓ 2020

Catàleg d'empreses

**ACCIÓ**



Generalitat  
de Catalunya

[accio.gencat.cat](http://accio.gencat.cat)

# ACCIÓ

© Generalitat de Catalunya  
Departament d'Empresa i Coneixement  
Agència per a la competitivitat de l'empresa, ACCIÓ

ACCIÓ  
Passeig de Gràcia, 129  
08008 Barcelona  
Tel. 93 476 72 00  
accio.gencat.cat

Data d'edició: octubre 2020



Aquesta obra està subjecta a la llicència Reconeixement – NoComercial – CompartirIgual (by-nc-sa): no es permet un ús comercial de l'obra original ni de les possibles obres derivades, la distribució de les quals s'ha de fer amb una llicència igual a la que regula l'obra original. La llicència completa es pot consultar a <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/es/legalcode.ca>

Benvolgut/uda,

Un any més, i coincidint amb la 25a edició d'aquest esdeveniment, que volem celebrar de manera especial, pots consultar el catàleg del Fòrum d'Inversió, que recull dades rellevants sobre 50 de les *start-ups* amb més potencial de Catalunya. Aquesta edició serà igual que els anys anteriors, però, alhora del tot diferent. El Fòrum és enguany 100% virtual, però manté l'esperit de ser la primera gran finestra al món de les *start-ups* catalanes amb més projecció.

En primer lloc, vull destacar que el Fòrum és un acte que reuneix i posa en contacte, principalment, inversors i emprenedors, però, cada cop més, desperta l'interès de petites i grans empreses de Catalunya. Hi volen participar per l'interès que els desperta el potencial innovador de les empreses que hi acudeixen i per les oportunitats de col·laborar-hi. Les dades de l'any passat, per posar un exemple, mostren que som davant un esdeveniment que es consolida any rere any: prop de 650 assistents, 400 reunions de *networking*, etc.

En segon lloc, m'agradaria posar en valor que, precisament, aquestes empreses emergents que hi participen, sovint, duen a terme projectes tecnològics en sectors que, sobretot els darrers mesos, han demostrat ser cabdals en la nostra economia, com les TIC, la salut i altres tecnologies. L'economia post-COVID, innovadora i competitiva, reclama que hi hagi empreses emergents –i inversors que hi inverteixin– que contribueixin a fer avançar la nova economia. Precisament, les *start-ups* participants en les darreres deu edicions del Fòrum han aconseguit aixecar gairebé 283 M€.

### **Consolidar l'ecosistema emprenedor a partir del finançament**

Sabem com és d'important per a aquestes empreses emergents, i també per a la societat i la nova economia, disposen dels recursos, i sobretot el coneixement, que els ofereixen els inversors privats. Si aconsegueixen desenvolupar els seus projectes, poden millorar la vida de moltes persones i fer que els processos de producció siguin més eficients i adaptats als consumidors. La col·laboració entre qui té el capital i els recursos addicionals (temps, coneixement, experiència i contactes) i qui té el talent i les idees és clau per poder fer créixer aquestes companyies i, consegüentment, l'economia de Catalunya.

En temps de COVID-19, també és clau la col·laboració publicoprivada per donar suport al teixit emprenedor. Iniciatives com aquesta del Fòrum d'Inversió, o d'altres que fa anys que s'impulsen de manera decidida des d'ACCIÓ, com ara la Xarxa d'Inversors Privats (XIP) o l'impuls a alguns dels primers fons de capital risc, com Inveready Seed Fund, són transcendents per apuntalar aquest ecosistema.

D'aquesta manera, a Catalunya s'ha anat generant un planter d'inversors privats, entre els quals hi ha àngels inversors, clubs d'inversió, *family offices*, grans empreses, fundacions, xarxes d'inversors privats, plataformes de finançament col·lectiu (*crowdfunding*), de descompte de factures (*invoice trading*), etc.

Anem, doncs, pel bon camí i, sobretot en els darrers anys, quan el fenomen de la inversió privada ha pres força i dimensió i el país s'ha convertit en un *hub* destacat de *start-ups* en el context europeu. Catalunya ha estat i és terra d'emprenedors. Tenim molts actius que contribueixen a crear un ecosistema que seria difícil de reproduir en cap altre lloc: parcs tecnològics i científics de primer ordre, centres d'investigació i tecnologia, acceleradores empresarials, etc.

Actualment, hi ha més de 1.500 *start-ups* (el 64% treballa en tecnologies de la indústria 4.0), que generen més de 16.900 llocs de treball. Catalunya disposa dels elements necessaris per accelerar la transformació del seu teixit productiu (empreses d'IoT, impressió 3D, *blockchain*, intel·ligència artificial, etc). I Barcelona és, a més a més, la tercera ciutat europea preferida pels fundadors per crear-hi una *start-up*, després de Londres i Berlín.

### **Catalunya, més competitiva gràcies a les connexions internacionals**

El Govern, a través de la Direcció General d'Indústria i ACCIÓ, vol continuar apostant, com ha fet durant prop de dues dècades, per difondre, sensibilitzar i acompanyar les empreses catalanes en els diferents formats i opcions de finançament existents, com a via per incrementar la competitivitat del teixit empresarial.

En aquest moment, però, la internacionalització de l'ecosistema és clau: s'ha de continuar treballant per consolidar les connexions amb altres ecosistemes líders en l'àmbit internacional, fomentant, alhora, la captació de finançament internacional, l'accés al coneixement, a nous models de negoci, al talent, a R+D i als mercats internacionals.

Enguany, s'ha convidat els Països Baixos al Fòrum d'Inversió, un país amb gran densitat de *start-ups* al voltant d'Amsterdam i que s'ha consolidat entre els referents del continent. Grans corporacions i noves *start-ups* conviuen en un entorn *friendly* envers la innovació i la iniciativa empresarial.

Per acabar, voldria destacar que el Fòrum i aquest catàleg s'han consolidat com un aparador d'alguns dels projectes catalans amb més difusió internacional, i això ha estat possible gràcies al fet de compartir experiències d'èxit i construir plegats l'ecosistema emprenedor de Catalunya.

Cal agrair als futurs inversors el seu paper imprescindible en la millora de l'economia i de l'ecosistema. Gràcies per formar-ne part.

Us vull desitjar una feliç 25a edició del Fòrum a tots i a totes.

**Joan Romero i Circuns**  
**Conseller delegat d'ACCIÓ**

# Països Baixos, país convidat 2020

## QUADRE MACROECONÒMIC 2019 DELS PAÏSOS BAIXOS

<b>Creixement econòmic</b>			<b>PIB (PPP)</b>	<b>PIB per càpita (PPP)</b>
2019	2020	2021	1.028.581 M\$	59.693,4 \$
1,7%	-5,4% (e)	4,0% (e)		
<b>Inflació</b>	<b>Taxa d'atur</b>	<b>Deute públic</b>	<b>Balança per compte corrent</b>	
2,7%	3,4%	48,4% del PIB	9,9% del PIB	

Font: WEO (FMI), octubre 2020.

(e) estimació

## RELACIONS COMERCIALS

### CATALUNYA → PAÏSOS BAIXOS

#### Exportacions principals (2019):

- Vehicles (20,0%)
- Combustibles (11,1%)
- Plàstics (8,0%)

**Empreses exportadores totals (2019):** 2.873

**Empreses exportadores regulars (2019):** 1.821

#### Filials catalanes a Països Baixos (2019):

111 filials catalanes de 94 empreses matriu (>10% capital)

### PAÏSOS BAIXOS → CATALUNYA

#### Importacions principals (2019):


- Maquinària (10,8%)
- Plàstics (8,1%)
- Aparells i material elèctric (7,8%)

#### Empreses neerlandeses establertes a Catalunya (2019):

622 filials neerlandeses de 508 empreses matriu. (>50% capital)


Font: ICEX-Estacom, ICEX-Perfil de l'empresa exportadora espanyola


## ECOSISTEMA START-UP

 +7.500 start-ups

 +85 acceleradores i incubadores

 1.804 milions d'euros invertits el 2019

 +400 fons de capital risc

 +8 hubs d'innovació

### #L'ecosistema start-up amb un creixement més ràpid a Europa

- 12a ciutat al rànquing Global Ecosystem de Startup Genome el 2020 (i 3a a Europa).
- 4a millor ciutat tecnològica mundial i 2a europea segons l'índex elaborat per Savills el 2019, que mesura les ciutats més exitoses pel que fa a empreses tecnològiques i start-ups.

## SERVEIS DE L'OFICINA D'ACCIÓ A AMSTERDAM PER A START-UPS

- Servei de prospecció i d'immersió en l'ecosistema d'Amsterdam
- Cerca de canals de comercialització
- Cerca de canals d'aprovisionament/prototipatge
- Recerca de socis i d'inversió
- Suport en la implantació d'empreses catalanes en territori holandès (*soft landing*, recerca de socis, constitució de l'empresa, recerca d'ubicació, etc.)
- Identificació de convocatòries, programes *open innovation*, licitacions públiques, etc.

## DADES DE CONTACTE

**Paul Barreveld**

pbarreveld@catalonia.com

+31 (0)613507236

Overschiestraat 65, 1062 XD  
Amsterdam, Països Baixos

Fonts: Techleap.nl i lamsterdam.com.

## CIÈNCIES DE LA VIDA I LA SALUT

### Les ciències de la vida a Catalunya 7

Aimentia HealthTech	8
Aortyx	9
Creatsens Health	10
Droplite Technologies	11
Flomics Biotech SL	12
FollowHealth	13
Konecta Traderon	14
Luci Health Solutions	15
Onalabs Inno-Hub	16
Roka Furadada	17
Sana Meditech	18

## TECNOLOGIES DE LA INFORMACIÓ I COMUNICACIÓ

### El sector TIC a Catalunya 20

Balio Fintech	21
BNC10	22
CounterGrogWise	23
Dynamo. video	24
Edit.org	25
Finteca Tech SL	26
Growlia	27
Inviertis Properties SL	28
Ionic AI	29
Niikiis Knowtion	30
Playvisit SL	31
Service Club	32
StockCrowd Technologies	33
TalentFY	34
Tradeasy	35
Typs Global SL	36
Vottun	37

## ALTRES TECNOLOGIES

### La robòtica a Catalunya 39

Acqustic Platform	40
Advanced Air Mobility	41
BitMetrics - Piplus Servicios Profesionales SL	42
Business Rhapsody	43
Copernic	44
Ebredrone SL	45
Ethical Time	46
Freeverse	47
Global Candace	48
Itares International Tares	49
Kiploc Europe	50
Labesport Europe SL	51
Maichinery Data Driven Engineering SL	52
Marteen Sports World	53
Meetoptics Labs SL	54
Mun Ferments SL	55
Re-circula Solutions	56
Red Helmet Experience	57
SmartMonkey.io	58
The Predictive Company	59
Verone - Kali Jewels SL	60
We Yado SL	61

## LLEGENDES



Data constitució



Lloc web



Consum mensual caixa



Equip

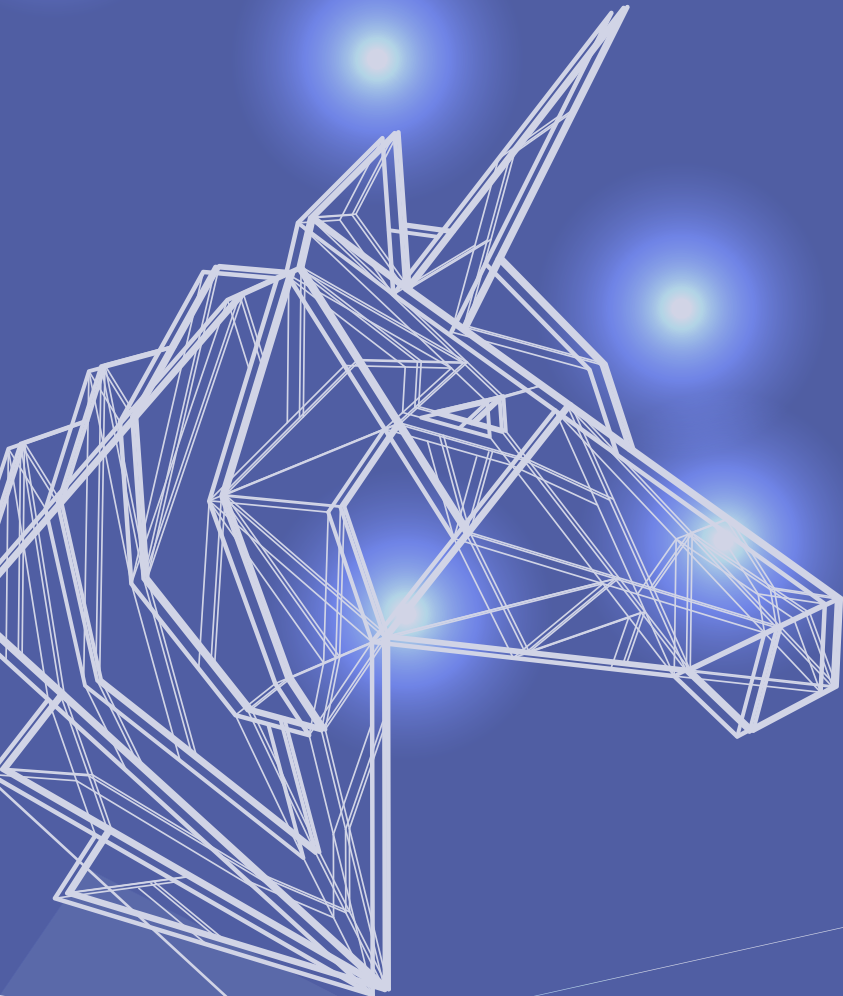


Capital aportat per l'equip



Capital aixecat

# Ciències de la vida i la salut





# LES CIÈNCIES DE LA VIDA A CATALUNYA

 **1.205**  
EMPRESSES

 **19.767**  
FACTURACIÓ (M€)  
(2018)

 **55.440**  
TREBALLADORS  
(2018)

 **3,5%**  
PIB

 **89** ENTITATS  
DE RECERCA

## INVERSIÓ EXTRANGERA

**36,7%**  
INVERSIÓ DE  
CAPITAL TOTAL  
DE L'ESTAT  
(2015-2019)

**38** PROJECTES  
(2015-2019)

**573** M€ INVERSIÓ  
DE CAPITAL  
(2015-2019)

PRINCIPALS SOCIS  
COMERCIALS

**ALEMANYA | FRANÇA | EUA | ITÀLIA**

## EXPORTACIONS

**87%** SECTOR  
FARMACÈUTIC

**38,1%** TOTAL  
DE L'ESTAT

## Exemples recents d'inversió del venture capital en empreses d'aquest àmbit

 30 milions d'euros (2020)	    
 7,6 milions d'euros	 
 3,6 milions d'euros	  

## Exemples d'atracció d'inversió estrangera en aquest àmbit

 <b>TOWA</b> PHARMACEUTICAL	La farmacèutica Esteve va anunciar que la companyia japonesa del mateix sector adquirirà el 100% de Pensa, la divisió de medicaments genèrics de la farmacèutica catalana. 320 M€ invertits.
	La farmacèutica té previst ampliar la seva planta química. 125 llocs de treball creats. 60 M€ invertits.
	La companyia, especialitzada en la producció de medicaments i vacunes per a animals, ha ampliat la seva planta catalana. 100 llocs de treball creats. 45 M€ invertits.

## OPORTUNITATS

 ALEMANYA | EUA | ITÀLIA | SINGAPUR | AUSTRÀLIA | FRANÇA | JAPÓ | SUÏSSA  
CANADÀ | HONGRIA | NIGÈRIA | TAILÀNDIA | COLÒMBIA | ÍNDIA | LUXEMBURG  
TAIWAN | COSTA RICA | IRLANDA | MÈXIC | TURQUIA | CROÀCIA | GHANA  
PANAMÀ | XILE | DINAMARCA | ISRAEL | REGNE UNIT | XINA

# 1 AIMENTIA HEALTHTECH

Intel·ligència artificial per a la nova era de la salut mental

Salut, benestar i ciències de la vida

06/2019

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

Una de cada quatre persones del món pateix un trastorn mental. El 74% no rep atenció, el 50% dels diagnòstics són erronis i més del 40% dels pacients abandona la teràpia o tractament. Això suposa un cost social set vegades superior al de les malalties cardiovasculars. Aimentia Health uneix tots els recursos de la telemedicina i de *data analytics* en un model pioner *data-driven* per incrementar la precisió diagnòstica, reduir abandonaments i objectivar la pressa de decisions personalitzades per a cada pacient, apoderant els professionals, i facilita el seguiment de la teràpia per part dels pacients.

## MERCAT

Aimentia es troba en la intersecció dels mercats creixents de *digital health* (509 bn\$), *mhealth software* (236 bn\$) i d'intel·ligència artificial + *big data* (300 bn\$). Els nostres clients són els mateixos professionals, els centres hospitalaris, les institucions de recerca, les asseguradores i farmacèutiques, a més dels pacients.

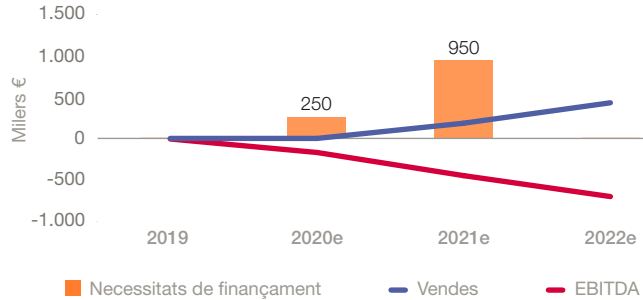
## MODEL DE NEGOCI

Aimentia es divideix en dos models, *software as a service* (SaaS) per a professionals, hospitals i pacients (B2B2C) + (EAP for companies). Al ser altament escalable i versàtil, es pot adaptar a altres clients de l'ecosistema modularment, com un segon model de *data as a service* (DaaS) per a centres de recerca, farmacèutiques o asseguradores (B2B).

## COMPETÈNCIA

La competència s'identifica en dos segments, *marketplaces* o eines específiques de *software* sense computerització holística o AI. Alguns competidors: Monsenso, Teladoc, Tridium, 7cups, Talkspace, Betterhelp. AIMENTIA integra les dues vessants, amb un clar avantatge competitiu.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



17.000 € mensuals

Bridge Loan obert de novembre de 2020 a febrer de 2021, i amb tancament de ronda *seed* a l'abril del 2021 d'1,2 M€. S'acompanya la inversió privada amb fons no dilutiu. Ús dels fons: consolidar equip i *advisory board*, validació clínica i del producte per usuaris, regulatori per marcatge CE, col·laboració clínica de recerca i test, comunicació i màrqueting de sensibilització i desenvolupament empresarial/estratègic. Augmentar la tracció de comercialització inicial i ràpida escalabilitat.

## FITES

- 12/2019 Regulació IP, RGPD i HIPAA.
- 02/2020 MVP en entorn clínic controlat.
- 08/2020 Primera versió al mercat.
- 12/2020 *Clinical trials* i validació recerca ansietat i depressió amb *early adopters*.
- Q1/2021 *Wearables and multilingual support*.
- Q2/2021 Línies d'investigació en farmacologia + espectre orgànic + regulatori.



4



20.000 €



0 €



www.aimentia.com

## PERSONA DE CONTACTE

Edgar Jorba

edgar.jorba@aimentia.com

688 859 229

C. Caballero, 76  
08029 Barcelona

## EQUIP



Edgar Jorba  
CEO  
in



Eric Mourin  
CTO  
in



Emilio Tomás  
R+D  
in

## PREGUNTA A L'EMPREENADOR | Edgar Jorba

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Inconformisme davant un sistema tradicional/antiquat còmplice de la manca de recursos dels nostres especialistes per fer front a la crisi de salut mental.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?

Un sector en què la interacció humana i l'empatia és indispensable, Aimentia ofereix l'avantguarda tecnològica i científica per millorar el procés clínic.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Volem ser el millor aliat dels professionals i la recerca en salut mental. Ser el referent en el *cloud services* d'estandardització i innovació terapèutica.



## 2 AORTYX

La solució definitiva per a les malalties de l'aorta

Salut, benestar i ciències de la vida

 10/2018

### PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els aneurismes aòrtics (AA) tenen una incidència de 2,5-6,5 / 1.000 pers./any. Els AA debiliten la paret aòrtica fins al punt que es desseca i s'origina una dissecció aòrtica (DA). La DA sol ser mortal (fins al 50% de mortalitat), amb una incidència mundial estimada de 6/100 k pers./any. Aortyx ha desenvolupat un pegat revolucionari per al tractament de la DA. Consisteix en un polímer totalment biodegradable, produït per electrofilat, per aconseguir les mateixes característiques biomecàniques de l'aorta humana sana, en contrast amb els stents rígids que s'utilitzen actualment.

### MERCAT

El mercat global accessible per a AA i DA va valorar-se en >2.500 M\$ el 2019, amb una TCAC del 5,1% a causa de l'envelliment de la població, impulsat per la prevalença creixent dels AA. Aortyx accedirà a aquest mercat concedint una llicència tecnològica a un dels tres principals fabricants del mercat.

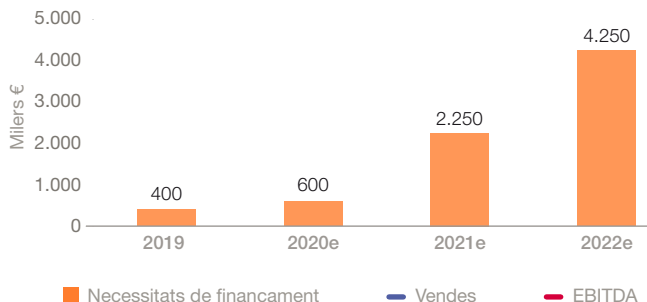
### MODEL DE NEGOCI


Se centra en la concessió d'una llicència tecnològica a un tercer o en la seva adquisició per part d'un dels grans fabricants.

### COMPETÈNCIA

Els empelts de stents aòrtics són els principals competidors de la nostra tecnologia. Medtronic, Gore i Cook tenen més del 90% del mercat. Aortyx millora l'abast, la durabilitat i la simplicitat d'aquests dispositius canviant l'enfocament actual, que no s'ha qüestionat des dels anys noranta.







### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 4.000€ mensuals

Aortyx està buscant una ronda d'inversió sèrie A de 8 M€ per facilitar la seva comercialització, incloent la industrialització del producte, les proves reglamentàries i l'experimentació clínica. Els principals costos seran la fabricació i els assajos clínics.

### FITES

- 01/2020  Primeres proves exitoses en animals.
- 03/2019  Presentació de PCT per a la tecnologia del pegat.
- 11/2019  Tancament de la ronda llavor (650.000 €).
- 10/2020  Proves agudes en animals.
- 06/2021  Congelació del disseny.
- 12/2021  Primers experiments en humans.



10



20.000€



650.000€




 aortyx.com

### PERSONA DE CONTACTE

**Jordi Martorell**

 jordi.martorell@aortyx.com

 654 096 695


 C. La Vinya, 9-B  
08329 Teià

### EQUIP



**Jordi Martorell**  
CEO  




**Noemí Balà**  
CTO  




**Vicenç Rimbau**  
CMO



**Salvador Borrós**  
CSO

### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Jordi Martorell

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

La novetat, diferències amb la competència, potencial per a salvar vides.

**Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?**

Riscos tècnics. La sòlida base científica de l'equip i la connexió amb reconeguts cirurgians hauria de superar aquests riscos.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

Concedint llicències de la primera tecnologia i en assajos clínics per a la segona.

### 3 CREATSENS HEALTH

Un nova plataforma de diagnòstic per a la monitorització de la salut

Salut, benestar i ciències de la vida

09/2017

#### PROBLEMA I SOLUCIÓ

El deteriorament de la funció renal pot comportar problemes molt greus que, en alguns casos, arriben a ser mortals. Actualment, més de 90 milions de persones a la Unió Europea i centenars de milions al món pateixen algun grau de malaltia renal crònica, un estat prevalent molt elevat amb afectacions greus de la salut. La detecció i el control precoç de la malaltia són crucials per disminuir danys futurs. La nostra solució oferirà aquesta detecció mitjançant la determinació de marcadors clau, oferint una millor qualitat de vida al pacient i reduint els costos del sistema sanitari.

#### MERCAT

El mercat potencial és de 735 milions de persones, és a dir, el 10% de la població adulta mundial, que és el percentatge de la població que pateix alguna etapa de la malaltia renal. Hi arribarem a través d'una llicència de distribució amb una gran farmacèutica com Fresenius, Vifor o Diaverum.

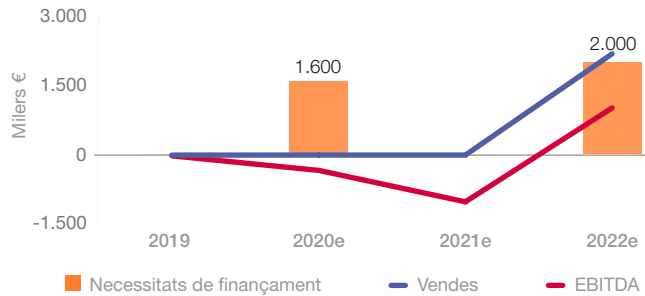
#### MODEL DE NEGOCI

El model d'ingresos es basarà en un acord de llicència amb un 10-15% de regalies per venda de dispositiu i descartable. El distribuïdor farà servir un model d'ingressos per ús i subscripció, model basat en el pagament per cada sensor de paper usat (descartable) o per la subscripció mensual sobre el rang d'ús.

#### COMPETÈNCIA

Els competidors Abbot i Roche tenen dispositius d'altas prestacions, però necessiten un especialista mèdic per realitzar l'anàlisi i integrar la informació en el sistema mèdic. D'altres, com Nova Biomedical, tenen sensors bioquímics a un cost més moderat, però també requereixen personal mèdic.

#### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



22.755 € mensuals

Els recursos necessaris per arribar al mercat són de 3,6 M€, necessaris per al desenvolupament dels prototips, per al producte final i per als assaigs clínics regulatoris. Aquests diners inclouran la despesa en la fabricació del producte i la validació clínica i regulatòria necessària per obtenir la marca CE. La nostra intenció és obrir una ronda d'inversió cap a mitjan d'aquest any 2020.

#### FITES

- 09/2014** Desenvolupament de sensors químics en substrat de paper, reduint dràsticament el cost en la producció.
- 05/2018** Primer prototip: integració de tecnologia de sensors, miniaturització d'instrumentació i validació dels sensors químics amb més de 700 mostres de sang.
- 11/2019** Segon prototip: cartutxos d'un sol ús per a la detecció de paràmetres per al seguiment de la malaltia renal crònica directament en sang i una unitat connectada autònoma.
- 09/2020** Inici de la validació clínica del segon prototip.
- 05/2022** Validació clínica i regulació CE aconseguida.
- 01/2023** Acord de llicència amb una gran farmacèutica.



4



4.000 €



125.000 €



renalyse

renalyse.com

#### PERSONA DE CONTACTE

Adrià Maceira Solé

✉ adria.maceira@renalyse.com

☎ 664 184 239

📍 Av. de la Cambra de Comerç, 42  
43204 Reus

#### EQUIP



Adrià Maceira Solé  
CEO  
[in](#)



Marta Novell Recasens  
CTO  
[in](#)



Tomàs Guinovart Pavón  
CMO  
[in](#)

#### PREGUNTA A L'EMPREENADOR | Adrià Maceira

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?

La millora en la qualitat de vida de pacients renals, ja que no cal que vagin a l'hospital tan sovint a fer-se una revisió de la malaltia.

Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?

Hi ha un risc tecnològic en la mesura dels biomarcadors en sang capil·lar, un risc financer fins a l'inici de les vendes i un risc regulatori.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Com un referent en dispositius de diagnòstic i telemedicina, donant una millor qualitat de vida a la societat.

## 4 DROPLITE TECHNOLOGIES

*Dispositiu intel·ligent per a una avaluació in vitro ràpida de diferents problemes de salut*

Salut, benestar i ciències de la vida

 12/2018

### PROBLEMA I SOLUCIÓ

La detecció i quantificació de malalties i altres problemes de salut que parteix d'assajos immunològics no compta amb solucions innovadores, i continuen prevalent els serveis de laboratori tradicionals. Són lents (resultats al dia següent), cars i requereixen tècnics especialitzats per fer la prova. Droplite introdueix un dispositiu de diagnòstic automatitzat i miniaturitzat, basat en un concepte de lector + cartutxos d'un sol ús, que fa la prova en uns 10 min, a partir d'una sola gota de mostra (generalment sang capil·lar), directament al lloc necessari (clínicas/hospitals) a un preu competitiu.

### MERCAT

El nostre mercat tangible és tot el de diagnòstic d'assajos immunològics, valorat en 20.000 M\$ el 2018. Els nostres mercats d'entrada, que hem validat amb diferents socis industrials, són: (i) tractaments de fertilitat en humans per quantificar les hormones sexuals, (ii) al·lèrgies en humans i (iii) veterinària.

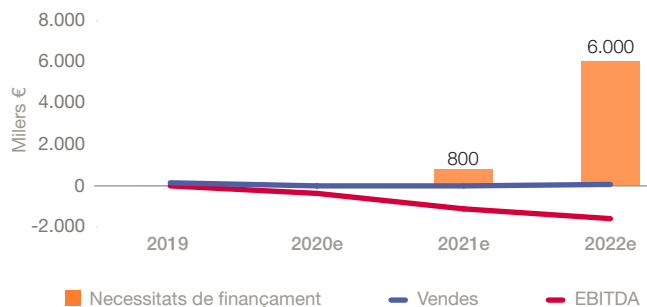
### MODEL DE NEGOCI


Som una empresa B2B que venem la nostra plataforma de proves: lector + cartutxos individuals a diferents socis (empreses farmacèutiques) establerts ja en el mercat objectiu (hormones, al·lèrgies) que fan la venda/distribució a l'usuari final: hospitals i clíniques. La lògica del negoci de Droplite es basa en el model de Nespresso.

### COMPETÈNCIA

Tant les grans empreses farmacèutiques com les emergents estan invertint en diagnòstics intel·ligents d'assajos immunològics, i n'hi ha que estan treballant en conceptes Lab-on-a-Chip (LoC). En salut humana: Abionic, DST, ThermoFisher, Biomerieux, Siemens i ALK. En veterinària, aquestes empreses són: Zoetis, IDEXX, IDVet, Virbac i Heska.

### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 20.000 € mensuals

Actualment estem recaptant una ronda llavor de 800.000 € (150.000 € compromesos) que esperem tancar el 1T 2021. Aquest finançament ens ajudarà a establir el disseny industrial i procés de fabricació del nostre primer producte per als pròxims 18 mesos i acabar la validació final dels nostres dos mercats clau: fertilitat en humans i veterinària. Sèrie A de 6 M€ prevista per al 2022.

### FITES

- 01/2019** Signatura del contracte de desenvolupament amb empresa farmacèutica.
- 01/2020** Primer inversor compromès i Premi a la Millor Start-up d'Insud Pharma.
- 02/2020** Guanyadora de subvencions: Neotec, Acció Startup Capital, EIT Health i Retos.
- 12/2020** Estudi de validació de l'hormona estradiol en 20+ mostres, resultats preliminars del projecte de la malària i disseny industrial del nostre MVP.
- 02/2021** Tancament ronda llavor.
- 03/2021** MVP a punt, estudi d'hormones d'estradiol de 100+ mostres, estudi veterinari de 100+ mostres i 3 noves patents.



4



20.000 €



0€

ICFO<sup>R</sup>

  
Parc Científic de Barcelona  
UNIVERSITAT DE BARCELONA


# DROPLITE


 droplite.com

### PERSONA DE CONTACTE

**André Guedes**

 andre.guedes@droplite.com

 649 673 036

 C. Baldiri Reixac, 10  
08028 Barcelona

### EQUIP



**André Guedes**  
CEO  




**Rafael Porcas**  
CTO  




**Romain Quidant**  
Advisor  


### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR | André Guedes

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

La invenció d'un nou dispositiu de diagnòstic mèdic basat en un sistema òptic innovador. Tinc formació científica i experiència en aplicacions biomèdiques.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

El nostre dispositiu ofereix una nova manera d'avaluar malalties i problemes de salut més ràpida, menys invasiva i més fàcil d'utilitzar, a un preu molt competitiu.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

El nostre objectiu és arribar al mercat al final de 2022. Veig Droplite fent ingressos importants mentre contribueix a innovar i explorar nous mercats.

# 5 FLOMICS BIOTECH SL

*Detecció precoç del càncer mitjançant una biòpsia líquida amb RNA circulant*

Salut, benestar i ciències de la vida

 10/2018

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

El càncer té un gran impacte en la societat, amb 18 milions de nous casos i 10 milions de morts el 2019. El diagnòstic tardà està associat a unes taxes de supervivència baixes i un cost de tractament elevat. Els mètodes de detecció actuals són inexactes o invasius. De moment no hi ha un test que sigui tan precís en la detecció i identificació de múltiples tipus de càncer com perquè es pugui implementar en la pràctica clínica. El test de Flomics està dissenyat específicament pensant en això. D'una extracció de sang, nosaltres quantifiquem el conjunt de molècules de RNA i obtenim un diagnòstic de la malaltia.

## MERCAT

El mercat de diagnòstic oncològic actualment sobrepassa els 144.000 M\$, amb un creixement anual del 7%. La nostra biòpsia líquida ajuda al diagnòstic precoç, salvant vides mentre estalvia diners als sistemes de salut. Per portar-lo al mercat, comptem amb la col·laboració d'hospitals i clíniques.

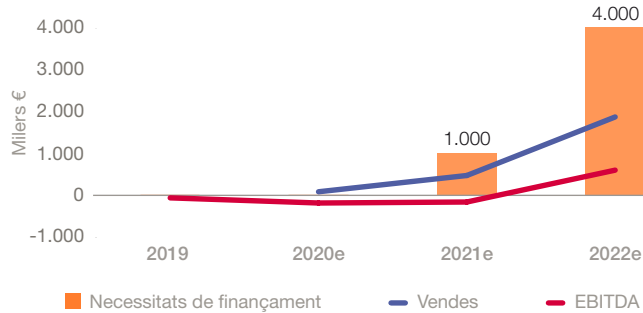
## MODEL DE NEGOCI

Treballem amb un model de *diagnostic as a service*, cobrant per cada mostra de sang analitzada. Les despeses del mètode de laboratori són directament proporcionals al volum de negoci, i l'anàlisi de dades es realitza de manera automàtica al núvol, fent que el servei sigui altament escalable.

## COMPETÈNCIA

Els nostres competidors principals són les empreses amb tecnologies de biòpsies líquides de nova generació per a la detecció de múltiples malalties, com Cancerseek, GRail o Freenome. Aquestes empreses utilitzen molècules de DNA, ignorant el potencial del RNA com a molècula dinàmica i més informativa.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 20.000€ mensuals

Necessitem 1 M€ durant l'any 2020/2021 per finançar les despeses en R+D, acabar la validació clínica del nostre primer model de biomarcador diagnòstic de càncer de còlon i la seva expansió per a la detecció de càncer de pulmó i mama. Aquests diners els volem repartir en 500.000 € de subvencions públiques i 500.000 € a través d'una ronda de *crowdfunding* i *business angels*.

## FITES

- 11/2018** ○ Prova de concepte en la detecció de càncer de còlon.
- 06/2019** ○ Definició del model de negoci dins del programa del CRAASH Barcelona.
- 01/2020** ○ Associació amb múltiples hospitals per a la validació dels nostres actius.
- 10/2020** ○ Sortida al mercat com a eina d'investigació.
- 12/2020** ○ Validació clínica dels resultats.
- 02/2021** ○ Tancar ronda de finançament d'1 M€.



6



40.000€



253.500 €



EIT Health is supported by the EIT, a body of the European Union





 [www.flomics.com](http://www.flomics.com)

## PERSONA DE CONTACTE

**Joao Curado**

 [joao.curado@flomics.com](mailto:joao.curado@flomics.com)

 933 161 908

 C. Dr. Aiguader, 88  
08003 Barcelona

## EQUIP



**Joao Curado**  
CEO  




**Esther Lizano**  
CSO  




**Luis Korrodi**  
CBO  




**Roderic Guigó**  
Advisor  


## PREGUNTA A L'EMPREDOR | Joao Curado

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

Durant el PhD, vaig adonar-me que hi havia l'oportunitat d'aplicar el meu coneixement a la pràctica clínica, i la idea de crear un impacte em va fer avançar.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

Utilitzem una tecnologia puntera, amb potencial d'utilitzar molècules noves, mai abans estudiades i amb molt potencial per al diagnòstic.

**Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?**

Sempre hi ha un risc científic, raó per la qual estem col·laborant amb hospitals per confirmar els resultats en el màxim de pacients amb perfils diferents.

## 6 FOLLOWHEALTH

Plataforma de telemedicina que assisteix de manera remota pacients crònics

Salut, benestar i ciències de la vida

 4/2018

### PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els mètodes tradicionals de seguiment de pacients, tant en l'aspecte assistencial com en recerca clínica, estan associats als costos elevats i la llarga durada. A més, recullen dades episòdiques, subjectives i escasses, el que significa que els pacients, metges i investigadors no obtenen l'evidència necessària per poder prendre decisions òptimes. La plataforma HumanITcare proporciona un seguiment remot 24/7 mitjançant la telemedicina, que permet obtenir dades del dia a dia del pacient amb els diferents dispositius connectats a la plataforma, generant així millors resultats clínics.

### MERCAT

El nostre mercat se centra en dues vessants. D'una banda, la vessant assistencial, on es pot fer un millor seguiment del tractament dels pacients incrementant-hi l'adherència; i de l'altra, la vessant de recerca clínica, on s'aconsegueix una monitorització dels participants més efectiva.

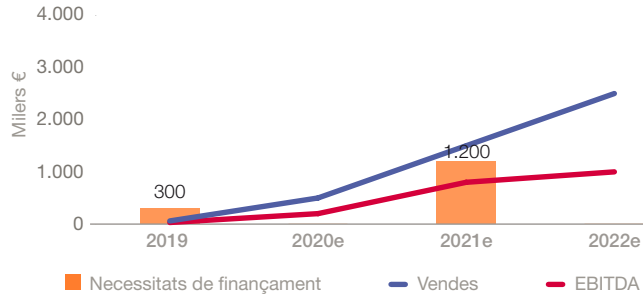
### MODEL DE NEGOCI


HumanITcare es basa en un model B2B *software as a service* (SaaS). El servei inclou la plataforma *online* així com també els dispositius necessaris per a la monitorització. Oferim preus competitius depenent del nombre de participants en l'estudi, de la duració i de les variables que calgui analitzar.

### COMPETÈNCIA

Els nostres competidors principals treballen amb dades passives però utilitzant només un dispositiu o una font de dades per obtenir la informació dels pacients, com serien Evidation Health (USA) o Umotif (UK). Altres alternatives tradicionals serien plataformes ePRO o reculls d'historials clínics.

### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 11.000€ mensuals

Fins al moment hem aconseguit 300.000 € de finançament públic (EIT Health, H2020, Startup Capital...). Necessitem 1,2 M€ per posicionar-nos com a referent europeu. Els fons aniran destinats a continuar millorant el producte, augmentar i consolidar l'equip, i a expandir el nostre mercat a alguns països europeus com Alemanya, Bèlgica, Suïssa o Suècia.

### FITES

- 08/2019** Validació de la plataforma en un estudi de salut mental amb 60 participants a l'Hospital Clínic de Barcelona.
- 09/2019** Reconeixement per part de EIT Health (Bridgehead 2019, Headstart 2018) i la Unió Europea (SME Instrument Phase I).
- 01 i 02/2020** Acord amb Ribera Salud Grupo per a l'estudi de pacients amb malalties cròniques & DISCOVERIE (H2020).
- 09/2020** Increment de vendes i participació al SME Instrument Phase II.
- 12/2020** Marcatge CE com a dispositiu mèdic i nova regulació de dispositius mèdics (MDR).
- 01/2021** Expansió al mercat europeu (Alemanya, Bèlgica, Suïssa o Suècia).



10



20.000€



0€

 HumanITcare

 humanitcare.com

### PERSONA DE CONTACTE

**Nuria Pastor Hernández**

✉ nuria.pastor@humanitcare.com

📞 628 994 983

📍 C. Pascual i Vila  
08028 Barcelona

### EQUIP



**Nuria Pastor Hernández**

CEO



**Unai Sánchez Luque**

CTO



### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Nuria Pastor

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

Fa tres anys estava treballant a l'Hospital del Mar i vaig detectar que hi havia una gran manca de seguiment de les malalties dels pacients crònics.

**Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?**

La protecció de dades i ciberseguretat. El primer ja s'ha treballat i s'han passat auditories. El segon l'estem treballant i necessitem recursos.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

Sent líders europeus en la monitorització i presa de decisions clíniques. Ens veiem consolidats en el 40% del mercat d'assaigs clínics i en el 20% del de salut.



# 7 KONECTA TRADERON

*Medikines: La plataforma intel·ligent per a la gestió de serveis mèdics*

Salut, benestar i ciències de la vida

 05/2019

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les programacions mèdiques es duen a terme d'una forma molt manual, amb manca d'eficiència i molts errors. Això comporta costos molt elevats valorats en més de 500 M€ anuals, grans pèrdues de temps i perills molt greus per als pacients. Actualment, els caps de servei no troben eines amb un cost adequat i adaptables per cobrir aquestes necessitats. MEDIKINES soluciona aquesta problemàtica d'arrel, optimitzant els recursos en temps en un 90% i els diners en un 60% en la gestió de serveis mèdics, segons l'experiència dels nostres clients.

## MERCAT

La demanda es compon fonamentalment dels serveis mèdics dels proveïdors d'atenció primària de qualsevol tipus. Hi ha més de 40 serveis mèdics per centre assistencial i 80 milions de serveis mèdics a Espanya, 1.500 milions a Europa i 8.000 milions a països amb sistemes de salut més desenvolupats.

## MODEL DE NEGOCI

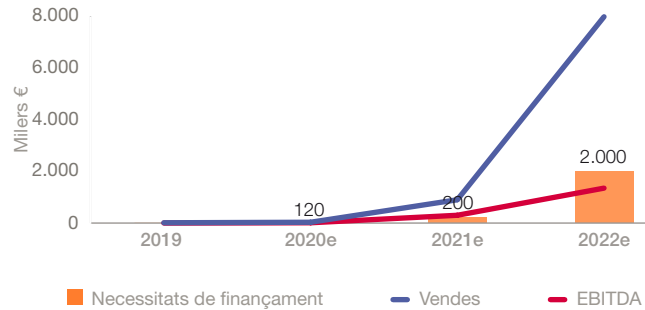
Venda per llicència amb cost mensual de la plataforma en format SAAS. Hi ha tres línies d'ingrés:

- *Fee* mensual: quota mensual per volum d'usuaris del servei mèdic.
- Publicitat: espais publicitaris en format *banner* dins de la plataforma.
- Mòduls: per afegir funcionalitats en format *plug*. Marges d'explotació del 85%.

## COMPETÈNCIA

RationalTime, Tamigo, i A turnos. A diferència de la competència, Medikines disposa d'un panell de control senzill que incorpora una tecnologia potent en IA i *big data*, que facilita models predictius en segons per a la programació mèdica i funciona com una xarxa professional 2.0 amb autoprogramació.







## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 6.000€ mensuals

La ronda actual és de 320.000 € (120.000 € dels quals ja han estat coberts amb finançament públic i aportació del fundador). Ja tenim una versió desenvolupada i comercialitzada amb una acceptació molt satisfactòria del mercat. Els fons aniran destinats, al 70%, a accions de venda i màrqueting per multiplicar la facturació i el benefici de la companyia.

## FITES

- 03/2020  Noves funcionalitats.
- 05/2020  Més de 15 clients.
- 09/2020  Més de 500 usuaris a la plataforma.
- 12/2020  Continuar l'ampliació i expansió de la cartera de clients.
- 12/2020  Nous acords estratègics de patrocini amb laboratoris clínics.
- 12/2020  Entrada al mercat de Latam.



3



6.000€



75.000€

**StartUB!**  
UNIVERSITAT DE BARCELONA

**eit** Health





 [www.medikines.com](http://www.medikines.com)

## PERSONA DE CONTACTE

**Aleix Bosch**

 [abosch@medikines.com](mailto:abosch@medikines.com)

 628 472 656

 C. Aribau, 170, 1r 2a  
08036 Barcelona

## EQUIP



**Aleix Bosch**  
CEO



## PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Aleix Bosch

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

Soc germà, fill i net de metges i he viscut molt de prop les mancances del sector i l'experiència de més d'11 anys liderant i empenent en TIC.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

La usabilitat i facilitat, un preu molt atractiu, unit a una tecnologia potent per solucionar els problemes en gestió del flux de treball mèdic.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

Com una eina i tecnologia IA referent en el subsector de la gestió de fluxos de treball en la gestió mèdica, i amb clients per tots els continents.



# 8 LUCI HEALTH SOLUTIONS

*Remember. Prevent*

Salut, benestar i ciències de la vida

08/2019

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

La malaltia d'Alzheimer representa el 70% dels casos de demència, i tot i que les demències són malalties cada cop més prevalents a la nostra societat, encara no s'ha trobat la manera de curar-les ni de tractar-ne els símptomes, llevat dels tractaments pal·liatius. Luci és una plataforma de *software* que utilitza la interacció per veu (VUI) per la detecció primerenca de símptomes de demència, monitoratge continuat i estimulació cognitiva. El projecte s'ha desenvolupat per a ús amb *smartphone* i/o altaveus intel·ligents que ja es troben al mercat.

## MERCAT

A través de col·laboracions i contractes es vol accedir a entitats i professionals de l'àmbit de la salut (centres de salut, farmacèutiques...) interessats a augmentar el control i la informació obtinguda sobre l'evolució dels seus pacients per millorar el servei, reduir costos en assajos clínics...

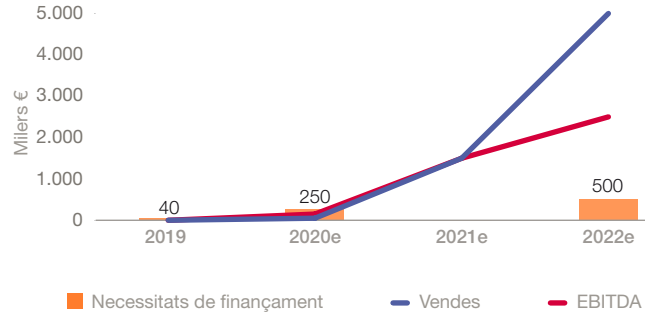
## MODEL DE NEGOCI

Luci és un servei de *software* (SaaS) que els usuaris podran contractar per paquets d'accés, més serveis acordats amb l'entitat. Els costos principals es distribueixen principalment entre: adquisició, emmagatzematge de dades, distribució, R+D. Segons el que s'ha descrit abans, es calcula un marge superior al 40%.

## COMPETÈNCIA

Altres eines en el mercat del declivi cognitiu (9 b\$, 25% CAGR 2019), com Cambridge Cognition, Cogstate o Signant Health, se centren a fer una única mesura per detectar declivi cognitiu en el temps. Luci, però, fa un seguiment continu del pacient, el qual, a més, és gamificat per incitar-ne l'ús.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



1.200 € mensuals

250.000 € el novembre-desembre de 2020: costos clínics, d'adquisició i desenvolupament. Es farà una recollida de dades d'ús de mercat durant els mesos següents, fent que l'aplicació Luci sigui gratuïta temporalment, a més de realitzar un assaig pre-clínic a petita escala. Tot previ a una ronda d'inversió amb inici abans de final d'any, i final a l'inici de 2021, per tal de començar proves clíniques més extenses.

## FITES

- 07/2019 Guanyadors del AI4H d'*eit-health*.
- 01/2020 Guanyadors d'una beca CIMTI de la Fundació Leitat.
- 08/2020 Primera versió de mercat finalitzada i publicada.
- 10/2020 Col·laboració amb una entitat de salut o farmacèutica.
- 11/2020 Tancament de la primera ronda d'inversió.
- 12/2020 Pilot clínic.



3



40.000€



3.000€

StartUB!  
UNIVERSITAT DE BARCELONA

*eit* Health  
EIT Health is supported by the EIT  
a body of the European Union

cimti



lucihs.com

## PERSONA DE CONTACTE

Enrique Fernández Serra

enriquefserra@gmail.com

609 128 996

Av. Guiera, 12, 1r 1a  
08290 Cerdanyola del Vallès

## EQUIP



Enrique Fernández  
CEO  
in



Cristina P Santini  
CTO  
in



Adam Skali  
CMO  
in

## PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Enrique Fernández

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

El meu avi té Alzheimer i volia contribuir d'alguna manera perquè ningú hagués de viure-ho igual que jo.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?

L'aspecte de monitoratge continu en comptes de la presa de mesures úniques aïllades, facilitat per un sistema senzill i atractiu per a l'usuari.

Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?

Els usuaris no utilitzarien el servei si no el recomana un metge. Per tant, busquem col·laboracions amb hospitals públics i privats.

## 9 ONALABS INNO-HUB

*Gentle biomeasuring for a better health*

Salut, benestar i ciències de la vida

 12/2016

### PROBLEMA I SOLUCIÓ

La pandèmia ha accelerat molts aspectes de la salut digital i la telemedicina. Un clar objectiu és la reducció del risc de contagi dels pacients crònics. La nostra sensòrica biomèdica intel·ligent, remota i no invasiva permet fer el seguiment dels pacients a distància, reduir els costos sanitaris i millorar clarament la qualitat de vida del pacient. Estem desenvolupant un dispositiu de seguiment del pacient crònic i l'hospitalització a domicili, l'un per a la monitorització de la glucosa a través de la suor en pacient diabètic i l'altre per mesurar el lactat en la suor, per a l'esport.

### MERCAT

El principal mercat és el de la salut, ja que el 8,5% de la població mundial pateix diabetis, i un 5% de la població dels països desenvolupats són pacients crònics que consumeixen aproximadament el 50% dels recursos sanitaris. Arribarem al mercat a través de terceres companyies (farmacèutiques i *healthtech*).

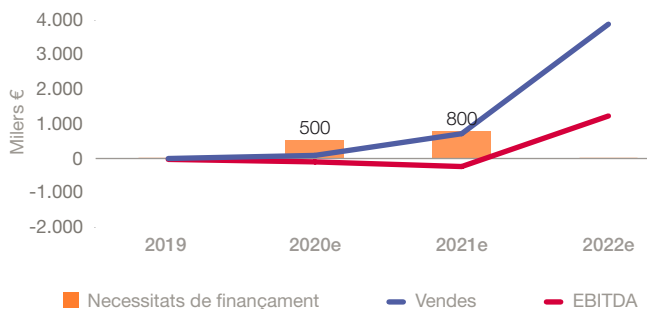
### MODEL DE NEGOCI


Onalabs és una companyia de R+D. Arribarem a acords de llicència i distribució amb tercers, en què hi haurà uns *up-front payments*, *milestons* i *royalties*, que serà el nostre model d'ingressos.

### COMPETÈNCIA

El producte d'Onalabs és l'únic capaç de fer una monitorització contínua i no invasiva dels nivells de glucosa i lactat a través de la suor. Actualment, aquestes anàlisis es fan en sang. Competidors en glucosa: Abbott i Medtronic. Competidor en lactat: Laktate.

### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 25.000€ mensuals

Degut a la COVID, hem allargat la ronda que tenim oberta de 500.000 €, dels quals ja tenim el 50% compromesos per part d'Oryon Universal. Tenim previst obrir una nova ronda l'any vinent d'uns 800.000 €. Els diners d'ambdues rondes es dedicaran principalment a R+D i desenvolupament de negoci.

### FITES

- 04/2018** ● EIT Health Headstart (2017) de 50.000 €, SME Fase I (2017) de 50.000 € i StartUp Capital d'ACCIO (2018) de 75.000 €.
- 05/2019** ● Ajut Neotec (CDTI) per 250.000 €.
- 07/2020** ● Nou ajut del CDTI per valor de 455.000 €.
- 12/2020** ● Tancament de la ronda d'inversió de 500.000 €.
- 12/2020** ● Finalitzar amb èxit els estudis de validació clínica del dispositiu d'hospitalització al domicili en pacients de l'UCI a l'Hospital Germans Trias i Pujol.
- 01/2021** ● Aconseguir els projectes europeus als quals ens hem presentat al llarg de 2020: EIC Acc, H2020, Eit Health i Eurostars, per un valor total de 3,6 M€.



7



97.100€



0€



EIT Health is supported by the EIT, a body of the European Union

# Onalabs

 [www.onalabs.com](http://www.onalabs.com)

### PERSONA DE CONTACTE

**Josep Cardona**

✉ [j.cardona@onalabs.com](mailto:j.cardona@onalabs.com)

☎ 619 708 047

📍 C. de la Llibertat, 11, baixos 1a  
08012 Barcelona

### EQUIP



**Francesc Xavier Muñoz**  
President



**Elisabet del Valle**  
Administradora, COO



**Josep Cardona**  
CEO



### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR | Josep Cardona

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

Tenir un control intel·ligent, continu, no invasiu i connectat de la seva salut apoderarà el pacient i millorarà l'eficiència del sistema sanitari.

**Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?**

La tecnologia és molt disruptiva. i per assegurar l'èxit col·laborarem amb altres centres tecnològics, hospitals i experts europeus.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

Onalabs serà un referent en sensòrica biomèdica remota no invasiva que haurà assolit acords amb corporacions de salut i esport.

# 10 ROKA FURADADA

*Reduir la incidència del càncer de pell i l'impacte ecològic i tòxic de les cremes solars*

Salut, benestar i ciències de la vida

 03/2019

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

Un de cada tres càncers diagnosticats és de pell, i el 80% de casos estan relacionats amb la radiació ultraviolada (UV). El període de temps que cal per cremar-se no és fix, sinó que depèn de la radiació rebuda, però els filtres solars existents no s'ajusten a la dosi de radiació que arriba a la pell, i ofereixen menys protecció per a un temps d'exposició fix. Els filtres orgànics que hi ha són, a més, tòxics per a les persones i maten els coralls. Roka té patents de molècules fotosensibles que s'adapten a la radiació UV a què s'exposa la pell (com les ulleres de sol polaritzades). Són més estables, sis vegades més potents, menys tòxics i més ecològics, i tenen un cost similar.

## MERCAT

Els filtres solars són el 20-30% de les cremes solars. El volum estimat de filtres solars serà de 47.000 Tn el 2022 (CAGR 3,1%). Representa vendes d'1,815 M€. Els clients són els fabricants de cremes solars i/o distribuïdors d'ingredient cosmètic (B2B).

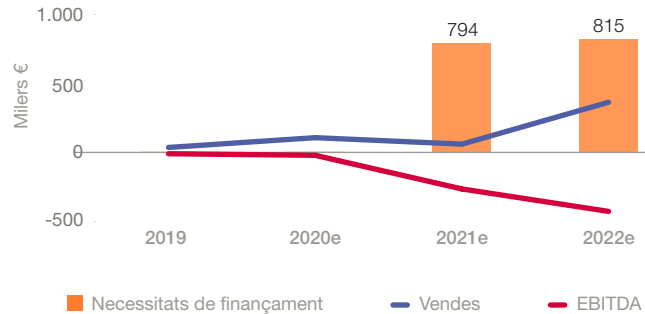
## MODEL DE NEGOCI


Roka subcontracta la producció i ven als clients directament o a través de distribuïdors (model B2B). El cost de fabricació és de 60 a 80 €/kg, i el preu de venda seria de 110-150 €/kg. Roka ha de pagar un *royalty* del 10% sobre vendes per la IP. L'estructura són 4 investigadores, una CEO, una export manager, un CFO i una CTO.

## COMPETÈNCIA

Actualment hi ha 28 filtres solars autoritzats a la UE i 24 als EUA, però només 13 es venen en quantitats significatives. Els principals productes i competidors són Tinosorb® S (BASF), Tinosorb® M (BASF), Uvinul® A Plus Granular (BASF), AAKO Sun BMT (AAKO), AAKO Sun BTZ (AAKO) i PARSOL® Shield (DSM). Hi ha problemes d'eficàcia i toxicitat per a les persones i el medi ambient.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 32.000€ mensuals

Actualment s'ha aconseguit 1 M€ de capital extern, més l'aportació dels socis fundadors de 50 K. El projecte necessita 1,5 M€ fins a finals de 2022 per poder-se desenvolupar. Aquests recursos serien per completar el procés de recerca i registre, pagar les patents i fer acció comercial. Es faria ronda per aquest import, al temps que es buscarien altres recursos (p.e., EIC, ICOs...).

## FITES

- 11/2019** ○ SME Instrument Fase I, ENISA 100K, ampliació de capital 160 K (+100 K en fites).
- 01/2020** ○ Transferència de la propietat intel·lectual de Ferrer a Roka.
- 05/2020** ○ Start-up capital 75 K; PID Cervera 450 K.
- 11/2020** ○ Industrialització de la síntesi dels tres productes.
- 12/2020** ○ Inici del registre de tres productes, temps estimat/ producte 12-18 mesos.
- 12/2020** ○ Sol·licitud de dues patents noves, proves de noves aplicacions.



8



50.000€



935.000€



ROKA FURADADA



[www.rokafuradada.com](http://www.rokafuradada.com)

## PERSONA DE CONTACTE

**Judit Camargo Sanromà**

✉ [judit@rokafuradada.com](mailto:judit@rokafuradada.com)

☎ 666 463 041

📍 C. Llacuna, 162-164  
08018 Barcelona

## EQUIP



**Judit Camargo Sanromà**  
CEO



## PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Judit Camargo

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

Des de 2015 treballava en aquest projecte a Ferrer, fent desenvolupament de negoci. Quedar-me'n i fer-lo créixer fora em va semblar una gran oportunitat.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

Més atractiu per als clients: amb menys recursos, obtenim un producte sis vegades més eficient i molt menys contaminant.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

Amb vint treballadors, exportant a Europa, el Japó, el Sud-est asiàtic, els Estats Units i Brasil els quatre filtres solars, i amb dos o tres nous productes al *pipeline*.



[sanameditech.com](http://sanameditech.com)

**PERSONA DE CONTACTE**

**Naeimeh Behbood**  
 ✉ [naeimeh.behbood@sanameditech.com](mailto:naeimeh.behbood@sanameditech.com)  
 📞 622 727 718  
 📍 C. Guitard, 80, 5-8  
 08014 Barcelona

**EQUIP**



**Hessam Habibian**  
CEO



**Naeimeh Behbood**  
COO



**Farid Valipour**  
CTO



**Siamak Zahedi**  
CMO

**PREGUNTA A L'EMPREENADOR | Naeimeh Behbood**

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

El CEO de l'empresa té experiència en dades massives i prové del camp de la recerca. Es va adonar de la necessitat creixent de l'àrea de la salut d'introduir el servei d'IdC.

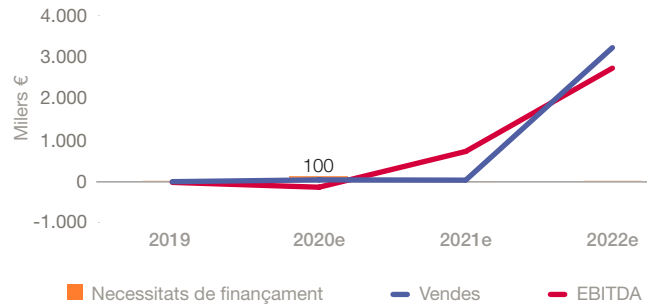
**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què??**

El servei és la part més atractiva del producte, que possibilita el seu estat de salut i oferir-li recursos per a la salut.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

D'aquí a cinc anys, veiem Sana Meditech integrada en l'estructura de proveïdors de serveis de salut, tant en el sistema públic com en el privat.

**PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT**



**15.000 € mensuals**

Estem recaptant 100.000 € per a la nostra ronda llavor. Mantenim una negociació seriosa amb un parell d'inversors potencials, però encara no en tenim cap garantia. També hem demanat 75.000 € a ENISA i n'estem fent els tràmits. Els fons es destinaran a vendes i màrqueting, desenvolupament i èxit entre la clientela i gestió i altres despeses.

**FITES**

- 07/2019** ○ Llançament de l'app Baby Heart Beat.
- 10/2019** ○ Activació de l'e-commerce i pàgina web.
- 02/2020** ○ Obtenció de llicència mèdica.
- 12/2020** ○ Llançament de l'app PregiCare.
- 03/2021** ○ Llançament de GlucoGent.
- 06/2021** ○ Servei SaaS amb 600 clíniques per a monitoratge fetal.



5



50.000€



-

**11 SANA MEDITECH**

*Monitoratge intel·ligent a distància de la salut*

Salut, benestar i ciències de la vida

02/2019

**PROBLEMA I SOLUCIÓ**

Amb l'emergència sanitària causada per la COVID-19, l'accés al monitoratge de la salut a distància s'ha convertit en una necessitat integral per a la societat. A Sana Meditech fem ús dels serveis mèdics a distància amb dispositius mèdics connectats. El nostre model de negoci es basa en les tarifes de servei per connectar les clíniques amb els pacients de manera remota. El sector sanitari vol que oferim un servei més eficient i optimitzat, i connectat a través del dispositiu mèdic amb els pacients en temps real.

**MERCAT**

El nostre mercat parteix del servei clínic ofert als pacients, i el nostre primer producte es basa en el monitoratge fetal. A Espanya hi ha un total de 6.000 ginecòlegs actius, el nostre mercat objectiu és el 10% d'aquest TAM i vol oferir serveis de monitoratge a distància a l'embarassada. El mercat objectiu disponible a Espanya és de 2,4 M€. També estem desenvolupant un producte totalment digital per assistir l'embarassada.

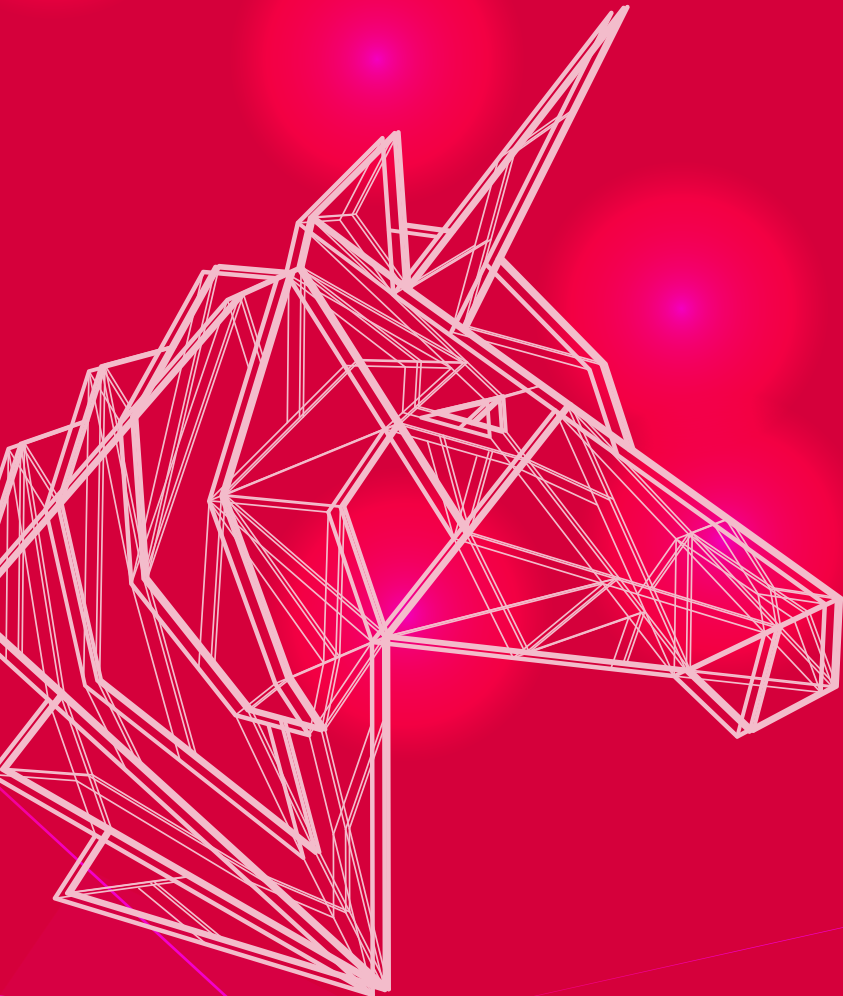
**MODEL DE NEGOCI**

El nostre model de negoci se centra principalment a prestar un servei a la persona. Els nostres ingressos es generen a través de consultes *online* o préstecs de dispositius. Els principals costos inclouen els costos de màrqueting, els costos del servidor i del sistema operatiu, el cost d'adquisició de *hardware* i el cost de logística i manteniment. El nostre marge de servei és del 50%.

**COMPETÈNCIA**

En el nostre cas, els competidors se centren principalment a proporcionar els dispositius portàtils per fer-ne un ús individual a casa, per anomenar-ne alguns: Angel Sound, UnbornHeart, Fetalbeats. Hi ha un competidor als EUA que està desenvolupant solucions IdC, però encara no és al mercat.

# Tecnologies de la informació i comunicació





# EL SECTOR TIC A CATALUNYA

 **16.339**  
EMPRESSES  
(2019)

 **18.325**  
FACTURACIÓ (M€)  
(2017)

 **114.300**  
TREBALLADORS  
(2019)

 **BARCELONA**  
**4a** CIUTAT TECNOLÒGICA  
DEL MÓN

**CATALUNYA 7a REGIÓ AMB  
MÉS INVERSIONS D'EUROPA**

## INVERSIÓ ESTRANGERA

**241**  
PROJECTES  
(2015-2019)

**+69,7%**  
AUGMENT  
2010-2014

**43%** PROJECTES  
DE L'ESTAT

**2.363,2**  
M€ INVERTITS

**13.537**  
TREBALLADORS

## OPORTUNITATS D'EXPORTACIÓ

 EUA | SUDÀFRICA | KENYA  
FINLÀNDIA | SUÈCIA | ROMANIA  
FRANÇA | XINA | HONG KONG  
ÍNDIA | SINGAPUR | TAIWAN  
ISRAEL | INDONÈSIA | REGNE UNIT

## OPORTUNITATS TECNOLÒGIQUES

- 3D Printing
- Robòtica
- IOT
- Ciberseguretat
- Big Data
- Simuladors
- Intel·ligència artificial
- Realitat augmentada
- Integració de sistemes
- Núvol
- Blockchain
- 5G
- Quantum Sciences
- New Spaces
- Vehicle connectat
- Vehicle autònom
- Drons
- Vehicle elèctric

## Exemples recents d'inversió del venture capital en empreses d'aquest àmbit

 15.000.000 € (2020)	     
 24.000.000 € (2020)	        
 8.000.000 €	     

## Exemples d'atracció d'inversió estrangera en aquest àmbit

	L'empresa tecnològica es traslladarà d'oficina amb l'objectiu d'augmentar la plantilla. <b>15,7M€ Capital invertit.</b> <b>150 treballadors.</b>
	La companyia de <i>software</i> empresarial ha anunciat un pla d'inversió per desenvolupar el Digital Sales Center dedicat a les vendes digitals, el qual se situarà al districte 22@. <b>88,7 M€.</b> <b>250 treballadors.</b>
	La companyia que desenvolupa <i>software</i> per a empreses crearà nous llocs de treball a la seva seu catalana, que es convertirà així en la filial internacional més gran del grup. <b>100 treballadors.</b>



# 1 BALIO FINTECH

Aconseguir objectius vitals amb un pla personalitzat i educació financera

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

05/2019

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

La incapacitat dels *millennials* per estalviar grans sumes de capital a llarg termini és especialment crítica a l'hora d'endegar-se i planificar per a la jubilació.

Aquest problema s'explica per un baix coneixement financer generalitzat i per uns productes d'estalvi i inversió complexos i cars, a més de solucions d'estalvi a curt termini ineficients. El valor de Balio consisteix a oferir a l'usuari la visió global dels seus diners, una planificació senzilla per aconseguir els seus objectius i educació financera que els permeti assolir-los abans.

## MERCAT

*Millennial* amb ingressos i estalvis a partir de 100.000 €, públic al qual arribem gràcies a les més de 800.000 visites a l'any dels nostres blogs, que permeten un CAC molt baix. Hem incorporat un soci assessor d'una *start-up* de referència en venda digital que acumula més de 20 M€ en facturació i més de 6 M€ invertits en *paid ads*.

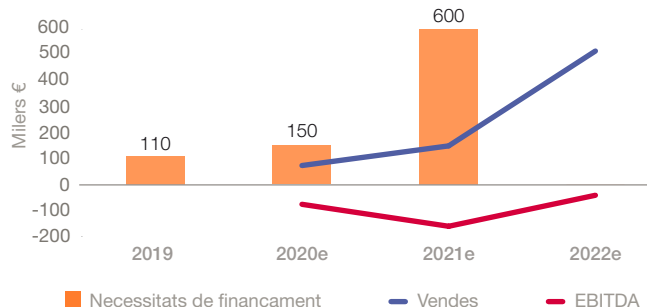
## MODEL DE NEGOCI

Tenim un model de negoci basat en afiliació, amb els millors productes financers nacionals. Això ens permet rebre una comissió per cada client que contracta un dels serveis de la plataforma. A més, ingresem pels cursos *online* d'educació financera i pels usuaris prèmium que paguen un recurrent.

## COMPETÈNCIA

Els nostres referents internacionals són: Clarity Money (comprada per Goldman Sachs), Personal Capital i Numbers (amb seu a Suïssa), a més de Wealthfront (primer robot *advisor* dels EUA).

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



6.000 € mensuals

Preveiem una ronda de 600.000 € per al 2021, necessària per escalar el producte, destinada a augmentar l'equip tècnic i invertir en més màrqueting digital. La ronda serà una ampliació dels *business angels*, més un coinversor alineat amb la visió estratègica de la companyia.

## FITES

- 12/2019** Ronda amb inversors clau de l'ecosistema Fintech.
- 03/2020** Llançament del pla de Balio.
- 07/2020** Tercers guanyadors del campus de referència nacional SeedRocket.
- 09/2020** Entrada a la Lanzadera d'Empreses.
- 10/2020** Escalar el producte amb màrqueting digital.
- 12/2020** Versió prèmium del producte.



6



36.000 €



225.000 €

# Balio

balio.app

## PERSONA DE CONTACTE

Gerard Bernal

✉ gerard@balio.app

☎ 644 542 872

📍 C. Rocafort, 248, ent. 4a  
08026 Barcelona

## EQUIP



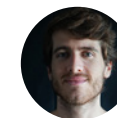
Gerard Bernal  
CEO



Guillem Roig  
COO



Alejandro Mancheño  
CTO



Sergi Benet  
Board

## PREGUNTA A L'EMPREENEDOR | Gerard Bernal

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

Millorar la vida de les persones a través de les finances personals. Els blogs que tenim, que ens fan ser una de les comunitats de finances hispanes més grans.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

Entendre de manera clara el pla necessari per aconseguir els objectius financers, reduint el risc amb comissions menors, millors productes i educació.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

«El Google maps de les finances.» Tu dius on vols anar i posem tots els recursos per fer-ho possible, amb la solució més eficient i còmoda.

## 2 BNC10

*Els teus diners, com tu vols*

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

 07/2018

### PROBLEMA I SOLUCIÓ

La gestió quotidiana dels nostres diners, com per exemple estalviar, invertir o compartir despeses, no ha experimentat grans canvis en les últimes generacions. Ara bé, el nostre estil de vida ha canviat dràsticament i la tecnologia té un pes molt important en el nostre dia a dia. Per tant, és necessari que la forma com gestionem els nostres diners evolucioni.

bnc10 és la primera plataforma digital que ofereix serveis financers des de Barcelona. Oferim maneres ràpides, fàcils i innovadores de gestionar els vostres diners mitjançant una aplicació mòbil o a través de la web.

### MERCAT

El *target* principal són joves professionals (+ 35 anys) que busquen una alternativa a la banca tradicional per gestionar les seves despeses o estalvis compartits. *Target* secundari: expatriats (25 a 35 anys) i joves estudiants (18 a 25 anys).

Estratègia Acquisició: campanyes digitals i col·laboracions.

### MODEL DE NEGOCI

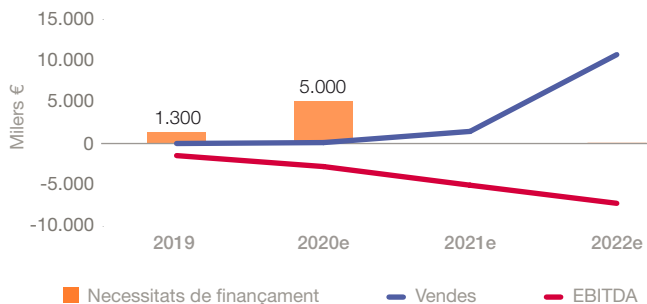
- Marges establerts amb els proveïdors i/o col·laboradors. (Actual)
- Freemium: Serveis bàsics gratuïts amb l'opció de pagar una subscripció mensual per serveis addicionals, com ara assegurances, mètodes d'estalvi i inversió remeses, comptes compartits i targetes secundàries. El marge brut esperat és del 24%.


### COMPETÈNCIA

Els competidors principals de bnc10 són:

- Bancs convencionals: BBVA, La Caixa, ImaginBank, EVO, ING Direct, etc.
- Neobancs: Bnext, Rebellion, N26 i Revolut.

### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 120.000 € mensuals

Campanya de *crowdfunding* amb l'objectiu de captar 500.000 € i a finals d'any una sèrie A de 5 M€, per continuar fent créixer la nostra base d'usuaris i obtenir una llicència de diner electrònic (EDE) que ens permeti reduir la nostra dependència dels proveïdors d'infraestructura bancària i d'aquesta forma augmentar la nostra oferta de serveis.

### FITES

- 09/2019** ○ Llançament del MVP al mercat en tan sols un any de vida de l'empresa.
- 07/2020** ○ 10 mesos després del llançament, captació de més de 40.000 usuaris.
- 06/2020** ○ Tancament d'una ronda pont de finançament d'1,3 M€.
- 09/2000** ○ Llançament d'una campanya de *crowdfunding*.
- 10/2000** ○ Llançament de serveis de pagament a través de la plataforma (assegurança, compte d'inversions, targeta secundària, etc.).
- 12/2000** ○ Tancament ronda de finançament sèrie A i captació de 60.000 usuaris.



15



250.000€



3€


# bnc10


 [www.bnc10.com](http://www.bnc10.com)

### PERSONA DE CONTACTE

**Laia Isus**

 [laia@bnc10.com](mailto:laia@bnc10.com)

 638 397 250

 C. Aragó, 383, planta 7  
08013 Barcelona

### EQUIP



**Manel Vallet**

Founder and Executive Chairman



**David Montanyà**

Co-Founder and CCO



**William McCahey**  
Co-Founder and COO



**Albert Llorens**  
CEO



### PREGUNTA A L'EMPREENADOR | David Montanyà

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

L'oportunitat de crear una Fintech en el moment i lloc adequats.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

L'experiència d'usuari i tots els nous serveis que ens diferencien de la competència.

**Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?**

Vivim i treballem en un entorn VUCA, depenem massa de proveïdors externs i de factors que no podem controlar. Intentem minimitzar al màxim els riscos.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

Internacionalitzada i amb un fort creixement a mercats Latam.

## 3 COUNTERGROGWISE

Experimentant per innovar!

Indústries culturals i basades en l'experiència

 02/2020

### PROBLEMA I SOLUCIÓ

HeroFinder resol tots els problemes actuals relacionats amb l'aparellament en els videojocs cooperatius.

Gràcies als nostres quatre diferents algorismes patentats, dades massives i intel·ligència artificial basades en les habilitats socials dels usuaris, utilitza la informació del jugador per assegurar que se l'aparella només amb persones de mentalitat similar.

La principal font de valor és totes les dades que l'app obté dels usuaris, que es poden vendre B2B i B2C i exportar a altres sectors, com la sanitat.

### MERCAT

La penetració dels videojocs és sorprenentment elevada: 2.500 milions d'usuaris arreu del món. Les plataformes cobertes per HeroFinder van aportar uns ingressos de més de 159.300 M\$ el 2019.

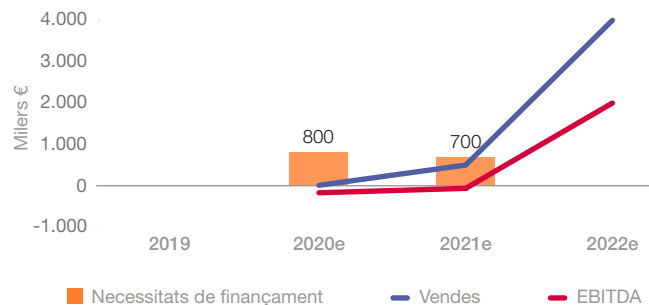
### MODEL DE NEGOCI

Estratègia de monetització B2C: anuncis de vídeo i bàners, personalització d'avatars, impressió d'avatars en 3D.  
Estratègia de monetització B2B: venda de dades a grans empreses com ara telcos, asseguradores, bancs, etc.

### COMPETÈNCIA

Gamerlink, Gametree, Rune, Moot.

### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 28.000€ mensuals

1 M€ per ampliar l'equip de programadors i l'adquisició d'usuaris d'MK.

Hem recaptat 240.000 € i 300.000 € a tech4equity, última ronda signada el juny de 2020. Estem treballant amb alguns fons per tancar 1 M€ al final del 1T de 2021.

### FITES

- 07/2020 ○ MVP.
- 07/2020 ○ 4.000 testers.
- 09/2020 ○ 10.000 usuaris per al nostre BETA obert.
- 09/2020 ○ Obrir BETA.
- 10/2020 ○ Llançar la versió 1.0 al mercat.
- 12/2020 ○ 130.000 descàrregues / 25.000 usuaris actius.



9



40.000€



240.000€



 [www.counterprognose.com](http://www.counterprognose.com)

### PERSONA DE CONTACTE

Mercè Delgado Barrera

✉ [mdelgado@counterprognose.com](mailto:mdelgado@counterprognose.com)

☎ 600 636 647

📍 C. Aribau, 230-240, 6JK  
08006 Barcelona

### EQUIP



Mercè Delgado  
CEO & CFO



### PREGUNTA A L'EMPREDOR | Mercè Delgado

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

La necessitat de resoldre un problema real del sector dels videojocs: l'emparellament en els jocs cooperatius i online, que són un 70% dels videojocs actuals. Tinc cinc anys d'experiència en el sector dels videojocs i deu en el tecnològic gestionant empreses d'èxit.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

La solució a un problema real del mercat que ni els desenvolupadors de videojocs han pogut resoldre, això en el cas de B2C. En el de B2B, el fet de comptar amb un perfil psicològic i les habilitats dels usuaris és molt interessant per a les empreses que volen anticipar el comportament de l'usuari.

**Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?**

El risc més important és la protecció de dades i ja estic treballant amb una empresa experta en dades per implementar l'ISO 27001, que és el segell de seguretat de les dades a escala mundial.

# 4 DYNAMO. VIDEO

*The right advertisement for the right person at the right moment, in video*

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

 02/2018

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

Cada dia veiem més de 10.000 anuncis. I quants recordem? Cap. La nostra solució crea anuncis personalitzats en el format que de veritat es consumeix i es recorda, el vídeo, i estem connectats amb els mitjans que de veritat es fan servir: Youtube, Instagram, Facebook, Programàtica. Per fi, *big data* aplicada a missatges que arriben a cada usuari, de manera personalitzada.

## MERCAT

60.000 M€ d'inversió en publicitat en vídeo. Nosaltres estem connectats amb els majors *players* mundials (excepte amb els xinesos i els russos) amb una solució única. Ja som *partners* de Facebook i Google/Youtube, i això fa que l'expansió depengui de la capacitat de venda que tinguem.

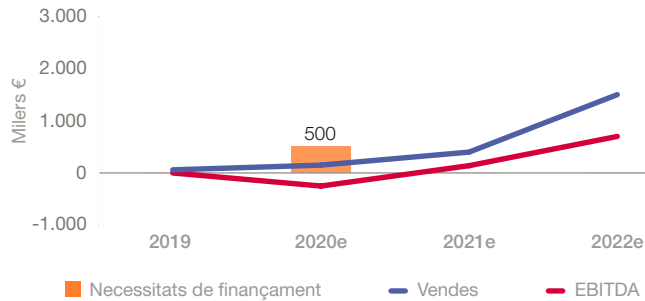
## MODEL DE NEGOCI


Cobrem per video visualitzat, res més. Els costos es reparteixen entre els estructurals (tecnologia, serveis centrals, etc.) i els variables (els costos dels espais publicitaris). Cada campanya té uns costos fixos de creació que no repercutim. Els marges ronden el 48%.

## COMPETÈNCIA

Criteo, Treepodia, Tangencialment Ad studio de Google.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 30.000€ mensuals

Necessitem 500.000 € el 2020-2021 per a l'expansió comercial als EUA i a Europa.

## FITES

- 08/2020 ○ Primera campanya de més de 15.000 €.
- 08/2020 ○ Integració amb més de 40.000 referències de *retargeting*.
- 06/2020 ○ Primera campanya a TikTok.
- 10/2020 ○ Arrencar tres campanyes a la vegada.
- 11/2020 ○ Primera campanya fora d'Europa.
- 11/2020 ○ Primera campanya amb agència.



9



300.000€



0€



 dynamo.video

## PERSONA DE CONTACTE

**Álex Izquierdo**

✉ alex@dynamo.video

☎ 672 040 890

📍 C. Sant Quintí, 47, entr. 5a  
08041 Barcelona

## EQUIP



**Álex Izquierdo**  
CEO



## PREGUNTA A L'EMPRENADOR | Álex Izquierdo

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

Vam detectar un buit enorme en una reunió amb un client. Porto 18 anys al sector del màrqueting digital.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

La capacitat real de fer servir *big data* per personalitzar els missatges per a cada persona depenent dels seus interessos.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

Amb oficines a la costa est i oest dels EUA, a 3 ciutats xineses i Singapur, i participats per una agència de mitjans gran, un fons i una consultora.

# 5 EDIT.ORG

Dissenys per a negocis en 1 clic

Indústries del disseny

 4/2018

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

Petites i mitjanes empreses que necessiten comunicar els seus productes, serveis i promocions amb un bon disseny, però no poden invertir 400 € de mitjana mensual en serveis de dissenyadors, que a més triguen temps a lliurar els dissenys. Hem desenvolupat un *software cloud* similar al Photoshop, però fàcil d'utilitzar, i hem creat milers de plantilles de dissenys per cobrir totes les necessitats dels negocis. Només cal triar una plantilla i editar textos i imatges amb un clic, com si fos un Word. En menys de deu minuts pots tenir el disseny perfecte per vendre més i millor.

## MERCAT

El mercat de disseny digital és de 30.000 M€, del qual el sector de l'autodisseny *cloud* (el nostre) ja n'ha ocupat 300 M€, i per tant queda un marge de creixement de 27.700 M€. A més, es preveu un creixement d'aquest mercat d'autodisseny *online* fins als 1.800 M€ per al 2023.

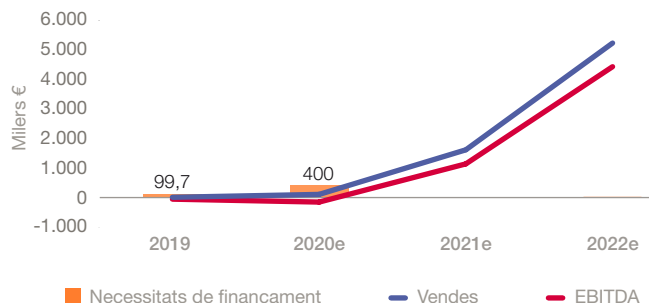
## MODEL DE NEGOCI

*Software* com a servei (SaaS), amb un model de subscripció mensual. El servei és altament escalable. Els més de 250.000 usuaris registrats en total i els 1.500 clients de pagament de l'últim mes són de més de 70 països de tot el món. La captació ha estat orgànica, mitjançant tràfic orgànic SEO i *growth hacking*, amb 0 € invertits en publicitat.

## COMPETÈNCIA

Els principals competidors que ofereixen eines de disseny *cloud* i plantilles predissenyades són Canva (3001 M€ d'inversió), Piktochart, Postermywall i Crello. Els seus usuaris han crescut un 500% els últims 3 anys. La diferència és que nosaltres ens centrem en negocis i els oferim un servei amb tot inclòs.







## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 7.000 € mensuals

Ronda de 250.000 € (dels quals ja tenim pactats 25.000 €), que preveiem cobrir amb *business angels* i posteriorment complementar amb un ENISA de 150.000 €.

## FITES

- 09/2018  Desenvolupament de tecnologia *cloud*.
- 07/2020  250.000 primers usuaris registrats.
- 07/2020  1.500 usuaris de pagament.
- 06/2021  Millora de tecnologia amb noves funcionalitats per a equips.
- 06/2021  Arribar a 20 nínxols de negoci.
- 11/2021  30.000 usuaris de pagament mensual.



5



63.000€



33.700€





 edit.org

## PERSONA DE CONTACTE

Daniel Rodríguez Arias

 dani@edit.org

 653 941 604

 C. Llacuna, 162  
08018 Barcelona

## EQUIP



Daniel Rodríguez Arias  
CEO



Ernesto Carballido Lobo  
CDO



Albert Argilés Llorens  
CMO



## PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Daniel Rodríguez

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

Vaig crear una empresa de disseny *online* centrada en filtres, postals, etc. (90 milions d'usuaris els últims 10 anys). EDIT és una evolució SaaS per a negocis.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

Que pot fer servir EDIT per solucionar totes les seves necessitats de disseny del seu negoci de manera ràpida, fàcil i econòmica.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

En 5 anys preveiem haver venut EDIT a un competidor o un gran *player* de la indústria del disseny o la impressió.



## 6 FINTECA TECH SL

La teva millor hipoteca és la nostra fi

Mobilitat sostenible i *smart city*

 07/2017

### PROBLEMA I SOLUCIÓ

Obtenir una hipoteca és un procés opac, lent i molt complex. Ajudem els compradors a accedir a una hipoteca més ràpidament, amb menys estalvis (15% en lloc del tradicional 30%) i amb millors condicions dels bancs. Als nostres *partners* immobiliaris, els ajudem a tancar més operacions, amb més clients satisfets.

### MERCAT

400.000 hipoteques signades a Espanya en un any «normal». Hem signat acords amb la majoria de grans agències immobiliàries perquè utilitzin el nostre *software* per connectar els compradors d'habitatge amb la millor hipoteca.

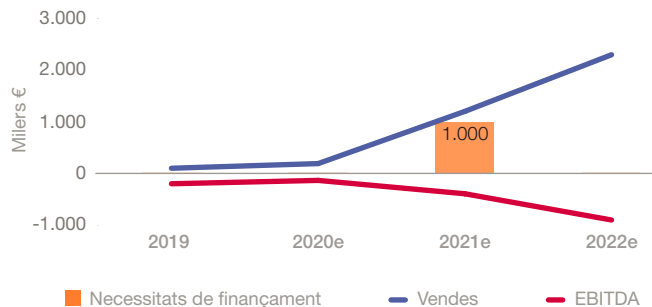
### MODEL DE NEGOCI

Els ingressos provenen dels emissors de les hipoteques (bancs), que paguen una comisió d'entre el 0,5% i l'1% del total de la hipoteca. Tenim costos d'adquisició del client (*partners*) i operatius. És un negoci de volum on els marges s'assoleixen a escala. Estimem un marge d'EBITDA potencial del 20% a mitjà termini.

### COMPETÈNCIA

HabitO a Anglaterra, ProHyp a Alemanya, Pretto a França. A Espanya: Hipoo, Helloteca, RN Solución Hipotecaria o Trioteca.







### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 27.000 € mensuals

Busquem 1.000.000 € a finals de 2020/primers 2021 per escalar ràpidament. Hem demostrat l'oportunitat d'escalar el nostre producte al mercat immobiliari a través dels agents. La inversió anirà destinada a millorar tecnologia, ampliar equip (CMO enfocada a B2B, *customer success* i operacions) i campanyes de màrqueting per expandir la visibilitat. Tenim 150.000 € compromesos.

### FITES

- 09/2019  Operant amb 15 bancs.
- 07/2020  Tramitant a ritme de >1.500 hipoteques anuals (x10 en 9 mesos).
- 07/2020  Més de 800 *partners* immobiliaris activats.
- 09/2020  Llicència Banc d'Espanya.
- 12/2020  1500 *partners* immobiliaris.
- 12/2020  Revisió *fees* amb bancs per 2021.



9



800.000€





 [www.finteca.es](http://www.finteca.es)

### PERSONA DE CONTACTE

Jordi Domínguez

 [jordi@finteca.es](mailto:jordi@finteca.es)

 682 895 763

 Pl. Pau Vila, 1  
08003 Barcelona

### EQUIP



Jordi Domínguez  
CEO  




Marc Torres  
CPO  




Silvia Escámez  
CCO  


### PREGUNTA A L'EMPREDOR | Jordi Domínguez

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

L'acompanyament i assessorament gratuït per a la compra més gran en la vida de les persones.

**Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?**

Que el client confii en un servei virtual per a una transacció tan crítica.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

A diversos països europeus i estudiant l'expansió a Latam.



# 7 GROWLIA

La primera tarifa plana que t'ofereix plans de desenvolupament de lideratge amb coaching il·limitat

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

 07/2019

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

La immensa majoria de departaments de RRHH és incapaç de mesurar l'impacte real que tenen les accions que duen a terme centrades a desenvolupar *soft skills* (competències toves). En moltes d'elles, a més, hi ha una gran frustració per no veure millores sostenibles en la *performance* dels empleats.

Growlia soluciona aquestes dues problemàtiques oferint una plataforma on s'integra una avaluació de les *soft skills* que l'organització ha considerat com a rellevants i automàticament genera un pla d'acció connectant l'empleat amb una selecció dels millors *coaches* i mentors per a cada competència.

## MERCAT

El mercat del desenvolupament de *soft skills* ronda els 80.000 M€. D'aquesta inversió anual, s'estima que només un 10 % és realment eficaç degut a la falta de personalització. Ens centrem en el 90 % d'inversió restant a través d'un producte que es viralitzi per si mateix, i ho complementem amb accions de màrqueting i vendes *outbound*.

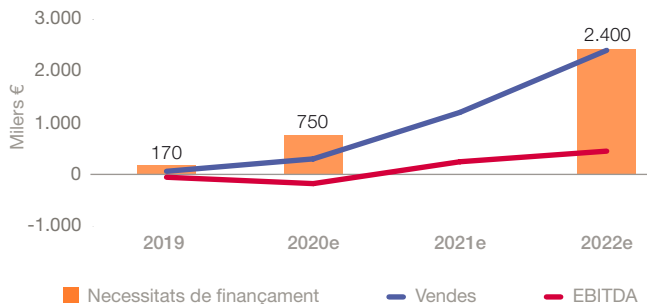
## MODEL DE NEGOCI

Growlia compta amb una sèrie de plans de desenvolupament gestionats per *coaches* del màxim nivell que oferim als nostres clients. Facturem directament als clients, apliquem una comissió i paguem les hores als *coaches* al preu prèviament establert amb ells.

## COMPETÈNCIA

Betterup i Torch són els referents als EUA, i Coachub és el competidor principal al mercat europeu. Tots ells se centren a cobrir les necessitats d'empreses multinacionals. El nostre valor diferencial resideix a centrar-nos en cobrir les necessitats d'empreses del *mid-market*.







## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 4.560 € mensuals

Estem en procés d'aixecar una ronda de finançament d'1 M€ amb la qual volem centrar-nos en aconseguir que els clients utilitzin la plataforma de manera recurrent. Això implica invertir en desenvolupar producte, reforçar la xarxa de *coaches* i estructurar tots els continguts perquè els usuaris aconseguixin una millora tangible de les seves habilitats.

## FITES

- 08/2019  Llançament MVP.
- 09/2019  Tancament del primer client.
- 12/2019  Tancament de la ronda d'inversió pre-*seed* (170.000 €).
- 10/2020  Llançament de la versió completa.
- 06/2021  Ronda d'inversió *seed* (1 M€).
- 12/2021  Expansió al primer país estranger.



5



48.000€




170.000 €





 growlia.com

## PERSONA DE CONTACTE

Aniol Quer Casacuberta

 aniolquer@growlia.com

 652 899 380


 Av. de Madrid, 95, 1a Planta, 2a  
08028 Barcelona

## EQUIP



Aniol Quer  
CEO  




Alexis Roqué  
Advisory CPO / CTO  




Pau Maspoch  
COO  


## PREGUNTA A L'EMPREDOR | Aniol Quer

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

La pròpia experiència de gestionar un equip de 10 persones sense tenir experiència anterior em va fer adonar de la poca preparació que ofereixen les empreses en *soft skills*.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

El fet de poder comptar amb un producte que permet assegurar que els mànagers tindran a mà els millors professionals per desenvolupar les competències de lideratge amb garanties.

**Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?**

Aconseguir una experiència que sigui immersiva i que faci que els usuaris confiïn en Growlia com la millor opció per desenvolupar les seves *soft skills*.

## 8 INVIERTIS PROPERTIES SL

La teva propera inversió, a un clic de distància

Mobilitat sostenible i *smart city*

01/2019

### PROBLEMA I SOLUCIÓ

Sorgeix quan el propietari té una necessitat econòmica i necessita vendre el pis. D'altra banda, hi ha un nucli d'inversors disposats a invertir en rendibilitat en aquest tipus d'actius. Inviertis connecta ambdós actors, generant una sortida ràpida per als immobles i convertint-los en un actiu de gran valor.

Beneficiats del procés:

Venedors: aconsegueixen resoldre la seva necessitat ràpidament.  
Llogaters: tot el procés es realitza amb la mínima fricció, de manera que el llogater no pateix cap canvi ni molèstia.

Inversors: disposen d'un nou actiu que ofereix rendibilitat des del primer dia.

### MERCAT

El venedor és el particular, l'agència immobiliària i el *servicer*. El comprador és l'inversor particular amb una necessitat concreta (genera poca recurrència a Inviertis), el professionalitzat, amb una cartera en què la part immobiliària no és majoria, i l'empresa inversora o gestora de patrimoni.

### MODEL DE NEGOCI

Ingresos: honoraris del 3% sobre el preu de venda actiu (amb un mínim de 3.500 €). Assegurances: 20% sobre pòlissa, col·laboració amb ARAG en pòlissa de protecció de l'impagament. Gestió de lloguer: 15-25% sobre els honoraris del col·laborador. Operacions atípiques: 35% sobre operacions com *lease & back*, permutes o *retail*.

### COMPETÈNCIA

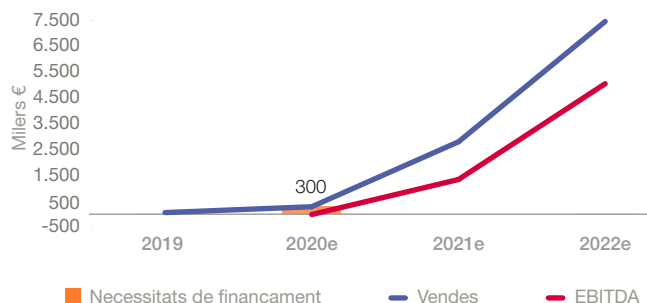
Investikal, com a competència directa en venda d'immobles amb rendibilitat a un sol nou propietari.

Invermax, com a model de caràcter *off*.

Housers, com a model de *crowdfunding* immobiliari (l'inversor no compra actiu complet).

Housfy, com a model substitutiu (no posa el focus en l'inversor).

### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



6.000 € mensuals

Inviertis necessita uns 300.000 € per al quart trimestre del 2020. La ronda d'inversió s'utilitzarà per al desenvolupament tecnològic (30%), creixement i consolidació de l'equip (40%), màrqueting i PA (30%).

### FITES

- 01/2019** Sortida al mercat i primeres vendes
- 12/2019** Facturació assolida de 66.000 € amb operacions tancades per valor de 2,3M i rendibilitat mitjana del 5,3%
- 06/2020** Nova funcionalitat del mercat: accés a assegurances i gestió patrimonial
- 4T/2020** Acord amb Sareb i *servicers* per la venda d'actius
- 11/2020** Llançament de la plataforma Beta amb funcionalitats ampliades
- 12/2020** Desenvolupament de l'àrea d'inversor (monitorització del portafolis sencer)



6



30.000 €



20.000 €



[www.inviertis.es](http://www.inviertis.es)

### PERSONA DE CONTACTE

Rebeca Pérez Bermejo

✉ [rperez@inviertis.es](mailto:rperez@inviertis.es)

☎ 937 023 217

📍 Av. Ernest Lluch, 32, TCM2 1.13  
08302 Mataró

### EQUIP



Rebeca Pérez Bermejo  
CEO & Fundadora



Sònia Vilanova Cuadrado  
Directora tècnica



Mohamed El Madani  
Business Developer



Xavier Serna  
Director Financer



### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Rebeca Pérez

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

Per part del venedor, personalitza la relació amb el llogater. Per part de l'inversor, la quantitat i qualitat d'informació de què disposa.

**Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?**

Entendre les necessitats de l'inversor per poder desenvolupar tecnologia de valor afegit. Això permetrà l'escalabilitat de la companyia.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

Inviertis serà la plataforma d'inversió de referència a Europa, en la qual es podran integrar operadors immobiliaris de gran escala.

# 9 IONIC AI

*Apropem el futur de la informàtica mòbil a tothom*

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

 06/2016

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els usuaris finals senten frustració per la fricció tecnològica causada per la vida útil de la bateria i la fluïdesa dels mòbils. Les empreses de telefonia mòbil lluiten constantment per la penetració (diferenciació) i, finalment, el rendiment dels costos dels fabricants de xips millora ràpidament (mort de la Llei de Moore). La IA activa és un *software* d'autoaprenentatge que no requereix formació. S'autooptimitza per aconseguir una extraordinària fluïdesa i vida útil de la bateria i ofereix a l'usuari una experiència única i feta a mida.

## MERCAT

Un mercat d'1,5 milers de milions de dispositius/any, amb un total de 480.000 M\$ i un creixement anual del 4,3%. Establir contractes de llicència de la nostra tecnologia amb els principals fabricants de dispositius.

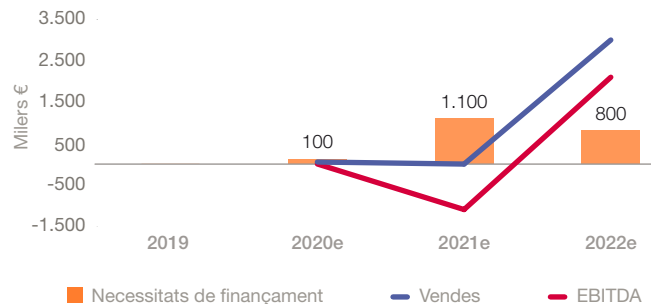
## MODEL DE NEGOCI

Utilitzarem el model de llicència FRAND per llicenciar la nostra PI i ajudar els fabricants a integrar la nostra tecnologia en els seus dispositius. Les nostres estimacions conservadores projecten uns ingressos inicials de llicències per al primer any d'uns 3.000.000 \$ (30 milions de dispositius \* 0,10 \$).

## COMPETÈNCIA

Dissenyadors de xips: ARM, INTEL. Fabricants de xips: Qualcomm, Mediatek, Samsung, Huawei, etc. Solucions actuals: *hardware* nou (litografia més petita = cara) i DSP (xips especials = cas específic).

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 4.000 € mensuals

2 M€ per al juny de 2021 per fer créixer l'empresa, contractar enginyers per millorar la versió actual i codificar la pròxima iteració que ja està dissenyada, definir i implementar una estratègia PI + patents, fer demostracions *in situ* + participar en esdeveniments globals per impulsar la tecnologia + consciència de marca, entre altres.

## FITES

- 10/2017** ○ Preacceleració de Barcelona Activa, *software* MVP (fluïdesa ≈ 100% +55% bateria).
- 09/2018** ○ Oferta d'un fabricant de telèfons intel·ligents Top 3 per adquirir la tecnologia.
- 11/2020** ○ Signatura d'un contracte de prova de concepte pagat amb un fabricant de telèfons intel·ligents Top 3.
- 06/2021** ○ Assegurar finançament del capital de risc.
- 12/2021** ○ Crear una cartera de patents.
- 09/2022** ○ Primer acord comercial amb un fabricant de telèfons intel·ligents Top 3.



2



40.000 €



0€




IONIC AI


 [ionikai.com](http://ionikai.com)

## PERSONA DE CONTACTE

**Carlos Kik Lloret**


 [carlos.lloret@ionikai.com](mailto:carlos.lloret@ionikai.com)

 644 042 966


 Pl. Pau de Vila, 3 A  
08003 Barcelona

## EQUIP



**Carlos Kik Lloret**  
CEO  




**Unai Ruiz-Capillas**  
COO  


## PREGUNTA A L'EMPREDOR | Carlos Kik Lloret

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

Després de 20 anys en la indústria *software+hardware*, em frustrava la complexitat creixent del desenvolupament *software* i la fricció tecnològica.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

Tenir una tecnologia intel·ligent i conscient que s'autooptimitzi, s'adapti a les necessitats de l'usuari sense esforç i ofereixi el millor rendiment.

**Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?**

Toca comercialitzar i aconseguir fons per contractar gent apassionada que ens ajudarà a millorar, protegir i llicenciar aquesta increïble tecnologia.

# 10 NIIKIIS KNOWTION

Every day is day 1

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

10/2018

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

Segons la consultora Gallup, la mitjana de treballadors compromesos amb les seves organitzacions a escala mundial és del 13% (a Espanya és del 6%), dada que suposa un impacte negatiu en la seva productivitat. El valor diferencial de NiiKiis és haver creat una plataforma HRIS nova basada en solucions existents d'*e-learning*, eines de comunicació i plataformes socials i de RRHH amb un focus en l'aprenentatge continu, el *feedback* constant i la col·laboració; el *back-office* permet tenir una analítica d'ús, automatitzar processos, enviar enquestes i notifikacions a través del *chatbot*, entre altres.

## MERCAT

El mercat objectiu és, d'una banda, la formació corporativa (ATD estima 55 b\$/any) i d'altra banda el de les eines de comunicació interna per a organitzacions (aprox. 12 b\$/any).

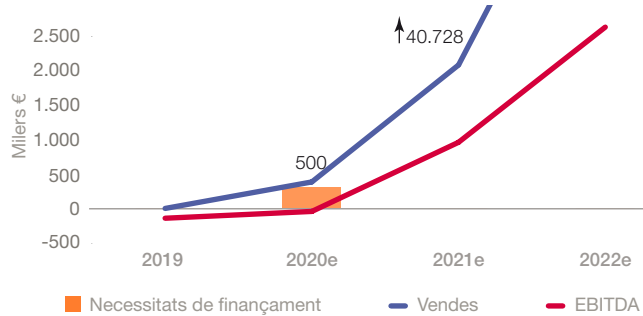
## MODEL DE NEGOCI

És un model B2B SaaS i es monetitza amb llicències per nombre d'usuaris/empleats per mes. Del total de despeses, un 63% es destinen a personal. El marge que es preveu és del 65% i el cost d'adquisició de clients està entorn dels 9.000 €.

## COMPETÈNCIA

El mercat de sistemes relacionats amb la gestió del capital humà està molt segmentat: hi ha nombrosos *players* locals que cobreixen certes parts de l'*employee journey* (formació, *recruiting*, etc.) com poden ser EdApp i Talmundo, i altres de globals que cobreixen tot l'espectre, com SAP o BambooHR.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



18.000 € mensuals

L'objectiu de la ronda de 500.000 € és aconseguir el *product market fit*, consolidar el posicionament de NiiKiis al mercat europeu i reforçar l'equip: 38% en desenvolupament de producte, 44% en desenvolupament de negoci, 8% en seguiment de clients i 10% en administració general. Els accionistes actuals s'han compromès amb un *follow.on* (200.000 €) i s'ha obtingut un ENISA de 195.000 €.

## FITES

- 06/2019 ○ Llançament MVP 1, primer client i equip complet.
- 11/2019 ○ Llançament MVP 2.
- 12/2019 ○ HRTech Top10 Award.
- 02/2020 ○ Llançament versió *desktop*.
- 06/2020 ○ Tancar segona ronda d'inversió.
- 11/2020 ○ Assolir un MRR de 10.000 €.



5



3.000€



200.000€



every day is day 1

niiKiis.com

## PERSONA DE CONTACTE

Carlos P. Hornstein

✉ chornstein@niiKiis.com

☎ 660 526 200

📍 C. del Doctor Ferran, 22  
08034 Barcelona

## EQUIP



Carlos P. Hornstein  
CEO



Bernat López  
CTO & CPO



## PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Carlos P. Hornstein

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

En la meua carrera com a directiu he comprovat com és d'important la comunicació i l'ús de noves eines per millorar el compromís de l'equip.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

La possibilitat d'automatitzar els processos de plans d'acollida amb una eina senzilla, ràpida i accessible en el mòbil.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

La veig com un referent en el mercat global que ha creat un nou canal de comunicació empleat-empresa de forma holística (*future of work*).

# 11 PLAYVISIT SL

Software de creació de tours virtuals gamificats amb realitat augmentada

Indústries culturals i basades en l'experiència

 03/2019

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les organitzacions turístiques i educatives necessiten noves eines digitals per atraure i involucrar els ciutadans del segle XXI. El 70% de les empreses del sector de l'Estat encara no s'han digitalitzat. A més, la majoria són pimes i no tenen recursos per fer una inversió per desenvolupar la seva pròpia tecnologia. Oferim una plataforma per crear i monetitzar tours virtuals mòbils memorables, inclosa gamificació i realitat augmentada basada en tecnologies web estàndard. No requereix descarregar cap aplicació ni coneixements de programació.

## MERCAT

PlayVisit es un negoci escalable per a qualsevol sector, més enllà del turístic, gràcies a la versatilitat de la plataforma. Actualment ens centrem en tres segments de mercat (per ordre de prioritat):

Segment 1: Turisme.

Segment 2: Cultura i patrimoni.

Segment 3: Educació i formació.

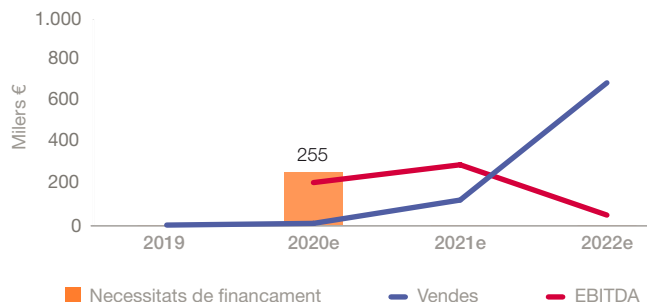
## MODEL DE NEGOCI

Mitjançant un model de negoci B2B2C «SAAS – *pay as you go*» oferim la possibilitat de crear i monetitzar tants *tours* com es vulgui amb PlayVisit Studio de forma gratuïta. Tan sols cobrem en funció del nombre de visitants mensuals (MAU – *monthly active users*) que hi accedeixen.

## COMPETÈNCIA

AdventuriQ, Rewans, Seppo, Ojoo.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 1.000 € mensuals

Necessitem 255.000 € per portar a terme les operacions necessàries i aconseguir els objectius d'ingressos. Tenim 20.000 € compromesos (aportació de l'equip promotor i inversors privats). Complementarem amb sol·licituds de Neotec i ENISA.

## FITES

- 01/2019** ○ Guanyadors del premi Futurisme com a "Millor aplicació tecnològica de turisme".
- 12/2019** ○ Usuaris: 600 empreses. Clients (usuaris de pagament): 50. *Tours* creats: 5.000. MRR: 2.250 €. CAC: 40 €.
- 06/2019** ○ Cas d'èxit: Rambling.
- 10/2020** ○ Estratègia B2B: Creació d'un perfil públic per cada compte de client per mostrar/vendre els *tours*. Estratègia B2C: Creació d'un *marketplace* de *tours* virtuals.
- 11/2020** ○ Automatització de noves funcionalitats de realitat augmentada. Implementació de nous minijocs i reptes més interactius. Implementació de noves plantilles de *tours*.
- 12/2020** ○ Penetració a tot el mercat estatal i creixement: clientes (usuaris de pagament): 100.



3



40.000€



20.000€



 [www.playvisit.com](http://www.playvisit.com)

## PERSONA DE CONTACTE

**Pau Yáñez Vilanova**

✉ [founders@playvisit.com](mailto:founders@playvisit.com)

📞 678 061 732

📍 C. Nou de Porta, 19  
08016 Barcelona

## EQUIP



**Pau Yáñez Vilanova**  
CEO



**Marc Duch**  
CTO



## PREGUNTA A L'EMPREDOR | Pau Yáñez

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

Després de molts anys en consultoria digital, ens vam adonar que desenvolupar Playvisit ens permetria desenvolupar un negoci estable.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

- Facilitat d'ús i personalització.
- Integració de tecnologies avançades: gamificació, geolocalització i realitat augmentada *web-based*.

**Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?**

El *churn rate* de clients. Invertirem en crear un departament de *customer success* que el redueixi i garanteixi la fidelització i la recurrència.



# 12 SERVICE CLUB

**Una solució de formació, filtració i reclutament de tercers que tota app de repartiment necessita**

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

 01/2018

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

Hi ha una demanda creixent de repartidors, i el cost de la generació de contactes "filtrats" és de 145 €/contacte! El procés de contractació de treballadors no qualificats és llarg i la taxa de contractació de contactes no filtrats és baixa; només un 10-12% de tots els contactes no filtrats generats acaben contractats. La rotació del personal de les apps de repartiment és molt elevada; el 80% de repartidors plega en menys d'un any. Les raons principals són uns ingressos i suport insuficients.

Amb Service Club, les empreses de repartiment de tot el món ara poden contactar ràpidament amb repartidors formats i filtrats, a punt per ser contractats, per un cost molt més baix.

## MERCAT

La indústria de repartiment de menjar a domicili arribarà als 200.000 M\$, i la de paquets a domicili a 1 bilió de \$ el 2025. Ens dirigim a empreses de repartiment globals, com Glovo, Uber Eats, Amazon... Atraiem els repartidors a la nostra plataforma oferint-los una acadèmia de formació gratuïta, així com feina, orientació i suport.

## MODEL DE NEGOCI

Oferim a les empreses de repartiment un model SaaS amb paquets de subscripció en funció del nombre de repartidors que necessiten mensualment, així com el nivell de "filtració". Els nivells de filtració inclouen: filtre simple (comprovació del permís de treball), filtre intel·ligent (documentació de l'autònom) i filtre complet (repartidors amb formació completa).

## COMPETÈNCIA

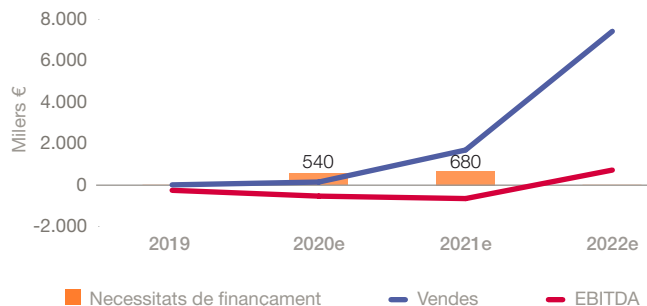
Hosco – Feines d'hostaleria per a professionals qualificats emparellats amb el talent de les millors escoles d'hostaleria. Busco Extra – Personal extra per al sector de l'hostaleria a Espanya.

Totes dues proporcionen un elevat volum de candidats sense filtrar ni examinar.

Cap d'elles està especialitzada només en la indústria de reparament.

Valor afegit per als clients: reducció del cost de la generació de contactes de qualitat i una solució per formar, filtrar, contractar i retenir els treballadors poc qualificats.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 23.000 € mensuals

Quantitat sol·licitada: 300.000 € (capital llavor).

Valoració pre-money: 2 M€.

Utilització dels fons: Vendes i màrqueting (52%), creació de PI i desenvolupament de producte (30%), despeses generals (18%).

## FITES

- 08/2019** ○ Prova de concepte. Guanyadora de la *start-up* Salzburg, premi a la *start-up* més preparada per invertir.
- 03/2020** ○ Eix central per a la formació i la contractació de repartidors. Resultats fins ara: 17.500+ demandants de feina registrats, 6.500+ mòduls de microaprenentatge completats.
- 07/2019** ○ Guanyadora del Santander X Tomorrow Challenge, millor solució empresarial davant el nou món COVID, d'entre 2.252 *start-ups*: 20.000 €.
- 10/2020** ○ Tancar el contracte amb Uber Eats i també amb Glovo.
- 01/2021** ○ Primera sol·licitud de patent.
- 01/2021** ○ Llançament a Londres.



8



30.000€



210.000€



 serviceclub.com

## PERSONA DE CONTACTE

**Zeynep Demirbilek**


✉ zeynep@serviceclub.com

📞 681 141 263

📍 C. Roger de Llúria, 26, 5è 1a  
08010 Barcelona

## EQUIP



**Zeynep Demirbilek**  
CEO  




**Andreas Spechtler**  
Co-founder  


## PREGUNTA A L'EMPREENEDOR | Zeynep Demirbilek

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

Ja he desenvolupat i fet créixer una altra plataforma de formació i reclutament al RU, fins aconseguir els 8,7 M€ d'ingressos anuals. És una necessitat urgent per a la indústria de repartiment.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

El fet d'utilitzar repartidors formats i filtrats amb Service Club reduirà els costos de la contractació per a les empreses de repartiment i millorarà la permanència dels seus repartidors.

**Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?**

Els repartidors se senten molt frustrats amb la indústria del repartiment, i protesten cada dia. Necessitem un mètode de compromís efectiu per tenir-los de la nostra part.



# 13 STOCKCROWD TECHNOLOGIES

CrowdFANding for Corporate Challenges

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

 11/2015

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

StockCrowd va començar amb un pregunta: "Per què organitzacions amb marques conegudes, bona presència on-line, històric financer solvent i una comunitat fidel, fan servir una plataforma de tercers per finançar els seus propis projectes?". Mentre ho fan així aquestes organitzacions perden el control de les dades, del tràfic on-line, de l'ús de la seva marca i fins i tot el control dels fons que van al projecte.

A StockCrowd desenvolupem i venem un software al núvol (SaaS) de captació de fons que permet a les organitzacions crear campanyes fantàstiques amb poc temps que s'executen directament als seus canals digitals, de manera que tenen control de tot el procés de captació de fons, els diners van directament al seu banc, no paren enlloc, i les dades són propietat de l'organització que fa la campanya.

## MERCAT

El mercat on opera StockCrowd està basat en el mercat de donacions:

- Europa opera 40 bilions de donacions cada any
- LATAM opera 12 bilions de donacions cada any
- USA opera 373 bilions de donacions cada any

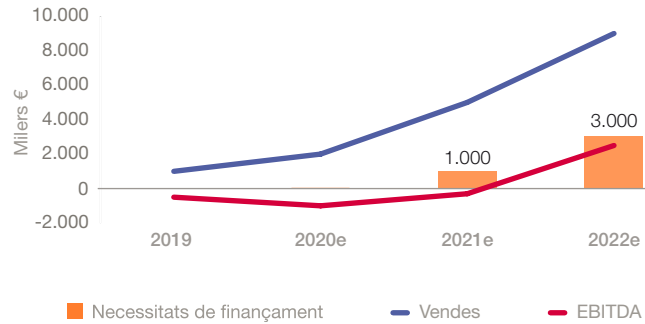
El mercat potencial total és de +400 Bilions de USD cada any.

## COMPETIDORS

- Plataformes estàndard de crowdfunding com per exemple GoFundMe
- Software SaaS de captació de fons (Classy o Benevity)

No hi ha un SaaS de captació de fons líder en els mercats de parla hispana.

## PROJECCIONS I NECESSITATS FINANCERES









 60.000 € mensuals

Necessitats financeres: 1.5M€

- Aplicació de AI per predir el rendiment de les campanyes de captació de fons
- Integració nativa amb Sales Force
- Creació d'un algoritme d'impacte connectat als ODGs de Nacions Unides
- Aconseguir passar de 150 clients a 300
- Aconseguir passar de 63.000€ de MRR a 100.000€

## FITES

- 02/2017  Primer client.
- 12/2018  Client número 50.
- 12/2019  1.000.000 € de facturació.
- 2020  Inici d'operacions a Mèxic i a UK.
- 2021  Acord amb Santander Universidades per implementar StockCrowd a 30 universitats de Mèxic.
- 2021  Partnership amb el líder de UK en la gestió de comunitats d'alumnes per desenvolupar negoci conjuntament



1.000.000€



1.500.000€


 **StockCrowd**  
Technologies

 [www.stockcrowd.com](http://www.stockcrowd.com)

## PERSONA DE CONTACTE

**Sergi Pallarès**

 [sergi.pallares@stockcrowd.com](mailto:sergi.pallares@stockcrowd.com)

 628 158 122

 C. Sant Agustí, 3-5, baixos  
08012 Barcelona

## EQUIP



**Sergi Pallarès Nadal**  
CEO  




**Javier Villacampa Ecequie**  
Director General  




22

Oficines a Barcelona, UK i Mèxic

## PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Sergi Pallarès Nadal i Javier Villacampa

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

El crowdfunding és un mecanisme molt potent que no té cap sentit que es faci només en plataformes. Les marques ho poden fer des de la seva web.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

Primer, la visió, després els ajudem en dos problemes reals que tenen: la connexió amb les noves generacions i després que generin impacte positiu.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

Com una empresa internacionalitzada amb ingressos fixes recurrents cada mes i que hagi aconseguit moure les empreses cap a un impacte positiu real.

# 14 TALENTFY

Accedeix al millor talent IT

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

 07/2020

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

La contractació de perfils IT és una tasca impossible, ja que la demanda de candidats IT és tres vegades superior a l'oferta, els candidats solen ser passius i hi ha una falta de coneixement sobre el sector IT.

TalentFY vol revolucionar el sector del *recruiting* apostant per la tecnologia. Gràcies a la intel·ligència artificial, escollim els 2-3 *recruiters* que millor poden treballar la posició que vol cobrir el client.

La nostra solució ofereix candidats prèviament validats pels *recruiters* en menys de 10 dies, entre els quals trobarà el seu candidat ideal.

## MERCAT

El mercat nacional de *recruiting* d'IT és de 40 milions. El nostre *target* client és qui té la necessitat de cobrir moltes posicions IT. Per tant, empreses tecnològiques en creixement. L'estratègia d'adquisició de clients es basa principalment en OutBound avui, i en InBound per al llarg termini.

## MODEL DE NEGOCI

El model de negoci es basa en facturar a l'empresa empleadora per cada contractació i retribuir als *recruiters* que hagin participat en un 65-70%

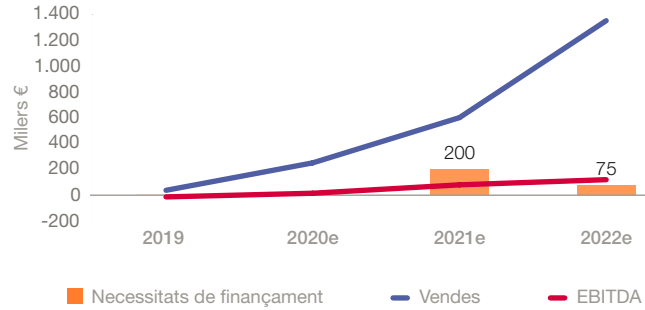
La principal despesa per sota del marge brut és estructura salarial i amb quatre contractacions ja tenim EBITDA positiu (com va passar al 4t Q'19, el nostre primer trimestre).

## COMPETÈNCIA

Hem agrupat les solucions existents segons:

- Tipus de solució: tradicional (LinkedIn, Infojobs, Hays, Jobandtalent...) o innovadora (Viterbit, Joppy, Talentoo...).
- Font de captació de candidats: directa (LinkedIn, Joppy, Jobandtalent, Infojobs,...) o *headhunting* (Viterbit, Hays...).

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 5.000 € mensuals

Volem obrir una nova ronda per a principis d'any entorn dels 300.000 € per continuar invertint en producte tecnològic i creixent a l'actual ritme (x3) i això suposa, sobretot, més equip de *client acquisition* i posicionar-nos com a TOP5 nacional el 2022.

## FITES

- 10/2019** ○ Tancament 1a ronda de 120.000 €.
- 09/2019** ○ MVP de la plataforma en 2 mesos.
- 01/2020** ○ Tancament del mes en 27.000 € de facturació, i creixent!
- 12/2020** ○ Tancament de l'any amb EBITDA positiu i facturació superior a 250 k.
- 09/2020** ○ Resolució finançament de StartUp Capital i ENISA.
- 12/2020** ○ Consolidar el nou equip de *client acquisition* i la nova estratègia.



7



29.000€



140.000€



www.ytalentfy.com

## PERSONA DE CONTACTE

**Santiago Molins Mateu**

✉ santi.molins@ytalentfy.com

📞 608 469 366

📍 C. Rosselló, 184  
08008 Barcelona

## EQUIP



**Santiago Molins Mateu**  
CEO  




**Pere Rosell Soler**  
CTO  




**Alejandro Navarro**  
Advisor  


## PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Santi Molins

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

Conec el mercat de la *start-up* prèvia on treballava i tant l'Alex com jo vam pensar que el model de negoci té molta validesa.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

La qualitat dels candidats presentats. Aconseguim molta repetició i *referrals* i això ens valida el *product-fit* i, alhora, ens fa créixer.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

Aconseguint penetrar en el mercat nacional com a *top player* i internacionalitzar-nos i, alhora, haver desenvolupat un algoritme IA més potent.

# 15 TRADEASY

Simula estratègies d'inversió i passa a l'automàtic. Simplifiquem el teu trading

Mobilitat sostenible i smart city

04/2019

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

El 80% dels inversors minoristes fracassen. No saben com validar les seves estratègies d'inversió, i a l'hora de fer les accions de compra i venda, el factor emocional els afecta negativament.

Amb Tradeasy, els minoristes tenen una eina fàcil i ràpida amb què poden validar estratègies abans d'invertir els estalvis. Un cop la tinguin validada, poden posar-la en marxa per invertir automàticament, sense emocions, aportant-li una operativa molt més eficient i sistemàtica.

## MERCAT

Inversors minoristes de generació *mil·lennial*. Hi estem arribant amb col·laboracions amb *brokers* per a minoristes.

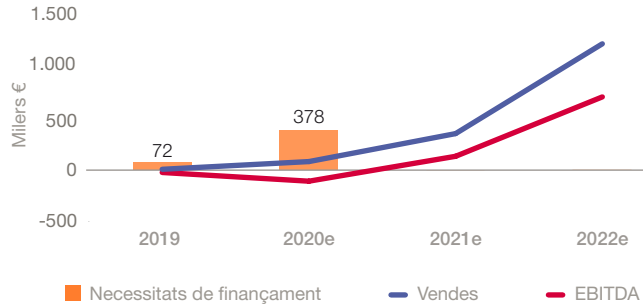
## MODEL DE NEGOCI

Subscripcions prèmium de 30 €/mes o *gold* de 60 €/mes. Costos fixos de plantilla i manteniment de servidors de la plataforma. Les despeses variables són la passarel·la de pagament (2% aprox.) i en el programa d'afiliats un 10% de la venda.

## COMPETÈNCIA

QBTIA, Alphadvisor, Strategyquant... Són eines amb moltes prestacions i complexitats, pensades per a professionals. No saltres apliquem el mateix concepte, fent fàcil el que per al minorista resulta difícil.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



5.000€ mensuals

Acabem de rebre un CDTI per a inversió en R+D per import de 278.000 €. Necessitem 100.000 € més per al 4t trimestre de 2020, per treballar el *product market fit*. Volem millorar el nostre MVP, agafant tot el *feedback* de l'usuari, optimitzant també el nostre *target* amb les campanyes de màrqueting.

## FITES

- 09/2018 ○ Acceleradora Open Future de Telefónica.
- 01/2020 ○ Seleccionats Google for *start-ups*.
- 09/2020 ○ Seleccionats Lanzadera.
- 12/2020 ○ +100 usuaris prèmium.
- 03/2021 ○ 1a venda *white label* tradEAsy a un broker/banc.
- 04/2021 ○ Punt d'equilibri.



9



22.000€



15.000€

LANZADERA



tradeasy.tech

## PERSONA DE CONTACTE

Cristian Gómez

cristian@tradeasy.tech

634 526 633

C. Joan Fernández i Comas, 3  
08940 Cornellà de Llobregat

## EQUIP



Cristian Gómez  
CEO  
in



Rebeca Hernández  
CMO  
in



Josep Maria Fortuny  
CTO  
in

## PREGUNTA A L'EMPREENADOR | Cristian Gómez

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

Els mercats financers són la meua passió, i la informàtica és el meu *background*. Vaig testear una oportunitat de negoci amb resultat satisfactori.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

Els temps d'estalvi per l'automatització de la seva operativa. La capacitat de simular una estratègia amb anys de dades històriques en < 5 minuts.


**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

A la Borsa de Barcelona, amb 30 persones a l'equip, com una plataforma de *trading top 1* del sector que ajuda els minoristes a invertir millor.

# 16 TYPs GLOBAL SL

*El benefici social que dona benestar financer als treballadors*

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

 01/2019

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

El 48% dels treballadors tenen imprevistos econòmics que no poden afrontar per falta de liquiditat i estalvis. Això els genera estrès i afecta el seu benestar personal i professional. Proporcionem a les empreses un innovador benefici social que els ajuda a millorar el seu entorn laboral i a proporcionar salut financera als seus equips, sense esforç i sense afectar el seu *cashflow*.

La nostra app aporta solucions de liquiditat (accés en temps real al salari generat), estalvi gamificat, educació financera i funcionalitats de gestió personal.

## MERCAT

Només a Espanya...

+15 mil companyies

14 milions d'empleats

+3 milions d'empleats guanyen <1.000 €/mes

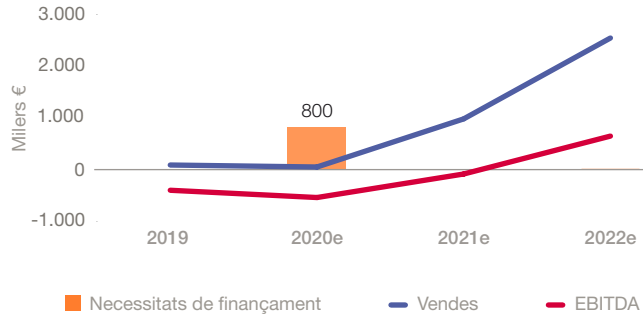
## MODEL DE NEGOCI

D'una banda, cobrem un *fee* mensual (SaaS) a l'empresa, ja que a més de la millora en productivitat, retenció i adquisició de treballadors que proporciona Typs, estalvien costos de gestió de bestretes, absentisme i rotació. D'altra banda, cobrem un petit *fee* per cada una de les bestretes que es realitzen a l'app.

## COMPETÈNCIA

Competidors directes: Devengo.com, Payflow y Loonfy.com. Alguns competidors internacionals amb forta capitalització estan començant a plantejar l'expansió a Europa (p. ex.: Wages-tream).

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 50.000€ mensuals

Actualment estem tancant una nota convertible, preparant pre-sèrie A de cara a Q2-Q3 2021.

## FITES

- 05/2019** ○ Llançament de l'MVP producte amb 1r client.
- 07/2019** ○ Entrada d'inversors (BStartup/Encomenda/Institut Català de Finances).
- 09/2019** ○ Primera empresa client amb més de 1.000 treballadors.
- 10/2020** ○ Primers clients producte Typs II (accés salari, despeses empresa, estalvi gamificat, agregació bancària).
- 11/2020** ○ Llançament *typs card* (targeta de dèbit amb accés al salari diari).
- 01/2021** ○ Clients operatius a cinc mercats: Espanya, Itàlia, Portugal, Mèxic i Colòmbia.



13



105.000€



585.000€





 [typs.com](https://www.typs.com)

## PERSONA DE CONTACTE

**Jaime Jiménez**

 [jaime@typs.com](mailto:jaime@typs.com)

 606 133 812

 Pl. Pau Vila, 1  
08039 Barcelona

## EQUIP



**Jaime Jiménez**  
CTO  




**Ernesto Bernado**  
CMO/CFO  




**Gabriel Rosiñol**  
COO  




**Marc Rubiño**  
CCO  


## PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Jaime Jiménez

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

Era un model d'èxit als EUA i una necessitat al mercat espanyol, ja que la situació econòmica de gairebé la meitat dels treballadors és molt precària.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

El fet que estalvia despeses ocultes i millora la productivitat dels treballadors (així com l'adquisició i retenció).

**Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?**

El finançament i el llarg cicle de venda de la tipologia de clients a què ens adrecem.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

Solució universal com a «banc dels treballadors» que millorarà el seu benestar financer, i liderant aquest vertical a Europa i Amèrica Llatina.

# 17 VOTTUN

Plataforma de traçabilitat y certificació de dades amb blockchain

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

 11/2018

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

Hem creat una plataforma per fer traçabilitat de dades en *blockchain* (BC) públics i privats que permet prevenir el frau i optimitzar processos de dades. Programadors amb coneixements bàsics de RestAPIs poden crear solucions de BC per als seus processos. Fem més fàcil que la tecnologia BC s'adopti i s'acceleri. La nostra plataforma ja està operativa i és utilitzada per empreses de totes les dimensions a set països. Tenim dues patents BC sobre interoperabilitat i escalabilitat. El nostre producte convenç! Ningú a BC té la nostra tracció i tants clients que els avalin!

## MERCAT

Ens dediquem a *software* de gestió d'empreses, principalment els de Supply Chain Management, Learning Management i Business Intelligence, el mercat combinat sobrepassa els 150 b\$ i creix per sobre del 8% anual (dades Gartner). S'espera que les solucions *blockchain* superin els 5 b\$ en 5 anys.

## MODEL DE NEGOCI

Som un SaaS. Generem diners amb el *setup* inicial i un recurrent per cost per ús, a més de les llicències anuals d'ús i suport. El nostre cost principal és de personal (principalment programadors de *software*). El nostre marge brut és d'un 75% (*online* amb empreses SaaS tradicionals).

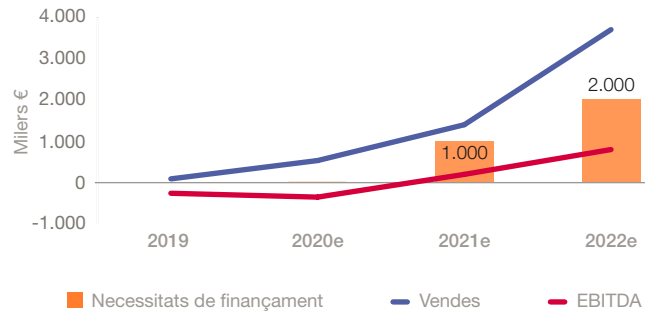
## COMPETÈNCIA


IBM – Supply Chain in the *blockchain*, però no sols fa servir un tipus de *blockchain* privat.

Polkadot – Blockchain interoperability, encara no han tret versió de proves i no està clar el model de negoci.

T-food, en el sector *supply chain* alimentació però només fa servir un tipus de *blockchain*.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 60.000 € mensuals

Cerquem una ronda A entre 2-3 M€. Comptem amb VCs (Bbooster, Lanzame, altres) que van entrar a la ronda *seed* i continuaran a la ronda A. A més, volem donar entrada a un fons americà ja que els EUA és un mercat que coneixem molt bé i que creixerà aquest any. (Rohan Hall, *co-founder*, és americà i lidera l'oficina de Los Angeles).

## FITES

- 10/2018** ○ Primers grans clients: Ajuntament de Barcelona, Naturgy i Banc Sabadell.
- 06/2019** ○ Ronda *seed* de 500.000 € tancada sobre demanda.
- 01/2020** ○ Creixement exponencial de clients. Aconsegüim Mercadona i ja hi ha empreses a set països utilitzant-nos. Grans acords amb *partners* com Oracle, DELL, PWC, Atos i Deloitte.
- 06/2020** ○ Obrir oficina a Los Angeles (EUA) i començar a tenir clients al mercat americà.
- 12/2020** ○ Aconseguir tancar una ronda Sèries A.
- 12/2021** ○ Escalat d'equips i clients a Europa i als EUA.



10



200.000 €



500.000€

# VOTTUN

certify • trace • trust • verify

 [vottun.com](http://vottun.com)

## PERSONA DE CONTACTE

Marta Vallés

✉ [mvalles@vottun.com](mailto:mvalles@vottun.com)

☎ 667 631 304

📍 Av. Alcalde Barnils, 164  
08174 Sant Cugat del Vallés

## EQUIP



Luis Carbajo  
CEO  




Marta Vallés  
Business Development  




Rohan Hall  
CTO  


## PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Luis Carbajo

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

He treballat a internet 15 anys i puc veure l'impacte que el *blockchain* tindrà al món digital. Vull ser part d'aquesta revolució.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

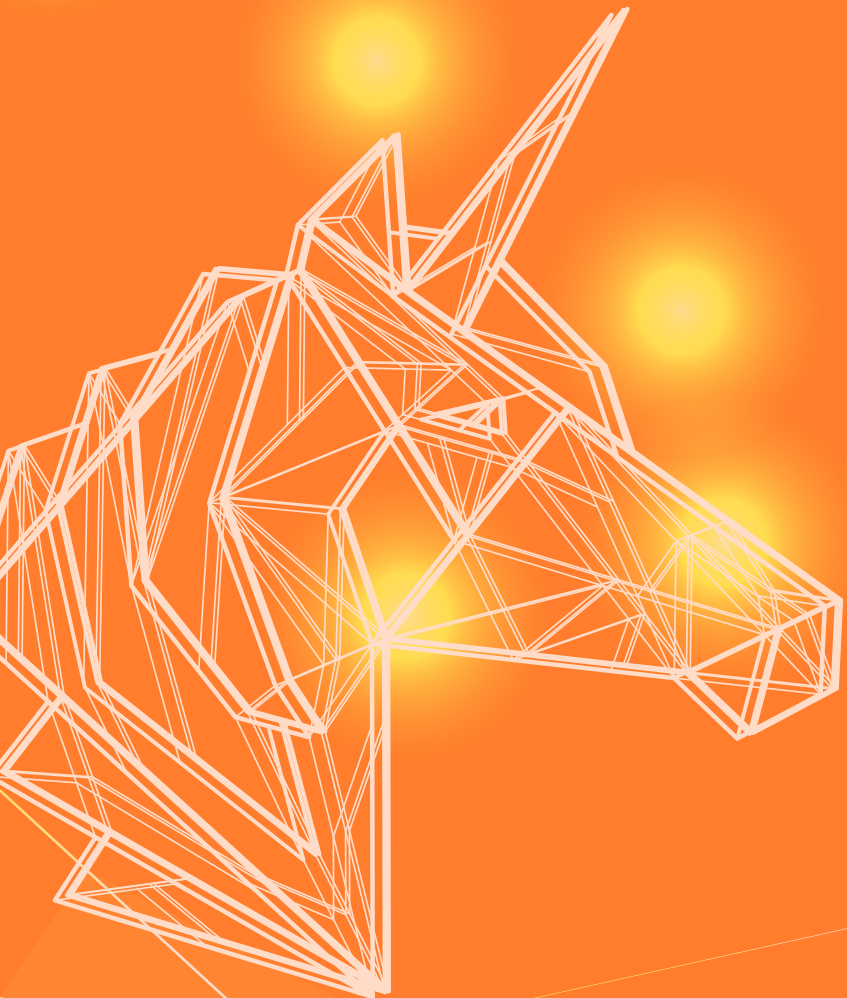
Els avantatges del *blockchain* en processos de dades són clars. La nostra solució permet implantar-les avui sense esperar un estàndard que no sabem quan trigarà.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

Com a sòlid líder (TOP3 mundial) en solucions de traçabilitat de dades en *blockchain* per a grans empreses.



# Altres tecnologies



# LA ROBÒTICA A CATALUNYA

 **147**  
EMPRESSES  
(2018)

 **460**  
FACTURACIÓ (M€)  
(2018)


 **1.910**  
TREBALLADORS  
(2018)

## COM SÓN LES EMPRESSES?

 **90%**  
PIMES

 **18%**  
START-UPS

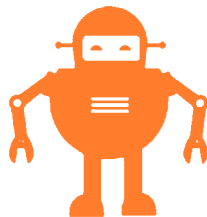
## COM SÓN LES EMPRESSES?

 **36%**  
SÓN EXPORTADORES

 **10%**  
TENEN FILIALS A L'ESTRANGER

**BARCELONA, 2a CIUTAT**  
**EN ATRACCIÓ DE PROJECTES**  
**A EUROPA OCCIDENTAL**

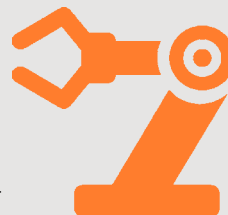
## EMPRESSES PER SEGMENT



- Indústries auxiliars
- Fabricants
- Integradors
- Robòtica educativa

## PRINCIPALS APLICACIONS




- INDÚSTRIA
- AUTOMOCIÓ
- SALUT
- AEROESPACIAL
- AGRICULTURA
- SERVEIS
- EDUCACIÓ
- LOGÍSTICA
- INSPECCIÓ I MANTENIMENT



## Exemples recents d'inversió del venture capital en empreses d'aquest àmbit

 <b>2.800.000 € (2020)</b>	
 <b>23.000.000 € (2020)</b>	
 <b>7.500.000 € (2020)</b>	


## Exemples d'atracció d'inversió estrangera en aquest àmbit

	<p>L'empresa danesa que desenvolupa tecnologies d'adherència i detecció per a braços robotitzats, ha triat Catalunya com a base d'operacions per al sud d'Europa, Orient Mitjà i Àfrica.</p>
	<p>La <i>start-up</i>, especialitzada en la digitalització de la construcció mitjançant el disseny i la construcció de robots, ha obert la seva primera seu al districte 22@ amb 7 treballadors.</p>
	<p>Universal Robots i Mobile Industrial Robots han establert un <i>hub</i> de robòtica col·laborativa de 1.500 m<sup>2</sup> a Barcelona per fomentar la innovació i crear sinergies entre els agents.</p>

# 1 ACQUSTIC PLATFORM

Totes les eines per impulsar la teva carrera musical

Indústries culturals i basades en l'experiència

 01/2017

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

La majoria d'artistes no han firmat cap contracte i no tenen un equip de management i discogràfica. Això fa que no tinguin accés a molts dels serveis de la indústria musical, com concerts, distribució digital, gestoria... Acqustic ofereix tots els serveis d'un gran segell als artistes emergents: oportunitats, distribució, gestoria i promocions en ràdio, xarxes i *playlists*.

## MERCAT

A Espanya hi ha 12 milions de persones que saben tocar un instrument musical, 243.000 de les quals tenen temes o perfils creats en Spotify+Soundcloud. Acqustic comença adreçant-se a aquests primers 243.000 oferint-los una solució al seu problema principal: impulsar la seva carrera musical.

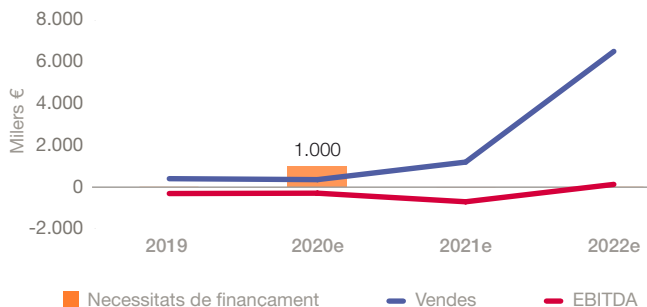
## MODEL DE NEGOCI

SAAS: L'artista paga 99 €/any per les oportunitats més professionals +30% dels drets de les cançons per posicionament en *playlists*.  
*Marketplace*: 30% de comissió del que es paga per cada oportunitat.

## COMPETÈNCIA

Acqustic és la primera plataforma 360° que permet els artistes emergents tenir una discogràfica digital a la seva butxaca. Tenim diferents competidors en les verticals però no en el conjunt. El més rellevant és United Master, finançada per Google amb 70 M€, que vol ajudar artistes independents en la seva estratègia en botigues digitals.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 35.000 € mensuals

Busquem una ronda d'entre 500.000 € i 1.000.000 € en una valoració *pre-money* de 3 M€. Entre el 20%-40% de la ronda el cobriran els socis actuals, com Draper B1, Lanai o Successful Ventures. La ronda es dedicarà a expandir els serveis digitals a artistes que, des del març, han crescut, amb l'objectiu de tancar el desembre d'enguany amb un x5.

## FITES

- 07/2017** ○ Primer gran client: Cicle de concert a les Glòries, 13.000 €.
- 10/2018** ○ Integració per distribuir a més de 100 botigues *online* (Spotify, Apple Music, Amazon Music...).
- 06/2019** ○ Guitarricadelafuente, després de l'estratègia de posicionament, passa de 0 a 1 milió d'oients mensuals a Spotify.
- 12/2020** ○ 30.000 € de MRR.
- 03/2021** ○ Obrir mercat als EUA i Latam.
- 12/2021** ○ Superar els 5.000 músics actius.



26



100.000€



700.000€

# ac~qustic

 acqustic.com

## PERSONA DE CONTACTE

**Esteve Lombarte Lladó**

✉ esteve.lombarte@acqustic.com

☎ 669 752 653

📍 C. dels Cardona, 55  
08203 Sabadell

## EQUIP



**Esteve Lombarte**  
CEO  


## PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Esteve Lombarte

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

Sempre m'ha apassionat la música. Vaig estar treballant en vendes B2B d'esdeveniments i vaig decidir començar.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

El 360° per als artistes, amb tot el que necessiten, i també per als *partners*. Ells ens diuen el pressupost que tenen i nosaltres ho fem tot, des de la selecció artística fins a les llicències.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

Una empresa global que pugui estar competint amb Sony, Universal i Warner amb una gran cartera d'artistes emergents.

## 2 ADVANCED AIR MOBILITY

*Me'n vaig volant a treballar, una nova era de la mobilitat aèria urbana personal*

Mobilitat sostenible i *smart city*

 04/2019

### PROBLEMA I SOLUCIÓ

4.000 milions de persones viuen a ciutats superpoblades i contaminades, sota un esquema de creixement indefensable. Necessitem nous models intel·ligents de desenvolupament i mobilitat urbana.

Des d'AAM apostem per una solució avançada de mobilitat sostenible personal sota demanda (MaaS): el taxi aeri e2PAC et permetrà viure a les Balears o els Pirineus i anar a treballar a Barcelona cada dia sense contaminar (elèctric), de manera econòmica (similar al cotxe) i sense embussos (reducció a una quarta part del temps de viatge), cap a un model més equilibrat de desenvolupament social i territorial.

### MERCAT

La mobilitat aèria pot estimar-se en 300.000 vehicles/any, tot just un 3% del mercat mundial actual d'automoció, xifres mai vistes en fabricació d'avions que universalitzaran l'accés a la mobilitat.

Mentrestant, tenim un avió elèctric d'última generació per a un mercat existent d'aviació lleugera.

### MODEL DE NEGOCI

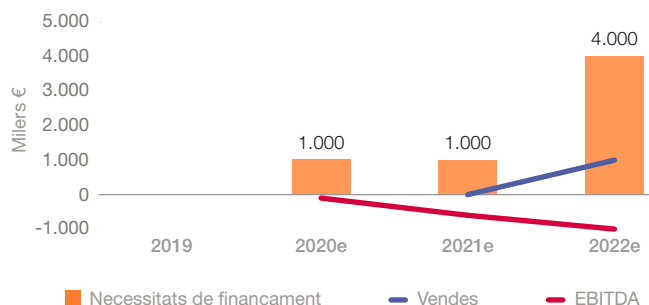
A curt termini, ens posicionem en la banda alta de l'aviació ultralleugera (160.000-200.000 €), però lluny de la competència i els helicòpters (300.000-500.000 €).

A llarg termini, l'explosió del mercat cap a la mobilitat aèria sota demanda augmentarà l'escalabilitat i reduirà preus (40.000 €: cost d'un cotxe autònom de gamma mitjana-alta).

### COMPETÈNCIA

La nostra solució aerodinàmica avançada és el nostre avantatge competitiu per la seva senzillesa, enfront dels nombrosos projectes en desenvolupament més complexos –i més cars– com Volocopter, Ehang, Lillium, Joby... També Airbus i Boeing ho estan intentant, però amb solucions fora de mercat (+1 M€).

### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT









 10.000€ mensuals

Estem preparant la primera ronda de finançament per al desenvolupament i fabricació del prototip a escala 3:4, amb capacitat per transportar una persona. Per a aquest MVP amb possibilitat de comercialització als EUA i Alemanya, necessitem 1 M€ (100.000 € ja compromesos).

A continuació, necessitem 5 M€ per dissenyar, construir i certificar el prototip a escala real 1:1, per comercialitzar-lo.

### FITES

- 06/2019**  Disseny d'enginyeria completat (*proof-of-concept*) conjuntament amb l'equip eProject de la UPC-ESEIAAT.
- 07/2019**  Disseny i muntatge del centre de proves aerodinàmiques (FlyingBox).
- 10/2019**  Fabricació del primer prototip a escala 1:3 i vols de prova satisfactoris per confirmar *performance* STOL.
- 10/2020**  Inici de la construcció del model a escala 3:4 (MVP tripulat) i vols experimentals.
- 12/2020**  Tancament de ronda de finançament públic i privat (*crowdfunding* 1 M€).
- 10/2021**  Inici de la construcció del model a escala real per a certificació i comercialització.



10



65.000€



75.000€





 [www.aamobility.eu](http://www.aamobility.eu)

### PERSONA DE CONTACTE

**Aitor Martín Sierra**

 [aitor@aamobility.eu](mailto:aitor@aamobility.eu)

 660 332 464

 Ronda Maiols, 1, edifici BMC  
08192 Sant Quirze del Vallès

### EQUIP




**Aitor Martín**  
CEO  




**Carles Martí**  
President  




**Adrià Pi**  
Head of engineering  


### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Carles Martí i Aitor Martín

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

CM: Innovar en un sector estancat, l'aviació general, després de 35 anys de pilot i 20 de president de l'operador més gran d'Europa d'aviació privada.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

AM: La sostenibilitat i agilitat d'una nova era de mobilitat que canviarà el concepte de desenvolupament de les grans àrees metropolitanes del futur.

**Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?**

CM: El temps que trigarem com a societat a interioritzar i resoldre el marc regulador. Mentrestant, anirem a un mercat existent d'aviació lleugera.

# 3 BITMETRICS - PIPLUS SERVICIOS PROFESIONALES SL

*Superant els límits de la visió artificial*

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

 06/2017

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

Un 40% de les tasques que es fan en una fàbrica consisteixen a agafar i moure productes perquè un procés comenci o continuï. Els treballadors fan una selecció visual i una classificació en temps real del producte. Aquestes tasques requereixen: 1) ser precis agafant, comprovant visualment i col·locant el producte; i 2) garantir la velocitat i la seguretat de l'execució. Pick[+] és la nostra càmera de braç robòtic *plug and play*, assequible en 3D i equipada amb IA, que permet a les pimes automatitzar fàcilment els processos d'agafar i col·locar, agafar i seleccionar (incloent Random Bin Picking).

## MERCAT

TAM: 126.000 robots industrials venuts arreu del món amb solucions de visió.

SAM: 22.700 robots industrials venuts a Europa amb solucions de visió.

SOM: 14.200 robots industrials venuts (al/it/fr/es) amb solucions de visió. Meta: 10% quota de mercat el 2025.

Estratègia de vendes directes + indirectes.

## MODEL DE NEGOCI

Contractes vendes directes + distribució amb distribuïdors de robots i especialistes en visió artificial a Europa.

Preu client final: 5.000 €.

Comissions de distribució: 30%

Vendes -> Directes: 10% | Indirectes: 90%

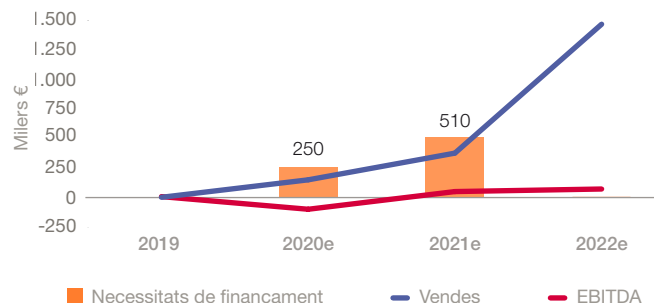
Marge -> Vendes indirectes: 57% | Vendes directes: 233%

## COMPETÈNCIA

Principals competidors: Photoneo, Pickit 3D, Robotiq, OnRobot, Solomon.

Què ens fa únics: Pick[+] reconeix més d'un objecte alhora. Construeix coneixement a partir del context i pot reaccionar als canvis. Costa 1/3 de les solucions existents més avançades, i les supera.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 13.000 € mensuals

Necessitem 250.000 € el desembre de 2020 per a: a) augmentar marques de robots amb Pick[+], b) millorar funcionalitats i algorismes basats en informació obtinguda per a usuaris assegurant la robustesa, c) garantia de qualitat, d) proves de seguretat i protecció, e) millorar la interfície, f) acabar el disseny del *hardware* i certificacions, g) màrqueting i h) una quantitat mínima d'estoc.

## FITES

- 06/2020** ○ Segell d'excel·lència EIC Pilot (antic SME Instrument fase 2) puntuació: 13,45/15.
- 07/2020** ○ Subvenció de la Comissió Europea IP4SME per a la protecció de la propietat intel·lectual (15.000 €).
- 07/2020** ○ Crèdit AWS (20.000 €).
- 08/2020** ○ MVP de Pick[+] a punt.
- 09/2020** ○ Presentació de l'MVP a distribuïdors i integradors per obtenir reaccions per millorar.
- 11/2020** ○ 1r cas d'ús documentat a DOGA (www.doga.es/).



4



65.000 €



255.000 €





 [www.bitmetrics.es](http://www.bitmetrics.es)

## PERSONA DE CONTACTE

**Mar Masulli**

 [mmasulli@bitmetrics.es](mailto:mmasulli@bitmetrics.es)

 931 417 935

 C. Llacuna, 162  
08018 Barcelona

## EQUIP



**David Picado**  
CTO  




**Mar Masulli**  
CEO  


## PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Mar Masulli

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

Visió artificial i programació de robots senzills i assequibles per al client final i integradores. La nostra solució supera la competència amb IA.

**Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?**

Competència per accedir als fons. Tenim talent per continuar innovant i diferenciar-nos de la resta amb una clara estratègia IP.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

Operant i consolidant el nostre negoci a Europa i expandint-nos a altres mercats.



# 4 BUSINESS RHAPSODY

*El Nespresso® de les begudes (sense màquina!)*

Indústries alimentàries

 01/2016

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les begudes alcohòliques tenen aspectes positius (sociabilització) i negatius (si hi ha consum excessiu). Combinar-les és complicat per al consumidor i l'hostaler. Els consumidors volen menys alcohol, més salut i nous sabors; les empreses del sector necessiten innovar.

The ISSIMO Fruit Family transforma la beguda en un còctel afruïtat excepcional amb menys alcohol. Són receptes líquides úniques de fruites i espècies naturals envasades en monodosi. És el Nespresso de les begudes (sense màquina!). Fàcil i ràpid. Té avantatges per al consumidor, l'hostaler, el sector alimentació i marques de begudes.

## MERCAT

Més de 10 mil milions de consums anuals a l'Europa occidental. Hi arribem a través d'acords amb marques de begudes amb què tenim contactes (promos conjuntes, innovar en la forma de consum...), cadenes d'alimentació, distribuïdors a hostaleria i venda *online* (i *marketplaces*) directa al consumidor.

## MODEL DE NEGOCI

Generem un valor afegit fins ara insospitat al consum de suc de fruita (PVP de 25 € per litre).

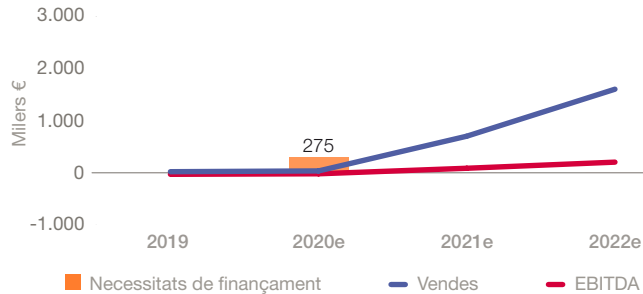
Tenim un 60% de marge brut que permet invertir en comunicació i promoció i retribuir l'accionista.

Generem consum addicional sense restar quota a ningú. Aportem negoci addicional a tota la cadena de valor.

## COMPETÈNCIA

Opn (llibreria-celler digital de Pernod Ricard), Bartesian (de Suntory-Beam), barreges fetes per alguns punts de venda d'hostaleria. Nosaltres som més saludables, fàcils, pràctics, ràpids i econòmics per al consumidor.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 7.000 € mensuals

Es necessiten 275.000 € per aplicar el pla comercial:

- Acords amb marques de les multinacionals Pernod Ricard, Diageo, Bacardi, Codorniu.
- *Key accounts* per vendre a cadenes d'alimentació, distribuïdors i exportar. Esdeveniments de canal i consumidor.
- Generació de notícies, publicitat (*via media for equity*) i participació en concursos (de producte i de sabor) per generar notorietat i confiança entre els clients.

## FITES

- 02/2017** Producció de Vermutissimo per testar interès pel concepte.
- 01/2019** Obtenció de préstec participatiu ENISA per expandir el concepte a begudes més enllà del vermut.
- 11/2019** Presentació de The ISSIMO Fruit Family al Fòrum Gastronòmic de Barcelona.
- 10/2020** Acords amb marques de begudes alcohòliques.
- 01/2021** Expansió a cadenes d'alimentació i distribuïdors d'hostaleria.
- 01/2021** Aplicar el pla de desenvolupament d'aquesta nova categoria per tal de, sempre, donar novetats a consumidors i canal.



2



105.000€



85.000€




 [www.issimofamily.com](http://www.issimofamily.com)

## PERSONA DE CONTACTE

**Enric Martori**

 [enric.martori@alumni.esade.edu](mailto:enric.martori@alumni.esade.edu)

 600 933 142

 C. Migdia, 8  
17406 Viladrau

## EQUIP



**Enric Martori**  
Co-fundador



**Oriol Martori**  
Co-fundador



## PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Enric Martori

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

Innovar al sector després de 25 anys d'experiència en multinacional a diversos països. Hem creat l'única innovació disruptiva en un sector estable.

**Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?**

Establir una nova categoria. Amb un pla comercial que crea negoci per a les marques de begudes i llurs clients. Basat en necessitats dels consumidors.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

Els nostres productes actuals i futurs, presents a cada casa i local d'hostaleria. Generant ocupació i valor afegit. Aportant valor als accionistes.

## 5 COPERNIC

B2B de gestió de comunitats empresarials y esdeveniments virtual

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

09/2017

### PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les empreses utilitzen múltiples eines de *software* i, això comporta incórrer en ineficiències múltiples i cares. Els negocis paguen el 100% del preu de les plataformes empresarials per utilitzar només el 20% de la funcionalitat. Encara que una empresa tingui l'ERP més sofisticat, han de parlar amb proveïdors i clients amb llargs i exhaustius *e-mails*. A més a més, els directors i C-Levels no tenen prou visibilitat dels seus negocis. Per últim, els clústers, associacions empresarials i polígons industrials no tenen una manera fàcil de fomentar la generació d'idees i reptes.

### MERCAT

Actualment, la plataforma tan sols s'ha entregat a pimes catalanes per un tema de recursos i temps de cycle de venda. Copernic s'ha pensat des del principi per poder ser utilitzada per qualsevol empresa de qualsevol sector, tipus o mida.

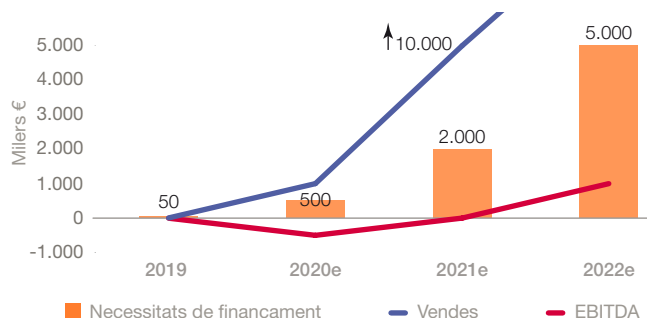
### MODEL DE NEGOCI

Copernic es basa en una plataforma web modular de baix cost comercialitzada en mode SaaS B2B Freemium amb pagaments mensuals o anuals. Gràcies al *marketplace* integrat, els usuaris i les empreses poden escollir entre els diferents mòduls de gestió de projectes, des de gestió de projectes a un CRM.

### COMPETÈNCIA

Copernic té competidors per a cadascun dels mòduls que formen la plataforma. Empreses proveïdores de solucions de *software* com ERPs, CRMs, PLMs... són competència de Copernic. Els més coneguts són SAP, Asana, Monday, Salesforce, Navision, Atlassian...

### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



10.000€ mensuals

Actualment s'està buscant tancar una ronda *seed* de 500.000 €. Els fons es dividiran en 50% per a enginyeria i desenvolupament de producte, 25% per a vendes, 20% per a màrqueting i 5% per a altres. Actualment hi ha 300.000 € compromesos. Estem oberts a coinversions.

### FITES

- 09/2020 5.000 empreses registrades.
- 09/2020 Best Community SaaS B2B Barcelona
- 10/2020 45 *clusters* empresarials i 50 polígons industrials a la plataforma.
- 04/2021 Arribar a 100.000 empreses registrades i 50.000 usuaris.
- 05/2021 Presència a Latam i Àsia.
- 12/2021 5 M€ ARR.



12



100.000€



0€



www.copernic.tech

### PERSONA DE CONTACTE

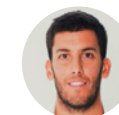
Xavier Creus

xavi@copernic.tech

628 423 584

C. Marie Curie, 8-14  
08042 Barcelona

### EQUIP



Xavier Creus  
CEO



Sergio Pulido  
CTO



### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Xavier Creus

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

L'inconformisme de saber que les coses no s'estan fent el millor que es pot amb la tecnologia actual. Set anys treballant en el meu mercat potencial.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?

La senzillesa i usabilitat de la plataforma.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Un unicorni amb milions d'usuaris present a tots els continents i amb seu en un edifici a Barcelona.

# 6 EBREDRONE SL

*Dream Today, Fly Tomorrow*

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D



## PROBLEMA I SOLUCIÓ

Actualment, les empreses espanyoles que es dediquen al sector dels drons són +4.000, de les quals un 95% es dediquen al sector audiovisual, un 4,99% a l'industrial i només dos a l'agrícola. Això s'explica perquè, tant al sector industrial com a l'agrícola, troben una barrera d'entrada: el coneixement endèmic, l'experiència i el cost elevat dels equips, entre d'altres. Com a primera empresa espanyola en fumigació amb dron i serveis agrícoles, i també en inspeccions industrials, oferim la possibilitat de franquiciar la nostra empresa per poder donar cobertura a tot el territori.

## MERCAT

En aquests moments hi ha una forta demanda dels nostres serveis, tant agrícoles com industrials, arreu de l'Estat espanyol, ja que som una de les poques empreses que realitzen aquestes feines.

El nostre mercat potencial són les empreses del sector dron, emprenedors i/o empresaris.

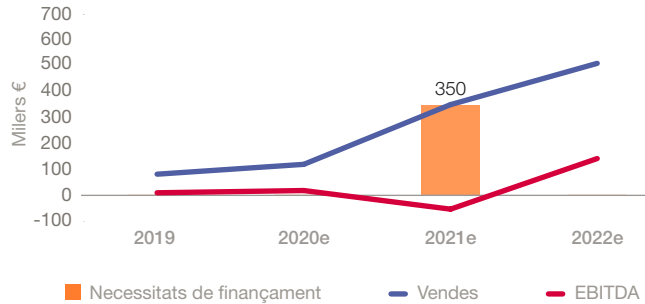
## MODEL DE NEGOCI

El nostre model de negoci, basat en franquícies o similars, permetrà multiplicar els nostres serveis actuals a escala nacional i internacional, tant en l'agricultura com en la indústria. Els nostres costos vindran en funció de la demanda dels franquiciats i del desenvolupament d'un *software*. El marge es del 50%.

## COMPETÈNCIA

No hi ha cap empresa estatal que ofereixi la possibilitat de franquiciar per tal d'adquirir el coneixement i els equips necessaris per donar serveis dron dintre d'aquests dos sectors estratègics.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



6.000 € mensuals

Necessitem un mínim de 350.000 € per tal de:

- Poder contractar personal necessari i/o serveis externs per consolidar el model de negoci de les franquícies.
- Poder contractar almenys dos programadors de *software* per tal de desenvolupar Drone Data Hub Platform (KUB).
- Comprar els drons i material necessari per poder fer front a la forta demanda dels nostres clients.

## FITES

- 04/2020** ○ Duplicar la facturació de l'any anterior.
- 08/2020** ○ Primera campanya de fumigació amb dron a tot el territori estatal.
- 09/2020** ○ Desplegament del projecte Drone Boat USV.
- 01/2021** ○ *Re-branding* i desenvolupament de la Drone Data Hub Platform.
- 03/2021** ○ Obertura de primeres franquícies.
- 09/2021** ○ Presentació del *software* Drone Data Hub Platform.



6



60.000 €



0€



**EBRE DRONE**

[www.ebredrone.com](http://www.ebredrone.com)

## PERSONA DE CONTACTE

**Eric Esteban Sancho**

[eeesteban@ebredrone.com](mailto:eeesteban@ebredrone.com)

680 172 247

C. Amèrica, 5, local 2  
43870 Amposta

## EQUIP



**Eric Esteban Sancho**  
CEO



**Pau Jorner Meix**  
CTO



## PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Eric Esteban

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

Que els nostres franquiciats puguin oferir un servei integral als sectors industrial i agrícola, gràcies a la nostra experiència i saber fer.

**Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?**

El temps. El sector creix ràpidament cada dia, i podem tenir competència aviat. Volem donar una resposta ràpida i per fer-ho calen recursos econòmics.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

EBITDA de 948.780,45 € amb 10 franquícies obertes, amb una flota de 36 drons i 18 treballadors treballant en projectes nacionals i internacionals.

# 7 ETHICAL TIME

L'alternativa a la indústria de la moda actual

Indústries del disseny

06/ 2018

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

A les marques de roba sostenible els costa aconseguir visibilitat, arribar al seu públic objectiu. Tenen pocs recursos i, cada vegada més, tenen dificultats per guanyar-se la confiança del consumidor. Nosaltres els oferim poder passar la verificació Real Sustainable Fashion, amb la qual el consumidor està segur de la responsabilitat social i mediambiental de la marca; els donem accés a un ventall de serveis amb descomptes, per facilitar el seu treball, i els oferim un plataforma des d'on poden vendre i arribar a clients potencials. Al consumidor li és difícil trobar roba ètica i sostenible assequible i que agradi, i a més, és difícil saber si una peça és realment sostenible o si es tracta de *greenwashing*. Els oferim un *marketplace* per poder comprar roba realment sostenible de manera fàcil, ja que totes les nostres marques hauran passat la verificació Real Sustainable Fashion.

La nostra solució proposa un canvi de la indústria, potenciant les marques i els productes amb un impacte positiu.

## MERCAT

Tenim unes dimensions de mercat de 600 marques i 964.000 consumidors potencials a Espanya; i 9.000 marques i 38,2 milions de consumidors a Europa, als quals arribarem a través de campanyes de màrqueting digital (Google ads, Facebook, *retargetting*), i amb *winned media*.

## MODEL DE NEGOCI

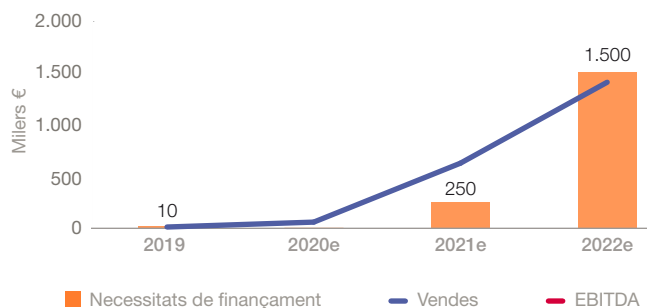
Els nostres ingressos provenen principalment de dues vies: una comissió del 17,2% del preu de venda final de cada producte a través del nostre *marketplace* i, per la verificació Real Sustainable Fashion (B2B), un ingrés fix que varia en funció de la mida de la marca que verifiquem, començant a partir de 460 € (IVA inclòs). D'altra banda, els nostres costos són principalment costos de personal, màrqueting digital i *software*.

## COMPETÈNCIA

Els nostres competidors directes són les mateixes marques de moda sostenible (Ecoalf, Thinking Mu, Organic Basics, etc.). Altres *marketplaces*, en aquests moments hi ha 15 *marketplaces* de moda sostenible a Europa (AvocadoStore a Alemanya és el més gran) així

com botigues i plataformes de roba de segona mà, botigues locals i plataformes de *fashion sharing* (Ecodita, Tulerie, etc.). Nosaltres oferim la verificació Real Sustainable Fashion.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



--- € mensuals

Farem la primera ronda d'inversió a finals de gener a través d'un *crowdfunding* d'inversió. Busquem 250.000 € per expandir-nos a Europa (França i Alemanya). Les partides pressupostàries principals seran: màrqueting digital, *software* i personal.

## FITES

- 2018 ○ Idea+ *Business plan* + *crowdfunding*.
- 07/2019 ○ Llançament de la primera versió *ethicaltime.com*.
- 06/2020 ○ *Product-Market Fit*.
- 02/2021 ○ Ronda d'inversió 250.000 €.
- 07/2021 ○ Validar el model a Alemanya i França amb +50.000 € en vendes per país el mes de juliol.
- 09/2021 ○ Ser el *marketplace* de referència en moda sostenible a Alemanya i França.



6



30.000 €



0 €

SeedRocket

# ETHICAL TIME

[ethicaltime.com](https://ethicaltime.com)

## PERSONA DE CONTACTE

Ignasi Eiriz Alonso

✉ [ignasi@ethicaltime.com](mailto:ignasi@ethicaltime.com)

📞 672 275 843

📍 Rbla. Brasil, 25-27  
08028 Barcelona

## EQUIP



Ignasi Eiriz  
CEO

## PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Ignasi Eiriz

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Ethical Time sorgeix de la frustració per la vulneració dels drets humans en les cadenes de producció de roba i per l'elevada contaminació que generen. Expert en moda sostenible, fa més de 5 anys que forma part del sector i imparteix xerrades sobre el tema.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?

El consumidor final valora poder comprar roba sostenible fàcilment, sabent que està creant un impacte positiu a bon preu i amb la seguretat i la garantia de la verificació i del servei. Atrauen al client les marques el reconeixement Real Sustainable Fashion i formar part d'una comunitat.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

*Marketplace* referent i líder en vendes de moda sostenible a Europa. Amb la verificació Real Sustainable Fashion reconeguda i estesos a d'altres països fora d'Europa.

## 8 FREEVERSE

La tecnologia per un nou model de negoci radical en la indústria dels videojocs

Indústries culturals i basades en l'experiència

 2/2019

### PROBLEMA I SOLUCIÓ

El model de negoci dominant en els mòbils és el joc gratuït: baixes un videojoc i hi jugues gratis. El model t'empeny a gastar més i més diners per millorar-ne l'experiència. En aquest model la indústria està monetitzant el temps dels usuaris. L'objectiu de Freeverse és introduir una nova manera de jugar. Creem jocs i tecnologia que permeten als jugadors posseir els seus actius de joc, el valor dels quals es determina per la seva utilitat, i també per la seva raresa. La nostra tecnologia permet als jugadors incrementar els seus actius digitals i bescanviar-los en un mercat global per diners reals.

### MERCAT

Indústria global dels videojocs: TAM = 255.000 M\$; SAM = 4.500 M\$; SOM = 1.000 M\$.

Model B2C per a campanya de màrqueting: anuncis Facebook+Instagram i Apple+Google Ads, *influencers*, RP...

En B2B: arribar a estudis i editors de videojocs mostrant-los la nostra tecnologia en fires, i col·laborar amb jugadors.

### MODEL DE NEGOCI

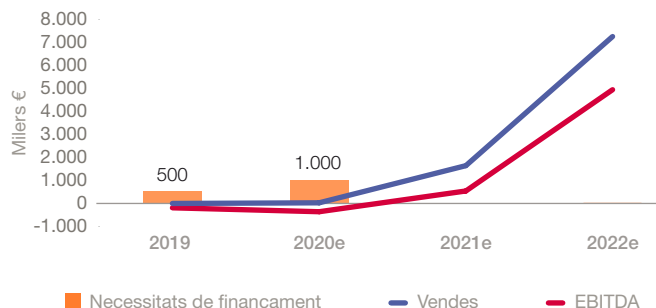
Ingressos B2C: en compres d'apps i quota percentual P2P. Ingressos B2B: llicència de quota fixa i participació en ingressos. Costos: publicitat, plataforma, comercials, vendes i màrqueting. Despeses generals i administratives.

Marge: 2020(-); 2021 (33%); 2022 (68%); 2023 (61%)

### COMPETÈNCIA

Competidors que ofereixen un producte similar: Mythical Games, Xaya.io, Immutable, Loom Network, Axiom Zen Unlike i Freeverse. Cap dels competidors potencials està actualment en el punt d'oferir una solució competitiva seriosa al problema de l'escalabilitat necessària per fer el model de jugar i guanyar.

### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 30.000€ mensuals

Busquem 1 M€ per:

- Assegurar l'èxit de Goal Revolution i els futurs jocs B2C. Desenvolupament actiu del joc i dels nous models de negoci dins el joc, màrqueting i arribar a acords amb els editors per al llançament global.
- Accelerar la integració amb els clients B2B. Acabar la integració amb LaLiga TopCards, signar nous contractes d'integració i ampliar la capacitat de la plataforma.

### FITES

- 07/2019** ○ 1a ronda de finançament (500.000 €).
- 07/2020** ○ Llançament del primer producte MVP, Goal Revolution, el nostre primer videojoc.
- 08/2020** ○ Plataforma d'integració, 1r contracte signat amb el client, LaLiga TopCards.
- 10/2020** ○ Llançament inicial Goal Revolution.
- 12/2020** ○ Llançament global Launch Goal Revolution.
- 02/2021** ○ Adaptació de la plataforma a la llicència *plug and play*.



10



10.000€



506.000€

# FREEVERSE

 [www.freeverse.io](http://www.freeverse.io)

### PERSONA DE CONTACTE

Ferran Estalella Malagelada

✉ [festalella@freeverse.io](mailto:festalella@freeverse.io)

☎ 650 777 398

📍 C. Àlaba, 61, planta 5  
08005 Barcelona

### EQUIP



Toni Mateos  
CTO



Alun Evans  
CEO



Fernando Estalella  
COO



Athina Sismanidou  
CFO



### PREGUNTA A L'EMPREENADOR | Toni Mateos

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

Revolucionar el model de negoci dels videojocs amb una tecnologia que doni poder als jugadors, i liderar l'adopció massiva de la cadena de blocs.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

Ser el propietari real dels actius virtuals i bescanviar-los per diners reals en mercats digitals d'arreu del món.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

Havent llançat jocs amb la nostra tecnologia arreu del món i llicenciat la nostra tecnologia a clients de la indústria dels videojocs i més enllà.



# 9 GLOBAL CANDACE

*El control del teu negoci en un sol lloc i a l'abast de la teva mà*

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

 07/2017

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

El client busca, un a un, contenidors a les pàgines de les navilieres, una a una (aprox. de 20 navilieres/mes per costos i amb 2/3 transitaris a la vegada), mira en diverses plataformes informació complementària per fer-ne el seguiment, no pot saber les demores a temps, paga multes per entregar fora de termini, i no pot posar en marxa segons proveïdors a temps. S'obliden contenidors al port (demores amb costos elevats), despatxos lents, etc. El nostre producte és un *software* connectat a l'ERP del client que fa el seguiment automàtic en temps real amb tota la informació, robotitza plataformes, conté alarmes, mòduls i app mòbil.

## MERCAT

Clients que importen/exporten per via marítima (més de 50 contenidors/mes), de qualsevol sector (químic, industrial, automoció, etc.), tant client final (Estrella Damm, per exemple), com transitaris (empreses de gestió de càrregues). Arribarem al nostre client mitjançant fires/esdeveniments, premsa, patrocinis i col·laboracions amb consultores.

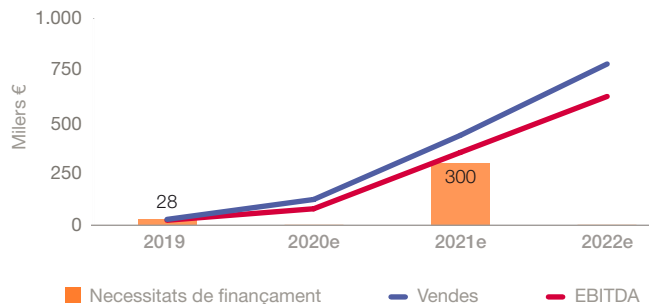
## MODEL DE NEGOCI


Llicències anuals (licència = usuari), a més de cinc formes de monetització extra: mòduls pioners, alarmes, app mòbil, manteniment anual i *fee* d'instal·lació. Cada element es paga per separat i el preu varia en funció dels usuaris. Marge del 88% (producte creat i en el client.)

## COMPETÈNCIA

Les empreses actuals que realitzen una activitat similar en un 30% a la nostra són: *webs trackers* (no connectades a l'ERP), només fan seguiment de vaixells (sense alarmes, ni mòduls que facilitin informació d'inspeccions, ni app mòbil, ni altres), *Ves-selfinder*, *Vesseltracker*, *Marinetraffic* i *Searates*.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 1.500 € mensuals

300.000 € per al novembre del 2020. Per ampliar personal necessari, millora del producte, coixí financer per sostenir l'atenció als clients tan grans que tenim, màrqueting i esdeveniments/fires, i crear un esdeveniment de llançament de producte.

## FITES

- 03/2018** ○ 1r Premi de la UB a la millor empresa *tech* del 2017 i signatura del 1r client.
- 05/2019** ○ Firma amb els primers clients, amb Alacat (Latam) interessat per exportar el producte.
- 03/2020** ○ Firma amb dues empreses del grup Estrella Damm i dos distribuïdors del producte.
- 11/2020** ○ Acabar les millores de la versió 2.0 del producte.
- 03/2021** ○ Ronda de finançament per consolidar el mercat nacional amb els clients que tenim en espera.
- 05/2021** ○ Expansió internacional amb els clients que tenim en espera.



11



90.000€



28.000€



 [globalcandace.com](http://globalcandace.com)

## PERSONA DE CONTACTE

**Alejandra M. Freites**

✉ [alejandra.freites@globalcandace.com](mailto:alejandra.freites@globalcandace.com)

☎ 653 169 322

📍 Pl. del Fènix, 8  
08014 Barcelona

## EQUIP



**Alejandra M. Freites**  
CEO



**Óscar Valente**  
CTO



## PREGUNTA A L'EMPREDOR | Alejandra M. Freites

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

La manca d'una solució a aquesta necessitat imperant i validada en el mercat, així com la manca d'agilitat comprovada en les gestions en plena revolució 4.0.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

Els valors afegits pioners que no hi ha al mercat (dit pels mateixos clients): mòduls, alarmes, app mòbil, i disseny dinàmic i agradable.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

Expandida a la UE, Latam i els EUA, amb *partners* distribuïdors a escala mundial, amb un ampli ventall de solucions pioneres, totalment competitives i potents.

# 10 ITARES INTERNATIONAL TARES

*Desenvolupament i creació de productes que uneixin el disseny, la tecnologia i la funcionalitat*

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

 06/2018

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

Cobrir les necessitats, no ben ateses, d'una demanda creixent de solucions tècniques decoratives d'il·luminació. La nostra proposta es basa en conceptes *life style* orientats a equipar i ambientar espais per a tot tipus d'esdeveniments socials, comercials, corporatius, institucionals i professionals. Un format modular que innova, enfront de les estructures tècniques mecàniques que hi ha al mercat, amb una solució completa que combina les propietats mecàniques de les estructures amb un disseny decoratiu retro il·luminat de colors i llum. Tot això amb un concepte de connexió *plug and play* (connectar i funcionar).

## MERCAT

El sector professional de solucions i serveis d'il·luminació, so i vídeo ha facturat 192.000 milions de dòlars l'any 2019 i preveu unes vendes el 2023 de 230.000 M\$, amb un creixement estimat del 4,3% anual. Ens dirigim als nínxols de mercat amb més creixement: *corporate*, *retail*, esdeveniments i entreteniment i *media*. La nostra força de vendes s'orienta als canals de distribució d'altres fabricants de productes complementaris i afins a la nostra solució. Per exemple, el canal de distribució de l'empresa Madrix.

## MODEL DE NEGOCI

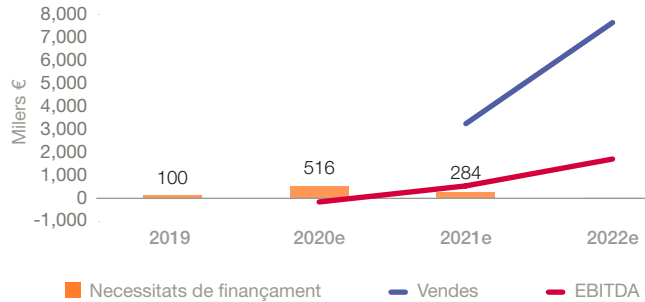
El model de negoci es basa en la venda dels seus productes a través del canal internacional de distribució professional d'equips d'il·luminació i so. L'objectiu és establir acords comercials els propers mesos amb uns compromisos mínims de vendes anuals amb cada distribuïdor. Es calcula un preu de venda amb un marge del 40% pel canal de distribució, que suposarà un marge del 37% en les nostres vendes i un Ebitda/vendes del 28%.


## COMPETÈNCIA

No es pot dir que hi ha competidors directes, atès que la nostra solució és una alternativa de valor afegit a la solució actual oferta al mercat. La principal barrera d'entrada per a la competència és que la nostra solució incorpora tecnologies que ells no do-

minen i han d'integrar externament solucions poc atractives amb productes convencionals. A més, la seva oferta està molt poc diferenciada i es podria tractar com una *commodity*. Tenim tipologies de competidors: estructures d'alumini *truss*, productes d'il·luminació i sistemes de connexió i cablejat.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 130.000 € mensuals

Les necessitats totals de finançament són de 800.000 €. L'estructurarem amb 600.000 € a partir de l'entrada de nous socis del quals ja tenim compromesos 250.000 €, i 200.000 € amb entitats de crèdit a llarg termini, com ICF.

Aquests fons aniran destinats a la industrialització del producte, motlles i components, a la comercialització, certificacions i màrqueting i a equipaments i personal.

## FITES

- 02/2019** Presentació de la companyia i el prototip a ISE Amsterdam-Holanda.
- 09/2019** Finalització pre-sèrie i acció comercial.
- 06/2020** Acord amb *partner* industrial per a la industrialització.
- 09/2020** Acord de distribució per Espanya i Portugal.
- 06/2021** Presentació de la companyia a ISE Barcelona i al Mobile World Congress.
- 09/2021** Tancament comercial amb 12 distribuïdors internacionals.



5



170.000€



0€





 internationaltares.com

## PERSONA DE CONTACTE

**Carmelo Nieto Tares**

 [cnieto@internationaltares.com](mailto:cnieto@internationaltares.com)

 636 508 955

 C. Montserrat Roig, 1  
08192 Sant Quirze del Vallès

## EQUIP



**Carmelo Nieto Tares**  
Owner Founding



**Salvador Cusi Ramis**  
Member Partner



**Óscar Vilumara Pérez**  
CFO



**Roberto Peris**  
Member Partner



## PREGUNTA A L'EMPREENADOR | Carmelo Nieto Tares

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

Les necessitats d'estructures tècniques decoratives del sector d'equipaments d'il·luminació, so i imatge. La meua carrera professional està vinculada al sector des de fa més de 30 anys.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

El disseny, la facilitat del muntatge i ús, i la versatilitat i el grau d'innovació diferencial que aporta el nostre producte respecte a les solucions actuals del mercat.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

Una empresa sòlida, amb un fort posicionament en el mercat internacional, i desenvolupant i introduint nous productes al mercat.

# 11 KIPLOC EUROPE

Your easy Smart Lock

Mobilitat sostenible i smart city

 12/2019

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

Kiploc és una plataforma tecnològica de control d'accessos que es proposa resoldre i/o minimitzar la tasca de la gestió de les claus en diversos sectors professionals. Els nostres clients gestionen gran volum de claus (físiques) per obrir i tancar portes de diversos tipus de propietats (apartaments turístics, habitatges, locals, naus industrials) amb diferents característiques però amb la mateixa problemàtica: la gestió de les claus i el control de la seguretat. La nostra plataforma resol aquest problema i aporta un plus de seguretat respecte qualsevol solució existent de forma 100% *plug and play*.

## MERCAT

Ens dirigim a diferents sectors, entre d'altres: apartaments turístics, grans propietaris d'actius immobiliaris o qualsevol empresa que necessiti controlar i dinamitzar l'accés a les seves oficines o locals.

Sempre dirigit al sector professional, comptem amb un mercat de més de 30 milions d'unitats a Europa.

## MODEL DE NEGOCI

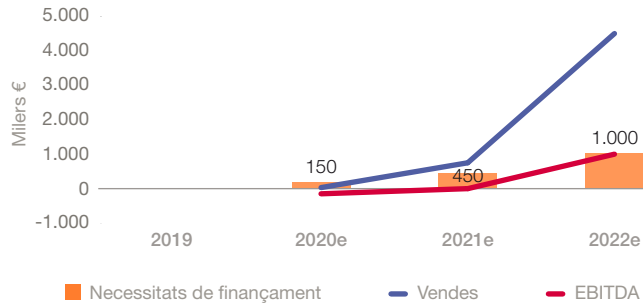
Som un producte SaaS + *hardware*, és a dir, el nostre model és SaaS tot i que a dia d'avui també cal adquirir el nostre *hardware*. Tot amb un preu de 10€/mensuals i un 60% de marge sobre el SaaS i 150 €/unitat de preu de venda del *hardware* amb un 40% de marge.


## COMPETÈNCIA

Actualment, bona part de la competència es basa en solucions orientades al B2C, que s'han anat adaptant al B2B sense acabar de resoldre una problemàtica que és diversa.

Nuki, Danalock i Salto serien els principals competidors.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 10.000€ mensuals

Hem tancat una ronda de 150.000 € i estem plantejant la ronda següent d'entre 300.000 € i 450.000 € per a finals d'any o el primer trimestre de 2021.

## FITES

- 08/2019** ○ Primer prototip de dispositiu.
- 06/2020** ○ Finalització de dispositiu preproducció.
- 08/2020** ○ Finalització de la primera producció.
- 10/2020** ○ Lliurament de les primeres unitats a clients que ja han demanat producte.
- 11/2020** ○ Finalització de segon dispositiu preproducció.
- 12/2020** ○ Venda, instal·lació i activació de les primeres 175 unitats de les 800 que tenim demanades.



3



180.000€



150.000€

# kiploc

 kiploc.com

## PERSONA DE CONTACTE

**Daniel Planas Fernández**

✉ dplanas@kiploc.com

☎ 669 404 996

📍 Rbla. d'Ibèria, 97  
08205 Sabadell

## EQUIP



**Daniel Planas Fernández**  
CEO  




**Jordi Mercader**  
CFO  




**Josep Maria Garcia**  
COO  


## PREGUNTA A L'EMPREENEDOR | Daniel Planas

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

L'equip va veure que hi havia un mercat madur que reclamava una solució orientada al B2B. Aquest mercat, el de la gestió de pisos turístics o actius immobiliaris estava adaptant solucions existents en el mercat B2C que malauradament no acabaven de funcionar correctament. Tot l'equip té experiència en la gestió de negocis *online* i l'emprenedoria i venim de treballar en sectors afins al turisme i l'IoT.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

Amb el nostre servei tenen un *hardware* i una plataforma que permet controlar i afegir seguretat a la porta, controlant accessos, i intents d'intrusió, i gestiona les claus de forma eficient.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

Lider del mercat en el sector B2B. No hi ha una altra empresa amb un producte tan innovador i tan enfocat al B2B. Això ens fa pensar que és possible liderar la transformació digital de la gestió de les claus i dels actius immobiliaris en el B2B.

# 12 LABESPORT EUROPE SL

PlusO2 Unlimited by Labesport;  
PlusO2 Urban improve your breathing

Salut, benestar i ciències de la vida

 02/2015

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els esportistes cerquen solucions per incrementar el seu rendiment i la resistència física. Labesport ha dissenyat una màscara, PlusO2, amb disseny patentat que genera un diferencial de pressió que emula les condicions d'oxigen a la muntanya, però al nivell de mar. Aprofitant la mateixa plataforma, també s'ha desenvolupat la PlusO2 Urban Sport, dotada amb 30 filtres que protegeixen els esportistes de la contaminació a les grans ciutats. Finalment, s'ha desenvolupat PlusO2 Urban Higienic, una màscara sanitària amb un filtratge del 98% de bacteris, homologada CE i 6 filtres amb 30 usos cada un.

## MERCAT

Centenars de milers d'usuaris; esportistes *amateurs* i professionals de qualsevol esport, *runners*, ciclistes, etc; clubs, cadesnes, gimnasos, col·lectius, militars, particulars que vulguin protegir-se de contaminants o malalties.

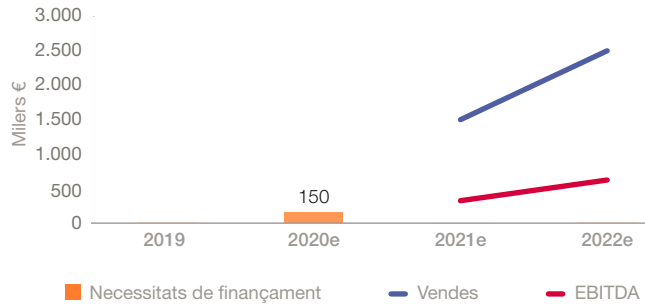
## MODEL DE NEGOCI


Venda de producte *e-commerce* i venda directa a col·lectius, i posteriorment a canal de botiga física. Preu de venda unitari *e-commerce* de 59 euros (PlusO2), 29 € (Urban Higienic, i 24 € (Urban Sport).

## COMPETÈNCIA

Hi ha tres empreses al món amb un producte similar, amb patent pròpia: nosaltres, la americana Elevation Training Mask i l'austríaca Phantom Mask.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 0€ mensuals

150.000 € per destinar a:

- Afinament dels motllos PlusO2 i finalitzar motllosPlusO2 Urban.
- Campaña publicitària, captació d'atletes i imatge.
- Afrontar costos de la patent als EUA (en curs).

## FITES

- 10/2015** ○ Primers prototips: experimentació, formes i materials.
- 10/2016** ○ Disseny de prototip del model comercial, patent i proves amb atletes.
- 06/2018** ○ Fabricació amb motlles del model comercial.
- 11/2020** ○ Final de la construcció de website amb tots els continguts.
- 11/2020** ○ Afinament final dels motllos de producció.
- 01/2021** ○ Inici de les vendes.



4



140.000€



0€





 [www.pluso2.es](http://www.pluso2.es)

## PERSONA DE CONTACTE

**Alberto Pla**

 [albertopla@icab.es](mailto:albertopla@icab.es)

 607 433 444

 Av. Pau Casals, 5, 2n 1a  
08021 Barcelona

## EQUIP



**Oriol Carrasco**  
Disseny gràfic i web



**Zarah Knebel**  
Marketing



**Alberto Pla**  
Manager



**Antonio Martínez**  
Comercial



## PREGUNTA A L'EMPREENADOR | Antonio Martínez

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

Conèixer els tres socis fundadors em va vincular al projecte. Vinc de Nike Espanya, soc maratonista i entrenador nacional d'atletisme.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

Aporta solucions a l'entrenament, fent accessible els sistemes de treball en alçada o hipòxics a tots els esportistes (millora de l'estat físic, rendiment).

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

Com a referència europea en preparació del fons físic, creant una nova professió la d'entrenador d'hipòxia intermitent, ara reservat a elits.

# 13 MAICHINERY DATA DRIVEN ENGINEERING SL

Benvinguts a l'era dels edificis autònoms

Mobilitat sostenible i *smart city*

04/2018

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

A escala mediambiental, els edificis són culpables del 40% del consum energètic i, tot i així, a Espanya tres de cada quatre edificis no tenen cap eina d'eficiència energètica. A més, des d'aquest 2020 s'ha de complir la llei nZEB.

En la vida quotidiana, tots sabem que als edificis terciaris el malbaratament d'energia està a l'ordre del dia, amb un mal ús de la climatització i la il·luminació.

Orpheus permet que els edificis s'autogestionin, delegant-los la gestió d'enceses i aturades d'aquests sistemes amb l'objectiu de reduir la petjada ecològica i millorar el confort dels usuaris.

## MERCAT

El nostre mercat potencial són els propietaris i gestors d'edificis del sector terciari, i la nostra penetració al mercat és a través dels mateixos propietaris, així com de les empreses de *facility management* que gestionen instal·lacions dels seus clients.

## MODEL DE NEGOCI

El nostre producte es basa en un model SaaS, amb una quota mensual d'uns 150 € per a l'ús de la plataforma intel·ligent (marge del 90%).

L'estructura de costos és: 21% material, 1% serveis *cloud*, 58% HR, i 20% despeses generals

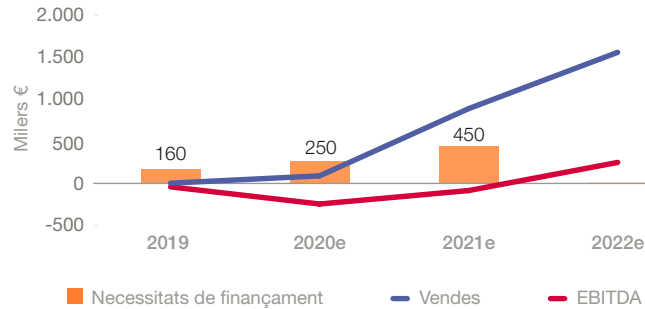
## COMPETÈNCIA

Schneider: Sistema de control remot d'edificis (també amb plataforma per gestionar, però no automatitzada).

DEXMA: Empresa que genera informes d'eficiència energètica (només mesura, no controla).

Dabbel: *Start-up* alemanya (etapa incipient) destinada a gestionar automàticament grans edificacions.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



10.000 € mensuals

Plantegem una ronda pont de 100.000 € amb l'objectiu de:

- Augmentar l'equip comercial i escalar les vendes, acabant 2020 amb 30 edificis controlats.
- Desenvolupar i llançar la funcionalitat «il·luminació».
- Complementar-la amb una ajuda NEOTEC (desembre 2020) i accelerar desenvolupament de producte i comercial per arribar a maig 2020 i dur a terme la ronda *seed*.

## FITES

- 06/2019** ○ Ronda d'ampliació de capital FFF (80 k, valoració pre-money 450 k)
- 09/2019** ○ Acabament de l'MVP per "climatització" i entrada al primer client (MNACTEC).
- 06/2020** ○ 10 clients actius.
- 09/2020** ○ Pilot de funcionalitat «il·luminació» en marxa a dos edificis.
- 10/2020** ○ Ronda d'ampliació Bridge (100 k).
- 12/2020** ○ Capacitat d'instal·lació 100% remota i íntegrament per part del client.



5



40.000€



160.000€

# MAICHINERY

maichinery.com

## PERSONA DE CONTACTE

Carles Morales Boada

carles@maichinery.com

611 040 648

C. Sant Joan Baptista de la Salle, 22, 2n  
17002 Girona

## EQUIP



Carles Morales  
CoCEO - CSO



Massimo Angelini  
CoCEO - CTO



## PREGUNTA A L'EMPREENEDOR | Carles Morales

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

La necessitat de fer quelcom amb un fi clar: ajudar a frenar la nostra petjada mediambiental. A casa treballen al món de la climatització.

**Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?**

El fet d'aportar transparència a l'ús dels edificis. Les dades són objectives, i poder veure amigablement per on consumeix l'edifici és un aspecte clau.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

Veig Orpheus com una eina molt estesa en edificis públics i privats, sobretot de mida mitjana, utilitzada tant per propietaris com per usuaris.



# 14 MARTEEN SPORTS WORLD

Be in harmony with nature

Química, energia, recursos i economia circular

 04/2015

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

Milers d'esquiadors i ciclistes utilitzen lubricants i ceres per assolir un rendiment millor que els permeti gaudir del seu esport, però aquests productes contenen fluorats, parafines o altres derivats del petroli que acaben malmetent el medi ambient (4.000 tones de ceres queden anualment a les muntanyes) i són altament tòxics per a les persones que els han de manipular. NZero és l'única cera 100% orgànica i biodegradable (només additius vegetals i naturals) que, alhora que garanteix el màxim rendiment esportiu, dona resposta a la tendència creixent de major consciència ecològica dels consumidors.

## MERCAT

Ens adreçem a un mercat potencial de 904 M€, tenint en compte només els nostres dos mercats objectiu actuals: esquí i ciclisme. Ja som presents al mercat de l'esquí, i entrarem al del ciclisme el primer trimestre de 2021, en ambdós casos mitjançant un model de negoci mixt B2C i B2B, i una forta inversió en màrqueting.

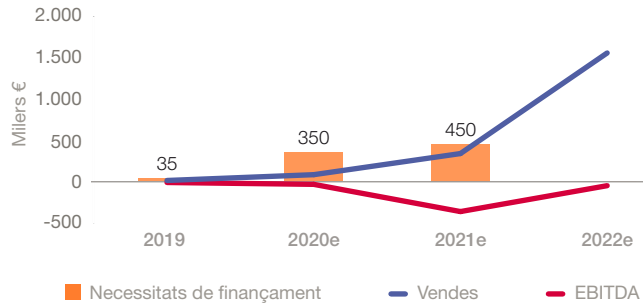
## MODEL DE NEGOCI

NZero genera ingressos per la venda de productes, B2C i B2B, *online* directament al nostre web i *marketplaces*, i *offline* a través de distribució. Marge de producte actual del 70% (68% el 2023) i costos fixos d'estructura del 105% (42% el 2023). EBITDA negatiu previst del 2020 al 2022, i del +28% s/vendes el 2023.

## COMPETÈNCIA

Swix (NOR), Holmenkol (GER), Toko (CH) i Vola (FR) dominen el mercat. Totes venen ceres sense fluorats, forçades per la nova normativa dels EUA, que han etiquetat com a 'ECO' per aprofitar la tendència dels consumidors als productes sostenibles. No obstant això, continuen contenint parafines i no són biodegradables.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 6.500 € mensuals

Ronda *seed* per captar 350.000 €, mitjançant un *convertible note* amb descompte sobre ronda de 800.000 € Q4 2021. Els fons es destinen a accions de màrqueting i comercialització per consolidar el segment esquí i impulsar el de bicicletes, així com al procés de disseny d'aplicador del lubricant ciclisme, i la protecció de marca i patents. Previst utilitzar plataforma *crowd equity*. Encara no tenim compromisos tancats.

## FITES

- 01/2017** ○ ISPO Eco Achievement Award, premi atorgat per la fira d'esports més important d'Europa.
- 05/2019** ○ DSV Eco Award, premi atorgat per la Federació Alemanya d'Esquí.
- 07/2019** ○ Fase 1 SME Instrument H2020.
- 09/2020** ○ Participació amb estand propi al Sea Otter Europe, l'esdeveniment del món del ciclisme més important d'Europa, on presentarem el nou producte NZero Bike.
- 01/2021** ○ Tancament de la ronda llavor.
- 03/2021** ○ Sortida al mercat de NZero Bike, lubricant per a cadenes de bicicletes d'origen vegetal, 100% orgànic i 100% biodegradable.



5



34.000€



0€





 [nzerowax.com](http://nzerowax.com)

## PERSONA DE CONTACTE

**Guillem Capellades Puig**

 [guillem@marateensports.com](mailto:guillem@marateensports.com)

 616 828 330

 C. Roc Boronat, 108  
08018 Barcelona

## EQUIP



**Guillem Capellades Puig**  
CEO  




**Richard Lancaster Croyle**  
CIO  




**Armand Ribas Avalo**  
CFO  


## PREGUNTA A L'EMPREENEDOR | Guillem Capellades Puig

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

La pròpia necessitat d'encerament i manteniment dels meus esquís i la manca de solucions reals davant la creixent demanda social per la sostenibilitat.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

Un rendiment igual a les solucions tòxiques actuals però usant ceres i additius 100% vegetals, fent-les més sostenibles i saludables per a l'usuari.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

Liderant el mercat amb solucions sostenibles per a la pràctica d'activitats *outdoor*, prioritant la protecció del medi i la salut dels usuaris.

# 15 MEETOPTICS LABS SL

*Meetoptics, una plataforma online que vol convertir-se en la referència un referent de tot allò relacionat amb la fotònica. Basat en un motor de metacerca amb intel·ligència artificial*

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

04/ 2019

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

La fotònica està creixent tan ràpidament que investigadors i enginyers perden setmanes per trobar els components que necessiten per desenvolupar la seva tecnologia. D'altra banda, proveïdors de components de fotònica no tenen les eines per accedir fàcilment als enginyers i investigadors que ho necessitin. Meetoptics posa en contacte investigadors i enginyers amb els proveïdors de components de fotònica mitjançant un metabuscador que també ofereix orientació professional i personalitzada amb recomanacions de productes, i és altament especialitzat.

## MERCAT

La fotònica és un mercat de 686 bn\$ en ple creixement que abasteix un mercat de 10 T\$. Nosaltres accedim a una part dels proveïdors de components de fotònica, 227 bn\$. En els primers tres anys haurem accedit a 49 bn€ del mercat que destina 4,9 bn€ a màrqueting anualment. Comencem pels Estats Units i Europa (59% del mercat) i el 2022 ens estendrem a Àsia, principalment a la Xina, el Japó i Corea.

## MODEL DE NEGOCI

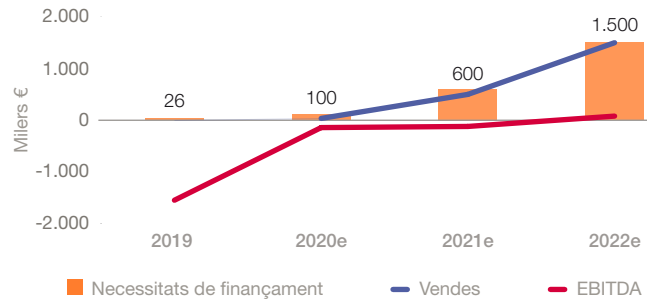
Meetoptics és gratuït per als usuaris professionals en la fotònica. Els nostres clients són proveïdors de components de fotònica que paguen per llistar-se al nostre web (PPC o comissió de transacció) i empreses del sector que poden oferir serveis o tecnologia als nostres usuaris, on comissionem el 10% dels projectes generats.

## COMPETÈNCIA

Els components fotònics no es poden comprar a Google ni a Amazon. Altres plataformes especialitzades, com GoPhotronics, FindLight i LaserLabSource, llisten equips que potencialment poden fabricar diferents proveïdors, però es queden lluny del procés de compra. Meetoptics, com que ja té un metabuscador,

té un nombre molt més elevat de productes reals del mercat de diversos proveïdors en una mateixa plataforma.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



10.000 € mensuals

La inversió de 600.000 € es destinarà al desenvolupament del metabuscador amb algorismes d'intel·ligència artificial, integrant més companyies i incrementant la visibilitat de Meetoptics *online* a través de posicionament SEM, SEO i màrqueting *on&off line*. El 10% es destinarà a anuncis per atraure usuaris, sempre equiparant-se al creixement orgànic. El 30% al desenvolupament de les operacions de negoci, contractacions amb empreses. El 60% al suport i el desenvolupament del *software* per automatitzar els processos que s'ofereix als usuaris i així escalar el negoci.

## FITES

- 06/2019** MVP, buscador *online* de lents + 16.000 productes.
- 09/2019** Registre de la marca europea.
- 07/2020** +30.000 productes, +7.400 usuaris, 5 contractes amb proveïdors, 8 amb consultores d'enginyeria de fotònica i 3 projectes tancats.
- 02/2021** 50.000 productes, 5 companyies integrades amb contractes, 45.000 visites.
- 02/2022** 100.000 productes, 50 companyies integrades amb contractes, 200.000 visites.
- 02/2023** 150.000 productes, 110 companyies integrades amb contractes, 1.300.000 visites.



4



23.000€



87.000€



www.meetoptics.com

## PERSONA DE CONTACTE

**Bárbara Buades**

✉ barbara.buades@meetoptics.com

☎ 686 916 415

📍 C. Jordi Girona, 1-3, C3 S1  
08034 Barcelona

## EQUIP



**Bárbara Buades**  
CEO  
[in](#)



**James Douglas**  
CTO  
[in](#)

## PREGUNTA A L'EMPREENADOR | Bárbara Buades

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

Frustració durant el doctorat pel fet que el procés de cerca del que necessitava no estigués automatitzat i ho hagüés de fer manualment.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

El nostre buscador té productes reals, els usuaris fàcilment poden veure què hi ha al mercat, dona molta visibilitat a les petites empreses que són molt especialitzades i les compara amb els "monstres" de la indústria que tenen solucions més estàndards.

**Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?**

Un cop creat el buscador, pot ser copiat agafant les idees i els productes directament de la nostra web. Per evitar-ho, estem creant un sistema de registre d'usuaris perquè puguin avaluar i recomanar els productes. D'aquesta manera, els usuaris generen contingut actualitzat i exclusiu difícilment copiable i es fidelitzen a la plataforma. A més, estem generant una comunitat en el camp, demanant als nostres usuaris que ens donin *feedback* i ens ajudin amb el desenvolupament perquè el sentim més seu.

# 16 MUN FERMENTS SL

Experts en l'elaboració de fermentats, en especial de la kombutxa

Indústries alimentàries

01/2017

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

Kombutxa és la primera kombutxa artesana que és estable a temperatura ambient. A part de totes les propietats de la kombutxa, com el poder desintoxicant i probiòtic, a Mun Ferments vam voler anar més enllà i vam fer una kombutxa encara més saludable reduint el nivell de sucre pràcticament al mínim. Kombutxa conté menys de 2 g de sucre per 100 ml i això permet que no hagin de refrigerar el producte.

## MERCAT

El *target* del nostre producte és clarament la part de la població que busca mantenir una vida sana i saludable basada en una alimentació equilibrada i en la pràctica de l'esport.

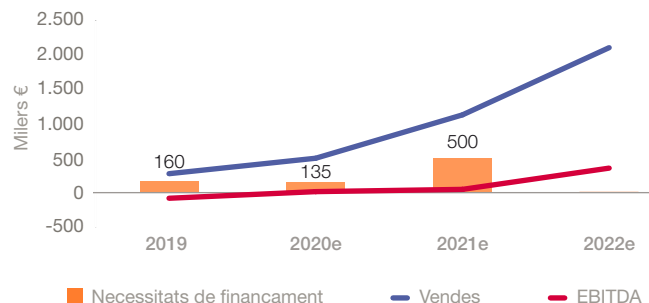
## MODEL DE NEGOCI

El model de negoci de Mun Ferments és B2B. Actualment, Kombutxa es troba a més de mil punts de venda a l'Estat espanyol i Andorra. El marge mitjà del producte és del 65%, tenint en compte el canal especialitzat, Horeca i gran distribució. A més, també estem fabricant marques blanques per a certes empreses.

## COMPETÈNCIA

Actualment hi ha diverses empreses que han entrat al món de la kombutxa en veure el creixement de la demanda d'aquest producte. També és cert que la majoria no estan preparades per fer el salt a la gran distribució, tant per capacitat productiva com per certificacions sanitàries.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



3.000€ mensuals

Necessitem 500.000 € per obrir el canal de gran distribució i aprofundir en el canal Horeca. Actualment no tenim diners compromesos.

## FITES

- 06/2019 ○ Marca blanca per a la cadena de supermercats Veritas.
- 04/2019 ○ Més de mil punts de venda amb Kombutxa al lineal.
- 02/2020 ○ Augment de la capacitat productiva a 2 milions d'ampolles a l'any.
- 01/2021 ○ Creixement en exportació a Europa.
- 03/2021 ○ Creixement al canal Horeca.
- 2021 ○ 1 M€ de facturació.



7



3.000€



200.000€

Accel&GROW  
Boosting Entrepreneurs  
GRUP LA MUTUA DELS ENGINYERS

# KOMBUTXA

[www.kombutxa.com](http://www.kombutxa.com)

## PERSONA DE CONTACTE

Jordi Dalmau Silla

✉ [jordi@kombutxa.com](mailto:jordi@kombutxa.com)

☎ 670 718 442

📍 C. Herrera, 58-68  
08301 Mataró

## EQUIP



Jordi Dalmau Silla  
CEO



Jorge Blasco  
CMO



## PREGUNTA A L'EMPREENEDOR | Jordi Dalmau Silla

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

Vaig conèixer la kombutxa gràcies a la recomanació d'un professional per lluitar contra la síndrome de Gilbert, malaltia que pateixo.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

La gran quantitat de beneficis per a la salut que aporta la kombutxa. És una beguda probiòtica i desintoxicant que alleuja tot el sistema digestiu.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

En 5 anys veig l'empresa completament integrada en els canals gran consum i Horeca, i començant a créixer en exportació a d'altres continents.

# 17 RE-CIRCULA SOLUTIONS

*Creació d'un nou sistema de dipòsit, devolució i retorn per augmentar les taxes de reciclatge fins al 85%*

Química, energia, recursos i economia circular

 03/2017

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

La UE recicla el 41% dels residus d'envasos de plàstic i la directiva n'exigeix el 90%. Les millors pràctiques són els sistemes de dipòsit, devolució i retorn (SDDR) en què els ciutadans recuperen els seus diners quan tornen els residus per mitjà de màquines expenedores inverses (MEI). El sistema es limita a espais interiors i a alguns envasos de begudes. Per això, les autoritats de la ciutat exigeixen solucions escalables i econòmiques que compleixin amb la legislació.

RecySmart és la nova MEI pública capaç de caracteritzar tots els residus d'envasos utilitzant un innovador sensor amb algorismes d'IA que converteixen un sol contenidor de residus en una MEI rendible que augmenta les taxes de reciclatge fins a un 85%.

## MERCAT

El mercat de la IdC per a la gestió de residus arribarà als 25.000 M€ el 2030. El nostre TAM és de 3.700 M€, si considerem 200 persones per al contenidor de residus i 15 gestors de residus que controlen el 70% del sector. El nostre procés de venda es desenvolupa a través de gestors de residus presents a l'Estat i a Europa.

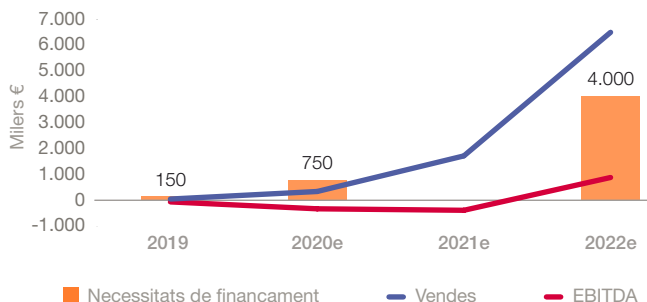
## MODEL DE NEGOCI

El nostre model de negoci es basa en una quota d'instal·lació del nostre dispositiu RecySmart de 450 € muntat per un tercer. La segona línia d'ingressos és el nostre SaaS. És una subscripció anual per cada dispositiu RecySmart de 65 €. El servei inclou accés a la informació recollida.

## COMPETÈNCIA

RecySmart és l'única solució capaç d'identificar inequívocament tot tipus de residus d'envasos amb un sol dispositiu (vidre, plàstic, metall i cartrons) gràcies a tècniques acústiques que utilitzen innovadors algorismes d'IA equipades amb un sensor de nivell d'ompliment per optimitzar la ruta.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 26.000 € mensuals

Necessitem 750.000 € per al 4T 2020 per ultimar l'equip de màrqueting i vendes per expandir RecySmart per tot Espanya i consolidar la posició al mercat europeu. Els països objectiu són Portugal, França, Itàlia, els països escandinaus, Eslovènia i Àustria. Innoenergy, el nostre inversor actual, ja ha invertit 150.000 €.

## FITES

- 04/2019** ○ Contracte amb l'Ajuntament de Sant Cugat: prova pilot comercial amb un total de 10 dispositius i una facturació de 27.500 € el juliol de 2019.
- 09/2019** ○ Signatura d'un contracte comercial amb Sacyr amb un potencial de vendes de 4 M€.
- 09/2020** ○ Primera implementació del contracte amb Sacyr amb una factura de 34.700 €.
- 12/2020** ○ Introducció de 2 proves pilot comercials per entrar al mercat francès i portuguès.
- 12/2020** ○ Tancament de contractes comercials per vendre la solució a Portugal, França, Itàlia i països escandinaus.
- 12/2020** ○ Implementació de la tecnologia RecySmart a tot l'Ajuntament de Sant Cugat.



9



35.000 €



75.000 €





 [recirculasolutions.com](https://recirculasolutions.com)

## PERSONA DE CONTACTE

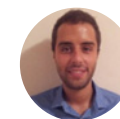
**Jordi Berguino Martinez**

 [jordib@recirculasolutions.com](mailto:jordib@recirculasolutions.com)

 654 869 903

 C. Brusi, 11  
08006 Barcelona

## EQUIP



**Jordi Berguino Martinez**  
CEO



**Sergi Goday Barillas**  
CTO



## PREGUNTA A L'EMPREDOR | Jordi Berguino Martinez

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

El meu últim càrrec com a gerent de negocis d'Iberia per a una gran multinacional d'envasos, em va oferir una visió potencial de les baixes taxes de reciclatge.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

RecySmart és l'única solució capaç d'identificar múltiples residus d'envasos (vidre, plàstic, metall i cartró) utilitzant innovadors algorismes acústics d'IA.

**Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?**

Introduir la tecnologia en un municipi de 100 mil habitants, i ho aconseguirem amb els contractes comercials existents.



# 18 RED HELMET EXPERIENCE

Experiències interactives per gaudir en grup

Indústries culturals i basades en l'experiència

01/2017

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els videojocs interactius i de realitat virtual d'ús domèstic ofereixen una mobilitat i una capacitat d'immersió limitada. A més, jugar en equip implica una inversió massa capritxosa, ja que es requereixen ulleres i ordinadors molt potents. Red Helmet Experience dissenya i ofereix un entreteniment de jocs interactius amb la màxima immersió i diversió per jugar en grup en un espai físic adaptat. Perquè jugar en companyia és molt més divertit que fer-ho sol! A més, les empreses troben una innovadora activitat de *team building* en què analitzar el comportament dels seus empleats.

## MERCAT

Més enllà de grans xifres que distorsionen el focus, ens centrem d'inici en el públic de les capitals europees. Després desplegarem una xarxa d'espais i sales de joc a ciutats menors. Els clients principals són: públic casual, empreses amb activitat *team building* i públic més *gamer* i competitiu.

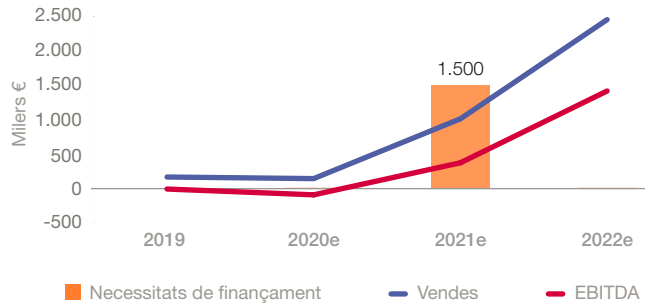
## MODEL DE NEGOCI

B2C: Activitat de videojoc interactiu, multijugador, en un espai físic adaptat, urbà i cèntric. De 2 a 12 jugadors per hora. Preu 32 €/jugador.  
B2B: Negoci en centre urbà, amb una tecnologia molt atractiva i un *expertise* que permet oferir la màxima immersió i diversió. Model de coinversió entre 150.000 € i 250.000 €.

## COMPETÈNCIA

El mercat és molt jove. A tot el món hi ha uns 30 estudis similars. Només 10 operen a Europa, amb poc més de 60 sales. Competidors principals: TheVoid, Sandbox i ZeroLatency. Barreres d'entrada: *know-how* tècnic, *know-how* operatiu de sales, i recursos econòmics per mantenir l'equip humà i les sales.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



30.000 € mensuals

L'empresa té unes necessitats de finançament d'1,5 M€ per al febrer de 2021, amb l'objectiu de contractar l'equip d'expansió, reforçar l'equip de desenvolupament, i obrir tres centres propis i tres en model de coinversió durant l'any 2021. Es podria considerar dividir aquesta ronda en dues fases de 750.000 € i escalar en dues parts la incorporació d'equip i de sales noves.

## FITES

- 12/2019: Vendes acumulades de 151.748 € i ingressos operatius > costos operatius.
- 08/2020: Sala 3 oberta a Madrid.
- 09/2020: Joc 2 al mercat.
- 11/2020: 1er torneig eSport retransmès per Twitch.
- 12/2020: Joc 3 al mercat.
- 02/2021: Venda de primera franquícia Red Helmet.



12



3.000€



250.000€



[www.redhelmetvr.com](http://www.redhelmetvr.com)

## PERSONA DE CONTACTE

Álvaro Gámiz Sanfeliu

✉ [alvarogamiz@redhelmetvr.com](mailto:alvarogamiz@redhelmetvr.com)

☎ 617 950 969

📍 C. Tarragona, 114, local 15  
08015 Barcelona

## EQUIP



Álvaro Gámiz Sanfeliu  
CEO



Ruben Bernal Andreo  
CTO



## PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Álvaro Gámiz Sanfeliu

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

La meua passió per oferir entreteniment original al públic. Abans havia creat Familiando i Super Family Games, jocs per gaudir en família.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

La capacitat d'immersió amb la resta de jugadors. Compartir una diversió sempre ho fa encara més divertit i ens fa més feliços.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

Com el referent de les experiències més entretingudes del sector i oferint experiències personalitzades amb les principals llicències de personatges.



# 19 SMARTMONKEY.IO

Optimitzem rutes d'una forma més humana

Mobilitat sostenible i *smart city*

 07/2015

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

La planificació de rutes és un procés que actualment es realitza manualment. Requereix de moltíssima experiència i té un impacte molt rellevant en el servei i els costos de les empreses logístiques. SmartMonkey és capaç de capturar de forma totalment automàtica el comportament dels clients finals i generar rutes no només un 30% més eficients, sinó més adaptades a les necessitats dels clients.

## MERCAT

Parlem d'un mercat europeu de 8,5 MME. Hi arribarem mitjançant la força de vendes pròpia i una xarxa d'integradors de *software* que podran oferir als seus clients una nova eina que generi un gran impacte en el seu compte de resultats.

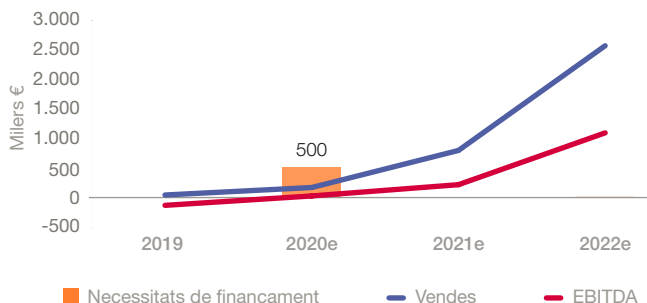
## MODEL DE NEGOCI

El model de negoci se centra en la venda de llicències del sistema d'aprenentatge, que es tarifca en funció del nombre de clients a perfilar i llicències del sistema de planificació de rutes. Els costos d'estructura se centren principalment en salaris dels equips de producte i comercial. El marge és del 65%.

## COMPETÈNCIA

Hi ha competidors en l'àmbit dels optimitzadors de rutes, però a escala global només una empresa té el mateix *approach* al problema (Wise systems). La resta són optimitzadors en què el client és el responsable del manteniment de la qualitat de les dades.







## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 16.000 € mensuals

Busquem 500.000 €, 300.000 € de finançament privat i 200.000 € de préstecs tous. Dels 300, ja disposem de 125.000 € de petits inversors. L'objectiu és fer créixer principalment l'equip comercial i enfortir l'equip tècnic.

## FITES

- 12/2018**  Demostració del potencial de la IA + optimització amb un pilot a Heineken.
- 09/2019**  Llançament del producte Highway.
- 02/2020**  Primer client *utility* en productiu (Aigües de Barcelona).
- 12/2020**  Tancament de la ronda llavor.
- 10/2020**  10.000 € MRR.
- 01/2021**  *Break even*.



7



17.500€



495.000€





 [www.smartmonkey.io](http://www.smartmonkey.io)

## PERSONA DE CONTACTE

Xavier Ruiz

 [xavier.ruiz@smartmonkey.io](mailto:xavier.ruiz@smartmonkey.io)

 660 053 865

 C. Badajoz, 32  
08005 Barcelona

## EQUIP



Xavier Ruiz  
CEO



Pablo Martinez  
CTO



## PREGUNTA A L'EMPRENADOR | Xavier Ruiz

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

Vàrem veure l'oportunitat d'aplicar una tecnologia innovadora basada en uns estudis realitzats. No teníem experiència amb el mercat.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

La part de l'aprenentatge automàtic és totalment rupturista respecte de les solucions actuals al mercat.

**Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?**

Actualment el major risc és el finançament.

# 20 THE PREDICTIVE COMPANY

*Un SaaS per a l'eficiència energètica i el manteniment predictiu basat en IA*

Química, energia, recursos i economia circular

 06/2019

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

Oferim un sistema predictiu de gestió de l'energia recolzat en IA, la qual aprèn els perfils d'energia de l'edifici per poder preveure'n la demanda i aconseguir una utilització autònoma i òptima dels sistemes d'energia (calefacció, ventilació i AC), en termes d'energia, costos i emissions. Com que la nostra tecnologia es basa en algorismes d'autoaprenentatge, és capaç de detectar petits defectes abans que s'esdevingui un problema més gran, una solució anomenada manteniment predictiu. Per tant, tenim dues solucions en una: eficiència energètica i manteniment predictiu.

## MERCAT

A la UE, el mercat del sistema de gestió d'energia equival als 12 bn\$ al 2019, amb una CAGR del 16% entre 2019 i 2027. Clients: les empreses de serveis energètics, les empreses de gestió d'edificis, els fabricants de sistemes de gestió d'energia dels edificis (BEMS) i les plataformes d'IoT.

## MODEL DE NEGOCI

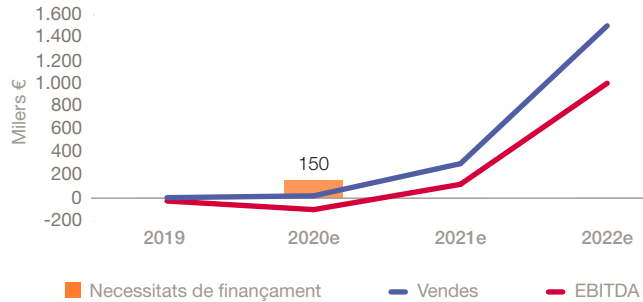
El preu està format per una part fixa per accedir al servei, que s'haurà de pagar per avançat, i una part variable, que dependrà d'uns punts d'accés que s'hauran d'analitzar i pagar mensualment. Com que és una SaaS, els costos d'implementació i manteniment són petits. El nostre marge és gairebé el 50% dels ingressos.

## COMPETÈNCIA

Building IQ o Recogizer Dabble busquen usuaris finals. La tecnologia es troba disponible en els intermediaris, assegurant-nos que està a l'abast d'un nombre d'usuaris major però amb una inversió inicial més baixa.

Els algorismes se centren en l'optimització de les màquines i no sols en la demanda.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 5.000 € mensuals

Ronda de finançament de 150.000 €.  
 50% Departament de vendes: contractar un perfil encarregat de desenvolupar les vendes guanyant nous clients i reforçant el pipeline.  
 45% Departament de tecnologia: contractar un perfil tècnic per gestionar el nombre creixent de projectes.  
 5% Legal/Màrqueting: creació d'oportunitats, esdeveniments importants, networking.

## FITES

- 06/2019** Seleccionats per l'acceleradora Climate KIC Fase 1 i 2 (20.000 €).
- 10/2019** Guanyadors del concurs d'innovació de Caja de Ingenieros (10.000 €).
- 12/2019** Primera factura (4.000 €).
- 09/2020** Ampliar l'equip amb una persona tècnica.
- 11/2020** Ronda d'inversió (150.000 €).
- 12/2020** 10 contractes signats.



4



3.000 €



85.000 €





AI SOLUTIONS FOR ENERGY MANAGEMENT


 [thepredictivecompany.com](https://thepredictivecompany.com)

## PERSONA DE CONTACTE

**Alonzo Romero Lauro**

 [alonzo@thepredictivecompany.com](mailto:alonzo@thepredictivecompany.com)

 691 247 735

 Pl. Pau Vila, 1, 2 zona C  
08039 Barcelona

## EQUIP



**Alonzo Romero Lauro**  
CEO  




**Natalia Skwarek**  
COO  




**Luis Romeral**  
CSO  




**Miguel Delgado**  
CTO  


## PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Alonzo Romero Lauro

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

L'oportunitat, creada per The Collider de MWC, d'ajudar les companyies a generar estalvis per contribuir a un món més sostenible semblava única.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

Es tracta d'una solució que se centra en el que s'estalvien els clients, no sols en el que guanyen. A més, els ajuda a estar alineats amb la tendència ecològica.


**Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?**

Adaptem la connectivitat al BEMS de cada client. Un cop fet, es pot replicar a altres clients que utilitzin el mateix sistema.

# 21 VERONE - KALI JEWELS SL

El teu joier somiat per poder enlluernar en qualsevol ocasió. Unlimited jewels

Indústries del disseny

 07/2018

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

Als clients els agradaria tenir un joier il·limitat però no s'ho poden permetre. Joies il·limitades amb un pressupost limitat. La moda és canviant, com els complements, i per això recorren a la bijuteria. La plataforma ofereix el primer pla mensual de lloguer de joies perquè es pugui tenir accés a una gran varietat de marques i models amb recomanacions personalitzades. La sostenibilitat de Verone s'ajusta a tot tipus de butxaques, i el bon gust farà possible renovar l'estil personal i que no resulti esgotador.

## MERCAT

Arribarem al nostre *target* mitjançant una estratègia 360°, màrqueting *online* Facebook *ads*, màrqueting i PR tradicional. Acords amb *influencers*, ambaixadores i *partners* estratègics com TOUS o Aristocrazy. TAM: 1.700 M€

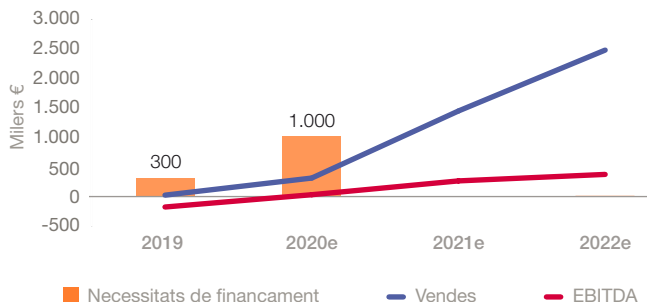
## MODEL DE NEGOCI

Els ingressos venen, d'una banda, de la quota mensual que paguen els usuaris, i de l'altra de les compres de joies dels usuaris. Totes les joies es basen en acords amb les marques, que obtenen un 20% de la subscripció, i el 80% se'l queda la plataforma.

## COMPETÈNCIA

Pioners a Europa; als EUA, Rentherunaway, Join switch, Rocksbox.







## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 40.000€ mensuals

1 M€ per a la consolidació i expansió internacional, desenvolupament d'una aplicació de *machine learning*. 50% nous inversors, 25% inversors actuals i 25% ENISA/ICF.

## FITES

- 01/2019  Captació de marques, entre elles Tous SA.
- 06/2019  Llançament MVP i primers usuaris.
- 10/2019  Validació del negoci.
- 12/2020  Aconseguir arribar als 500 usuaris.
- 10/2021  Llançar la plataforma a França.
- 11/2021  Consolidar el mercat espanyol i l'inici de la internacionalització.



5



70.000€



550.000€





 [www.verone.com](http://www.verone.com)

## PERSONA DE CONTACTE

Luis Feliu de la Peña

 [luis.feliu@verone.com](mailto:luis.feliu@verone.com)

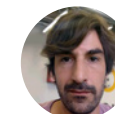
 658 070 624

 Pl. Pau Vila, 1  
08039 Barcelona

## EQUIP




Luis Feliu de la Peña  
CEO  

Enric Alicarte  
CMO  




Carlos Blanco  
Chairman  


## PREGUNTA A L'EMPREDOR | Luis Feliu de la Peña

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

El nou canvi de paradigma. Els usuaris volen experiències i pagar per ús. Més de 20 anys d'experiència en el sector i 15 com a directiu.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

Poder disposar d'un joier il·limitat en constant evolució pel preu d'un sopar. Fomentant l'economia circular sostenible.

**Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?**

Impagament o robatori, que es resol mitjançant un *funnel* de risc de crèdit i l'assegurança de robatori.

# 22 WE YADO SL

App per trobar espais accessibles per treballar i reunir-se i connectar amb altres professionals

Mobilitat sostenible i smart city

06/2019

## PROBLEMA I SOLUCIÓ

1. Treballar en un *coworking* no està a l'abast de tothom, i les alternatives acaben sortint cares. 2. Falta una eina fàcil, pràctica, accessible, ràpida –i que permeti improvisar–, que ensenyi espais per treballar o per reunir-se per tota la ciutat. 3. Hi ha espais que es queden buits o desocupats durant moltes hores o que costa molt donar-los a conèixer. 4. Falta una comunitat consolidada i interconnectada a tots els nivells. YADO ofereix una eina intuïtiva i atractiva on poder explorar i reservar espais per anar-hi a treballar o reunir-se en diverses ciutats de manera més econòmica i conèixer gent per fer *networking* i potenciar nous projectes.

## MERCAT

Mercat *coworking* mundial: 23.500 M€ amb 35.000 espais + 200% els darrers 5 anys. Mercat *coworking* Espanya: 150 M€ + 19.500 M€ turisme negocis. +25% anual. *Target*: *freelance*, emprenedors, *digital nomads*, treballadors en remot. Acords amb agregadors, ambaixadors a xarxes socials, IG/FB ads, promocions i *partnerships*.

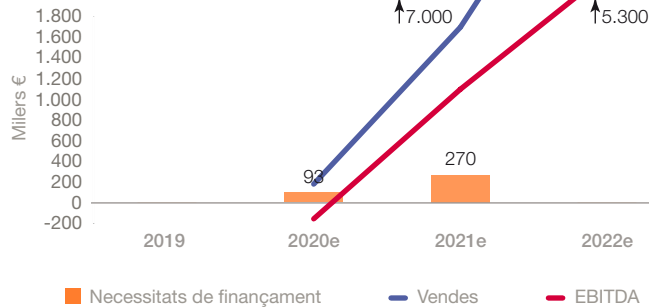
## MODEL DE NEGOCI

1. Venda de *packs* d'hores i subscripcions amb un marge del 39%. El cost per reserva varia segons el tipus d'espai, però és de 4,3 € de mitjana. 2. Lloguer de sales de reunions/espais: Yado obté una comissió del 20% per cada transacció. No hi ha costos implicats.

## COMPETÈNCIA

Croissant: app per reservar espais per treballar. Descuida la comunitat. Satellites: web per reservar hotels on treballar. Poca oferta i sense comunitat. Workfrom: app per explorar espais per treballar. Presència, sobretot, als EUA. Sheltair: web per a reservar pisos equipats per a reunions. Centrat en empreses.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



5.500€ mensuals

Necessitem 200.000 € per invertir en màrqueting, equip humà, millores de l'app i pujar a escala nacional i internacional. Estem en procés de demanar un ENISA. Tenim previst tancar ronda al maig i estructurar la ronda amb préstecs convertibles.

## FITES

- 09/2019 ○ Llançament a Barcelona amb 7 espais.
- 12/2019 ○ 600 descàrregues.
- 07/2020 ○ 35 espais +1000 descàrregues i +170 reserves.
- 09/2020 ○ Expansió a les ciutats de Madrid i València.
- 12/2020 ○ Tenir 300 espais i sales de reunions disponibles. 2.500 descàrregues.
- 02/2021 ○ Sobrepasar les 10.000 descàrregues.



2



50.000€



0€

CORNELLÀ OPEN FUTURE

POWERED BY



www.veyado.com

## PERSONA DE CONTACTE

Cristina Santa

✉ cris@veyado.com

☎ 628 181 597

📍 C. Balmes, 251, pral. 1a  
08006 Barcelona

## EQUIP



Anna Albareda  
Cofundadora



Cristina Santa  
Cofundadora



## PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Cristina Santa

**Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?**

La motivació de crear un projecte que pugui tenir un impacte positiu i beneficiós per a un *target* amb el qual ens sentim identificades les dues cofundadores. Prèviament havíem treballat com a *freelances* i havíem viscut la necessitat de comptar amb un espai de treball que no podíem assumir econòmicament.

**Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més el teu client? Per què?**

Poder treballar des d'espais diferents i en múltiples ubicacions a un preu assequible amb més flexibilitat i més econòmic que formar part d'un *coworking* o pagar consumicions a cafeteries. Disposar d'una eina que facilita trobar sales per fer reunions o per poder organitzar esdeveniments corporatius (formacions, *workshops*, etc.) fàcilment.

**Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?**

El risc és que hi entrin competidors oferint apps similars, però ens diferenciarem creant una eina molt completa que ofereixi uns recursos molt útils, i de moment únics, a l'usuari. També mantenim una comunitat connectada a través de l'app: conèixer els diferents perfils professionals, saber si busquen nous projectes o col·laboracions i organitzar esdeveniments. Així, potenciem que neixin nous projectes i el talent es mogui per tota la ciutat.



## **Seu d'ACCIÓ a Barcelona**

Passatge de Gràcia, 129  
08008 Barcelona

Tel. 934 767 206  
info.accio@gencat.cat

## **Delegacions d'ACCIÓ a Catalunya**

### **Alt Penedès, Garraf i Maresme**

Tel. 934 767 251  
altpenedesgarrafmaresme.accio@gencat.cat

### **Catalunya Central**

Tel. 936 930 209  
manresa.accio@gencat.cat

### **Lleida**

Tel. 973 243 355  
lleida.accio@gencat.cat

### **Terres de l'Ebre**

Tel. 977 495 400  
terresebre.accio@gencat.cat

### **Alt Pirineu i Aran**

Tel. 973 355 552  
altpirineuaran.accio@gencat.cat

### **Girona**

Tel. 872 975 991  
girona.accio@gencat.cat

### **Tarragona**

Tel. 977 251 717  
tarragona.accio@gencat.cat

## **Oficines d'ACCIÓ al món**

Accra / Amsterdam / Berlín / Bogotà / Bombai / Boston / Brussel·les / Buenos Aires / Casablanca / Ciutat de Mèxic / Copenhaguen / Dubai / Hong Kong / Istanbul / Johannesburg / Lima / Londres / Miami / Milà / Montreal / Moscou / Nairobi / Nova Delhi / Nova York / Panamà / París / Pequín / Santiago de Xile / Sao Paulo / Seül / Silicon Valley / Singapur / Sydney / Stuttgart / Tel Aviv / Tòquio / Varsòvia / Washington DC / Xangai / Zagreb

# **ACCIÓ**



**Generalitat  
de Catalunya**

**accio.gencat.cat**