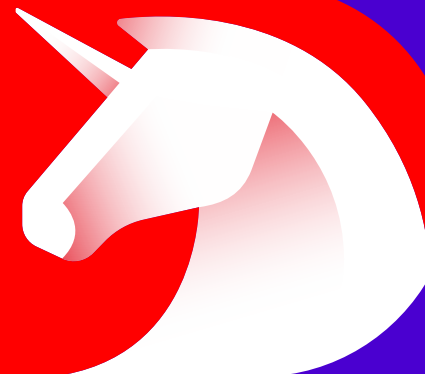


# Catàleg de Startups

## Catalan Pitch Competition 2021

ACCIÓ Startup Forum 2021



© Generalitat de Catalunya  
Departament d'Empresa i Treball  
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: novembre 2021



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>

Aquest any ha de ser el de la tornada a la normalitat i per això hem volgut unificar sota el paraigua ACCIÓ Startup Forum l'antic Fòrum d'Inversió (ara Catalan Pitch Competition) i els Startup Hub Events. D'aquesta manera, fem un pas endavant perquè l'esdeveniment sigui massiu i presencial. Es consolidarà com la primera gran finestra al món de les *start-ups* catalanes, la que els dona més projecció.

Com cada any, a continuació us presentem el catàleg de les 50 *start-ups* amb més potencial de Catalunya. D'entre totes, se n'han seleccionat 24 dels àmbits de la salut, les TIC i el *deep-tech*. Aquestes empreses emergents tindran l'oportunitat de presentar el seu projecte als inversors que participaran en el Catalan Pitch Competition, una de les activitats incloses dins d'ACCIÓ Startup Forum. També en formen part un espai de *networking* amb inversors i diverses taules rodones.

L'esdeveniment, que arriba a la seva 26a edició, reuneix i posa en contacte, principalment, inversors i emprenedors, però també, i cada cop més, empreses i grans empreses de Catalunya que també hi volen participar perquè estan interessades en el potencial innovador de les empreses que s'hi presenten i en les oportunitats de col·laborar-hi.

Les *start-ups* que participaran en el Catalan Pitch Competition tenen perfils molt diversos, de manera que a més de donar oportunitats a projectes inicials, també es dona suport a aquells que ja han assolit una certa maduresa i als quals els cal un impuls per aconseguir el creixement esperat. També ha estat molt important cercar els inversors, que representen visions transversals i interessos molt diversos.

Aquest gran aparador que és ACCIÓ Startup Forum els donarà a tots una gran oportunitat per donar-se a conèixer, per concertar trobades i fer *networking* amb inversors amb l'objectiu de fer créixer aquest ecosistema de projectes emergents.

**Natàlia Mas i Guix**

**Directora general d'Indústria i consellera delegada d'ACCIÓ**

# Catàleg de Startups

Catalan Pitch Competition 2021

## Ciències de la vida i la salut

### Ciències de la vida i la salut a Catalunya

	<b>6</b>
Aigecko Technologies SL	7
Benesit	8
Dermavision Solutions	9
Gate2Brain	10
Imaz Technology Innovation SL	11
Nixi Design for Health SL (Nixi for Children)	12
React 2017 SL	13
Singularity Biomed	14
Sycal Medical	15
The Blue Box Biomedical Solutions, SL	16
Time is Brain SL	17

## Tecnologies de la informació i comunicació

<b>Les Big Data a Catalunya</b>	<b>19</b>
Akalta Solutions	20
Bamboo Energy	21
Brick Token	22
Dost AI Solutions SL	23
Earthpulse SL	24
Film Valley SL	25
Fundloop	26
ID Tech & Com	27
Izi	28
Linking Realities	29
Meetaitech	30
Opground	31
Opin	32
Pafoba	33
Prenomics	34
Rigiston	35
Silt	36
Stageinhome Technology Lab	37
Surmile Box (Discovery)	38
Taap Me	39
Tiketblok SL	40

## Deep Tech – Altres tecnologies

<b>La nanotecnologia a Catalunya</b>	<b>42</b>
Acceleralia	43
Allread Machine Learning Technologies	44
Ars Athletics Iberia	45
Bettair Cities	46
Colorsensing	47
Deep Detection	48
eSea Tecnología de propulsión	49
Feeder	50
Groots Hydroponics	51
Healthy Spaces Technology SL	52
Inmersia Computers	53
Mapsi Photonics	54
Oimo Bioplastics	55
Pòssums Tech and Communication	56
Process Talks	57
Qbeast Analytics SL	58
Qoob Mobility Hub	59
Tailored Finance	60

### LLEGENDES



Data constitució



Lloc web



Consum mensual caixa



Equip



Capital aportat per l'equip



Capital aixecat

# Ciències de la vida i la salut



# Ciències de la vida i la salut a Catalunya

 **1.200**

Empreses

 **19.767**

Facturació (M€)

 **55.440**

Treballadors





 **3,5 %**

PIB

 **89**

Entitats de recerca

## Subsectors

-  Farma
-  Biotech
-  Meditech
-  Digital Health

## Països amb més oportunitats

Estats Units	Kènia
Japó	Austràlia
Regne Unit	Xina
Rússia	França
Índia	Ghana
Corea del Sud	

## Oportunitats en indústria i manufactura

- Líders globals en el sector farmacèutic
- Una indústria biotecnològica dinàmica
- Meditech, atracció d'IED a Catalunya
- Salut digital, el subsector amb més creixement

## INVERSIÓ ESTRANGERA

**36,3 %** inversió de capital total de l'Estat

**32** projectes

**598 M€** inversió de capital

## EXPORTACIONS

**51 %** del total de l'Estat

**93 %** del sector farmacèutic

**Principals socis comercials: Suïssa, Alemanya, França**

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

 **Koa Health**

30 milions d'euros

wellingtonpartners   **AMC**

 **mtip**

**AKILIA PARTNERS S.L.**

**asabys**

 **mundiventures**

 **Creas**  
Un mundo con sentido

 **PEPTOMYC**

11,4 milions d'euros

 **Aurora-TT**  
Translating research into care

**ALTA**  
LIFE SCIENCES

**healthequity**

 **CDTI**  
Centro para el Desarrollo Tecnológico

 **devicare**  
TAKING CARE OF YOU

2,4 milions d'euros

**Advanced MedTech**

 **Ship2B**

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

 **HARTMANN**

Hartmann ha invertit 14 M€ per ampliar les seves plantes a Mollet i a Montornès que fabriquen dispositius mèdics per desinfectar i tractar les ferides i la incontinència, i ha generat 15 llocs de treball nous.

 **QIAGEN**

Qiagen, un gran proveïdor holandès de tecnologies per a assajos i tests clínics a escala mundial, va comprar l'empresa catalana Stat-Dx, especialitzada en el desenvolupament, fabricació i màrqueting de diagnòstics *closer to care*. Qiagen ha doblat la capacitat de la seva planta al Parc Científic de Barcelona per produir tests COVID.

 **Teladoc HEALTH**

Teladoc Health, una multinacional estatunidenca de telemedicina, ha obert oficines centrals a Barcelona, cosa que ha implicat una inversió de 120 M€ i la creació de 750 llocs de treball.

**ACCIÓ**  
Catalonia Trade & Investment

 **Generalitat de Catalunya**

## AIGECKO TECHNOLOGIES SL

Amb només una imatge del teu menjar, rep tota la informació nutricional

10/2020

### Problema i solució

Els nutricionistes no saben realment què mengen els seus usuaris, especialment pacients o esportistes, perquè és complicat recordar-ho o fer-ne llistes inacabables. Els usuaris fan una foto del menjar amb el seu mòbil i els nostres algoritmes basats en IA i *deep learning* identifiquen els plats cuinats, fruita, verdura, fruita seca, begudes..., i faciliten fins a 32 indicadors nutricionals validats. Els nutricionistes ho poden monitoritzar a través de la nostra plataforma. Tota la funcionalitat es fa al núvol i es pot integrar en qualsevol sistema de gestió existent.

### Propietat intel·lectual

Algoritmes protegits per la Universitat de Barcelona.

### Mercat

El mercat potencial s'ha estimat en 132.000 M USD el 2023. El nostre *target*: apps de salut i nutrició, hospitals, clubs esportius i empreses de restauració, tant a escala nacional com internacional. Venda directa i també a través de distribuïdors i representants al territori.

### Model de negoci

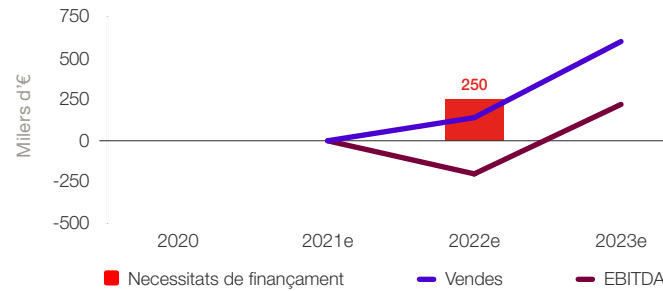
El nostre model de negoci és SaaS B2B. Treballem amb grups com hospitals, clubs esportius i cadenes de restaurants. Els plans de pagament depenen principalment dels usuaris de cada grup/client i de les funcionalitats.

Totes les nostres API estan disponibles en línia per integrar-se amb qualsevol lloc web o app.

### Competència

Els nostres competidors no presenten solucions per clients, simplement reconeixement de menjar per clients finals (*foodvisor*) o per compra (*madlock*)

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



0 € consum mensual caixa

250.000 € per consolidar l'equip, generar *datasets* per poder créixer en l'àmbit internacional i activitats comercials enfocades en els productes actuals.

### Fites

- 01/2021 Inici d'activitats comercials.
- 07/2021 Signatura de contracte amb primer el equip de futbol de La Liga.
- 09/2021 Rebutis diversos premis i mencions internacionals (EWC 2021, eAwards...).
- 10/2021 Signatura de contracte amb el primer hospital.
- 11/2021 Acord amb fabricant xinès per incorporar els nostres API.
- 12/2021 Obtenció de finançament per a plans futurs.



6 treballadors



20.000 € aportació de l'equip



0 € capital aixecat

# aigecko

aigecko.co

### PERSONA DE CONTACTE

Francesc Saldaña

fsaldana@aigecko.com

616 277 665

Pl. Pompeu Fabra, 1 A, 2n 2a  
08700 Igualada

### EQUIP



Petia Radeva  
R+D



Marc Bolaños  
CTO



Eric Verdaguier  
CEO

### PREGUNTA A L'EMPREDOR | Marc Bolaños

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

Diversos anys de recerca a la Universitat de Barcelona amb algoritmes de reconeixement de menjar i el fet d'haver demostrat l'èxit amb projectes reals.

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

Aconseguir disposar de més *datasets* d'imatges de menjar d'altres continents. Actualment, en tenim d'Europa i dels EUA, principalment. Inversió prevista.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Tots portarem un gestor del que mengem tal com portem el d'activitat física o de la son al mòbil.

## BENESIT

Millorar la postura de les persones perquè treguin tot el seu potencial

06/2021

### Problema i solució

El mal d'esquena afecta el 80% de la població i és la primera causa d'absentisme laboral. És un problema molt incapacitant i està molt relacionat amb el sedentarisme i les males postures.

Benesit millora la postura de les persones amb un dispositiu que es col·loca al respall de qualsevol cadira i avisa amb una vibració quan detecta una mala postura. D'aquesta manera, l'usuari es recol·loca i manté una bona postura. També l'avisa cada hora perquè s'aixequi. Volem millorar la postura de les persones per prevenir el mal d'esquena i que puguin desenvolupar tot el seu potencial.

### Propietat intel·lectual

Hem desenvolupat una tecnologia pròpia i una solució única i innovadora. Estem preparant-nos per demanar un model d'utilitat.

### Mercat

**Treballadors:** passen moltes hores asseguts i volen millorar la seva postura.

**Empreses:** per millorar les condicions dels treballadors i prevenir baixes laborals.

**Estudiants:** aprendre des de petits.

**Pacients de fisioteràpia:** recomanat per fisioterapeutes.

**Gamers:** prevenir lesions.

### Model de negoci

B2C a través d'e-commerce al nostre web i a Amazon, venent el producte per 75 €, amb un cost de 35 €.

B2B per a venda directa, amb un model de lising amb anàlisi de dades i actualitzacions per 15 €/mes.

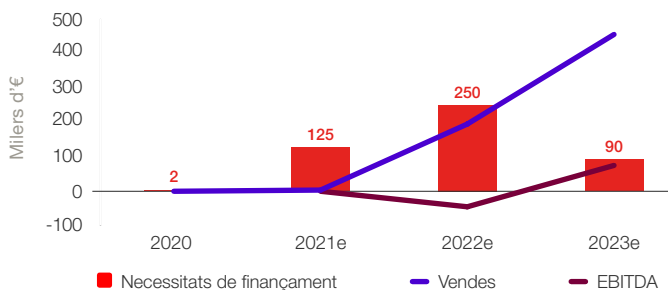
### Competència

Cotilles que fan mantenir una bona postura. Són el recurs més coneguts, però, a llarg termini són perjudicials segons els experts.

Upright, un dispositiu de 90 € que s'enganxa a l'esquena i t'avisa quan estàs en una postura incorrecta.

Axia Smart Chair, una cadira de 500-1.000 € que t'avisa.

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



15.000 € consum mensual caixa

Ara mateix, entre els socis, les beques, els concursos i un préstec ENISA hem aconseguit 125.000 €. Amb aquest finançament, podrem sortir al mercat i començar a vendre. Estem buscant 250.000 € per accelerar-ne el creixement i per desenvolupar una app connectada al dispositiu que registri les dades de la postura.

### Fites

- 09/2020 Primer MVP funcional.
- 10/2020 Guanyem el concurs de *start-ups* de la UB StartUB!
- 06/2021 Crowdfunding de prevendes amb èxit (107 %).
- 12/2021 Acabar la industrialització i el disseny final amb Leitat.
- 01/2022 Entrada al mercat.
- 01/2022 App funcional amb dades de la postura.



2 treballadors



25.000 € aportació de l'equip



100.000 € capital aixecat



### PERSONA DE CONTACTE

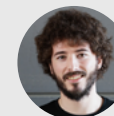
Enrique Vilalta Díaz

enriquevilalta@benesit.es

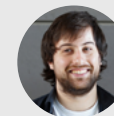
699 128 815

C. Roger de Flor, 254, 1r 1a  
08025 Barcelona

### EQUIP



Enrique Vilalta  
CEO  
[in](#)



Joan Ortiz  
CTO  
[in](#)

### PREGUNTA A L'EMPREENADOR | Enrique Vilalta

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

Quan estudiava enginyeria biomèdica passava moltes hores assegut incorrectament, i en èpoques d'exàmens sempre em feia mal l'esquena. Vaig voler solucionar-ho.

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

Que t'avisi i que el dispositiu sigui molt còmode i simple. El deixes sempre a la cadira i ja t'avisarà.

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

El principal risc és no trobar prou finançament abans d'engegar. Estem buscant aquest finançament per diferents vies i tenim diversos plans.



## DERMAVISION SOLUTIONS

Democratitzem l'accés a la detecció del càncer de melanoma

01/2019

### Problema i solució

El 95 % de les morts de càncer de pell són causades pel melanoma. La taxa de supervivència és pròxima al 100 % si es detecta en etapes inicials, però per fer-ho no hi ha cap solució automatitzada i estandaritzada. Dermavision Solutions crea un procediment estandaritzat de control i detecció precoç, a partir d'una anàlisi cost-efectivitat, que poden oferir tant entitats públiques com privades. El Deviskan és un aparell mèdic que funciona amb AI, capaç de digitalitzar en 5 minuts tota la informació necessària per al diagnòstic del melanoma de forma automàtica.

### Propietat intel·lectual

La invenció està protegida mitjançant una patent europea i se'n farà una extensió via PCT als mercats internacionals més importants.

### Mercat

Entitats mèdiques privades (clínicas, hospitals), amb un volum de mercat de 1.200 M€/any, a les quals s'arriba a través de la xarxa de distribuïdors. Entitats mèdiques públiques (CAP, hospitals) en què es crea mercat de dispositiu de detecció precoç del melanoma, a les quals s'arriba per la via de la contractació pública.

### Model de negoci

Doble model de negoci segons el segment.

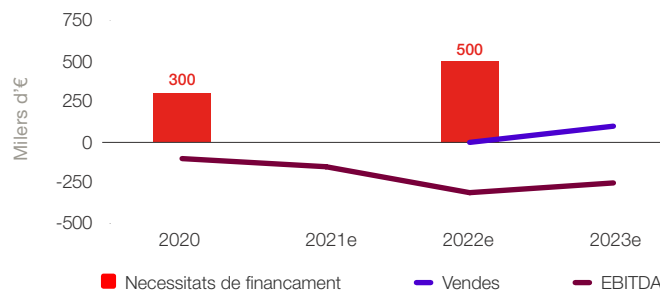
**Sector privat:** model B2B caracteritzat en un PaaS. S'estableix un cost en concepte d'instal·lació del dispositiu i un cost per a cada sessió realitzada amb el Deviskan.

**Sector públic:** model B2G, amb venda directa del dispositiu i cobrament periòdic per manteniment del *software*.

### Competència

Empreses que ofereixen dispositius per a patologies de la pell: dermatoscòpis tradicionals i digitals, escàners de cos complet i apps. No ofereixen una solució estandaritzada de detecció de melanoma. Destaquem Fotofinder, Canfield, Derma Medical Systems i Skin Vision.

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



10.000 € consum mensual caixa

Dermavision Solutions està buscant una ronda d'inversió *seed* de 500.000 € el primer trimestre del 2022 per acabar el desenvolupament del prototip final i fer-ne la validació clínica i regulatòria. Aquesta ronda permetrà a l'empresa obtenir el certificat CE i l'expansió de l'equip, tots dos necessaris per introduir el producte al mercat a principis del 2024.

### Fites

- 01/2020** Prototip funcional testat en més de 50 voluntaris.
- 07/2020** Startup Capital d'ACCIÓ de 75.000 €, Ajut Neotec (CDTI) de 250.000 € i EIT Health Headstart de 40.000 €.
- 07/2021** Inici d'un estudi preclínic amb l'Hospital Clínic de Barcelona.
- 01/2022** Extensió de la patent als mercats més potents via PCT.
- 11/2022** Estudi de validació clínica.
- 12/2023** Obtenció de regulació CE.



3 treballadors



20.000 € aportació de l'equip



365.000 € capital aixecat



dermavisions.com

### PERSONA DE CONTACTE

Enric Campmol Ametller

✉ enric@dermavision.com

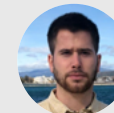
☎ 600 490 357

📍 Berenguer Mallol, 11  
17480 Roses

### EQUIP



Narcís Ricart  
CEO



Enric Campmol  
CTO



### PREGUNTA A L'EMPREENADOR | Enric Campmol

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

Un dermatòleg em va recomanar que controlés una piga comparant-la amb una moneda. No hi havia eines eficients per controlar una malaltia tan perillosa.

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

El fet de passar de 50 minuts de feina manual a 5 minuts de procés automàtic que no malgasta el valuós temps dels dermatòlegs.

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

L'aspecte regulador: el marcatge CE per comercialitzar el Deviskan. Treballem amb una consultora especialitzada en regulació de dispositius mèdics.

# GATE2BRAIN

Medicines beyond barriers

07/2020

## Problema i solució

El DIPG és el tumor cerebral pediàtric que té el pitjor pronòstic, amb una supervivència mitjana de 8 a 11 mesos. És el tumor infantil més comú que afecta el tronc cerebral, amb una incidència de 2 pacients per cada milió d'individus de 0 a 20 anys. El G2B-002 és un conjugat químic amb un agent anticancerós potent i pèptids llançadora. El G2B-002 creua la barrera hematoencefàlica 100 vegades més que el seu homòleg no conjugat. És molt efectiu per tractar xenoempelts de tumors DIPG i altres tumors pediàtrics sòlids. La plataforma Gate2Brain es pot aplicar per tractar altres malalties del SNC en què crear la barrera hematoencefàlica és un obstacle.

## Propietat intel·lectual

Drets de propietat intel·lectual: DKP (WO2008/025867); THRre (WO2013/127829); MiniAp4 (WO2015/001.015). Patent: (EP20382854.6) per al primer producte de G2B-001. En preparació: G2B-002.

## Mercat

El mercat de fàrmacs per al SNC arribarà als 4.600 M\$ el 2026. Les 5 farmacèutiques més importants relacionades amb el SNC són Biogen, Pfizer, Teva Pharm, Novartis i J&J. Aquestes companyies podrien adquirir Gate2Brain. Obtinguda la llicència i feta la fase 1 de l'assaig en DIPG, 600 pacients de tot el món es podrien beneficiar cada any del G2B-002.

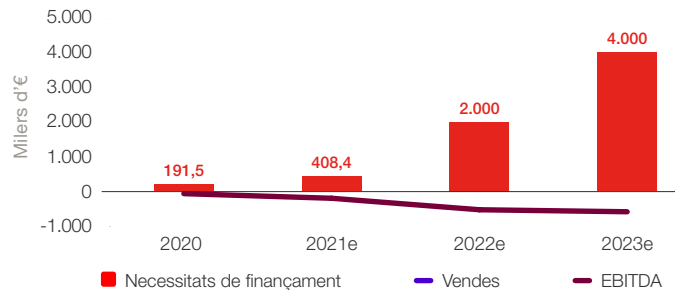
## Model de negoci

El model de negoci de Gate2Brain serà B2B. G2B-002 és el nostre fàrmac propi que rebrà la llicència en els propers anys. Tenim la intenció de codesenvolupar-ne 2 més amb un dels candidats a fàrmac d'una gran farmacèutica. Això generarà confiança en la nostra tecnologia de plataforma i prepararà el terreny perquè una gran companyia farmacèutica adquireixi Gate2Brain.

## Competència

L'FDA i l'EMA encara no han aprovat cap fàrmac per al tractament del DIPG. Competència tecnològica: Angiochem, Bioasis, Vecthorus, etc. Avantatges competitiu de Gate2Brain: 1) 3 famílies de llançadores patentades, que s'adaptin a una gran varietat de molècules; 2) els nostres pèptids són resistents a les proteases.

## Projeccions financeres i necessitats de finançament



43.000 € consum mensual caixa

Per al 2022 tenim la necessitat de 2 M€ per concloure la preclínica no regulatòria i per al 2023 necessitem 4 M€ per a la preclínica regulatòria. El 2024, després de la presentació de l'IMPD, començaria l'assaig clínic de fase I-IIa, en 8-10 infants, amb una necessitat financera de 5 M€. Actualment, Gate2Brain ha obert una ronda de finançament fins a l'assaig clínic.

## Fites

- 07/2020** Fundraising de 600.000 €.
- 09/2020** Sol·licitud de patent del primer producte de Gate2Brain.
- 09/2021** Eficàcia de G2B-002 en models animals rellevants de DIPG, xenoempelts derivats de pacients.
- 12/2022** Finalització de la preclínica no regulatòria per a G2B-002.
- 12/2023** Finalització de la preclínica regulatòria per a G2B-002.
- 03/2024** Presentació de l'IMPD per a G2B-002 en DIPG i inici d'assaig clínic.



3 treballadors



3.000 € aportació de l'equip



702.000 € capital aixecat

ACCIO

Comissió de Treball d'Iniciativa

Generalitat de Catalunya

IRB

Departament de Barcelona

EUROPEAN UNION

Barcelona Activa

EUROPEAN UNION

Sabadell

BStartup

UNIVERSITAT DE BARCELONA

Spis-off



GATE2BRAIN®

Medicines beyond barriers



gate2brain.com

## PERSONA DE CONTACTE

Meritxell Teixidó

✉ meritxell.teixido@gate2brain.com

☎ 677 522 679

📍 Baldric Reixac, 4-8  
08028 Barcelona

## EQUIP



Meritxell Teixidó  
CEO & CSO



Gloria Sanclimens  
COO



Esther Riambau  
CBDO



## PREGUNTA A L'EMPREENEDOR | Meritxell Teixidó

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

Tot surgeix de la idea d'ajudar amb la nostra tecnologia en el tractament d'aquells pacients que pateixen una malaltia del sistema nerviós central.

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

Poder millorar el transport dels candidats a fàrmac de la seva pipeline.

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

Atracció de finançament: ajuts a escala estatal i internacional combinats amb la cerca de finançament de capital privat.

# IMAZ TECHNOLOGY INNOVATION SL

Desenvolupament de solucions flexibles i de monitorització de la salut

03/2020

## Problema i solució

SmartGloves són uns guants intel·ligents que permeten controlar i fer el seguiment de tot tipus de moviments fets per la mà i el canell de l'usuari, i que tenen associat un *software* capaç de gestionar i emmagatzemar les dades dels usuaris. Mitjançant tecnologia *deep learning* i intel·ligència artificial, converteix les dades en recomanacions i en informació per a la prevenció de trastorns musculoesquelètics, i permet millorar la postura de l'usuari i l'ús dels guants en l'entorn laboral.

## Propietat intel·lectual

L'empresa ha sol·licitat el registre de la marca Maxens i les dues patents europees de *hardware* i *software*.

## Mercat

*Digital healthcare* i *eHealth*: per a la prevenció d'alteracions de la mà i el canell mitjançant el seguiment de l'activitat en temps real. Riscos laborals: mercat en el qual es troben les empreses asseguradores i de prevenció de riscos laborals. Esports, seguiment i anàlisi d'activitats.

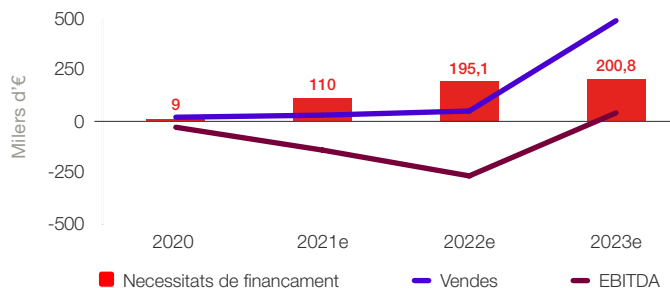
## Model de negoci

Estratègia de venda: directa, indirecta i per subscripció. Les primeres vendes (productes *research use only* - RUO), el 2022: 50-100 unitats a un preu de 695 €/unitat (marge del 58%). Les vendes postcertificació començaran el 2023, a un preu de 350 € per al producte bàsic (marge del 58%) i de 2.400 € per al més complex (marge del 85%).

## Competència

SmartGloves és un concepte únic en el mercat. Les principals tecnologies *wearables* disponibles no estan enfocades al sistema de monitoratge de les mans en temps real amb *bio-feedback* per reduir l'estrès i la tensió pel que fa als dits, les mans i els canells, i corregir els possibles danys ocasionats.

## Projeccions financeres i necessitats de finançament



3.775 € consum mensual caixa

El volum i el detall de la necessitat de finançament previst és: per al 2022, 195.100 €; per al 2023, 200.800 €. El total del finançament necessari és de 395.900 €, que inclouen personal (247.100 €), materials (20.500 €), col·laboracions externes (56.800 €) i altres despeses (40.500 €).

## Fites

- 03/2021 Primer prototip funcional.
- 07/2021 Producte preindustrial.
- 09/2021 Estudi de patentabilitat. Sol·licitud de la patent i la marca.
- 11/2021 Industrialització del producte.
- 01/2022 Introducció del producte al mercat i inici de les vendes limitades de productes ROU per fer els assajos necessaris per obtenir els certificats.
- 01/2023 Primeres vendes del producte.



5 treballadors



20.000 € aportació de l'equip



0 € capital aixecat



imaztech.org / maxsens.es

## PERSONA DE CONTACTE

Maziar Ahmadi

mahmadi@imaztech.org  
747 741 704  
C. Joan de Palomer, 2  
08019 Barcelona

## EQUIP



Maziar Ahmadi  
CEO



Georgiana Sirbu  
COO i cofundadora



Ali Farshchian  
CTO

## PREGUNTA A L'EMPREDOR | Maziar Ahmadi

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

Una llarga experiència en l'electrònica impresa. L'empresa es crea per desenvolupar solucions flexibles per al sistema de monitoratge del benestar i la salut. B2B.

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

Solució d'IoT en temps real per a la prevenció, la protecció i la millora postural de mans i canells en l'entorn laboral.

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

Preus elevats, reptes de reemborsament, barreres tecnològiques, normatives/regulació estricta.

## NIXI DESIGN FOR HEALTH SL (NIXI FOR CHILDREN)

Helping children prepare for medical procedures with virtual reality

12/2019

### Problema i solució

La informació adequada i la preparació són imprescindibles perquè els infants puguin afrontar sense por els seus tractaments a l'hospital. L'ansietat preoperatoria afecta el 60% dels infants que s'han d'operar (500.000 a l'any a Espanya) i té efectes sobre la seva salut, com ara un augment de la presa d'ansiolítics, una recuperació més lenta i regressions en la conducta fins a 6 mesos després de la intervenció. En el cas de la radioteràpia, una bona preparació del pacient pot evitar fins a 30 sedacions innecessàries. NixiKit és una eina de RV que ajuda els infants que han de ser operats a preparar-se abans de visitar el quiròfan i redueix l'ansietat preoperatoria.

### Propietat intel·lectual

La marca comercial està registrada i mantenim la propietat intel·lectual de tot el material audiovisual creat fins al moment (experiències VR).

### Mercat

Cada any es fan més de 500.000 operacions en infants de 4 a 18 anys a Espanya, i 3,9 milions als EUA. Un milió d'infants són tractats de càncer cada any entre Espanya i els EUA. Hi ha desenes d'intervencions que generen ansietat per a les quals crearem productes en el futur.

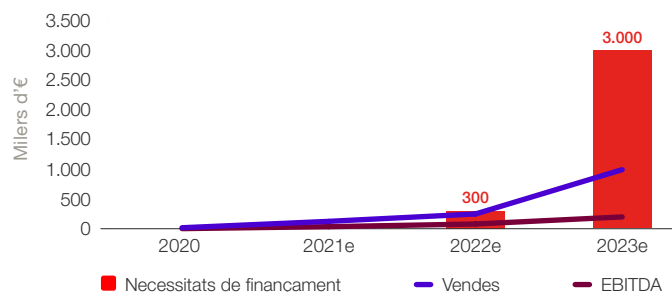
### Model de negoci

Focus actual: B2B (SaaS). Subscripció anual i reposició de NixiKits (25 €/pacient) dels hospitals segons el nombre de pacients tractats. Cost de producció de 1.000 unitats: 7,4 €. Fee de personalització opcional: 9.450 € (realitat virtual personalitzada).

### Competència

Principalment, realitat virtual de distracció (no preparació): VR Pharma, Wake up and smile, Starlight Foundation (EUA). Contingut de preparació per a l'operació no immersiu: Exploro (GB). Projectes pilot liderats per hospitals: Little Journey UK, SNUH Korea.

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



7.000 € consum mensual caixa

300.000 €, febrer 2022: ronda *crowdequity* amb possibilitat de comprometre capital prèviament. Desenvolupament tecnològic per millorar la plataforma de pacients i l'app. Creació de noves línies de negoci: rajos X, diabetis. Ampliació de l'equip.

### Fites

- 05/2019** Crowdfunding per començar l'assaig clínic a Can Ruti (6.975 €). Resultat positiu en reducció de l'ansietat preoperatoria. Publicació, novembre de 2021.
- 04/2021** Inici de col·laboració amb The Ricky Rubio Foundation i Hospital Vall d'Hebron. Llançament de l'experiència Radioteràpia per a infants amb càncer. Implementació als primers 10 hospitals el 2021.
- 09/2021** Facturació confirmada el setembre de 2021 de 100.000 €.
- 12/2021** Expansió a Espanya amb 15 hospitals i primera prova pilot als EUA amb The Ricky Rubio Foundation.
- 12/2021** Llançament al mercat de l'experiència Hemofília i prova pilot per a pacients adults: cirurgia cardíaca, visita a un familiar ingressat a l'UCI.
- 02/2022** Tancament de la ronda de finançament i desenvolupament d'una nova app amb més funcionalitats i opció a subscripció 100% *online*. Escalabilitat



3 treballadors



15.000 € aportació de l'equip



0 € capital aixecat



# Nixi for children

Creating nexus between patients and hospitals



nixiforchildren.com

### PERSONA DE CONTACTE

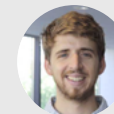
Tomàs Lóbez Pérez

tomas@nixiforchildren.com

616 989 816

C. Balmes, 271, 5è  
08006 Barcelona

### EQUIP



Tomàs Lóbez  
CEO



Dr. Juan José Torrent  
CMO (Medical)



### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Tomàs Lóbez

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

A l'edat de 13 anys, el meu amic Marc no va superar una leucèmia. Després d'aquesta experiència, vaig prometre que tornaria a un hospital a ajudar.

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

La humanització dels hospitals i l'apoderament del pacient són prioritats de tots els hospitals i una preocupació de les famílies.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Líder en el sector de la prehabilitació per a tractaments que generen ansietat. Sector salut. Expansió per Espanya, els principals països europeus i els EUA.

## REACT 2017 SL

Salut especialitzada allà on siguis i quan vulguis

04/2017

### Problema i solució

Dificultat a l'hora de rebre serveis de salut especialitzats a domicili. Vam començar amb la fisioteràpia i ara estem obrint nous verticals. ReactCare és l'evolució de FizioReact.

Som la plataforma pionera en la digitalització de l'experiència de l'usuari en serveis a domicili i també en la gestió de *partners* que fan els serveis. Tot està 100% automatitzat i permet l'obertura de nous verticals i amb escalabilitat a nous països.

### Mercat

El nostre mercat són totes aquelles persones (especialment dependents) que necessitin tractaments de salut integrals a domicili, així com empreses que apostin pel benestar del seus treballadors. Actualment, el mercat és de 10 bn€ només a Espanya.

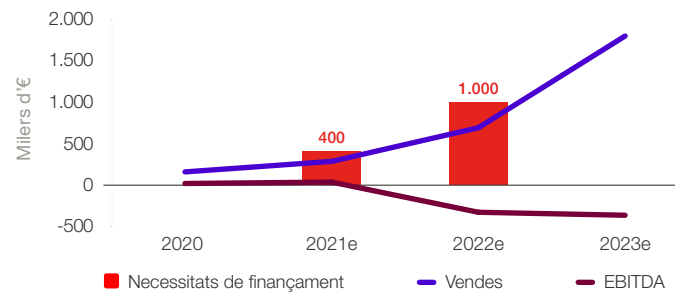
### Model de negoci

Reventa i distribució de productes i serveis de salut. Amb canal directe (B2C) i canal indirecte (B2B2C + B2B). Els nostres marges seran d'un 35% i els costos d'estructura són mínims.

### Competència

Actualment, al sector serveis de salut trobem UrbanCo a Londres, que fa serveis domiciliaris, i Soothe als EUA.

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



28.000 € consum mensual caixa

Durant el primer semestre de 2022 volem tancar una ronda de 400.000 € que ens ajudin a passar de ser una empresa d'un empleat a una de 10. Fixarem talent en operacions, finances, vendes i desenvolupament de producte. També farem el canvi a un model de *paid marketing*.

### Fites

- 01/2018 ● Inici dels serveis a domicili de fisioteràpia.
- 12/2020 ● Facturació anual de 150.000 €.
- 05/2021 ● Obertura de 12 regions per tot Espanya per donar servei al B2B.
- 01/2022 ● Ronda d'inversió de 400.000 €.
- 12/2022 ● Tancament d'any amb facturació de 694.000 €.
- 05/2023 ● Ronda d'inversió d'1,1 M€ per a la internacionalització.



2  
treballadors



30.000 €  
aportació de l'equip



-€  
capital aixecat



fisioreact.com

### PERSONA DE CONTACTE

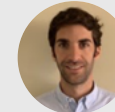
Albert Valls

✉ albertvalls@fisioreact.com

☎ 675 291 199

📍 C. Aribau, 171, 1r 2a  
08036 Barcelona

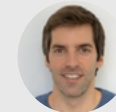
### EQUIP



Albert Valls  
CEO  
[in](#)



Juan Víctor Izquierdo  
Cofundador  
[in](#)



Marc Valls  
Cofundador  
[in](#)

### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Albert Valls

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

La malaltia del meu germà gran. Vaig estar treballant en la part domiciliària durant 5 anys i vaig detectar la necessitat que tenia el sector.

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

Servei especialitzat, digitalitzat i sota demanda (on i quan vulguin).

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

Sent la empresa líder a Espanya en serveis domiciliaris amb més de 450 professionals i havent fet ja la internacionalització.

# SINGULARITY BIOMED

The Computational Rheumatology Company

03/2019

## Problema i solució

L'artritis reumatoide és una malaltia inflamatòria crònica que sense el control adequat destrueix les articulacions, produeix una enorme limitació funcional i deteriora la qualitat de vida dels pacients. El seguiment periòdic dels pacients és fonamental per detectar la presència d'activitat inflamatòria, avaluar la resposta al tractament i ajustar-lo en cas que sigui necessari. Singularity Biomed ha desenvolupat el primer dispositiu mèdic que permet avaluar la inflamació articular de mans de manera immediata i remota utilitzant termografia i intel·ligència artificial.

## Propietat intel·lectual

Hem fet una sol·licitud de patent del mètode per analitzar les imatges tèrmiques.

## Mercat

L'artritis reumatoide és una malaltia molt prevalent que afecta més de 20 milions de persones al món. A més, té impacte econòmic molt elevat a causa dels alts costos mèdics i de la incapacitació laboral. Aribarem a aquest mercat mitjançant acords amb grans multinacionals farmacèutiques.

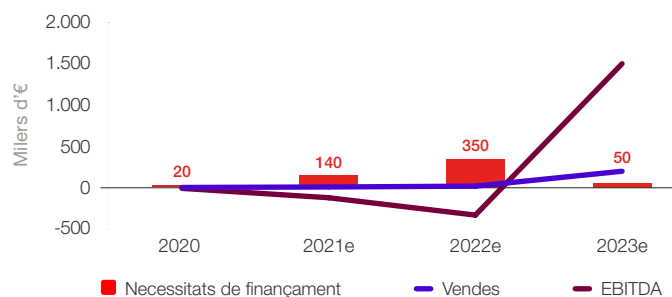
## Model de negoci

El model de negoci es basarà en el pagament per ús del dispositiu (*medical device as a service*) o una subscripció anual per pacient. Com que les imatges tèrmiques són analitzades mitjançant un *software* específic al núvol, s'hi pot quantificar el nombre d'accessos.

## Competència

La principal alternativa és la utilització de l'ecografia de mans. No obstant això, aquesta prova requereix molt de temps i una expertesa molt elevada per part del metge. Per tant, no és factible en moltes ocasions a la consulta i no es pot utilitzar en el seguiment telemàtic del pacient.

## Projeccions financeres i necessitats de finançament



7.000 € consum mensual caixa

Els recursos necessaris per arribar al mercat són de 0,4 M€, principalment per fer la validació clínica i el procés regulatori per obtenir el marcatge CE i l'aprovació de l'FDA. La nostra intenció és obrir una ronda d'inversió a finals de 2021. Disposarem del suport financer d'empreses farmacèutiques per dur a terme l'estudi clínic.

## Fites

- 02/2020** Primera validació clínica de la tecnologia de termografia + IA per avaluar la inflamació articular.
- 12/2020** Obtenció d'ENISA i CDTI Neotec.
- 05/2021** Sol·licitud de patent.
- 12/2021** Finalització del desenvolupament del dispositiu mèdic.
- 06/2022** Finalització de la validació clínica del dispositiu mèdic.
- 03/2023** Regulacions CE i FDA aconseguides.



2  
treballadors



20.000 €  
aportació de l'equip



200.000 €  
capital aixecat



# SINGULARITY BIOMED

[singularity-biomed.com](http://singularity-biomed.com)

## PERSONA DE CONTACTE

Manuel Marín

[manuel.marin@singularity-biomed.com](mailto:manuel.marin@singularity-biomed.com)

647 456 388

Av. Via Augusta, 15-25  
08174 Sant Cugat del Vallès

## EQUIP



Manuel Marín  
Co-Founder & CEO



Isabel Morales  
Co-founder & CSO



## PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Manuel Marín

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

La rapidesa, la facilitat d'ús i el fet que el pacient pugui utilitzar el dispositiu a casa seva.

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

Hi ha un risc en l'accés al mercat, ja que el dispositiu ha de poder ser finançat pels sistemes sanitaris.

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

En 5 anys esperem tenir una presència global i un impacte significatiu en la qualitat de vida dels pacients amb artritis reumatoide.

## SYCAI MEDICAL

Assistent digital per al diagnòstic precoç de càncer de pàncrees per imatge

08/2020

### Problema i solució

El càncer de pàncrees és el més letal, amb una taxa de supervivència del 5% i 5 mesos d'esperança de vida des del diagnòstic, a causa de la manca de mètodes de diagnòstic precoç. Per això els radiòlegs vigilen (per imatge o de forma invasiva) totes les lesions que es detecten, gairebé la meitat de les que s'estimen. Els radiòlegs experts tenen una precisió de prop del 70% en el diagnòstic d'aquestes lesions. El nostre *software*, que analitza totes les proves d'imatge realitzades, ha arribat ja al 90% de sensibilitat i al 80% d'especificitat, i ajuda el radiòleg a elaborar l'informe de manera automàtica.

### Propietat intel·lectual

La tecnologia pròpia desenvolupada s'ha patentat; no el *software* en si, sinó el mètode diagnòstic de caracterització de lesions.

### Mercat

A Europa, el mercat és de 450 M€ només en pàncrees i de més d'1 bn€ quan hàgim escalat a fetge i ronyó. Després de la venda directa, farem acords mitjançant llicències amb empreses fabricants de maquinari i programari mèdic que integrin la nostra solució, per tal d'augmentar-ne l'abast comercial.

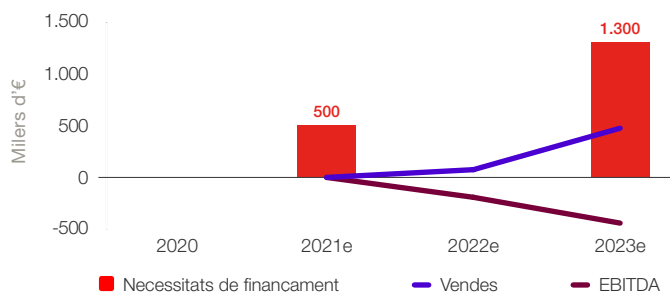
### Model de negoci

Inicialment serà un model SaaS amb un cost anual per client d'entre 15.000 € i 45.000 €. Gràcies als nostres esquemes d'integració tècnica i a la propera adquisició de servidors propis, cada nou client no requerirà una inversió d'integració addicional, de manera que la solució és altament escalable.

### Competència

Altres solucions analitzen el líquid biopsiat de les lesions trobades (Interpace Diagnostics) o busquen biomarcadors (Amadix), però encara que ajuden a discriminar les lesions que són perilloses d'aquelles que no ho són, no solucionen el repte de la detecció, que és el que més preocupa els radiòlegs.

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



10.000 € consum mensual caixa

500.000 € que ens portaran a acabar els assajos clínics, acabar les auditories de qualitat (*quality management system*) i la documentació tècnica per obtenir el marcatge CE a finals de 2022 i les primeres vendes. Busquem un *lead investor* (ja tenim diverses opcions en negociacions) i aportacions menors per completar la ronda.

### Fites

- 01/2021 Finançament *pre-seed* no dilutiu.
- 07/2021 Primera validació clínica.
- 08/2021 Patent dipositada.
- 01/2022 Ronda *seed*.
- 04/2022 Assaig clínic acabat.
- 12/2022 Obtenció del marcatge CE.



7 treballadors



20.010 € aportació de l'equip



280.000 € capital aixecat



sycamedical.com

### PERSONA DE CONTACTE

Sara Toledano Sáez

s.toledano@sycatechnologies.com

623 027 299

C. Roc Boronat, 117, 2n, Edifici MediaTIC 08018 Barcelona

### EQUIP



Sara Toledano  
CEO  
in



Júlia Rodríguez  
CSO  
in



Javier García  
CTO  
in

### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR | Sara Toledano

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

Als radiòlegs, el fet de no disposar de cap eina per detectar i classificar aquestes lesions els produeix una especial angouxa.

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

No anar prou ràpid, pels *timings* dels hospitals. Per això paral·lelament estem fent proves de concepte amb diversos hospitals mitjançant diferents col·laboracions.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Amb una plataforma integral d'eines de detecció de lesions precanceroses en diferents òrgans de l'abdomen. Present a la UE i als EUA.

# THE BLUE BOX BIOMEDICAL SOLUTIONS, SL

*If dogs can smell cancer... why can't we?*

01/2021

## Problema i solució

Els europeus representen 1/10 de la població mundial, però en aquesta regió es produeixen 1/4 dels càncers. El càncer de mama (CM) és el més freqüent. S'estima que el 2022, a la UE-27, més de 355.000 dones seran diagnosticades de CM (13,3% de tots els diagnòstics de càncer). Dissenyat a partir del sistema olfatiu d'un gos, The Blue Box és un nas electrònic impulsat per IA en desenvolupament per fer una prova de càncer de mama no invasiva, no irradiant, econòmica, específica i fàcil d'usar: només cal introduir una mostra d'orina dins d'una box.

## Propietat intel·lectual

- US Provisional Patent, 100% propietat de la C Corp californiana amb seu fiscal a Delaware.
- PCT per ser lliurat aviat, propietat de la SL catalana.

## Mercat

- Dona jove (< 45 anys) preocupada pel CM. Busca pau mental.
- Dona adulta (45-69 anys) preocupada pel cribratge dolorós i l'espera pels resultats. Busca comoditat i immediatesa.
- Dona gran (> 69 anys) que se sent vulnerable (per ella mateixa i per la seva família). Busca seguretat, protecció.

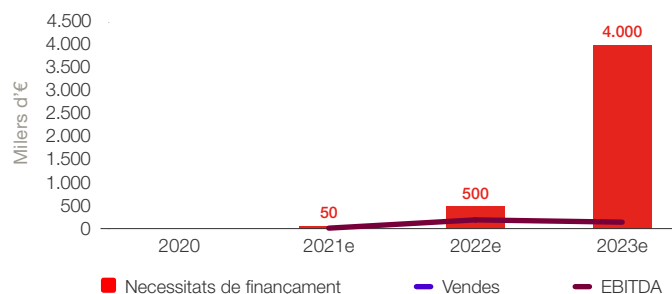
## Model de negoci

Implementarem una estratègia B2C. Com que la nostra oferta consisteix en gran mesura en *software*, oferirem el dispositiu a un cost inicial assequible (≈ 100 €) i implementarem una subscripció trimestral (≈ 30 €) per utilitzar el nostre *software* basat en IA millorat contínuament.

## Competència

Gran part del finançament en investigació se centra en la població masculina. El principal competidor és la mamografia, però actualment se'n debat el rendiment, principalment per la seva baixa sensibilitat, i hi ha un buit a cobrir per una solució sense dolor, de baix cost i no radiant.

## Projeccions financeres i necessitats de finançament



– € consum mensual caixa

Actualment estem buscant finançament de 500.000 €. La primera fita, per al 2022, serà de 250.000 € per aconseguir costejar tant la projecció de la PI com l'inici dels estudis per aconseguir l'aprovació de l'FDA. El 2023, començarem els estudis necessaris per a l'aprovació de l'MDR, que tindran un cost de 150.000 €. A més, el 2022 invertirem 100.000 € en captació de talent i continuació de les activitats d'i+R.

## Fites

- 07/2020** Vam assolir una taxa de classificació del 95% en discriminar entre càncer de mama en fase final i subjectes control.
- 03/2021** Ens van acceptar a Skydeck Hotdesk (incubadora d'inici a la Universitat de Califòrnia, Berkeley).
- 07/2021** Vam iniciar estudis preclínics a dos hospitals catalans.
- 02/2022** Obtenir els primers 200 usuaris de la demo app.
- 06/2022** Assolir una taxa de classificació > 90% en discriminar entre càncer de mama en fase inicial i subjectes control.
- 11/2024** Rebre l'autorització de l'FDA i l'MDR.



3 treballadors



3.000 € aportació de l'equip



55.000 € capital aixecat



The  
Blue Box.

thebluebox.tech

## PERSONA DE CONTACTE

Judit Giró Benet

strategy@thebluebox.ai

691 060 626

Av. Catalunya, 7  
43144 Vallmoll

## EQUIP



Judit Giró  
Co-founder & CEO



Po-an (Billy) Chen  
Co-founder & CTO

## PREGUNTA A L'EMPRENADOR | Judit Giró

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

Com que la nostra solució és no irradiant, la freqüència i l'abast de la població són il·limitats, cosa que comporta més diagnòstics i més primerencs.

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

El principal risc és aconseguir identificar correctament el *product-market fit* i saber adaptar-lo als EUA i a Europa: B2C enfront de B2B, respectivament.

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

El 60% de les dones catalanes faran servir una Blue Box freqüentment. Estadísticament, les morts per CM i el nombre de quimioteràpies hauran disminuït.



## TIME IS BRAIN SL

Lluitem contra rellotge per millorar el pronòstic de l'ictus

07/2020

### Problema i solució

L'ictus és la primera causa de discapacitat. El tractament de l'ictus isquèmic agut (AIS) és la trombectomia mecànica (MT). No hi ha tecnologies que donin suport a la presa de decisions durant el procés assistencial de l'AIS. Això comporta que l'eficàcia de la MT es restringeixi al 50% dels pacients, a causa de tres problemes: a) només un 10% accedeix a la MT; b) retard en l'accés a la MT; c) impossibilitat de detectar complicacions durant i després de la MT. BraiN20 és un dispositiu mèdic que selecciona els pacients candidats a MT de manera acurada i ràpida i en millora els resultats.

### Propietat intel·lectual

Patent WO2018149973 –Prediction of the outcome of endovascular treatment in Acute Ischemic Stroke– que ha assolit fases nacionals (UE, EUA i Canadà).

### Mercat

El mercat de l'ictus és global. Assolirà els 42,5 bn\$ el 2023 (CAGR del 7,3%). L'accés de BraiN20 s'aconseguirà mitjançant activitats de comunicació liderades pel KOL Antoni Dávalos, la compra innovadora pels hospitals implicats en la validació i a través de distribuïdors específics per a cada mercat diana.

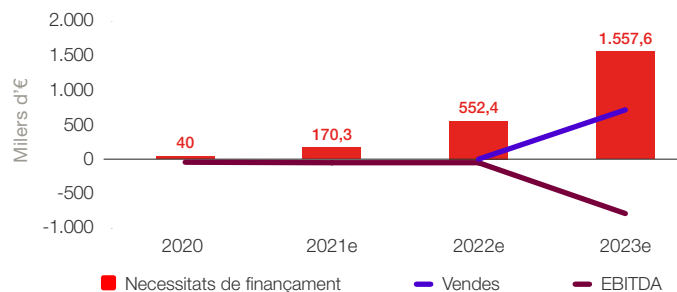
### Model de negoci

Model de negoci basat en la comercialització de BraiN20 i dels elèctrodes fungibles associats. S'estima un SAM de 2,1 bn\$ el 2023. Assumint COGS de 3.500 € i 25 €, respectivament, i un 35% de transferència per a distribuïdors, disposem d'un marge brut del 52% i el 40% per al dispositiu i els fungibles, respectivament.

### Competència

Hi ha equips comercials amb capacitat per mesurar el nostre biomarcador (N20), fabricats per empreses com Medtronic® o Inomed®. No obstant això, en l'estudi PROMISE es va evidenciar que la seva tecnologia no permet un registre portàtil, automàtic i reproduïble de N20 (25% pacients desestimats).

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



 **46.000 € consum mensual caixa**

Durant el segon quadrimestre de 2021, hem tancat una ronda de 0,8 M€ amb el suport d'AYCE Capital i Capital Cell. Durant el primer quadrimestre de 2023 tenim previst obrir una ronda de sèries A de 1,6 M€ i el primer quadrimestre de 2024 una de sèries B de 2,5-3 M€, per consolidar la comercialització del producte i aconseguir el seu creixement i expansió global.

### Fites

- 02/2017** Sol·licitud de patent.
- 04/2020** Estudi clínic PROMISE (ClinicalTrials.gov: NCT04099615).
- 12/2020** Prova de concepte de prototip BraiN20.
- 11/2021** Sol·licitud de segona patent i marca registrada BraiN20 (EUA, Xina, Japó) i Time is Brain (UE, EUA, Xina, Japó).
- 11/2022** Presèries amb tres prototips funcionals de BraiN20.
- 07/2023** Resultats de l'estudi de validació regulatòria de BraiN20.



**7**  
treballadors



**20.001 €**  
aportació de l'equip



**1.382.259 €**  
capital aixecat



timeisbrain





tibttimeisbrain.com

### PERSONA DE CONTACTE

Alicia Martínez Piñeiro


 aliciamp@tibttimeisbrain.com

 662 121 408


 Ctra. de Canyet, s/n  
08916 Badalona

### EQUIP



**Alicia Martínez**  
CEO  




**Antoni Dávalos**  
CSO  




**Jaume Coll**  
Scientific Advisor

### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Alicia Martínez

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

Com a neuròloga, vaig sentir la necessitat de crear Time is Brain per minimitzar l'impacte devastador de l'ictus sobre les persones que el pateixen.

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

Disposar d'una tecnologia capaç d'informar sobre la viabilitat cerebral durant tot el procés assistencial de l'ictus isquèmic agut.

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

L'acceptació de BraiN20 per la comunitat científica. S'aconseguirà a través dels estudis de validació clínica, liderats pel KOL Antoni Dávalos (CSO).

# Tecnologies de la informació i comunicació



# Les Big Data a Catalunya

 220

Empreses

 250

Facturació (M€)

 2.493

Treballadors


 **38 %**  
són *start-ups*

 **25 %**  
són exportadores

 **35 %**  
facturen més  
d'1 M€

 **61 %**  
tenen menys  
de 10 anys

## CADENA DE VALOR

 **64 %**  
anàlisi de dades

**38 %**  
proveïments  
tecnològics

## INVERSIÓ ESTRANGERA

**13** projectes  
(2016-2020)


**593 M€** de capital  
invertit


 **+85 %**  
respecte el període  
2011-2015

**71 %** del capital invertit  
a Espanya

**1.831** llocs de treball  
creats

## Les Big Data i la covid-19

 Proves diagnòstiques

 Estudi de fàrmacs

 Ciutadania

 Plataformes *e-health*

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

 TravelPerk

GREYHOUND  
CAPITAL 

132 milions d'euros

Glovo?

LUXOR CAPITAL 

LEONARD ROAD  
CAPITAL 

Delivery Hero 

DRAKE  
CAPITAL 

450 milions d'euros

GP.Bullhound 

wallapop

korelya  
capital 

Accel 

INSIGHT  
PARTNERS 

14W 

157 milions d'euros

Northzone 

GP.Bullhound 

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

 DE CIX

L'operador alemany DE-CIX ha obert un punt neutre d'intercanvi d'internet a Barcelona, a través de tres centres de dades a Sant Boi i la Zona Franca, als quals ja s'han connectat 30 xarxes.

 GFT

La companyia, d'origen alemany, dedicada a la transformació digital GFT remodelarà i ampliarà el seu laboratori d'innovació digital ubicat a Sant Cugat de Vallès, on vol desenvolupar iniciatives basades en tecnologies com l'Internet de les Coses, el *blockchain* i la intel·ligència artificial.

 Microsoft

Microsoft tria Barcelona per a un centre de recerca en IA. Aquest centre treballarà en la millora de l'experiència de l'usuari i comptarà en una fase inicial amb 30 experts en intel·ligència artificial, *machine learning* i *deep learning*.

ACCIÓ  
Catalonia  
Trade & Investment

 Generalitat  
de Catalunya

# AKALTA SOLUTIONS

Engineering IoT solutions

10/2020

## Problema i solució

El problema que resollem als nostres clients és el fet que actualment per poder llegir dades de sensors d'anàlisi predictiva necessiten aprendre a utilitzar les aplicacions que els proporciona cada fabricant de sistemes d'adquisició de dades.

La nostra solució, Avibana, és una resposta a aquesta necessitat amb capacitat per recollir dades de qualsevol tipus de sistema d'adquisició i mostrar-ne els resultats en una plataforma única des del *cloud*, cosa que facilita l'aprenentatge d'ús i la comparativa de dades de manera remota, i redueix els costos de desplaçament d'experts.

## Mercat

El mercat del *condition monitoring* estima un creixement de 2.500 M€ el 2018 a 3.600 M€ el 2026 (CAGR 7%).

La nostra solució es dirigeix als segments del *software* per *condition monitoring* (per a solució) i *online & cloud condition monitoring* (per a procés), que representen prop del 25% del mercat total.

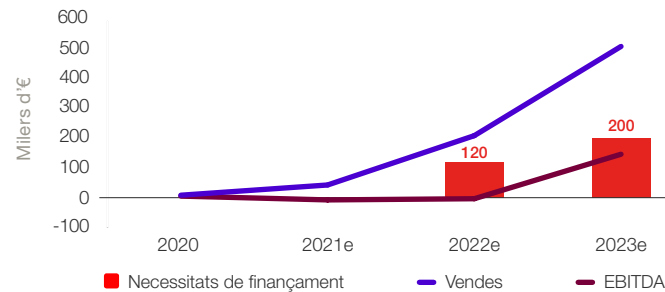
## Model de negoci

Oferim l'ús del nostre *software* en *cloud* o *edge*. També monetitzarem per les implantacions del *software*, els desenvolupaments a mida i els contractes de suport i manteniment a fabricants de sensors i empreses de serveis de manteniment predictiu. Preveiem un marge d'entre un 30% i un 40%.

## Competència

El nostre *software* es va desenvolupar per proveir les carències d'aplicacions similars ja existents, com ara: GTI Predictive, sense arquitectura *cloud*; PCT Thingworx, sense eines per a anàlisi de senyals, només escalar; i AWM Preditec, sense arquitectura *cloud* ni suport a ultrasons ni anàlisi d'olis.

## Projeccions financeres i necessitats de finançament



18.000 € consum mensual caixa

Necessitem 120.000 € el primer quadrimestre del 2022 per finançar els costos de màrqueting i vendes i 200.000 € el segon trimestre del 2023 per a l'expansió geogràfica i de suport.

## Fites

- 10/2020** Finalització del desenvolupament d'Avibana.
- 02/2021** Signatura del primer contracte de servei del producte.
- 07/2021** Incorporació d'Avibana al portafolis d'un fabricant de sensors.
- 11/2021** Campanya de màrqueting per aconseguir clients *online*.
- 02/2022** Establir associacions amb proveïdors de serveis de manteniment predictiu.
- 03/2023** Disposar d'equip per satisfer les necessitats generades durant el 2022 per consolidar el creixement.



3 treballadors



114.000 € aportació de l'equip



0 € capital aixecat

**AKALTA**  
Engineering IIoT Solutions



akalta.com

## PERSONA DE CONTACTE

David Bea

info@akalta.com

696 776 620

Camí de Can Gavarra, 2  
08213 Polinyà

## EQUIP



Jordi Torné  
CEO  
[in](#)



David Bea  
CTO  
[in](#)

## PREGUNTA A L'EMPREENEDOR | David Bea

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

El fet d'estar treballant en l'àmbit industrial des del 2014 va fer que ens semblés adient crear una companyia per donar servei i crear producte en aquest àmbit.

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

El més atractiu del que oferim és que poden disposar de les dades de manera unificada, remota i independent dels seus serveis d'IT.

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

El risc més important de l'empresa és el d'arribar al client potencial, i pensem resoldre'l amb màrqueting i tasques comercials.

## BAMBOO ENERGY

Empowering your flexibility

07/2020

### Problema i solució

Comercialitzadores: necessitat d'augmentar la diferenciació, fidelització dels clients, incorporació de nous serveis, alta competència en preus de l'energia. Bamboo és una plataforma de baixa inversió i risc, basada en IA i optimització, agnòstica i interoperable amb plataformes del client.

### Propietat intel·lectual

Els algorismes en què es basa la tecnologia estan protegits en el registre de la propietat intel·lectual.

### Mercat

Comercialitzadores d'energia i agregadors independents. Contactes existents, fires i associacions, campanyes d'*inbound marketing*.

### Model de negoci

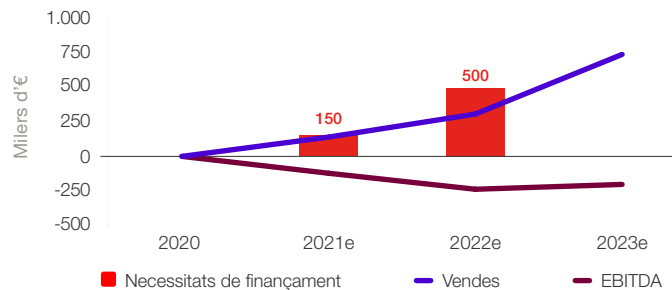
Fase I - Campanya nacional de pilots 2020-2021 PoC per a l'obertura de mercat amb clients potencials i actors rellevants de la gestió i la flexibilitat energètica.

Fase II - CASE és una solució pensada per ser comercialitzada amb un model SaaS basada en una plataforma al *cloud*.

### Competència

Centrica (BE), Stemy Energy (ES, GB), Energy Pool (FR), Bia Power (ES).

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



30.000 € consum mensual caixa

Es preveu una ronda per al desembre del 2021 de 500.000 € amb una valoració *pre-money* d'1,9-2,5 M€ per adaptar el producte al mercat emergent i per evolucionar-lo. Socis inversors actuals (Innoenergy i IDAE) donen suport a la ronda.

### Fites

- 10/2020 Participació d'Highway© Innoenergy i entrada d'Innoenergy com a soci.
- 04/2021 100.000 € d'ingressos.
- 07/2021 Tancament de la primera ronda d'inversió (IDAE, *pre-seed* 175.000 €)
- 12/2021 150.000 € d'ingressos el 2021.
- 12/2021 Tancament de ronda d'inversió (*seed* 500.000 €).
- 01/2022 Plataforma preparada per al llançament internacional.



8 treballadors



3.000 € aportació de l'equip



375.000 € capital aixecat



**bamboo**  
energy



**bamboenergy.tech**

### PERSONA DE CONTACTE

Cristina Corchero García

ccorchero@bamboenergy.tech

673 000 123

Jardins de les Dones de Negre, 1, 2a planta  
08930 Sant Adrià de Besòs

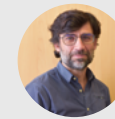
### EQUIP



Cristina Corchero  
CSO  
[in](#)



Alex Gomar  
CEO  
[in](#)



Manel Sanmartí  
Business Development  
[in](#)



Mattia Barbero  
Product owner  
[in](#)

### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Cristina Corchero

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

Portava 5 anys investigant i construint el producte que va resultar tenir un potencial de mercat alt.

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

Àmplia experiència, automatisme i cobriment de tota la solució tècnica necessària.

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

Immadesura del mercat nacional, es resoldrà amb la internacionalització de l'empresa.

## BRICK TOKEN

Letting the world tokenize itself

 12/2019

### Problema i solució

Els propietaris i els promotors busquen sistemes de finançament alternatius. Normalment, és difícil obtenir liquiditat, els terminis són llargs i s'han de fer molts tràmits.

La nostra solució permet a tothom entrar en el món de la tokenització d'una manera fàcil. Qualsevol persona pot oferir aquest servei simplement utilitzant el nostre *front-end* dinàmic o connectant-se a través d'API al nostre protocol, i d'altra banda, als inversors, també minoristes, se'ls obre la porta a un nou món d'oportunitats d'inversió.

### Mercat

Ens dirigim principalment al mercat immobiliari (280 T\$ a escala global) i de capitals. El sector immobiliari té un volum de negoci a Espanya d'11 bn\$ i una taxa de creixement d'un 32%.

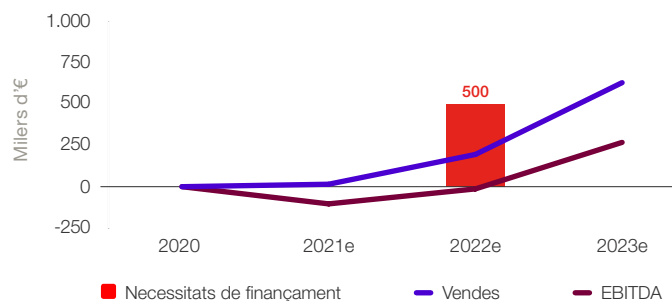
### Model de negoci

La monetització de Brickken es basa en el cobrament per l'emissió de *security tokens* de 5.000 € i posteriorment en un cobrament del 2,5% sobre l'import aconseguit per la companyia emissora de *security tokens*.

### Competència

Tokeny Solution, MT Pelerin, Token City, Neu Fund, Amazing Blocks, Polymath.




### Projeccions financeres i necessitats de finançament



12.000 € consum mensual caixa

500.000 €, dels quals ja en tenim una part compromesa per a la internacionalització dels serveis de tokenització i *branding*.

### Fites

- 10/2020  Inici d'acceleració a Startupbootcamp.
- 03/2021  Emissió del nostre primer Security Token Offering.
- 05/2021  Inici d'acceleració corporativa de Lightspeed (Lefebvre).
- 10/2021  Emissió del nostre segon Security Token Offering.
- 11/2021  Emissió de NFT representatius d'un fòssil.
- 02/2022  Tancament de la prevenda.



11  
treballadors



50.000 €  
aportació de l'equip



75.000 €  
capital aixecat



brickken.com

### PERSONA DE CONTACTE

Edwin Mata Navarro


 edwin@brickken.com

 695 846 161


 C. Provença, 238, 7-6  
08008 Barcelona

### EQUIP



Edwin Mata  
CEO  




Manuel Ortiz-Olave  
CFO  




Dario Lo Buglio  
CTO  


### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Edwin Mata

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

És la meua segona empresa després d'un èxit. Vaig veure potencial en el mercat de les inversions i vaig decidir crear un equip per endinsar-me en aquest sector.

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

La diversificació de productes i serveis *blockchain* i el grau d'experiència tecnològica i legal de l'equip.

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

La part regulatòria, ja que estem davant un mercat regulat (valors mobiliaris), però aquest és justament el nostre punt fort.

## DOST AI SOLUTIONS SL

*Dost Digital Brain proporciona automatització intel·ligent per processar factures de proveïdors en empreses de qualsevol dimensió*

 02/2021

### Problema i solució

Els directors financers de les empreses que reben un gran volum de factures pateixen d'ineficiències en el procés, errors humans en entrades dades a l'ERP, i a causa d'això perden temps i tenen grans costos de processament, cosa que els impedeix d'innovar i continuar sent competitiu. A més, les persones que es dediquen a aquestes tasques repetitives acaben sentint frustració, ja que no poden aportar valor a l'empresa. Proposem una solució SaaS per automatitzar la recopilació de factures entrants, processar-les utilitzant intel·ligència artificial i amb l'entrada de dades automàtica a l'ERP.

### Mercat

Hem començat pel mercat espanyol, en què hi ha 21.000 empreses amb aquest problema, continuarem per Europa, on n'hi ha 240.000. A dos anys vista, volem ser globals, amb un mercat d'*intelligent process automation* que el 2021 és de 20 bn\$ i el 2026 serà de 60 bn\$. La nostra estratègia de vendes és totalment *online* per a petites i mitjanes empreses i de venda directa per a les grans.

### Model de negoci

Ingressos: 3 models de subscripció (*Starter, Pro i Premium*).

Costos de personal: desenvolupament, màrqueting, vendes, servei al client i administració.

Costos de tecnologia: infraestructura *cloud* + API.

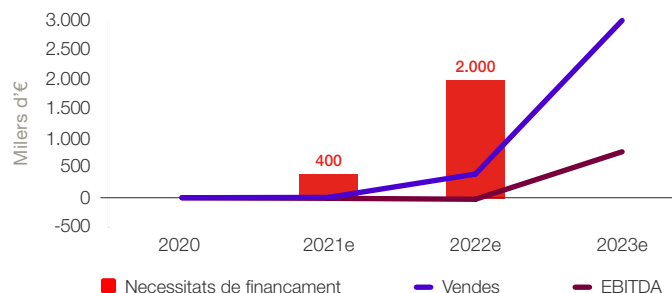
Marge: aproximadament el 90 %

### Competència

Internacional: Rossum, Veryfi, Esker, Docuware, Opentext, Hyper-science.

Espanya: Docuten.

### Projeccions financeres i necessitats de finançament









4.000 € consum mensual caixa

Volem aixecar 400.000 € abans de 2022, per complementar amb fons públics. Finalitat:

- Accelerar el creixement i el desenvolupament de producte.
- Establir equips de vendes, màrqueting, desenvolupament i servei al client.
- Aconseguir 200 clients durant 2022 i 400.000 € de facturació.
- Preparar-nos per a la internacionalització.

### Fites

- 07/2021  Llançament de l'MVP.
- 08-09/2021  9 clients en PoC, 4 clients de pagament.
- 09/2021  Entrem al programa global Microsoft for Startups.
- 10-12/2021  Tancar la ronda *seed* (400.000 €).
- 12/2021  13 clients de pagament, 6.000 € ARR.
- 12/2022  200 clients, 400.000 € ARR + internacionalització + sèries A.



8 treballadors



11.400 € aportació de l'equip



40.000 € capital aixecat



Microsoft for Startups




 mydost.ai

### PERSONA DE CONTACTE

Adam Barbera Beltran


 adam@mydost.ai

 609 122 701


 C. Calàbria, 232, 3r 2a  
08029 Barcelona

### EQUIP




Adam Barbera  
CEO  




Naqqash Abbassi  
CTO  




Fernando Martín  
CRO  


### PREGUNTA A L'EMPREDOR | Adam Barbera

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

La necessitat de *software* per automatitzar processos que no costés molts diners ni requerís grans implementacions en un model com a servei.

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

La facilitat amb què es poden beneficiar de l'automatització de processos i la intel·ligència artificial, perquè per aconseguir una solució com la nostra necessaries un equip gran de desenvolupament, temps i molts diners.

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

Continuar sent competitiu i atraure talent en un mercat que evoluciona a la velocitat de la llum. Apostem per invertir molt en innovació i no deixar de fer-ho per mantenir-nos competitiu tecnològicament i en el negoci.

## EARTHPULSE SL

Satellite analytics made easy to manage your assets' exposure to climate events

07/2021

### Problema i solució

El canvi climàtic demana una gran adaptabilitat. Els actius al territori (infraestructures o poblacions) no estan gestionats d'una manera eficient. Els riscos o vulnerabilitats no s'avaluen de manera dinàmica, i quan es produeix un dany, la quantificació de l'impacte econòmic és lenta i causa pèrdues socials i econòmiques. Els mètodes actuals (visites *in situ*, drons) requereixen experiència, tenen cobertura limitada i no són, en general, escalables. PULSESES és una eina que ofereix indicadors basats en dades satel·litàries i obertes per quantificar impactes i vulnerabilitats. Dades globals, accessibles i escalables.

### Mercat

Institucions financeres (bancs de desenvolupament i asseguradores) i *utilities* (inicialment agències de l'aigua). Estratègia per arribar-hi; fins ara, exercicis pilots pagats, *networking* i projectes R+D+i. Ara també hem de començar amb màrqueting digital i participació en esdeveniments sectorials.

### Model de negoci

Ingressos: subscripcions mensuals (fins ara proves de concepte pagades, convertibles en servei operacional).

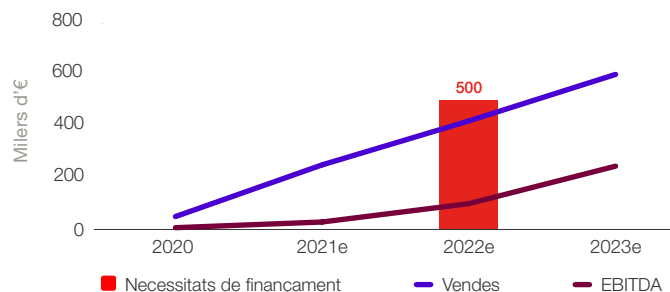
Costos: desenvolupament tècnic continuat; *cloud*; recull i adquisició de dades satel·litàries.

Marge: forta inversió per desenvolupar, però gràcies a la intel·ligència artificial, alt grau d'automatització i gran marge.

### Competència

Competidors principalment als EUA (SpaceKNOW, Orbital Insight). Hi ha altres solucions que es basen en dades satel·litàries, però en fan un processament clàssic, no automatitzat (AI), de manera que tenen un cost molt superior i, a més, s'ofereixen com a consultoria i no com a producte.

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



12.000 € consum mensual caixa

Ara mateix estem en desenvolupament tecnològic, ja que hem validat mercat a 2 verticals amb 4 pilots. Necessitem tenir MVP per poder servir més clients. La ronda que volem obrir a mitjans de 2022 és de 500.000 €, per accelerar aquest desenvolupament tecnològic i créixer dins del segment de mercat.

### Fites

- 09/2020 Guanyadors d'un finançament ESA (European Space Agency) per a desenvolupament tecnològic.
- 04/2021 Obtenció de subvenció Startup Capital d'ACCIÓ.
- 04/2021 Pilots amb ACA i ADB (validació de mercat).
- 11/2021 MVP.
- 02/2022 Primers clients operacionals.
- 03/2022 Ronda d'inversió.



5 treballadors



3.000 € aportació de l'equip



0 € capital aixecat



earthpulse!



Eartpulse.ai

### PERSONA DE CONTACTE

Laura Moreno

laura@earthpulse.es

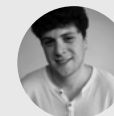
630 847 605

C. Sant Joan de la Salle, 42  
08022 Barcelona

### EQUIP



Laura Moreno  
CEO



Juan Pedro  
CTO



### PREGUNTA A L'EMPREDOR | Laura Moreno

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

Veure l'evolució del mercat de dades espacials, la poca penetració en els verticals industrials i la potència de la intel·ligència artificial com a eina.

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

Poder accedir fàcilment, i de manera assequible, a dades que hi són, però a les quals fins ara no es podia accedir.

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

Un SaaS específic per a 2 o 3 verticals de mercat en què es donen índexs per presa de decisions. Dades espacials a l'abast de tothom com mai abans havia estat possible.



## FILM VALLEY SL

El marketplace on els cineastes i les empreses fan realitat els projectes cinematogràfics

 02/2017

### Problema i solució

Les plataformes de *streaming* i les empreses cinematogràfiques tenen problemes per trobar el millor talent. Mentre que la demanda de contingut original a les plataformes de *streaming* és molt alta, trobar talent al món del cine fora dels EUA pot ser un procés car. Tot i que la indústria cinematogràfica és gegantesca, conforma un mercat profundament desorganitzat en què els projectes es duen a terme de la mateixa manera que fa 60 anys. Aquesta incapacitat per modernitzar-se contrasta dràsticament amb l'extraordinària demanda generada per les companyies de *streaming* altament competitives.

### Mercat

Indústria en plena transformació; el 2020 bat tots els rècords: més plataformes de *streaming* entren al mercat, més subscriptors que mai i les xifres d'inversió més altes. Es van gastar més de 200.000 M\$ per crear contingut original. El nostre objectiu: EU + LATAM = 47.000 M\$ (increment del +37 % interanual).

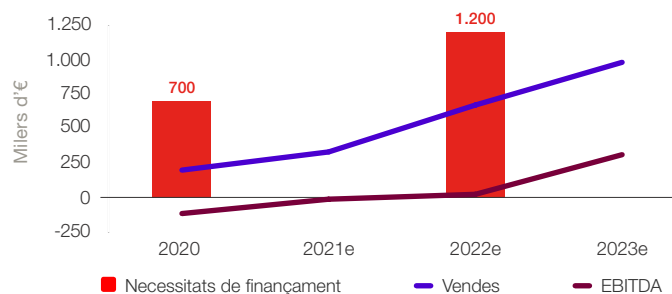
### Model de negoci

Els creadors de contingut han de pagar una taxa per cada projecte que vulguin registrar als *marketplaces online*. Les companyies que busquen projectes han de ser validades prèviament per un equip, entrar en uns comptes especials anomenats FMH PRO i subscriure-s'hi. Hem desenvolupat un SaaS per a les grans corporacions.

### Competència

Només hi ha 4 *marketplaces online* a tot el món; tres dels quals treballen a Hollywood amb uns resultats excel·lents, però només n'hi ha un fora dels Estats Units, Filmmarket Hub, que connecta els mercats europeus i llatinoamericans.

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



50.000 € consum mensual caixa

Actualment, estem llançant una de les rondes més ambicioses i desafidores. Estem buscant 1.200.000 € per iniciar les nostres operacions a Alemanya i continuar avançant a Europa. L'entitat ENISA ja ens ha concedit 260.000 €, que arribaran el gener del 2022 i que ens permetran iniciar a aquesta nova fase.

### Fites

- 10/2018** El nombre de projectes registrats va augmentar en un 18 %.
- 09/2019** Nous usuaris VIP a la plataforma: Netflix, Amazon, Disney, HBO i altres.
- 04/2020** Els èxits més representatius: 1) sèries Movistar, 2) pel·lícula per a Netflix, i 3) sèries per a l'NBC Universal al Regne Unit.
- 02/2022** Monetitzar grans corporacions com WarnerMedia o Audible (Amazon).
- 12/2022** Tancar la ronda de finançament de 1.200.000 €.
- 12/2022** Entrar al mercat alemany.



11 treballadors



100.000 € aportació de l'equip



1.000.000 € capital aixecat



FILMARKET HUB




filmmarkethub.com

### PERSONA DE CONTACTE

Andrea Giannone

 andrea@filmmarkethub.com

 692 897 555

 C. París, 186, àt. 2a  
08036 Barcelona

### EQUIP



Andrea Giannone  
CEO



Bernardo Gómez  
COO



### PREGUNTA A L'EMPREENADOR | Andrea Giannone

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

Abans de crear el Filmmarket Hub, els fundadors érem productors que intentàvem aconseguir finançament, però era molt complicat i és per això que era molt complicat i així va sorgir la idea.

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

El mercat audiovisual es pot desinflar, i amb ell, l'alt nivell d'inversió en material audiovisual.

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

La veig com el *marketplace* audiovisual i de representació de talents més gran d'Europa i Amèrica Llatina.

## FUNDLOOP

Build your community, raise your funds

01/2021

### Problema i solució

El problema actual de les ONG és que els manca una tecnologia pròpia per a la captació de fons, així com l'accés a nous canals i models de negoci.

La tecnologia creada per Fundloop ofereix a les empreses la captació de fons digitals mitjançant l'ús d'esdeveniments virtuals segmentats per la intel·ligència artificial.

Impulsem la captació i gestió de fons de micro, petites i mitjanes ONG. Proveïm les organitzacions amb una aplicació amb la seva pròpia marca, junt amb una plataforma de gestió per a l'organització d'esdeveniments, estratègia de comunicació i captació de nous usuaris.

### Mercat

Tercer sector (ONG, associacions, fundacions) i fundacions corporatives. Xifra de donacions privades a Europa: 87,5 MM€. Creixement de donacions *online* des del 2020: 80%. ONG digitalitzades: 8%.

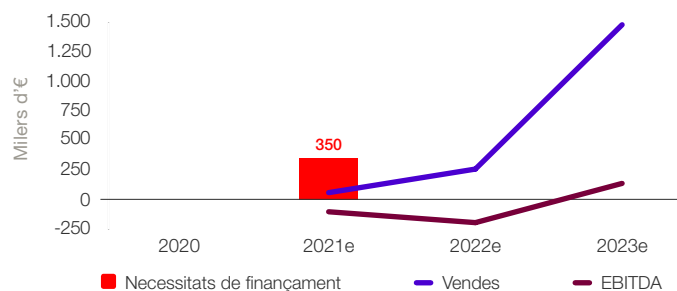
### Model de negoci

Ingressos: SaaS que proveeix de tecnologia i gestió pròpia per a la captació de fons i socis; quota mensual. Comissió sobre les donacions: 5%. Quota fixa per creació d'esdeveniments. Estructura de costos: desenvolupament, 42%; vendes i màrqueting, 25%; operacions, 18%; CoGS, 9%; *Staff on demand*, 6%.

### Competència

Actualment, hi ha solucions per a la captació de fons digitals mitjançant plataforma de *crowdfunding* de tercers o solucions personalitzades en format web: Stockcrowd, Enthuse, Gravyty, BoodleAI, FuturusGroup.

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



450 € consum mensual caixa

Les necessitats són de 350.000 € abans de tancar l'any, per poder incorporar-hi els perfils a jornada completa i afegir inversió en captació de noves organitzacions.

Desenvolupament: 42%; vendes i màrqueting: 25%; operacions: 18%; CoGS: 9%; *staff on demand*: 6%.

### Fites

- 03/2021** 20% de taxa de conversió de clients reals.
- 08/2021** + 900 *leads* captats amb *ticket* mitjà de 708 € i amb venda acumulada de 8.350 €.
- 08/2021** Plataforma de gestió d'esdeveniments i mètriques per a les organitzacions.
- 11/2021** Automatització de la plataforma per incrementar la velocitat de creació de noves aplicacions.
- 12/2021** Millora de la retenció dels usuaris mitjançant sistema de ludificació intrínsec en les aplicacions.
- 02/2022** Primera prova de la IA amb la creació d'esdeveniments.



4 treballadors



0€ aportació de l'equip



10.000 € capital aixecat

# fundloop

fundloop.org

### PERSONA DE CONTACTE

Josep Francesc Cortès Fullana

✉ josepfrancesc@fundloop.org

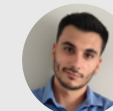
☎ 625 993 329

📍 C. Francisco de Vitoria, 1, 1r 1a  
08225 Terrassa

### EQUIP



Iván Lorca  
CFO  
[in](#)



Jordi García  
CTO  
[in](#)



Josep Francesc Cortès  
CPO  
[in](#)

### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Josep F. Cortès

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

La capacitat que oferim per introduir-se al món digital amb l'ajuda d'uns experts i una plataforma adaptada i personalitzada amb una marca pròpia.

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

La captació de talent i l'alta demanda de perfils tècnics. El resoldrem incorporant-hi persones amb un propòsit alineat amb Fundloop i compartint.

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

Referència de *software* del tercer sector per a la captació digital i la gestió intel·ligent, junt amb la IA, per crear contingut recomanat.

## ID TECH & COM

Find, plan & share cultural heritage around the world

05/2021

### Problema i solució

Quan preparam un viatge i quan ja som al destí, busquem informació dels atractius culturals del lloc, de rutes d'interès i de les activitats que s'hi fan. Per obtenir-la, consultem webs, plataformes i cercadors. Ara, totes aquestes qüestions les resol Identify, una plataforma cultural amb informació de tot el món, els usuaris de la qual poden fer consultes sobre qualsevol país, trobar rutes interessants o fer-ne les seves pròpies, i veure l'agenda cultural del moment. A més, hi poden desar valoracions i compartir allò que més els ha interessat i, alhora, rebre recompenses per cada punt cultural que identifiquen.

### Mercat

L'usuari final d'Identify són homes i dones d'entre 20 i 35 anys amb estudis i interessos relacionats amb educació, arts, història o arquitectura. Viatgers recurrents i usuaris de xarxes socials com Instagram. El mercat potencial és de 63 M de persones a Europa segons Business Manager Audiències de Facebook.

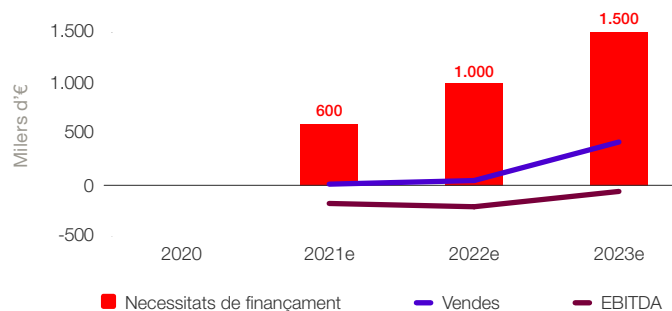
### Model de negoci

Model Freemium, més publicitat digital per implantar el 2023. De moment, l'MVP de l'aplicació és de descàrrega gratuïta i, quan es confirmen els indicadors esperats, passarà a tenir una versió prèmium de pagament mensual o anual. A més, guanyem una comissió del 5% al 30% per la venda d'activitats culturals de tercers.

### Competència

Mapify, Passporter, Lonely Planet Guides, Minube, Culture Trips, Wikiloc, Google Maps, Maps.me, però cap no reuneix informació cultural, rutes i xarxa social en la mateixa plataforma.

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



200 € consum mensual caixa

Per al primer any es necessiten 600 K€ per desenvolupar l'aplicació en iOS, ampliar i millorar la tecnologia actual, fer campanyes de màrqueting de pagament i que l'equip comenci a rebre retribució per les tasques que està desenvolupant els darrers anys. També es contempla l'ampliació de l'equip.

### Fites

- 06/2021 Llançament de l'MVP per a Android.
- 06/2021 Participació MWC, pitch a 4YFN.
- 09/2021 Llançament d'actualització amb la venda de productes culturals de tercers.
- 12/2021 Entrar a una acceleradora.
- 12/2021 Desenvolupament en iOS i campanyes de màrqueting.
- 04/2022 Consolidar vendes.



4 treballadors



5.000 € aportació de l'equip



0 € capital aixecat



identifyapp.es

### PERSONA DE CONTACTE

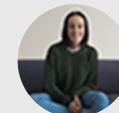
Elena Losantos Díaz

elenalasantos@identifyapp.es

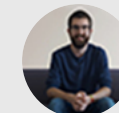
680 116 514

Av. Jacint Verdaguer, 16, C, 2n 2a  
08530 La Garriga

### EQUIP



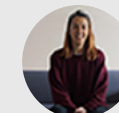
Elena Losantos  
CEO  
[in](#)



Esteve Dalmau  
CTO  
[in](#)



Aleix Riba  
COO  
[in](#)



Noelia Losantos  
CMO  
[in](#)

### PREGUNTA A L'EMPRENADOR | Elena Losantos

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

La creació de l'empresa vol dir oficialitzar que el producte que havíem desenvolupat com un *hobby* s'estava convertint en un negoci.

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

Sens dubte, el mapa. A la gent el sorprèn la gran quantitat d'informació cultural que s'hi pot trobar.

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

No arribar al públic que pagaria per una solució com la nostra. Es resoldrà amb estudis de mercat i campanyes de màrqueting enfocades a aquest públic.

## IZI

Una tecnologia que permet crear una nova font d'ingressos per al músic

03/2020

## Problema i solució

El 70% dels músics viuen per sota del llindar de la pobresa. IZI els proporciona una nova font d'ingressos i millora l'experiència del públic en gravar records únics del concert. Tot gràcies a una tecnologia que combina tres característiques: 1) *crowdsourced* vídeo: tothom qui tingui mòbil esdevé proveïdor de vídeos; 2) so d'alta qualitat que s'integra directament de la taula de so; 3) sistema d'edició automàtica amb IA. IZI és una app que funciona en 3 clics: 1) obrir i gravar; 2) visualitzar la proposta de vídeo personalitzat creada pel sistema d'IA; i 3) compartir a les xarxes socials.

## Mercat

A Europa estímem que hi ha més de 89 milions de persones que toquen un instrument i que podrien haver iniciat una carrera musical. Durant el 2019 l'assistència a esdeveniments musicals va ser de 37.400 milions de persones. I només en mitjans digitals, la inversió de les marques en la indústria de la música va ser de 4.700 milions € durant el 2019. Els músics seran els principals captadors d'usuaris i el 51% dels ingressos seran per a ells.

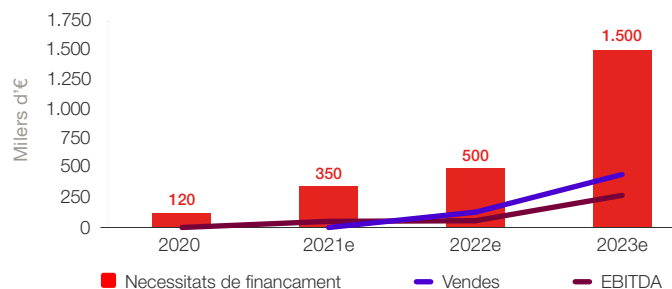
## Model de negoci

El model de negoci és similar al de Spotify, amb l'afegit que el 51% dels ingressos van als músics. L'ús de l'app és gratuït. Monetitzem amb publicitat inserida als vídeos i accés a contingut exclusiu. L'experiència sense publicitat costa 1 € per vídeo, i l'usuari només paga si es descarrega el vídeo.

## Competència

Altres mitjans de comunicació com TV, ràdio, premsa, etc. També apps com Kamua, Seenit, Smule, Watchity, InShot, Magisto.

## Projeccions financeres i necessitats de finançament



4.600 € consum mensual caixa

Ronda de finançament prevista de 900.000 €. El 45% de la ronda es destinarà a desenvolupament tecnològic: millorar MVP - demo funcional Android; oferir servei *cloud* gratuït; mètriques integrades al servidor; passarel·la de pagament; producte sense connectivitat; API. El 39% servirà per a finalitats comercials com ara pactes entre artistes i sales de música. El 16% restant, cost operatiu.

## Fites

- 03/2021** Ronda *pre-seed* de *business angels* i contractació d'equip de *developers*.
- 06/2021** Contractació de *UX designers* i creació *front end*. Startup Capital d'ACCIÓ.
- 09/2021** MVP i test de mercat en concerts.
- 12/2021** Finançament. Ronda pont amb préstec convertible per valor de 200.000 €. Funcionalitats: no cobertura. Podrem oferir el servei sense necessitat de tenir xarxa (dades).
- 05/2022** Captació de clients i API.
- 09/2022** Ronda de finançament prevista de 900.000 €.



9 treballadors



120.000 € aportació de l'equip



0 € capital aixecat

ACCIÓ Generalitat de Catalunya  
Catalonia Trade & Investment



izirecord.com

## PERSONA DE CONTACTE

Ricard Julià

ricard.julia@izirecord.com

636 060 266

C. Casp, 40, pral. 2a  
08010 Barcelona

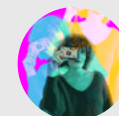
## EQUIP



Ricard Julià  
CEO  
in



Joan Llobera  
CTO  
in



Gemma Solana  
CPO  
in



Daniel Lenhardt  
CFO  
in

## PREGUNTA A L'EMPREENEDOR | Ricard Julià

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

Poder reunir un equip de professionals capaç de crear una tecnologia que permet generar continguts de forma grupal i aplicable a molts mercats.

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

Públic: la creació de vídeos amb continguts inèdits. Artista: una nova font d'ingressos. Sponsor: un nou mitjà de comunicació únic.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

La nostra tecnologia integrada als visionaments esportius; a les xarxes socials, per crear continguts col·laboratius; i als congressos, entre d'altres.

## LINKING REALITIES

La connexió del món real amb els metaversos

10/2020

### Problema i solució

Els desenvolupadors de programari que requereixen identitats virtuals no poden desplegar fàcilment la seva tecnologia d'avatars per culpa de les limitacions de càrrega de les infraestructures actuals. A tall d'exemple, Fortnite no pot proveir de serveis en un mateix servidor de forma concurrent a més de 100 usuaris. Nosaltres aportem una eina IA que permet crear avatars de manera ràpida, amb baix cost d'operació i personalitzat a la plataforma. La nostra tecnologia genera avatars d'altíssima qualitat amb menys de 15.000 polígons.

### Mercat

El mercat d'avatars i personalització mou 42.000 M€. Estem davant d'un mercat nou però amb perspectives de creixement molt esperançadores. La manera d'entrar al mercat serà principalment mitjançant col·laboracions amb empreses.

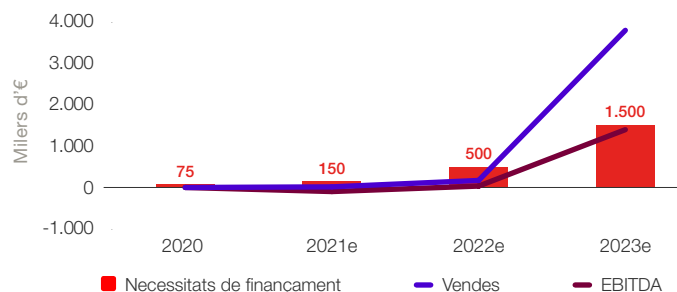
### Model de negoci

El nostre servei és un SaaS que està pensat per rendibilitzar-se a nivell B2B, obtenint ingressos de metaversos o marques. El nostre marge de contribució és del 86 %, les despeses directes són en màrqueting i com a despeses d'estructura tenim les del personal dels desenvolupadors.

### Competència

Avatar SDK, Wolf3D, Didimo, Hyperreal, Make Tafi, Pinscreen, Metahero. L'avantatge principal és que reduïm el pes dels avatars, tenim una producció a escala de manera ràpida, costos més baixos i ens adaptem al *look and feel*, a més de ser compatible amb les principals plataformes de VR.

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



4.000 € consum mensual caixa

Esperem una inversió d'entre 150.000 i 225.000 € per al 2021, que es destinarà íntegrament a pagar sous i salaris per continuar desenvolupant el producte.

### Fites

- 03/2021** Aconseguim subvenció Startup Capital d'ACCIÓ.
- 08/2021** 5 primers clients de la nostra versió de MVP per poder provar i donar tracció.
- 09/2021** Assolim la màxima qualitat de *leads* des del nostre llançament.
- 11/2021** Creació SDK per a desenvolupadors i finançament privat de 150.000 €.
- 04/2022** Obertura de l'algoritme per donar entrada a altres plataformes.
- 09/2022** Creació d'un sistema d'identitat digital descentralitzat i finançament públic de 500.000 €.



5 treballadors



21.000 € aportació de l'equip



75.000 € capital aixecat

ACCIÓ  
Generalitat de Catalunya  
Comissió d'Innovació

OVHcloud  
Startup Program

NVIDIA  
INCEPTION PROGRAM



unionavatars.com

### PERSONA DE CONTACTE

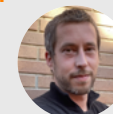
Cai Felip Argimon

caif@linkingrealities.com

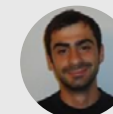
682 784 520

C. Villar, 67  
08041 Barcelona

### EQUIP



Cai Felip  
CEO  
in



Jordi Conejero  
CMO  
in



Saida Pérez  
CFO  
in

### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Cai Felip

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

Veient els avenços cap a la Internet immersiva, buscar quina seria la manera millor i més fàcil de fer el salt cap a la Internet 3D.

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

La baixa càrrega dels avatars, la possibilitat d'adaptació a les diferents plataformes i la possibilitat de comptabilitzar-nos com un servei a tercers.

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

Com un estàndard d'accés i autenticació en múltiples plataformes.

## MEETAITECH

Impuls a l'efectivitat de les reunions empresarials mitjançant tecnologia i IA

06/2020

### Problema i solució

Les empreses dediquen un 15% del temps a reunions. El 71% de directius assegura que les reunions són improductives o ineficients. Les solucions actuals es limiten a formacions i decàlegs que s'obliden al cap de poques setmanes. Meetaitech incorpora tecnologia al cicle de vida de les reunions per tal d'assegurar la correcta preparació, execució i seguiment de les reunions. Millorem cada reunió de manera individual, però també generem dades i mètriques que permeten a l'empresa gestionar proactivament l'efectivitat de les reunions i millorar la presa de decisions mitjançant IA.

### Mercat

El mercat del *software* de productivitat va superar els 55.000 M\$ el 2020, i es preveu un CAGR durant els pròxims anys superior al 13%. La nostra ambició i el nostre model comercial és internacional des de la fundació, ja que la problemàtica de les reunions té abast global.

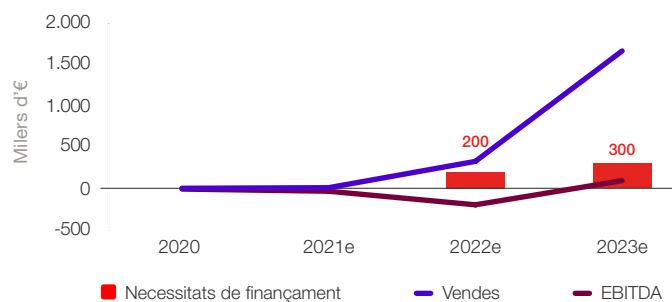
### Model de negoci

Operem amb un model SaaS en què els clients paguen mensualment per l'ús en funció del nombre d'usuaris. Costos principals: personal (*developers*, *customer success*, vendes). Marge: 75-85%. També oferim serveis vinculats a les reunions que dinamitzen el procés comercial i aporten facturació addicional.

### Competència

Localment, empreses de serveis i formació en millora de reunions. Internacionalment, empreses tecnològiques comparables amb Meetaitech, com adam.ai, fellow.app, askcody. Què ens fa únics? La integració *frictionless* en l'operativa de gestió de les reunions dels nostres clients.

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



4.200 € consum mensual caixa

Busquem 200.000 € entre finals de 2021 i principis de 2022 per:

- 1) Contractar equip de customer success i vendes per accelerar la comercialització i maximitzar la recurrència.
- 2) Contractar més programadors i experts en IA per desenvolupar funcionalitats addicionals de producte.

### Fites

- 01/2021 MVP i primeres proves en empreses.
- 08/2021 Llançament de la V1 del producte.
- 10/2021 Inici de la comercialització.
- 12/2021 Primera ronda de finançament.
- 03/2022 Desenvolupament de la capa d'IA d'assistència a les reunions.
- 06/2022 Comercialització internacional.



3  
treballadors



40.000 €  
aportació de l'equip



0 €  
capital aixecat



Meetaitech



meetaitech.com

### PERSONA DE CONTACTE

Albert de la Riva

albert@meetaitech.com

600 203 105

C. Reina Victòria, 20  
08021 Barcelona

### EQUIP



Albert de la Riva  
CEO



Jaume Balust  
CTO



### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Albert de la Riva

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

Com a consultor he viscut massa reunions en moltes empreses de diferents sectors i països. És un problema sistèmic al qual s'havia de trobar solució.

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

Tenir dades i mètriques sobre un aspecte tan descuidat com són les reunions. Quan no mesures una cosa no la pots gestionar ni millorar.

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

Venent globalment. Desenvolupant tecnologia per ser referent mundial en l'àmbit del *software* de productivitat, *people analytics* i *future of work*.

## OPGROUND

Connecting companies w/ best devs like top recruiters do, but in less than 5mins

06/2020

### Problema i solució

El 86% dels programadors més qualificats no busquen feina activament, però n'estarien disposats a canviar; el 73% de les empreses tenen dificultats per trobar el talent *tech* que necessiten, i el 45% no poden trobar les habilitats que busquen. A partir d'això, neix Opground, el primer sistema d'intel·ligència artificial que replica entrevistes virtuals per connectar empreses, *start-ups* i emprenedors amb perfils tecnològics a mida, per tal que ambdós puguin deixar de perdre el temps buscant i es puguin estalviar fins al 80% del temps de contractació.

### Propietat intel·lectual

La nostra propietat està protegida per una combinació de drets d'autor i secret industrial. S'està avaluant la possibilitat de patentar el procés.

### Mercat

El mercat potencial previst per al 2025 és de 334 bn€. Ens dirigim a empreses i emprenedors que busquen talent *tech* i a professionals *tech* que busquen nous reptes. Sobretot, XXSS, el podcast Discovering Tech Stories, *workshops*, premsa i disposem de noves funcionalitats com Opi the Coach. NPS, 59%; ràting, 9/10.

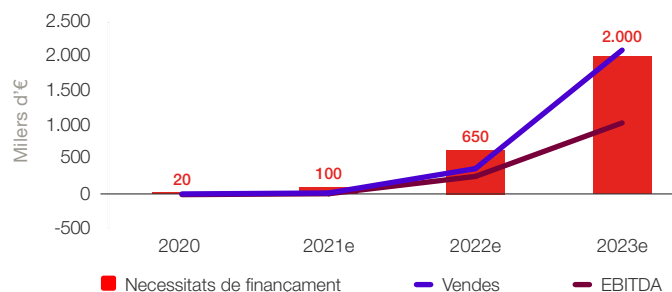
### Model de negoci

Fees a èxit amb contractació per 999 € (99 € si és emprenedor) o tarifa prèmium de 799 €/mes, sense límit de vacants ni contractacions. També tenim tarifes diferents per a *partners* estratègics, com en la prova pilot que iniciarem amb Infojobs. Costos fonamentalment de tecnologia, externs i màrqueting, i equip. El marge és de prop del 55%.

### Competència

Hi ha plataformes que ofereixen contacte entre empreses i professionals, però totes segueixen el model establert per Infojobs (competidors indirectes, com Honeypot o Talentese). No obstant això, Opground és un reclutador virtual, de manera que el competidor directe seria la mateixa agència de reclutadors humans.

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



5.000 € consum mensual caixa

La ronda que busquem és de 100.000 €, que amb l'Startup Capital que ens van atorgar i l'ENISA i el NEOTEC que hem sol·licitat, ens donaria l'impuls financer que necessitem (50% per a màrqueting; 40% per a *externals, tech and team*; 10% per a d'altres). Busquem la ronda per al desembre del 2021, ja que se'ns requereix per tal que ens atorguin la totalitat demandada d'ENISA. Compromesos, 25.000 €; *ticket* mínim, 10.000 €.

### Fites

- 03/2021** Ens atorguen la subvenció pública Startup Capital d'ACCIÓ.
- 08/2021** Comencem a facturar pels serveis que estàvem oferint gratuïtament.
- 09/2021** Ens seleccionen per entrar en el programa d'acceleració comercial de FI Group.
- 10/2021** Desenvolupament complet i posada en marxa del sistema d'IA *in-house*.
- 01/2022** Duplicar el nombre d'usuaris, tant empreses com programadors.
- 06/2022** Començar a facturar als Estats Units.



4 treballadors



20.000 € aportació de l'equip



0 € capital aixecat



opground.com

### PERSONA DE CONTACTE

Jordi Vall Calsina

jvall@opground.com

619 438 423

C. Osona, 5, àt. 3a  
08023 Barcelona

### EQUIP



Eduard Teixidó  
CEO  
[in](#)



Marcel Gozalbo  
CTO  
[in](#)



Jordi Vall  
CFO&CLO  
[in](#)

### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Jordi Vall

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

Opground neix de dos intents d'iniciar projectes d'emprenedoria que van fracassar perquè no es va poder trobar el *team* ideal per desenvolupar la idea.

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

Eliminem la part de *search&apply* i es fa automàticament a través d'entrevistes, no CV, i així els *developers* poden mostrar més sense dedicar-hi temps.

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

Mostrar el valor diferencial d'Opground en un sector en què tothom es ven com a diferent. Ara ja se'ns veu diferent, però cal un *push* per guanyar visibilitat.

## OPIN

Protecció en els enviaments perquè els venedors deixin de perdre temps i diners pels paquets extraviiats

01/2021

### Problema i solució

Els enviaments extraviiats a última hora suposen milers de milions d'euros de pèrdues anuals. Les reclamacions saturen els serveis d'atenció al client, els clients perden la confiança i els detallistes han d'oferir reemborsaments.

OPIN automatitza els processos de reclamació per donar suport a venedors i compradors i acabar amb les pèrdues: un justificant d'entrega intel·ligent més segur; un rastreador GPS en temps real; i un quadre de comandament que segueix els processos amb factures intel·ligents. Ens encarreguem de tots els serveis d'atenció al client dels venedors. El nostre *software* resol les reclamacions al moment, no en setmanes.

### Mercat

El nostre mercat potencial són totes les plataformes d'*e-commerce*.

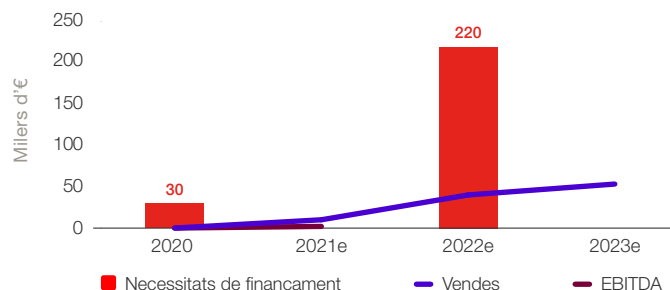
### Model de negoci

El nostre model de negoci es basa en una quota mensual a les plataformes d'*e-commerce*.

### Competència

Wish punts de recollida, Amazon photo delivery, GLS i totes les altres companyies de transport amb justificants d'entrega.

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



7.000 € consum mensual caixa

220.000 € inicials per al llançament als mercats espanyol i britànic i, més tard, a tot Europa. Tenim un full de ruta de màrqueting de 3 anys perquè OPIN es converteixi en el líder del mercat en protecció d'enviaments i resolució de reclamacions. Aquests diners també es destinaran a integrar la IA al sistema per generar fonts d'ingressos amb garantia de futur.

### Fites

- 11/2020 Top 10 finalista a Woman Lider TIC Espanya.
- 12/2020 Finalització de l'avaluació i desenvolupament del *software*.
- 05/2021 Top 3 finalista als premis European 2021 Digital Enterprise Show.
- 11/2021 Llançar OPIN al mercat del Regne Unit perquè esdevingui la millor protecció per a enviaments.
- 01/2022 Llançar OPIN al mercat espanyol perquè esdevingui la millor protecció per a enviaments.
- 01/2022 Identificar el següent mercat *target*: UE i global.



5 treballadors



30.000 € aportació de l'equip



0 € capital aixecat



opin365.com

### PERSONA DE CONTACTE

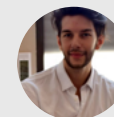
Mirna Katherine de los Santos Díaz

katherine@opinglobal.com

640 717 423

Pg. Torrent, 29  
08755 Castellbisbal

### EQUIP



Chris Murphy  
Co-founder/CTO



Mirna Katherine de los Santos Díaz  
Co-founder/CEO



### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Chris Murphy

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

La necessitat d'evitar el frau i les entregues fallides. Vaig treballar per a les plataformes logístiques del sector al Regne Unit.

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

El que atreu més el client és la capacitat d'acabar d'una manera eficient amb les entregues fallides.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Treballant a tot Europa i aportant la solució definitiva al mercat competitiu de la logística.



## PAFOBA

Connectem empleats, enfortim empreses

07/2020

### Problema i solució

A les empreses els és molt difícil potenciar la relació entre persones de manera interdepartamental, tenen dificultats en els *onboardings* en què hi ha un model de treball híbrid i no tenen eines de socialització diferencials.

La nostra solució facilita la creació d'activitats entre totes les persones de l'empresa, dona visibilitat als plans que es creen per a les noves incorporacions i ofereix una eina de *networking* tancada per a l'empresa.

### Mercat

El *target* de Gaddex són empreses de més de 100 empleats, gran part dels quals en oficina/teletreball. Ara ens estem centrant en una estratègia *outbound*; a mesura que anem creixent buscarem una estratègia *inbound* per guanyar escalabilitat.

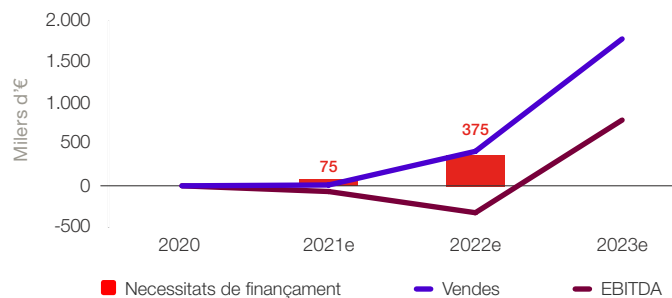
### Model de negoci

És un SaaS B2B2C en què les companyies paguen un *fee* mensual per empleat. El marge esperat en els propers anys és superior al 70 %.

### Competència

Slack és poc eficient per crear plans en companyies de més de 80 empleats, a causa de la rotació i la dificultat de gestió. Workplace és una eina en què solament els managers creen plans, massa focalitzada en *posts* i esdeveniments corporatius.

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



8.500 € consum mensual caixa

Necessitem 450.000 € el febrer de 2022, dels quals ja tenim 75.000 € compromesos i altres inversors interessats. Es destinaran a continuar desenvolupant la plataforma i a comercialitzar-la, començant per Espanya, Europa, Amèrica del Sud i els EUA.

### Fites

- 05/2020** Pilot amb dues empreses amb el primer MVP comercialitzable.
- 07/2020** Ronda de finançament FFF per desenvolupar la plataforma i primers clients de pagament.
- 09/2021** Prova pilot amb Deloitte.
- 10/2021** Incorporació de 6 persones de C100 (associació d'ajuda a emprenedors).
- 11/2021** Obtenció d'ENISA i Startup Capital d'ACCIÓ.
- 01/2022** Primers grans clients de pagament i tanquem ronda de 300.000 €.



8  
treballadors



20.000 €  
aportació de l'equip



75.000 €  
capital aixecat

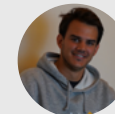


gaddexapp.com

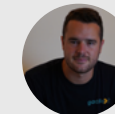
### PERSONA DE CONTACTE

Alejandro Paloma  
 apaloma@gaddexapp.com  
 628 171 938  
 Pg. Bonanova, 30  
 08022 Barcelona

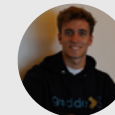
### EQUIP



Alejandro Paloma  
CEO  
[in](#)



Alexandre Font  
CCO  
[in](#)



Ignacio Barquero  
CRO  
[in](#)



Víctor Vicente  
CTO  
[in](#)

### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Alejandro Paloma

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

Un dels problemes que s'ha evidenciat arran de la pandèmia és la socialització dins les empreses, tot i que ja hi era abans.

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

Que qualsevol empleat des del primer minut a la companyia pot crear una activitat (millor *onboarding*) i els suggeriments que ajuden a incentivar.

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

La comercialització. No és fàcil entrar en empreses grans: és el moment i una solució que estan buscant. Hi arribarem per acords amb consultores de RH, integracions.

## PRENOMICS

Allibera tot el potencial de les teves dades

10/2018

### Problema i solució

Moltes empreses, tot i ser conscients del potencial de les seves dades, tenen grans dificultats per explotar-les amb un ROI positiu i àgilment. Prenomics ofereix solucions d'IA i analítica aplicada al negoci amb un model d'èxit i un cost contingut. Per fer-ho, hibridem la consultoria d'anàlisi amb Intelek, una tecnologia pròpia de gestió integral de la dada (integració de fonts, computació al núvol, visualització i interacció humà-màquina) a partir d'estàndards oberts.

Amb això dotem al client d'una bona base i som molt eficients en la construcció i desplegament de solucions amb ROI positiu.

### Mercat

El *target* són les mitjanes i petites grans empreses, amb una facturació d'entre 20 i 100 M€, de sectors com l'alimentació, la indústria, el *retail* o la logística, així com institucions públiques. De moment, el focus està en el mercat espanyol (400 M€/any).

### Model de negoci

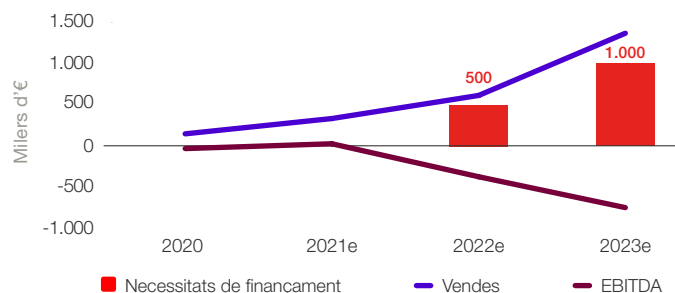
El model híbrid de Prenomics, basat en el fet de combinar l'activitat de consultoria amb el desenvolupament de tecnologia pròpia (Intelek), permet: 1) executar projectes a un preu més baix, sense sacrificar el marge i obrint un segment de mercat que no seria accessible; 2) operar amb més marge amb clients més grans.

### Competència

El nostre model permet reduir molt els costos respecte a la consultoria clàssica o un departament de *data science in-house*.

En consultoria serien competidores Dribia, Basetis, SDG. En tecnologia, ho serien solucions com Dataiku, Panoply, Qlik. I en algorismes paquetitzats seria sherpa.ai.

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



20.000 € consum mensual caixa

Prenomics va sortir al mercat només amb la inversió dels socis fundadors amb l'objectiu de validar prèviament el model de negoci i la tecnologia d'Intelek. Estem cercant 1,5 M€ de finançament públic i privat per accelerar el desenvolupament del producte tecnològic i les inversions en màrqueting i desenvolupament de negoci per potenciar el creixement.

### Fites

- 09/2019 ● Primer client de tecnologia.
- 11/2020 ● 5 clients de tecnologia (B2B), un dels quals amb més de 1.000 empleats.
- 10/2021 ● Guanyem el concurs EIT Manufacturing - BoostUp per fer un projecte amb EROSKI per optimitzar la seva cadena de valor amb IA (1r algoritme prepaquetitzat de la nostra plataforma).
- 01/2022 ● Paquetitzar *software* com a SaaS (autocontractable i gestionable pel client).
- 01/2022 ● Aixecar inversió per escalar tecnologia.
- 01/2023 ● Internacionalització de Prenomics a través de la tecnologia.



11  
treballadors



20.000 €  
aportació de l'equip



0 €  
capital aixecat



prenomics.com

### PERSONA DE CONTACTE

Roger Agustín

✉ roger@prenomics.com

☎ 608 624 468

📍 C. Mandri, 38, 3r 1a  
08022 Barcelona

### EQUIP



Roger Agustín  
CEO



Eloi Marín  
CTO&Product Manager



### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Roger Agustín

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

L'elevat cost i la quantitat de temps necessaris per implantar solucions de dades amb proveïdors clàssics. Oportunitat clara en pime i petita gran empresa.

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

Agilitat per desplegar solucions. Solució oberta amb baixos costos de sortida. Serveix per accelerar i gestionar infraestructura estàndard.

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

Com una empresa de *software* d'anàlisi i algorismes prefets que despleguem ràpidament.

## RIGISTON

Become a digital Freight Forwarder

05/2019

### Problema i solució

La indústria de la logística, i en especial el rol del transitari, està digitalment molt endarrerida i encara es fan totes les transaccions de manera tradicional (e-mails, trucades, excels).

Freightol Manager soluciona tot això amb la creació del primer sistema operatiu total per al *freight forwarder*. Els *freight forwarders* poden entrar les seves tarifes negociades, cotitzar-hi instantàniament, fer seguiments en temps real i tenir-ho tot digitalitzat i centralitzat. A més, els clients finals també se'n poden crear comptes i fer-s'ho ells mateixos.

### Mercat

Hi ha un mercat amb una facturació d'uns 180.000 M€ creada per uns 200.000 *freight forwarders* principalment. Arribarem contractant gent local per vendre el producte i amb una estratègia de màrqueting digital agressiva.

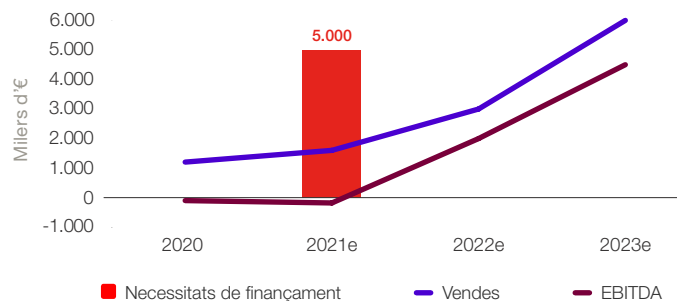
### Model de negoci

El model de negoci és un SaaS. Els clients paguen un petit *fee* mensual, però realment el negoci està en el cobrament d'un percentatge semblant al d'una targeta de crèdit (entre 0,2 % i 1 %) per transacció.

### Competència

No tenim competència directa. La solució més aproximada en el mercat és Cargowise, tot i que el seu sistema és només intern, molt més car i complex, i només per als grans *freight forwarders*.

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



45.000 € consum mensual caixa

En funció de les vendes i la tracció de Freightol Manager, llançat recentment, obrirem una ronda de 5 M€ el primer trimestre del 2022 per tal d'escalar i expandir globalment el producte tant ràpidament com sigui possible.

### Fites

- 06/2021 Llançament de la nova versió tecnològica de l'eina.
- 07/2021 Llançament de la nova marca, web, contingut i missatge.
- 09/2021 Llançament del Freightol Manager.
- 12/2021 Trobar *product/market fit*.
- 01/2022 Llançament de la part d'ERP dins l'eina.
- 03/2022 Llançament internacional a Europa i Latam.



12  
treballadors



3.000 €  
aportació de l'equip



1.187.000 €  
capital aixecat

# FREIGHTOL



freightol.com

### PERSONA DE CONTACTE

Jaume Archidona

James.archidona@freightol.com

623 004 169

Gran Via de les Corts Catalanes, 630  
08007 Barcelona

### EQUIP



Raül Pérez  
COO



Jaume Archidona  
CEO

### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Jaume Archidona

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

Veure que la indústria no s'estava digitalitzant a la mateixa velocitat. Raül, el fundador, ha estat 20 anys en el sector i ha tingut rols d'executiu.

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

Creiem que a part de tenir-ho tot en un, el fet que els clients dels nostres clients puguin entrar i fer-s'ho tot crea moltíssima eficiència.

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

Creiem que d'aquí a 5 anys podem ser el *software* per transitaris de referència a tot el món i estar creant els nous estàndards per a la indústria.

## SILT

Creem la identitat digital per fer la verificació d'identitat fàcil i segura

09/2020

## Problema i solució

Empreses que necessiten verificació d'identitat perden fins a un 60 % dels usuaris per demanar fotos dels documents.

A més, cada cop hi ha més empreses amb els documents dels usuaris, però cap no els n'assegura la privacitat.

Silt és un SaaS que verifica automàticament els usuaris a partir de les fotos, i després les guarda i crea una identitat digital per als usuaris, perquè puguin verificar-se de manera segura i sense fer fotos dels seus documents, només amb un inici de sessió.

## Mercat

Cada dia es demana més verificació d'identitat d'usuaris, com *mo-tosharing*, *neobanks* o anuncis classificats.

El nostre *go to market* és saturar nodes per sector i geografia. Ara ataquem empreses de mobilitat i anem als competidors amb el discurs que el 50 % dels nous usuaris es poden verificar sense fer fotos, sense fricció.

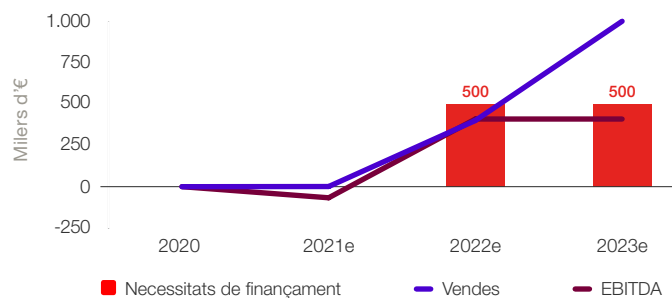
## Model de negoci

Cobrem per usuari verificat satisfactòriament, a mes vençut. El cost de verificació va de 0,50 € a 1 €, sense comptar extres com la verificació automàtica d'autònoms o la prova de residència.

## Competència

Alice Biometrics, Electronic ID, Onfido i d'altres ofereixen verificació automàtica d'usuaris, però cap no ofereix una identitat digital per verificar-los sense fer fotos i preservant-ne la privacitat digital.

## Projeccions financeres i necessitats de finançament



10.000 € consum mensual caixa

350.000 € de *business angels* i 250.000 € d'ENISA a final d'any. Contractar 9 persones per poder oferir bon servei i créixer més ràpidament quant a clients.

## Fites

- 07/2020 v1 del producte amb IA, tot desenvolupat per nosaltres.
- 03/2021 Guanyadors de l'Startup Capital d'ACCIÓ.
- 06/2021 Primers clients que hi operen i amb contracte.
- 12/2021 Tancar contracte amb una empresa gran de mobilitat.
- 12/2021 Tancar ronda.
- 12/2021 Convertir-nos en la solució més ràpida del mercat.



6 treballadors



5.000 € aportació de l'equip



- € capital aixecat

ACCIÓ Generalitat de Catalunya  
Catalonia Trade & Investment

SILT

getsilt.com

## PERSONA DE CONTACTE

Marc Pérez

marc@getsilt.com

677 802 661

C. Escipió, 22 bis, entl. 4a  
08023 Barcelona

## EQUIP



Marc Pérez  
CEO



Gabriel Oliveira  
Head of AI



Jairo Vadillo  
CTO



Marc Soler  
Assessor financer



## PREGUNTA A L'EMPRENADOR | Marc Pérez

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

Era *Head of Product* a Verse, on havíem de verificar identitats; les solucions al mercat eren inaccessibles i no òptimes. Com a usuari he fet més de 10 processos de verificació que amb Silt m'hauria estalviat.

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

La verificació sense fotos. Els nostres clients perden fins a un 60 % per demanar-les; és un procés complicat per a l'usuari amb molta fricció.

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

Els competidors són forts, porten temps al mercat i se centren en *fintech*. Nosaltres ens centrem en altres sectors i oferim millor experiència d'usuari, més beneficis i, quan tinguem més usuaris verificats, la barrera amb efecte xarxa que això generarà.

## STAGEINHOMELAB

Decoració automàtica que et pots permetre

11/2020

### Problema i solució

Oferim un servei de decoració automàtica que aplica *home staging* a propietats per vendre o llogar, en qüestió de segons i a un preu molt assequible. S'ha demostrat que aquesta tècnica ofereix una sortida molt més ràpida al mercat i al preu inicial.

Gràcies a la nostra tecnologia patentada, som els únics que no necessitem decoradors humans per oferir propostes de decoració. Alhora, és una solució molt més sostenible, ja que, per obtenir les fotografies resultants, no ens cal aplicar una decoració efímera que posteriorment serà eliminada, que implica un cost en el procés i genera residus.

### Propietat intel·lectual

Hem presentat una sol·licitud de patent europea per a la nostra tecnologia, que consisteix en un mètode de transformació d'imatges segons diferents condicions, com ara l'estil, entre d'altres.

### Mercat

Seguint un enfocament B2B, en una primera fase ens dirigim als professionals del sector immobiliari que venen o lloguen propietats. Però treballarem amb la nostra tecnologia per oferir propostes de decoració amb mobles i elements de decoració reals, i això permet l'associació amb empreses del sector.

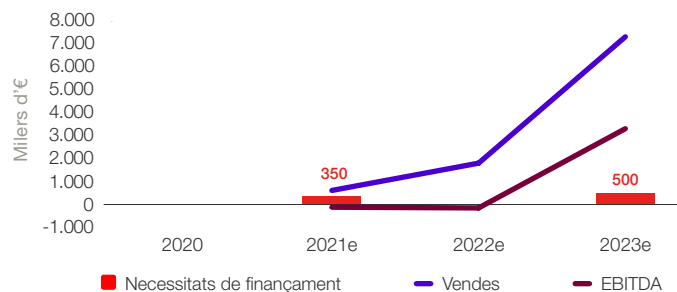
### Model de negoci

És un model B2B basat en una plataforma pròpia que permet als professionals del sector aplicar *home staging* sense intervenció de decoradors humans. Es paga per cada propietat decorada automàticament en una passarel·la de pagament. És un model totalment escalable, que es pot fer servir a qualsevol mercat mundial.

### Competència

No hi ha cap opció que faci servir la nostra tecnologia per fer decoració automàtica. Sí que hi ha serveis de *home staging* virtual, però sempre amb un professional humà al darrere ([www.boxbrownie.com](http://www.boxbrownie.com), [www.modsy.com](http://www.modsy.com)). Es confirma l'existència de la demanda que volem captar oferint un servei més ràpid i econòmic.

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



12.000 € consum mensual caixa

Tenim una ronda de finançament oberta (pendent de signatura) de 280.000 €, destinats principalment a cobrir sous (que suposen un 95 % de l'OPEX en un inici, i un 80 % els propers anys). Amb aquesta ronda, volem: (1) contractar *full-time* els perfils actuals que estan *part-time* i (2) incrementar l'equip en rols clau (*tech lead* i *commercial*).

### Fites

- 02/2021 ● Registre de patent.
- 04/2021 ● Signatura del primer acord comercial amb l'empresa immobiliària amb més creixement en els darrers anys.
- 06/2021 ● Guanyadors dels premis Real Estate Challenge de ESADE & Idealista 2021 i Iberian Curiosity Data Science de SAS.
- 12/2021 ● MVP de decoració automàtica per a immobiliàries a través de StageInHome.com.
- 02/2022 ● Nova funcionalitat Furniture Shazam per obrir nous models de negoci amb publicació de mobles de catàleg de *retailers* i manufacturadors del sector mobles.
- 09/2022 ● Roll-out comercial de la solució a altres mercats europeus.



5 treballadors



20.000 € aportació de l'equip



280.000 € capital aixecat



stageinhome.com

### PERSONA DE CONTACTE

Saül Garcia Huertes

sgarcia@stageinhome.com

635 580 929

Pl. Pau Vila, 1, 2-B  
08039 Barcelona

### EQUIP



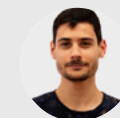
Rafael Terradas  
Founder



Saül Garcia  
CEO



Martí Grau  
R&D



Pau Domingo  
R&D



### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Saül Garcia

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

Amb professionals del sector de l'interiorisme, vam identificar un mercat amb un potencial molt gran de digitalització: el del *home staging*.

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

Rapidesa i cost comparats amb les opcions actuals, que depenen d'agendes i disponibilitats d'altres empreses per posar un pis en venda.

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

La necessitat de dades d'entrenament, ja que com tot model d'IA necessitem moltes dades. Ho estem resolent amb acords comercials amb clients potencials.

## SURMILE BOX

Un SaaS que porta l'experiència Tinder als e-commerce i els ajuda a vendre més

02/2019

### Problema i solució

La baixa conversió i l'alt percentatge de rebot són un problema per als e-commerce. L'usuari no compra productes perquè no els coneix, i el que no es veu no es pot comprar. El nostre producte fa que l'usuari descobreixi més productes, rebent recomanacions basades en els seus interessos i millora la conversió per als e-commerce. A partir del 2023, les dades 3rd party estaran restringides per Google; Apple, per exemple, ja ha començat a limitar les dades que es comparteixen amb Facebook. Tothom necessitarà una solució first party.

### Mercat

La indústria del SaaS per a e-commerce mou més de 7,5 bn€ a l'any i el total d'e-commerce el 2020 és de més de 24 M€, dels quals 7 M€ tenen un CMS estàndard com Shopify, Prestashop, WooCommerce o Magento. Només a Espanya hi ha més de 100.000 oportunitats de negoci.

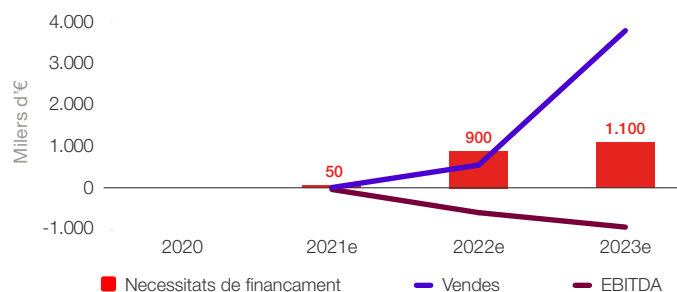
### Model de negoci

Model de subscripció: és un software que es paga cada mes en funció de l'ús i que ofereix diferents plans i té diverses funcionalitats dintre de cada pla.

### Competència

Hi ha moltes opcions en el vertical del product discovery, la major part de companyies giren entorn de la cerca o la millora del customer journey: Doofinder, Syte, Qualifio, Algolia.

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



20.000 € consum mensual caixa

900.000 € dividits en un 66 % d'equity amb VC i un 33 % amb deute i subvencions. Els diners són un 50 % per contractar talent, principalment tecnològic, i fer créixer l'equip, i l'altre 50 % per a despeses de màrqueting per adquirir clients.

### Fites

- 04/2021 Ronda pre-seed.
- 07/2021 Producte live a Shopify.
- 09/2021 Producte live a Prestashop.
- 12/2021 Primers 100 clients.
- 04/2022 Ronda seed.
- 04/2023 Obrir mercat als EUA.



8 treballadors



40.000 € aportació de l'equip



450.000 € capital aixecat

# DISCOVERFY



discoverfy.io

### PERSONA DE CONTACTE

Alejandro Ribo

alejandro@discoverfy.io

690 288 402

C. Còrsega, 284  
08008 Barcelona

### EQUIP



Alejandro Ribo  
CEO  
[in](#)



Blas Segarra  
CCO  
[in](#)



Martin Colombo  
CTO  
[in](#)

### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Alejandro Ribo

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

Hem estat molts anys en el món de l'e-commerce B2C, patint els problemes dels petits negocis. Discoverfy neix per ajudar-los en aquesta nova era en què conèixer el client serà fonamental.

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

Conèixer el seu usuari i poder fer-ho sense integració ni despeses de posada en marxa.

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

Multiproducte, un software molt robust amb solucions diverses que ajudin els petits e-commerce.

## TAAP ME

La nova generació de targetes comercials, sense necessitat de disposar d'una app o d'un dispositiu

01/2021

### Problema i solució

Hem creat una solució centrada en companyies que (i) fan servir targetes comercials de paper, (ii) van a fires o esdeveniments o (iii) fan trucades comercials al client.

Compartir informació en paper, manual i desordenada, amb qui acaba de conèixer fa perdre les ocasions d'establir nous contactes, oportunitats i vendes.

Taap canvia el paradigma. Només escanejant un codi QR o amb una targeta *contactless* l'altra persona obté la teva informació, i tu també pots obtenir la seva al teu mòbil i descarregar-la a la plataforma CRM.

### Propietat intel·lectual

S'ha aprovat la primera avaluació d'una patent nostra. Està basada en la seguretat i versatilitat a l'hora de transmetre informació digital a través dels canals *offline*.

### Mercat

TAM: 20 M de companyies europees. SAM: 2 M de *freelancers* i 1 M de companyies espanyoles. SOM: *targete* de 300.000 clients habituals el 2026 (10% quota de mercat). Estratègia: blogs i continguts rellevants; SEO; Taap rep clients boca-orella; compromís alt amb les XS; i presència a la premsa, anuncis i esdeveniments.

### Model de negoci

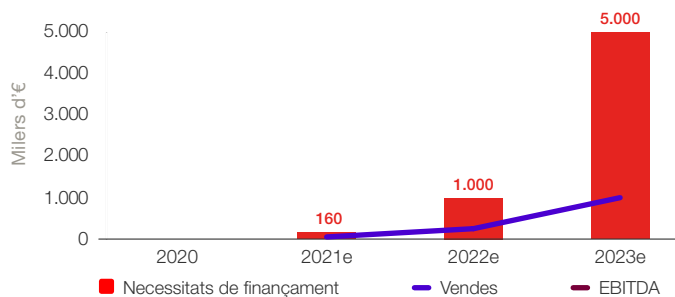
Subscripció anual per compte d'usuari: p. ex., una companyia amb 200 empleats pagarà 2.100 € anuals en comptes de pagar-ne 8.000 (40 € per 200 targetes en paper). Les etiquetes NFC o QR es vendran amb un marge d'un +40%.

### Competència

Impressió en paper: VistaPrint, 360Imprimir. *Low-touch* QR: qr-code-generator, qr-code-monkey. QR per a targetes comercials als EUA: linlet, hihello, swoppicard, cvent. NFC per a targetes comercials als EUA: Popl, V1ce, Linqapp.

Avantatges de Taap: seguretat a l'hora de transmetre les dades (patent), simplicitat, processos analítics i primer impulsor als EUA.

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



3.500 € consum mensual caixa

Necessitem 160.000 € durant 9 mesos per formar un equip que executi un full de ruta tecnològic per a aquest any i que creï els departaments interns de màrqueting i vendes amb, almenys, un treballador a temps complet amb experiència i un altre dedicat a l'atenció al client.

### Fites

- 01/2021** Inici de l'anàlisi del mercat i primeres comandes (s'ha arribat a 70 milions de persones amb els vídeos a YouTube, IG i TikTok).
- 03/2021** Finalització de la versió MVP 1.0 de l'aplicació web.
- 08/2021** Aprovació de l'avaluació de la patent preliminar (d'una sol·licitud de patent presentada uns mesos abans).
- 12/2021** Llançar la versió MVP 2.0 de l'aplicació web.
- 01/2022** Aconseguir, com a mínim, 10.000 usuaris de Taap i 10 casos d'èxit de Taap en grans empreses.
- 09/2022** Tancar una primera ronda de finançament d'1 M€.



2  
treballadors



30.000 €  
aportació de l'equip



0 €  
capital aixecat



### PERSONA DE CONTACTE

José Daniel Báscones Aoiz

daniel@taap.co

633 303 339

C. Atenes, 3, esc. A, 2n 2a  
08006 Barcelona

### EQUIP



José Daniel Báscones Aoiz  
CEO



Marco Antonio Rodríguez  
CTO

### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | José Daniel Báscones

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

Una necessitat que tenia quan treballava a Oliver Wyman. Tot estava digitalitzat, excepte la informació per compartir i la manera d'establir nous contactes.

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


Una nova manera d'establir contactes que transmet imatge de modernitat: digitalitza la informació compartida; dirigeix els processos analítics i de recollida d'informació.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Com el líder europeu en *software* de targetes comercials, que haurà fet que la majoria de SME i corporacions hagin passat del paper a les solucions digitals.

## TIKETBLOK SL

La venda d'entrades que anticipa el futur

 03/2019

### Problema i solució

A Tiketblok hem creat un canal de venda intel·ligent i participatiu a través del qual per primera vegada escoltem els assistents. Els preguntem quant estan disposats a pagar per les seves entrades i d'aquesta manera introduïm la passió dins de l'equació. Ho fem amb un triple objectiu: fidelitzar els fans, omplir els recintes i maximitzar els ingressos de l'organitzador. I a això li unim una altra cosa molt important en la situació actual: identifiquem el 100% dels assistents a un esdeveniment i, també, a tots els que hi estiguin interessats.

### Propietat intel·lectual

Estem en procés de patent als EUA i a Europa de l'algoritme Solomon, que és el que fixa el preu de les entrades.

### Mercat

A Espanya els esdeveniments musicals facturen prop de 330 M€ a l'any, fet que suposa un mercat enorme i en creixement per als propers anys. Als Estats Units, Alemanya, França, el Japó i el Regne Unit la venda d'entrades per a espectacles suposa un volum de negoci superior als 25.000 M€ a l'any.

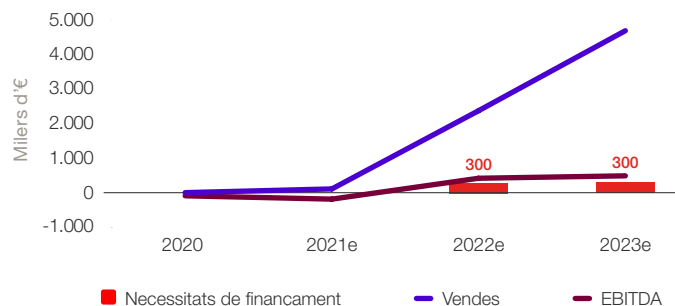
### Model de negoci

Cobrem un percentatge sobre l'import facturat als organitzadors per la venda d'entrades. La xifra del 12,90% és un estàndard del sector a la qual ja estan acostumats els diferents agents. Pels accessos, cobrem un *fee* per entrada emesa a través d'Accessblok. A més d'altres ingressos *ancillary* com ara assegurances.

### Competència

Tiketblok i Accessblok s'integren via API amb qualsevol sistema per complementar-lo. Per tant, no entren en competència directa amb els *players* tradicionals del sector del *ticketing*. Podem dir que el nostre servei complementa el que ells donen als seus clients.





### Projeccions financeres i necessitats de finançament



8.000 € consum mensual caixa

Ara busquem 300.000 € amb els quals esperem consolidar-nos en el mercat espanyol, afermar la tecnologia i reforçar l'equip, especialment en comercial, màrqueting i IT.

### Fites

- 02/2019  Desenvolupament MVP.
- 10/2019  Desenvolupament final.
- 05/2021  Concert de Manel a La Mirona.
- 10/2021  Primer client exclusiu.
- 10/2021  Primera *venue* amb Accessblok.
- 04/2022  Expansió internacional.



11  
treballadors



3.000 €  
aportació de l'equip



300.000 €  
capital aixecat

**TIKETBLOK**  
Take your tiket!




tiketblok.com

### PERSONA DE CONTACTE

Nacho Rosés


 nacho.roses@tiketblok.com

 670 872 454


 Moll de la Marina, 6  
08005 Barcelona

### EQUIP




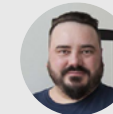
Xavi Manresa  
CEO  




Rafel Gimeno-Bayón  
Data  




Álvaro Querol  
Legal  




Marc Molas  
CTO  


### PREGUNTA A L'EMPREDOR | Xavi Manresa

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

Porto més de 30 anys com a promotor musical, i un dels grans problemes ha estat sempre fixar el preu dels concerts, però mai no s'ha pensat en el fan.

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

Aportar una solució que permet fixar-ne el preu i que genera un triple WIN: per a l'organitzador, per a l'artista i per al fan. Hi incorporem la passió.

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

El risc més important està associat a l'actual situació de pandèmia. Per tal de resoldre'l hem millorat el producte amb Accessblok i Stremblok.



# Deep Tech - Altres tecnologies



# La nanotecnologia a Catalunya

 107

Empreses

 430

Facturació (M€)

 779

Treballadors

 **63%**  
són pimes

 **25%**  
són *start-ups*

 **53%**  
són exportadores

 **32%**  
facturen més d'1 M€

## Segmentació de la cadena de valor

Nanobiotecnologia

Nanomaterials

Nanoelectrònica

Nanotèxtil

## Alguns sectors d'aplicació

-  Energia
-  Indústria alimentària
-  Agricultura
-  Salut, nanomedicina
-  Cosmètica
-  Electrònica
-  Tèxtil



El mercat mundial de nanotecnologies es preveu que registri un creixement anual del 36% del 2021 al 2030

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

wallbox  wellingtonpartners KENSINGTON (SPAC)  
LUXOR CAPITAL  Janus Henderson 

270 milions d'euros

CATHAY  NYSE 

Impress  CARECAPITAL  nicklebycapital 

41 milions d'euros

UNIGA  Venures  TAV  bynd 

PANGAEA<sup>™</sup>  AEROSPACE  INVEREADY  Technology Investment Group  PRIMO SPACE 

3 milions d'euros

DOZEN  CDTI  EZMC 

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

 **BOBST**

BOBST obre un centre de demostració d'injecció de tinta digital a Barcelona. BOBST vol donar llum al futur de la indústria de les etiquetes i creu que la digitalització és el principal motor.

 **HANKOOK**

Hankook estableix un centre de proves permanent a IDIADA. Per dur a terme els tests de pneumàtics de forma més eficient en el futur, el nou centre de proves de Hankook ha estat equipat amb la logística de proves més moderna, automatitzada i completament sense paper, des del registre dels resultats fins a l'emmagatzematge i el processament del transport.



L'empresa britànica de tecnologia robòtica Unmanned Life ha decidit traslladar el seu *hub* (centre d'operacions) de Brussel·les a Barcelona, on es desplaçaran els seus actuals 15 treballadors i on preveu contractar 20 empleats més l'any vinent.

**ACCIÓ**  
Catalonia  
Trade & Investment

 **Generalitat de Catalunya**

# ACCELERALIA

Democratitzar el món de l'acceleració

10/2021

## Problema i solució

L'accés limitat a programes d'acceleració i a serveis de consultoria que complementin l'emprenedor i el seu projecte en la sortida al mercat. L'objectiu és crear una via tecnològica de professionalització de l'acceleració d'emprenedors i millorar substancialment els resultats de l'experiència empresarial. Estudiants i emprenedors poden crear una nova xarxa d'interacció entre professionals, empreses i institucions que els proporcionin infinitat de possibilitats addicionals per enfortir la seva activitat, a través d'una base tecnològica que doni valor a la seva activitat.

## Mercat

Institucions públiques, per promoure i dinamitzar l'emprenedoria. Universitats i institucions d'educació superior, per als projectes de fi de carrera. Pimes i grans empreses, per promoure la intraemprenedoria. Persones emprenedores que busquen ajuda per fer realitat o per expandir els seus projectes empresarials.

## Model de negoci

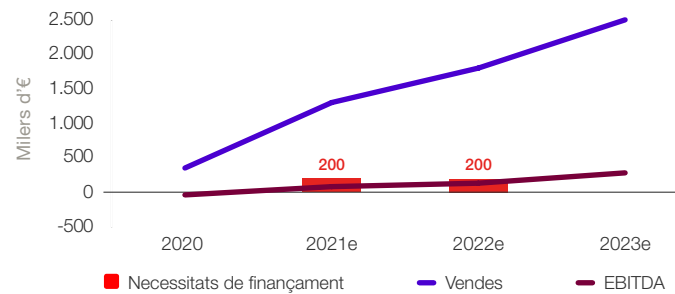
Sistema SaaS, amb tres nivells de producte. Preu mensual i per projecte. Plataformes digitals d'acceleració per a ecosistemes claus en mà. Estructura de costos: 80 %, personal; 9 %, eines tecnològiques; 7 %, accions comercials; 4 %, altres.

Els marges són justos i es reinverteixen sobretot en el desenvolupament de la plataforma.

## Competència

Actualment, no hi ha cap tecnologia al mercat que pugui competir amb Acceleralia: les que hi ha ofereixen respostes parcials a la problemàtica que Acceleralia resol. No obstant això, les més rellevants són aplicacions com Asana, Notion o Clickup, Babele, Bridge for Billions o Affinity, i organitzacions com Lanzadera.

## Projeccions financeres i necessitats de finançament



25.000 € consum mensual caixa

La necessitat és de 400.000 €: el 60 % es destinarà al desenvolupament comercial i de l'equip; el 40 % s'emprarà en la contractació de col·laboradors tecnològics que ens ajudin a desenvolupar més ràpidament la plataforma i d'una manera més competitiva.

## Fites

- 11/2020** Finalització de l'MVP.
- 09/2021** Assoliment de 500 projectes funcionant en paral·lel a la plataforma.
- 09/2021** Ajuda Cervera del CDTI per a l'aplicació d'un índex d'invertibilitat amb intel·ligència artificial (IA).
- 12/2021** Llançament del primer fons amb compromís (*pledge fund*) per acompanyar l'estratègia de creixement.
- 03/2022** Inclusió d'un assistent virtual intel·ligent de suport per als usuaris amb IA.
- 04/2022** Finalització de la plataforma basada en codi Laravel per a l'estudi de dades.

15  
treballadors

210.000 €  
aportació de l'equip

0 €  
capital aixecat



ACCELERALIA  
acceleration platform

acceleralia.com

## PERSONA DE CONTACTE

Joan Anton Guardiet

ton.guardiet@2digitsgrowth.com

931 44 28 19

C. Can Bruixa, 16, entl. 1a  
08018 Barcelona

## EQUIP



Joan Anton Guardiet  
CEO  
in

## PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Joan Anton Guardiet

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

Volem que cada projecte surti al mercat en temps rècord i amb tota la flexibilitat de la plataforma: temps, ubicació i contactes fora del cercle propi.

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

L'estabilitat de l'equip, de creació recent. Minimitzar rotacions i canvis estructurals. Plans de creixement dins l'empresa. Pla de *stock options* per a persones clau.

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

Com un *venture builder* d'acceleradores dedicades a un sol vertical i una sola tipologia de client. Tindrem una plataforma totalment feta per al client tipus.

# ALLREAD MACHINE LEARNING TECHNOLOGIES

Llegim el que necessites!

03/2019

## Problema i solució

La indústria portuària confia en la tecnologia OCR per a moltes tasques, inclosa la monitorització dels fluxos de transport multimodal. Tot i això, pocs ports estan del tot equipats amb tecnologies digitals i robòtica. Les solucions tampoc no acaben de ser satisfactòries, són molt costoses i requereixen *hardware*.

Amb les característiques úniques de la nostra tecnologia de lectura extremament potent, hem desenvolupat la nova generació de *software* OCR basats en un aprenentatge profund per a les mercaderies. Amb uns requisits de *hardware* mínims, permet fer el seguiment de les mercaderies en qualsevol ubicació amb una càmera CCTV convencional.

## Mercat

El *software* de lectura AllRead es pot aplicar en molts sectors: automobilístic, governamental, financer i de la salut, entre d'altres. Fetes les anàlisis del mercat i la fase de descobriment dels clients, AllRead va decidir fer de la indústria de mercaderies marítimes el seu mercat prioritari.

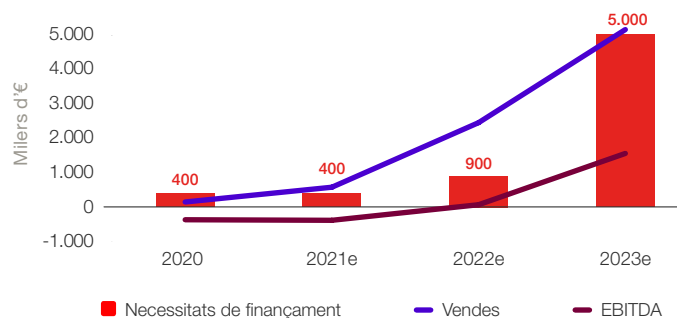
## Model de negoci

El nostre model de negoci es basa en la facturació periòdica, i els clients passen per una fase prèvia d'integració. El nostre portafolis inclou la subscripció al *software as a service* (SaaS) i les llicències a les instal·lacions del client. Els recursos humans representen el 90% dels costos.

## Competència

Hem identificat 3 competidors que treballen amb la indústria *target* d'AllRead i que ofereixen solucions semblants per detectar i llegir actius a les instal·lacions marítimes de transport de mercaderies: Camco (el de més tradició), Adaptive Recognition (proveïdor de *software*) i Anyline (*start-up* d'OCR mòbil).

## Projeccions financeres i necessitats de finançament



50.000 € consum mensual caixa

Per continuar amb l'estratègia d'estandarditzar el nostre producte i augmentar-ne les vendes, hem de contractar 7 empleats els propers mesos, a fi de tenir-ne uns 40 a finals del 2022. En aquest sentit, hem llançat una ronda d'inversió amb finançament publicoprivat que hauria de situar-se en 1-1,5 M€ el primer trimestre del 2022. El 90% d'aquests fons es destinaran a contractar talent nou.

## Fites

- 12/2020 144.000 € en facturació.
- 06/2021 100.000 € en ingressos anuals.
- 09/2021 17 empleats.
- 12/2021 570.000 € en facturació.
- 12/2021 400.000 € en ingressos anuals.
- 03/2022 24 empleats.



17 treballadors



3.000 € aportació de l'equip



450.000 € capital aixecat



## PERSONA DE CONTACTE

Miguel Silva-Constenla

miguel@allread.ai

628 177 137

Pl. Pau Vila, 1  
08039 Barcelona

## EQUIP



Miguel Silva-Constenla  
CEO  
[in](#)



Adriaan Landman  
COO  
[in](#)



Marçal Rossinyol  
CTO  
[in](#)

## PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Miguel Silva-Constenla

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

Vaig estudiar Física i em vaig especialitzar en IA. També tinc experiència a llançar *start-ups* (3 de les quals amb una sortida de més de 10 M).

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

Sens dubte, la facilitat per implementar-lo, la solidesa i que no depèn d'un *hardware*. Aquests avantatges garanteixen un ROI ràpid als nostres clients.

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

El risc més important és que la nostra tecnologia perdi terreny si ens centrem a oferir el millor producte.

## ARS ATHLETICS IBERIA

Play for the planet

02/2021

### Problema i solució

Recuperem els cordatges de les raquetes de tennis per convertir-los en peces de vestir tècniques per al món del tennis, amb la peculiaritat que les nostres peces de vestir estan ecodissenyades i no hi barregem altres fibres, per tal que siguin 100% reciclables de manera infinita al final de la seva vida útil.

Aconsegüim aprofitar un residu que porta més de 40 anys sent abandonat als abocadors i plantes d'incineració i el transformem en peces de vestir tècniques i reciclables mecànicament.

### Mercat

Marca de roba tècnica de tennis i pàdel per a jugadors amateurs, semiprofessionals i professionals.

L'íntima relació que hem establert amb els principals clubs de tennis i botigues especialitzades, ens permet tenir-hi els nostres recipients de recol·lecció de cordatge i també integrar jugadors.

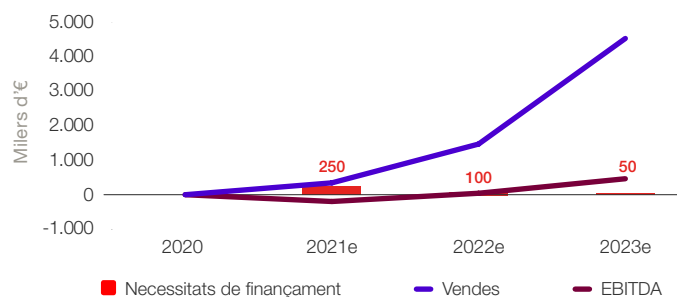
### Model de negoci

Model innovador, centrat en els clubs de tennis, des d'on apel·lem a la sensibilització, la comunicació i la consciència ecològica dels clients finals, els jugadors. Marge de més del 55%, amb accés directe als clients. A l'inici, més del 60% de les vendes adreçat al DTC, amb suport de botigues i clubs. Negociació amb grans marques per a col·leccions conjuntes.

### Competència

En el món del tennis, no hi ha cap marca de roba que utilitzi aquest residu. En podem trobar que empren un percentatge de rPET en les seves peces (p. ex., Nike i Adidas), però el barregen amb altres fibres, fet que n'impossibilita el reciclatge, i tampoc no tenen sistema de recollida de les seves peces.

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



30.000 € consum mensual caixa

A curt termini, necessitem 250.000 € per fer el llançament de la primera col·lecció, estructurar el màrqueting i començar l'expansió del nostre model de negoci a la resta de l'estat i a França.

### Fites

- 03/2021** Primera vegada, a tot el món, que s'aconsegueix reciclar el cordatge de raqueta i donar-li un ús tèxtil.
- 06/2021** 12 convenis de recollida amb els clubs més importants de Barcelona.
- 09/2021** Conveni amb Decathlon per recollir el cordatge de totes les seves botigues a escala nacional.
- 10/2019** Tancar el conveni de col·laboració amb Babolat.
- 11/2021** Llançament de la marca.
- 11/2021** Primer esdeveniment de promoció al Reial Club de Tennis de Barcelona.



3  
treballadors



30.000 €  
aportació de l'equip



0 €  
capital aixecat

infiniteathletic.com

### PERSONA DE CONTACTE

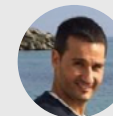
Francesc Jiménez

francesc.jimenez@infiniteathletic.com

678 429 280

Av. Ernest Lluch, 32, 1a, ofic. 11  
08302 Mataró

### EQUIP



Francesc Jiménez  
CEO  
[in](#)



François Devy  
CFO  
[in](#)



Isaac Nogués  
CCO  
[in](#)

### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Francesc Jiménez

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

Descobrir que les raquetes de tennis s'encorden amb un PET d'alta qualitat, que es llença i que és un material perfecte per fer peces de roba esportiva. A més, jo jugo a tennis.

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

El material amb què fem la roba; que és 100% tècnica i amb totes les prestacions; i que ells són protagonistes del procés de circularitat i reciclatge infinit.

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

Expansió cap a Europa i els EUA, amb noves línies obertes de reciclatge i peces de vestir per al món de l'outdoor i del mar.

## BETTAIR CITIES

Mapping Air Quality

09/2017

### Problema i solució

La contaminació de l'aire és un problema de salut pública: és la causa d'1 de cada 9 morts al món. Però les estacions tradicionals de monitoratge són molt costoses (CAPEX i OPEX) i les ciutats o no en tenen o en tenen poques. Bettair permet per primera vegada a les ciutats, ports, aeroports, polígons industrials, etc., mapar la contaminació amb una densitat abans inimaginable mitjançant uns sensors molt més econòmics, que operen en el mateix rang de precisió que les estacions convencionals i no necessiten calibratge, i permeten avaluar l'impacte de les diferents accions de mitigació.

### Propietat intel·lectual

Tenim dos informes *freedom-to-operate* que conclouen que no estem infringint cap patent, i ara estem en procés de patentar la nostra tecnologia.

### Mercat

El nostres clients són ciutats, ports, aeroports, entitats governamentals, universitats, empreses *cleantech*, etc. Hi accedim mitjançant venda directa i també a través de distribuïdors

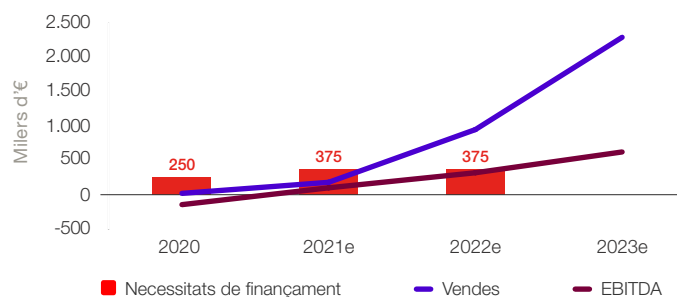
### Model de negoci

Cada dispositiu té un preu segons la configuració que inclou la compra del dispositiu, la transmissió de les dades i l'accés a les dades via plataforma *software* o API. Cada dos anys s'ha de reemplaçar el cartutx sensor, on estan integrats tots els sensors.

### Competència

AQmesh (RU), eLichens (FR), Clarity (EUA), Aeroqual (NZ), entre d'altres, però necessiten un calibratge freqüent, i això limita la seva operativa per a un sector professional. Nosaltres fem un calibratge *in-house* i després apliquem uns algoritmes de postprocés que fan la nostra tecnologia molt precisa.

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



65.000 € consum mensual caixa

Ara tenim una ronda de inversió per sota d'1 M€ que estem negociant, i ja tenim compromès un soci estratègic nacional del sector de la qualitat de l'aire. Ens estem plantejant una segona ronda d'inversió per al segon semestre de 2022 per créixer més i escalar més ràpidament en l'àmbit internacional.

### Fites

- 05/2019 White Paper que mostra la precisió i exactitud de la tecnologia Bettair®.
- 01/2020 Finançament públic de més de 2 M€.
- 03/2021 Primeres vendes del producte certificat CE.
- 10/2021 Tancar ronda d'inversió privada.
- 11/2021 Tancar acords comercials amb diferents distribuïdors internacionals.
- 12/2021 Patentar tecnologia i metodologia.



15  
treballadors



20.000 €  
aportació de l'equip



2.500.000 €  
capital aixecat

**bettair**<sup>®</sup>  
Mapping Air Quality



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

### PERSONA DE CONTACTE

Josep Perelló Vallès

[jperello@bettaircities.com](mailto:jperello@bettaircities.com)

930 212 190

Travessia Industrial, 149, 4t C  
08907 L'Hospitalet de Llobregat

### EQUIP



Josep Perelló  
CEO  
[in](#)



Leonardo Santiago  
CTO  
[in](#)



Francisco Ramírez  
CSO  
[in](#)

### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Josep Perelló

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

Amb els nostres coneixements en sensors, IoT i *machine learning*, podem crear una tecnologia nova per resoldre un problema de salut pública.

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

Que operem en el mateix rang de precisió que les estacions convencionals, però amb una tecnologia molt més assequible i sense necessitat de calibratge.

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

Comercialitzant la tecnologia a escala mundial, amb diferents oficines i instal·lacions als EUA i l'Àsia per donar millor servei.

## COLORSENSING

*ColorSensing, la solució definitiva d'envàs intel·ligent per reduir el malbaratament alimentari*

06/2018

### Problema i solució

Cada dia es llencen més d'1,3 M t d'aliments (990.000 M\$), en gran part per falta d'informació. Els productors d'aliments envasats paguen els costos derivats de regalims no detectats, errors d'envasament, trencament de la cadena de fred, productes retornats, dates de caducitat extremadament previsoires.

La nostra etiqueta intel·ligent, un codi QR amb tintes amagades que canvien de color, captura la informació clau relacionada amb la qualitat i la seguretat dels aliments (CO<sub>2</sub>, O<sub>2</sub>, temperatura, etc.) de l'emalatge. Només cal una foto per transformar els colors en dades, a qualsevol hora i des de qualsevol lloc.

### Propietat intel·lectual

Vam presentar una sol·licitud de patent PCT; i actualment es troba en la fase nacional en 11 territoris.

### Mercat

Globalment, podem evitar als productors de carn envasada uns 7.000 M€ de pèrdues. També ens volem centrar en els fabricants de menjar preparat i de peix. Les xifres de producció i facturació són molt altes, però treballen amb marges estrets; per tant, una petita reducció dels costos pot tenir molt impacte en els comptes de resultats.

### Model de negoci

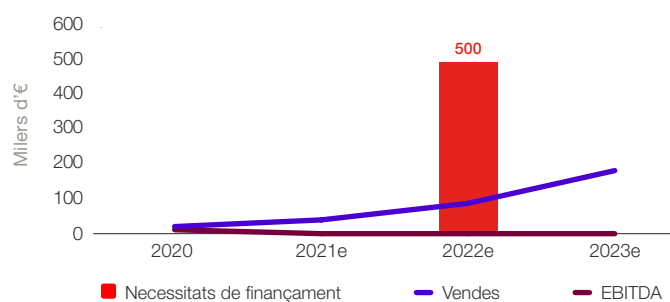
No fabriquem les etiquetes: ho fan els impressors dels envasos industrials. Per tant, el nostre model de negoci és B2B SaaS. Facilitem als impressors els arxius per imprimir i processem la lectura de les etiquetes dels fabricants i detallistes. Cobrem una taxa del 20% dels possibles estalvis.

### Competència

Els competidors principals són Insignia Technologies (CO<sub>2</sub>), Sensor Spot (O<sub>2</sub>) i OnVu (temperatura); ofereixen etiquetes que canvien de color poc clares.

La nostra solució és digital, multiparamètrica i no genera confusió o alarma en el consumidor, ja que les tintes canviants estan amagades en un codi QR.

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



200.000 € consum mensual caixa

500.000 € per a les certificacions alimentàries, la industrialització de productes, els projectes pilots amb els proveïdors d'aliments compromesos prèviament i per ampliar les patents. Tenim 200.000 € aprovats en finançament públic.

### Fites

- 01/2018** Presentació de la patent.
- 06/2021** Prototip funcional de l'etiqueta: desenvolupament de 2 tintes intel·ligents i de l'API que assigna els algorismes perquè el servei SW funcioni.
- 09/2021** +10 cartes d'intencions per a projectes pilot.
- 03/2022** Industrialització de les etiquetes per al nostre MVP.
- 12/2022** Certificació alimentària.
- 04/2022** Projectes pilot amb proveïdors d'aliments compromesos prèviament.



7 treballadors



33.000 € aportació de l'equip



51.000 € capital aixecat



# ColorSensing

tracking true colors



color-sensing.com

### PERSONA DE CONTACTE

María Eugenia Martín

memartin@color-sensing.com

665 709 536

C. Morales, 21, 1r L  
08029 Barcelona

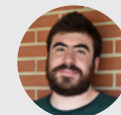
### EQUIP



María Eugenia Martín  
CEO  
[in](#)



Dani Prades  
CSO  
[in](#)



Ismael Benito  
CTO  
[in](#)

### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | María Eugenia Martín

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

Vam crear una *spin-off* amb l'objectiu de disposar d'una tecnologia per satisfer una necessitat real. Vam fer servir la tècnica de "descobriments de clients".

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

El fet que és digital i multiparamètric. Aquests aspectes el fan molt flexible.

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

Trobar el fabricant de tinta adequat. Estem buscant diferents opcions a través d'impressors d'envasos, que són els seus clients i els nostres socis.

## DEEP DETECTION

*Detecta el que vulguis: càmeres de rajos X multienergia per a la inspecció industrial*

07/2020

### Problema i solució

Hi ha una gran demanda global entorn de dues necessitats que els mercats d'inspecció no satisfan: la detecció d'objectes amb una densitat baixa i la caracterització. Photonai és una càmera de rajos X multienergia que compta fotons dissenyada per canviar significativament les capacitats de la inspecció industrial pel que fa a la qualitat i la seguretat. Detecta cossos estranys, defectes i imperfeccions en alta resolució amb una transmissió d'energia més baixa del que és possible avui: permet identificar fins i tot les peces petites d'objectes ara indetectables, com els plàstics; també pot distingir els materials i mesurar la composició de les matèries primeres i dels productes.

### Propietat intel·lectual

Les patens de recompte de fotons als EUA, Europa, el Japó i la Xina ens permeten obtenir imatges ultranítides durant els processos d'alta velocitat.

### Mercat

Les normes de fabricació i interfases estàndards del sector F&B global permeten penetrar molt ràpidament al mercat de càmeres de rajos X industrials (1.000 M\$). Ens centrem en dos mercats creixents: la indústria i la seguretat. Ja tenim 10 clients, a tot el món, interessats a participar en el nostre programa pilot.

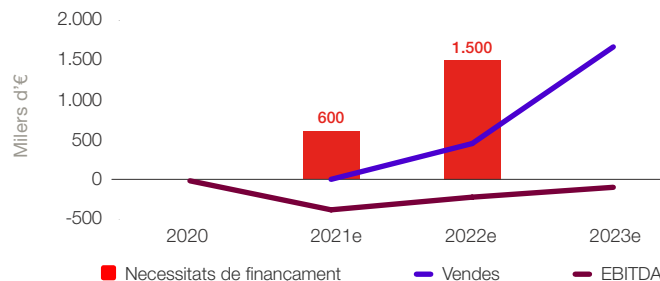
### Model de negoci

El model de negoci és molt clar. Venem càmeres i *hardware* a les empreses que fabriquen màquines de rajos X. L'any que ve llançarem al mercat 2 models de càmera. Una segona font d'ingressos prové del nostre mòdul SMART de *hardware* d'IA, per oferir solucions intel·ligents i personalitzades als nostres clients.

### Competència

La majoria de fabricants de càmeres operen en diferents segments del mercat. L'estandardització en F&B és un benefici que Deep Detection pot fer servir, ja que permet entrar al mercat sense haver de mantenir alts nivells d'estoc; p. ex. Detection Technologies, Direct Conversion, X-Next i Hamamatsu.

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



5.000 € consum mensual caixa

Necessitem un finançament de 600.000 €. Valoració preinversió: 2 M€. Objectiu: validar la tecnologia amb els clients i les prevendes. Necessitem finançament durant 12-15 mesos per comercialitzar-la ràpidament. A més, esperem aconseguir uns 400.000 € en subvencions i préstecs tous.

### Fites

- 12/2018** Desenvolupament específic del xip ERICA, dissenyat per a la inspecció en processos de producció *online* d'alta velocitat.
- 07/2020** Acceleració del projecte a The Collider, del Mobile World Capital, i creació de la *spin-off*.
- 08/2021** Prototip de càmera multispectral: completament finançat, fabricant de pilots industrials. R+D 128.000 €. Precomercial. 2018-2021.
- 09/2021** Ronda d'inversió *pre-seed*: 600.000 €.
- 03/2022** Programa pilot: validació industrial i primers clients.
- 07/2022** Expansió.



3  
treballadors



3.000 €  
aportació de l'equip



300.000 €  
capital aixecat



deepdetection.tech

### PERSONA DE CONTACTE

David Ciudad

✉ david@deepdetection.tech

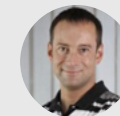
☎ 680 256 185

📍 Pier 01, Pl. Pau Vila, 1, sector C, 2a planta  
08039 Barcelona

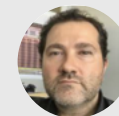
### EQUIP



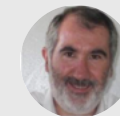
David Ciudad  
CEO  
[in](#)



Colin Burnham  
COO  
[in](#)



José Gabriel Macías  
CSO  
[in](#)



Mokhtar Chmeissani  
Principal investigator  
[in](#)

### PREGUNTA A L'EMPREDOR | David Ciudad

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

Buscava un nou repte tecnològic, i va arribar gràcies a Collider i l'IFAE. Tinc experiència a dirigir indústries i companyies *spin-off*.

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

És un *hardware* molt disruptiu que, aprofitant la IA, oferirà informació d'inspecció en temps real als nostres clients.

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

Som una companyia B2B de *hardware* industrial i, per tant, no som atractius per a molts inversors. Estem buscant inversors arreu del món.



## ESEA TECNOLOGÍA DE PROPULSIÓN

Propulsió extraïble perquè res et pari!

02/2019

### Problema i solució

eSEA és un motor elèctric portàtil aquàtic compacte que t'acompanya i ajuda en la pràctica del teu esport favorit. S'integra de manera molt senzilla en qualsevol planxa o embarcació lleugera, com el *paddle surf*, caiac, etc., i permet gaudir d'una experiència diferent, amb un plus de seguretat. Dissenyat i produït a BCN. Disposa d'una tecnologia innovadora amb control remot que ofereix 3 velocitats, amb una autonomia de dues hores. A més, se'n pot personalitzar la funcionalitat mitjançant una app, etc. eSEA és la filosofia de la bici elèctrica duta al món nàutic.

### Propietat intel·lectual

Disposem de protecció tant en la marca com en el model d'utilitat.

### Mercat

Mercat potencial amb un creixement exponencial a escala global. El nostre objectiu per arribar al mercat és combinar la venda directa des de la nostra botiga *online* i potenciar acords de distribució. El nostre *target* parteix de 3 segments: particulars, professionals i administracions públiques.

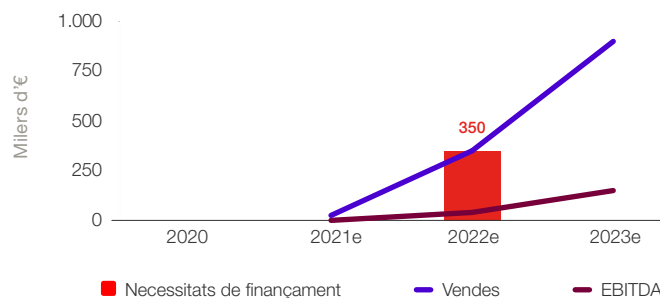
### Model de negoci

Els ingressos es generen amb la venda del nostre producte, recanvis i complements. El nostre marge objectiu mitjà és d'un 40%. La companyia té una estructura reduïda, amb el suport de serveis especialitzats locals.

### Competència

Dins del nostre segment de mercat i aplicació actualment no hi ha una competència consolidada en el mercat. Principalment, el nostre competidor és Scubajet.

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



10.000 € consum mensual caixa

Necessitem 350.000 €, dels quals 150.000 €, per potenciar la nostra marca i producte a Europa; 150.000 €, per finançar el subministrament de components i fabricació; i, finalment, 50.000 € per continuar innovant el nostre producte.

### Fites

- 2019** Prototip eSea Basic.
- 2021** Prototip eSea Pro i personalització del propulsor mitjançant una app.
- 2021** Llançament al mercat nacional.
- 2021** Garantir l'estoc per a la campanya 2022.
- 2022** Llançament a escala nacional, aconseguir la màxima presència en platges.
- 2023** Superar 1 M€ en vendes.



2  
treballadors



450.000 €  
aportació de l'equip



0 €  
capital aixecat



electric-sea.com

### PERSONA DE CONTACTE

Fran Martín

✉ fran.martin@electric-sea.com

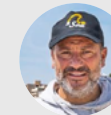
☎ 667 960 861

📍 C. Pi, 49  
08754 El Papiol

### EQUIP



Íñigo Barrón  
CEO  
[in](#)



Fran Martín  
CCO  
[in](#)

### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR | Íñigo Barrón

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

La passió per la innovació i pels esports aquàtics. A més de l'enorme oportunitat que oferia un mercat en ple creixement en aquest àmbit.

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

L'experiència és sorprenent i la seguretat addicional que t'aporta és fonamental.

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

Estem creant una cosa nova i diferent, i hem de generar-ne la necessitat al mercat. Per això és fonamental poder mostrar-la àmpliament.

## FEEDER

Feeder analitza les emocions del teu target a través de reconeixement facial

02/2021

### Problema i solució

La manca d'anàlisi qualitativa genera aquest problema en el sector del màrqueting: el 21 % dels pressupostos es malbarata per culpa d'aquesta mancança. El 33 % del temps dels equips de màrqueting s'empra en la gestió d'aquestes dades i tot això acaba afectant negativament el 26 % de les campanyes de màrqueting a escala global. Feeder ofereix una eina d'anàlisi qualitativa basada en les reaccions i que mesura les emocions de l'audiència davant dels continguts de campanya. La nostra proposta consisteix a fer estudis de mercat a través del mòbil molt més àgils i econòmics que la resta de plataformes del sector.

### Mercat

El nostre *target* són eminentment agències de màrqueting i creadors de contingut en el sentit més ampli de la paraula (des d'*influencers* fins a marques o dissenyadors, etc.), als quals estem arribant a través de *growth marketing*, i el gran interès que desperta ens està facilitant les tasques de venda.

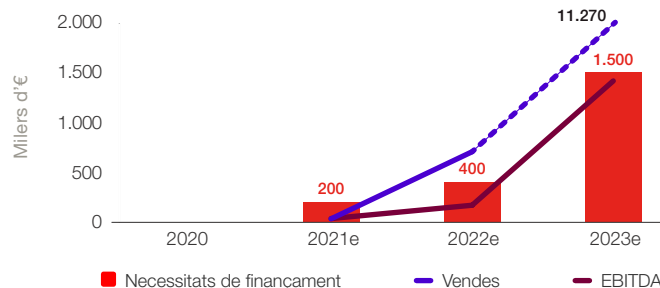
### Model de negoci

Tenim un model de subscripció mensual amb un cost per segon analitzat. Depenent del tipus de subscripció, l'accés a l'eina i el cost del segon analitzat milloren. Això ens dona un marge superior al 97 %. Els nostres costos recauen principalment en tecnologia, equip, i inversió de màrqueting i comercial.

### Competència

Hi ha altres solucions d'estudi de mercat basat en tecnologia i intel·ligència artificial, però Feeder és l'única que pot oferir anàlisi emocional d'una manera molt àgil i econòmica en temps real. Els principals competidors son Real Eyes, Cool Tool, Zinklar, iMotions o Attest.

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



1.800 € consum mensual caixa

200.000 € per distribuir principalment entre tecnologia, màrqueting i operacions, amb l'objectiu de consolidar la creixuda al mercat local i destinar fons al desenvolupament de l'API. No hi ha res compromès de moment, però hi ha interès i s'ha avançat per part de 2 possibles inversors per un total de 100.000 €.

### Fites

- 12/2020** Presentació de Feeder a Websummit i llançament de Beta app.
- 06/2021** Presentació de Feeder Metrics al 4YFN (dintre del MWC).
- 07/2021** Primer client de pagament a l'eina (que arriba després de llegir sobre nosaltres a la premsa).
- 11/2021** Tancament de ronda *pre-seed*: 200.000 €.
- 03/2022** Consolidació al mercat dels Estats Units.
- 05/2022** Publicació API Feeder.



8 treballadors



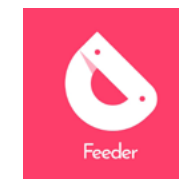
9.000 € aportació de l'equip



20.000 € capital aixecat



Demium.



getfeeder.com

### PERSONA DE CONTACTE

Pablo Filomeno

pablo@getfeeder.com

653 873 888

C. Llull, 321  
08019 Barcelona

### EQUIP



Pablo Filomeno  
CEO



Mauro Gadaleta  
CTO



### PREGUNTA A L'EMPREENADOR | Pablo Filomeno

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

Després de 15 anys treballant al meu mercat potencial, vaig viure directament la necessitat real de testar les campanyes des d'una òptica qualitativa.

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

L'agilitat de l'eina i els resultats que obté, ja que poden ajudar-los a millorar el rendiment de les seves campanyes en qüestió d'hores.

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

Pot fer dubtar quant a l'ètica tecnològica, per això hem de saber transmetre el nostre compromís ètic amb la privacitat de les dades.

## GROOTS HYDROPONICS

La revolució del verd

01/2019

### Problema i solució

L'actual sistema de producció d'aliments és insostenible i ineficient. Cultivem en ambients controlats, mitjançant tecnologia de *vertical farming*, per tal d'optimitzar l'ús de l'espai i maximitzar la qualitat de les plantes. Evitem l'ús de pesticides; reciclem l'aigua i els nutrients i evitem la contaminació per nitrogen al sol i a les fonts hidriques; utilitzem menys terra per conrear més, de manera que ajudem a la seguretat alimentària sense necessitat d'incrementar la frontera agrícola.

### Propietat intel·lectual

Actualment tenim una patent registrada per al sistema Boombi.

### Mercat

Els nostres principals clients són les cadenes de distribució d'aliments que volen incorporar nous productes agrícoles de qualitat superior i millors qualitats organolèptiques amb un impacte de sostenibilitat: detallistes de gran distribució. Actualment, som a més de 150 botigues de Barcelona.

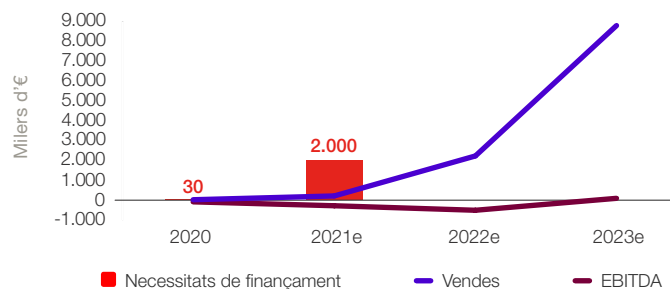
### Model de negoci

Comercialitzem les plantes produïdes en dos formats: envasos llestos per consumir i cons amb plantes vives. Aquests productes es comercialitzen directament al detallista a 1,3 € per producte, la qual cosa representa un marge brut del 42%. Els majoristes venen els nostres productes a un PVP d'1,98 €.

### Competència

Els principals competidors són les empreses agrícoles tradicionals que venen la major part de les herbes fresques en les cadenes de supermercats, com Diquesí i Florette. No obstant això, aquestes empreses no produeixen localment, utilitzen plaguicides i encara s'enfronten a reptes de sostenibilitat.

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



40.000 € consum mensual caixa

Estem cercant 2.000.000 € per destinar-los al muntatge i adequació d'una nova nau per augmentar la capacitat productiva de Groots i respondre, així, a la creixent demanda dels *retailers* amb els quals s'han establert aliances comercials. També s'utilitzaran per a l'ampliació de l'equip i l'expansió nacional (Madrid).

### Fites

- 07/2021** 100.000 € de facturació.
- 08/2021** 25.000 € rècord de facturació mensual.
- 09/2021** Presència a 120 botigues de Catalunya, entre les quals 50 de Bonpreu.
- 10/2021** Presència a 100 botigues de Bonpreu.
- 12/2021** 211.000 € de facturació anual.
- 06/2022** Presència a Madrid.



20  
treballadors



25.000 €  
aportació de l'equip



600.000 €  
capital aixecat



# groots



groots.eco

### PERSONA DE CONTACTE

Alejandro Rueda Gómez

✉ alejandro@groots.eco

☎ 611 621 102

📍 Ronda Indústria, 6  
08210 Barberà del Vallès

### EQUIP



Carlos Gómez  
Enginyeria ambiental  
[in](#)



Alessandro Calcagno  
Economia  
[in](#)



Joaquim Bas  
Enginyeria química  
[in](#)

### PREGUNTA A L'EMPREDOR | Carlos Gómez

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

L'empresa neix amb la intenció de desenvolupar un mètode de producció d'aliments més sostenible que l'agricultura tradicional.

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

La sostenibilitat del mètode de cultiu, perquè el client ho veu com una alternativa de futur als ja famosos problemes de l'agricultura tradicional.

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

D'aquí a 5 anys volem ser els líders nacionals d'alimentació sostenible, amb una marca reconeguda pels valors de la sostenibilitat i el compromís social.

# HEALTHY SPACES TECHNOLOGY SL

Cuidem el benestar de les persones mitjançant la creació d'espais saludables

11/2019

## Problema i solució

Blava Healthy Spaces és una plataforma que té cura del benestar de les persones i millora la seva relació amb els espais interiors. Mitjançant l'anàlisi de la qualitat ambiental, procura vides més saludables, inspiradores i productives.

A Blava creiem en un moviment *people first*. Per això, oferim solucions que posen les persones al centre i permeten crear espais segurs i confiablès.

Tenir cura dels nostres espais ja no és opcional. La nostra plataforma està destinada a empreses del sector públic i privat que busquen innovar en la seva relació amb els seus treballadors i/o clients.

## Mercat

Som un servei B2B. Fem servir màrqueting de continguts per a captació de *leads*, i estem treballant amb diferents canals de venda.

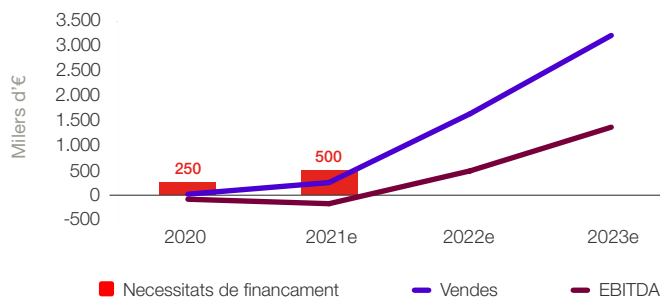
## Model de negoci

El nostre model és de pagament per ús. Els costos de la plataforma bàsicament són els de la fabricació dels sensors (*hardware*), en què apliquem un marge moderat. On tenim un marge ampli és en la capa de servei.

## Competència

Hi ha altres solucions similars al mercat: Awair (EUA), uHoo (APAC), Foobot (EUA), Orpheus (ES), inBiot (ES).

## Projeccions financeres i necessitats de finançament



15.000 € consum mensual caixa

Per arribar al mercat ens calen 250.000 € per a la fabricació del *hardware*, millores de la plataforma i implementació del *marketplace*, i vendes (màrqueting i força comercial).

## Fites

- 06/2020** Desenvolupament del primer pilot de sensorica i versió de la plataforma.
- 01/2021** Entrada del CDTI. Contractació de l'equip i *kickoff*. Primers pilots funcionant en client final (pagats).
- 03/2021** Release de la primera versió del nou sensor industrialitzable i primera versió estable de la plataforma.
- 11/2021** Comercialització de Blava. Accions de màrqueting i venda.
- 01/2022** 20.000 € MRR (focus a la venda).
- 06/2022** Release del *marketplace* de solucions.



6 treballadors



50.000 € aportació de l'equip



0 € capital aixecat



blava.hspaces.io

## PERSONA DE CONTACTE

Joan Balés Rubio

jbales@hspaces.io

617 333 301

Can Bruguera, 1, bxs. 1a  
08391 Tiana

## EQUIP



Joan Balés Rubio

CEO



## PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Joan Balés

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

La millora d'espais de treball amb tecnologia i anàlisi de dades. 20 anys en el sector tecnològic i 10 en *start-ups* i creació de producte tecnològic.

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

Generar confiança en clients i treballadors. Invertir en l'equip és invertir en la companyia. Alineació amb la salut i medi ambient, per un món sostenible.

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

Milers de companyies a tot el món per la millora de la salut d'empleats i clients, creant ambients de treball saludables, productius i inspiradors. Som part del salari emocional, cada cop més important per a l'adquisició i retenció de talent.

## INMERSIA COMPUTERS

*InmersiaLens, la nova generació d'ulleres de realitat augmentada d'ús diari!*

07/2020

### Problema i solució

Els professionals, creatius i *gamers* necessiten una manera d'accedir al contingut des de qualsevol lloc i en qualsevol moment, i actualment es veuen limitats per les dimensions de les pantalles. InmersiaLens és la propera generació d'ulleres intel·ligents AR per a ús diari, que, amb la tecnologia de lents InMirror, proporcionen un grau d'immersió sense precedents en un factor de forma altament compacta, indistingible d'unes ulleres convencionals. InmersiaLens ofereix un espai de treball infinit a qualsevol lloc, juntament amb un nou món d'aplicacions immersives i experiències compartides.

### Propietat intel·lectual

La tecnologia de lents InMirror ja està en procés de patent europea per part de Hoffmann Eitle i serà registrada en els propers mesos.

### Mercat

El públic objectiu d'Inmersia és un perfil jove amb un nivell adquisitiu mitjà-alt interessat per les noves tendències tecnològiques. Atesa la novetat del producte, les primeres campanyes estaran centrades en el videomàrqueting i enfocades a un perfil més *early-adopter* amb experiència en AR i VR.

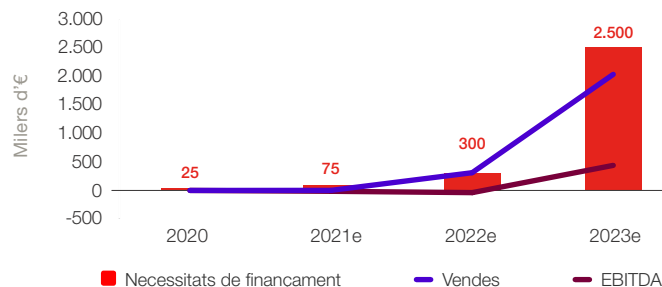
### Model de negoci

A curt termini, els ingressos provindran principalment de les vendes d'ulleres, amb un marge de benefici del 50%. A mitjà termini, a mesura que creixi la base d'usuaris, els ingressos del *software* (botiga, anuncis...) seran més rellevants i superaran les entrades del *hardware*, estenent el valor de vida del client.

### Competència

Les ulleres AR disponibles actualment no han pogut satisfer les necessitats de l'usuari mitjà: són massa voluminoses per a l'ús diari, com Microsoft Hololens o Magic Leap One, o no ofereixen una experiència prou immersiva pel que costen, com Google Glass o Vuzix Blade.

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



4.500 € consum mensual caixa

Estem aixecant una ronda de 300.000 € per al març del 2022 amb la participació de diversos *business angels*. S'invertirà en finalitzar el desenvolupament del producte InmersiaLens previ a la industrialització, reforçar l'estratègia de propietat intel·lectual amb la tramitació de 3 patents més i fer una primera campanya Kickstarter a finals del 2022, amb què s'espera assolir 312.000 €.

### Fites

- 09/2020** Finalistes del programa Preacceleració de Barcelona Activa i tancament de la primera ronda de 25.000 €.
- 02/2021** Obtenció de subvenció Startup Capital d'ACCIÓ.
- 04/2021** Inici del procés de patent europea i accés al programa d'incubació promogut pel centre de recerca en òptica i fotònica, UPC.
- 09/2022** Campanya de prevenda de 600 unitats a la plataforma Kickstarter.
- 01/2023** Final del desenvolupament del primer producte InmersiaLens Light. Inici de la industrialització i desenvolupament de primeres aplicacions.
- 09/2023** Llançament al mercat del primer producte InmersiaLens Light, amb 3.400 unitats venudes i una facturació de 2 ME.



2 treballadors



50.000 € aportació de l'equip



100.000 € capital aixecat

ACCIÓ

Generalitat de Catalunya



immersia.com

### PERSONA DE CONTACTE

Guillem de la Torre

guillem@immersia.com

625 744 909

C. Roger de Llúria, 49  
08009 Barcelona

### EQUIP



Guillem de la Torre  
CEO



Otman Mahyou  
CTO



### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR | Guillem de la Torre

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

Els fundadors treballàvem junts en el sector quan vam veure la necessitat d'una nova eina disruptiva que facilités la vida de les persones.

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

L'aspecte diferencial de les InmersiaLens és poder oferir una experiència molt immersiva en unes ulleres convencionals d'ús diari i assequibles.

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

Per superar el repte tecnològic s'han forjat aliances amb proveïdors i centres tecnològics de prestigi que en donaran suport al desenvolupament.

# MAPSI PHOTONICS

Mapsi Photonics, your mid-IR company!

06/2021

## Problema i solució

Els filtres a l'infraroig mitjà i llunyà s'utilitzen per a detecció de gasos i visió tèrmica. La tecnologia actual, que s'utilitza des de fa més de 50 anys, té limitacions en el procés de producció de filtres. En aquest rang de freqüències perden molta precisió i resolució. Els filtres de Mapsi Photonics estan fets de silici, en contraposició als actuals, que estan fets de molts i molt exòtics materials, i té un procés de producció molt més precís, acurat i econòmic. Els nostres filtres destaquen per tenir més prestacions òptiques i ser més barats.

## Propietat intel·lectual

Hi ha dues patents, de les quals som els autors, que pertanyen a la UPC i de les quals Mapsi Photonics té un contracte d'exploració en exclusiva.

## Mercat

El Total Addressable Market (TAM) és el mercat global d'IR, valorat en uns 600 bn\$. El Service Addressable Market (SAM) és el mercat de dispositius a l'infraroig mitjà (MIR) i llunyà (LIR), valorat en 10 bn\$. El Service Obtainable Market (SOM) és el mercat de filtres MIR/LIR, valorat en 750 M\$.

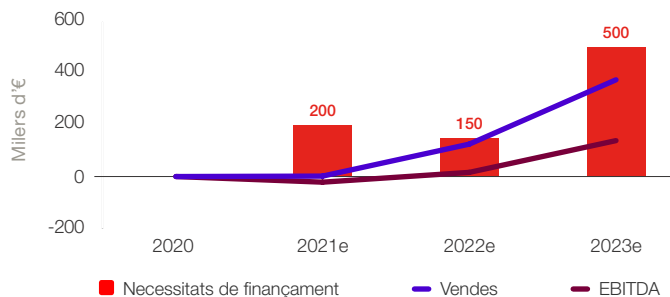
## Model de negoci

Majoritàriament seran empreses les que comprin els filtres per integrar-los dins els seus sistemes, típicament sensors de gasos i càmeres de termografia. El preu mitjà serà d'uns 350 €, amb uns costos del 19%, que esperem anar millorant fins al 14%. El marge actual és d'un 81% i el marge objectiu és d'un 86%.

## Competència

La tecnologia multicapa s'utilitza des de fa més de 50 anys per fer filtres òptics. Tota la nostra competència (Iridian Spectral Technologies, Andover Cooperation, Spectrogon, Northumbria Optical Coatings) utilitza filtres multicapa. No hem identificat cap competidora amb una tecnologia diferent.

## Projeccions financeres i necessitats de finançament



5.213 € consum mensual caixa

Vam començar la nostra primera ronda d'inversió el febrer/març de 2021 amb un objectiu de 350.000 €. Ja hem aconseguit 50.000 € dels FFF i tenim 150.000 € compromesos per un VC. Hem aconseguit 40.000 € de finançament públic i esperem resposta d'ENISA. Busquem 50.000-75.000 € que acabin de complementar.

## Fites

- 06/2021 Aixecar 50.000 € en crèdits convertibles
- 07/2021 Sol·licituds d'ENISA, StartUp Capital, ActPhast, Samsung Mobile Advance.
- 09/2021 Preacord VC de 150.000 €
- 10/2021 Tancar el contracte de transferència tecnològica amb la UPC.
- 11/2021 Tancar l'acord d'inversió amb el VC.
- 11/2021 Ampliar l'equip tècnic.



2 treballadors



30.000 € aportació de l'equip



50.000 € capital aixecat



mapsi.es

## PERSONA DE CONTACTE

David Cardador Maza  
 david.cm@mapsi.es  
 677 541 788  
 C. Tarragona, 9  
 08780 Pallejà

## EQUIP



David Cardador  
CEO



Daniel Segura  
CTO



Jordi Llorca  
Advisor

## PREGUNTA A L'EMPREDOR | David Cardador

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

Al llarg del meu doctorat, amb el Dani, cofundador, vam veure que els dispositius que estàvem fent tenien viabilitat comercial. Informe positiu patent.

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

Filtre òptic disruptiu (porós) amb millors prestacions òptiques i físiques (més resistents). També que són més econòmics.

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

Hem de convèncer els clients que canviïn de tecnologia. Plantejarem una campanya de vendes desenfadada, moderna i amb preus més baixos.

# OIMO BIOPLASTICS

*We make packaging nature can handle*

07/2019

## Problema i solució

El problema que tenen els nostres clients és que hi ha molt poques solucions de bioplàstic biodegradable, i moltes no són biodegradables com diuen ser-ho. Hi ha molta confusió, ja que el bioplàstic més implementat, el PLA, no és biodegradable en el medi, només en condicions molt específiques. El que fem nosaltres, tenint en compte que la major part del plàstic acaba en el medi (15 milions de tones acaben al mar cada any) i no s'arriba a reciclar, és comercialitzar un nou bioplàstic biodegradable en el medi en qualsevol condició, inclòs el mar. La solució està preparada per a la indústria.

## Propietat intel·lectual

Patent sol·licitada.

## Mercat

El mercat mundial de bioplàstic està valorat en 21.000 M USD el 2017, amb un creixement anual del 18,8% el 2018-2024. El primer mercat objectiu d'Oimo són els embalatges secundaris de begudes, amb un valor de 759 M anuals. L'objectiu d'Oimo a llarg termini és servir el 10% del mercat.

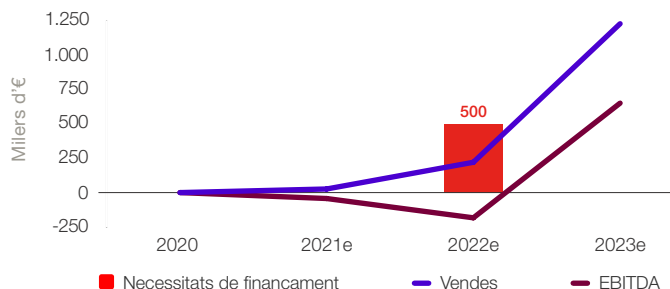
## Model de negoci

Dins del nostre model de negoci tenim 3 línies: 1) Projectes de desenvolupament per donar solucions específiques a partir del nostre biomaterial a una necessitat diferent de la d'un fabricant tradicional. 2) Venda de productes semielaborats (granza). 3) Llicenciar el producte final (*royalty*).

## Competència

Els principals competidors serien, Sulapak, Lactips i Kompuestos, Tipa. Les principals diferències són la capacitat de biodegradació, un preu competitiu i la rapidesa d'escalat.

## Projeccions financeres i necessitats de finançament



17.000 € consum mensual caixa

Necessitarem 500.000 € per accelerar i tirar endavant els projectes i les inversions previstos: principalment inversions en R+D, cost de les matèries primeres i certificacions corresponents. Una altra part anirà destinada al màrqueting i el fet de poder cobrir els costos que genera l'assistència a les fires del sector.

## Fites

- 01/2021 Desenvolupament del prototip en estadi TLR 7-8.
- 05/2021 Llançament del servei R+D.
- 06/2021 Primer contracte firmat amb el principal fabricant mundial d'anelles.
- 01/2022 Adquirir nous clients.
- 02/2022 Expandir l'equip d'Oimo.
- 04/2022 Tancar ronda d'inversió.



5 treballadors



3.000 € aportació de l'equip



487.000 € capital aixecat

ACCIÓ

Generalitat de Catalunya



oimo.co

## PERSONA DE CONTACTE

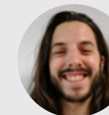
Robert Nadal

robert@oimo.co

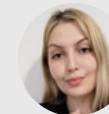
676 884 930

C. Llacuna, 162  
08028 Barcelona

## EQUIP



Albert Marfà  
CEO & co-founder



Clara Elisabeth Hardy  
CMO & co-founder



## PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Albert Marfà

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

El fet que un plàstic que té una vida útil molt curta, en canvi, triga molts anys a descompondre's.

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

Capacitat de biodegradabilitat del producte perquè actualment al mercat hi ha pocs productes d'aquestes característiques.

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

Adaptació lenta de la tecnologia. La manera que tenim pensada de combatre-ho és oferint el servei complementari de R+D. Acompanyem l'empresa en el procés.

# PÒSSUMS TECH AND COMMUNICATION

Pròxim és millor

09/2020

## Problema i solució

Els proveïdors de productes i serveis no disposen d'un *marketplace* de proximitat d'àmbit català per vendre els seus productes que, a més, permeti als usuaris accedir a la contractació de serveis en la mateixa plataforma. Oferim una plataforma que integra la venda de productes fabricats i/o venuts a Catalunya més la contractació de serveis (telefonía, assegurances, neteja, etc.), basat en criteris de proximitat, cosa que permet al client final recollir els productes a la botiga o rebre la compra a domicili.

## Mercat

Tota la població de Catalunya amb capacitat d'adquirir béns o serveis. Els productes també es poden comprar des d'altres llocs de l'Estat espanyol i fins i tot d'àmbit internacional, però no són els nostres clients prioritaris.

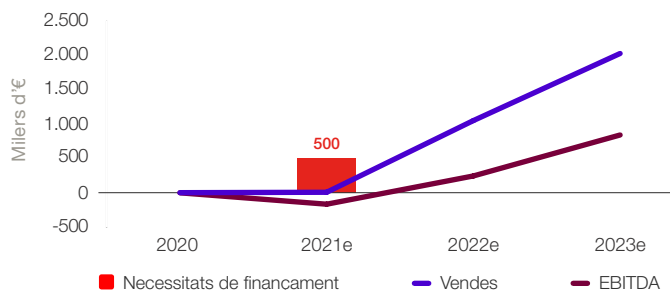
## Model de negoci

Dues vies d'ingressos principals: clients proveïdors i clients usuaris. Els clients proveïdors paguen 50 €/mes (més IVA) per tenir una botiga pròpia a la plataforma, més un 5% sobre cada venda el primer any. Les empreses de serveis paguen 25 €/mes (més IVA). Els usuaris prèmium paguen 36 €/any.

## Competència

Amazon i *marketplaces* territorials que dispersen la venda per Internet.

## Projeccions financeres i necessitats de finançament



2.000 € consum mensual caixa

500.000 € en un termini de sis mesos: per dotar l'empresa de l'estructura necessària per afrontar un creixement ràpid i fer campanyes de promoció als mitjans; executar nous mòduls de desenvolupament informàtic; assentar les bases de creació d'una logística pròpia. La ronda s'estructurarà com a ampliació de capital de la companyia.

## Fites

- 08/2021 Obertura de l'àrea de proveïdor i creació de les primeres botigues.
- 10/2021 Obertura de la plataforma als consumidors i operativa en fase Beta.



12 treballadors



3.000 € aportació de l'equip



36.000 € capital aixecat



amazcat.cat

## PERSONA DE CONTACTE

Andreu Mas Delblanch  
 amas@amazcat.cat  
 677 225 051  
 C. Cartellà, 27  
 17007 Girona

## EQUIP



Andreu Mas  
 Conseller delegat



Jordi Cantó  
 Vicepresident i codirector comercial



Jordi Roura  
 Tresorer i codirector comercial



Àlex Bulau  
 Director general

## PREGUNTA A L'EMPREDOR | Andreu Mas

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

Feia temps que pensava com enllaçar informació publicitària i venda de productes i serveis. El tancament per la pandèmia va accelerar la idea.

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

El fet de garantir la interlocució entre venedor i comprador malgrat ser un gran *marketplace*.

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

Essent un referent d'una nova manera de vendre per Internet.



# PROCESS TALKS

Digitalització de processos per a pimes

12/2020

## Problema i solució

La digitalització dels processos a les pimes és un tema completament oblidat per la tecnologia actual, ja que no hi ha *software* d'automatització que consideri les seves limitacions quant a capacitats tècniques, recursos econòmics i de personal. Això fa que avui dia la major part de les pimes perdin oportunitats de creixement, perquè operen d'una manera lenta i manual, subjecta a errors. El nostre *software*, basat en IA, permet a les pimes automatitzar els seus processos de manera fàcil i ràpida, de manera que poden dedicar els recursos humans a tasques més creatives i orientades al negoci.

## Propietat intel·lectual

Sí. Hem enviat la patent europea Automatically Evolving a Process Model (PCT/EP2021/064772).

## Mercat

A Europa, el 98,9% de les empreses són pimes. Per accedir a aquest mercat, utilitzarem una estratègia combinada basada en *outbound* i *inbound marketing*, que incorpori accions *growth hacking*, SEO/SEM, presència en fòrums internacionals i accions comercials.

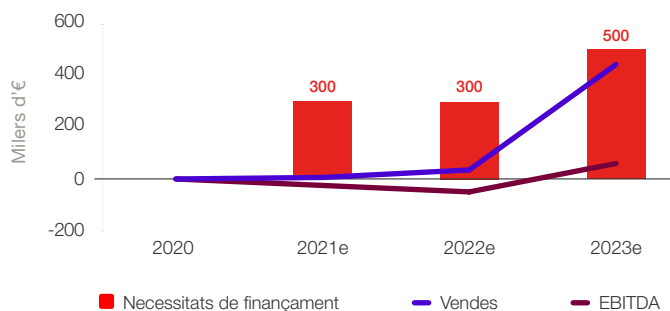
## Model de negoci

El nostre model serà de pagament per subscripció al nostre ecosistema d'automatització SaaS. Hi haurà diverses modalitats de subscripció. Com que es tracta d'un SaaS, els costos són bàsicament operacionals i estan representats pels costos de personal (desenvolupadors, màrqueting/ventes, *call center*...).

## Competència

D'una banda, hi ha el *software* de DPA/iBPMs: Camunda, SAP-Sig-navio, Appian, Pegasystems. Estan pensats per a grans corporacions que tenen perfils tècnics capaços de fer-los servir. D'altra banda, hi ha apps d'integració: Zapier, Integromat, etc., que no poden cobrir els processos bàsics de les pimes.

## Projeccions financeres i necessitats de finançament



17.000 € consum mensual caixa

Estem considerant una ronda *pre-seed/seed* d'entre 300.000 i 500.000 €. Aquests diners es destinaran a consolidar l'equip de desenvolupament i a contractar perfils estratègics de la part de desenvolupament, però també a incorporar perfils d'altres àmbits com ara màrqueting i vendes, i operacions. Estem en converses amb diversos inversors, però encara no s'ha materialitzat cap inversió.

## Fites

- 03/2021** Primer mòdul de la tecnologia desenvolupat.
- 04/2021** Primers clients i *early-adopters* de la versió inicial de la tecnologia.
- 06/2021** Guanyadors de Scale-UP Champions Pitch contest.
- 07/2022** Primera versió completa de la tecnologia.
- 12/2022** 25 organitzacions utilitzen Process Talks per automatitzar processos.
- 02/2023** Campanya mundial per expandir la tecnologia.



4 treballadors



3.000 € aportació de l'equip



487.000 € capital aixecat

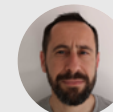


processtalks.com

## PERSONA DE CONTACTE

Josep Carmona Vargas  
 josep@processtalks.com  
 699 607 506  
 C. Josep Irla, 4, esc. A, 4t 1a  
 08980 Sant Feliu de Llobregat

## EQUIP



Josep Carmona  
CEO



Lluís Padró  
NLP Lead



Marc Solé  
Product Mgr



Josep Sánchez  
Technical Lead

## PREGUNTA A L'EMPREENEDOR | Josep Carmona

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

He fet investigació en aquesta àrea durant els darrers 20 anys, i he treballat amb diverses empreses d'aquest sector. Conec la problemàtica.

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

La facilitat de fer una cosa realment difícil i profitosa.

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

Entrar en un mercat força competitiu, en què les solucions aportades poden ser imitades. Tenim una patent que cobreix part del que fem.

# QBEAST ANALYTICS SL

Data free from the unnecessary

07/2020

## Problema i solució

El 97% dels equips de dades (*data scientists*, *data engineers*, etc.) s'estan fent per sota de la seva capacitat. L'explicació radica en el fet que els professionals estan lluitant amb plataformes de dades grans que són lentes i complexes. Els mànagers consideren molt costós en temps i esforç adoptar canvis en aquesta línia. Qbeast aporta la idea clau: eliminar allò innecessari, sense malgastar temps i diners calculant dades i *insights* que el nostre cervell no pot distingir. Anomenem *data leverage* aquesta nova tècnica que permet assolir resultats de qualitat amb una fracció de les dades.

## Propietat intel·lectual

Tecnologia patentada i *tech transfer agreement* amb el BSC.

## Mercat

Inversió en *big data platforms* per a mitjanes i grans empreses: 1 M€/any. Les companyies digitals o en transició a la digitalització fan o han de fer una inversió rellevant en aquestes tecnologies, i en són *early adopters* empreses europees amb Spark. Qbeast hi té accés directe (SAM 320 M€).

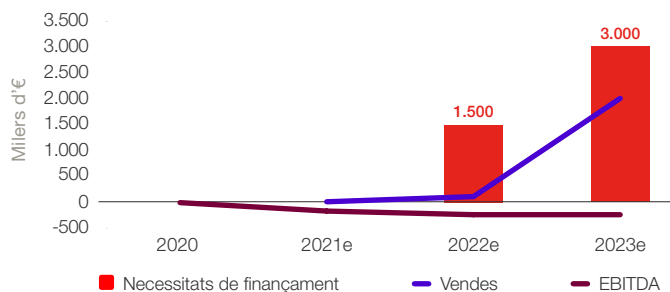
## Model de negoci

El *core* tecnològic de Qbeast és una tecnologia *open source* promoguda per l'equip de Qbeast. L'objectiu a curt termini és la creació d'una comunitat i l'obtenció de casos d'ús de molta qualitat per desenvolupar solucions comercials d'alt valor afegit cap al 2023.

## Competència

Snowflake, Google big Query, Amazon Redshift, són competidors amb un *vendor look-in*. Amb d'altres, com Tableau, Databricks, Amazon EMR, Qbeast s'integrarà.

## Projeccions financeres i necessitats de finançament



40.000 € consum mensual caixa

En el marc d'una estratègia *open source*, són necessaris diners per arribar a un SaaS amb bon *product market fit* en el temps estimat de 2 anys. En aquest període es prioritza el *feedback* i la comunitat per sobre de la venda. Necessitem uns 5-10 M€ per assolir aquesta fita.

## Fites

- 07/2020 Creació de *spin-off* amb BSC-CNS.
- 12/2019 Pilots industrials amb Caixabank, Fiat i Telefónica.
- 03/2021 Tancament de ronda amb Inveready i Banc Sabadell.
- 01/2022 Mètrics de la tracció de l'eina/comunitat *open source*.
- 02/2022 MVP eina de monetització SaaS.
- 07/2022 Nou estàndard de dades.



10 treballadors



35.000 € aportació de l'equip



600.000 € capital aixecat



qbeast.io

## PERSONA DE CONTACTE

Nicolás Escartin  
 nicolas@qbeast.io  
 699 520 040  
 C. Roc Boronat, 117, 2n 1a  
 0817 Barcelona

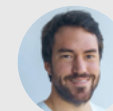
## EQUIP



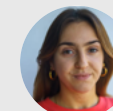
Cesare Cugnasco, PhD  
CEO



Clemens Jesche  
CBDO



Pol Santamaria  
CTO



Paola Pardo  
Lead Engineer



Nicolás Escartin  
COO

## PREGUNTA A L'EMPRENEDOR | Cesare Cugnasco

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

Al BSC, dins un projecte europeu, les dades per fer una simulació feien que el procés fos lent. Calia una nova forma d'indexar i fer servir BDs.

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

Poder fer anàlisis de dades d'alt valor amb una velocitat fins a 100 vegades superior.

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

Amb un clar *fit* al mercat, bones mètriques, amb una bona cartera de clients internacionals i amb el millor equip d'enginyeria d'Europa a Barcelona!

## QOOB MOBILITY HUB

QOOB és una plataforma de serveis per millorar la micromobilitat

11/2019

### Problema i solució

El creixement de la micromobilitat a les ciutats és imparable. A QOOB identifiquem que els edificis i espais públics no estan preparats per proporcionar una infraestructura que ajudi els propietaris de VMP a moure's per la ciutat, estacionar i carregar els seus vehicles de manera segura. QOOB és una plataforma de micromobilitat per a VMP que combina una estació de càrrega i custòdia amb tecnologia IoT. Ajudem a resoldre els reptes d'aquesta nova mobilitat: protegim els vehicles i les pertinences; aportem el nostre propi sistema de càrrega universal; oferim una àmplia gamma de serveis.

### Propietat intel·lectual

L'Oficina Espanyola de Patents i Marques ens ha atorgat el model d'utilitat i hem estès la sol·licitud a França, Itàlia i els Estats Units.

### Mercat

Actualment, pels carrers d'Espanya circulen més d'1 M de patinets elèctrics i s'estima que 2,2 M d'espanyols estan pensant a comprar-se'n un pròximament. Com que QOOB és un negoci B2B, ens dirigim a tota mena d'edificis en els quals hi hagi un desplaçament amb aquest tipus de vehicles.

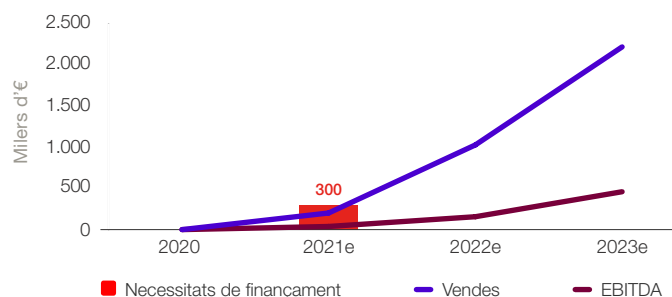
### Model de negoci

QOOB és un negoci B2B amb 3 vies d'ingressos: 1) La venda o lloguer de l'estació de càrrega. 2) Quota de subscripció per disposar d'accés al MaaS. 3) Comissió de gestió en tots els pagaments transaccionals a través de l'app corresponents als serveis de pàrquing/rènting per minuts o a les reparacions, entre d'altres.

### Competència

No hi ha cap solució global com QOOB, que complementa l'oferta d'aparcament i càrrega de VMP juntament amb una plataforma de serveis als *riders*. A escala nacional hi ha altres companyies que ofereixen espais de pàrquing (sense càrrega) com Pboox, Yupcharge, però no disposen de tecnologia.

### Projeccions financeres i necessitats de finançament



3.000 € consum mensual caixa

Actualment, estem iniciant una ronda de finançament de 300.000 € amb una valoració *pre-money* de 2 M€. La inversió anirà destinada principalment a ampliar l'equip i fer certs desenvolupaments per millorar-ne el *hardware*.

Estem en converses avançades amb certs inversors i participarem en 2 esdeveniments importants d'inversió (Connected Mobility HUB i B-Venture), en què confiem tancar la ronda.

### Fites

- 10/2020** Contracte de col·laboració amb CBRE Espanya per a la instal·lació de QOOB als seus immobles.
- 02/2021** Integració de QOOB dins de l'app Merlin HUB.
- 09/2021** Més de 100 QOOBs instal·lats.
- 03/2022** Internacionalització a Itàlia i Portugal
- 10/2022** Més de 1.000 usuaris actius.
- 01/2023** Més de 5.000 QOOBs instal·lats.



4 treballadors



40.000 € aportació de l'equip



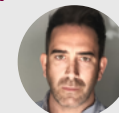
0 € capital aixecat



### PERSONA DE CONTACTE

Eduard Albors  
 edu.albors@qoobers.com  
 687 497 073  
 C. Numància, 120, 1r 3a  
 08029 Barcelona

### EQUIP



Eduard Albors  
CEO



José Bauzá  
COO



Joaquim Sant  
CTO

### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR | Eduard Albors

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

Com a arquitecte i especialista en el disseny d'oficines, he vist de primera mà el creixement de l'ús dels VMP per desplaçar-se al lloc de treball.

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

La tecnologia (MaaS) és la principal característica que fa que els clients valorin el nostre producte per sobre de les altres solucions.

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

Encara hi ha un cert escepticisme a oferir serveis a la micromobilitat. Se soluciona fent demos del nostre producte i escoltant els usuaris.

## TAILORED FINANCE

El nostre objectiu és fer que tu en compleixis els teus

 12/2019

### Problema i solució

La pandèmia i l'evolució tecnològica han canviat la manera com les organitzacions interaccionen amb els seus empleats. Les instal·lacions físiques i els canals presencials s'estan substituint per plataformes en línia, cosa que provoca una desconexió emocional amb l'empresa i una pèrdua d'orgull de pertinença a la corporació. FINDOIT és una plataforma de salari emocional que les empreses posen a disposició dels seus treballadors per millorar les seves habilitats financeres, prendre millors decisions i assolir els objectius vitals a partir de plans d'acció personalitzats.

### Mercat

FINDOIT és una plataforma B2B2C. Ens adrecem a les empreses de més de 100 empleats (13.094 a Espanya), que representen un total de 6.737.652 treballadors, el 30 % dels quals són el client *target* de FINDOIT, 2.014.557. El 3 % serà el nostre *market share*, 60.436.

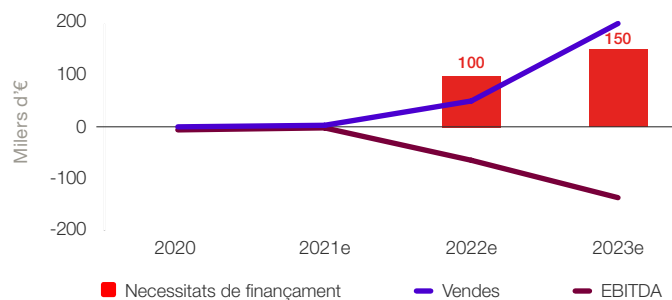
### Model de negoci


El model de negoci és percebre una comissió de l'entitat financera per volums d'estalvi contractat i una comissió per a l'empresa en funció dels treballadors adherits al programa o plataforma.

### Competència

Hastee, Goin, Coinscrap, Livetopic, Inveert.







### Projeccions financeres i necessitats de finançament



 600 € consum mensual caixa

Una ronda de finançament de 100.000 € el 2022 i una altra de 150.000 € el 2023 destinades a màrqueting per generar tracció comercial i contractació de desenvolupadors per accelerar la construcció de la plataforma.

### Fites

- 01/2020  Programa d'acceleració AccelGrow.
- 10/2020  Programa d'acceleració ISDI Start.
- 11/2020  Construcció de l'MVP.
- 10/2021  Validació de l'MVP.
- 12/2021  Integració de *partner* financer per a contractació de producte.
- 03/2022  Tracció i integració de les *corporates*.



3 treballadors



31.000 € aportació de l'equip



0 € capital aixecat

FINDOIT 

 findoit.app

### PERSONA DE CONTACTE

Fèlix Laencuentra

 felix@findoit.app

 617 369 208


 Pl. Lluís Millet, 10, bxs. 2a  
08173 Sant Cugat del Vallès

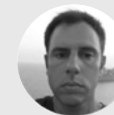
### EQUIP




Fèlix Laencuentra  
CEO  




Joey Masip  
CTO  




Arian Ribell  
Advisor  


### PREGUNTA A L'EMPREENADOR | Fèlix Laencuentra

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

La inquietud per donar solució a un problema d'educació i planificació financera detectat en els més de 20 anys d'experiència en el sector.

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

Que és una proposta innovadora, digital, automatitzada i personalitzada que l'ajuda a aconseguir allò que més desitja.

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

Com un referent en la planificació financera i en una *marketplace* d'objectius personals.

## Contacta'ns

info.accio@gencat.cat  
Passeig de Gràcia, 129  
08008 Barcelona

accio.gencat.cat  
catalonia.com

## Segueix-nos a les xarxes socials



@accio\_cat  
@catalonia\_TI



/acciocat  
/invest-in-catalonia