

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. BrainN20 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 BrainN20 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.

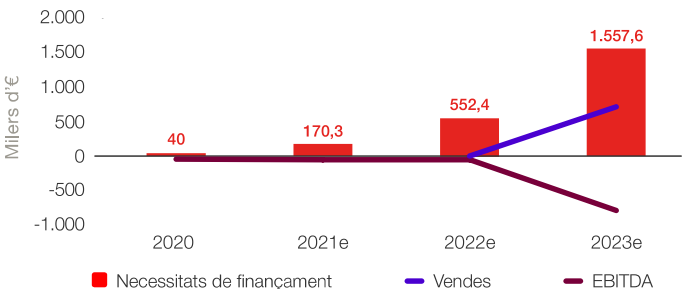
Model de negoci

Model de negoci basat en la comercialització de BrainN20 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 BrainN20.
- 11/2021 Sol·licitud de segona patent i marca registrada BrainN20 (EUA, Xina, Japó) i Time is Brain (UE, EUA, Xina, Japó).
- 11/2022 Presèries amb tres prototips funcionals de BrainN20.
- 07/2023 Resultats de l'estudi de validació regulatòria de BrainN20.



7 treballadors



20.001 € aportació de l'equip



1.382.259 € capital aixecat



timeisbrain



tibtimeisbrain.com

PERSONA DE CONTACTE

Alicia Martínez Piñeiro

aliciamp@tibtimeisbrain.com

662 121 408

Ctra. de Canyet, s/n
08916 Badalona

EQUIP



Alicia Martínez
CEO
in



Antoni Dávalos
CSO
in



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 BrainN20 per la comunitat científica. S'aconseguirà a través dels estudis de validació clínica, liderats pel KOL Antoni Dávalos (CSO).

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.

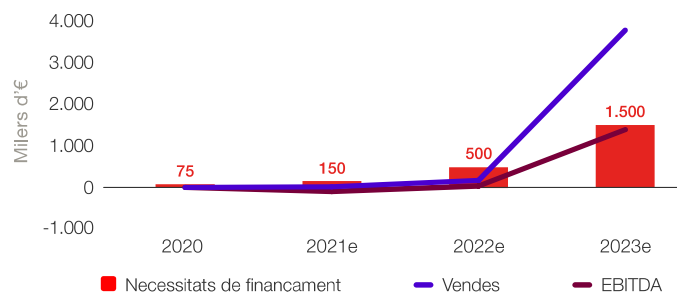
Model de negoci

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** Aconsegum 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



unionavatars.com

PERSONA DE CONTACTE

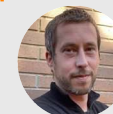
Cai Felip Argimon

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'EMPREENEDOR | 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.

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 tints amagades que canvien de color, captura la informació clau relacionada amb la qualitat i la seguretat dels aliments (CO₂, O₂, temperatura, etc.) de l'embalatge. 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

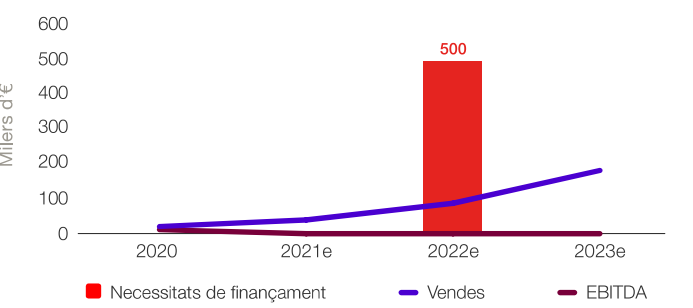
No fabriquem les etiquetes: ho fan els impressors dels envasos industrials. Per tant, el nostre model de negoci és B2B SaaS. Facilitem als impressors els arxius per imprimir i processem la lectura de les etiquetes dels fabricants i detallistes. Cobrem una taxa del 20% dels possibles estalvis.

Competència

Els competidors principals són Insignia Technologies (CO₂), Sensor Spot (O₂) 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 tints canviant estan amagades en un codi QR.

Projeccions financeres i necessitats de finançament



20.000 € 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 tints 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

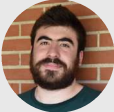
EQUIP



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 "descobriment 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.