

1 ADMIT THERAPEUTICS

Diagnòstic precoç de l'Alzheimer per ajudar a identificar un tractament

12/2017

admit-therapeutics.com

Indústries de la salut i ciències de la vida

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La malaltia d'Alzheimer té un període asimptomàtic que pot durar 20 anys. Detectar-la en aquesta fase és imprescindible per optimitzar els assajos clínics destinats a identificar fàrmacs curatius.

Una bateria de biomarcadors epigenètics en sang amb una predicció potencial de progressió a Alzheimer. No hi ha cap test de diagnòstic implementat en la pràctica clínica, i la major part de biomarcadors en desenvolupament són detectats en etapes avançades de la malaltia.

MERCAT

El mercat potencial a curt termini són les empreses farmacèutiques que estiguin desenvolupant fàrmacs per a l'Alzheimer. El test pot permetre l'optimització del reclutament de pacients en etapes inicials.

MODEL DE NEGOCI

Un cop obtinguem la marca CE, contemplem dos escenaris: (1) adquisició per una MedTech o una empresa farmacèutica i/o (2) activitat de *central lab* per optimitzar les cohorts de pacients per als assajos clínics.

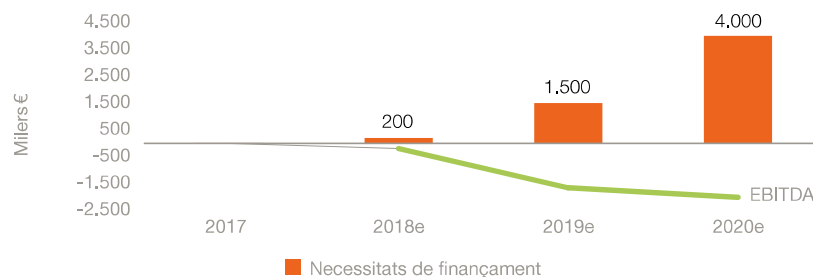
COMPETÈNCIA

Actualment, el diagnòstic clínic té el suport de la radioimatge de β -amiloide cerebral, però no és específic de la malaltia d'Alzheimer.

FITES

- Març 2014 ● PoC finalitzades - patent.
- Desembre 2017 ● Estudi clínic prospectiu no regulatori.
- Desembre 2017 ● Creació ADmit.
- Juny 2020 ● Primeres vendes per a assajos clínics.
- Juny 2021 ● Validació clínica.
- Gener 2022 ● Marca CE.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



16.055 € mensuals

Enguany preveiem tancar 200.000€ entre ajuts públics i 3Fs. Pel gener de 2019 necessitarem 1,5 milions d'euros per iniciar la validació clínica. Pensem finançar aquesta ronda amb ajuts públics (als que estem aplicant) i VCs. Tenim 30.000€ compromesos de les 3Fs.



PERSONA DE CONTACTE

Marta Barrachina

C. Ferran Muñoz, 5-9

08859 Begues

932 607 215

mbarrachina@admit-therapeutics.com

EQUIP



Marta Barrachina
CEO



Ramón Reñé
Medical Advisory Board



Jordi Gascón
Medical Advisory Board



PREGUNTA A L'EMPREDADOR

Marta Barrachina

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

L'instrument necessari per traslladar la recerca del laboratori al mercat. Cap relació amb el mercat potencial.

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

Obtenir un valor predictiu. Per aquest motiu, hem de fer una validació clínica amb una cohort de pacients més gran.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Implementant el test de diagnòstic en la pràctica clínica i desenvolupant tests de diagnòstic per a altres demències.



3.000€



0€

5 BLUEPHAGE

Assegurant la qualitat microbiològica de l'aigua i els aliments per un món millor

11/2016  bluephage.com

Indústria alimentària

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els indicadors bacterians s'han demostrat insuficients per al control sanitari de l'aigua i els aliments. Per això actualment, a escala mundial, s'està implantant un indicador nou basat en virus d'origen fecal.

BLUEPHAGE posa a disposició dels seus clients el *kit* més ràpid i fàcil d'utilitzar que permet analitzar virus indicadors a l'aigua i els aliments. La innovació tecnològica és disruptiva, ja que dona una resposta molt ràpida.

MERCAT

Es tracta d'un mercat amb un potencial de creixement alt per als laboratoris d'anàlisi d'aigua i aliments, empreses d'abastament i sanejament d'aigua i administracions públiques.

MODEL DE NEGOCI

El model de negoci es basa en la venda de *kits* en un mercat internacional emergent. Començarem fent una producció externalitzada (marge comercial 30-60%) i una venda directa via distribuïdors.

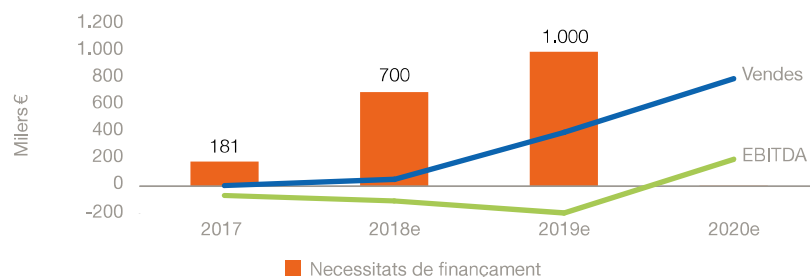
COMPETÈNCIA

Actualment hi ha dues empreses americanes (EasyPhage i fastPhage) que tenen un producte similar, però ni és tan ràpid ni tan fàcil de fer servir.

FITES

- Novembre 2016 Definició del model de negoci.
- Abril 2018 Patent concedida als EUA i fase final de concessió a EPO.
- Culminació de la prova de concepte per al primer *kit*.
- Octubre 2018 Desenvolupar la resta dels primers *kits* previstos.
- Gener 2019 Implantació a Espanya, França i als EUA.
- Març 2019 Certificar productes a Europa i als EUA.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 -12.000 € mensuals

Aquest estiu hem previst fer la segona ronda de finançament. Necessitem 700.000 €, dels quals ja tenim 500.000 € compromesos. Amb aquests diners, podrem certificar els nostres *kits* i iniciar-ne les vendes.



PERSONA DE CONTACTE

Enric Queralt
 C. de Gavà, 4, 2n 2a
 08820 El Prat de Llobregat
 ☎ 680 991 980
 ✉ equeralt@bluephage.com

EQUIP



Enric Queralt
Soci fundador & CEO



Anicet Blanch
Soci fundador & CTO



Francisco Lucena
Soci fundador



Joan Jofre
Soci fundador

ACCIÓ 


Bosch i Gimpera
UNIVERSITAT DE BARCELONA

PREGUNTA A L'EMPREDOR

Enric Queralt

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

Sempre he treballat amb empreses d'abastament d'aigua i laboratoris d'aigua. Ajudar-los a millorar la seguretat sanitària era un repte.

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

En un mercat regulat, la certificació i validació de producte és bàsica. Caldrà fer-ho àgilment per no patir demores en el volum de negoci.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

D'aquí a 5 anys serem una empresa que vendrà a diferents països del món, inclòs el tercer món.



30.000 €



150.000 €

4 BRAIBOOK

Where some see only dots, others read stories

07/2015 braibook.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les persones cegues necessiten el braille per llegir i escriure, però els llibres braille són molt cars, pesen molt i només el 5% es converteixen a braille. Per exemple, *Harry Potter i el misteri del príncep* pesa 6 kg i val \$150.

La solució que hem desenvolupat és un dispositiu que funciona com un *kindle*, però és un convertidor de textos digitals al braille. Així el preu dels llibres s'equipara al de la versió «normal», tenim accés a tots els documents publicats *online* i podem portar centenars de llibres a la butxaca.

MERCAT

250 milions de persones tenen una gran discapacitat visual, 60 milions de les quals són cegues, i al voltant d'un 10% saben braille. Nosaltres arribem als usuaris a través d'associacions, fundacions i escoles.

MODEL DE NEGOCI

El nostre model de negoci és el desenvolupament de productes braille per a tots els nivells, des de dispositius per a l'aprenentatge fins a dispositius per a les escoles. Nosaltres ens encarreguem del disseny i de la comercialització, i de la fabricació s'encarrega un tercer.

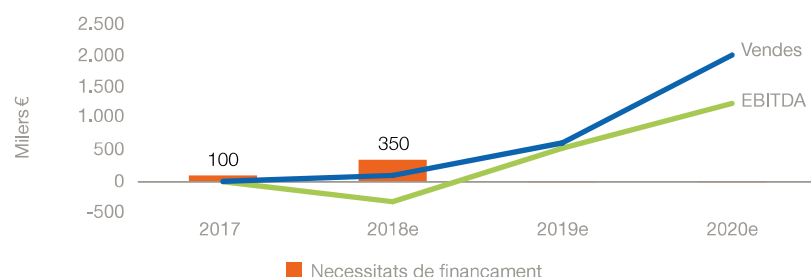
COMPETÈNCIA

De moment el nostre producte no té una competència directa, ja que és un producte totalment innovador. El més similar són les línies braille de Humanware o VFO.

FITES

- Desembre 2017 ● Préstec participatiu d'Enisa 50.000€.
- Febrer 2018 ● Validació de l'ONCE.
- Maig 2018 ● 3 distribuïdors internacionals durant el primer mes de negociacions.
- Juliol 2018 ● *Concept test* al Regne Unit.
Industrialitzar el procés de fabricació.
- Octubre 2018 ● Tancar la ronda d'inversió i *concept test* als EUA.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



5.000€ mensuals

350.000€ per obrir el mercat internacional, contractar personal per desenvolupar l'e-commerce de llibres i desenvolupar BraiBook2 amb wifi. Actualment ja hem aconseguit uns 120.000€ d'inversors privats.



PERSONA DE CONTACTE

Carlos Madolell
 Rambla de Sant Nebridi, 39
 08222 Terrassa
 658 659 544
c.madolell@braibook.com

EQUIP



Carlos Madolell Domenech
President



Eric Sicart Benavent
Business Developer



Luis Peris Vidal
CTO



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Carlos Madolell

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

Un dia estava a l'autocar llegint amb un *ebook* i al costat hi havia una persona cega que estava asseguda sense fer res, tot i que era un viatge de 5 hores.

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

La falta de recursos, que resoldrem amb una ronda de finançament i amb les vendes; la inexperiència, que resoldrem contractant un CEO sènior. També haurem de tenir paciència, perquè és un producte molt innovador.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

BraiBook serà una empresa amb renom en el sector, amb una plantilla àmplia de professionals especialitzats, que faran de BraiBook una empresa consolidada amb un model de negoci validat i uns ingressos estables i creixents. A més, BraiBook serà un referent de l'educació en braille, amb productes tecnològics amb el suport d'associacions i institucions internacionals.



30.000€



72.000€

17 ROKUBUN

Democratitzem la geolocalització de precisió

 02/2015  **rokubun.cat**

Indústries de la mobilitat sostenible

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Actualment, les solucions de geolocalització de precisió, necessàries per a tecnologies com el cotxe autònom i els drons, són cares i és difícil operar-hi. No permeten l'escalabilitat.

Rokubun ofereix una solució de geolocalització en postprocés amb precisions decimètriques en un ordre de magnitud i a un preu més barat que altres solucions similars. La nostra solució, PEGASUS, oferirà la mateixa precisió en temps real.

MERCAT

L'objectiu principal és el cotxe autònom, on les solucions de navegació són una peça clau. Per arribar a un mercat tan exigent, establim acord amb empreses Tier 1 o 2, que ens permetin fer arribar la nostra tecnologia als fabricants.

MODEL DE NEGOCI

Llicència de l'algoritme que correrà en cada cotxe i subscripció al servei Positioning-as-a-Service (PaaS), amb uns costos d'operació molt reduïts i amb una base de milions d'usuaris (molt escalable). Marge estimat del 75%.

COMPETÈNCIA

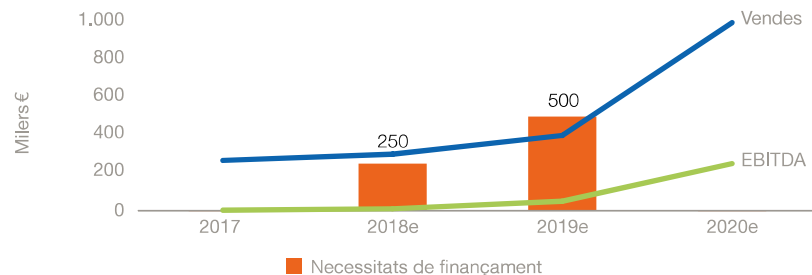
Altres solucions (incipients): Skylark (Califòrnia) i Sapcorda (Europa). En cap dels casos són una solució *end-to-end* i portable com la nostra: només proveeixen el PaaS.

FITES

- Abril 2015 ● Programa d'incubació de negoci a l'Agència Espacial Europea (ESA).
- Febrer 2018 ● Llançament comercial ARGONAUT + JASON.
- Abril 2018 ● 1r client important (4a empresa mundial de drons).

- Agost 2019 ● Demostrador PEGASUS (cobertura a Catalunya).
- Desembre 2019 ● Acords d'exploració amb Tiers 1 internacionals.
- Agost 2020 ● Aconseguir 1 milió d'usuaris.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 21.000€ mensuals

Per fer realitat PEGASUS, necessitem 750.000€ entre 2018 i 2019, per a despeses de desenvolupament tècnic i de negoci, principalment recursos humans, despeses de màrqueting i comercial.

R O K U B U N

PERSONA DE CONTACTE

Xavier Banqué Casanovas
C. Roc Boronat, 117, 2n
08018 Barcelona
 935 511 491
 xavier.banque@rokubun.cat

EQUIP



Xavier Banqué
CEO




Miquel Garcia
PhD, CTO




PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Xavier Banqué Casanovas

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

La il·lusió de crear alguna cosa pel meu compte. Cap relació amb el mercat final, però molta experiència en R+D de tecnologies del sector de l'espai.

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

L'accés al mercat és crític i cal abordar-lo per mitjà de Tiers-1, demostrant-los la solució.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Referent mundial del nou paradigma de la navegació per satèl·lit: *accurate and affordable positioning*.



37.500€



0€

11 SIGMA INDUSTRIAL PRECISION

Better Machines for Longer

09/2017 sig-ip.com

Sistemes industrials

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La fallada d'una màquina dins de qualsevol procés industrial comporta una aturada del procés no prevista. Es deixa de produir i es malbaraten recursos i energia. A més, els costos associats a la reparació i a reprendre el procés poden ser molt elevats i es perd competitivitat.

Una plataforma de manteniment predictiu basada en l'anàlisi elèctrica. Podem avançar-nos als problemes i mantenir el rendiment òptim de les màquines a partir de l'anàlisi contínua i la nostra eina d'intel·ligència artificial al núvol. Una solució *plug&play* de cost reduït per arribar a tots els racons de la indústria.

MERCAT

Màquines crítiques de centres productius, grans instal·lacions i infraestructures (aigua, metro, telecomunicacions). A escala mundial, començant a Espanya, expandint-nos a Europa i finalitzant a la resta del món. Venda directa i a través de col·laboradors especialitzats.

MODEL DE NEGOCI

Venda dels sensors elèctrics i serveis recurrents d'anàlisi, presentació de dades i predicció. Marge mitjà sobre equips del 45 i del 90% sobre els serveis recurrents.

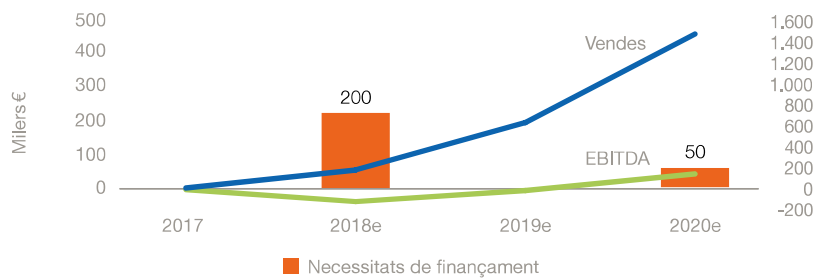
COMPETÈNCIA

A escala local, petites empreses amb solucions més complexes pel que fa a sensors i sense intel·ligència artificial. A escala internacional, *start-ups* americanes i d'altres països centrades en grans multinacionals. Grans grups industrials que destinen recursos al desenvolupament de solucions però sense un enfocament clar i amb un creixement lent.

FITES

- Gener 2018 ● Acord amb Ricard Bosch, catedràtic d'enginyeria elèctrica de la UPC, per a l'acceleració del desenvolupament dels models d'anàlisi elèctrica. 2 doctorands.
- Març 2018 ● Confirmació de compra de pilots a Metro Barcelona, Coty, Diputació i altres empreses industrials.
- Maig 2018 ● Instal·lació del primer pilot a TMB i altres clients compromesos.
- Maig 2018 ● Primera versió de la *interface* del sistema al núvol.
- Juny 2018 ● Avaluació dels resultats de la instal·lació a Metro Barcelona.
- Setembre 2018 ● Primeres prediccions del sistema d'intel·ligència artificial.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



3.000€ mensuals

200.000€ el primer any per accelerar el desenvolupament de la plataforma al núvol, fer els tests amb maquinària industrial i les accions de màrqueting. Busquem un àngel inversor o capital risc i palanquejar la inversió amb un ENISA o CDTI.



PERSONA DE CONTACTE

Patricio Sáez
 Av. Ernest Lluch, 32, TCM2 Tecnocampus
 08302 Mataró
 683 136 183
 psaez@sig-ip.com

EQUIP



Patricio Sáez
CEO



Ramón Serra
CTO



Carles Paul
Scientific Director



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Patricio Sáez

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

Venia d'un passat lligat al desenvolupament de negocis industrials i vaig creure que era una oportunitat increïble quan vaig veure la tecnologia amb què el Carles i el Ramon estaven treballant.

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

Deixar de disposar del sensor amb què treballem. Tenim plantejat desenvolupar un model propi més idoni per a la nostra plataforma.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Completament internacionalitzada i com a referent al món de la indústria 4.0 a escala mundial.



50.000€



0€

12 SOCCER SCIENCE

Accelera la intel·ligència futbolística del jugador per mitjà de la realitat virtual

11/2016  soccerdream.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els clubs de futbol de la Xina i els EUA no troben la manera d'accelerar les seves organitzacions i acostar-se al nivell dels principals clubs d'Europa. Identifiquen tres temes: manca de coneixement, eines i procés d'avaluació.

SoccerDream és un *software* d'entrenament en realitat virtual per entrenar la intel·ligència futbolística i dur-la al nivell dels clubs *top* europeus. Aporta tota una sèrie d'avantatges: recerca certificada per la Universitat de Beijing, algoritme únic, plans d'entrenament personalitzats, *feedback* instantani i avaluació consistent.

MERCAT

Els principals mercats són la Xina i els EUA, ja que tenen la necessitat d'accelerar ràpidament el seu nivell futbolístic. SoccerDream es ven a través de distribuïdors que ja estiguin venent tecnologia per al rendiment als clubs.

MODEL DE NEGOCI

Model B2B en què els clubs paguen una quota anual de 10.000€ per *pack* (licència SW més HW estàndard). El *hardware* té un cost d'uns 500 \$. Una vegada tinguem l'algoritme llest, el *software* tindrà un cost simbòlic.

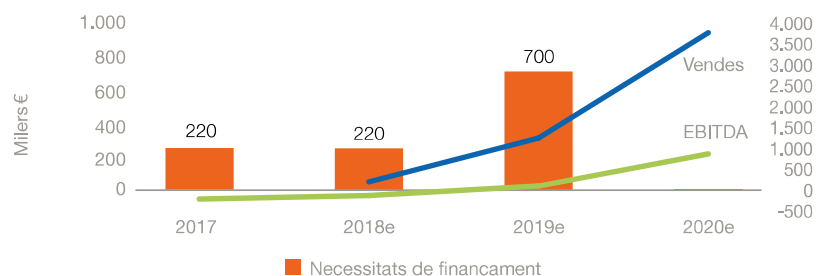
COMPETÈNCIA

Cadascú amb els seus punts forts i enfocament dins l'ecosistema futbol i realitat virtual: Beyond Sports, Mi Hiepa Scout, StriVR o Realitat Virtual Soccer Training.

FITES

- Juny 2017 ● Incorporació a l'acceleradora VIVEX & HTC.
- Desembre 2017 ● Recerca i validació amb la Universitat de Beijing, el Govern de la Xina i HTC.
- Març 2018 ● Primer client a la Xina (club de 1a divisió) per valor de 57.000€.
- Juny 2018 ● Signar contracte amb el distribuïdor adequat a la Xina.
- Setembre 2018 ● Incorporació d'un jugador *top*.
- Desembre 2018 ● Aconseguir 10 clients al mercat xinès.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 25.000€ mensuals

Una vegada tancada la ronda del 2018, busquem 700.000€ per al gener de 2019 per accelerar el creixement de les vendes i demostrar l'escalabilitat de SoccerDream.



PERSONA DE CONTACTE

Andreu Bartolí García
 Gran Via de Carles III, 84, planta 3
 08028 Barcelona
 666 785 343
 andreu.bartoli@soccerdream.com

EQUIP



Andreu Bartolí
CEO



Miquel Farrerons
Director de futbol



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Andreu Bartolí García

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

El futbol ha estat sempre la meva passió. Jo vinc del món de les *start-ups* i ja tenia ganes de fer-ne una de nova. Vaig conèixer en Miquel, una persona amb un gran coneixement futbolístic, i és a partir d'aquí que decidim crear SoccerDream amb l'objectiu de portar el futbol de Barcelona a tot el món.

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

El principal risc és que la realitat virtual sigui una tecnologia massa avançada per al sector on volem vendre. Ho resoldrem fent evident que el *software* funciona a través de la recerca, demostrarem que molts clubs l'utilitzen i els deixarem clar que no poden deixar escapar aquest tren.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Veig milions de jugadors complementant el seu entrenament amb SoccerDream. Això es tradueix en una facturació de desenes de milions d'euros que vindrà dels 5 principals mercats futbolístics.


100.000€


375.000€