

XXI Fòrum d'Inversió

CATÀLEG
D'EMPRESSES
2016



ACCIÓ



Generalitat
de Catalunya

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

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

Data d'edició: juliol 2016



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>

Benvingut/da a aquest catàleg, que connecta 50 de les iniciatives emprenedores de més potencial de Catalunya amb el món de la inversió privada. Són projectes seleccionats d'entre més de 100 candidatures presentades i que operen en sectors de futur, com les ciències de la vida i la salut, les TIC i altres tecnologies capdavanteres.

Entre aquestes empreses, es troben les 21 que es presenten públicament davant d'inversors i emprenedors, locals i internacionals, en el marc del XXI Fòrum d'Inversió d'ACCIÓ.

Es tracta d'empreses que destaquen pel seu caràcter diferencial i valor innovador, pel seu impacte social i per la implicació de l'equip empenedor.

Gairebé 150 milions d'euros aixecats en sis anys

El Fòrum d'Inversió és un dels esdeveniments més emblemàtics dels organitzats per ACCIÓ, l'agència per a la competitivitat de l'empresa. Amb 21 edicions, és un acte de referència a Catalunya i un punt de trobada i interacció del ric ecosistema inversor, empenedor i empresarial del país.

Les empreses participants en les sis darreres edicions del Fòrum d'Inversió d'ACCIÓ han aixecat gairebé 150 milions d'euros de finançament. Això mostra que ens trobem davant l'espai idoni per captar inversors que apostin per projectes escalables i amb propostes disruptives de model de negoci o de tecnologia.

ACCIÓ et connecta al finançament

El finançament és una de les àrees de suport a la competitivitat empresarial que s'impulsen des d'ACCIÓ, juntament amb la innovació, la internacionalització, l'emprenedoria i els clústers. Ens posem al costat de l'empresa per assessorar en la cerca de finançament, oferint orientació amb consultors especialitzats i acompanyament i seguiment en els tràmits i reunions; per promoure el finançament alternatiu amb eines com el Catàleg de finançament alternatiu, el programa de la Xarxa d'Inversors Privats i l'acreditació d'entitats de finançament alternatiu i per compartir experiències, casos d'èxit i nous instruments de finançament, organitzant esdeveniments com el mateix Fòrum d'Inversió o els esmorzars de finançament.

Desitjo que aquest catàleg sigui una porta útil d'accés a recursos econòmics i, sobretot, d'altres intangibles, i que se sumi a la resta de portes que ACCIÓ té obertes per connectar projectes en busca de finançament amb inversors.

Núria Betriu i Sánchez
Directora general d'Indústria i consellera delegada d'ACCIÓ

ÍNDEX D'EMPRESES

CIÈNCIES DE LA VIDA I SALUT

Gate2Brain: Nanoambulàncies per a l'administració de fàrmacs al cervell (tecnologia)	6
Biomechanic Developments	7
Bioprognos	8
Cornea Project	9
Geemba	10
Leukos Biotech	11
Mammoth Hunters	12
Mint Labs	13
NX≈SWIM	14
Sense4Care	15
Técnicas biomédicas para la salud	16
Tractivus	17
XKELET Custom-Made Orthosis	18

TECNOLOGIA DE LA INFORMACIÓ I COMUNICACIÓ

Fenix: solució anti-interferències per a GPS (tecnologia)	20
AD-Pure	21
Astronauts Consulting	22
BCNresol Odr Solutions	23
Biwel	24
Dinantia	25
Intranetum	26
Iwopi	27
King of App	28
Klosions Tic	29
Nektria	30
Remote Eye	31
Sharing Academy	32
Sshopingg Enterprise	33
Talentier Lean Recruiting	34

ALTRES TECNOLOGIES

Engidi. Existeix la necessitat de millorar el control i la seguretat laboral (tecnologia)	36
Aboutit	37
Boneless Grills	38
Bound4blue	39
Boxmotions	40
Ecohortum	41
Enerbyte Smart Energy Solutions	42
Exoticca	43
Fashiop	44
Filmarket Hub	45
Lubiterum	46
Mapit lot	47
Mapp4all Universal Accessibility	48
Move Art Mission	49
Place To Plug	50
Popplaces.com	51
Scm - Eurakos	52
Skoolpoint	53
Smalle Technologies	54
Snackson	55
Sociumfood	56
Stayforlong	57
Ubikwa Systems	58
Vadecity	59
Washrocks	60



Data constitució



Consum mensual caixa



Capital aportat per l'equip



Capital aixecat

Ciències de la vida i salut

CATÀLEG D'EMPRESSES
Juliol 2016



Data constitució



Consum mensual caixa



Capital aportat per l'equip



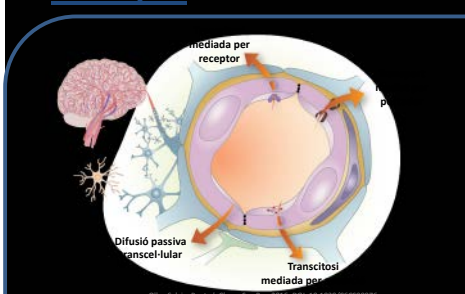
Capital aixecat

Gate2Brain: Nanoambulàncies per a l'administració de fàrmacs al cervell

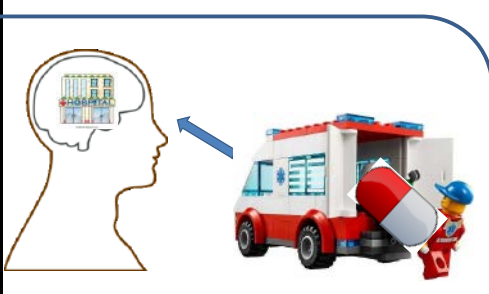
M. Teixidó¹, M. Malakoutikhah¹, R. Prades¹, B. Oller-Salvia¹, B. Guixer¹, P. Arranz-Gibert¹, C. Díaz-Perlas¹, C. Fuster¹, C. Garcia¹, M. Sánchez-Navarro¹, E. Giralt^{1,2}

¹ Institute for Research in Biomedicine (IRB Barcelona), Barcelona, Espanya. ² Dpt. Química Orgànica, Facultat de Química, Universitat de Barcelona, Barcelona, Espanya.

El Repte

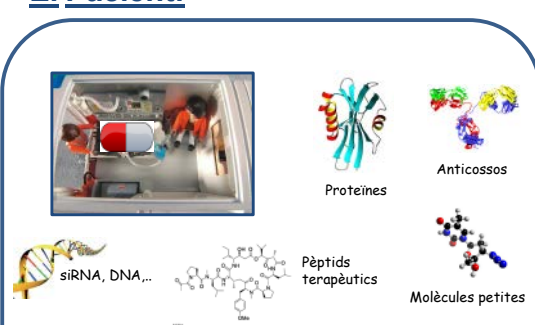


El cervell està protegit per una barrera de cèl·lules que regula de manera estricta el transport de substàncies des de la sang al cervell. La funció protectora essencial de la barrera hematoencefàlica (BBB per les seves sigles en anglès) també barra el pas al 98% dels medicaments candidats per al tractament de malalties del sistema nerviós central (SNC).



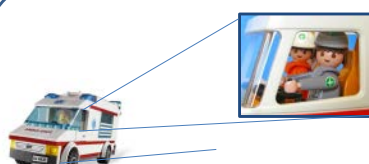
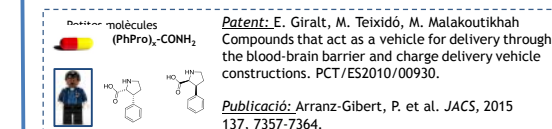
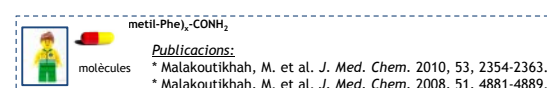
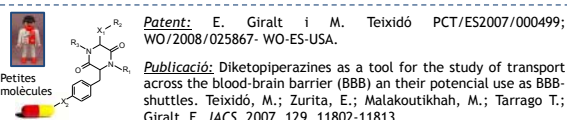
La capacitat d'un medicament de creuar la BBB és crucial, perquè hi ha diverses malalties importants que requereixen el tractar el cervell. Aquestes malalties inclouen trastorns neurodegeneratius, com el Parkinson o l'Alzheimer, però també altres malalties del SNC com l'esquizofrènia, l'epilèpsia i el trastorn bipolar. Els tumors cerebrals, el VIH i alguns aspectes de la obesitat també es poden incloure com a dianes terapèutiques dins el cervell.

El Pacient:



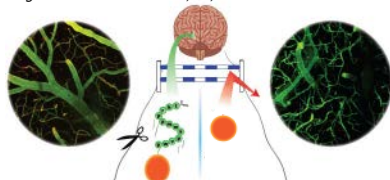
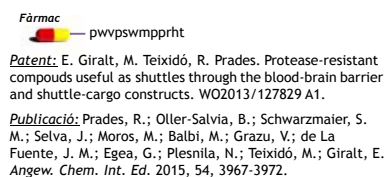
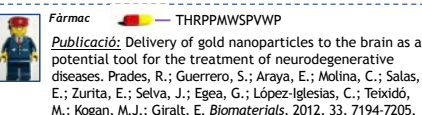
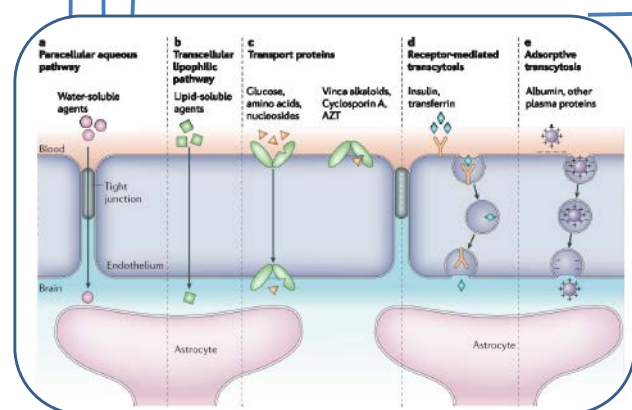
Dins les nanoambulàncies podem posar-hi diferents tipus de compostos que podrien ser interessants per al tractament de trastorns del SNC però que no poden creuar la BBB sense ajut.

El conductor: Llançadora de pèptids a la BBB

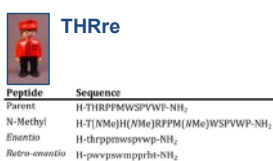


Els últims anys hem treballat intensament en l'ús de pèptids com a llançadores BBB (o conductors de nanoambulàncies) per transportar medicaments que no poden creuar la BBB sense ajuda i per tant no poden arribar al SNC.¹

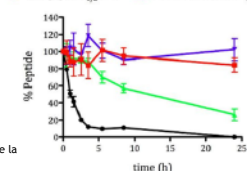
* Malakoutikhah M.; Teixidó, M.; Giralt, E. Angew. Chem. Int. Ed. 2011, 50, 7998-8014.



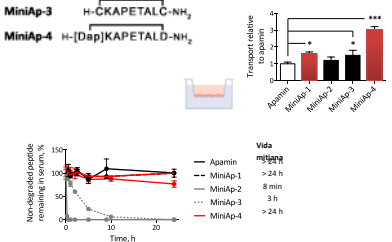
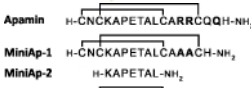
Imatges intravitals amb microscopia de doble fotó de cervells de ratolins després de la injecció de punts quàntics o punts quàntics decorats amb pèptid THRre.²



Resistència a proteases



MiniAp-4



El Vehicle:



Nanopartícules polimèriques



Vector viral

Dos plantejaments amb punts estratègics diferents:

- Els vectors virals per a la teràpia gènica permeten el transport de material genètic, fins i tot el gen sencer.
- Les nanopartícules polimèriques permeten el transport de cDNA, anticossos, petites molècules o proteïnes i podrien ser interessants per la protecció que ofereixen de la càrrega durant el transport.
- És important que la càrrega no s'alliberi de manera prematura fins que arribi al SNC.

Agraïments



1

BIOMECHANIC DEVELOPMENTS

bd-biomechanics.com

Indústries de la salut i ciències de la vida

03/2015

Aplicacions avançades en biomecànica computacional**PROBLEMA**

Es necessiten solucions de programari d'ajut per a la decisió o consultoria avançada en matèria de biomecànica i simulació computacional.

SOLUCIÓ

BD és experta en l'anàlisi de problemes complexos de simulació computacional en l'àmbit de la biomecànica. A banda d'això, ofereix solucions de programari d'ajut a la decisió en el diagnòstic, particularment en el sector odontològic.

MODEL DE NEGOCI

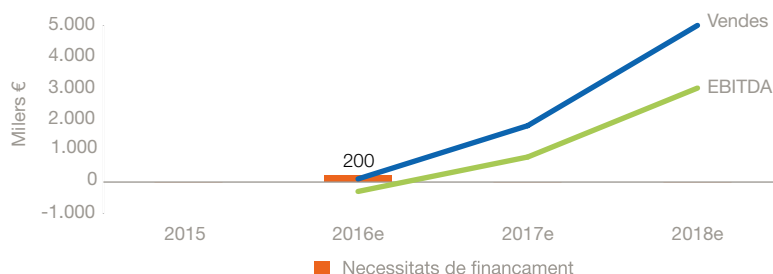
Els ingressos de BD provenen de la venda i manteniment de les nostres solucions de programari. L'estructura de costos està estretament vinculada al nombre de llicències venudes. El marge EBITDA és del 60%.

COMPETÈNCIA

No coneixem competència directa fora de l'àmbit de les universitats o centres de recerca.

FITES

- Febrer 2016 ● Aconseguits 100.000€ de capital privat.
- Abril 2016 ● Versió ALPHA del producte.
- Juliol 2016 ● Sortirà al mercat primer producte de programari 1.0.
- Desembre 2016 ● Assolir les primeres 100 vendes.
- Desembre 2017 ● Assolir les primeres 1.500 vendes.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT

9.000€ mensuals

Es necessiten 200.000€ d'augment de capital de la societat amb prima d'emissió. La seva destinació és complementar la inversió assolida fins ara, atès que el pressupost dels treballs per construir l'eina de programari dental és de 300.000€.

bd

PERSONA DE CONTACTE

Ignacio Valero López
Edifici Nexus, Campus Nord UPC
C. Gran Capità, 2
08037 Barcelona
Tel. 934 017 440
ignacio.valero@bd-biomechanics.com

EQUIP

Pablo García Revuelto

CEO

**PREGUNTA A L'EMPRENEDOR**

Ignacio Valero López

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

El risc més important de la nostra empresa és no encertar amb els canals de venda. Estem fent un estudi molt acurat de totes les opcions.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

En cinc anys, BD ha de ser el referent mundial en el programari per a la presa de decisions i diagnòstic en el sector salut.



20.000€



100.000€

[Tornar a l'índex](#)

2

BIOPROGNOS

bioprognos.com

Indústries de la salut i ciències de la vida

01/2016

Solucions de diagnòstic innovadores, no invasives i rendibles

PROBLEMA

Per al diagnòstic del càncer s'utilitzen eines invasives, costoses en diners i temps (p. ex., diagnòstic per la imatge i biòpsies). Els mètodes no invasius de cribratge existents no són prou eficients.

SOLUCIÓ

MBDAA Lung (càncer de pulmó), MBDAA Ovarian (càncer d'ovari) i MBDAA PS/CUP (síndrome paraneoplàstic i COD) permeten fer un cribratge no invasiu, econòmic, prediagnòstic i eficaç mitjançant la determinació de marcadors tumors en sang.

MODEL DE NEGOCI

Els ingressos es generaran mitjançant venda directa a hospitals (amb 70% de marge brut per al sector privat) així com llicenciant en algunes regions geogràfiques.

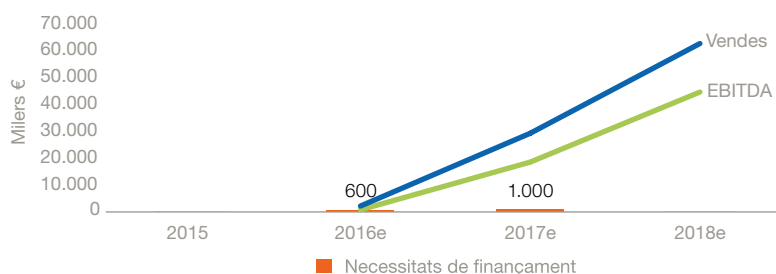
COMPETÈNCIA

PAULA TEST (20/20 Genesystems) i OVA1 (Vermillion).

FITES

- Febrer 2016** ● MBDAA Lung: desenvolupament finalitzat, tramitació marcatge CE, primers acords de distribució.
- Març 2016** ● MBDAA PS/CUP.
- Juny 2016** ● MBDAA Ovarian: darreres proves de *performance* premercat, tramitació marcatge CE.
- Setembre 2016** ● Incorporació dels marcadors mRNA.
Primeres proves dels 3 nous algoritmes per a pròstata, mama i còlon.
- Gener 2017** ● Disseny de l'estudi de 6 nous algoritmes per a estómac, fetge, pàncrees, tiroides, esòfag, vesícula.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



42.000€ mensuals

Ronda 1 (maig 2016): 375.000€ d'*equity capital cell* i 225.000€ deute públic per a ISO 13485, marcatge CE, FDA, execució pla comercial i primeres proves dels algoritmes de pròstata, mama i còlon. Ronda 2 (juny 2017): 1.000.000€ d'*equity* per a assajos dels 3 nous algoritmes (depenent d'H2020).



PERSONA DE CONTACTE

Sergio Calleja i Freixes
C. Benet Mateu, 40
08034 Barcelona
Tel. 620 309 808
sergio.calleja@bioprognos.com

EQUIP



Sergio Calleja
CEO



Rafael Molina
CSO

PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Sergio Calleja

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

Substitució de les eines actuals *gold standard*.
Publicació de *papers* i estudis HEOR, així com reconeixement del Dr. Molina.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Líder mundial en el diagnòstic no invasiu amb biòpsies líquides.



5.000€



293.000€

[Tornar a l'índex](#)

3

CORNEA PROJECT

corneaproject.com

Indústries de la salut i ciències de la vida

 11/2015

Diagnòstic precoç en la detecció del queratocon i prevenció de les èctasis en cirurgia refractiva

PROBLEMA

En l'actualitat, les èctasis primàries com el queratocon, no detectades en un estadi poc avançat, són el problema més devastador en pacients operats de cirurgia refractiva.

SOLUCIÓ

Els biomarcadors amb sol·licitud de patent europea i PCT, de llicència mundial en exclusiva a Cornea Project, permeten, amb una sensibilitat i especificitat per sobre del 90%, diagnosticar èctasis corneals abans que cap equip de diagnòstic al món.

MODEL DE NEGOCI

Cornea Project generarà ingressos a partir de la venda del fungible PoC per realitzar abans de la cirurgia refractiva, a través de canals de distribució mundials. El volum de cirurgies que es practiquen al mercat és de 5 milions.

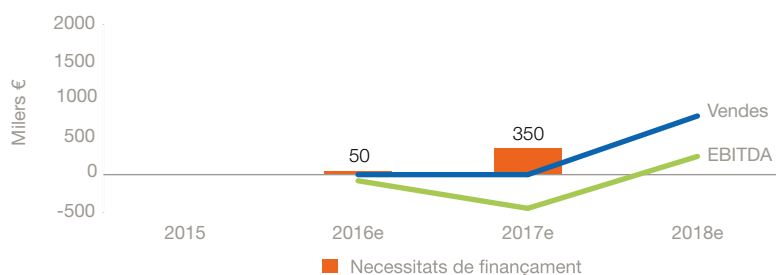
COMPETÈNCIA

Els equips de diagnòstic són els únics competidors. Però aquests no arriben a diagnosticar la patologia quan encara és latent o subclínica.

FITES

- Maig 2015** ● Confirmació de la hipòtesi inicial amb un èxit molt elevat de predicció que supera el 95%.
- Gener 2016** ● Llicència en exclusiva a escala mundial amb la Universitat de Santiago de Compostel·la i el SERGAS per a la comercialització de la patent.
- Maig 2016** ● Acord amb les principals clíniques refractives del món per al desenvolupament i validació de l'ús dels biomarcadors.
- Novembre 2016** ● Validació de la patent a escala internacional.
- Gener 2017** ● Obtenció del CE i la FDA per a la comercialització del PoC.
- Setembre 2017** ● Desenvolupament i validació del sistema Point of Care (PoC) per comercialitzar la patent.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 600€ mensuals

50.000€ últim trimestre 2016 per a la validació de la patent a escala internacional. 350.000€ per desenvolupar PoC i *regulatory* nord-americà i europeu.



PERSONA DE CONTACTE

Pere del Campo
C. Espalter, 10, 4t 3a
08870 Sitges (Barcelona)
Tel. 628 245 990
pere.delcampo@corneaproject.com

EQUIP



Pere del Campo
Co-Founder & CEO



Sigfrid Borrás
Co-Founder



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Pere del Campo

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

L'obtenció de la FDA als EUA és primordial per a l'èxit del projecte. Per això dispoarem de *partners* consultors nord-americans.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Líder en el sector de prevenció de complicacions en cirurgia refractiva i de corniàcia refractiva i de còrnia.



20.000€



85.000€

[Tornar a l'índex](#)

4

GEEMBA

geemba.com

Indústries de la salut i ciències de la vida

02/2016

Sport for Everyone. Everywhere

PROBLEMA

Fer esport a centres esportius és car, rígid i antiquat, ja que cal pagar una quota que només dóna accés a un únic centre i és obligatòria tant si s'utilitzen les instal·lacions com si no.

SOLUCIÓ

Hem desenvolupat la primera aplicació mòbil que permet accedir a centres esportius i pagar exactament pels minuts que s'hi està, sense necessitat de quotes ni matrícules.

MODEL DE NEGOCI

B2C: comissió del 20% del que paguen els clients en cada accés al gimnàs.
B2B: nou canal de màrqueting per als centres esportius que els permetrà donar a conèixer nous serveis i instal·lacions.

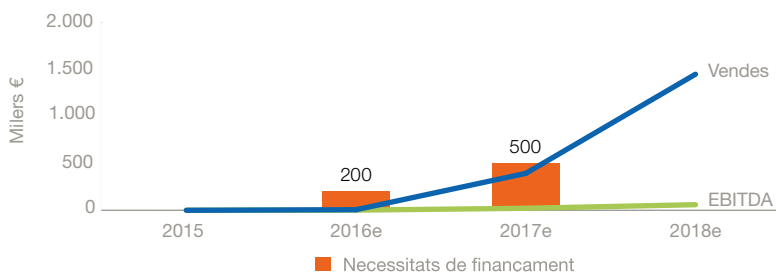
COMPETÈNCIA

GymForLess i GymPass, com a portals d'ofertes en abonaments al gimnàs, i McFit, com a cadena de gimnasos *low cost* líder a Europa.

FITES

- Novembre 2015 ● 3a posició en els Premis CREATIC 2015.
- Desembre 2015 ● Participació en el Google Launchpad Week a Barcelona.
- Març 2016 ● Acceptat al Pla Embarca d'ACCIÓ i Startup Catalonia.
- Desembre 2016 ● Consolidació del model de negoci a Catalunya.
- Març 2017 ● Desenvolupament d'eines de màrqueting per als centres.
- Desembre 2017 ● Expansió a la resta del territori espanyol.
- Febrer 2018 ● Inici de la internacionalització.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



1.000€ mensuals

Ronda 1 (octubre 2016) per valor 200.000€, provinent de deute públic, deute privat i ajudes europees per finançar el desenvolupament de producte i accions comercials i de màrqueting. Ronda 2 (setembre 2017) per valor de 500.000€ a través de capital risc i ajudes europees.



PERSONA DE CONTACTE

David Gómez Vicario
Parc TecnoCampus
Av. Ernest Lluch, 32, TCM2, planta 1, oficina 4
08302 Mataró (Barcelona)
Tel. 660 449 440
david@geemba.com

EQUIP



David Gómez
Co-Founder & CEO



Noel De Martin
Co-Founder & CTO



Generalitat de Catalunya

ACCIÓ catalunya
emprèn

PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

David Gómez Vicario

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

Rebuig dels gimnasos a aquest revolucionari model de negoci. Per evitar-ho, volem dotar els centres d'una nova eina de promoció que, a més a més, els permetrà conèixer millor els usuaris.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Com a referent europeu en el pagament per ús en el sector del fitness.



18.000€



0€

Tornar a l'índex

5 LEUKOS BIOTECH

leukosbiotech.com

Indústries de la salut i ciències de la vida

 10/2015

Fins que la curem, NO PARAREM

PROBLEMA

La leucèmia mieloide aguda és un càncer de les cèl·lules de la medul·la òssia. Fa 30 anys que la supervivència dels pacients d'AML no ha millorat més enllà del 30%.

SOLUCIÓ

Estem desenvolupant un nou tractament no tòxic, que actua sobre les cèl·lules mare leucèmiques i evita les recaigudes (LK-01). Es tracta d'un medicament ja aprovat per a una altra malaltia; per tant, el seu desenvolupament és ràpid i econòmic.

MODEL DE NEGOCI

Volem demostrar l'eficàcia del nostre tractament en pacients d'AML mitjançant un assaig clínic fase II. Per, després, llicenciar el projecte a una empresa farmacèutica.

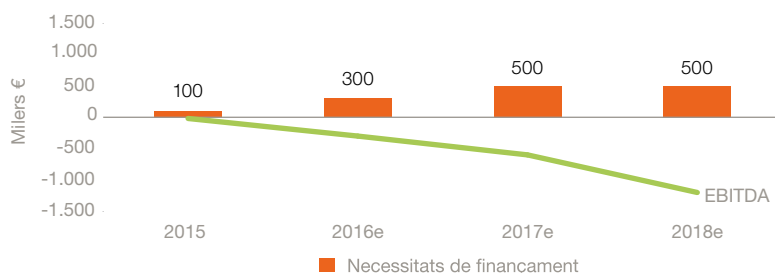
COMPETÈNCIA

Els tractaments actuals no funcionen contra les cèl·lules mare leucèmiques. Hi ha una dotzena de nous medicaments en fase III.

FITES

- Febrer 2016 ● Prova de concepte preclínica acabada (in vitro, ex vivo, in vivo).
- Març 2016 ● Ajut ACCIÓ 50.000€.
- Maig 2016 ● Negociacions amb fons d'inversió.
- Juny 2016 ● Briefing Meeting amb European Medicines Agency.
- Juliol 2016 ● 1a ronda de finançament tancada.
- Setembre 2016 ● Orphan Drug Designation i Scientific Advice EMA.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 10.000€ mensuals

Necessitat total 3.000.000€: 1. Nova formulació. 2. Preclínic. 3. Assaig clínic Fase II. 1.000.000€ compromès.



PERSONA DE CONTACTE

Enric Llaudet Carles
C. Muntaner, 383, 3r 2a
08021 Barcelona
Tel. 931 998 148
ellaudet@leukosbiotech.com

EQUIP



Dr. Enrique Llaudet Carles
CEO



Dr. Ruth M. Risueño
Co-Founder & CSO



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Enric Llaudet Carles

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

L'ús *off-label* del medicament ja aprovat. Ens diferenciarem amb una nova formulació d'alliberament sostingut.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Projecte llicenciat (LK-01) i treballant en la nostra pipeline.



100.000€



50.000€

[Tornar a l'índex](#)

6 MAMMOTH HUNTERS

mhunters.com

Indústries de la salut i ciències de la vida

10/2012

Fem que sigui senzill i divertit fer exercici i seguir una nutrició sana

PROBLEMA

Vivim una autèntica epidèmia de sedentarisme i obesitat. La gent sap que ha de canviar d'estil de vida però no ho fa per falta de temps, de coneixements i de motivació.

SOLUCIÓ

La nostra app ofereix: 1) entrenaments personalitzats i guiats que duren tan sols 15 min i es poden fer a casa, 2) un programa de nutrició amb receptes senzilles i ingredients assequibles i 3) tot d'elements socials i de gamificació per gaudir i mantenir la motivació.

MODEL DE NEGOCI

L'app és gratuïta, amb un límit en el nombre d'entrenaments que es poden fer, i sense nutrició. Per obtenir el pla il·limitat, cal subscriure's a una quota recurrent mensual, trimestral o anual.

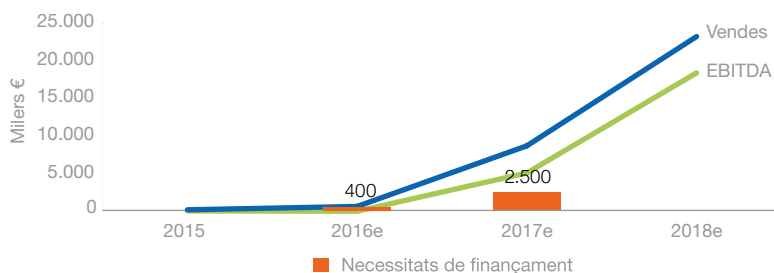
COMPETÈNCIA

Els nostres competidors principals són Freeletics, Fitstar, 8 Fit i 7 min workout. A més, hi ha moltes altres apps amb poques descàrregues i programes poc personalitzats.

FITES

- Gener 2016** ● 50% facturació EUA, 20% LATAM, 20% Espanya.
- Maig 2016** ● 500.000€ aixecats amb *crowdfunding* en 2 rondes.
200.000€ *sign ups* MRR 12.000€, CAC: 28€, LTV 60€, 6 mesos per recuperar, 5% conversió a pagament, 6,7% *churn*.
- Juliol 2016** ● Llançament del programa Fitness Revolucionario (500.000 seguidors, 1.500-2.000 nous usuaris estimats).
- Setembre 2016** ● Llançament al nord d'Europa.
- Desembre 2016** ● Entrenament social i interactiu.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



20.000€ mensuals

La ronda actual té un objectiu mínim de 400.000€ i un de màxim de 500.000€ per guanyar temps de vida i ampliar l'equip amb un expert en màrqueting per als EUA i nous desenvolupadors. Ja hem aixecat 300.000€ via *crowdfunding* i volem aixecar la resta amb inversors privats i ENISA/ICF.



PERSONA DE CONTACTE

Oriol Roda Noguera
C. Villarroel, 253, entresòl
08026 Barcelona
Tel. 637 819 831
oriol@mhunters.com

EQUIP



Oriol Roda Noguera
CEO



Xavi Vila Pueyo
CTO



Néstor Sánchez Férez
Training & Nutrition



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Oriol Roda Noguera

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

No diferenciar-nos i increment de CAC. Ho solucionem amb un producte innovador que ofereix entrenament interactiu i amb programes d'afiliats que recomanen l'app.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Amb milions d'usuaris i adquirida per una gran corporació, com ara Adidas, Nike, Reebok...



15.000€



500.000€

Tornar a l'índex

7

MINT LABS

mint-labs.com

Indústries de la salut i ciències de la vida

04/2013

Mapping the brain to accelerate the R&D pipeline for brain diseases

PROBLEMA

Les malalties cerebrals afecten el 33% de la població, i en la seva majoria són incurables perquè no en coneixem les causes o els mecanismes d'acció. Les empreses farmacèutiques estan desenvolupant 450 medicaments nous, amb un cost aproximat de 2,6 mil milions de dòlars per medicament, però el 93,8% fracassen perquè els mesuraments necessaris per avaluar-ne l'eficàcia del medicament o la progressió de la malaltia en els pacients són insuficients.

SOLUCIÓ

Mint Labs proporciona un *software* basat en el núvol per a escàners en 3D i la gestió, anàlisi i quantificació de les dades relacionades per accelerar els projectes farmacèutics de R+D. Els nostres algorismes de propietat registrada proporcionen una avaluació quantitativa que permet entendre el cervell i caracteritzar els pacients mostrant on es troba el dany, la seva extensió, com afecta el cervell i si hi ha cap canvi.

MODEL DE NEGOCI

Utilitzem un model d'ingressos SaaS (*software* com a servei), de manera que cobrem per la gestió, l'emmagatzematge i el processament de les dades. És un model validat com a flux viable d'ingressos en relació amb els clients que ja són de pagament (p. e: el nostre primer client multicèntric de pagament, 8 mesos abans del que estava previst). Després d'una prova gratuïta, la taxa de conversió de clients de prova a clients de pagament és del 92%.

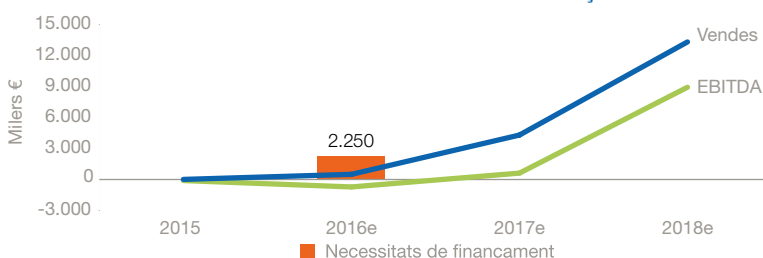
COMPETÈNCIA

Serveis simples d'emmagatzematge en núvol (MIMcloud, Calgary Scientific) sense les nostres capacitats avançades de quantificació d'imatges; o eines expertes d'escanejat destinades a experts en aquest camp (Olea o FEI); o proveïdors de *hardware* (GE, Siemens) amb eines bàsiques d'emmagatzematge i processament d'imatges.

FITES

- Maig 2016** Només 1 any després de l'activació de la plataforma *online*: 155.000 escàners cerebrals de 245 usuaris amb un 50% de creixement mes a mes, treballant amb 45 hospitals importants, ingressos totals de més de 15.000\$. Finançament procedent d'alguns noms importants d'aquest àmbit, com Walter Gilbert i Chris Llewellyn.
- Desembre 2016** Primera associació amb un important client farmacèutic.
- Desembre 2017** Expansió de l'anàlisi mitjançant RM a altres modalitats complementàries.
- Desembre 2018** Expansió internacional a Àsia, Orient Mitjà i Amèrica del Sud.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



23.000€ mensuals

Rebrem 2.500.000\$ de la ronda de la Sèrie A el 2016, mentre que ja tenim compromisos de 45.000\$ provinents d'inversors privats i fons de capital risc. Farem servir el 20% del fons per a aspectes de compliment i propietat intel·lectual, un 20% per a vendes i màrqueting i un 60% per a personal.



CONTACTE

Paulo Rodrigues
C. Arc de Sant Silvestre, 4, ent. 2a
08003 Barcelona
Tel. 933 282 007
paulo@mint-labs.com

EQUIP



Paulo Rodrigues
CEO & Cofundador



Vesna Prchkovska
CSO & Cofundador



Generalitat de Catalunya

ACCIÓ catalunya **empren**

PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Paulo Rodrigues

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

L'entrada de nous competidors, atès que la previsió és que proveïdors d'emmagatzematge en núvol comencin a afegir eines de visualització de dades i que les eines expertes per a la realització d'escàners recorrin al canal del núvol per escalar en el seu mercat. Tanmateix, això requerirà temps i molt de capital, i tenim secrets comercials i patents, de manera que el risc queda minimitzat.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

El nostre objectiu és construir la 'base de dades més gran d'imatges i dades del cervell'. Ajudant inicialment la indústria farmacèutica a accelerar el procés de R+D per desenvolupar la cura d'algunes d'aquestes malalties cerebrals, estem establint models del cervell sa i el cervell malalt per a la detecció precoç de les malalties, moment en què els tractaments poden alenir o fins i tot aturar la progressió de la malaltia i d'aquesta manera tenir realment un impacte sobre la vida del pacient i de la seva família.



28.000€



900.000€

8

NX≈SWIM

nx-swim.com

Indústries de la salut i ciències de la vida

06/2016

Interactive swim training

PROBLEMA

La natació és un esport cada cop més popular, però sovint:

- no és accessible.
- no és efectiva.
- no és divertida.

SOLUCIÓ

- És un arnès, un sensor i una aplicació mòbil que analitza els moviments i permet nedar a petites piscines domèstiques i d'hotel.
- Efectiva: anàlisi de la forma de nedar, entrenament i alertes de lesions amb l'aplicació
- Divertida: competicions virtuals amb un mateix i amb superestrelles.

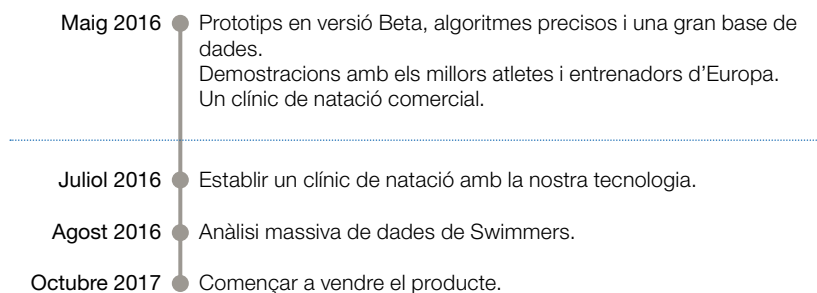
MODEL DE NEGOCI

Venda del producte a través de la botiga *online* (marge del 80%) i minoristes (50%).

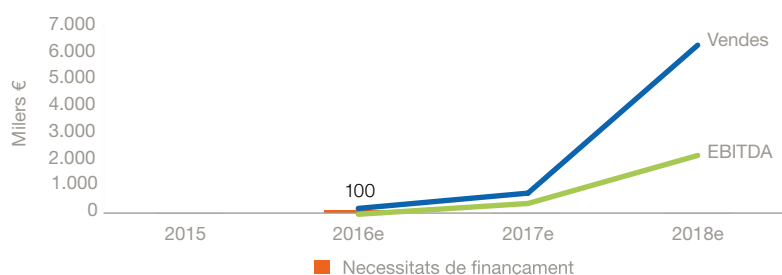
COMPETÈNCIA

Al mercat no hi ha cap tecnologia d'entrenament de natació útil que ofereixi dades biomètriques. Hi ha màquines de natació (10.000€), bons arnesos (170€), *wearables* que mesuren distàncies (120€) i entrenadors.

FITES



PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



20.000€ mensuals

100.000€ per desenvolupar el prototip del producte i establir un clínic de natació.



CONTACTE

Dr. Kay Eckelt
Dr. Ferran, 18, 2n 1a
08034 Barcelona
Tel. 622 844 976
Kay@nx-swim.com

EQUIP



Dr. Kay Eckelt
Founder & CEO

PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Dr. Kay Eckelt

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

Apareixeran competidors quan vegin el nostre èxit. El nostre avantatge tecnològic i científic és d'1 any.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

NX≈SWIM serà una empresa de l'àmbit de la salut coneguda a escala mundial amb desenes de milers de clients satisfets. Es posaran i faran servir les nostres eines a moltes piscines públiques i privades.



25.000€



0€

[Tornar a l'índex](#)

9

SENSE4CARE

sense4care.com

Indústries de la salut i ciències de la vida

09/2012

Our sense is your care

PROBLEMA

A mesura que avança la malaltia de Parkinson, els malalts comencen a patir fluctuacions motores que és necessari avaluar. Els mètodes d'avaluació tradicionals són qualitatius i es duen a terme de manera discontinua.

SOLUCIÓ

Sense4Care disposa d'un sensor, anomenat PARK-IT, que és capaç de fer una avaluació automàtica, quantitativa, contínua, fiable i en condicions ambulatories dels símptomes motors de la malaltia de Parkinson.

MODEL DE NEGOCI

El model de negoci es basa en la venda de dispositius als pacients, als neuròlegs o a les companyies farmacèutiques que desenvolupen medicaments per a la malaltia. El marge brut per a Sense4Care és del 50%.

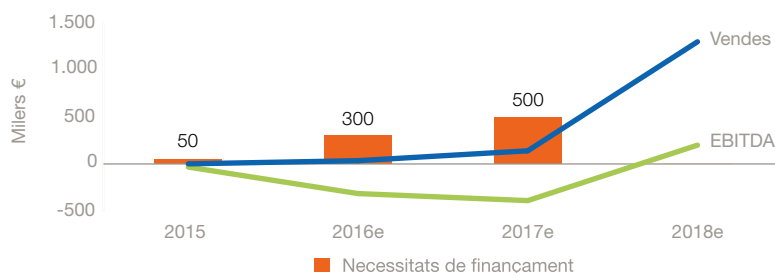
COMPETÈNCIA

Els principals competidors són Global Kinetics (Kinetigraph) i Great Lakes Neurotechnologies (Kinesia 360).

FITES

- Juny 2015 ● El sensor ha estat validat amb assajos clínics en què han participat més de 200 pacients.
Concedit un SME Instruments fase I per desenvolupar el model de negoci.
- Octubre 2015 ● Disposem d'un detector de caigudes al mercat, Angel4.
- Octubre 2016 ● Desenvolupament de la versió comercial del producte.
- Maig 2017 ● Certificació com a dispositiu mèdic.
- Desembre 2017 ● Promoció i disseminació del producte.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



3.000€ mensuals

Les necessitats són de 300.000€ per tal de dur a terme la certificació del producte com a dispositiu mèdic, i de 500.000€ l'any 2017 per a les tasques de promoció i disseminació.



PERSONA DE CONTACTE

J. Manuel Moreno Aróstegui
Parc UPC-K2M, C. Jordi Girona, 1-3
08034 Barcelona
Tel. 608 023 505
j.manuel.moreno@sense4care.com

EQUIP



J. Manuel Moreno
CEO



Jan Calvet
Business Developer



Carlos Pérez
CTO

PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

J. Manuel Moreno

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

Acceptació per part dels prescriptors (neuròlegs) del producte. El resoldrem mitjançant una campanya exhaustiva de promoció i sensibilització.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Veig Sense4Care com una empresa líder mundial en el mercat de dispositius d'anàlisi.



25.000€



0€

Tornar a l'índex

10 TÉCNICAS BIOMÉDICAS PARA LA SALUD

Tbiom.com

Indústries de la salut i ciències de la vida

09/2015

TBIOM aposta per la investigació, el desenvolupament i la comercialització de dispositius i solucions biotecnològiques per al sector mèdic i de la salut en general

PROBLEMA

La majoria dels CPAP del mercat no són realment portàtils i són molt incòmodes per a l'usuari, la qual cosa provoca una baixa adhesió al tractament (principal reivindicació dels metges).

SOLUCIÓ

El nostre CPAP és petit, lleuger i autònom. Inclou un monitor i alarma per a persones dependents, i un gestor mHealth que millora el grau de descans i recuperació en pacients i atletes.

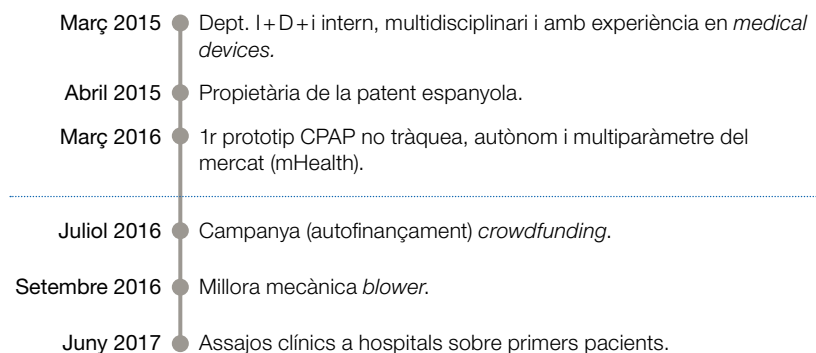
MODEL DE NEGOCI

Venda B2B i B2C (web) de l'última generació de CPAP portàtils. Inversió contínua en I+D. Protecció de la IP amb patents internacionals. Servei de post-venda i consumibles.

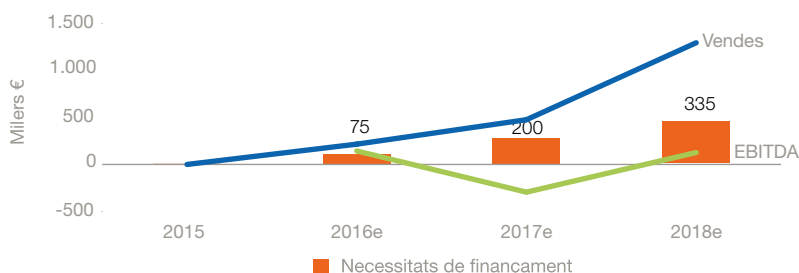
COMPETÈNCIA

Actuals fabricants de CPAP (Philips, Teijin, Resmed...) i dispositius no CPAP per pal·liar roncs (Airing, Silent Partner...).

FITES



PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



2.000€ mensuals

Ronda de finançament (juliol 2016) de 75.000€, campanya de *crowdfunding* (prevenda) i aportació dels socis.



PERSONA DE CONTACTE

Jaume Palou Fusté
C. Atlàntida, 21, 2n 2a
08930 Sant Adrià de Besòs (Barcelona)
Tel. 934 621 196 / 661 566 081
suscripciones@fctecnics.com

EQUIP



Jaume Palou
Dir. tècnic i CEO



Francesc Martínez
Dir. comercial



Miquel Sisteré
Dir. mèdic



Marta Rigueira
Dir. financera



Generalitat de Catalunya

ACCIÓ catalunya
emprèn

PREGUNTA A L'EMPREDOR

Jaume Palou Fusté

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

Reduir 5 dBA perquè siguin més silenciosos que la competència. Col·laborem amb EUETIB per millorar la sonoritat i el disseny del *blower* propi.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Líder en vendes de segones unitats de CPAP, i com a referents internacionals de gestors del descans i monitorització de nens i persones dependents.



49.500€



0€

Tornar a l'índex

11

TRACTIVUS

tractivus.com

Indústries de la salut i ciències de la vida

10/2015

Tractivus dissenya dispositius mèdics bioactius i completament personalitzats per al pacient mitjançant tecnologia d'impressió 3D

PROBLEMA

Els dispositius actuals presenten complicacions postimplantació, com la colonització bacteriana, nul·la adaptabilitat i baixa acció terapèutica amb els teixits, la qual cosa genera greus problemes d'infecció, dolor i baixa eficiència curativa.

SOLUCIÓ

Disseny de dispositius antibacterians (stent traqueal) i personalitzats mitjançant tecnologia 3D que redueixin les complicacions postimplantació, que millorin la qualitat de vida dels pacients i, finalment, que redueixin el nombre d'intervencions així com els costos associats.

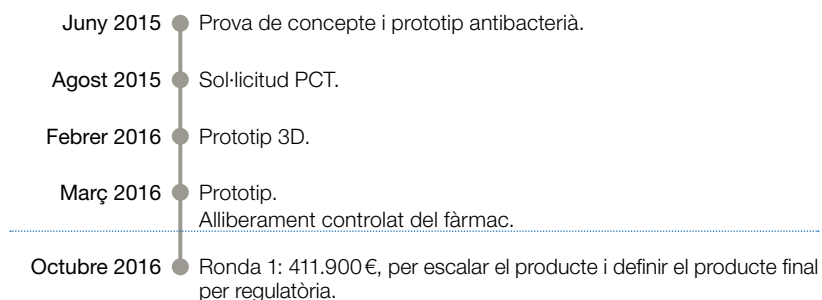
MODEL DE NEGOCI

Els ingressos es generen per venda directa del producte als hospitals/distribuidor. A més, es pot fer ús de la plataforma de personalització 3D per obtenir models 3D impresos mitjançant venda directa pel servei.

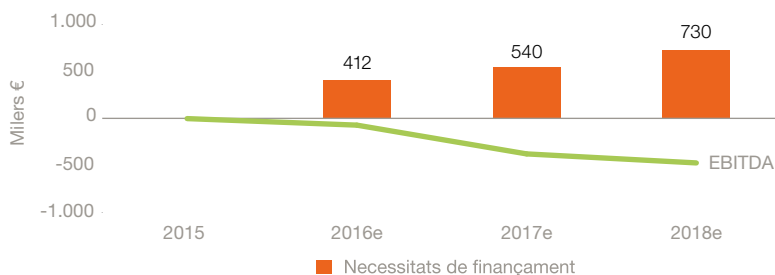
COMPETÈNCIA

Bess Group (Novatech i Leufen), Boston Scientific, Cook Medical i Merit Medical.

FITES



PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



12.000€ mensuals

Ronda 1 (octubre 2016): 411.900€, dels quals 240.000€ *equity* (140.000€ acordats) + 171.900€ NEOTEC; per escalar el producte i definir el producte final per regulatòria.



PERSONA DE CONTACTE

Joan Gilabert Porres
Via Augusta, 394
08017 Barcelona
Tel. 676 516 494
joan.gilabert@tractivus.com

EQUIP



Joan Gilabert
CEO



Robert Teixidó
CTO



Salvador Borrós
CSO



Victor Ramos
COO



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Joan Gilabert Porres

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

Superar satisfactòriament el procés regulatori. El resolldrem plantejant l'estratègia regulatòria amb *advisors* i *partners* industrials.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Amb un producte aprovat amb marcatge CE i sent referents en modelització 3D.



10.000€



0€

[Tornar a l'índex](#)

12

XKELET CUSTOM-MADE ORTHOSIS

xkelet.com

Indústries de la salut i ciències de la vida

09/2015

Gràcies a l'estat de la tecnologia d'impressió 3D, canviem el paradigma del mètode tradicional de les immobilitzacions posttraumàtiques i terapèutiques

PROBLEMA

1. Higiene, comoditat i mobilitat. 2. Accés a tècniques de fisioteràpia en el transcurs de la immobilització. 3. Establir un mateix mètode traumatològic d'immobilització per a cada patologia, resolent les patologies sorgides per una mala col·locació de la immobilització, com la DSR (distròfia simpàtica reflexa).

SOLUCIÓ

Hem creat la unió entre el disseny, l'escàner i les impressores 3D per a la fabricació de models personalitzats per el tractament de la immobilització i rehabilitació de traumatismes ossis.

MODEL DE NEGOCI

Els ingressos es generen amb la venda per a cada àrea de tractament: traumatologia, podologia i ortopèdia. La tipologia de client és B2B amb l'accés App, especialistes mèdics, mútues. Estratègia reguladora i líders d'opinió mèdics entre els ambaixadors.

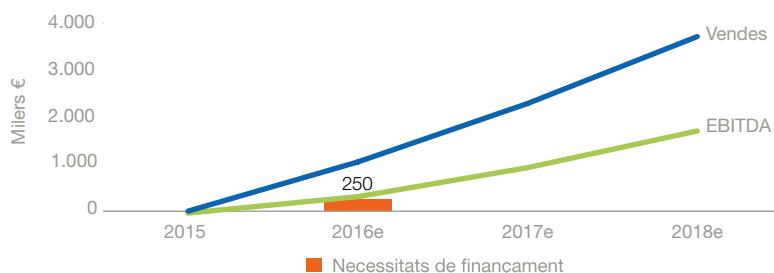
COMPETÈNCIA

Som l'única companyia que ofereix una solució de *hardware* i *software* completament mòbil amb un producte final biocompatible. Hi ha 3 empreses: Activearmor (EUA), Exovite (Espanya) i Podoactiva (Espanya).

FITES

- Desembre 2015 ● Finalització immobilització amb tanca i *software*.
- Gener 2016 ● REDOT Awards disseny industrial miner.
- Abril 2016 ● Prova física en el primer pacient i primers acords amb la sanitat privada.
- Juny 2016 ● Acords amb la sanitat privada i començament d'activitat de vendes, final.
- Agost 2016 ● Cartera d'immobilitzacions.
- Març 2017 ● *Software* podologia.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



10.000€ mensuals

Necessitats de primera ronda amb la quantitat de 250.000€, la inversió serà destinada el 49,6% a vendes i màrqueting, el 40% a desenvolupament I+D i altres productes, 10,4% a despeses corrents.



PERSONA DE CONTACTE

Ricard Veiga Rivero
C. Auriga, 1, 1r 2a
17004 Girona
Tel. 671 211 673
rvr@xkelet.com

EQUIP



Ricard Veiga
CTO



Jordi Tura
CEO

PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Ricard Veiga (CTO)

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

Creixement de vendes. Els nostres membres de l'equip mèdic seran els primers clients.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Instaurant un nou format d'immobilitzacions mèdiques.



164.000€



50.000€

[Tornar a l'índex](#)

Tecnologia de la informació i comunicació

CATÀLEG D'EMPRESES
Juliol 2016



Data constitució



Consum mensual caixa



Capital aportat per l'equip



Capital aixecat

FENIX: SOLUCIÓ ANTI-INTERFERÈNCIES PER A GPS



UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA
BARCELONATECH
Departament de Teoria del Senyal
i Comunicacions

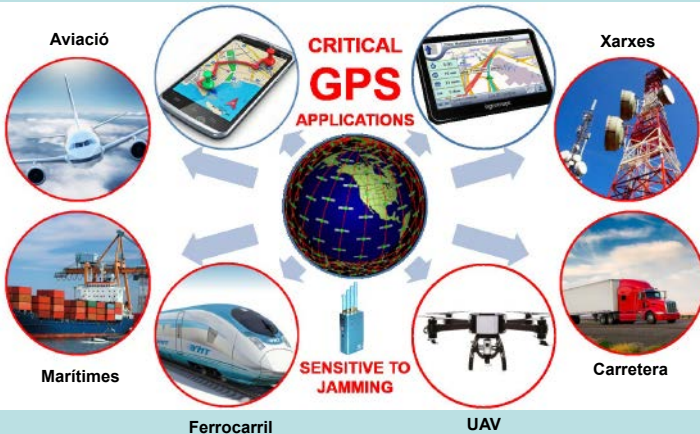
J. Querol i A. Camps

Remote Sensing Lab, Departament de Teoria del Senyal i Comunicacions
Universitat Politècnica de Catalunya - BarcelonaTech
e-mail: jorge.querol@tsc.upc.edu, camps@tsc.upc.edu
http://www.fenix-gnss.com/



APLICACIONS GPS CRÍTIQUES

- El nombre d'aplicacions crítiques que depenen del sistema **Global Positioning System (GPS)** és elevat i va en augment.



Es poden dividir en:

- Aplicacions crítiques en aspectes de seguretat (SCA):** Un ús incorrecte té el potencial de causar danys directament o indirectament a les persones o al medi ambient.
- Aplicacions crítiques en aspectes de responsabilitat (Liability Critical Applications, LCA):** Un mal ús pot generar conseqüències legals o econòmiques.

EL PROBLEMA DE LES INTERFERÈNCIES I EL GPS

- Les **interferències de radiofreqüència (RFI)** són una amenaça real per als receptors del **Global Positioning System (GPS)** perquè els seus senyals són de molt baixa potència.
- Les modulacions i reglamentacions del GPS destinades a protegir les bandes de freqüència reservades **no són suficients** per resoldre el problema de les RFI i dels inhibidors de freqüència (jammers).
- El nombre de casos d'interferències arreu del món es va incrementant any rere any.
- Els inhibidors de freqüència (jammers) comercials són barats (a partir de 30 €) i es poden comprar per Internet.

RFI intencionades (jamming)



Potència de jamming	1 W	10 W	100 W	300 W

RFI no intencionades

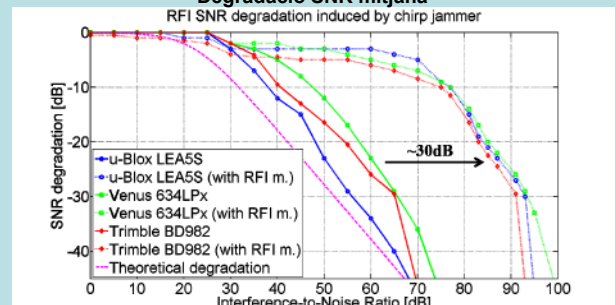
- Harmònics de freqüències més baixes, productes d'intermodulació, superposició de bandes adjacents, o emissions fora de banda.**
- Altres serveis de radiofreqüència **també** poden interferir amb els senyals GPS.

SOLUCIÓ: FENIX - Front-End GNSS Interference Canceller

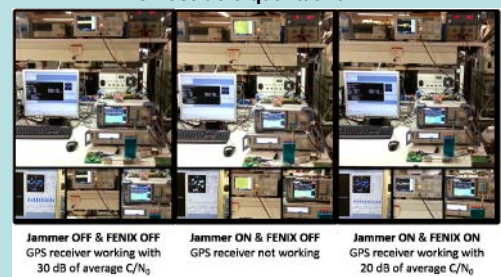


- Funciona amb qualsevol aplicació GPS i amb qualsevol senyal de jamming.
- Ofereix un rendiment superior a solucions similars disponibles en el mercat.
- És més petit, més lleuger i més versàtil en comparació amb altres solucions disponibles al mercat.
- Complementa les solucions basades en la modificació del diagrama de radiació de l'antena o en algorismes post-correlació.
- Cada banda de freqüència es tracta amb una cadena de processament independent.

Degradació SNR mitjana



Demostració qualitativa



FITES DEL PROJECTE I ESTAT ACTUAL

- La tecnologia FENIX s'ha estat desenvolupant durant 3 anys.
- S'ha provat en escenaris GPS reals amb senyals de jamming reals.
- Es va construir un demostrador de la tecnologia i ara s'està implementant un primer prototip.
- S'han presentat les sol·licituds de patent espanyola i nord-americana.
- FENIX va participar en el programa de desenvolupament empresarial LLAVOR'14 (ACCIO).
- FENIX va guanyar el primer premi del European Satellite Navigation Competition (ESNC) 2015 Barcelona Challenge (3.000 €) com a solució més innovadora en navegació per satèl·lit.



AGRAÏMENTS



1

AD-PURE

ad-pure.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

05/2014

Intelligent campaigns that adapt to local circumstances

PROBLEMA

Moltes empreses són conscients de l'existència d'esdeveniments externs (meteorologia, esdeveniments esportius i altres) que fan oscil·lar les seves vendes però no són capaces d'ajustar les seves campanyes de màrqueting a aquestes circumstàncies.

SOLUCIÓ

AD-Pure és una eina SaaS que permet aprofitar aquesta tipologia d'esdeveniment per adaptar les seves campanyes de màrqueting *online*. Permet, per exemple, adaptar la planificació de mitjans d'una campanya de gelats a la corba de temperatura.

MODEL DE NEGOCI

Software corporatiu (B2B SaaS)

Llicències de la tecnologia a altres actors del mercat publicitari *online*.

COMPETÈNCIA

TVTY: FR. Líders de mercat, 4,6 M USD última ronda.

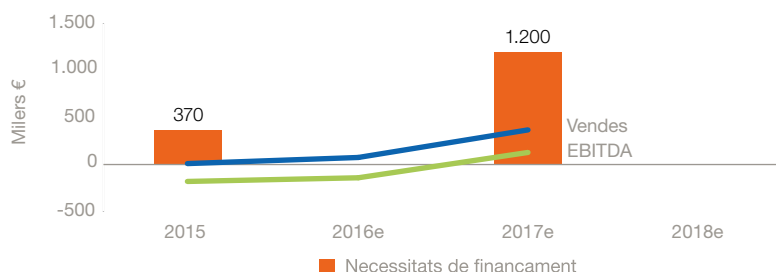
Driftrock: GB. 1,6 M USD última ronda.

Skymosity: EUA. sols enfocats a esdeveniments meteorològics.

FITES

- Novembre 2014** ● Tecnologia validada i en ús per a clients nacionals i internacionals.
- Juny 2015** ● Facturació recurrent amb les principals agències de mitjans a escala global.
- Juny 2016** ● Acords amb els principals anunciants en canals *online* a escala nacional.
- Setembre 2016** ● Desenvolupament de noves funcionalitats del producte.
- Desembre 2016** ● 15.000 € en facturació recurrent.
- Gener 2017** ● Desenvolupament comercial a l'exterior.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



16.000€ mensuals

S'ha pogut validar el desenvolupament comercial tant en el mercat nacional com l'internacional. Hem vist el mercat internacional com el més madur, així que s'aposta pel mercat internacional. Tècniques d'*outbound* estan donant bon rendiment, amb clients potencials com *The Washington Post* o clients adquirits com Cojecom o Carat Portugal.

Ad-Pure
Right place at the right time

PERSONA DE CONTACTE

Marc Lladó
C. Bailèn, 11
08010 Barcelona
Tel. 625 412 815
marc.llado@ad-pure.com

EQUIP



Marc Lladó
CEO

PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Marc Lladó

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

La menor disposició de recursos econòmics. Mantenint uns costos ajustats.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Sent referència mundial en l'adaptació de màrqueting a esdeveniments de la vida real.



35.000€



550.000€

[Tornar a l'índex](#)

2 ASTRONAUTS CONSULTING

astronautsconsulting.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

11/2012

The Interactive Preshow Experience

PROBLEMA

Decreixement de l'assistència al cinema per part de la franja d'edat més consumidora del mitjà. S'arriba tard a les sales per evitar veure la publicitat. Pèrdua del grau de fidelització d'espectadors.

SOLUCIÓ

Plataforma de jocs basada en *advergaming* interactuant amb la pantalla en què els telèfons mòbils personals es converteixen en comandaments a distància per gaudir de diversió i premis. Increment del consum real de publicitat i ingressos addicionals.

MODEL DE NEGOCI

El client abona una part de la instal·lació a la posada en marxa i disposa del servidor de continguts per gaudir del servei per una tarifa mensual. Astronauts dona servei a la plataforma i genera nous continguts. Possibilitat d'explotació compartida amb els ingressos de la publicitat.

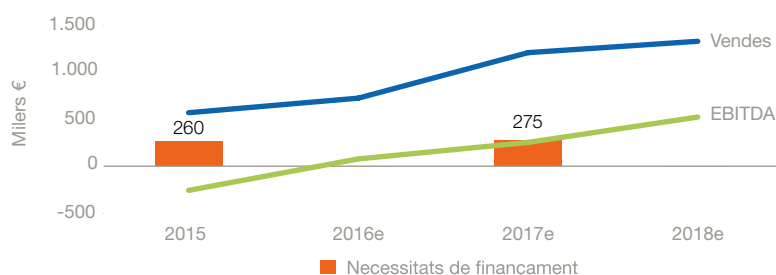
COMPETÈNCIA

Timeplay. Una empresa canadenca implantada també als EUA que ho ha desenvolupat paral·lelament. Únic competidor conegut, entre altres intents.

FITES

- Febrer 2016 ● Disseny completament finalitzat, tant de la plataforma *back end* com de l'app multidioma.
- Maig 2016 ● Test de mercat realitzat a Espanya amb un exhibidor cinematogràfic de primera línia.
- Juliol 2016 ● Implicació dels agents de venda de publicitat.
- Octubre 2016 ● Inici de la implantació comercial.
- Desembre 2017 ● Repte d'assolir 100 sales operatives a Espanya en el període d'un any.
- Gener 2018 ● Inici d'accés als mercats internacionals en el segon any.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



15.000€ mensuals

Ronda 1: 200.000€ deute públic + 60.000€ deute privat per a la implantació de 100 sales, inversions de protecció de la propietat intel·lectual i accions de màrqueting estratègic. Ronda 2: 200.000€ deute públic + 75.000€ reinversió beneficis per al finançament d'accions per accedir a mercats internacionals.



PERSONA DE CONTACTE

Daniel Zacarias
Passatge Espíria, 5
08023 Barcelona
Tel. 932 101 056
dzacarias@astronautsconsulting.com

EQUIP



Daniel Zacarias
Co-Founder i
Dir. Desenvolupament



Luis S. Ruiz
Co-Founder i
Dir. Creatiu



Josep Molins
CEO



Fernando Ruiz
Dir. Tècnic

PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Daniel Zacarias i Suay

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

Possible protecció intel·lectual existent en alguns mercats nord-americans. Començar pels mercats no protegits i combatre les resolucions de registre pendents (cap de definitiva encara).

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Presència dominant del sistema als mercats europeus. Inici de la penetració als mercats llatinoamericans i asiàtics.



15.000€



3.000€ + 60.000€

[Tornar a l'índex](#)

3

BCNRESOL ODR SOLUTIONS

bcnresol.com

Indústries de la mobilitat sostenible

 01/2016

La Mediació, a la butxaca

PROBLEMA

Les escoles no poden detectar ni tractar a temps molts dels problemes que s'hi produeixen, i menys amb l'aparició de nous conflictes derivats de l'ús de les tecnologies mòbils.

SOLUCIÓ

B-resol és una app que permet la detecció i resolució de conflictes en l'àmbit escolar, des de qualsevol lloc i en qualsevol moment, amb immediatesa i confidencialitat, alhora que fomenta la responsabilitat dels joves i adolescents.

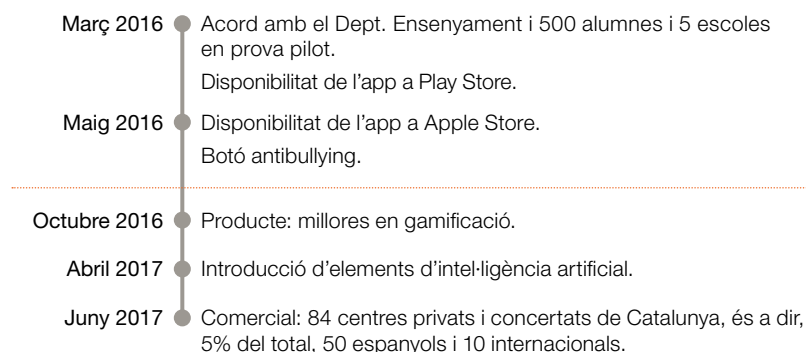
MODEL DE NEGOCI

D'inici, als centres educatius privats i concertats, opció d'un fee per alumne o d'una llicència anual per centre. Per a les escoles públiques, una llicència anual per a l'AP corresponent, amb la voluntat de màxima disseminació.

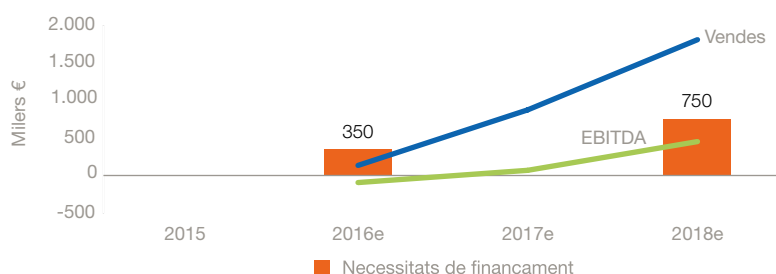
COMPETÈNCIA

MODRIA, referent ODR mundial, no té app ni és present en l'entorn educatiu. En el món de l'ensenyament, no hi ha encara eines mòbils que incorporin el procés de resolució de conflictes.

FITES



PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 9.500€ mensuals

Primera ronda el 2016 de 350.000€ (200.000€ privats i 150.000€ públics) per a noves incorporacions (30%), desenvolupament tecnològic (35%), màrqueting (25%) i internacionalització (10%). Segona ronda prevista per al començament del 2018 de 750.000€.



PERSONA DE CONTACTE

Josep Figols Marín
C. Casp, 37, pral. 1a
08010 Barcelona
Tel. 600 994 299
josep@bcnresol.com

EQUIP



Josep Figols
CEO & Co-Founder



Marta Méndez
Product Manager & Co-Founder



Maria Teixidor
Strategic Advisor & Co-Founder



Jordi Iparraguirre
Security Advisor & Co-Founder



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Josep Figols

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

Ens enfrontem a l'esclatxa digital entre alumnes i professors. A partir dels *feed-backs* adaptarem l'app a les dues poblacions.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

El referent internacional de resolució de conflictes des de dispositius mòbils.



30.000€



0€

4

BIWEL

bihealth.es

Indústries de la salut i ciències de la vida

05/2014

Biwel millora el benestar i la qualitat de vida de l'equip humà de les empreses i les ciutats adquirint nous hàbits saludables

PROBLEMA

Les empreses tenen elevats costos sanitaris, manca d'impactes tangibles en programes de benestar i falta de retenció del talent. Les ciutats no tenen una sola plataforma capaç de gestionar el benestar integral de la comunitat.

SOLUCIÓ

La plataforma Bihealth ofereix monitoritzar i gestionar els hàbits saludables de forma integral i personalitzada en una sola plataforma, participar en reptes i activitats proposades per la comunitat i, alhora, mesurar i predir l'impacte saludable i econòmic per a les empreses i ciutats saludables.

MODEL DE NEGOCI

SaaS per grans empreses/corporacions i clients d'asseguradores de salut, anàlisis de dades (hàbits saludables, sectorial, ciutats...), comissió de partners, versió freemium y premium per usuaris finals.

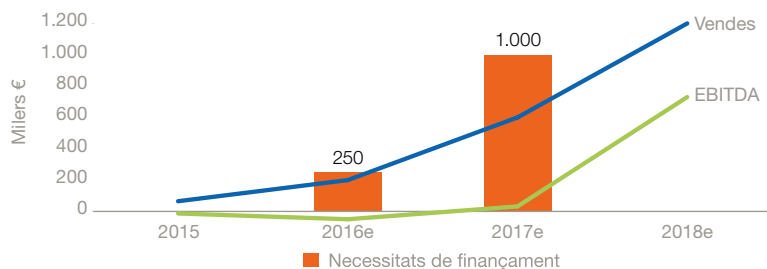
COMPETÈNCIA

Healthways (EUA), Jiff (EUA), Dacadoo (Suïssa), Visionarity (Suïssa).

FITES

- Desembre 2015 ● Premi UPF Emprèn + ENISA.
- Maig 2016 ● + 3000 usuaris de: Zurich, REE, Cofidis, MC Mutual (treure més de 20 clients).
- Juny 2016 ● 2€ per cada 1€ invertit (basat en estudis propis).
- Desembre 2016 ● Posicionament a Espanya com a plataforma de referència d'empreses saludables.
- Gener 2017 ● Augmentar les vendes un 300%.
- Març 2017 ● Prova pilot en una comunitat espanyola (+1 milió de persones) amb Bihealth.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



8.000€ mensuals

1a ronda de 250.000€ d'inversors privats (setembre 2016) per fer la primera prova pilot B2A2C amb Bihealth, desenvolupar la APP i incrementar l'equip desenvolupador i vendes. 2a ronda (juny 2017) 1.000.000€: internacionalització.

Bihealth by **biWel**
make it simple

PERSONA DE CONTACTE

Estel Mallorquí Ayach
C. Llacuna, 162-164
08018 Barcelona
Tel. 931 414 529
emallorqui@biwel.es

EQUIP



Estel Mallorquí Ayach
Founder & CEO



Barcelona Activa



Generalitat de Catalunya

ACCIO catalunya emprèn

PREGUNTA A L'EMPREDADOR

Estel Mallorquí

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

Augment de les vendes i certificació clínica. Augmentar l'equip de vendes i partners científics nacionals i internacionals.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Consolidada i internacional.



100.000€



130.000€

5

DINANTIA

dinantia.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

11/2012

Reinventem la comunicació entre escoles i famílies

PROBLEMA

Avui les escoles es comuniquen amb pares i alumnes per moltes vies. Paper, email, intranet, SMS... Gestionar diferents eines costa molt de temps i diners als centres, i per als pares és un maldecap quan miren de trobar quelcom.

SOLUCIÓ

És l'eina de comunicació *all-in-one* que permet a escoles i professors enviar missatges il·limitats al mòbil de pares i alumnes amb adjunts i preguntes, i reben les respostes en temps real, reduint les tasques administratives.

MODEL DE NEGOCI

Software as a Service (SaaS) amb subscripció anual en funció del nombre d'alumnes. La versió personalitzada té cost addicional de configuració inicial i de manteniment anual.

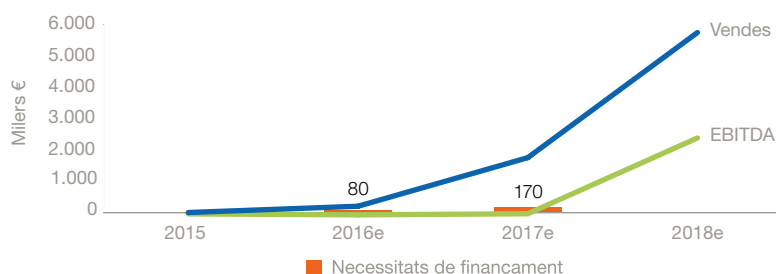
COMPETÈNCIA

Altres apps específiques de comunicació: noves i començant a vendre (TokApp, BynApp); ERP d'escoles: desenvolupant apps pròpies (Alexia, ClickEdu, Educamos). Penetració total competidors <3%.

FITES

- Desembre 2015** ● Vam començar fa 10 mesos i ja tenim el producte disponible.
- Abril 2016** ● Hem venut a més de 35 escoles (10 a Latam) amb uns ingressos de 45.000 €. Hem signat diversos acords per accelerar el creixement a Espanya CAC = 650 €, LTV = 2.500 €.
- Setembre 2016** ● Vendre a Holanda.
- Desembre 2016** ● Referent d'app escola-família amb 200 clients.
- 1Q 2017** ● Expansió internacional a LATAM.
- Juny 2018** ● Replicar a altres verticals amb necessitats de comunicació.
- Desembre 2018** ● Més de 6.100 clients.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



12.000€ mensuals

Buscant 250.000€ per garantir finançament fins a principis de 2018. Ja tenim compromesos 80.000€ dels inversors actuals. L'objectiu és accelerar el creixement a Espanya, ampliant l'equip (màrqueting, vendes i atenció al client) i començar l'expansió internacional. També estem demanant un préstec ENISA.



PERSONA DE CONTACTE

Borja Berenguer Mato
C. Marqués de Mulhacén, 11, baixos, 3r 1a
08034 Barcelona
Tel. 606 983 602
borja@dinantia.com

EQUIP



Borja Berenguer
CEO



Cristian Cisa
CMO



Generalitat de Catalunya

ACCIÓ catalunya emprèn

PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Borja Berenguer Mato

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

Perdre l'oportunitat del mercat. Accelerant vendes per assolir el lideratge al mercat.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Referent de comunicació per a escoles amb més de 20 mil clients a Europa i Amèrica.



60.000€



16.000€

6 INTRANETUM

intranetum.com

Sistemes industrials

 04/2015

Intel·ligència artificial aplicada al coneixement de la teva empresa

PROBLEMA

El 16% del temps d'un treballador del coneixement està dedicat a buscar informació interna de l'empresa. Més d'un 50% de les vegades, els treballadors del coneixement no troben exactament el que busquen.

SOLUCIÓ

Aplica tècniques de *deep learning* al coneixement intern de les organitzacions a través de xarxes neuronals, el sistema «entén» i autoclassifica la informació, superant així l'actual sistema de carpetes que dificulta molt la cerca i la trobada d'informació.

MODEL DE NEGOCI

Comercialitza a partir d'un model SaaS, a partir de crides a l'API i mitjançant la venda de llicències en instal·lacions «In House».

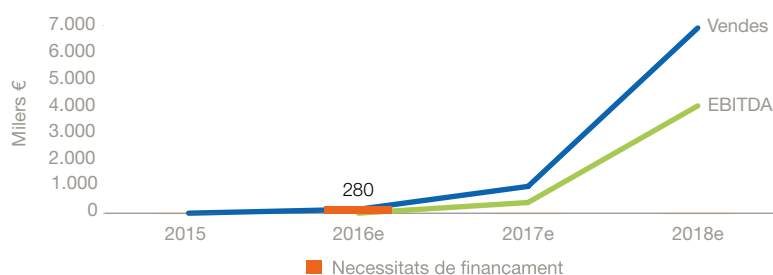
COMPETÈNCIA

IBM Watson: en forma de PAS que potencia l'aprenentatge cognitiu.
Brain Space: centrat bàsicament en temes legals.

FITES

- Juliol 2015** ● Primera Alpha funcionant en una gran multinacional.
- Febrer 2016** ● Seleccionats per Google per formar part del Google Cloud Platform for Startups i seleccionats «Startup of the Year» per VCIC.org.
- Març 2016** ● 2 clients de pagament de la Beta Privada i 34 empreses testejant-la.
- Novembre 2016** ● Integrar-nos amb Drive (juliol 16), Dropbox i Sharepoint.
- Gener 2017** ● Aconseguir 60 clients de pagament a finals d'any.
- Abril 2017** ● Implementar el Road Map Tecnològic.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 7.000€ mensuals

Estem cercant 280.000€, dels quals en tenim 100.000€ de compromesos. Preveiem cercar 75.000€ a través d'un ENISA. La ronda ha de servir per aconseguir els objectius comercials juntament amb la implementació del Road Map tecnològic.



PERSONA DE CONTACTE

Eudald Camprubí
C. Puigterrà de Dalt, 30
08241 Manresa (Barcelona)
Tel. 609 644 652
e.camprubi@intranetum.com

EQUIP



Eudald Camprubí
CEO




Ramon Navarro
CTO




Google Cloud Platform

PREGUNTA A L'EMPREDOR

Eudald Camprubí

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

La dificultat d'*onboarding*. El facilitem a través d'integracions amb sistemes molt populars.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Sent el nou estàndard de compartició de coneixement.



3.000€



0€

7

IWOPI

iwopi.org

Indústries de la mobilitat sostenible

11/2014

Moving people for a better world

PROBLEMA

Persones: Obesitat i falta de motivació per a la pràctica d'exercici.
Empreses: Necessitat d'eines rellevants per connectar amb la societat.
Projectes socials: Necessitat de nous canals de visibilitat i finançament.

SOLUCIÓ

En comptes de desenvolupar una nova eina de productivitat, iWOPI és un agregador d'apps/devices/wearables gamificat sota el vertical de vida activa i saludable, que permet als usuaris transformar la seva activitat física en impacte social, mitjançant la donació del seu moviment en km, ajudant-los a mantenir-se motivats i en forma, físicament i emocionalment.

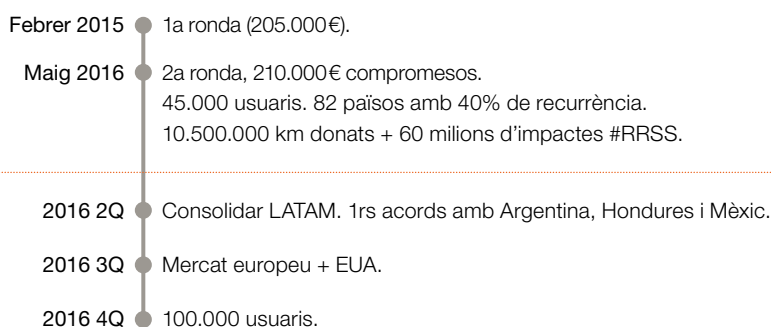
MODEL DE NEGOCI

És un model d'audiència en què les empreses paguen per crear impacte i visibilitat patrocinant projectes socials promoguts per la comunitat. iWOPI compta un nou canal de comunicació entre persones i empreses amb un model col·laboratiu que posiciona les empreses com a rellevants.

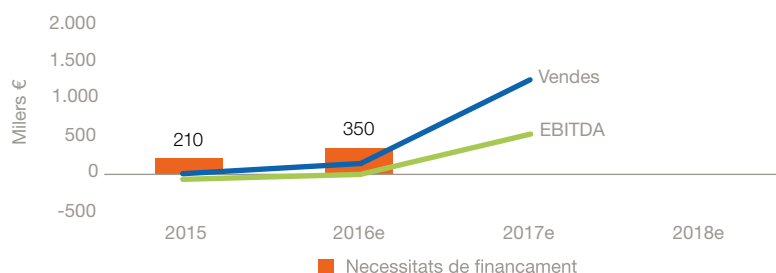
COMPETÈNCIA

Charity Miles (NY-EUA) només es pot utilitzar amb l'app pròpia.
Plus3Network (EUA), només desenvolupat per a l'àmbit corporatiu.

FITES



PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



7.500€ mensuals

Busquem 350.000€ per tancar el Q3 de 2016. Utilitzarem aquests diners per contractar personal, desenvolupar tecnologia, màrqueting i internacionalització. Busquem finançament privat + ENISA.



PERSONA DE CONTACTE

Iván Lorca García
C. Montserrat, 22, 1r 2a
08201 Sabadell (Barcelona)
Tel. 609 362 752
ivanlorca@iwopi.org

EQUIP



Iván Lorca
CEO
[in](#)



Rubén Celada
CTO
[in](#)



Emma Roca
Sport & Health
[in](#)



Josep Vilalta
COO
[in](#)

PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Iván Lorca García

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

La velocitat d'implementació en el mercat, que estem resolent amb acords rellevants i d'alt impacte a Espanya i fora, com són grans marques: Atresmedia o Grup Godó, p. ex.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Com l'estàndard global de la mobilitat saludable i la comunicació d'impacte a través de nous models col·laboratius P2P.



120.000€



205.000€
(130 k BA + 75 k ENISA)

[Tornar a l'índex](#)

8 KING OF APP

kingofapp.com

Indústries de la mobilitat sostenible

 11/2014

King of App crearà un nou mercat en què dissenyadors i programadors podran vendre les seves plantilles i mòduls compatibles amb les principals botigues d'aplicacions, que inclouen iTunes i Android

PROBLEMA

Actualment els dissenyadors i programadors de webs creen més de 50 milions de pàgines web cada any, mentre que els desenvolupadors d'aplicacions només en creen 500.000. Ara bé, els dissenyadors i programadors de webs no poden desenvolupar aplicacions perquè no tenen els coneixements necessaris.

SOLUCIÓ

Oferim accés per escriure i reutilitzar el codi bàsic per permetre una personalització total. King of app és una tecnologia fàcil d'utilitzar i totalment personalitzable.

MODEL DE NEGOCI

King of App és el primer i únic CMS (sistema de gestió de continguts) per a aplicacions mòbils, igual que Wordpress ho és per a les pàgines web.

King of App permet crear aplicacions mòbils per a Android o iOS en 8 passos. Per cada venda cobrem una comissió del 30%.

Productes: Compilació d'aplicacions, Publicar a App Store i Play, Market Place: Plantilles, Mòduls, Serveis: Anàlisi, Inici de sessió, Notificacions Push, Publicitat, Formació.

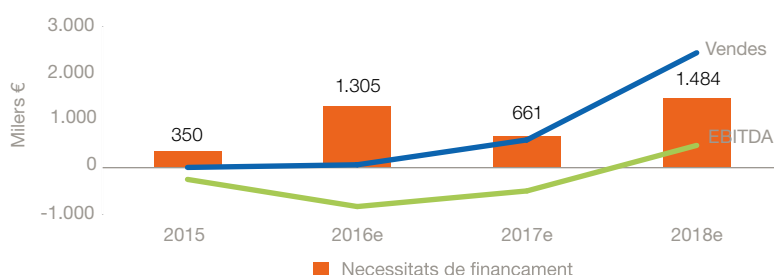
COMPETÈNCIA

Els nostres competidors són: Mobile Roadie, Goodbarber, Como, Movingcube, Apps-Builder, Uppalication, Gamesalad, Phoneygap, Appcelerator, Xamarin.

FITES

- Desembre 2015** ● Llançament de la versió 2.0.
En dos mesos hem signat amb més de 40 agències de publicitat, que inclouen Ogilvy & Matter o McCann, i facturem 2000 €/mes. Tenim clients als Estats Units, Amèrica del Sud i Espanya.
- Setembre 2016** ● Obertura d'una oficina a Nova York.
- Octubre 2016** ● Tancament de la ronda d'inversions de 700.000€.
- Setembre 2017** ● Personal de vendes als EUA.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 23.000€ mensuals

Estem buscant una inversió de 700.000€ per ampliar l'empresa. L'any 2016 hem rebut 1,3 milions de l'instrument H2020 per a petites i mitjanes empreses.



CONTACTE

Xavier Barata Teixido
C. Vizconde de Matamala, 12, bajo
28028 Madrid
Tel. 639 976 926
theking@kingofapp.com

EQUIP



Xavier Barata
CEO




José Vicente Sogorb
CTO




Isaac Tintó
COO




PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Xavier Barata

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

El risc més important és que el 90% de les aplicacions poden ser substituïdes per les aplicacions web progressives.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

El nostre objectiu és tenir més del 25% de creació d'aplicacions del món (excepte la Xina) en els 3 pròxims anys. En 5 anys la intenció és ser líders del sector.



170.000€



200.000€

[Tornar a l'índex](#)

9

KLOSIONS TIC

repasat.com

Sistemes industrials

07/2013

Repasat, l'ERP de nova generació.
No perdís el temps, inverteix-ho en Repasat

PROBLEMA

Les empreses necessiten diferents programes per a les seves tasques administratives, facturació, CRM, gestió documental, gestió d'absències, etc. Això ens fa perdre control, temps i diners.

SOLUCIÓ

Repasat és una plataforma *online* que reuneix les principals funcionalitats empresarials en una única aplicació.
Ofereix més funcionalitats a un cost molt més reduït i 100% en línia.

MODEL DE NEGOCI

Repasat és un model de pagament per ús, oferim una subscripció mensual i una altra d'anyal.
Tenim un programa de *partner* fins a un 30% de comissió.

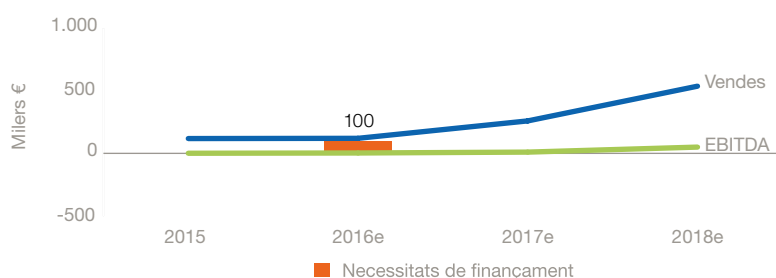
COMPETÈNCIA

Salesforce, Zoho, Asana y SugarCRM.

FITES

- Desembre 2015 Validació de tots els processos de l'aplicació per a més de 100 usuaris.
- Febrer 2016 Hi afegim la funcionalitat comercial d'ERP (menys comptabilitat ens podem «dir» ERP i superar-ho en funcionalitats i preu).
- Juny 2016 Integració amb *software* externs (A3ERP, A3ECO, GEYCE).
- Octubre 2016 Activació de la llicència de client dins de Repasat.
- Octubre 2017 Introducció al Regne Unit i països de parla anglesa.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



0€ mensuals

100.000€ durant el 2n semestre de 2016 per ampliar el departament comercial i la programació. Actualment ens financem amb altres serveis i productes que ofereix la empresa (enllaç prestashop - ERP).

repasat

PERSONA DE CONTACTE

Lluís Vera Gormaz
Av. València, 6, 6è-2a
08750 Molins de Rei (Barcelona)
Tel. 931 192 916
lluisvera@repasat.com

EQUIP



Lluís Vera Gormaz
CEO



Generalitat de Catalunya

ACCIÓ catalunya
emprèn

PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Lluís Vera Gormaz

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

Que els usuaris coneguin la funcionalitat de l'aplicació i en puguin treure profit. Per això volem fer un *training online* de l'aplicació.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Com a *software* de referència mundial.



3.000€



0€

10 NEKTRIA

nektria.com

Indústries de la mobilitat sostenible

 01/2012

RECShipping (www.recshipping.com): benvinguts a la revolució de la logística «última milla» per eCommerce

PROBLEMA

Segons UPS, un 60% de consumidors abandonen el carro de la compra online perquè no troben opcions de lliurament prou convenients. A més, un 20%-35% d'entregues són fallides en el 1er intent.

SOLUCIÓ

RECShipping (Responsive eCommerce Shipping) és la solució logística que permet al consumidor escollir el dia i la franja horària exacta en què vol rebre la seva compra. A més, l'incentiva a que esculli certes franges horàries més eficients vs. altres consumidors i transportistes.

MODEL DE NEGOCI

SaaS (Software as a Service): Nektria cobra uns cèntims per cada enviament en dia i franja horària (cost per clic). Costos: 1) pagar els enviaments que executeu els transportistes, 2) I+D

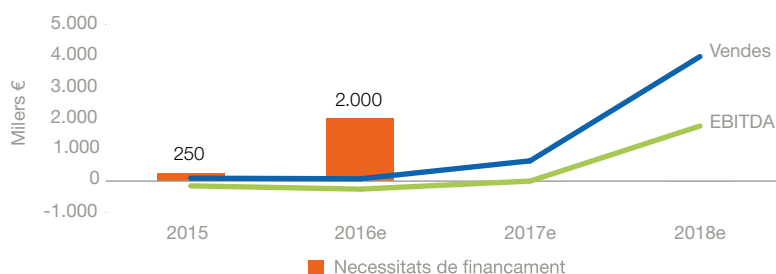
COMPETÈNCIA

Hi ha comparadors/agregadors purs però que no permeten triar franges d'1 hora a preu variable: Packlink, Deliverea, Paack, Shutl.

FITES

- Setembre 2015** ● Obtenció SME I Horizon 2020 de 50.000€.
- Abril 2016** ● +10 clients *eCommerce* connectats, 7 operadors logístics connectats.
+ de 4.000 enviaments.
Tres variants de producte: Mòduls *eCommerce* Magento/ Prestashop, Punt de Venda i SaaS via API.
- Setembre 2016** ● Nou mòdul: «Next Step» via obtenció diners SME II.
- Desembre 2016** ● Assolir els 700 enviaments/dia a Barcelona i Madrid.
- Febrer-Abril 2017** ● Internacionalització a GB (abril 2017), Alemanya (març 2017) i França (febrer 2017).

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 16.000€ mensuals

2.000.000€ l'octubre de 2016 per a nous *features* per a RECShipping, escalar en nombre d'*eCommerce* connectats i operadors logístics, i internacionalitzar. L'obtenció de l'SME II permetria, a més, desenvolupar un mòdul complementari «Next Step» que optimitzarà l'enrutat per als transportistes.



PERSONA DE CONTACTE

Oriol Serra
C. Sant Joan de la Salle, 42, mòdul 3.17
08022 Barcelona
Tel. 933 485 185
oriol@nektria.com

EQUIP



Miguel Valls
CFO



David Costa
COO



Victor Tejedo
CEO



Oriol Serra
CMO



laSalle
Technova Barcelona



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Oriol Serra

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

Integració amb *N* carriers en el context d'un mercat europeu encara fragmentat. *Partnerships* amb 3PLs.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Comprada per un gran *player* logístic o d'*eCommerce*.



145.500€



454.500€

[Tornar a l'índex](#)

11

REMOTE EYE

remoteeye.com

Indústries de la mobilitat sostenible

07/2015

The way companies offer real service

PROBLEMA

El temps d'inactivitat de les màquines costa diners. Només als Estats Units implica una pèrdua d'ingressos de 26,5 mil milions de dòlars cada any. Quan la maquinària de les organitzacions falla o s'avaria, pot tenir efectes perjudicials en les seves operacions diàries.

SOLUCIÓ

Remote Eye és una solució basada en smartphones, tauletes i ulleres intel·ligents que poden compartir informació entre els operadors de serveis de camp i els departaments de suport. Pot ajudar de forma efectiva els usuaris amb tasques difícils, oferint dades en temps real i mantenint el control de situacions remotes. Això fa créixer la productivitat i la satisfacció del client, la qual cosa es tradueix en un descens dels costos i en un increment dels ingressos.

MODEL DE NEGOCI

B2B SaaS (software com a servei B2B).

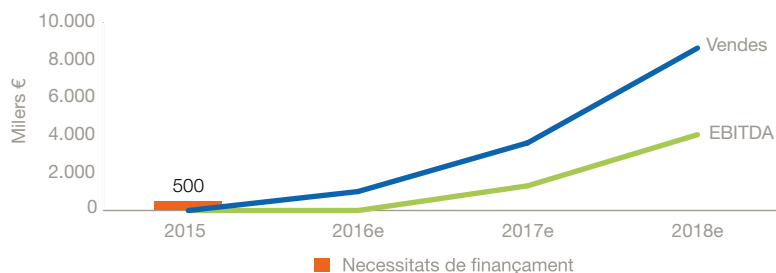
COMPETÈNCIA

Hi ha algunes *startups* noves que estan entrant en aquest atractiu mercat. Algunes se centren en dispositius de *hardware*, altres només en *software* per a ulleres intel·ligents. Som una empresa centrada en la tecnologia mòbil (smartphones, tauletes) i també estem disponibles per als *wearables*.

FITES

- Novembre 2015** ● Camp d'entrenament d'Intesa Sanpaolo per a iniciatives de start-ups a Torí/ Milà (Itàlia)
- Desembre 2015** ● Fase 1 del Next Step Challenge (Dinamarca)
- Gener 2016** ● Guanyadors de l'Open Axel com una de les *startups* més prometedores d'Europa.
- Juny 2016** ● Remote Eye ha estat la guanyadora del programa Startup Next Barcelona Spring (el programa nº 1 del món en incubació d'empreses de Techstars)
- Apliquem una sòlida política de pilots per als primers a adoptar la tecnologia. L'objectiu és convertir-los en clients sota el nou model de negoci d'ingressos mensuals recurrents.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



1.000-5.000€ mensuals

Les nostres necessitats futures són de 500.000€ de finançament per a l'activitat empresarial dels pròxims 12 mesos, que se centrarà en la Sortida al mercat i la Validació del mercat i el preu.
ENISA: 200.000€ el mes de gener de 2016



CONTACTE

Jordi Boza
Avda. Meridiana, 27
08018 Barcelona
Tel. 934 85 69 00
j.boza@remoteeye.com

EQUIP



Jordi Boza
CEO



Xavi Guardia
CTO

PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Jordi Boza

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

Els primers a adoptar la tecnologia. Cal fer molta feina en diferents canals amb socis.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Creixent!



3.000€



200.000€

[Tornar a l'índex](#)

12

SHARING ACADEMY

sharingacademy.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

04/2014

Classes particulars entre universitaris

PROBLEMA

Un de cada cinc estudiants universitaris es gasta 3.000€ en classes particulars en acadèmies durant la seva carrera. L'aprenentatge no és personalitzat i els estudiants necessiten ajuda extra.

SOLUCIÓ

Sharing Academy és una plataforma de consum col·laboratiu que permet a estudiants universitaris trobar i oferir classes particulars d'una assignatura entre companys que han estudiat el mateix grau i a la mateixa universitat.

MODEL DE NEGOCI

Els estudiants que necessiten ajuda paguen per parlar amb els professors disponibles a la plataforma (1 dia: 1,49€; 15 dies: 4,95€ o 90 dies: 19,90€). Els professors paguen una comissió d'entre 10-20% del preu de les classes.

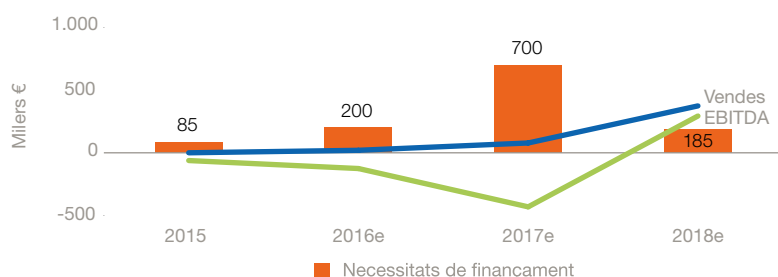
COMPETÈNCIA

Tusclasesparticulares.com, tuprofesor.com, classgap.com, superprof.es.

FITES

- Febrer 2016** ● Premi a la millor aplicació del món al Mobile World Congress.
- Maig 2016** ● Repartim 15.000€ en beques a universitaris gràcies a la RMF, 4.300 usuaris, 1.300 professors particulars, presència a 50 universitats.
- Estiu 2016** ● Reclutar ambaixadors a 20 universitats espanyoles.
- Curs 2016-2017** ● 16.000 usuaris, 4.000 professors particulars. Prova pilot a 1 o 2 universitats nord-americanes.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



7.000€ mensuals

200.000€ per als propers 10 mesos (tenim 50.000€ d'un *media for equity* del Grupo Godó pendent d'execució). Destinarem el 40% del pressupost a accions de màrqueting i publicitat, 15% en l'equip fundador, 22% en noves contractacions i 23% en inversió i estructura fixa.



PERSONA DE CONTACTE

Jordi Llonch Esteve
C. Concepció Arenal, 165
08027 Barcelona
Tel. 930 153 066
jordi@sharingacademy.com

EQUIP



Jordi Llonch Esteve
CEO



Joan Lozano Jardí
CTO



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Jordi Llonch Esteve

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

Aconseguir que estudiants confiïn en companys seus per demanar-los classes particulars. Ho resoldrem ensenyant casos reals a les universitats.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Líder en classes particulars a Espanya i havent desembarcat als Estats Units i al Regne Unit.



3.000€



220.000€

[Tornar a l'índex](#)

13

SSHOPINGG ENTERPRISE, SL

<http://sunegocio.info/sshoppingg/index.php#>

Indústries de la mobilitat sostenible

07/2015

The best stores in two clicks

PROBLEMA

Totes les botigues *online* tenen com a objectiu maximitzar el seu tràfic per incrementar els seus ingressos; no hi ha un motor de cerca/agregador que faciliti un accés eficient dels compradors a les millors botigues de la xarxa.

SOLUCIÓ

Sshoppingg es posiciona com a agregador/cercador i *hub* universal per anar de compres, i és la porta d'entrada a les grans botigues *online* monomarca i multimarca, i a les seves seccions. Protegeix les inversions en *e-commerce* de les botigues *online* més conegudes incrementant el seu tràfic i facilitant-hi un accés senzill i eficient als usuaris.

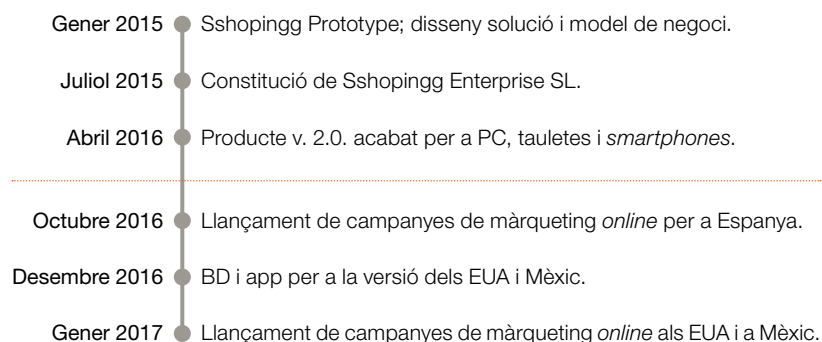
MODEL DE NEGOCI

Es tracta d'un model B2B mixt de subscripció/CPC, que categoritza els clients pel motor de cerca i ordre d'aparició similar a Google.

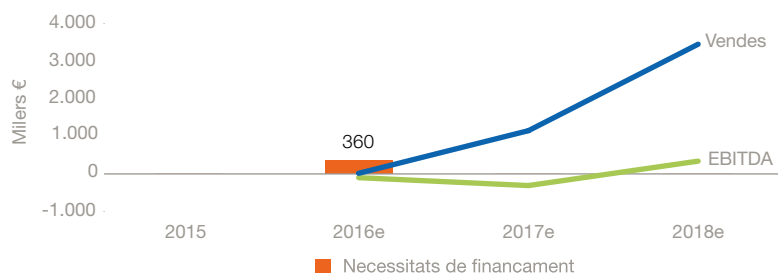
COMPETÈNCIA

Google Shopping, Shopalike, Stylight i e-bay.

FITES



PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



0€ mensuals

Es necessiten 390.000€ per finançar les campanyes de màrqueting *online* i per completar el desenvolupament de la versió de l'app per a *Television Commerce*.



PERSONA DE CONTACTE

Jordi Aracil
Av. Burriac, 8, 2n 2a
08349 Cabrera de Mar (Barcelona)
Tel. 629 189 601
aracil.jordi@gmail.com

EQUIP



Pol Aracil
Partner / Shopping Leader
[in](#)



Jordi Aracil
Partner / CEO & Head of Go to Market
[in](#)



Cristina Montserrat
Partner / Head of Marketing online
[in](#)



Eladio Valencia
Partner / Head of Strategic Partners & Investments
[in](#)

PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Jordi Aracil

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

Finançament per a un desplegament internacional ràpid (*private risk*).

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Operant als 10 països més grans en *e-commerce* del món.



80.000€



0€

[Tornar a l'índex](#)

14

TALENTIER LEAN RECRUITING

talentier.com

Indústries de la mobilitat sostenible

 07/2015

Els millors consultors de selecció, a un clic

PROBLEMA

Buscar talent amb un consultor de selecció hauria de ser més fàcil. Es perd molt de temps en negociacions, es reben massa currículums que no encaixen, i el desordre dóna lloc a ineficiència i conflictes pels candidats.

SOLUCIÓ

Talentier connecta en un clic empreses que busquen talent amb els millors consultors de selecció especialitzats, i els facilita una eina de col·laboració eficient que ordena i accelera els seus processos.

MODEL DE NEGOCI

El client penja la posició, selecciona els consultors i proposa un *fee*, que abonarà només en cas de contractació. Talentier factura al client i paga després al consultor i es queda una comissió. És un model de marge alt.

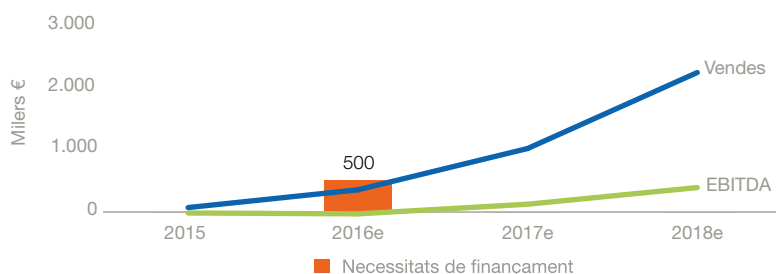
COMPETÈNCIA

Als Estats Units, Bountyjobs. A Alemanya, Talentory. A Espanya som els primers però competim amb tecnologies per trobar talent internament.

FITES

- Setembre 2015 ● Llançament de la plataforma i primers clients.
- Desembre 2015 ● Integració amb Talent Clue, ATS líder a Espanya.
- Juny 2016 ● Primer client a Qatar.
- Setembre 2016 ● Facturar en un mercat internacional on ja estem operant.
- Desembre 2016 ● Consolidar-nos com el *marketplace* líder a Espanya.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 18.000€ mensuals

Tenim un model de negoci escalable i que ja factura, i ara toca créixer: invertir en màrqueting i força de vendes; evolucionar la plataforma per cobrar un *fee* recurrent, i accelerar en el procés d'internacionalització que ja hem ençetat. Per això busquem 500.000€ entre capital públic i privat.



PERSONA DE CONTACTE

Leo Ruffini
C. Sant Joan de La Salle, 42
08022 Barcelona
Tel. 650 047 043
leo@talentier.com

EQUIP



Leo Ruffini
CEO



Alex Depreux
Resp. Comercial



Maarten Steurs
CTO



laSalle
Technova Barcelona

PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Leo Ruffini

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

Estar en un sector amb un altíssim creixement ens exigeix velocitat.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Sent referent internacional en externalització eficient.



45.000€



110.000€

[Tornar a l'índex](#)

Altres tecnologies

CATÀLEG D'EMPRESSES
Juliol 2016



Data constitució



Consum mensual caixa



Capital aportat per l'equip



Capital aixecat

Existeix la **necessitat** de millorar el control i la seguretat laboral.

ENGIDI
New Generation Devices

www.engidi.com
CEO/Gerard Fernandez
625 717975
gerard.fernandez.curell@gmail.com

ENGIDI **disseny**a dispositius **electronics low cost**, inexistents al Mercat actual.

Els dispositius funcionen com a pont tecnològic per oferir un innovador servei global sobre el **tractament i la visualització de Dades** en matèria de **seguretat laboral industrial**.

El repte és **disminuir la sinistralitat laboral** mitjançant el concepte "Internet of things" dintre de sectors amb carència tecnològica; **obres civils, grans factories, zones portuàries, mines de cel obert...**



Quina és la solució?
Control i **seguretat**

Model de **negoci**

Hardware

- Casc.
- Display de carrega.
- Dispositiu + Antenes comunicació.

Software

Les llicències per 6 mesos inclouen:

- **Plataforma Online de treball**, calendari setmanal i mensual.
- Sistemes d'alerta en temps real.
- **Control de treballadors y empreses subcontractades.**
- **Visualització** sobre la productivitat i perillositat de l'espai de treball.

Servei de consultoria

- Integració en el sistema de l'empresa contractada.
- **Sessions formatives** sobre l'ús del servei ENGIDI
- Experiència per a: **Futurs accidents, logística, millora de productivitat, etc...**
- **Certificacions** de qualitat de seguretat.

Fases d'implementació



Col·laboradors: **RUBAU** **Geseme** **LEITAT** **Technological Center**

1

ABOUT

about.eu

Indústries culturals i basades en l'experiència

03/2015

About és el primer comparador ètic App i Web de productes de consum

PROBLEMA

Casos com els de Volkswagen o Mitsubishi demostren que la societat demana conèixer més sobre l'impacte de les empreses productores de béns de consum en el medi ambient, la societat i la nostra salut.

SOLUCIÓ

Aboutit, gràcies a metodologies i *software* desenvolupats conjuntament amb equips de la UAB, Economistes sense Fronteres i la URV, analitza i puntua de l'1 al 10 i de manera automàtica l'impacte sobre el medi ambient, la societat i la salut de milers de productes de consum.

MODEL DE NEGOCI

Aboutit disposa de dos models de negoci: B2C basat en CPA, CPM i *shipping*, i B2B, derivat de la utilització de les puntuacions com a marca blanca per a tercers, i la comercialització dels *software* de puntuació automàtica de productes amb connotacions sostenibles.

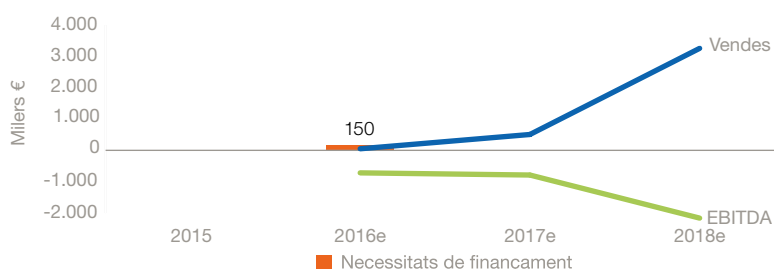
COMPETÈNCIA

Comparadors tradicionals de preus i agregadors d'e-commerce: Kelkoo, Carritus, Soysuper, Twenga.

FITES

- Juliol 2015 ● Projecte finalista a Ecosí Girona 2015.
- Agost 2015 ● Llançament de *website*.
- Juny 2016 ● Desenvolupament de metodologies i *software* d'anàlisi conjuntament amb la UAB, URV, UDG i Economistes sense Fronteres, amb un valor superior als 300.000€.
- Setembre 2016 ● Llançament d'app amb escàner de codi de barres i receptes sostenibles.
- Octubre 2016 ● Llançament de campanya de màrqueting en l'àmbit estatal.
- Maig 2017 ● Inici d'internacionalització a Europa central.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



30.000€ mensuals

150.000€ per internacionalització.



PERSONA DE CONTACTE

Tabaré Majem
Pl. Octavià, 2
08172 St. Cugat del Vallès (Barcelona)
Tel. 600 938 371
tabare@aboutit.eu

EQUIP



Tabaré Majem
CEO



Giancarlo Cammarota
CMO



Xavier Javaloyas
Product Manager



Andreu Recasens
Software Engineer

PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Tabaré Majem

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

No aconseguir la rellevància necessària. Ho resoldrem amb una inversió superior als 100.000€ en màrqueting.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Com a referent de sostenibilitat i del consum responsable.



170.000€



244.000€

[Tornar a l'índex](#)

2 BONELESS GRILLS

bonelessgrills.com

Sistemes Industrials

 01/2013

Exclusive innovation

PROBLEMA

La barbacoa és una eina cotidiana que no ha gaudit de canvis significatius els darrers 60 anys. Els nostres clients busquen el disseny i la innovació que ja gaudeixen en altres *gadgets* en ple segle XXI.

SOLUCIÓ

Les nostres Smart Barbecues poden cuinar automàticament qualsevol aliment seguint les preferències dels nostres clients, a la temperatura adequada i durant el temps just. Es poden controlar remotament via smartphone. Tenen un disseny elegant i estan orientades a clients amb un alt poder adquisitiu.

MODEL DE NEGOCI

Fem venda directa (marges del 75%) a través de grans distribuïdors (marges del 45%), bàsicament a EUA, Canadà i nord de la UE. Els principals costos són de fabricació.

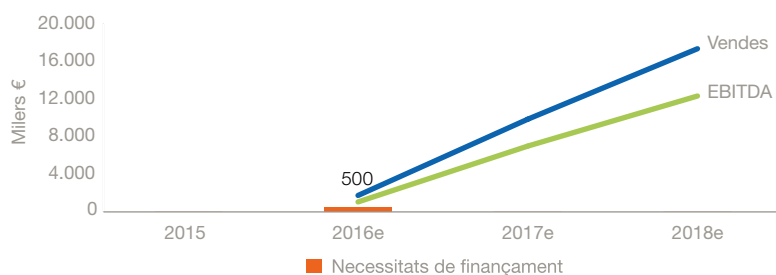
COMPETÈNCIA

No hi ha ningú amb aquesta funcionalitat *smart*, però sí que hi ha competència en el sector prèmium: Cal Flame, Lynx, Kalamazoo i Alfresco.

FITES

- Febrer 2015 ● Tecnologia *smart* i IoT que ningú més té.
- Març 2015 ● 2n premi en els Vesta Awards (els més importants del sector).
- Desembre 2015 ● Implantació EUA i Canadà.
- Octubre 2016 ● Obrir oficina i *showroom* a Florida.
- Desembre 2017 ● Guanyar el 0,1% del mercat d'EUA (això són 14.000 unitats/any).
- Desembre 2018 ● Ampliar el catàleg a altres electrodomèstics per potenciar IoT.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 2.000€ mensuals

Volem fer la 1a ronda de finançament el 2016 de 500.000€ de capital risc o inversors industrials per poder afrontar l'estoc mínim, assentar l'organització i potenciar les vendes. Portem invertits 200.000€.



PERSONA DE CONTACTE

Roger Guasch Arambudo
C. Sant Fructuós, 47
08004 Barcelona
Tel. 633 556 155
roger@bonelessgrills.com

EQUIP



Alfredo Beltrán
CEO



Roger Guasch
CFO



Rubén Campos
CIO



Marcos Regueiro
CTO



Generalitat de Catalunya

ACCIÓ catalunya
emprèn

PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Roger Guasch Arambudo

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

Si no accelerem, aviat altres competidors poden desenvolupar la nostra *tech* i robar-nos quota de mercat.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Diversificant productes i expandint-nos a nous països; fent-nos un nom a EUA com a referent d'innovació del sector.



200.000€



0€

3

BOUND4BLUE

bound4blue.com

Indústries de la mobilitat sostenible

07/2014

Veles per estalviar combustible i disminuir emissions al transport marítim

PROBLEMA

El transport marítim té dos problemes: 1) El cost del combustible suposa al voltant del 70% dels costos operatius. 2) Genera el 3% de las emissions mundials de CO₂, les noves regulacions n'imposen una reducció.

SOLUCIÓ

Instal·lar una vela rígida per reduir l'ús del motor, de perfil asimètric amb capacitat d'orientar-se, invertir-se i plegar-se, a un cost inferior que les veles tradicionals. La vela rígida empeny l'embarcació, i això es tradueix en un estalvi de combustible i una reducció d'emissions.

MODEL DE NEGOCI

El model d'ingressos està basat en serveis d'enginyeria per adaptar el producte a cada client i en llicenciar la tecnologia, amb una estructura de costos típica del sector d'enginyeria i un marge net d'entre el 30% i 40%.

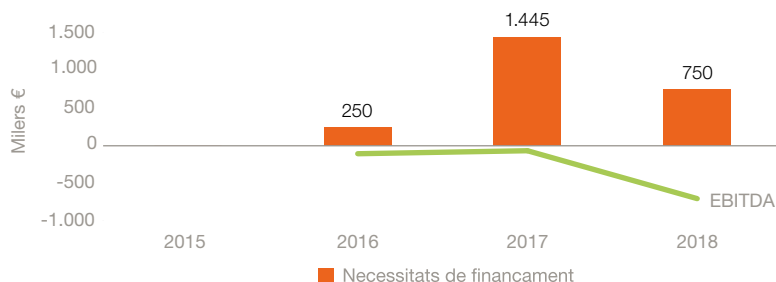
COMPETÈNCIA

Veles rígides (Wind Challenger), veles dynarig (Halcón Maltés), kites (SkySails) i rotors Flettner (E-Ship 1).

FITES

- Setembre 2015** ● Sèrie A tancada (385.000€) amb el projecte incubat per l'Agència Espacial Europea.
- Desembre 2015** ● Carta de suport amb possibles clients. 7 patents concedides (UE, USA, Xina, Japó).
- Juny 2016** ● Validació del sistema d'inversió i plegat de la vela.
- Desembre 2016** ● Prototip de 5 m construït.
- Juliol 2017** ● Validació de la vela en un parc eòlic.
- Desembre 2017** ● Instal·lació de dues veles a escala operativa en un vaixell real.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



24.000€ mensuals

Serie B d'1.300.000€ per fabricar dues veles i fer els assajos a terra i embarcats i arribar a mercat. Comptem amb 600.000€ en negociacions avançades.

PERSONA DE CONTACTE

José Miguel Bermúdez
C. Esteve Terrades, 1 Parc UPC - Ed. RDIT
08860 Castelldefels (Barcelona)
Tel. 665 906 052
jmbm@bound4blue.com

EQUIP



José Miguel Bermúdez
CEO



David Ferrer
CTO



Cristina Aleixendri
Business Developer
& Lead Aerodynamics
Engineer



Francisco Sáenz
Lead Mechanical
& Structural Engineer



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

José Miguel Bermúdez

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

L'entrada al mercat de grans vaixells, on volem començar a comptar amb suport d'empreses rellevants i institucions.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

La nostra visió se centra a esdevenir una empresa d'enginyeria de referència en el sector, oferint serveis d'enginyeria i/o llicenciant la tecnologia.



80.000€



455.000€

[Tornar a l'índex](#)

4

BOXMOTIONS

boxmotions.com

Indústries de la mobilitat sostenible

04/2016

Guarda les teves coses físiques al núvol amb Boxmotions

PROBLEMA

Acumulem moltes coses que no fem servir gaire. Els trasters de lloguer actuals ens obliguen a dedicar temps i esforç en el transport, i a més tenen preus estàtics que no s'adapten al que volem en cada moment.

SOLUCIÓ

Boxmotions és un traster intel·ligent que recull les teves coses, les guarda i les torna quan vulguis i on vulguis. Sense moure't de casa o de l'oficina, gestiones els teus articles *online* i és entre un 20% i un 30% més barat que un traster de lloguer.

MODEL DE NEGOCI

Model de subscripció (preu variable segons espai). Cost d'instal·lacions reduït respecte al *self-storage* que permet subvencionar la recollida mantenint un marge ampli. Cost de lliuraments repercutit en l'usuari (tarifa única).

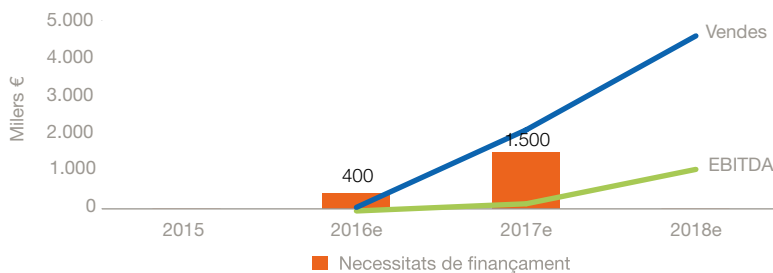
COMPETÈNCIA

Bluespace, Mr Traster, etc. (ESP) – Self-Storage (proposta convencional) Makespace (EUA), Spaceways (GB) – Proposta de valor similar.

FITES

- Març 2016 ● Model logístic i 1a versió sistema (*web app*) desenvolupats.
- Abril 2016 ● Validació: segments de mercat i *product-market fit*.
- Maig 2016 ● Inici operació i comercialització: primers clients captats.
- Juny 2016 ● *Lock-in* de partners estratègics (lloguers P2P i *marketplaces* P2P).
- Setembre 2016 ● Adq. 100 clients amb recursos propis (facturació 6.000€/mes) i validació de *pricing*.
- Desembre 2016 ● Inici operació a Madrid.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



5.000€ mensuals

Obrim 1a ronda de 400.000€ (50% préstec participatiu i 50% BA/VC) per accelerar adquisició de mercat a BCN i MAD. Posteriorment, 2a ronda de 1.500.00€ per a posicionament com a referència al sud d'Europa.



PERSONA DE CONTACTE

Àlex Corbacho
C. Rosselló, 184, 3r
08008 Barcelona
Tel. 667 491 727
alex.corbacho@boxmotions.com

EQUIP



Àlex Corbacho
Cofundador



Pol Karaso
Cofundador



Generalitat de Catalunya

ACCIÓ

catalunya
empren

PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Àlex Corbacho

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

Entrada d'un competidor americà abans d'estar ben posicionats. Es resol amb velocitat de creixement i *lock-in* de partners.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Dominant el nou mercat europeu i sud-americà i essent adquirida per un *player* americà.



60.000€



0€

[Tornar a l'índex](#)

5 ECOHORTUM

ecohortum.com

Indústria alimentària

12/2012

La revolució dels horts urbans.

Disseny i fabricació de taules i kits de cultiu. Som una ecoempresa basada en el model de desenvolupament sostenible. La nostra proposta consisteix a estendre l'agroecologia a l'àmbit urbà i rural, a través del cultiu d'aliments a casa.

PROBLEMA

Amb els horts urbans actuals, cultivar aliments a casa no està a l'abast de tothom. No hi ha coneixements de com cultivar a casa amb poc espai i falta de poder adquisitiu.

SOLUCIÓ

Hem desenvolupat el primer hort urbà de petites dimensions que permet cultivar a qualsevol lloc de la llar: exterior o interior i a totes les estacions de l'any.

MODEL DE NEGOCI

Comercialitzem els nostres productes a través del B2B *retail*: botigues de joguines, *garden*, llar, regal, editorial, bioalimentació, *bricogarden*. B2B corporatiu i B2C *online*. PVP 20€ cost <3€.

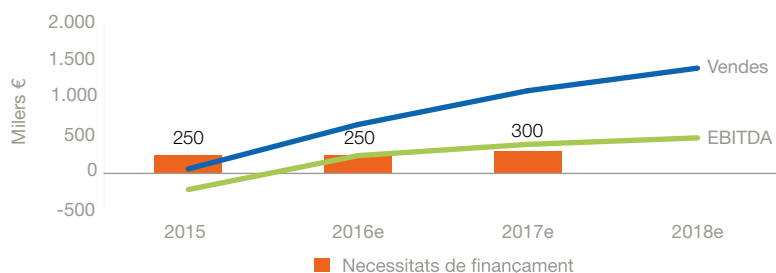
COMPETÈNCIA

Hi ha altres kits, però són tots de trasplantar. Cal trasplantar a la terrassa o al jardí. Ej.: Fitó, Batlle.

FITES

- Maig 2016 ● WestWing, 500 unitats.
- Juny 2016 ● Imaginarium, 2.000 unitats (400 punts de venda a 30 països).
Travel Club, 1.000 unitats (catàleg de punts).
- Juliol 2016 ● Acord amb joguines EDUCA per a distribució.
- Setembre 2016 ● Acord distribució amb Semillas Batlle, 30.000 unitats.
- Novembre 2016 ● Entrada al catàleg de punts de BP, la Caixa i Travel, 50.000 unitats.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



25.000€ mensuals

250.000€, 2n trimestre de 2016. Estoc, màrqueting, innovació, internacionalització, *crowdfunding*, *business angels*, acceleradora. Disposem de 130.000€.



PERSONA DE CONTACTE

Carlos Llevat
Pg. Manuel Girona, 6, baixos
08034 Barcelona
Tel. 933 487 768
cllevat@ecohortum.com

EQUIP



Carlos Llevat
Fundador i CEO




Generalitat de Catalunya

ACCIÓ catalunya **empren**

ECOEmprendedorXXI

Incubaeco
Incubación para ecoemprendedores

Spain Startup
The South Summit

PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Carlos Llevat

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

És necessari un temps de maduració del mercat. S'ha d'estar a tot arreu.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Líders en el sector del desenvolupament de l'agroecologia urbana.



180.000€



257.000€

6

ENERBYTE Smart Energy Solutions

enerbyte.com

Indústries de la química, energia i recursos

06/2012

El GPS de l'eficiència energètica en el sector residencial basat en tècniques *big data* sobre dades de comptadors elèctrics digitals

PROBLEMA

Les companyies elèctriques han de millorar la relació amb el seu client i evolucionar oferint-li més valor, augmentant la retenció i fidelitat del client i generant noves línies d'ingrés.

SOLUCIÓ

Un conjunt d'eines informàtiques per digitalitzar la relació companyia-client. Basat en algorismes avançats d'anàlisi de dades que aporten intel·ligència de client per a nous negocis *cross-selling* fins a una app mòbil de gestió energètica gamificada.

MODEL DE NEGOCI

B2B2C: Software as a Service (SaaS) i ingressos compartits (*marketplace*). Els costos són del 80% en personal altament qualificat. El marge s'incrementa amb el nombre agregat d'usuaris servits.

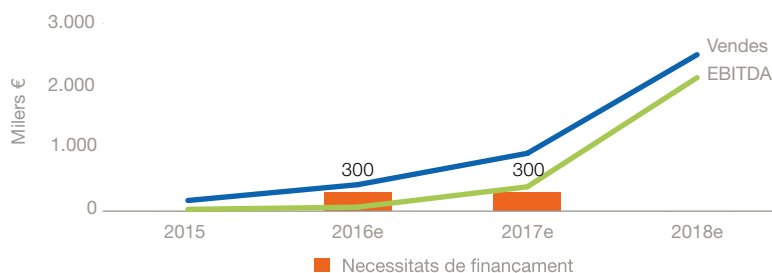
COMPETÈNCIA

Desenvolupament *in-house*, consultors. Competidor de referència: OPOWER (recentment comprat per ORACLE per 530 M\$).

FITES

- Desembre 2015** ● Aprovació del projecte Europeu EraNet Cofund Smartcities Parent (rèplica de projecte a Barcelona, Amsterdam, Brussel·les i Bergen).
- Febrer 2016** ● Finalista del Mobile Premier Awards 2016.
- Abril 2016** ● Renovació de contractes amb l'Ajuntament de Barcelona, la Diputació de Guipúscoa i Electra Caldense.
- Juliol 2016** ● Posada en producció de la infraestructura de *big data* i *analytics* amb capacitat de donar servei a milions d'usuaris.
- Octubre 2016** ● Integració tecnològica d'accés a dades de consum dels comptadors intel·ligents.
- Novembre 2016** ● Firma de contracte amb una gran companyia nacional actualment en negociació.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



28.000€ mensuals

600.000€ en dues fases (50%: 2016 i 2017) per a consolidació i creixement de l'empresa, vendes internacionals i equip. *Pool* de finançament combinat amb deute a llarg termini i *equity*. Ingressos consolidats el 2017: 300.000€



PERSONA DE CONTACTE

Pep Salas Prat
C. Pelai, 32, 3r 2a
08001 Barcelona
Tel. 678 403 375
pep.salas@enerbyte.com

EQUIP



Roger Segura
CEO



Pep Salas
CSO



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Pep Salas

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

Risc regulatori que retardi les vendes. Mitigació amb bona estructura accionarial i financera.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Un dels agents importants en el canvi de model energètic amb impacte global.



6.000€



250.000€

7 EXOTICCA

exoticca.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

 05/2013

La primera agència de viatges 100% online especialitzada en grans viatges

PROBLEMA

Els grans viatges (paquets que inclouen vols, allotjament, visites guiades, transport privat...) són cars, la seva compra per Internet és tediosa i l'oferta online és escassa i poc innovadora.

SOLUCIÓ

Exoticca fa possible la compra per internet de viatges que fins ara només es trobaven en agències físiques tradicionals, mitjançant un procés molt senzill i agradable, sempre als millors preus del mercat gràcies a la desintermediació, l'especialització i la negociació directa amb els proveïdors.

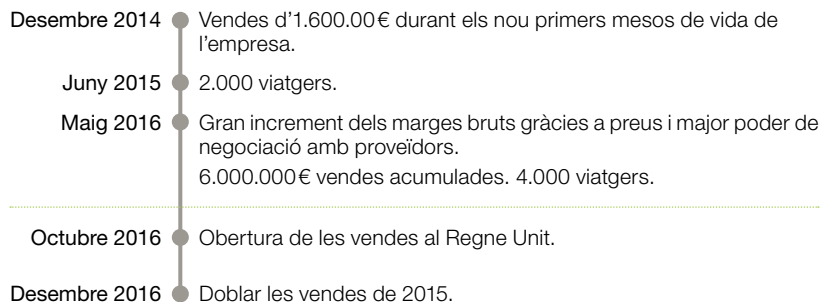
MODEL DE NEGOCI

Creem el paquet de viatge amb tots els elements que el conformen i el posem a la venda a la web, on el client pot triar l'aeroport i la data de sortida, la qualitat dels hotels i diversos suplementos.

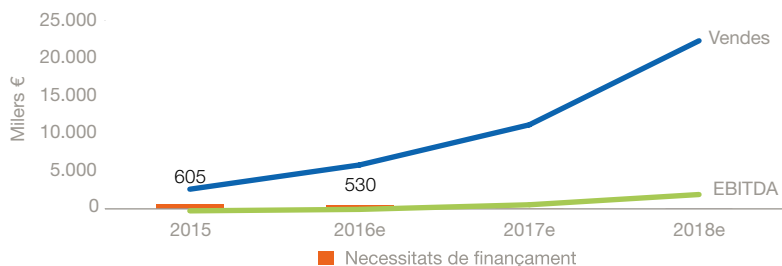
COMPETÈNCIA

Agències de viatges *offline* tradicionals especialitzades en grans viatges (Kuoni, Catai...) i *online* generalistes (Voyage Privé...).

FITES



PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 20.000€ mensuals

Estem duent a terme una ronda de finançament de 530.000€, que palanquejarem amb ajudes públiques, i que destinarem a finançar el pla d'internacionalització, desenvolupaments tecnològics i màrqueting.

exoticca
el mundo a tu alcance

PERSONA DE CONTACTE

Victor de Arquer Puig
C. Pujades, 51, 6è 2a
08005 Barcelona
Tel. 937 074 033
victor@exoticca.com

EQUIP



Jesús Rodríguez
CEO




Xavier Fàbrega
CMO




Victor de Arquer
CFO




Generalitat de Catalunya

ACCIÓ **catalunya**
emprèn

PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Jesús Rodríguez, CEO

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

Resulta clau que el mercat percebi la nostra diferenciació amb la resta d'agències, i per aquest motiu cuidem molt la nostra comunicació, el disseny web, l'atenció al client i el producte.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Capdavantera en el segment de grans viatges i amb presència a GB, USA i LATAM.



58.000€



224.000€

[Tornar a l'índex](#)

8 FASHIOP

fashiop.com

Indústria del disseny

 04/2015

Fashiop és el primer servei de *personal shopper online* dirigit exclusivament a homes. Nou model de venda assistida *online* de roba per a home (a preu complet) que reuneix els avantatges de la compra tradicional en botiga i l'escalabilitat dels models *online*

PROBLEMA

Els homes no gaudeixen de l'experiència de comprar roba. No els agrada haver-la de buscar, emprovar-se-la i fer cues. Però volen tenir bon aspecte, dedicant-hi com menys temps millor.

SOLUCIÓ

Fashiop soluciona aquest dolor, fent que els homes vesteixin d'acord amb les seves preferències, d'una forma fàcil i simplificant tot el procés de compra, a través d'un servei personal i personalitzat, de venda assistida a través d'una *personal shopper* (sense sobrecost per l'estilisme ni despeses logístiques).

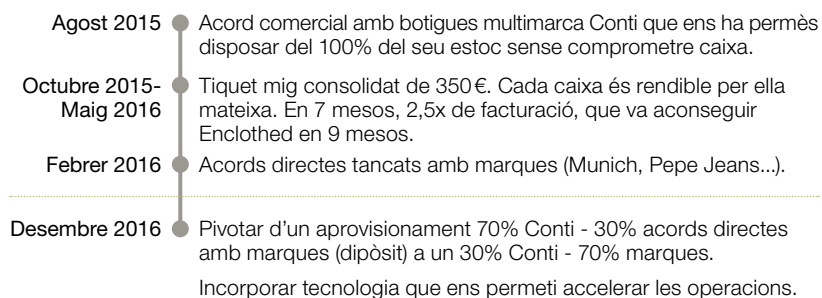
MODEL DE NEGOCI

Venda de roba i complements a usuaris finals, creant marge sobre les mercaderies venudes. L'aprovisionament en dipòsits minimitza les tensions de tresoreria perquè no s'ha de finançar l'estoc.

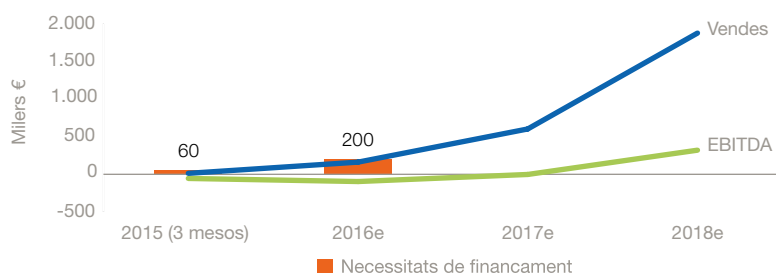
COMPETÈNCIA

Les tres empreses competidores més importants (EUA, centre i nord d'Europa i el Regne Unit) són: Trunk Club, Outfittery i Enclothed.

FITES



PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 10.000€ mensuals

Ronda 1 maig - juny 2016: 200.000€ en *equity* (100.000€ *crowdfunding*; 100.000€ fòrums d'inversió). 112.500€ compromesos via *crowdfunding* (18,5% de l'objectiu); 50.000€ via inversors privats. Aplicació de fons: 45% creixement (mkg); 20% tecnologia; 35% personal i caixa.

fashiop
the easy shop for busy men

PERSONA DE CONTACTE

Carlos Solana
C. València, 287, 3r 1a A
08009 Barcelona
Tel. 609 087 963
carlos.solana@fashiop.com

EQUIP



Carlos Solana
CEO & fundador



Eduard Coves
COM & fundador



Josep Zaragoza
CFO



Eduard Calvo
Advisor IESE



laSalle
Technova Barcelona

weGrow
IESE Growth Mentoring Program



Generalitat de Catalunya

ACCIÓ catalunya empren

PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Carlos Solana & Eduard Coves

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

Captar i usar dades claus (gustos, talles...). Solució: *bigdata* i suport tecnològic a les *personal shoppers*.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Líder del segment a Espanya i Portugal i LATAM i Emirats. També com a autors d'un canvi d'hàbits de consum en moda masculina.



100.000€



162.800€

9 FILMARKET HUB

filmarkethub.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

07/2012

Make film projects happen

PROBLEMA

Els professionals del sector audiovisual no estan ben comunicats i resulta molt difícil connectar projectes amb productors i empreses que puguin fer-los realitat.

SOLUCIÓ

Una plataforma que reuneix tota la indústria en un mateix lloc i ofereix un mercat *online* que permet mostrar de forma còmoda i ordenada projectes (pel·lícules, documentals i sèries de TV) a productors i empreses.

MODEL DE NEGOCI

El client paga una inscripció per tenir el seu projecte al mercat *online* durant un temps. Comissió sobre el finançament privat aconseguit per a un projecte. Serveis addicionals, com l'anàlisi de guió o eines *online* per a festivals de cinema.

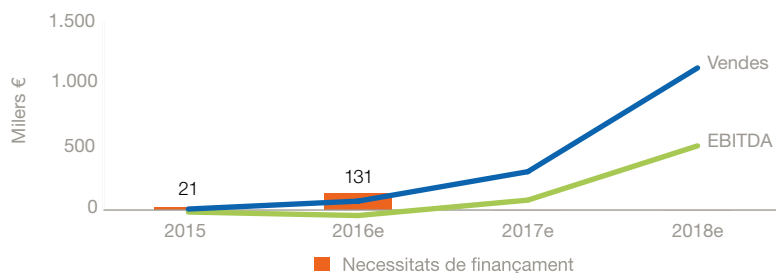
COMPETÈNCIA

Les poques plataformes similars estan centrades en el mercat nord-americà, com és el cas de Slated, The Black List o Ink Tip. A Europa i LATAM no hi ha competència rellevant.

FITES

- Juliol 2015** ● Acord per ser *partner* col·laborador del Festival de Sitges.
- Maig 2016** ● Empresa seleccionada per al programa Impulsa Visión de RTVE.
- Juny 2016** ● Producte mínim viable que ens ha permès validar el nostre model de negoci en el mercat espanyol amb 4.000 usuaris, facturació, casos d'èxit projecte-productor i suport de les principals empreses i associacions del sector.
- Novembre 2016** ● Millorar la plataforma per passar del MVP a una versió beta.
- Desembre 2016** ● Internacionalització de la plataforma a LATAM (especialment a Mèxic) i a Europa.
- Gener 2017** ● Incorporar nou servei per connectar projectes amb inversors privats interessats en les desgravacions fiscals del cinema.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



4.000€ mensuals

Plantegem una ronda de finançament de 150.000€ d'*equity* per a finals de 2016. L'empresa també opta a ajudes públiques del Govern d'Espanya i Europa Media. El finançament principalment és pel màrqueting de la internacionalització i el desenvolupament de la plataforma-producte.



PERSONA DE CONTACTE

Bernardo Gómez
C. Bailèn, 11, baixos
08010 Barcelona
Tel. 627 675 418
berni@filmarkethub.com

EQUIP



Andrea Giannone
CEO



Bernardo Gómez
COO



Marc Agües
CMO



Cristiam Da Silva
CTO



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Bernardo Gómez

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

La tendència dels productors de cinema a produir només projectes propis o de professionals de confiança. Per evitar-ho, el mercat ha d'oferir projectes d'una qualitat molt alta.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Com a plataforma referent del sector als EUA i a LATAM amb presència als principals mercats/festivals internacionals de cinema, i amb opcions de ser adquirida per la competència nord-americana.



45.000€



14.000€

[Tornar a l'índex](#)

10 LUBITERUM

lubiterum.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

05/2015

Simple, FUN and Crazy!

PROBLEMA

Manca de videojocs originals de temàtica cooperativa i component multijugador social, amb identitat pròpia.

SOLUCIÓ

Oferim videojocs senzills, addictius, divertits i esbojarrats, que identifiquen la nostra marca i que poden ser gaudits per tots els públics. La temàtica, l'originalitat de les situacions i el component multijugador que presenten els converteixen en productes pràcticament únics.

MODEL DE NEGOCI

El client adquireix el producte a les plataformes de distribució digital (Steam, PlayStation Network i Xbox Store) i a botigues *online* (Humble Store, Amazon, etc.).

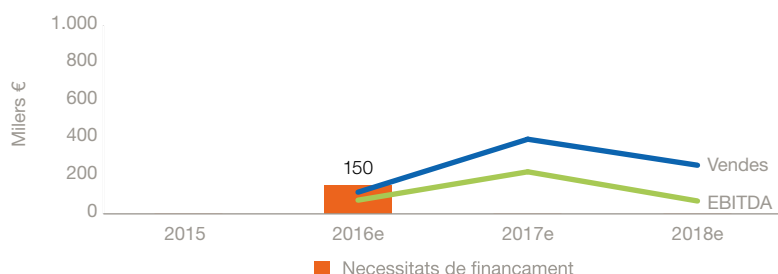
COMPETÈNCIA

Altres estudis que realitzen jocs independents similars, com per exemple Vlambeer o Dodge Roll.

FITES

- Juny 2015 ● Guanyadors del procés d'incubació GameBCN 2015, com a millor *startup* de videojocs.
- Octubre 2015 ● Contracte amb The Sidekicks/Plugin Digital, un dels millors *publishers* europeus, aconseguint un mínim garantit de 20.000€.
- Març 2016 ● Llançament del projecte a la plataforma Steam (Early Access).
- Juny 2016 ● Primeres vendes del joc Crazy Pixel Streaker.
- Juny 2016 ● Llançament final del projecte actual per a PC.
- Desembre 2016 ● Llançament per a consoles i mòbils.
- Setembre 2017 ● Llançament de nou projecte.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



5.000€ mensuals

Necessitem una inversió de 150.000€ durant 2016 per tal de realitzar les versions per a consola i mòbils del nostre projecte actual i per seguir amb la preproducció d'un nou projecte. Tenim un ENISA aprovat de 60.000€, condicionat a aquesta inversió.



PERSONA DE CONTACTE

Joan Godoy
C. Almogàvers, 165
08018 Barcelona
Tel. 691 290 179
joangodoy@lubiterum.com

EQUIP



Joan Godoy
CEO



Laro Saiz
CPO



Rober Rodríguez
Co-Founder



Israel Román
CTO



GAME BCN incubio

PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Joan Godoy

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

La saturació del mercat actual. El resoldrem realitzant productes amb un segell característic que els diferenciarà de la resta.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Lubiterum serà una marca referent dins del mercat de videojocs independents, assolint una gran comunitat d'usuaris.



4.000€



0€

[Tornar a l'índex](#)

11

MAPIT IoT

mapit.me

Sistemes industrials

04/2016

Tens la teva moto controlada? MAPIT sí

PROBLEMA

Cada 8 minuts desapareix una moto. Els sistemes actuals són complicats d'instal·lar i consumeixen la bateria de les motos. Es basen en sistemes 3G o depenen d'un mòbil.

SOLUCIÓ

MAPIT és fàcil de fer servir, té mides reduïdes i no li cal instal·lació. Disposa d'un sistema de comunicacions innovador alternatiu a 3G que és molt econòmic. Es pot fer servir en altres aplicacions (cotxe, persones, etc.).

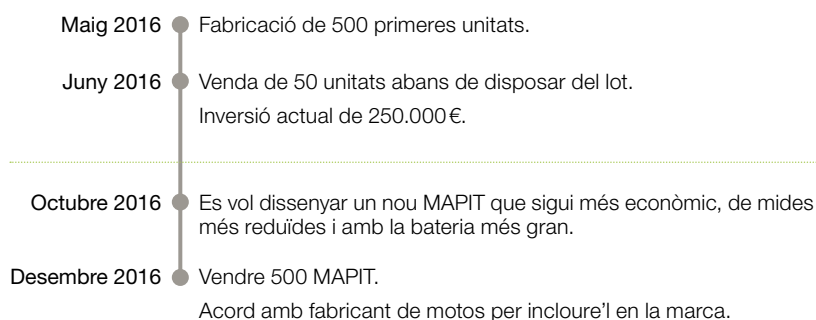
MODEL DE NEGOCI

Hi ha un ingrés inicial per la venda del MAPIT i una subscripció anual en concepte de manteniment i comunicacions. Poden haver-hi serveis prèmium de pagament independent i acords amb marques del sector.

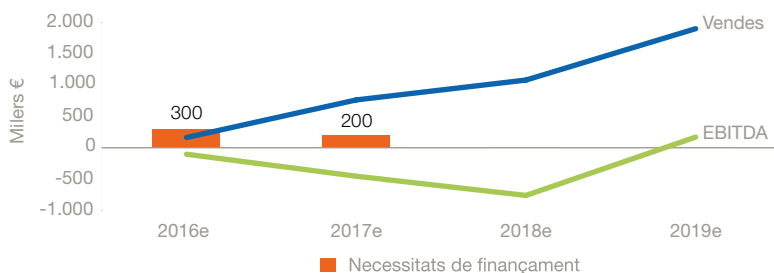
COMPETÈNCIA

Fabricants d'alarmes de motos. Hi ha el Detector (de l'asseguradora Grupo Detector), que té la major part de la quota de mercat, 30.000 unitats l'any.

FITES



PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



20.000€ mensuals

Es necessiten 500.000€ per poder cobrir el desenvolupament del nou MAPIT i la seva fabricació, així com potenciar la part comercial. Distribució: personal (20%), màrqueting (50%) i fabricació (30%).



PERSONA DE CONTACTE

Javier Marcos Delgado
C. Casp, 172, 4B
08013 Barcelona
Tel. 935 321 361
jmarcos@mapit.me

EQUIP



Javier Marcos
CEO



Andrés Aranda
CTO



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Javier Marcos

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

Empresa i producte desconegut pel mercat → Establir contactes i comercials dins del sector.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

S'haurà aconseguit una bona quota de mercat i es vendrà a Europa i EUA. Serveis a motoristes via APP.



100.000€



50.000€

[Tornar a l'índex](#)

12

MAPP4ALL UNIVERSAL ACCESSIBILITY

mapp4all.com

Indústries de la mobilitat sostenible

03/2015

Wikipedia de l'accessibilitat

PROBLEMA

La informació sobre l'accessibilitat als establiments i espais de les ciutats en funció de les necessitats de les persones no existeix, ja sigui per una discapacitat, per anar amb una mascota o un canviador per a nadons.

SOLUCIÓ

Les persones amb necessitats les tenim diàriament, no només en un entorn turístic sinó en el nostre dia a dia. Amb campanyes de sensibilització i màrqueting, aconseguirem el detall i l'actualització de la informació.

MODEL DE NEGOCI

Els usuaris, per mantenir la informació viva i actualitzada; les empreses, per adequar els seus edificis i serveis a les persones, i les ciutats, per donar informació de qualitat als ciutadans i els turistes.

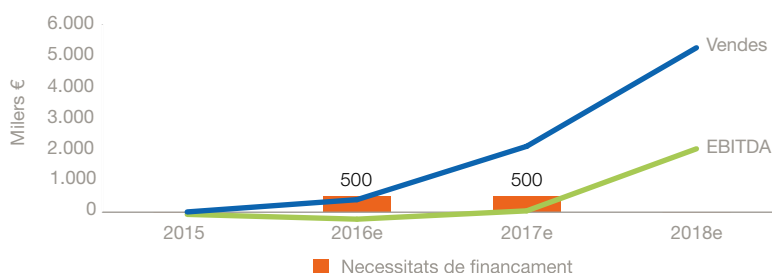
COMPETÈNCIA

Hi ha altres apps, plataformes d'informació, però estan destinades només a un tipus de públic. Només grans *players*, com Google Maps i Foursquare, podrien competir-hi.

FITES

- Novembre 2015 ● Finalistes startup4cities.
- Febrer 2016 ● Conveni amb Fundació ONCE.
- Maig 2016 ● Plataforma escollida per l'Ajuntament de Barcelona per mostrar la informació de l'accessibilitat de la ciutat.
- Juny 2016 ● Acord amb Fundació BCN Comerç.
- Octubre 2016 ● Inici de digitalització de Madrid.
- Gener 2017 ● Digitalització de la ciutat de Barcelona, a l'octubre més de 150.000 establiments certificats. Internacionalització.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



10.000€ mensuals

Cerquem entre 500.000€ i 1.000.000€, per tal d'integrar un equip de desenvolupament tecnològic, inversió en màrqueting i creixement més àgil.



PERSONA DE CONTACTE

Josep Esteba
C. Santa Marta, 71
17200 Palamós (Girona)
Tel. 690 343 404
jesteba@mapp4all.com

EQUIP



Jorge Lluch
Dir. financer i estratègia



Jose Maria García Valdecasas
Dir. jurídic i estratègia



Josep Esteba
CEO



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Josep Esteba

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

Constitució de la comunitat d'usuaris que generi la informació. Amb una forta inversió en màrqueting i mapatge de ciutats importants.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Com l'única plataforma internacional que proporciona informació transversal.



85.000€



60.000€

[Tornar a l'índex](#)

13 MOVE ART MISSION

mamoriginals.com

Indústria del disseny

07/2015

MAM és la marca de referència al mercat espanyol de rellotges de fusta i materials naturals

PROBLEMA

El producte és 100% dissenyat a Barcelona. És un producte únic i característic, perquè cada peça és artesanal. Avui dia, els clients no troben al mercat productes d'alt disseny i qualitat de moda basats en materials naturals.

SOLUCIÓ

Un producte sostenible i ecològic. La fusta es hipoal·lergènica. Es respon a la necessitat del consumidor de 25-35 anys a qui li agrada veure's bé, però que, conscient i preocupat pel seu entorn, busca envoltar-se de materials alternatius al plàstic i als materials sintètics.

MODEL DE NEGOCI

MAM dissenya i produeix els seus productes, que ven mitjançant la seva pàgina web, publicitat pagada i altres plataformes e-commerce. Aquest és el negoci principal. MAM també inclou els *markets*, les fires, les botigues com a canal de venda i promoció dels productes.

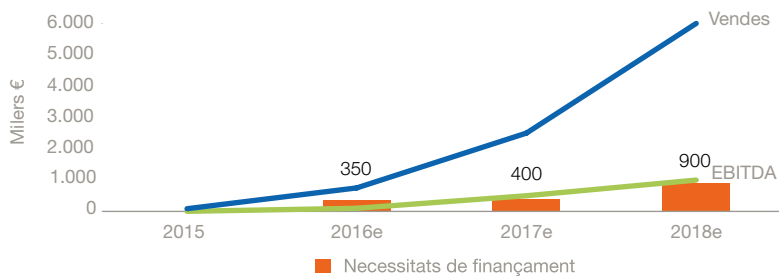
COMPETÈNCIA

Els principals competidors són: WeWood, marca italiana pionera en rellotges de fusta. Tense, empresa canadenca focalitzada en el sector luxe. Kerbholz, només basada en el sector disseny i arquitectura alemanys.

FITES

- Maig 2016 ● Facturació quinzenal superior a 20.000€.
- Març 2016 ● Marge brut comercial superior al 70%.
- Maig 2016 ● Creixement comercial *offline* amb més de 20 punts de venda.
- Desembre 2016 ● Tancament anual amb facturació superior als 750.000€.
- Juny 2016 ● Superar un tràfic web de 50.000 usuaris únics mensuals.
- Juny 2016 ● Repercussió massiva al mercat a través de la *celebrity* Malú.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



10.000€ mensuals

Ronda de 350.000€, 150.000€ dels quals ja es tenen. Per invertir en millora de producte i inversió en màrqueting. Els necessitem per al juny de 2016. La ronda es finançarà a través de *crowdfunding*.



PERSONA DE CONTACTE

Jordi Enrique Albert
C. Sant Pere Més Alt, 40, local 2
08003 Barcelona
Tel. 647 905 509
jordi@mamoriginals.com

EQUIP



Jordi Enrique Albert
CEO
[in](#)



Enoc Armengol Bermúdez
CCO
[in](#)



Nydia Parlade Tarres
CCO
[in](#)



Conector
Startup
Accelerator

PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Jordi Enrique Albert

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

Competència, innovació de nous productes i nous materials. Mitjançant I+D i estratègies de màrqueting.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Marca reconeguda, amb forta presència en el mercat. Creixement exponencial.



150.000€



110.000€

14

PLACE TO PLUG

placetoplug.com

Indústries de la mobilitat sostenible

07/2015

Charging EVerywhere

PROBLEMA

El vehicle elèctric té poca autonomia, i carregar en una zona nova pot ser impossible. No hi ha interoperabilitat entre punts de càrrega. S'ha de tenir el mètode d'activació específic de la zona si es vol carregar.

SOLUCIÓ

Una plataforma per carregar a qualsevol lloc. Els usuaris podran conèixer l'estat dels punts o trobar-ne de nous, reservar-los i activar-los des del mòbil. Interoperabilitat a tots els nivells. Amb un model col·laboratiu, també podran carregar on no disposin de punts públics.

MODEL DE NEGOCI

Els usuaris pagaran una subscripció anual de 12€ i 0,99€ per cada reserva que facin d'un punt de càrrega. A més, es podrà fer explotació comercial de la comunitat d'usuaris (publicitat personalitzada).

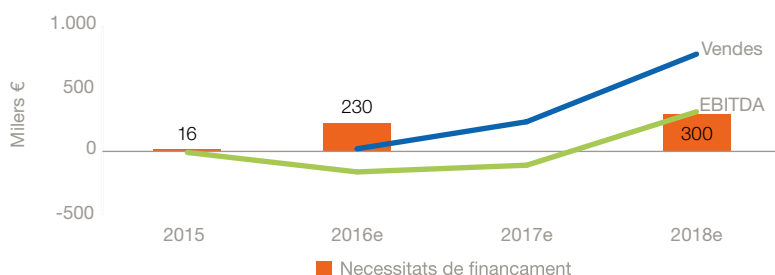
COMPETÈNCIA

ChargePoint és líder al mercat americà. Plugsurfing i The New Motion són les principals plataformes a Europa. No utilitzen economia col·laborativa.

FITES

- Febrer 2016** ● Aplicació web i app Android publicades (més de 100 usuaris utilitzant la plataforma col·laborativa avui dia).
- Març 2016** ● Activació de punt de càrrega provada amb èxit a Catalunya.
- Maig 2016** ● Acord amb Oslo i Barcelona per a l'activació dels seus punts.
- Setembre 2016** ● Activació dels punts de càrrega de Barcelona i Oslo.
- Gener 2017** ● Activació de punts dels principals operadors i ciutats a Europa.
- Desembre 2017** ● Més de 10.000 usuaris a Europa.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



6.000€ mensuals

Per culminar l'activació dels punts de les principals ciutats i operadors europeus necessitem 40.000€ per a l'equip tècnic, i per tal de rendibilitzar el negoci caldrà fer les accions comercials necessàries per captar clients (190.000€). Això fa un total de 230.000€ d'inversió necessària.



PERSONA DE CONTACTE

Josep Cester Bofarull
C. Prat de la Riba, 6, 9-1
43001 Tarragona
Tel. 699 848 664
josep.cester@placetoplug.com

EQUIP



Josep Cester
CEO



Marc Ruiz
CTO



David Pàmies
CCO



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Josep Cester Bofarull

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

La barrera d'entrada és feble. Cal créixer ràpidament com a plataforma i tancar acords amb grans ciutats com els aconseguits a Barcelona i Oslo.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Place to Plug s'haurà venut i serà plataforma de referència a Europa d'activació de punts de càrrega.



3.000€



56.000€

[Tornar a l'índex](#)

15 POPPLACES.COM

popplaces.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

02/2012

El *marketplace* europeu de lloguer d'espais per dies per revolucionar el *retail* amb accions i botigues *pop-up*

PROBLEMA

És difícil per a les marques trobar espais on desenvolupar botigues temporals i fer accions *pop-up*; d'altra banda, molts espais de la ciutat estan buits o poc aprofitats.

SOLUCIÓ

Posem en contacte propietaris d'espais amb marques, agències i usuaris que els necessiten temporalment, habilitant un nou canal que revoluciona l'estratègia de *retail*. A les botigues *pop-up*, es pot presentar productes a nous mercats, vendre o portar l'*online* a l'*offline*.

MODEL DE NEGOCI

Actualment, el model es basa en la comissió d'un 20% sobre el preu de lloguer negociat entre propietari i usuari. S'estan desenvolupant altres models, com ara la comissió per vendes (*revenue sharing*).

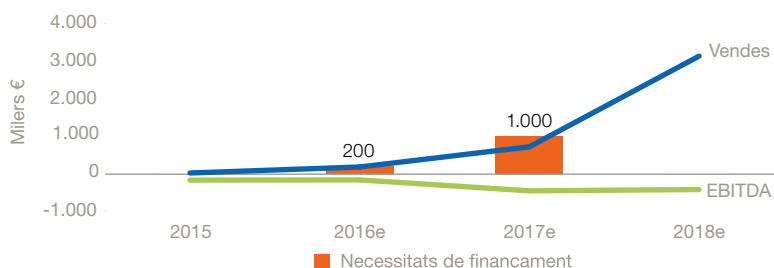
COMPETÈNCIA

No hi ha competidors directes a Espanya, encara que n'hi ha que ofereixen altres solucions alternatives. Al món, Appear Here (Regne Unit), Go-PopUp (Alemanya), MyPopCorner (França), What A Space (Itàlia).

FITES

- Febrer 2015 ● The Crowd Angel: ronda *crowdfunding* 300.000€.
- Febrer 2016 ● Global Pop-Up Alliance, Container Custom Partnership.
- Març 2016 ● 3.500 usuaris; 1.200 espais a Espanya i 2.500 a Europa; 1.600 peticions.
- Setembre 2016 ● *Joint Venture* a Latinoamèrica.
- Desembre 2016 ● Fusió amb un competidor europeu.
- Gener 2017 ● Projecte Smart Matching.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



35.000€ mensuals

Estem buscant una inversió d'1.000.000€ d'un VC europeu per al desenvolupament tecnològic i l'expansió internacional. Mentre negociem un acord, està oberta una ronda pont d'entre 100.000€ i 200.000€ amb format préstec participatiu.



PERSONA DE CONTACTE

Karen Prats
C. Llacuna, 162-164, suite 206
08018 Barcelona
Tel. 902 014 075
hello@popplaces.com

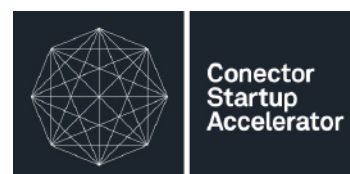
EQUIP



Karen Prats
CEO
[in](#)



David Pérez
COO
[in](#)



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

David Pérez

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

El *by-pass* dels clients. El resoldrem donant valor rellevant, i així aconseguirem repetició i fidelitat.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Com la plataforma referent al món de lloguer d'espais per *retail* temporal.



40.000€



500.000€

[Tornar a l'índex](#)

16

SCM - EURAKOS

eurakos.com

Indústries de la mobilitat sostenible

 04/2012

Eurakos, la moneda virtual per a consumidors i comerços!

PROBLEMA

Bitcoin ha revolucionat el mercat creant gran interès i ús, però té dificultats per arribar al sector consum.

SOLUCIÓ

Eurakos és un sistema *online* de negociació i pagament entre consumidors i comerciants; sense cap cost d'implementació per a les empreses. Eurakos permet pagaments amb moneda virtual gràcies a la lliure negociació i fidelització dels clients. Els comerços poden disposar dels diners dels seus clients per anticipat a canvi d'oferir un percentatge de producte.

MODEL DE NEGOCI

El model de negoci es basa en un 1% sobre el *cash-in* (diners que ingressa el consumidor al seu compte Eurakos) i un 10% dels diners extres que rep el consumidor gràcies a les ofertes dels comerços.

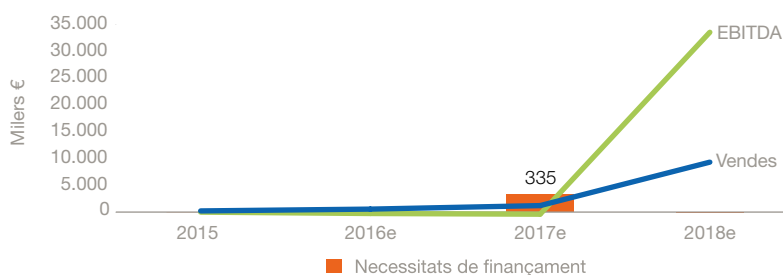
COMPETÈNCIA

A Europa hi ha 125 monedes complementàries registrades. Bitcoin opera a escala mundial però no està orientada al mercat de consum.

FITES

- Desembre 2015 ● Aprovació pel Banc Central Europeu.
- Abril 2016 ● Tancament de la campanya de *crowdfunding* d'inversió.
- Juny 2016 ● *Partnering* amb Chip-Chap per a Bitcoins.
- Setembre 2016 ● Llançar Eurakos a Espanya.
- 2017 ● Llançar Eurakos al Regne Unit.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 8.000€ mensuals

Necessitem 500.000€ per a aquest 2016, que destinarem a desenvolupament comercial (50%), a màrqueting (40%) i a desenvolupament tècnic i legal (10%). El retorn de la inversió que rebran els inversors és d'entre 3-5 vegades la inversió en 3 anys a partir de la seva inversió.



PERSONA DE CONTACTE

Josep Lluís de la Rosa i Esteva
C. Emili Grahit, 91 (Parc Científic i Tecnològic)
17003 Girona
Tel. 644 363 998
pepluis@silver.udg.edu

EQUIP



Josep Lluís de la Rosa
Founder & CEO



Lucas Sturm
CCO



Iñaki Bedoya
CTO



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Josep Lluís de la Rosa i Esteva

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

Escalabilitat tecnològica, d'operacions i legal –per això seguirem invertint en les tecnologies de Money as a Service amb *blockchain* i *smartcontracts* d'Ethereum sobre dispositius mòbils per eliminar barreres d'adopció.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

SCM serà la subministradora líder de serveis de micronegociació amb Eurakos com la moneda que necessita Internet, sense comissions, on tota transacció tindrà els diners per fer-la realitat. A més, l'empresa, com a creadora de la moneda, tindrà un paper clau en la gestió dels serveis de tercers sobre l'esmentada moneda.



0€



65.000€

[Tornar a l'índex](#)

17

SKOOLPOINT

skoolpoint.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

07/2014

Skoolpoint optimitza la gestió diària dels centres educatius, potencia la comunicació família-escola, millora la seguretat dels alumnes i proveeix d'una llibreria de continguts per a totes les edats. Tot sota un model de negoci *freemium* que ens permet assolir un segment de mercat majoritari i desatès per la competència

PROBLEMA

Les escoles volen un programari que els agiliti la feina i la relació amb les famílies. Les solucions existents tenen un cost prohibitiu per als centres públics i problemes d'usabilitat i adaptació a entorns mòbils.

SOLUCIÓ

Una aplicació SaaS assequible per a tots els centres, al núvol, d'altíssima seguretat i usabilitat, disponible per a tots els dispositius mòbils i tauletes, potenciant, a més a més, sistemes de gamificació, fidelització i prescripció.

MODEL DE NEGOCI

Freemium B2B2C, amb una àmplia base totalment gratuïta, i monetitzada mitjançant subscripcions recurrents, tant dels centres educatius com dels usuaris.

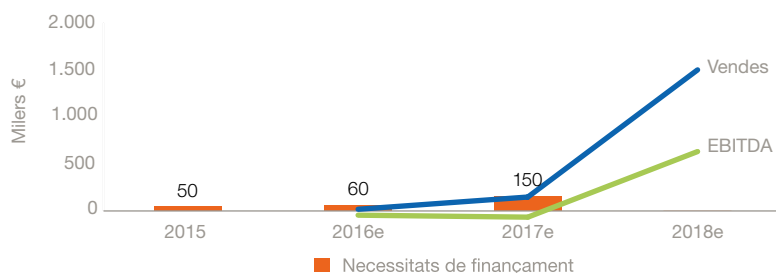
COMPETÈNCIA

Tres principals *players*: Alexia, Educamos i ClickEdu.

FITES

- Gener 2016** ● Visitedes 30 escoles i rebudes 30 cartes d'interès signades.
- Març 2016** ● Acceleració a Conector Startup Accelerator.
- Juny 2016** ● Concedit ICF per un import de 50.000€.
Inici de signatura de contractes amb escoles visitades.
- Juliol 2016** ● Llançament de la nova versió de la interfície web i app mòbil.
- Desembre 2016** ● Tancament d'ENISA i de ronda d'inversió.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



3.700€ mensuals

Al juliol de 2016 obrirem una ronda de finançament per 150.000€. Els destinarem majoritàriament a expansió i creixement en nombre de centres i usuaris a Espanya i primeres prospeccions d'internacionalització.



PERSONA DE CONTACTE

Iker Gutiérrez Avendaño
C. Uruguai, s/n, oficina C-4
43007 Tarragona
Tel. 644 432 431
iker.gutierrez@skoolpoint.com

EQUIP



Iker Gutiérrez Avendaño
CEO



Toni García Gutsens
CTO



Generalitat de Catalunya

ACCIÓ catalunya **emprèn**



Conector
Startup
Accelerator

PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Iker Gutiérrez

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

L'entrada de nous competidors amb models semblants. Posicionament en el mercat, *know-how* acumulat i acords exclusius amb terceres empreses.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Amb un gran volum d'usuaris amb informació hipersegmentada que atregui l'interès d'una gran empresa del sector educatiu o *big data*.



3.000€



60.000€

[Tornar a l'índex](#)

18

SMALLE TECHNOLOGIES

smalletec.com

Indústries de la química, energia i recursos

07/2012

Small scale energy harvesting

PROBLEMA

L'energia en boies és escassa. Boies oceanogràfiques, meteorològiques, de senyalització marítima o utilitzades en l'aquicultura no sempre disposen d'energia suficient per fer les seves tasques.

SOLUCIÓ

Smalle ha dissenyat l'eForcis, un generador d'energia elèctrica a partir de les onades. Pot instal·lar-se en boies complementant o substituint plaques solars o evitant un gran nombre de bateries. Les solucions actuals no són adequades per suportar la corrosió marina.

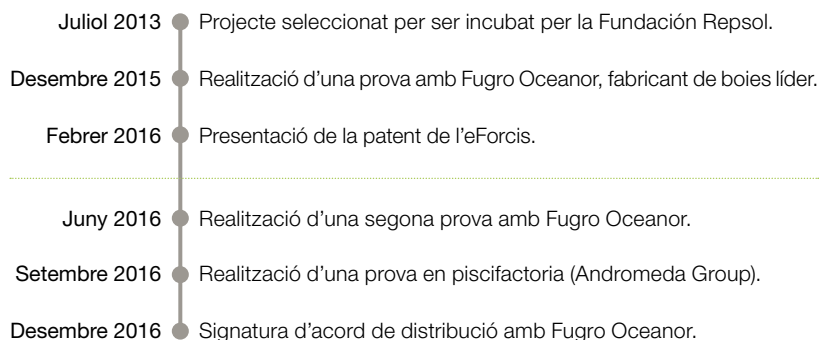
MODEL DE NEGOCI

L'eForcis es vendrà a 3 mercats: boies Data, boies de senyalització i piscifactories. En els 3 casos es vendrà a través de distribuïdors clau en el seu sector, i els ingressos vindran donats per la venda del producte.

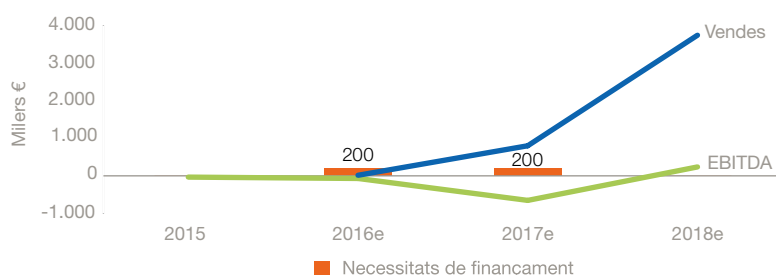
COMPETÈNCIA

Es té coneixença d'un projecte similar al Regne Unit, Witt Energy. Aquest projecte té previst començar les proves de camp amb el seu dispositiu l'estiu de 2017.

FITES



PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



15.000€ mensuals

200.000€ privats i 200.000€ públics durant el segon semestre de 2016 (30.000€ ja compromesos). S'han d'invertir en crear una estructura de vendes adequada a l'estratègia definida i a finançar l'estructura de l'empresa.



PERSONA DE CONTACTE

Héctor Martín
C. València, 414, 3r 1a
08013 Barcelona
Tel. 647 826 099
hmartin@smalletec.com

EQUIP



Héctor Martín
CEO
[in](#)



Rubén Carballo
Design Manager
[in](#)



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Héctor Martín

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

Existeix una empresa a Regne Unit amb un projecte similar. Hem de ser molt ràpids en l'entrada al mercat.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

És probable que ens convertim en *partner* tecnològic d'una empresa com Fugro Oceanor i que ens compri.



41.000€



375.000€

19 SNACKSON

snackson.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

 02/2015

Aprèn en 5 minuts

PROBLEMA

Formar els treballadors i col·laboradors de forma ràpida utilitzant el mòbil.

SOLUCIÓ

Amb Snackson, les empreses poden formar els seus equips de manera senzilla, efectiva, utilitzant el mòbil amb dinàmiques de gamificació. Més còmode, més senzill, més efectiu.

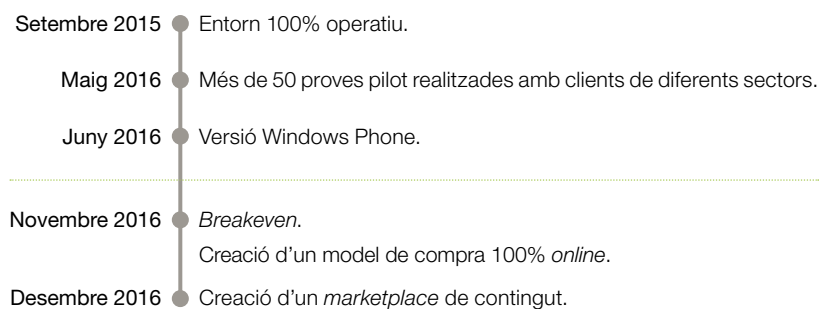
MODEL DE NEGOCI

Venem llicències de Snackson, amb suport puntual al client. Hi ha casos en què oferim suport a la producció, i estem preparant un *marketplace* de continguts.

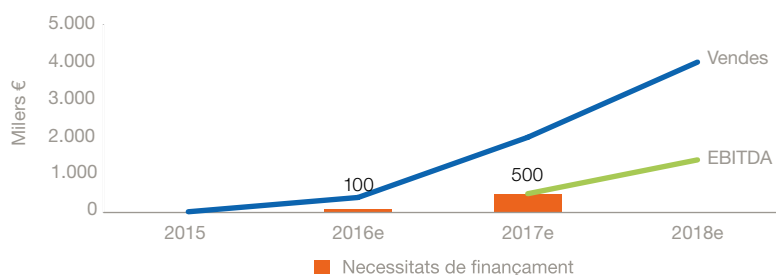
COMPETÈNCIA

Fight2Learn, Retame, Grovo.

FITES



PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 20.000€ mensuals

100.000€, amb l'objectiu de desenvolupar noves funcionalitats, crear el *marketplace* (aliances amb empreses) i potenciar la imatge internacional.



PERSONA DE CONTACTE

Miguel Ángel Muras
C. Llacuna, 162, mòdul 207
08018 Barcelona
Tel. 633 507 269
miguel.angel@snackson.com

EQUIP



Miguel Ángel Muras
Co-Founder



Jordi Pizarro
Co-Founder



Generalitat de Catalunya

ACCIÓ catalunya
empren

PREGUNTA A L'EMPREDOR

Miguel Ángel Muras

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

Consolidar-nos com una solució clau en el sector. Per això, s'ha de crear un *marketplace* i convertir-se en canal.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Com una de les solucions líders en formació i comunicació a través del mòbil.



150.000€



0€

[Tornar a l'índex](#)

20 SOCIUMFOOD

socium.cat

Indústria alimentària

 02/2015

La forma de comprar que té sentit

PROBLEMA

Hi ha centenars de milers de productes d'una qualitat excel·lent que no arriben al gran públic per manca de recursos dels productors. Això comporta un increment dels preus en un 50-70% a causa de la necessitat d'intermediació per a la comercialització i distribució dels productes.

SOLUCIÓ

Unim productors i consumidors a través de la nostra plataforma per tal d'aconseguir que els uns puguin ampliar el seu mercat i els altres puguin adquirir productes de proximitat i de qualitat sense intermediaris. Gestionem totes les comandes setmanalment des del nostre centre de distribució a Barcelona.

MODEL DE NEGOCI

Quota de 50€ anuals per als productors, 23,7% de marge de tots els productes venuts, 23,7% de marge per a totes les activitats i tallers que desenvolupem a les nostres instal·lacions, 10% de les vendes a través dels *corners* que, fruit d'un acord recent, instal·larem a 10 supermercats estratègicament situats dins de la ciutat de Barcelona.

COMPETÈNCIA

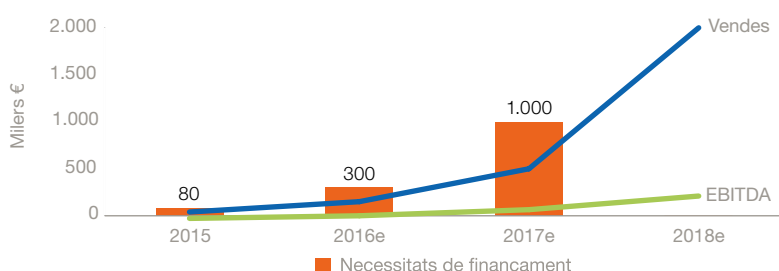
www.ulabox.com: venen el mateix que qualsevol supermercat, amb una experiència d'usuari web molt i molt bona.

www.latavella.cat: venen productes ecològics del seu hort (molt pocs) i d'arreu del món. Són una fundació d'inserció laboral i el seu objectiu no és la rendibilitat.

FITES

- 2015 ● Centre de distribució propi al centre de Barcelona en funcionament (02/2015) + Centre d'activitats i tallers al centre de Barcelona en funcionament (12/2015).
- 2016 ● 1.100 usuaris registrats (05/2016) + 118 productors associats (05/2016) + 2.000 productes oferts (05/2016) + 52.000€ facturats en 15 mesos (05/2016).
- Octubre 2016 ● + Desenvolupament del model de *corner* en altres establiments físics a Barcelona.
- Desembre 2016 ● Arribada a punt mort + Desenvolupament nova web.
- Febrer 2017 ● Desenvolupament noves apps a IOS i Android.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 8.000€ mensuals

Necessitem 300.000€ per invertir-los de la manera següent: 55% en màrqueting; 20% en IT (nou web i APP); 15% sous i salaris; 10% en desenvolupament del negoci (anàlisi: *testing* per a poder replicar el model).



PERSONA DE CONTACTE

Oriol Rey
C. de Salvà, 44
08004 Barcelona
Tel. 931 796 103
info@socium.cat

EQUIP



Oriol Rey
CEO & Founder




Generalitat de Catalunya

ACCIÓ catalunya emprèn

PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Oriol Rey

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

Perdre l'enfocament del nostre *core business*... Millorant la nostra plataforma i serveis per tal de consolidar-nos com a alternativa viable per a tots els agents implicats.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Consolidada a Catalunya i amb el model de negoci replicat a 5 països.



80.000€



80.000€

[Tornar a l'índex](#)

21

STAYFORLONG

stayforlong.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

01/2015

Plataforma de reserves d'hotels especialitzats en llargues estades

PROBLEMA

Per què un client que s'allotja 10 dies en un hotel paga per nit el mateix que un altre que només hi està 2?

SOLUCIÓ

Premiar els clients amb millors preus/condicions de reserves hoteleres en funció del nombre de nits. Més nits, més descomptes. Per exemple, la nostra plataforma ens permet oferir els millors preus a partir de 5 nits en un 58% dels hotels al mercat espanyol.

MODEL DE NEGOCI

Comissió per intermediació entre hotel / operador turístic i usuari. Marge que oscil·la entre el 12% i el 7%. El cost d'adquisició de l'usuari és igual si és una reserva d'1 nit com de 10. Invertim només en llargues estades.

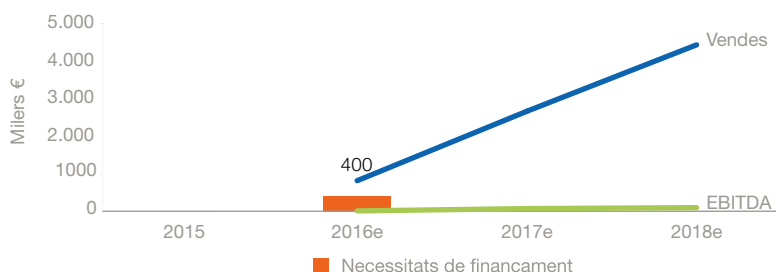
COMPETÈNCIA

No tenim competidor directe. No obstant això, Weekendsk, Travelrepublic i Travelbird són els competidors més indirectes.

FITES



PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



8.000€ mensuals

Necessitem 400.000€. Aquests recursos financers s'utilitzaran per: obrir nous mercats (francès i britànic); incrementar la cartera de producte d'hotels i apartaments (objectiu: 360.000 establiments); augmentar el personal tecnològic; contractar perills tècnics. Hem tancat una ronda de finançament de 100.000€.



PERSONA DE CONTACTE

Francesc López Castellet
C. Llacuna, 162, mòdul 204
08018 Barcelona
Tel. 930 003 348
flopez@stayforlong.com

EQUIP



Luis Osorio Solé
CEO



Raúl Morón Sillero
CTO



Francesc López Castellet
Head of business



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Francesc López

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

L'accés al mercat exigeix una campanya de màrqueting costosa perquè no es té la marca posicionada.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Posicionament en mercats europeus, col·laboració amb 800 mil hotels a tot el món.



50.000€



100.000€

[Tornar a l'índex](#)

22

UBIKWA SYSTEMS

insylo.com

Indústria alimentària

05/2013

The smart way of monitoring the silos of your farms

PROBLEMA

El control del nivell d'existències a les sitges de pinso de les explotacions ramaderes es fa manualment i no és possible optimitzar la logística d'abastiment.

SOLUCIÓ

INSYLO és la primera solució de baix cost i fàcil instal·lació que permet un control remot de les existències de pinso a les sitges. El sistema està format per un dispositiu de nova generació i una plataforma al núvol amb aplicacions i serveis, tant per al ramader com per al distribuïdor de pinsos.

MODEL DE NEGOCI

El model de negoci es basa en la venda del dispositiu Insylo i una quota anual per dispositiu per als serveis de valor afegit del núvol. També es contempla una opció de lloguer consistent en una única quota anual.

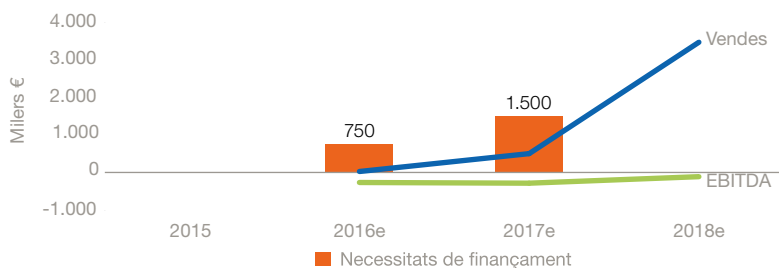
COMPETÈNCIA

La principal tecnologia amb què es competeix són les cèl·lules de pesatge, que tenen molt poca penetració per l'alt cost i la dificultat d'instal·lació.

FITES

- Juliol 2015 ● Guanyadors de la 1st IoT Global Call (Telefónica, China Unicom).
- Setembre 2015 ● High Flyers (Smart Agrifood) + 250.000€ de finançament.
- Maig 2016 ● Pilots en 4 granges amb la col·laboració de clients claus del sector.
- Juny 2017 ● Industrialització del dispositiu.
Campanya precomercial (25 pilots amb grans corporacions).
- Juliol 2017 ● Inici fase comercialització a escala global.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



30.000€ mensuals

Pressupost: 750.000€ (industrialització + campanya precomercial).

1a ronda finançament: 500.000€.

Fons assegurats: 250.000€ (préstecs i subvencions).



PERSONA DE CONTACTE

Jaume Gelada Camps
Parc CiT de la UdG - Giroempren B.2.5
C. Pic de Peguera, 11
17003 Girona
Tel. 972 183 226
jgelada@ubikwa.com

EQUIP



Jaume Gelada
CEO



Raquel Sáez
Administradora



Generalitat de Catalunya

ACCIÓ

catalunya
emprèn

PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Jaume Gelada

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

Assolir el nivell de servei promès al client satisfent les expectatives. Solució: Inversió en I+D i alts estàndards de qualitat.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

L'objectiu és convertir INSYLO en l'estàndard de facto del sector i operar en un àmbit global.



250.000€



500.000€

23

VADECITY

vadecity.com

Indústries de la mobilitat sostenible

04/2014

Smart Cities. Smart Solutions

PROBLEMA

El robatori de bicicletes és el factor principal de dissuasió per a l'ús de la bicicleta privada, sobretot de les bicicletes elèctriques.

SOLUCIÓ

Anar amb bicicleta per la ciutat sense preocupar-se de com aparcar i on s'aparca. Vadecity ofereix una solució intel·ligent, segura i amb necessitats reduïdes d'espai que cobreix la necessitat de l'impacte del pàrquing de rotació. També té un espai per al casc, i així promoure'n l'ús.

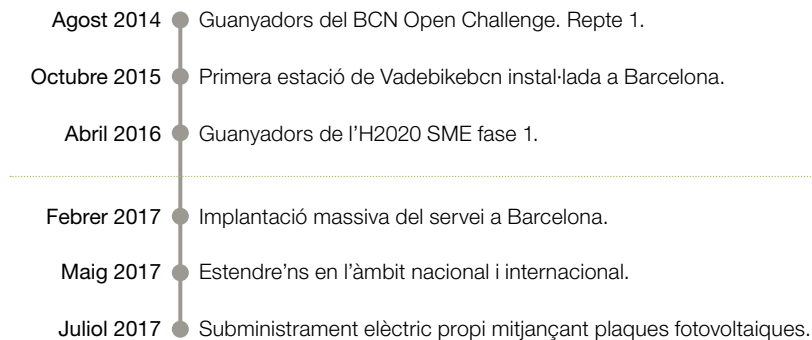
MODEL DE NEGOCI

Venda i instal·lació del producte físic i tecnològic, manteniment i possible explotació del sistema si el client ho requereix. El sistema queda cobert amb els ingressos adquirits de les quotes dels usuaris mateixos.

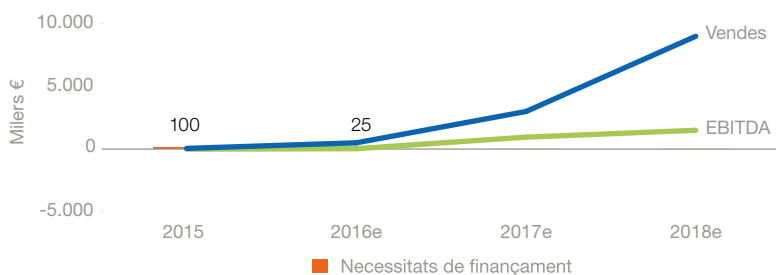
COMPETÈNCIA

Bicibox, Bicigloo, Biciberg, Bicipark i Falco UK.

FITES



PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



5.000€ mensuals

De moment busquem finançament sense ronda d'inversió. Voldríem un acord o més entre *partners* estratègics que ens ajudin a millorar el nostre producte/servei i a obrir nous mercats.



PERSONA DE CONTACTE

Marta Recasens Alsina
C. Sant Joan de la Salle, 42, 4t
08022 Barcelona
Tel. 610 760 092
info@vadecity.com

EQUIP



Marta Recasens Alsina
CEO



Javier Achiaga Alvarez
GM



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Marta Recasens Alsina

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

El risc principal és la no acceptació per part dels usuaris. Resoldrem el risc mitjançant una plataforma tecnològica potent per tal de fer les modificacions pertinents.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Instal·lant aparcaments arreu del món.



100.000€



0€

[Tornar a l'índex](#)

24 WASHROCKS

washrocks.com

Indústries de la mobilitat sostenible

 10/2014

El primer commodity *on-demand service* i *delivered* de bugaderia i tintoreria a Espanya. 100% *mobile*, *pick up* en el mateix dia, lliurament en 24 h

PROBLEMA

Falta de ganes. Revolució en el sector dels serveis domèstics.
Falta de temps. Canvi social en els hàbits de compra.
Penetració dels *smartphones*. Evolució tecnològica enfocada a B2C.

SOLUCIÓ

Flexibilitat: de 7 a 23 h, els 7 dies de la setmana, recollida amb 2 h d'antelació, entrega en 24 h.
Preu: millorem el preu del mercat aprofitant els acords amb el sector industrial gràcies a l'economia d'escala.
Garanties: *home-made quality*, assegurança amb cobertura global.

MODEL DE NEGOCI

El nostre model de negoci és un *middleman business*, enfocat al B2C, cobrant per avançat i amb un marge brut del 44% per transacció.

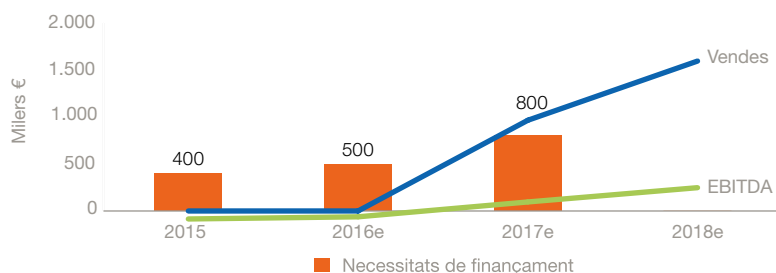
COMPETÈNCIA

Després de Washrocks, s'han embarcat en un projecte similar Mr. Jeff i Lava-lockers.

FITES

- Gener 2016 ● Obertura amb tracció a Barcelona i Madrid.
- Abril 2016 ● + 4.500 comandes.
- Maig 2016 ● Creixement intermensual +20% en comandes i facturació (YTD).
- Juny 2016 ● Seguir creixent de forma exponencial a Madrid i Barcelona.
- Octubre 2016 ● Obrir a una tercera capital europea.
- Setembre 2016 ● Afegir noves funcionalitats a l'app.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 25.000€ mensuals

500.000€. S'utilitzaran per adquirir clients de forma exponencial, afegir noves funcionalitats a l'app i obrir-ne nous mercats.



WASHROCKS

PERSONA DE CONTACTE

Iván Hernández Gonzalo
C. Muntaner, 354, 4t 2a
08021 Barcelona
Tel. 605 239 809
ihernandez@washrocks.com

EQUIP



Iván Hernández Gonzalo
CEO




Ignacio Espada
CMO & Growth Manager




Alejandro Lorenzo
Advisor




Christian Rodríguez Fornos
Advisor


PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Iván Hernández Gonzalo

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

Que el creixement dels clients nous no sigui l'esperat. Donat el cas, es canviarà l'estratègia de captació.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Sent un referent europeu en el seu sector.



65.000€



460.000€

[Tornar a l'índex](#)