

Catàleg de Startups

Catalan Pitch Competition 2025

ACCIÓ Startup Forum 2025



Fem avui l'**empresa** del demà

ACCIÓ
Catalonia &
Trade & Investment



**Generalitat
de Catalunya**

© Generalitat de Catalunya

Departament d'Empresa i Treball

Agència per la competitivitat de l'empresa, ACCIÓ

ACCIÓ

Passeig de Gràcia, 129

08008 Barcelona

Tel. 93 476 72 00

accio.gencat.cat

Data d'edició: DESEMBRE 2025



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.cat>

50 empreses emergents amb impacte per transformar un món en canvi

Catalunya és avui un territori d'innovació viva, diversa i en constant evolució. El nostre ecosistema emprenedor, format ja per més de 2.300 empreses emergents, s'ha consolidat com a un dels motors de creixement econòmic i transformació tecnològica del país. Aquesta comunitat creativa, valenta i orientada a la solució de reptes reals és el reflex d'un país que aposta per la innovació i la tecnologia com a peça clau per reforçar-ne la competitivitat i el benestar.

Cal posar en relleu, també, l'impuls creixent de l'emprenedoria basada en ciència i tecnologia. Catalunya compta actualment amb 374 empreses emergents de tecnologia profunda, un 10% més que l'any anterior. Aquest creixement és un indicador clar de la maduresa i la complexitat del nostre ecosistema, i evidencia l'aposta per models d'innovació que combinen coneixement científic, talent especialitzat i visió empresarial, models que, en definitiva, permeten que la recerca feta a Catalunya tingui un impacte a la vida de les persones.

L'edició d'enguany d'aquest catàleg presenta 50 empreses emergents que destaquen pel seu potencial de creixement i la seva capacitat per generar impacte en un món en canvi. Són iniciatives que s'agrupen en tres àmbits estratègics per al desenvolupament econòmic de Catalunya: la salut, l'economia digital i la tecnologia industrial, tres àmbits que concentren algunes de les oportunitats de transformació principals i que compten amb una forta connexió amb els reptes socials i ambientals actuals.

D'entre les empreses emergents seleccionades, 24 participaran a la **Catalan Pitch Competition**, el punt de trobada anual entre emprenedors, inversors i agents de l'ecosistema. Aquest espai no només dona visibilitat a solucions noves, sinó que impulsa connexions, col·laboracions i oportunitats de finançament que poden convertir bones idees en projectes d'escala mundial.

Us convidem a explorar aquest catàleg amb interès i amb voluntat de descobrir oportunitats noves. Darrere de cada projecte hi ha persones que hi creuen, que assumeixen riscos i que treballen per fer avançar el teixit empresarial del nostre país. Acompanyar-les és apostar per un futur més innovador, més sostenible i més competitiu i per la creació d'ocupació de qualitat.

Jaume Baró Torres
Secretari d'Empresa i Competitivitat i conseller delegat d'ACCIÓ

Catàleg de Startups

Catalan Pitch Competition 2025

Ciències de la vida i la salut

Salut digital a Catalunya	7
AURAX	8
AVAMOTION	9
CELLFLOW	10
EQUANIMA VENTURES	11
NATALY	12
NEUHERA	13
ONECAREAI	14
POLAR NANOPHARMA	15
TOLEMY BIO	16
VIOLET PHARMACEUTICALS	17

Tecnologies de la informació i comunicació

L'economia digital a Catalunya	19
AIMA BEYOND AI	20
BETHER TALENT	21
BUILDLOVERS TECHNOLOGY	22
CENTRICA	23
CHATTY INSIGHTS	24
DROYZ TOYS	25
ESCRIBAI SOLUTIONS	26
FABBRIC	27
GET PIZZA	28
HAVE IT SUST.	29
KEONUS	30
KOMSAI BCN	31
LIZARD CLIMBING TECHNOLOGIES	32
METASCAN	33
NABLA EDUCATION	34
NOBRAC	35
OCEANDEX LABS	36
OPENTECA	37
ROLLDBOX GAMES	38
SAFETROOP TECHNOLOGIES	39
SHARETOGO	40
SOMIA SOLUTIONS	41
SOMNI GAME STUDIOS	42
STORYLINE	43
TRENDIA PLATFORMS	44
TRIVITY TECH	45
VAIB	46
VOCDONI	47
YOUCARD COLLECTION	48

Deep Tech - Altres tecnologies

Les startups 'deep tech' a Catalunya	50
ADDITIVE SPACES	51
ARIDDITIVE	52
FOLGRID TECHNOLOGIES	53
GLASSEAR	54
GRASSHOPPER AIR MOBILITY	55
KIMEDES AI	56
METHANOL REFORMER	57
POSEIDONA	58
SHINEPHI	59
TORCH SMART URBAN SOLUTIONS	60
WHALE DOCK	61

LLEGENDA



Data
constitució



Lloc web



Consum
mensual caixa



Equip



Capital aportat
per l'equip



Capital
aixecat

OBJECTIUS DE DESENVOLUPAMENT SOSTENIBLE (ODS)



ODS 1. Erradicar la pobresa a tot el món en totes les seves formes.



ODS 7. Garantir l'accés a una energia assequible, segura, sostenible i moderna per a totes les persones.



ODS 13. Adoptar mesures urgents per combatre el canvi climàtic i els efectes d'aquest.



ODS 2. Posar fi a la fam, assolir la seguretat alimentària i la millora de la nutrició, i promoure l'agricultura sostenible.



ODS 8. Promoure el creixement econòmic sostingut, inclusiu i sostenible, l'ocupació plena i productiva i el treball digne per a tothom.



ODS 14. Conservar i utilitzar de forma sostenible els oceans, els mars i els recursos marins per al desenvolupament sostenible.



ODS 3. Garantir una vida sana i promoure el benestar per a totes les persones de totes les edats.



ODS 9. Construir infraestructures resilients, promoure la industrialització inclusiva i sostenible i fomentar la innovació.



ODS 15. Protegir, restaurar i promoure l'ús sostenible dels ecosistemes terrestres.



ODS 4. Garantir una educació inclusiva, equitativa i de qualitat i promoure oportunitats d'aprenentatge durant tota la vida per a tothom.



ODS 10. Reduir la desigualtat en i entre els països.



ODS 16. Promoure societats pacífiques i desenvolupar institucions eficaces, responsables i inclusives a tots els nivells.



ODS 5. Aconseguir la igualtat de gènere i empoderar totes les dones i nenes.



ODS 11. Aconseguir que les ciutats i els assentaments humans siguin inclusius, segurs, resilients i sostenibles.



ODS 17. Enfortir els mitjans per implementar i revitalitzar l'Aliança Mundial per al Desenvolupament Sostenible.



ODS 6. Garantir la disponibilitat i una gestió sostenible de l'aigua i el sanejament per a totes les persones.



ODS 12. Garantir modalitats de consum i producció sostenibles.

CIÈNCIES DE LA VIDA I LA SALUT

Salut digital a Catalunya

A Catalunya, la salut digital segueix sent un àmbit a l'alça, amb creixements destacats durant l'últim any.



386
empreses



633 M€
de facturació



5.302
treballadors

Àmbit líder en l'ecosistema emprenedor: el 16,1% de les 2.285 startups catalanes es dediquen a **tecnologies de la salut**.



63%
de les empreses tenen menys de 10 anys.



92,5%
són pimes.



15,5%
són exportadores.



26,9%
facturen més d'1M€.

Catalunya, **2a regió mundial** en captació d'inversió estrangera tecnològica vinculada a la salut en el darrer quinquenni (2020-2024) per valor de 1.582 M€.

160 empreses (41,5%) desenvolupen solucions **d'intel·ligència artificial aplicada a la salut**.

Desevolupem tecnologies que amplien el potencial humà i transformen la manera com les persones interactuen amb el món digital.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Milions de persones amb discapacitat als braços o mans no poden utilitzar amb autonomia dispositius digitals, fet que limita la seva participació social i professional. MouthX és el primer comandament intraoral de mans lliures que converteix moviments de llengua, mandíbula i cap en ordres digitals precisos per controlar ordinadors, telèfons o tauletes. Amb un disseny patentat, ofereix independència, confort i discreció, amb la qual cosa millora la inclusió digital i la qualitat de vida dels seus usuaris.

MODEL DE NEGOCI

Model de negoci híbrid que combina la venda directa als usuaris finals a través del comerç electrònic (B2C) amb acords de distribució amb empreses especialitzades en tecnologia de suport (B2B2C). Hospitals i centres de rehabilitació actuen com a prescriptors estratègics i faciliten la recomanació i adopció del dispositiu entre els usuaris.

MERCAT

El nostre mercat potencial principal són persones amb discapacitat motriu als braços o mans que busquen recuperar autonomia digital. Per arribar-hi, col·laborem amb institucions clíniques, centres de rehabilitació i associacions del sector, i impulsem la difusió a través dels canals digitals, els mitjans tradicionals i la presència en fires tecnològiques y mèdiques.

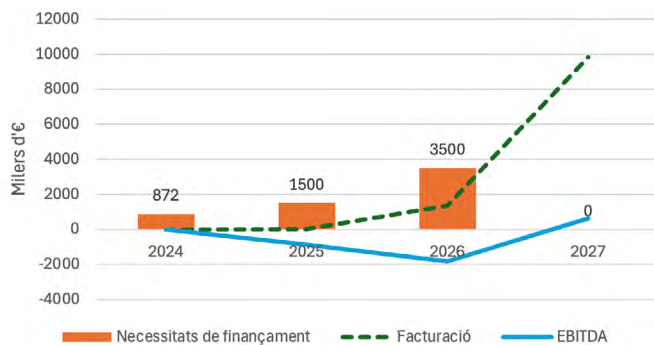
COMPETÈNCIA

Tobii Dynavox és el sistema d'eye tracking (seguiment d'ulls) de referència, però requereix condicions òptimes de llum i genera una alta càrrega cognitiva. QuadStick és un comandament bucal fix amb alta corba d'aprenentatge i ús limitat. MouthX suposa un canvi de paradigma: és el primer dispositiu intraoral capaç d'oferir un control total, d'alta precisió i natural de múltiples dispositius.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

MouthX està protegit per la patent internacional PCT/ES2023/070400, que cobreix el seu sistema de control intraoral multieix basat en moviments de llengua i mandíbula.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



3,8 M K € ronda de finançament

Hem dividit la ronda Sèrie A en dues fases: una ronda pont de 1.500.000 € per al Q4 de 2025 (actualment, compromesos 1,2 M € + 324 K € de Neotec + 300 K € d'ENISA), que ens portaran al mercat amb la versió no mèdica de MouthX; i 3.500.000 de la Sèrie A per finançar la certificació cap a "medical device" i l'obertura de nous mercats.

 **95 K €** consum mensual caixa

Aurax

PERSONA DE CONTACTE

Victor Julià

 victor.julia@auraxtechnology.com

 620 686 441

 Avinguda Santa Rosa dels Pins, 99
08358 Arenys de Munt

EQUIP



Narcís Codina Candel
Co-fundador & co-CEO / 



Víctor Julià Dot
Co-fundador & co-CEO / 

 **14** treballadors

 **200 K €** aportació de l'equip

 **1.100 K €** capital aixecat



FITES ASSOLIDES

09/2024

Desenvolupament del primer prototip funcional de MouthX (EVT-1)

12/2024

Tancament de la primera ronda de finançament d'1,05 M€

03/2025

Llançament pilot en prevenda per validar el "market fit"

02/2026

Certificació CE per a la comercialització de MouthX

04/2026

Llançament comercial a Europa i inici de l'expansió internacional

09/2026

Tancament de la ronda Sèrie A per començar el desenvolupament cap a la certificació mèdica

FITES A FUTUR



Transformem l'odontologia digital creant un avatar en moviment del pacient que redefineix la manera d'analitzar, diagnosticar i planificar els tractaments dentals.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

L'odontologia digital ha avançat molt en imatge 3D, però continua diagnosticant com el pacient mastega amb informació estàtica. Els registres actuals de la mossegada són imprecisos, lents i incòmodes, i això es tradueix en diagnòstics menys fiables i tractaments incorrectes.

A Avamotion transformem dades clíniques avançades en una nova manera d'analitzar, diagnosticar i planificar els tractaments. Combinem dades 3D, 4D i IA per generar un *Digital Twin* en moviment del pacient, transformant l'odontologia estàtica en odontologia dinàmica. La nostra solució integra una plataforma SaaS i un dispositiu mèdic que permeten un diagnòstic funcional més precís, una simulació realista i una planificació de tractaments més ràpida, còmoda, intuïtiva i fiable.

MODEL DE NEGOCI

El nostre principal model de negoci és B2B i combina una plataforma SaaS i un dispositiu mèdic per a clíniques i grups dentals. A això s'hi afegixen serveis avançats i integracions amb la indústria dental, que permeten potenciar productes existents i obrir noves línies de valor dins de l'ecosistema digital.

Aquesta estructura ens dona escalabilitat i recurrència, i ens posiciona com la capa funcional que complementa i potencia el flux digital dental, operant tant de manera independent com en col·laboració amb els principals actors del sector.

MERCAT

Avamotion s'adreça als dos segments clau del mercat dental B2B: grups i cadenes de clíniques, franquícies i hospitals que busquen més precisió diagnòstica, menys re-tractaments i fluxos digitals més eficients; i empreses de la indústria dental —pròtesis, alineadors, CAD/CAM i software— que busquen elevar els seus productes incorporant informació funcional real i processos més eficients dins les seves solucions digitals.

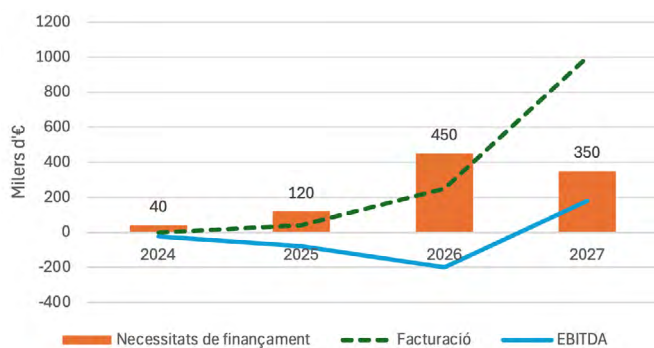
Avamotion resol el buit tecnològic més crític del sector, aportant capacitats funcionals avançades s'integren de manera natural en l'ecosistema digital dental i obren la porta a una nova generació de pràctica clínica i productes digitals.

COMPETÈNCIA

Les solucions actuals del mercat —escàners intraorals, sistemes CAD/CAM, softwares de planificació i fabricants d'alineadors i pròtesis— treballen amb informació estàtica. Tot i incorporar models 3D de qualitat, no integren el moviment real de la mandíbula ni permeten analitzar la funció en temps dinàmic, un element clau per entendre, diagnosticar i planificar correctament.

Avamotion no només complementa aquest ecosistema: hi incorpora una capa funcional essencial que eleva el flux digital dental. Fem visible una informació crítica de manera més ràpida, intuïtiva, precisa i accessible, potenciant la precisió diagnòstica, la simulació i la planificació de tractaments tant per a clínics com per a la indústria.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



400 K € ronda de finançament

Ronda oberta de 400.000 €, amb objectiu de lead investor >200.000 €.

Distribució prevista dels fons: 40% R+D i evolució de l'MVP a producte, 20% propietat intel·lectual i protecció, 15% pilots clínics, 15% activació de go-to-market i 10% regulatori.

Actualment en converses amb business angels i micro-VC especialitzats en salut, interès de 70.000 € en fase avançada.

 **10 K €** consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Guillem Farrés Bau

 gfarres@avamotion.net

 653 044 856

 Ronda Francesc Camprodon, 40
08500 Vic

EQUIP

 Guillem Farrés Bau
CEO / 

 Hridaya Sagar
CTO / 

 **4** treballadors

 **90 K €** aportació de l'equip

 **0 €** capital aixecat



09/2024
Programes d'acceleració i ajuda pública.

06/2025
Assoliment MVP

09/2025
Integració Parc Científic Madrid

FITES ASSOLIDES

11/2025
Inici Ronda finançament 400,000

12/2025
Inici pilot clínic

06/2026
Llançament comercial inicial amb primers clients B2B i partners estratègics

FITES A FUTUR



Democratitzar l'accés a la medicina regenerativa mitjançant tecnologia intel·ligent sense centrifugació.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els sistemes actuals basats en centrífugues danyen entre el 40 i el 60 per cent de les cèl·lules regeneratives, reduint la qualitat i la consistència del tractament. A més, són cars, complexos i inaccessibles per a les clíniques més petites. CellFlow substitueix la centrifugació per una tecnologia patentada de xip microfluídic que preserva més del 95 per cent de la viabilitat cel·lular tot mantenint la integritat de les plaquetes. El dispositiu d'un sol ús, de la mida del palmell de la mà, separa les cèl·lules regeneratives en menys de quinze minuts sense necessitat d'electricitat ni formació, oferint resultats més segurs i de major qualitat.

MODEL DE NEGOCI

CellFlow opera amb un model B2B de consumibles dins d'una cadena de valor amb múltiples actors. Les clíniques compren els dispositius d'un sol ús, amb un preu entre 120 € i 200 €, els metges apliquen els tractaments, i els pacients en obtenen directament els beneficis gràcies a uns resultats millorats. Amb un marge brut superior al 90 % i una estructura de costos lleugera, l'escalabilitat s'assoleix mitjançant xarxes de distribuïdors i una demanda clínica recurrent.

MERCAT

CellFlow s'adreça al segment d'injeccions regeneratives de 3.500 milions d'euros dins del mercat global de separació cel·lular, valorat en 9.000 milions d'euros. El mercat inicial accessible (SOM) s'estima en 140 milions d'euros. Centrats en més de 40.000 clíniques europees en ortopèdia, estàtica i medicina esportiva, accedirem al mercat a través de 80 clíniques pilot i ens expandirem mitjançant xarxes de distribuïdors arreu d'Europa.

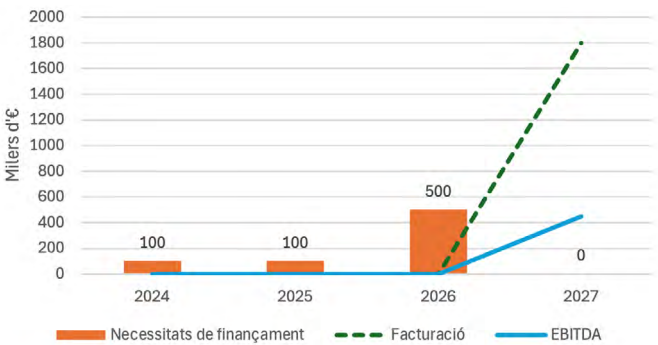
COMPETÈNCIA

Els principals competidors són Arthrex, Zimmer Biomet, Regenlab, MyCells i Glo, tots ells utilitzen centrífugues que poden danyar fins al 60 % de les cèl·lules. El xip microfluídic patentat de CellFlow preserva més del 95 % de la viabilitat cel·lular, garanteix la puresa i funciona sense centrífuga ni electricitat, oferint tractaments regeneratius més segurs, ràpids i assequibles.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Sol·licitud de patent presentada a l'Oficina Europea de Patents per protegir el disseny del xip microfluídic i el mecanisme de separació sense centrífuga. Es preveuen proteccions addicionals de disseny durant el procés de marcatge CE.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



500 K € ronda de finançament

La ronda de finançament de 500.000 € combina una inversió privada de 250.000 € i una co-inversió pública de 250.000 € a través dels programes d'ACCIÓ i ENISA a Catalunya i Espanya. Els fons es destinaran al marcatge CE, a l'escalat de la producció i al llançament pilot al mercat. Actualment s'estan tramitant subvencions públiques addicionals, inclosa NEOTEC.

 9 K € consum mensual caixa



CellFlow
Blood Cell Separation
Technologies

PERSONA DE CONTACTE

Yonca Belce

 yoncabelce@cell-flow.com

 638 035 567

 Carrer Pascual i Vila
08028, Les Corts

EQUIP



Yonca Belce, PhD
CTO / 



Bekir BELCE
CEO / 

 3 treballadors

 3 K € aportació de l'equip

 175 K € capital aixecat



06/2024
Concessió de l'ajut Startup Capital d'ACCIÓ per al desenvolupament deep-tech

01/2025
Seleccionada per al programa i ajut Women TechEU de l'EIT/UE (taxa d'acceptació <5 %)

05/2025
Guardonada com a "Innovació de l'Any" per StartUB! Universitat de Barcelona

FITES ASSOLIDES

03/2026
Tancament d'una ronda de finançament amb 250.000 € de capital privat + 250.000 € de co-inversió

03/2027
Aprovació del marcatge CE (dispositiu mèdic de Classe IIa)

06/2027
Llançament pilot al mercat i primeres vendes en 80 clíniques

FITES A FUTUR



Fem que la intel·ligència emocional sigui senzilla.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els clients no tenen claredat emocional i s'enfronten a sistemes sanitaris desbordats (llargues esperes, sessions ineficients). Les eines digitals actuals són superficials (trackers, xatbots).

Equanima, una plataforma "deep-tech" de BCN, ofereix un ecosistema (app, web, eines) basat en la nostra metodologia EAS. Estem en col·laboració científica amb l'INAB per validar-ne l'eficàcia.

Els nostres avantatges estan provats: retenció d'usuaris 3 vegades superior a la mitjana i 70% de conversió de professionals a Oxford. El nostre model d'IA fomenta l'autonomia de l'usuari i optimitza tot el cicle.

MODEL DE NEGOCI

Ecosistema híbrid d'alt marge.

Prioritat (formació B2B): El nostre curs de certificació professional de 600 € (acreditat CPD i ICF) crea un canal d'experts fidelitzat.

Escala ("SaaS" B2C): Usuaris individuals se subscriuen a l'app premium (6,99 €/mes).

Comerç electrònic: Eines físiques rendibles (35-89 €) venudes a Amazon i al nostre web.

La formació i l'app són embuts d'alt marge.

MERCAT

El nostre mercat és un "doble flywheel":

1) B2B2C (defensabilitat): Professionals de la salut mental. Hi arribem amb credibilitat científica (col·laboració amb l'INAB) i validació de mercat, amb un 70% de conversió a Oxford.

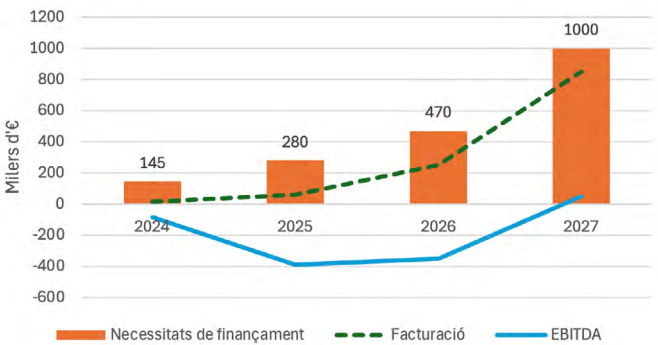
2) B2C (escala): "Auto-exploradors" (83% dels usuaris). Hi arribem amb la nostra app "freemium" amb un CAC baix provat. Aquesta estratègia dual assegura un "moat" defensable i creixement.

COMPETÈNCIA

Els competidors estan fragmentats. Els trackers (Daylio, VOS) registren el "què", no el "per què". Els xatbots (Wysa) creen aïllament. Les biblioteques de contingut (Calm) són passives.

Equanima és un ecosistema integrat. La nostra metodologia pròpia EAS, explica el 2per què" i construeix l'autonomia de l'usuari. La nostra retenció 3 vegades superior a la mitjana prova la nostra superioritat.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



470 K € ronda de finançament

Estem tancant la nostra ronda "seed" de 950.000 € i busquem els 470.000 € restants. Ja tenim més del 50% (480.000 €) compromès i rebut, estructurat amb notes convertibles.

- Els fons són per a 3 prioritats estratègiques: Llançament B2B: Capitalitzar l'èxit d'Oxford (70% de conversió) per llançar el nostre curs professional B2B d'alt marge i acreditat.
- Creixement B2C: Millorar la UX/UI de l'app per augmentar la nostra ràtio de conversió.
- "Moat" defensable: Contractar un enginyer de ML per construir el nostre model d'IA predictiu propi basat en el nostre "emotion graph".

40 K € consum mensual caixa

10/2025
Acord científic amb l'INAB per validar la nostra metodologia EAS

09/2025
Validació de mercat: 70% de conversió B2B a Oxford University

08/2025
Finançament "seed" assegurat: 480.000 € rebuts (més del 50% de la ronda).

FITES ASSOLIDES

03/2026
Tancament de la ronda de finançament inicial: obtenció de 950.000 € per a l'expansió global

03/2026
Llançament de l'Acadèmia B2B: primera promoció de professionals certificats en B2B (CPD i ICF)

09/2026
Desenvolupament d'IA pròpia: creació d'un model d'IA predictiu, basat en les nostres dades EAS

FITES A FUTUR



PERSONA DE CONTACTE
Juan Carlos Garnica Loayza

jcgarnica@equanima.io
682 922 669
Carrer Marquès de Mulhacén, 35
08034 Barcelona

EQUIP

- Morgane Borzee
Dissenyador d'UX i professional amb coneixements de trauma / in
- Juan Carlos Garnica
Enginyer, amb MBA i especialista en Finances, estratègia i sostenibilitat / in

- 9 treballadors
- 345 K € aportació de l'equip
- 480 K € capital aixecat

LANZADERA





Innovació per a un postpart segur i accessible arreu del món.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La principal causa de mortalitat materna al món és l'hemorràgia postpart, sovint detectada massa tard per falta d'eines objectives per quantificar el sagnat. Nataly és la primera compresa postpart no electrònica que mesura i quantifica en temps real la pèrdua de sang mitjançant enginyeria de materials i dinàmica de fluids. Permet una detecció precoç i precisa i redueix complicacions, costos i mortalitat. És una solució accessible, assequible i sostenible, adaptable a hospitals, clíniques i entorns amb recursos limitats, la qual cosa millora la seguretat i l'eficiència del postpart.

MODEL DE NEGOCI

Model B2B i B2G, amb venda directa a hospitals i centres de maternitat públics i privats. Nataly redueix els costos hospitalaris més del 50 % per cas d'hemorràgia gràcies a la detecció precoç. D'un sol ús, s'utilitza en tots els parts (7 per pacient). Cost de 0,5 €, preu d'1,5 €, amb un marge brut del 65 %. Ingressos recurrents per ús hospitalari i acords amb ONG per a mercats emergents.

MERCAT

El nostre mercat és el de la salut materna global, valorat en 31.300 M \$ i amb un CAGR del 14,6 %. Els nostres clients són hospitals amb maternitat, tant públics com privats. L'entrada inicial serà al mercat espanyol i europeu, amb expansió a països en desenvolupament en un futur pròxim. Mercat secundari: venda online i farmàcies per al monitoratge postpart i menstrual a casa.

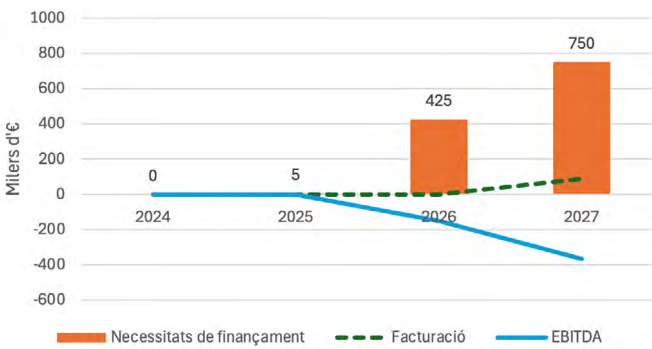
COMPETÈNCIA

L'estàndard actual és l'estimació visual del sagnat, poc precisa. Les solucions electròniques com Triton System o Hemorai són precises però costoses i poc accessibles en països en desenvolupament (95 % de les morts maternes). Altres opcions com BRASS-V Drape o MaternaWell Tray quantifiquen però no absorbeixen i només serveixen a la sala de parts. Nataly és precisa i accessible globalment.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Tenim una estratègia de propietat intel·lectual establerta per a la sol·licitud de patent internacional que garantirà l'exclusivitat tecnològica.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



500 K € ronda de finançament

Primera ronda pre-seed de 500.000 € per finançar l'activitat del 2026. Els fons es destinaran al desenvolupament del prototip funcional i als estudis preclínics, així com a la protecció de la propietat intel·lectual europea, al compliment de la regulació MDR Classe I(m) i als costos de personal. Es preveu complementar la ronda amb un préstec ENISA per ampliar la capacitat de validació i producció.

17,604 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Olivia Génova Blanch
oliviagenova@natalylife.com
622 321 000
Carrer Pau Gargallo, 30
08028, Barcelona

EQUIP

 Olivia Genova
CEO / 
 Berni Beneria
COO / 

 6 treballadors
 3 K € aportació de l'equip
 6 K € capital aixecat



03/2024
Validació de la solució proposada amb llevadores de l'Hospital Clínic

08/2024
Prova de concepte validada amb sang de porc

06/2025
Guanyadors del premi Santander X Startups

FITES ASSOLIDES

03/2026
Desenvolupament i test del MVP funcional per validació preclínica

09/2027
Inici de l'estudi clínic amb 500 pacients

09/2027
Obtenció del marcatge CE com a dispositiu mèdic classe Im

FITES A FUTUR

Primera neuroteràpia immersiva que combina BCI, realitat virtual i IA per personalitzar i transformar el tractament del TDAH.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

El TDAH continua sent un dels trastorns del neurodesenvolupament més freqüents, però el tractament encara depèn principalment de la farmacologia. Els medicaments poden provocar insomni, pèrdua de gana, ansietat o dependència, amb efectes temporals i símptomes de rebot. Neuhera ofereix la primera teràpia clínica no farmacològica per a infants amb TDAH, combinant interfície cervell-ordinador, realitat virtual i intel·ligència artificial. Proporciona una alternativa segura, motivadora i personalitzada que millora l'atenció i redueix la impulsivitat sense efectes secundaris.

MODEL DE NEGOCI

Neuhera opera amb un model B2B dirigit a clíniques, hospitals i professionals de la salut mental en psicologia i psiquiatria. Inicialment entrarem al sector privat d'Espanya, que representa més del 70 % del mercat. El nostre model d'ingressos es basa en llicències per pacient cada cicle de 3 mesos, amb preus escalables segons el volum, oferint una alternativa rendible i flexible.

MERCAT

El nostre mercat inicial és el tractament del TDAH infantil, que afecta prop del 5 % dels infants: més de 7 milions als EUA i més de 500.000 a Espanya. El mercat global del TDAH es va valorar en 15,82 mil milions de dòlars el 2025 i arribarà als 23,65 mil milions el 2035. La nostra solució s'adreça a clíniques, hospitals i professionals de la salut mental en psicologia i psiquiatria.

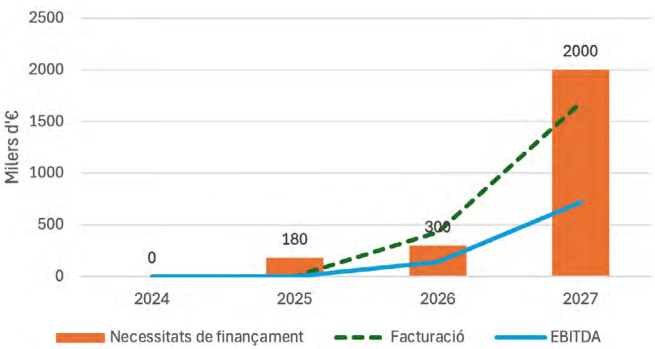
COMPETÈNCIA

Neuhera és l'única teràpia digital clínica que integra completament BCI, realitat virtual i IA en una plataforma adaptativa per a nens amb TDAH, oferint modulació cerebral en temps real, immersió i personalització profunda. Els competidors principals són XRHealth (VR, sense BCI), Akili Interactive (jocs ADHD sense BCI ni VR) i CogniFit (jocs cognitius).

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

El nostre producte està actualment en procés de patent.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



300 K € ronda de finançament

Primera ronda de 300.000 € que ofereixi un runway de 18 mesos. Es prioritzen business angels amb vehicles en salut, projectes socials o d'impacte. El capital s'utilitzarà per validar el producte, dur a terme proves pilot, captar els primers clients/usuaris i obtenir les primeres dades clíniques.

 5 K € consum mensual caixa



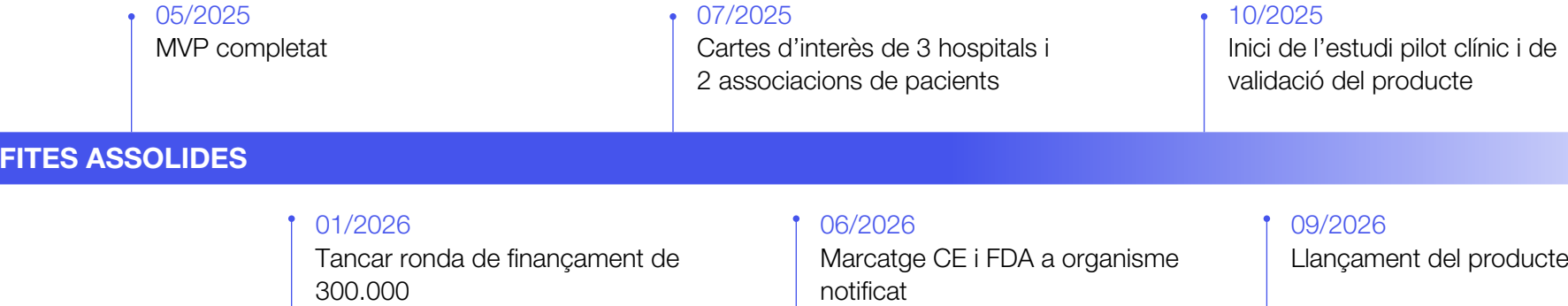
PERSONA DE CONTACTE

Beatriz Fagundo Morales
 beatriz.fagundo@neuhera.com
 686 193 803
 Carrer Rivera Sans, 5. Pol Ind. Les Tàpies 43890 l'Hospitalet de l'Infant

EQUIP

 Beatriz Fagundo
CEO / 
 Dayris Rapado
CTO / 

 3 treballadors
 65 K € aportació de l'equip
 0 € capital aixecat



FITES ASSOLIDES

FITES A FUTUR



Reduir l'impacte de l'ictus a la meitat.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els sistemes actuals de valoració del risc d'ictus fallen perquè no integren dades genètiques ni moleculars, la qual cosa fa que el 80 % dels ictus afectin persones considerades de risc baix o moderat. OneCareAI soluciona aquest problema amb INNOSTROKE, una plataforma d'IA que, a partir d'un simple ECG, infereix biomarcadors moleculars i ofereix una avaluació precisa i no invasiva del risc, la qual cosa millora la prevenció, salva vides i redueix costos sanitaris.

MODEL DE NEGOCI

Model B2B per subscripció anual (20 €/usuari) per a hospitals, asseguradores i telemedicina. Costos dominats per personal (70 %) i validacions clíniques. Marge operatiu estimat del 95 % i EBITDA del 65 % gràcies a l'escalabilitat cloud i l'ús de tecnologia pròpia.

MERCAT

El mercat potencial inclou hospitals, asseguradores, fabricants d'ECG i operadors de telemedicina que busquen reduir costos i millorar la prevenció de l'ictus. Hi arribem mitjançant proves clíniques, aliances estratègiques, programes de validació digital i acords amb centres sanitaris.

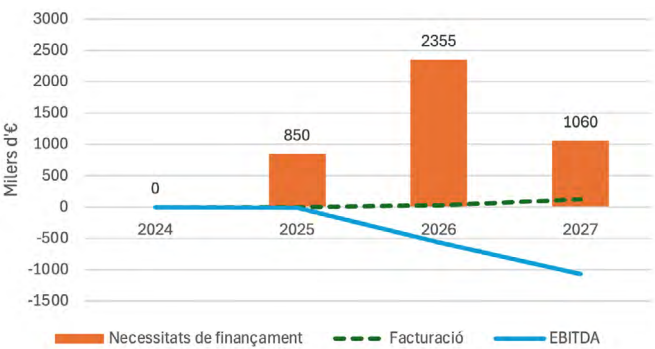
COMPETÈNCIA

Competidors com MeThinks, Viz.ai, TimelsBrain (imatges) o Cardiologs, Idoven, Apoplex (ECG) se centren en diagnòstic o detecció de només AF, però sense dades òmiques. OneCareAI és l'única que combina ECG i dades òmiques per predir el risc genètic d'ictus de manera no invasiva, econòmica i escalable.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Estem preparant una patent sobre el modelatge de biomarcadors subrogats (ECG-òmiques), tot i que som conscients que la protecció dels algoritmes és un tema força complicat.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



850 K € ronda de finançament

680.000 ja compromesos amb capital no dilutiu, es busquen fins a 200.000 de capital privat.

1 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Xavier Guillem Moltó

xguillemmolto@gmail.com

656 602 943

Gran Via Carles III, 98, 10
08028 Barcelona

EQUIP

Xavier Guillem
CEO / in

Daniele Lezzi
CTO / in

Davide Cirillo
CSO / in

7 treballadors

10 K € aportació de l'equip

680 K € capital aixecat

FITES ASSOLIDES

01/2024
Validació tecnològica del model d'IA amb precisió del 95 % en detecció d'AF

12/2024
680.000 € en ajuts públics per a desenvolupament i validació clínica

09/2025
Acord amb l'Hospital de Sant Pau per a assaig clínic multicèntric

12/2025
Finalitzar el desenvolupament de biomarcadors subrogats amb dades òmiques

12/2026
Assolir marcatge CE i validació clínica europea

03/2028
Llançament comercial i primers acords amb asseguradores

FITES A FUTUR



POLAR NANOPHARMA

 www.polarnanopharma.com

 05/04/2024



Transformem la nanomedicina en tractaments més segurs i eficaços contra el càncer.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Molts tractaments oncològics provoquen una elevada toxicitat i eficàcia limitada per la manca de selectivitat dels fàrmacs, i afecten greument la qualitat de vida dels pacients. A més, la toxicitat és una de les principals causes de fallada en el desenvolupament clínic de nous compostos. Polar NanoPharma ofereix nanocàpsules de polímers intel·ligents que milloren l'estabilitat, el lliurament selectiu i la seguretat, redueixen els efectes adversos i augmenten l'eficàcia terapèutica.

MODEL DE NEGOCI

El nostre model de negoci combina els ingressos per acords de llicència i el codesenvolupament amb empreses farmacèutiques, els serveis d'encapsulació personalitzats i la comercialització de productes per a ús en recerca (RUO). Els costos principals provenen de R+D, validació preclínica i producció pilot. El marge augmenta amb la maduresa tecnològica i la signatura de nous acords de llicència.

MERCAT

El mercat potencial inclou empreses farmacèutiques i biotecnològiques dedicades al desenvolupament de nous tractaments oncològics. Hi arribarem mitjançant acords de col·laboració, llicències de la nostra tecnologia i serveis d'encapsulació personalitzats, i també identificant, en centres de recerca, processos d'innovació per codesenvolupar noves nanomedicines.

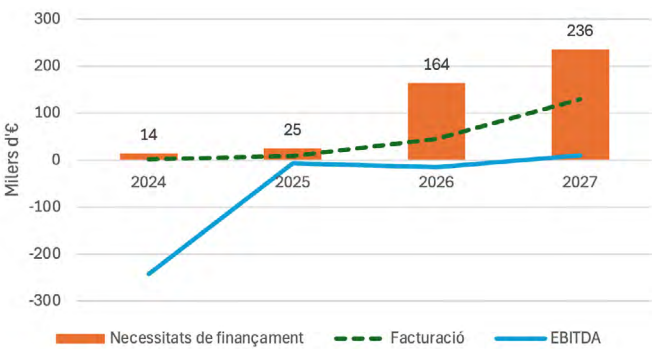
COMPETÈNCIA

Competim amb empreses com Nanoligent, Divincell, Ellipses Pharma o Sirnaomics, que utilitzen lípids, pèptids o polímers convencionals amb limitacions d'estabilitat i especificitat. La nostra tecnologia Ecostratar, basada en polímers de policarbamat-poliurea (PCPU), ofereix més estabilitat a mida reduïda, control d'alliberament i versatilitat d'actius i funcionalització.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Sí, Polar NanoPharma té una llicència exclusiva en oncologia de la patent WO2022253483, que protegeix sistemes d'encapsulació basats en polímers de policarbamat-poliurea.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



400 K € ronda de finançament

La ronda pre "seed", prevista per al 1T de 2026, busca captar 400.000 € per ampliar l'equip científic, reforçar la capacitat tècnica i realitzar proves de concepte comparatives amb l'"standard of care" en models TNBC i NSCLC. S'estructurarà amb inversors privats i cofinançament públic (CDTI, ACCIÓ, ENISA). Actualment, comptem amb dos LOI de family offices.

 **300 €** consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Iván Ramos Tomillero

 ivan.ramos@polarnanopharma.com

 679 9085 50

 Carrer Tallers, 13
43720 L'Arbore

EQUIP



Iván Ramos Tomillero
CEO / 



Josep Rocas Sorolla
CSO / 

 **2** treballadors

 **20 K €** aportació de l'equip

 **35 K €** capital aixecat

FITES ASSOLIDES

12/2024

Aportació de 20.000 € dels fundadors per aplicació del NEOTEC

09/2025

Inici del codesenvolupament amb l'Hospital Clínic. Ajut Agaur - Llabor de 20.000 €

10/2025

Ajut atorgat pel Campus Clínic Innova NanoLynch de 15.000 €

FITES A FUTUR

02/2026

Ronda pre "seed" de 400.000 € per ampliar l'equip i la capacitat tècnica

04/2026

NanoLynch: validació d'eficàcia in vitro en cèl·lules de pacients

12/2026

Proves de concepte preclíniques en models TNBC i NSCLC



PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els fabricants de teràpies cel·lulars i gèniques perden mesos i milions optimitzant el medi de cultiu cel·lular mitjançant prova i error. La plataforma de Tolemy Bio uneix dades experimentals, modelatge impulsat per IA i optimització predictiva per dissenyar medis que maximitzen el creixement, la funció i el rendiment. Transformem dades fragmentades de laboratori en informació metabòlica accionable—reduint els cicles d'R+D fins a un 70% i permetent una fabricació cel·lular més ràpida i fiable.

MODEL DE NEGOCI

Model híbrid SaaS i de bioproducció: quotes de subscripció i serveis per accedir a la plataforma Orbit, més ingressos amb alt marge procedents de formulacions de medis personalitzats i llicències de propietat intel·lectual. Baixos costos variables gràcies al disseny computacional i la validació modular al laboratori, que generen marges escalables i ingressos recurrents a mesura que els clients creixen.

MERCAT

Ens dirigim a desenvolupadors de teràpies cel·lulars i gèniques, CDMO i empreses de tecnologia de plataforma—segments que gasten milers de milions anualment en una optimització de processos ineficient. La nostra estratègia de comercialització comença amb col·laboracions i proves pilot amb primers adoptants, ampliant-se a través de la nostra plataforma Orbit SaaS per al disseny de medis basat en dades.

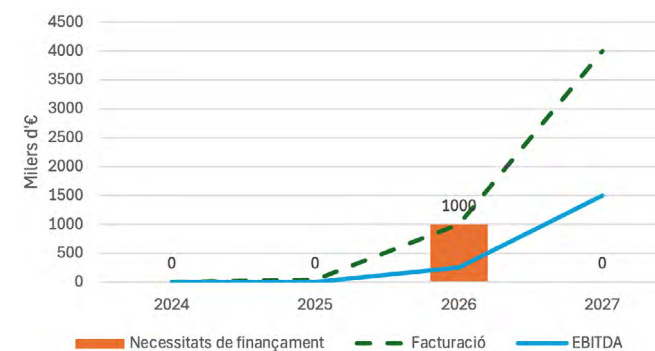
COMPETÈNCIA

Competidors com Metalytics i Nucleus Biologics confien en metabolòmica limitada o en optimització manual. L'avantatge de Tolemy Bio és una plataforma integrada i basada en dades que combina mesura, modelatge i optimització. Oferim informació predictiva més ràpida sobre el comportament cel·lular—reduint els cicles d'R+D fins a un 70% i permetent una millora contínua més enllà de les formulacions estàtiques.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Principalment confiem en secrets comercials per als nostres models, algoritmes i formulacions. Però també considerarem patentar ingredients i productes nous de cultiu cel·lular en el futur.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



1.000 K € ronda de finançament

Estem aixecant una ronda pre-seed d'uns 1 M € per escalar la nostra plataforma Orbit i ampliar el desplegament de clients en teràpies cel·lulars i gèniques. El finançament accelerarà el desenvolupament del programari, la validació al laboratori i les contractacions comercials clau. La ronda es estructurarà com un SAFE/convertible, sobre la base dels compromisos actuals d'inversors inicials. Ja hi ha converses en marxa amb socis estratègics i fons de capital risc.

10 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Alex Ward

 alex@tolemy.bio

 605 894 826

 Carrer de Roc Boronat, 31
08005 Barcelona

EQUIP



Alex Ward
Co-founder & CEO / [in](#)



Caelan Anderson
Co-founder & CTO / [in](#)

 2 treballadors

 40 K € aportació de l'equip

 200 K € capital aixecat

11/2025

Pre-waitlist, 15 beta testers inscrits per incorporar-se a la plataforma

11/2025

Tancant acord amb fabricant EUA valorat en 8M\$ durant 5 anys

03/2025

200k€ en finançament d'àngels inversors

FITES ASSOLIDES

03/2026

Llançament de la beta d'Orbit SaaS amb els primers 5 usuaris empresarials

03/2026

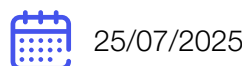
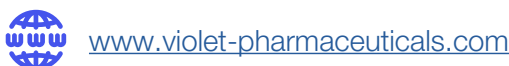
Assegurar una ronda seed d'uns 1 M € per escalar R+D i vendes

12/2026

Tancar més de 10 contractes comercials amb socis CGT/CDMO

FITES A FUTUR

VIOLET PHARMACEUTICALS



VIOLET Pharmaceuticals és una empresa biofarmacèutica en fase preclínica que desenvolupa una teràpia d'ARN missatger (ARNm) contra els càncers metastàtics.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

El càncer de mama (CM) és el tipus de càncer més comú en les dones (2,26 milions de casos) i és la segona causa principal de morts per càncer en aquesta població. VIOLET Pharmaceuticals desenvolupa nanoteràpies que milloren l'eficàcia de les immunoteràpies aprovades en augmentar tota la maquinària de presentació d'antígens (APM) en les cèl·lules tumorals. Per tant, la nostra teràpia patentada emergeix com un soci terapèutic crític per fer que les cèl·lules tumorals siguin visibles i vulnerables en les immunoteràpies.

MODEL DE NEGOCI

VIOLET Pharmaceuticals ja ha aconseguit 1 milió d'euros en subvencions de recerca no dilutives per avançar en el desenvolupament de la seva innovadora teràpia, amb el suport de la Fundació La Caixa, una institució destacada en innovació sanitària. Aquest finançament substancial destaca el fort mèrit científic del projecte i proporciona una base sòlida per a fites clíniques i tècniques.

MERCAT

El mercat mundial d'immunoteràpies va assolir els 101.000 milions d'euros i s'espera que continuï creixent ràpidament. Amb la necessitat desesperada de millorar l'eficiència de les seves immunoteràpies, les grans farmacèutiques estan buscant àmpliament teràpies combinades per augmentar les seves eficàcies.

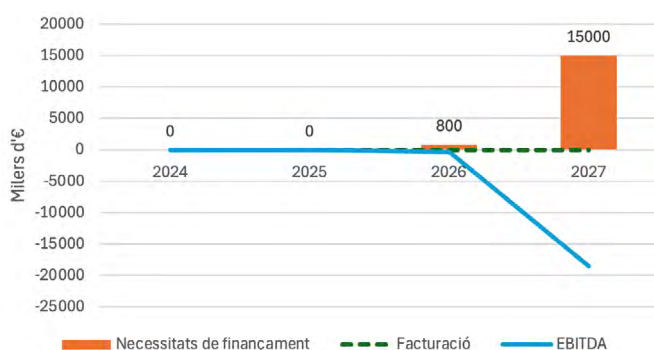
COMPETÈNCIA

Actualment no hi ha al mercat teràpies combinades que modulin específicament l'APM. Altres mecanismes que intenten millorar l'eficiència dels tractaments amb ICI estan sent investigats per la competència, però tots són indirectes (menys eficients i amb molt més efectes secundaris).

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Comptem amb tres famílies de patents que protegeixen de manera complementària la tecnologia principal de VIOLET Pharmaceuticals i garantint una cobertura en diferents jurisdiccions clau.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



800 K € ronda de finançament

Amb aquesta ronda de finançament de 800.000 € ens centrarem principalment en finalitzar el nostre candidat clínic optimitzant tant la seqüència d'ARNm com els LNP. Les formulacions optimitzades d'ARNm i LNP es dissenyaran per maximitzar l'activació immunitària i els efectes anticancerigens en models de càncer de mama, així com en altres models de càncer. Aquesta inversió millorarà l'estabilitat, l'eficàcia i l'eficiència translacional del nostre candidat clínic.

500 € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Jean-Michel Terme

contact@violet-pharmaceuticals.com
 601 215 187
 Carrer Doctor Aiguader, 88
08003 Barcelona

EQUIP

Jean-Michel Terme
CEO / **in**
 Antoni Celià Terrasa
CSO / **in**
 Joan Albanell Mestres
CMO / **in**

3 treballadors

3 K € aportació de l'equip

1.000 K € capital aixecat

FITES ASSOLIDES

03/2022
Ciència de primer nivell publicada en revistes líders com Nature Cell Biology i Nature Cancer

03/2024
Forta posició de propietat intel·lectual, 3 patents

03/2025
Ja hem recaptat 1 milió d'euros en subvencions no dilutives per desenvolupar la nostra tecnologia

FITES A FUTUR

09/2026
Optimitzar la nostra tecnologia per obtenir el nostre candidat clínic definitiu

12/2026
Validar l'eficàcia en models de càncer més enllà del càncer de mama

12/2027
Obtenir l'aprovació reguladora per iniciar el nostre primer assaig clínic de fase I en humans

TECNOLOGIES DE LA INFORMACIÓ I COMUNICACIÓ

L'economia digital a Catalunya

El volum de negoci de les empreses catalanes del sector de l'economia digital **creix un 14%**.



24.878
empreses



39.646 M€
de facturació



198.462
treballadors

Catalunya és la **tercera regió** d'Europa Occidental que més projectes d'inversió tecnològica ha captat durant el 2024.



9%
són startups.



50%
de les empreses tenen
menys de 10 anys.



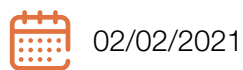
98,9%
són pimes.



7,6%
són exportadores
regulars.

Catalunya ha assolit la categoria **strong innovator** al rànkning d'innovació europeu.

AIMA BEYOND AI



Humanitzem la tecnologia per cuidar millor les persones grans.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les persones grans i els seus cuidadors s'enfronten a la soledat, l'estrès i la manca de seguiment continu. AiMA és un assistent digital empàtic que combina veu, visió i intel·ligència emocional per detectar canvis físics o emocionals, oferir recordatoris i avisos, i millorar el benestar. Funciona en local per garantir la privacitat i la seguretat. Redueix costos assistencials, descarrega els cuidadors i aporta una atenció contínua, humana i personalitzada.

MODEL DE NEGOCI

Model SaaS amb llicències mensuals per a institucions i famílies. Ingressos per subscripció i serveis personalitzats. Costos centrats en R+D, manteniment i hardware local. Marge operatiu estimat del 45 %, amb escalabilitat alta gràcies a la distribució digital i aliances estratègiques en el sector salut.

MERCAT

El nostre mercat potencial són institucions sociosanitàries, residències, hospitals i famílies que cuiden persones grans o dependents. Ens hi adreçem mitjançant acords amb entitats públiques i privades, distribuïdors de salut digital i programes pilot amb governs locals, potenciant la confiança i l'impacte social d'AiMA.

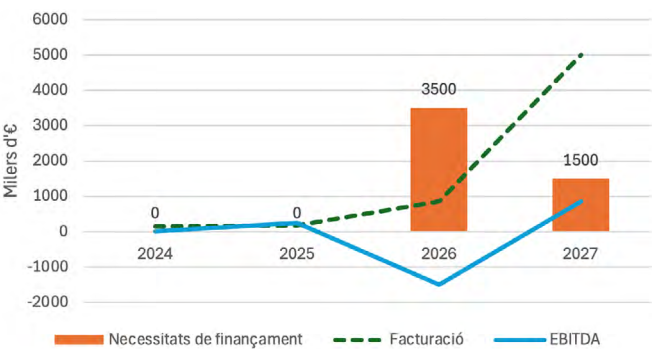
COMPETÈNCIA

Competidors: ElliQ, care.coach, Alexa/Google assistents, Kompaï i plataformes de teleassistència clàssica. Sovint ofereixen recordatoris i xat bàsic al núvol. Diferències d'AiMA: veu+visió+emocional en un sol sistema, processament en edge (privacitat), integració clínica, baix llindar d'ús, alertes proactives i escalabilitat modular.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

3 patents sol·licitades.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



5.000 K € ronda de finançament

Necessitem fitxar 20 enginyers sènior d'IA, so, diarització i sensòrica per portar l'acompanyament i el monitoratge d'elements clínics a edge computing al següent nivell. Busquem diners privats i públics que complementin la ronda. A més dels enginyers, necessitem 4 gerents de vendes i adquirir equipament. L'estructura de la ronda encara s'ha de decidir.

80 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Alex Izquierdo

alex@aima.chat

672 040 890

Passeig Valldaura, 250, ent 2 izq
08016 Barcelona

EQUIP



Alex Izquierdo
CEO / in

9 treballadors

750 K € aportació de l'equip

2.000 K € capital aixecat



FITES ASSOLIDES

12/2023

Primer test funcional complet en un sol ordinador amb visió per computador

05/2025

Tres proves en llars reals amb usuaris reals

10/2025

2 M € de finançament públic

FITES A FUTUR

12/2025

Córrer el model complet en edge computing en producció en entorn real

03/2026

Aconseguir el finançament de 5 milions d'euros que necessitem per seguir endavant

09/2026

Millorar la identificació de l'usuari i els torns de paraula



Plataforma SaaS per a líders d'empreses que volen fidelitzar, fer créixer i cuidar el seu equip — EARN, LEARN & CARE.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

El repte: moltes decisions de talent es prenen amb informació parcial i sense marcs clars. Això té impacte en el rendiment, i augmenten la rotació no desitjada i els costos per cobrir vacants.

La proposta: avaluació objectiva i integral; plans personalitzats amb accions simples; amb itineraris EARN, LEARN & CARE per a líders i equips; dades normalitzades i quadres per decidir amb evidència

Impacte: menys “Regrettable turnover”, “Time-to-fill” i “Time-to-performance”; estalvi mitjà +30K€ (en empreses de 100 empleats) i +20% d’RPE.

MODEL DE NEGOCI

Model SaaS B2B. Ingressos per subscripció anual: preu segons nombre d’usuaris (seats) i add-ons de configuració. Pagament per avançat abans de l’ús i permanència mínima de 12 mesos. Costos: desenvolupament de producte, infra al núvol i customer success; distribució via inside sales i partners. Elevat marge brut (típic SaaS).

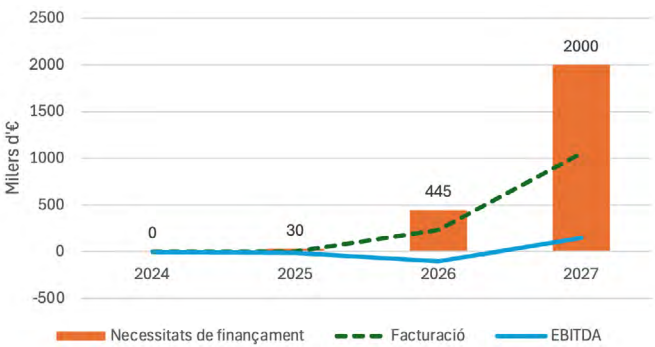
MERCAT

Empreses de 50-750 empleats en sectors en què la selecció de talent és/serà tensionada per l’impacte de la IA (tech, serveis digitals i indústries del coneixement). GTM: Outbound com a palanca principal; també esdeveniments del sector i acords estratègics. A mitjà termini, contingut online per crear autoritat i demanda.

COMPETÈNCIA

Competència: (1) No digitalitzada (Korn Ferry). Ofereixen marcs sòlids, però l’aplicació és costosa i lenta per manca de digitalització. (2) Digitalitzada (HRider, Fresh People). Se centren sobretot en l’anàlisi; manquen d’itineraris i accions concretes que facin evolucionar empleat, líder i organització.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



295 K € ronda de finançament

Ronda prevista amb business angels alineats amb la nostra proposta de valor. L’operació ens donarà 18-24 mesos de runway. Ús dels fons: 65 % vendes i màrqueting (outbound, esdeveniments, partners, contingut) i 35 % plataforma i infraestructura (producte, dades, seguretat). Compromís actual: 25 % de la ronda ja assegurat. Estructura: notes convertibles o equity segons tancament.

12 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE
Francesc Bordonau i Coldecarrera

francescboco@bether.ai
611 885 750
Marquès de Sentmenat, 26, 1r 1a
08014 Barcelona

EQUIP

- Francesc Bordonau i Coldecarrera
CEO /
- Jaime Uciel Cohen
CTO /
- Bernat Clapés Sancho
CCO /

- 3 treballadors
- 80 K € aportació de l’equip
- 0 € capital aixecat



FITES ASSOLIDES

- 06/2025 Framework de Desenvolupament (100 % IP)
- 07/2025 Pilots amb grans corporacions, amb molt bons resultats
- 09/2025 Plataforma Live (MVP en producció)

FITES A FUTUR

- 02/2026 Tancament ronda pre-seed 445.000 €
- 04/2026 Team scalability: contractació clau i processos
- 05/2026 Validació PMF (75.000 € d’ARR)



Una plataforma integral que acompanya els nostres clients en el procés d'autopromoció, fent que l'experiència sigui transparent, segura i gestionada des d'un únic ecosistema.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

El nostre client es troba amb tres problemes principals a l'hora d'iniciar el procés d'autopromoció: manca de transparència en costos i terminis, molta desinformació i manca de coneixement, i el gran repte de gestionar i coordinar més de 22 entitats diferents. BuildLovers ofereix un mètode integral que defineix l'encaix, els rangs de cost i el calendari, oferint un Control Total, acompanyat de guia humana i digital, i que maximitza la inversió i minimitza les friccions mitjançant la innovació digital

MODEL DE NEGOCI

Opera com una plataforma tecnològica integral i de serveis de màrqueting que orquestra el procés de construcció. El model es basa en ingressos per fees (sòl, hipoteca, arquitecte i construcció). L'ingrés mitjà per projecte és de 24.500€. L'estructura de costos inclou un cost d'adquisició de client de 4.200€, cosa que projecta un marge brut del 79,8% i un LTV/CAC de 6.

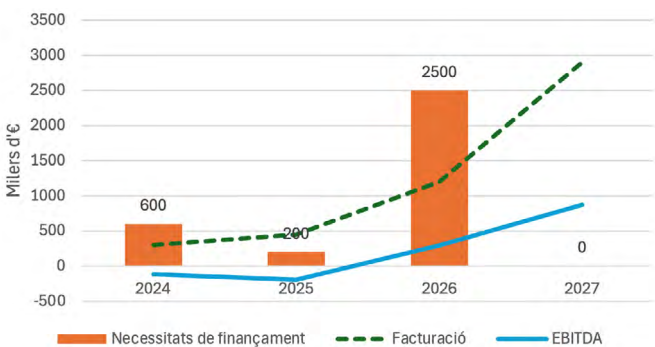
MERCAT

El mercat objectiu de BuildLovers es compon de dos segments clau: particulars i professionals. El client principal busca construir la casa familiar perfecta des d'una perspectiva de llar saludable, sostenible i eficient, amb un pressupost que se situa entre els 300.000€ i els 500.000€. D'altra banda, hi ha inversors que veuen en la combinació de terreny + construcció una oportunitat per obtenir un marge de benefici rendible.

COMPETÈNCIA

Les solucions actuals formen part d'un mercat fragmentat, que obliga el client a coordinar més de 22 entitats perquè no existeix una solució integral com BuildLovers. BuildLovers és una plataforma tecnològica integral que elimina aquesta fricció. Orquestra tot el procés, oferint visualització instantània i pressupostos en temps real, assegurant transparència i control de costos.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



2.500 K € ronda de finançament

Estem tancant una ronda pont prèvia i el 2026 procedirem amb una ronda de 2.500.000€. Per aquesta última, a data d'avui, ja comptem amb un follow-on de 500.000USD d'un dels inversors de la primera ronda (ronda 2T 2024). S'utilitzarà per a: 50% en vendes i expansió, 25% en màrqueting i captació de leads, 10% en adquisició de talent, 15% en desenvolupament de la plataforma.

15 K € consum mensual caixa



**build
lovers**

PERSONA DE CONTACTE

Jose Manuel Martinez Vazquez

 josem.martinez@buildlovers.com

 650 181 728

 Carrer d'Aribau 168, 6è 1a
08031 Barcelona

EQUIP



Jose Manuel Martinez Vazquez
CEO / 



Francisco Moran Prieto
Chairman / 

 **6** treballadors

 **125 K €** aportació de l'equip

 **650 K €** capital aixecat



FITES ASSOLIDES

2024
15 cases construïdes +
facturació de 300 K €

05/2024
Ronda de finançament de 650.000€, aliança estratègica amb Aquí tu reforma per a una expansió nacional i internacional de punts de venda

FITES A FUTUR

10/2025
Ronda d'inversió de 300.000€
i revenue 450 K €

01/2026
Expansió a 2 nous països

06/26
Desenvolupament d'un
configurador amb IA

Centrica, la primera plataforma que digitalitza de manera integral la col·laboració entre clíniques i laboratoris dentals.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els laboratoris i clíniques dentals encara treballen amb processos manuals, trucades i errors que provoquen pèrdues de temps i retards en els pagaments. Centrica és la primera plataforma B2B que digitalitza tota la col·laboració entre clíniques i laboratoris dentals. Permet prescripcions digitals, seguiment d'encàrrecs en temps real i facturació instantània. Així, elimina errors i retards, millora l'eficiència i dona visibilitat als laboratoris amb un mercat web obert.

MODEL DE NEGOCI

El model es basa en una comissió de l'1,5% al 5% per transacció processada als laboratoris. Les clíniques utilitzen l'app gratuïtament per afavorir la seva adopció. Els costos principals són la infraestructura digital i les passarel·les de pagament, i es mantenen alts marges i escalabilitat amb baix cost fix.

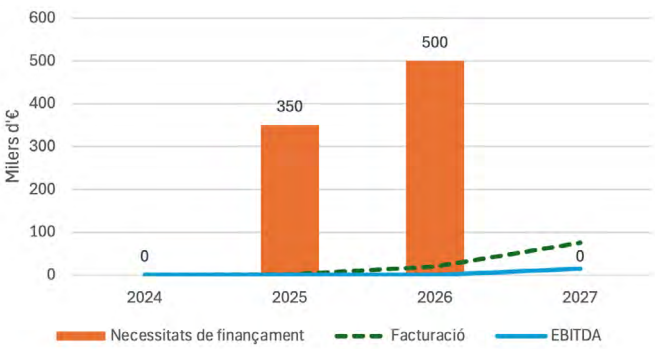
MERCAT

El mercat potencial són clíniques i laboratoris dentals d'Espanya, amb expansió prevista a Llatinoamèrica, Portugal i resta d'Europa. Creixem de forma orgànica gràcies al network dels fundadors i recomanacions de clients, amb "onboarding" massiu per grups de clíniques. Escalarem amb canals digitals quan el producte estigui plenament automatitzat.

COMPETÈNCIA

Hi ha competidors com MyLabDental, VeviDental o Klinikare, però tots se centren en la gestió interna del laboratori. Centrica és l'única plataforma oberta per a dentistes que connecta amb laboratoris, digitalitza tot el procés i integra el pagament, amb la qual cosa ofereix una solució realment col·laborativa i completa.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



350 K € ronda de finançament

Disposem de 20.000 € de capital propi i busquem una ronda pre "seed" de 350.000 € per ampliar l'equip, impulsar vendes i desenvolupar la nova versió amb mercat web i pagaments integrats. La ronda s'adreça a capitals de risc, àngels inversors i inversors particulars interessats en "healthtech" i digitalització dental. Actualment, no hi ha compromisos tancats.

 500 € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Kyrenia Medina Machuca

 relations@centrica.app

 653 175 367

 Carrer Vidal i Ribas, 15, local 08980 Sant Feliu de Llobregat

EQUIP



Kyrenia Medina Machuca
CEO / 



Nuria Olivares Royo
CTO / 

 2 treballadors

 20 K € aportació de l'equip

 0 € capital aixecat



FITES ASSOLIDES

04/2025 -
Reconeixement com a "startup" innovadora al Barcelona Dental Show i als Premis Fundación Repsol

09/25
Assoliment de 4 clients de pagament i més de 15 usuaris (clíniques i laboratoris) que utilitzen l'app.

12/2025
Tancament de la ronda pre "seed" de 350.000 €

03/2026
Llançament de la nova versió amb mercat web i pagaments integrats

12/2026
20 laboratoris i 30 clíniques actives, 1 M€ transaccionats

FITES A FUTUR



Chatty Insights permet a les marques globals recopilar, analitzar i informar ràpidament sobre les opinions dels consumidors.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La investigació qualitativa és lenta, cara i dependent d'agències. Les entrevistes triguen setmanes, l'anàlisi és manual i el coneixement queda compartimentat. Chatty Insights és una plataforma d'entrevistes moderades per IA amb veu, vídeo i imatges que pregunta, repregunta i recorda el context. Reclutem o utilitzem panells del client, executem en qüestió d'hores i lliurem panells, transcripcions, temes i resums accionables. Híbrid qual-cuanti, multilingüe i amb compliment del RGPD. Amb Talk to Your Data es pot consultar i compartir tot en menys de 48 hores.

MODEL DE NEGOCI

SaaS anual amb paquets de crèdits d'entrevistes i mòduls extres. Entrada mitjançant pilot de pagament (1.000 €–5.000 €) que valida l'ús i es descompta si es firma la llicència (18.000 €–70.000 €). Preus per estudi i per paquets, amb el cost del panell repercutit. Add-ons: marca blanca, Talk to Your Data, suport enterprise. Alt marge de software i recurrència amb equips que realitzen 5 o més estudis a l'any.

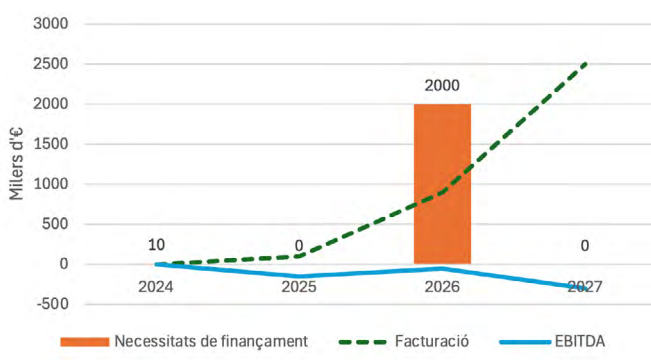
MERCAT

Objectiu: directors d'Insights, Màrqueting i Experiència de Client (CX) en FMCG, moda i esport, alimentació i begudes, i retail. També agències que volen moderació amb IA. Regions: Europa, Estats Units i Amèrica Llatina. Go to market amb pilots de pagament que es converteixen en llicències anuals, presència a ILEX i ESOMAR, partners, contingut i demos. ICP: equips que busquen velocitat i escalar qualitat sense augmentar costos.

COMPETÈNCIA

Alternatives: agències tradicionals, plataformes de test d'usuari i d'insights ràpids, panells quantitatius i altres entrevistes amb IA. Ens diferenciem per un moderador amb IA realment conversacional que repregunta amb criteri, admet veu, vídeo i imatges, guia flexible creada pel client, anàlisi automàtica fiable i informes editables. Cicle de 48 hores, cost eficient, multilingüe.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



2.000 K ronda de finançament

Farem servir els 2M€ per ampliar l'equip i escalar el Go-To-Market. Contractarem 1 CTO, 1 investigador/a, 1 responsable de màrqueting, 2 comercials i 1 Head of Sales. Augmentarem la presència en conferències clau a Europa i als Estats Units, i reforçarem l'entrenament de la IA, les dades i la infraestructura. El burn actual és d'aproximadament 13.000€ al mes, dels quals 7.000€ corresponen a l'equip. L'objectiu de runway és de 18 a 24 mesos. Ja hem aixecat 200.000€ d'inversors àngels i d'una acceleradora.

 **13 K €** consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Pietro Ferracini
 pietro@chattyinsights.com
 56 199 580
 Carrer de Pallars, 108
08018 Barcelona

EQUIP

 Pietro Ferracini
CEO / 
 Valentino Majdandjic
COO / 

 **4** treballadors
 **2 K €** aportació de l'equip
 **200 K €** capital aixecat



FITES ASSOLIDES

FITES A FUTUR

- 08/2025**
Producte estable: des del reclutament fins a presentacions automàtiques en PowerPoint
- 10/2025**
Campari i Flowers Foods signats com a clients
- 10/2025**
Demo a ESOMAR Praga, el congrés més gran d'Europa
- 12/2025**
Assolir 100.000 € d'ingressos abans de Nadal
- 03/2026**
Tancar una ronda de finançament de 2M€
- 06/2026**
Assolir 500.000 € d'ingressos acumulats



On la cultura pop es troba amb la revolució digital.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els col·leccionistes busquen experiències úniques, però el mercat tradicional ofereix productes estàtics i poc connectats amb el món digital. Droyz Toys trenca aquest model amb figures figitals que uneixen l'objecte físic amb el seu bessó digital interactiu. Cada figura cobra vida a través d'IA, realitat augmentada i blockchain, i ofereix una nova manera de col·leccionar, jugar i connectar amb la cultura pop i urbana.

MODEL DE NEGOCI

Model basat en la venda directa de figures figitals (web, comerços minoristes i esdeveniments) i llicències oficials amb royalties compartits. Ingressos recurrents via col·leccions digitals i experiències premium. Costos principals: producció, disseny i llicències. Marge mitjà per figura: 50-60 %.

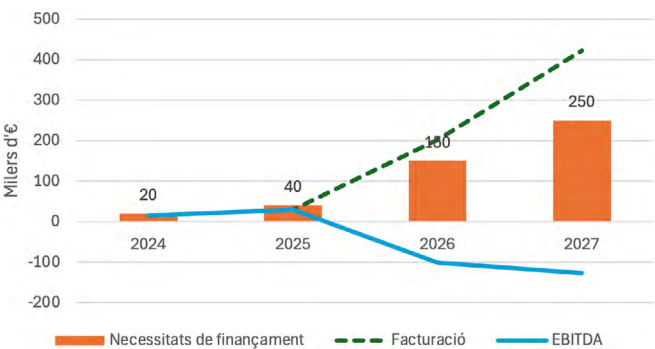
MERCAT

El nostre mercat són col·leccionistes, fans de la cultura pop i urbana i amants de la tecnologia. Ens dirigim a un públic mundial d'entre 18 i 45 anys. Hi arribem a través de col·laboracions amb llicències oficials, presència en esdeveniments (Comic-Con, BLE) i estratègies digitals que uneixen comunitat, experiència i storytelling.

COMPETÈNCIA

Competidors: Funko, Hasbro/Mattel, McFarlane, Hot Toys i Super7; i figitals/digitals com Mighty Jaxx, VeVe, Quidd. La majoria són estàtics o només digitals. Droyz destaca per figures figitals amb IA+AR i certificats blockchain, producció sostenible a demanda, tiratges limitats i storytelling de cultura urbana que connecta comunitat i marca.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



100 K ronda de finançament

Busquem 100.000 € per a escalar la producció, reforçar el màrqueting i tancar noves llicències internacionals. La ronda es planteja com a una ronda seed amb participacions minoritàries per inversors estratègics. Part dels fons es destinaran a la fabricació, el desenvolupament de l'aplicació i l'expansió comercial. Actualment hi ha interès inicial d'inversors del sector creatiu i tecnològic.

500 € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Max Piedra Garcia

max@droyztoys.com

674 752 556

Carrer Concepción Arenal, 56, Bxs. 1a
08027 Barcelona

EQUIP



Max Piedra Garcia
CEO & FOUNDER / in



Alvaro Gámiz Sanfeliu
CBO & FOUNDER / in

2 treballadors

3 K € aportació de l'equip

0 € capital aixecat



FITES ASSOLIDES

07/2025
Llicència oficial Original
Stormtroopers aconseguida

07/2025
Llançament de la col·lecció "A Jugar!
Amb en Titó i els Fa La La" amb TV3
i Abacus

10/2025
Producció pròpia de 6.000 figures
figitals i aplicació Droyzverse
operativa

03/2026
Ronda d'inversió de 100.000 € per a
escalar la producció i el màrqueting

01/2026
Adquisició de la llicència amb Warner
Bros per a la nova col·lecció

10/2026
Expansió internacional amb distribució
a Europa i Amèrica Llatina

FITES A FUTUR



Transformem la manera com els advocats treballen i convertim hores de paperassa en minuts de coneixement.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els advocats europeus dediquen massa temps a tasques manuals com revisar contractes o cercar jurisprudència, i assumeixen riscos d'error i pèrdua de coneixement intern. eScribAI és una plataforma d'IA legal dissenyada per al marc europeu que automatitza processos, analitza documents, fa recerca jurídica i organitza el saber del despatx. Amb models entrenats per a cada jurisdicció i compliment total del RGPD, permet guanyar temps, precisió i rendibilitat.

MODEL DE NEGOCI

Model SaaS per subscripció amb plans freemium, premium i enterprise. Ingressos recurrents per usuari i vendes B2B. Costos centrats en el desenvolupament d'IA, la infraestructura pròpia i l'equip tècnic. Marge brut previst del 34 % i rendibilitat al segon any.

MERCAT

El mercat objectiu són despatxos d'advocats i departaments legals europeus que busquen digitalitzar processos i complir el RGPD. Hi arribem amb un model freemium, aliances estratègiques amb empreses legals i venda directa reforçada amb màrqueting digital i SEO.

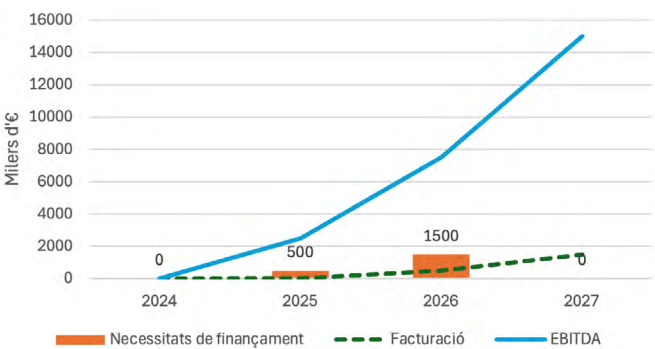
COMPETÈNCIA

Competidors com Legora, Harvey AI o Luminance ofereixen solucions mundials però genèriques. eScribAI és l'única enfocada al mercat europeu, amb IA entrenada per a jurisdicció, compliment del RGPD i la llei d'IA, infraestructura pròpia de la UE i workflows creats amb experts legals.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

En procés de registre de marca i protecció del codi font. Arquitectura pròpia basada en models d'IA entrenats amb dades legals validades i infraestructura sota control europeu.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



50 K € ronda de finançament

La ronda es planteja per impulsar el desenvolupament del producte, ampliar l'equip tècnic i comercial, i accelerar el creixement a Europa. Es preveu una combinació de finançament no dilutiu (subvencions i préstecs tous) i capital estratègic privat. Actualment hi ha contactes avançats amb inversors i fons públics.

700 € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Oriol Caseny
✉ oriol@escribai.com
☎ 655 361 348
📍 Plaça del Dr. Letamendi, 7, planta 3
08007 Barcelona

EQUIP

 Albert Schönhöfer
CEO / **in**
 Román Alonso
CTO / **in**
 Oriol Caseny
COO / **in**

 4 treballadors

 6 K € aportació de l'equip

 0 € capital aixecat

FITES ASSOLIDES

12/2025 -
Llançament MVP funcional amb models d'IA legals europeus

01/2026 -
Primeres aliances amb despatxos a Espanya i Itàlia

06/2026
Superats 1.000 usuaris actius i 30 % de marge brut

FITES A FUTUR

09/2026
Ronda de finançament per escalar al mercat europeu

03/2027
Llançament de la versió 2.0 amb IA multijurisdiccional UE

12/2027
Aconseguir 10.000 usuaris recurrents i 40 % de marge brut



Empoderem emprenedors i empreses per a donar vida a les seves col·leccions de roba, de manera sostenible i digital.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Molts emprenedors i empreses volen crear la seva pròpia roba, però es troben amb barreres com les comandes mínimes elevades, processos lents i falta d'accés a fabricants de qualitat. Fabbric elimina aquests obstacles amb una plataforma digital que permet dissenyar, personalitzar i produir col·leccions de roba a demanda, a partir d'una sola unitat, amb mostres en 48 h i producció local. Així, fem possible crear roba d'alta qualitat sense estoc, riscos ni complexitat.

MODEL DE NEGOCI

El nostre model és transaccional, amb comissió per cada comanda gestionada a través de la plataforma. A mig termini inclourem un model de subscripció (SaaS) per a fabricants. El marge brut actual és del 25 % i preveiem arribar al 30 % amb més volum i eficiència operativa.

MERCAT

Ens dirigim a emprenedors que fins ara no tenien accés a fabricar roba pròpia i a empreses que volen evolucionar el seu marxandatge amb productes més cuidats i sostenibles. Operem a Espanya amb l'objectiu d'expandir-nos a escala europea i mundial, a través de produccions locals, campanyes digitals, col·laboracions i comunitats de creadors.

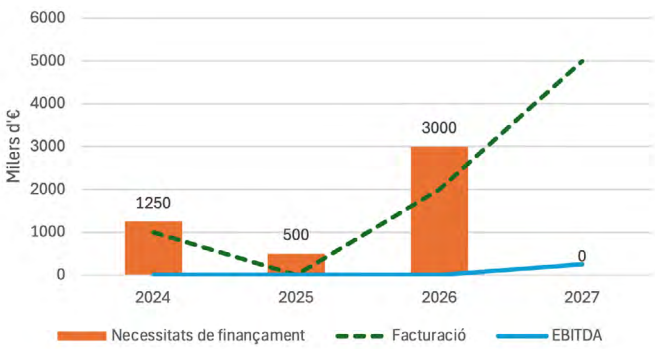
COMPETÈNCIA

Existeixen plataformes com Printful, Printify o Gelato, enfocades al B2C i a qualsevol producte personalitzat, però sense especialització en roba. Fabbric és una solució B2B amb software propi, centrada en col·leccions de roba curades, producció local i una experiència professional, sostenible i d'alta qualitat.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Tot el software de Fabbric és de desenvolupament propi i un actiu tecnològic clau. La marca està registrada i protegida a escala europea, i estem treballant per a protegir el nostre software.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



3.000 K ronda de finançament

Actualment estem tancant una ronda convertible, amb més de 400.000 € ja compromesos. Aquesta fase ens permetrà accelerar el producte, la tecnologia i el creixement al mercat espanyol. A finals de 2026 / inicis de 2027, planifiquem una ronda sèrie A per a impulsar l'expansió europea i escalar el model.

40 K € consum mensual caixa

fabbric

PERSONA DE CONTACTE

Alba Rocafort Marco
alba@fabbric.com
689 296 678
Travessera de Gràcia, 62, 1r 5a
08006 Barcelona

EQUIP

 Alba Rocafort Marco
CEO / [in](#)
 Hugo Cuesta Martínez
CMO / [in](#)

 6 treballadors
 6 K € aportació de l'equip
 1.500 K € capital aixecat

FITES ASSOLIDES

06/2024 Ronda de finançament de 1.250.000 €
12/2024 - Superats 1.000.000 € en vendes anuals
2025 Clients destacats: King's League, Airbus, Sónar, Deleito, Talent Arena

FITES A FUTUR

2026 Consolidació del software al mercat espanyol
2027 Expansió internacional a mercats europeus
2027 Ronda de finançament sèrie A



Plataforma de neodelivery que connecta pizzeries locals amb usuaris mundials per a una experiència sostenible.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les plataformes generalistes redueixen els marges de les pizzeries locals, generen precarietat entre els repartidors i converteixen l'experiència del client en una transacció sense emoció ni connexió. Les pizzeries perden rendibilitat i visibilitat, els repartidors se senten reemplaçables i els clients desconfien. GET-PIZZA dona resposta creant un ecosistema just i sostenible que impulsa els marges locals, dignifica el repartiment i ofereix una experiència autèntica i propera.

MODEL DE NEGOCI

El nostre model és marketplace especialitzat en pizzes: ingressos per comissions sobre comandes i lliuraments, subscripcions i promocions. Considerem el delivery com a cost operatiu, i garantim marges justos per a pizzeries i rendibilitat creixent amb escalabilitat ciutat a ciutat. I treballem amb un marge de contribució superior al 90 % i un marge brut > 80 %.

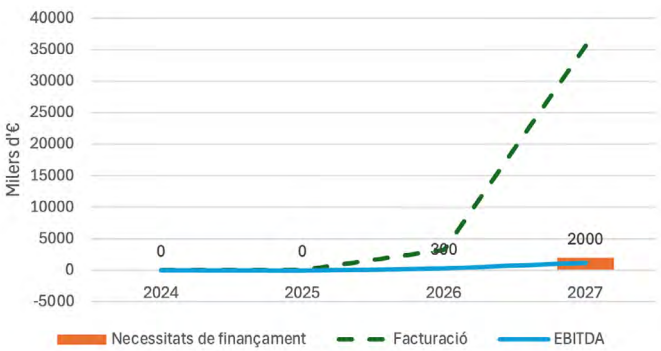
MERCAT

El nostre mercat són els amants de la pizza (públic digital d'entre 25 i 55 anys) i les pizzeries locals que busquen alternatives sostenibles amb experiències autèntiques a les grans plataformes. Hi arribarem a través d'una estratègia de llançament local, col·laboracions amb pizzeries, campanyes digitals geolocalitzades i una comunitat activa que impulsi recomanacions i la fidelització.

COMPETÈNCIA

Competència: Just-Eat, Uber-Eats i Glovo, dominades per cadenes grans, impersonals i centrades en la logística. Les comissions altes i els repartidors poc valorats redueixen la rendibilitat. GET-PIZZA: especialització en pizzeries artesanals, experiència propera, comissions competitives i marca que reforça la identitat local amb una logística de valor sostenible.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



400 K € ronda de finançament

Els 400.000 € de la ronda pre-seed s'utilitzaran per portar GET-PIZZA al market fit i garantir caixa operativa per un any. El 40 % anirà a desenvolupament tecnològic i operatiu, el 22 % a inversions estratègiques, el 15 % a màrqueting i creixement d'usuaris, el 15 % a onboarding de noves pizzeries, i el 8 % a logística de delivery (repartidors, vehicles i operacions), per assegurar un llançament eficient i escalable.

10 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Ivan Suarez Diaz
ivans@get-pizza.com
600 873 742
Carrer de la Rosella, 17, 3r 3a
08035 Barcelona

EQUIP

- Ivan Suárez Díaz
CEO / [in](#)
- Victor Guasch Alberti
CFO / [in](#)
- Stephanie Pommares
CGO / [in](#)
- Daniel Tapasco Salinas
CTO / [in](#)

- 7 treballadors
- 80 K € aportació de l'equip
- 0 € capital aixecat

FITES ASSOLIDES

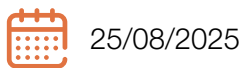
- 07/2023
Seleccionat per INNOFOOD
- 03/2024
MVP Beta amb 18 pizzeries amb una comunitat B2B de >2000 pizzeries actives
- 11/2025
Soft Launch (Market fit) producte final V1.0 a Barcelona AMB

FITES A FUTUR

- 01/2026
Ronda Pre-seed 400.000 €
- 06/2026
Expansió nacional
- 03/2027
Expansió internacional a França i Itàlia



HAVE IT SUST.



Fer que la moda sostenible sigui transparent, fiable i accessible perquè consumir amb consciència esdevingui una segona natura.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La moda afronta una creixent pressió per la transparència, però la majoria de marques no tenen eines per demostrar la seva sostenibilitat i els consumidors no poden confiar en afirmacions vagues. Have it SUST. ho resol amb puntuacions verificades de sostenibilitat en cinc pilars, "Persones", "Planeta", "Animals", "Circularitat" i "Transparència", alineades amb la normativa europea. Les marques guanyen credibilitat i compliment; els consumidors, claredat i confiança per comprar amb consciència.

MODEL DE NEGOCI

Have it SUST. segueix un model B2B amb ingressos provinents de subscripcions mensuals de marques per a la verificació de sostenibilitat, una quota d'incorporació mitjançant el sistema SUST Ray i una comissió del 12% sobre les vendes verificades. L'estructura de costos se centra en el desenvolupament tecnològic, la validació de dades i el màrqueting, i es mantenen marges escalables.

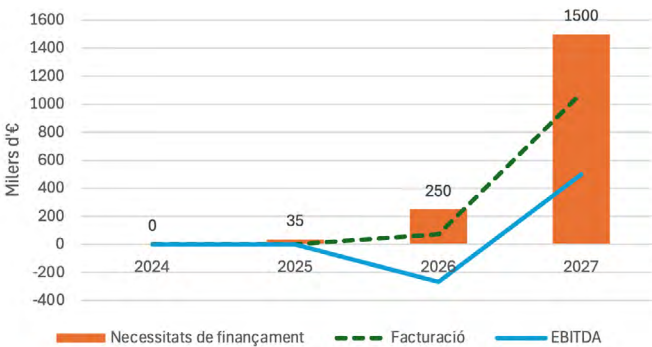
MERCAT

El nostre mercat objectiu inclou marques de moda sostenibles i emergents que busquen transparència verificada, i consumidors conscients que volen informació fiable. Hi arribarem mitjançant col·laboracions amb marques, campanyes amb influenciadors, xarxes de sostenibilitat europees i una plataforma de descobriment amb compra verificada.

COMPETÈNCIA

Els nostres principals competidors són Good On You, Renoon i Project Cece. Tot i que se centren en puntuacions o agregació de productes, Have it SUST. es diferencia per la verificació de dades de sostenibilitat mitjançant un sistema de puntuació alineat amb la normativa europea, amb la qual cosa garanteix credibilitat, transparència i confiança per al consumidor.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



250 K € ronda de finançament

Estem aixecant 250.000 per finalitzar el desenvolupament del producte, reforçar el nostre motor de puntuació de sostenibilitat i executar l'estratègia de llançament al mercat europeu. La ronda s'estructurarà com a capital propi, dirigida a inversors d'impacte i "early stage" alineats amb la nostra missió. Hem sol·licitat una subvenció ENISA de 150.000 i estem en converses amb àngels inversors.

20 K € consum mensual caixa

Have It
SUST

PERSONA DE CONTACTE

Bhavishya Ramchander

bhavishya@haveitsust.com

638 161 188

Carrer Nou de la Rambla, 154, Baixos 2
08004 Barcelona

EQUIP



Bhavishya Ramchander
CEO / **in**



Charlotte De Fraye
Chief Impact and Sustainability
Officer / **in**

4 treballadors

35 K € aportació de l'equip

35 K € capital aixecat

04/2025

Prototip desenvolupat en 8 setmanes i testat amb més de 200 consumidors

06/2025

Més de 500 preregistres i primers acords amb marques pilot

09/2025

Acord estratègic signat amb Lone Design Club

FITES ASSOLIDES

01/2026

Llançament de la versió beta amb 50 marques pioneres incorporades

03/2026

Arribar a 1.500 usuaris actius i recollir "feedback" per iterar

06/2026

Tancar la ronda pre "seed" de 250.000 \$ i ampliar aliances a la UE

FITES A FUTUR



Transformem dades obertes en avantatge competitiu, amb la qual cosa ajudem les empreses a prosperar en entorns complexos amb confiança, agilitat i innovació.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

L'anàlisi de dades externes és essencial en la majoria dels processos empresarials, però continua sent lenta, tradicional i ineficient. Les empreses afronten un excés d'informació, manca de dades fiables i pèrdua de temps: fins al 80% del procés estratègic es dedica a recopilar i analitzar. A més d'això, és estàtic i limitat pel factor humà. KEONUS ho resol amb una plataforma d'anàlisi predictiva que processa grans volums de dades de manera simultània, que permet detectar riscos i oportunitats en temps real, amb informació actual, rellevant i fiable, basada en fonts verificades.

MODEL DE NEGOCI

Model de negoci basat en subscripció ("SaaS") i solucions corporatives a mida. Plans de 1.000 €/mes i 2.000 €/mes, amb mòduls addicionals. Projectes hiperpersonalitzats sobre una base tecnològica comuna. Estructura de costos lleugera –centrada en desenvolupament, manteniment i màrqueting– i alt marge, gràcies a un model modular i escalable basat en una metodologia pròpia.

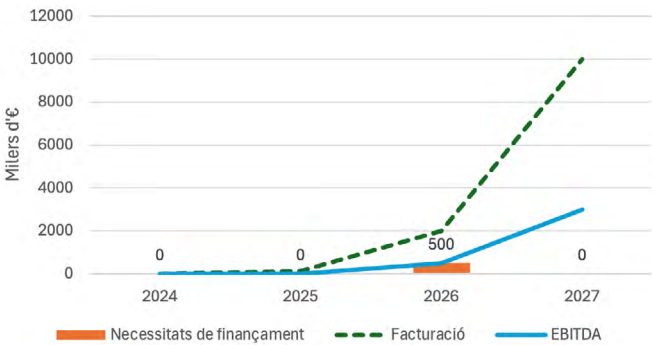
MERCAT

"El client principal són pimes en creixement que necessiten dades fiables per prendre decisions estratègiques; també oferim solucions hiperpersonalitzades a empreses grans. El mercat objectiu és global: el mercat total (TAM) estimat només a Europa és de 140.000 M€ i a Espanya de 3.070 M€. El mercat disponible (SAM) a Espanya és de 2.150 M€; el mercat assolible (SOM) a Espanya és de 32,6 M€ Hi arribem mitjançant aliances empresarials i canals B2B, tant digitals com presencials."

COMPETÈNCIA

Consultoria tradicional. Essencial per als negocis, però limitada: processos lents, dades desactualitzades i anàlisi poc àgil. Una eina com la nostra pot millorar-ne l'eficiència i la precisió. Solucions a mida complexes: costoses i poc adaptades a la realitat empresarial. Avantatges de KEONUS. Dades fiables i actuals, escalabilitat, adaptació a cada negoci i corba d'aprenentatge mínima.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



500 K € ronda de finançament

Estem buscant una ronda de 500.000 € que proporcioni un "runway" de 12 mesos i assegurí el creixement sostingut de KEONUS. Els fons es destinaran principalment a màrqueting i l'expansió de l'equip comercial, però també al desenvolupament de noves funcionalitats que incrementin l'ingrés mitjà per client i a la creació del mòdul de sentiment del mercat, amb models predictius de demanda i preus basats en la nostra metodologia pròpia. Actualment, mantenim converses actives amb diversos actors de l'ecosistema inversor, que han manifestat interès real en el projecte.

20 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Júlia Belaya

julia.belaya@keonus.com
613 059 027
Plaça de Pau Vila, 1
08039 Barcelona

EQUIP



Júlia Belaya
CEO / in



Kyrlo Kravchenko
CTO / in



Ernesto Bernal
CBDO / in

7 treballadors

9 K € aportació de l'equip

0 K € capital aixecat



FITES ASSOLIDES

- 05/2025 MVP operatiu i primer contracte amb una empresa client
- 06/2025 EAE Entrepreneurship & Innovation Hub
- 09/2025 Producte sectorial testat amb usuaris reals

FITES A FUTUR

- 03/2026 Llançament comercial dels dos productes "SaaS"
- 12/2028 1700 subscriptors recurrents i 10 projectes sectorials amb clients estratègics
- 03/2029 Segona ronda de finançament i globalització

Komsai és una plataforma d'AI que analitza totes les converses amb clients, detecta els problemes reals i desplega accions automàtiques que milloren costos, servei i experiència.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les empreses només analitzen <5% de converses (veu, email, chat, IM) i perden informació crítica. Komsai ingesta i analitza el 100% de les converses, detecta arrels dels problemes, quantifica l'impacte i desplega accions automàtiques que milloren NPS, costos i operacions.

MODEL DE NEGOCI

SaaS basat en kPU (kPU = 1000xProcessing Units) amb quotes mensuals i consum variable. Marges >80% i creixement recurrent. Model d'AlaaS escalable amb pilots ràpids, plataforma self-service i ingressos recurrents en expansió.

MERCAT

TAM de 700-900M€ entre Europa, EUA i LATAM. La demanda creix amb l'adopció massiva de GenAI i la necessitat d'analítica avançada que els CRMs no cobreixen. Komsai ataca el segment SME-midmarket amb ràpid time-to-value. Més de 15 clients ja confien en Komsai amb una facturació actual de 100k€ en 7 mesos.

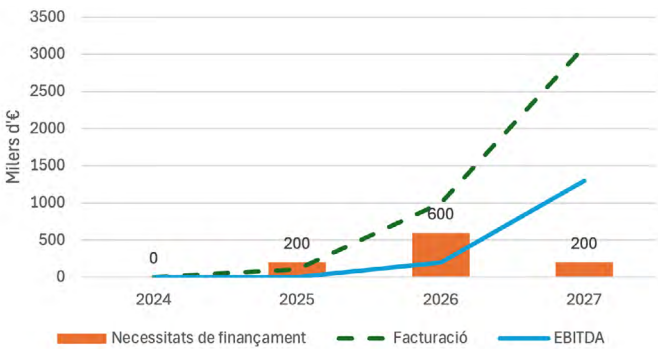
COMPETÈNCIA

CRMs i plataformes GenAI no fan RCA (Root Cause Analysis) ni tanquen el loop. Komsai combina LLMs + graphs per detectar causes, prioritzar per KPI i desplegar millores i agents. Dades + accions = diferenciació clara i sostenible

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Tecnologia híbrida pròpia (LLM + property graphs), orquestració d'agents, MCPs i mòduls d'insights. Core propietari, capitalitzat i escalable. Arquitectura cloud-native amb avantatge tècnic difícil de replicar.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



1.000 K ronda de finançament

Cerquem 1M€ per accelerar R+D, reforçar GTM i escalar la plataforma. Ja hem invertit +250k€. Projecció: 13.6M€ ingressos i 5.4M€ benefici en 6 anys, amb caixa positiva des del primer any.

25 K € consum mensual caixa

PERSONA DE CONTACTE

Albert Llongueras Clotet

albert@komsai.com
666 160 121
Avinguda Diagonal, 640
08028 Barcelona

EQUIP



Albert Llongueras Clotet
CEO CTO / in

7 treballadors

50 K € aportació de l'equip

200 K € capital aixecat

FITES ASSOLIDES

- 04/2025 Tancada la ronda inicial de 200.000 €
- 06/2025 Llançament de la versió 1 i integracions de Zendesk i WhatsApp
- 09/2025 15 clients de pagament en producció

FITES A FUTUR

- 11/2025 Ronda d'1.000.000 € (200.000 € de préstec participatiu + 800.000 € de capital)
- 03/2026 Llançament editor d'agents amb accions automàtiques
- 09/2026 Mercat d'agents i connectors sense codi

LIZARD CLIMBING TECHNOLOGIES



08/11/2022



You climb we track and safe you progress

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els nostres clients (les instal·lacions esportives B2B) tenen molt poca retenció de clients i un alt risc d'accidents. Lizcore crea un sistema de ludificació i d'anàlisi de dades nou per a generar més retenció en els negocis esportius. A més, el nostre sistema de seguretat amb IA ajudarà a reduir els accidents que hi ha cada any a les instal·lacions esportives.

MODEL DE NEGOCI

El model de negoci de Lizcore és B2B SaaS i el lloguer (renting) o la venda dels nostres productes, i per al B2C, una aplicació freemium.

MERCAT

El mercat de Lizcore és tot el món. Estem arribant a tots els mercats gràcies a bons contactes i distribuïdors locals en cada país. Actualment ja tenim distribuïdors a Mèxic, els EUA, Itàlia, França, el Regne Unit i Polònia.

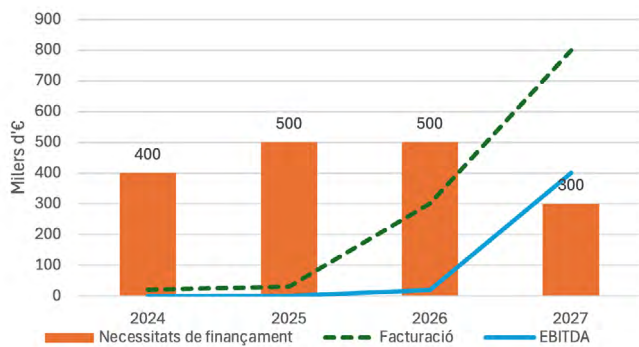
COMPETÈNCIA

Actualment estan sortint competidors, però fins a l'últim any no teníem cap competidor. Ara ja tenim una empresa francesa i una altra petita empresa que volen fer el mateix que nosaltres.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Tenim una PCT concedida sobre el nostre primer hardware de ludificació per a l'escalada indoor.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



1,500 K ronda de finançament

Finançament per al màrqueting, abaixar el cost de producció, expansió a tots els mercats internacionals i fer R+D per a millorar el nostre ecosistema.

12 K € consum mensual caixa

LIZORE

PERSONA DE CONTACTE

Edgar Casanovas Lorente

edgar@lizcore.com
605 382 956
Carrer Figuera, 16
08458 Sant Pere de Vilamajor

EQUIP

Edgar Casanovas Lorente
CEO / **in**
Marçal Juan Llaó
CTO / **in**

7 treballadors

10 K € aportació de l'equip

560 K € capital aixecat

29/12/2024
Ronda de finançament amb 400.000

01/10/2025
Sortida al mercat amb 10 clients.
Fires internacionals al Regne Unit,
EUA, Mèxic i Alemanya

FITES ASSOLIDES



Metascan escaneja persones en 3D per oferir identitats humanes sintètiques destinades a l'entrenament d'intel·ligència artificial.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La IA necessita grans volums de dades humanes diverses per funcionar bé, però obtenir-les és car, lent i comporta riscos de privadesa i de biaixos. Metascan resol aquest problema creant identitats humanes sintètiques a partir d'escaneigs 3D reals, generant dades il·limitades, ètiques, diverses i preparades per entrenar models d'IA sense problemes legals ni de privadesa.

MODEL DE NEGOCI

Metascan ven models humans 3D d'alta fidelitat i col·leccions de dades per a l'entrenament d'IA. A curt termini genera ingressos mitjançant vendes B2B d'escaneigs i conjunts de dades; a llarg termini oferirà una plataforma per subscripció i llicències basades en models fundacionals humans per generar humans digitals personalitzats a escala.

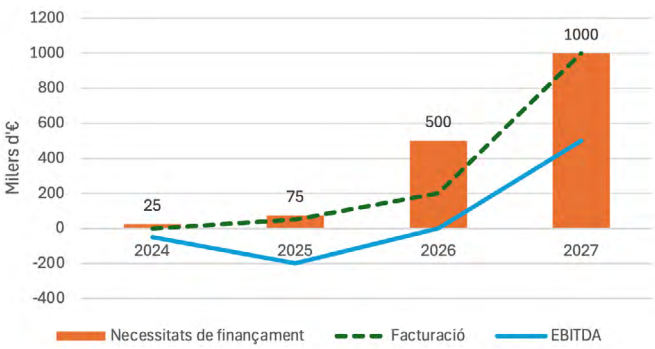
MERCAT

El mercado de datos sintéticos está creciendo rápidamente, impulsado por la necesidad de privacidad, diversidad y escalabilidad en IA. Valorado en ~\$ 300 M en 2024 y proyectado a \$ 13 B en 2034, el segmento de datos humanos superará \$ 1 B para 2030, con demanda en salud, moda, robótica y seguridad.

COMPETÈNCIA

Avui dia, competidors com 3D Scan Store o RenderPeople ofereixen models 3D per al cinema i els videojocs, però no dades optimitzades per a la IA. Metascan es diferencia en crear identitats humanes sintètiques preparades per a l'entrenament, amb control de diversitat, metadades i compliment legal, oferint conjunts de dades funcionals i escalables, no només actius visuals.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



2.000 K € ronda de finançament

Estem iniciant el procés de ronda de finançament per accelerar el desenvolupament dels nostres models fundacionals humans, ampliar la capacitat de captura 3D i consolidar la plataforma SaaS de generació d'identitats sintètiques. La ronda s'estructurarà com una inversió seed amb participació de fons deep-tech i business angels especialitzats. Actualment ja tenim compromesos 50.000 € de business angels i estem començant les converses amb nous inversors per completar la ronda.

6,5 K € consum mensual caixa

12/2024
Escàner 3D de caps operatiu: finalització i posada en marxa del nostre escàner 3D d'alta fidelitat

06/2025
Col·laboració amb la UOB amb una beca pública (70.000 €) per a recerca

12/2025
10 K € ingressos anuals procedents de conjunts de dades

FITES ASSOLIDES

01/2026
Obtenció del NEOTEC

09/2026
Finançament de 2 M €: tancament d'una ronda d'inversió de 2 milions d'euros

12/2026
10.000 € MRR + venda del tercer escàner

FITES A FUTUR



PERSONA DE CONTACTE

Dirk Hornung
dirk@metascan.es
786 278 640
Passatge de Coll, 5
08019, Barcelona

EQUIP

Dirk Hornung
CEO /
 Nikita Nikiforov
CTO /

5 treballadors
 75 K € aportació de l'equip
 30 K € capital aixecat





Tecnologia que suma, educació que inclou.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La demanda d'EdTech per a K-12 a Espanya és alta, però hi persisteixen problemes clau: la manca de suport al professorat (el 74 % pateix burnout) i l'absència d'eines per a l'atenció a la diversitat. Nabra resol aquestes urgències amb una plataforma que permet crear, adaptar i corregir materials personalitzats, combinant eficiència digital amb treball manuscrit. Redueix fins a un 60 % la càrrega docent i facilita l'aprenentatge inclusiu, cosa que millora la motivació i l'equitat educativa.

MODEL DE NEGOCI

Nabra opera amb el model SaaS B2B i ven llicències a escoles. Preus escalonats: 30 € (1-100), 25 € (100-300), 20 € (+300). Cada llicència cobreix un alumne per assignatura i curs. Marge mitjà: 77 %.

MERCAT

El nostre mercat són centres d'ESO, Batxillerat i FP (2,5 milions d'alumnes, 15.000 centres). Comencem a Catalunya (25 % del mercat), prioritzant privats/concertats (40 %) per agilitat, escalabilitat i voluntat d'innovació.

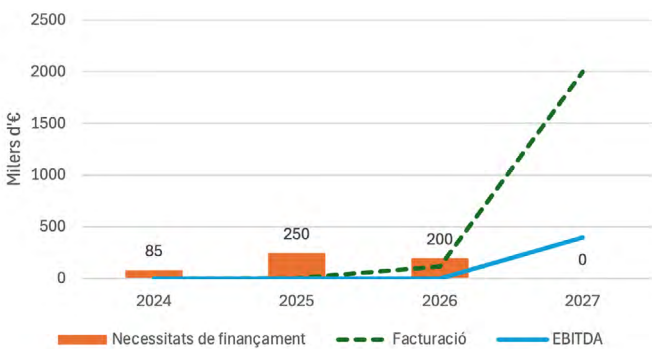
COMPETÈNCIA

El principal competidor és el mètode tradicional (>90 % del mercat). Nabra automatitza correccions mantenint el valor del manuscrit i afegeix personalització amb base psicoeducativa. A diferència d'Innovamat (només matemàtiques) i Mathew, Nabra és multimatèria i aborda la diversitat amb una eina pràctica i potent, creant un avantatge crític.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Protegim la nostra IP amb secrets comercials i algorismes d'IA propis, segurs i difícils de replicar. La seva complexitat crea una barrera tècnica i és el nostre avantatge competitiu.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



250 K € ronda de finançament

La inversió de 250.000 € cobrirà pèrdues operatives i impulsarà el creixement. La major part es destina a salaris (equip fundador, desenvolupament i vendes), seguit de màrqueting per a la sortida al mercat i costos d'infraestructura i IA. Aquesta assignació garanteix operacions fins a assolir rendibilitat.

18 K € consum mensual caixa

nabla

PERSONA DE CONTACTE

Gerard Solanes Hernández

 gerard.solanes@nablaeducation.com

 619 052 834

 Carrer Ginesta, 31, 2n 1a
08290 Cerdanyola del Vallès

EQUIP



Gerard Solanes Hernández
CEO / **in**



Èric Terrisse Bordas
CTO / **in**

 **3** treballadors

 **3 K €** aportació de l'equip

 **100 K €** capital aixecat

FITES ASSOLIDES

06/2025

Ronda finançament 85.000 €

07/2025

Launch MVP

09/2025

2 escoles clients + 15 escoles en prova pilot

01/2026

Ronda de finançament 250.000 €

02/2026

Conversió de les proves pilot

03/2026

Tancar 10 escoles més per al curs 26/27

FITES A FUTUR



A Nobrac treballem per assegurar que cada hectàrea de bosc i cada crèdit de carboni reflecteixin un impacte climàtic real i verificable.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els projectes forestals que generen crèdits de carboni pateixen manca de transparència i verificació fiable. NOBRAC ofereix una plataforma de certificació remota basada en imatges satel·litals, intel·ligència artificial i blockchain, que monitoritza boscos de forma automàtica i contínua. La nostra solució redueix costos, garanteix dades objectives i escalables, i assegura la credibilitat dels crèdits de carboni d'acord amb els nous estàndards europeus.

MODEL DE NEGOCI

NOBRAC és un B2B Saas per empreses encarregades de certificar i auditar processos de verificació de carboni així com ajudar als plantadors i compradors, sobre quins son els millors crèdits per ells. Els principals costos provenen del processament d'imatges satel·litàries, arquitectura de dades i certificació així com dels serveis postvenda.

MERCAT

El nostre mercat de més de €100billion l'any 2024 inclou des de promotors de projectes forestals, certificadors, auditors i empreses amb objectius net zero. Hi arribem mitjançant vendre tecnologia, en primer lloc, a auditors i certificadors, per després anar a organismes públics i clients finals.

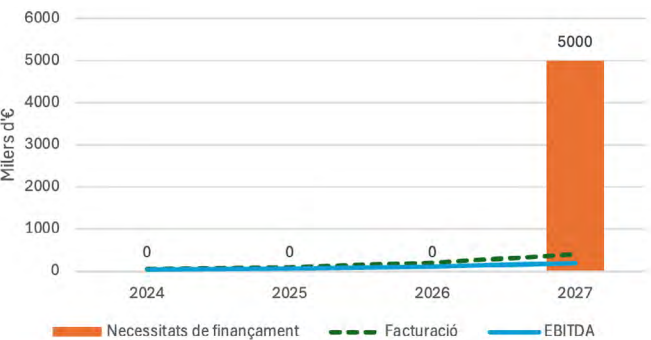
COMPETÈNCIA

Els principals competidors són Pachama o Space Intelligence, que ofereixen solucions de monitoratge forestal amb tecnologia IA. NOBRAC es diferencia per la pressió tecnològica de la seva solució i per oferir una certificació 100 % remota, contínua i estandarditzada, amb més transparència, menor cost i plena alineació amb el marc regulador europeu.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

NOBRAC protegeix la seva tecnologia mitjançant know-how propi i algorismes d'IA desenvolupats internament, i està en estudi de registre de patents.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



500 K € ronda de finançament

Des de la nostra constitució hem rebut més de 500.000 € en ajudes públiques amb el suport del CDTI amb NEOTEC, d'Acció i de l'Agència Espacial Europea.

Amb aquests recursos estem construint la nostra solució tecnològica i ara estem buscant una ronda Seed de 500.000 € per poder anar a vendre a tot el món les nostres solucions ampliant l'equip tècnic i comercial.

 20 K € consum mensual caixa

PERSONA DE CONTACTE

Albert Aguado Renter

 albert@nobrac.tech

 609 032 578

 Carrer Sant Joan de la Salle, 42
08022 Barcelona

EQUIP



Albert Aguado-Renter
Co-Fundador i CEO / 



Jordi Planelles Cortés
Co-Fundador i CTO / 

 5 treballadors

 30 K € aportació de l'equip

 100 K € capital aixecat

03/2024
Constitució de l'empresa

05/2025
Validació pilot de certificació remota amb IA i satèl·lit

09/2025
Llançament plataforma v1.0 i primeres aliances amb verificadors europeus

FITES ASSOLIDES

03/2026
Certificar primer projecte sota marc europeu CRCF

12/2026
Expansió a Llatinoamèrica amb 10 projectes forestals monitorats remotament

12/2027
Ronda A per créixer comercialment a altres mercats

FITES A FUTUR





Convertir el bussejador recreatiu en un agent de conservació marina a través de la ludificació.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

"El bussejador recreatiu no recorda ni és capaç d'identificar la vida marina que ha vist durant una immersió. Aquesta falta de consciència dona lloc a accions que, per falta de coneixement, poden desencadenar un comportament de risc per a la biodiversitat marina i el seu ecosistema.

Amb Thalio creem una experiència ludificada de busseig amb IA. Cada animal es converteix en un coleccionable que es pot desbloquejar, de manera que s'educa el bussejador i el connecta amb la vida marina, a la vegada que es registra QUÈ s'ha vist, QUAN s'ha vist, ON s'ha vist i una foto, dades clau per a la ciència ciutadana i la conservació marina.

MODEL DE NEGOCI

Tenim dos models de negoci: per una banda, un model B2C freemium amb subscripció per a desbloquejar les funcionalitats premium; per altra banda, a la línia B2B (Pay per User), treballem amb centres de busseig i viatges per a oferir Thalio com a part de l'experiència.

MERCAT

Segons PADI, el mercat del busseig té set milions de bussejadors actius anuals (TAM), dels quals aproximadament la meitat (tres milions) es troben als destins de busseig on Thalio serà present (SAM). El nostre objectiu és capturar un 10 % d'aquest mercat (SOM) a través de col·laboracions amb centres de busseig (clients B2B) i creadors de contingut.

COMPETÈNCIA

MySSI i PADI: tenen la seva aplicació i canal de distribució potent. Ens diferenciem gràcies al fet que no ens centrem ni en el registre d'immersions ni en la certificació.

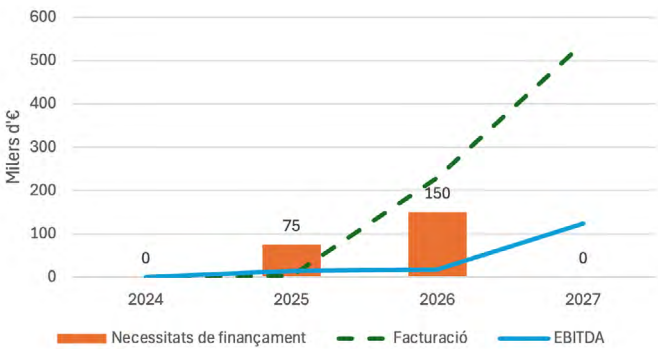
Seabook: existents al mercat abans que Thalio. Estil enciclopèdia. No hi ha experiència ludificada

iNaturalist: principal plataforma de ciència ciutadana; se centren en tota la biodiversitat, mentre que nosaltres, en el nínxol de la vida marina.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Patent de mètode sol·licitada

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



130 K € ronda de finançament

Ronda estructurada en dues parts consecutives: la primera per a la validació de mètriques, i la segona per a escalar i millorar resultats. El capital i els esforços es dedicaran a la millora de l'algorisme de Machine Learning per a la identificació de vida marina, a la cerca del Product-Market Fit i al creixement a destins de busseig, així com a l'exploració de nous canals de captació.

20 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Sergi Laurent Sala
sergilautent@theoceandex.com
620 175 290
Carrer Oriol Martorell i Codina
17003 Girona

EQUIP

Sergi Laurent Sala
CEO /
 Stormur Björn
CTO /

- 2 treballadors
- 5 K € aportació de l'equip
- 0 € capital aixecat



FITES ASSOLIDES

- 26/06/2025
Waitlist orgànica de 1.800 correus electrònics
- 27/09/2025
Creixement orgànic fins a assolir 5.000 usuaris a la versió web app
- 06/11/2025
Llançament de la versió mòvil per a iOS a l'App Store.

FITES A FUTUR

- 11/2025
Llançament de la versió Android
- 12/2025
Expansió a Indonèsia i Egipte
- 01/2025
10.000 usuaris recurrents



Intermediació hipotecària gratuïta, ràpida i transparent.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

El sector hipotecari pateix manca de transparència, processos lents i costos elevats. A Openteca oferim una solució digital que simplifica l'accés a la hipoteca. Els clients poden registrar-se en línia en 5 minuts, rebre ofertes personalitzades en menys de 24 h i comptar amb assessorament gratuït fins a la signatura.

MODEL DE NEGOCI

Servei gratuït per al client. Ingressos mitjançant comissions d'èxit abonades per bancs i entitats financeres. Ingressos addicionals d'uns 200 € per client gràcies a productes complementaris com la taxació, els préstecs addicionals, l'estalvi o les assegurances.

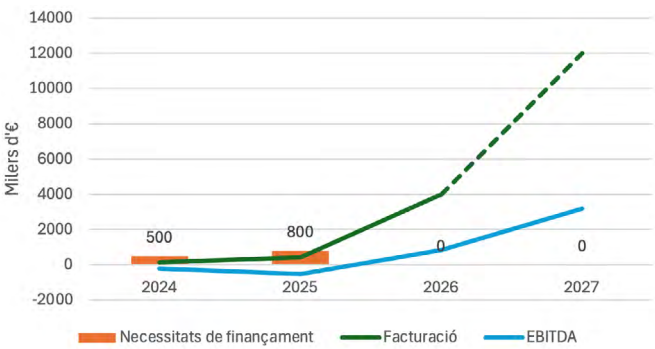
MERCAT

A Espanya es formalitzen cada any centenars de milers d'hipoteques, amb un volum de negoci de milers de milions d'euros. La digitalització del sector encara és incipient, fet que obre una gran oportunitat per a solucions innovadores. Openteca prepara l'expansió internacional amb tecnologia d'extracció automàtica adaptada a Portugal, França i Itàlia per escalar el model a Europa.

COMPETÈNCIA

Els comparadors i "brokers" digitals actuals depenen de processos lents i tradicionals. La nostra tecnologia predictiva de l'oferta que cada banc oferirà a cada client ens diferencia, ja que oferim una velocitat, una precisió i una eficiència que cap competidor pot igualar avui dia.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



800 K € ronda de finançament

Augmentar l'equipament de TI i invertir en màrqueting i captació de clients. Actualment, tenim 450.000 € de compromisos,

40 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Oriol Nonell Méndez
ononell@openteca.es
633 403 159
Carrer Vallespir, 19, planta 5, mòdul 2
08173 Sant Cugat del Vallès

EQUIP

 Oriol Nonell Méndez
CEO / **in**
 Xavi Gómez Álvarez
COO / **in**
 Julio Álvarez Martín
CTO / **in**

 11 treballadors
 45 K € aportació de l'equip
 530 K € capital aixecat

FITES ASSOLIDES

- 12/2024 Ronda de finançament de 450.000
- 2/2025 2.000 registres en un mes
- 9/2025 300 hipoteques signades
- 12/2025 Ronda de finançament de 800.000
- 3/2026 "Breakeven" (punt mort)
- 4/2026 100 hipoteques signades mensualment

FITES A FUTUR



En un món on hi ha massa armes, fem videojocs d'acció-aventura sense elles. Positive Gaming. Juga amb propòsit. Sent-te millor, no a disgust.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Abordem la toxicitat existent i reconeguda al món del videojoc. Estudis fets diuen que un 74 % dels jugadors han tingut alguna experiència tòxica en videojocs.

La nostra proposta de valor se centra a passar de la toxicitat a la positivit: creiem que ha de ser un entreteniment de manera que quan acabis de jugar tinguis un estat d'ànim positiu, no acabar pitjor que quan vas començar. Creem històries i mecàniques diferents de les actuals, provoquem una oportunitat de diàleg diferent. Fem aventures d'acció on no hi hagi armes, que no sigui allò típic de disparar i matar.

MODEL DE NEGOCI

Venem els videojocs a plataformes digitals, en autopublicació o bé via publisher. L'estructura de costos és l'equip per al desenvolupament (actiu) i el mínim en serveis de gestió subcontractats. Baix cost de manteniment (videojocs de molta qualitat). Els marges, un cop trets els marges de plataformes i engine, són del 60 % de marge brut versus preu de venda, i després cal tenir en compte el marge per al publisher.

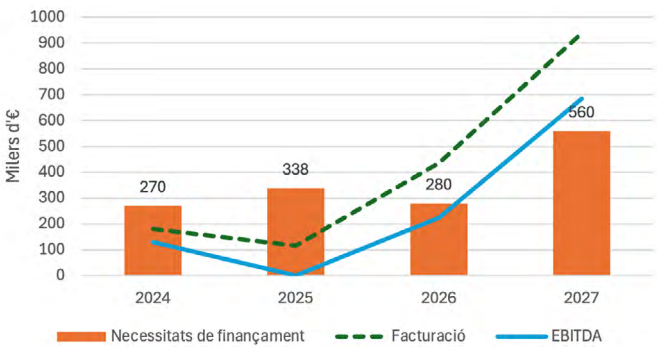
MERCAT

Jugadors de PC, consoles i cloud gaming, en dues línies, ambdues basades en RPG (Role Play Gaming): aventures i roguelite. Amb dades del 2023, el total de volum de facturació del mercat de PC i consoles és de 93.500 milions de dòlars americans, segons NewZoo. El subconjunt dels gèneres que treballem, i sense incloure Asia, és d'un total de 5.200 milions a 7.500 milions de dòlars americans. (SAM) Hi arribem ara mateix via publisher.

COMPETÈNCIA

Cada videojoc requereix la seva pròpia anàlisi de mercat. Estudis que ens mirem: Shiro Games, SuperGiant Games, Piccolo, The Game Kitchen. Ens caracteritzem per: 1) desafiem les mecàniques dins de cada gènere, de manera que el resultat que veus de l'acció mecànica és diferent d'allò que és habitual, 2) IPs escalables i amb mecàniques úniques, i 3) estil d'art estilitzat i colors que ens identifiquen.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



250 K € ronda de finançament

La ronda ens permetrà tenir suport econòmic per a poder fer totes les accions de màrqueting necessàries pel seu llançament, i en funció de l'èxit, activar la línia de marxandatge. Una part menor per a ideació de Game 4, on volem aplicar elements més innovadors d'IA. 120.000 € aconseguits.

22 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Conxi Perez Andreu
conxi.perez@rolldbox.com
616 996 899
Carrer Aragó, 180, 5è 2a
08011 Barcelona

EQUIP

Conxi Perez Andreu
CEO & co-founder / [in](#)
 Ferran Perez Perez
CCO & co-Founder (Chief Creative Officer & Game Design) / [in](#)

6 treballadors
 524 K € aportació de l'equip
 624 K € capital aixecat



FITES ASSOLIDES

07/2022 Llançament de la 1a IP i premi SAGA del públic
06/2025 - 1.300.000 € entre rondes i ajudes públiques varies
10/2025 Llançament de la 2a IP

FITES A FUTUR

03/2026 Llançament de la 3ª IP
12/2026 Facturació 2025 x 3
06/2027 Ronda >500.000 € per al següent salt



Treballem per fer del món un lloc més segur.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les policies locals sovint afronten la manca d'efectius i l'absència d'un canal estable de col·laboració supramunicipal. Connectpol neix com una solució tecnològica que permet la reacció immediata davant del delictes en calent, amb la qual cosa es garanteix que el conjunt d'agents rebi informació en temps real, estiguin o no de servei. Els incidents amb vehicles s'integren automàticament a la xarxa de més de 250 municipis amb lectors de matrícules. Inclou Proximity Horus, eina de comunicació amb la ciutadania, i el sistema SOS per a la protecció de persones vulnerables.

MODEL DE NEGOCI

Model "SaaS" (programari com a servei) amb llicència anual segons habitants. Municipis fins a 10.000 hab.: 0,36 €/hab; de 10.001 a 20.000 hab.: 0,33 €/hab, i així successivament. Amb la inversió inicial ja realitzada, el cost operatiu és mínim i els marges són alts, gràcies a un flux i emmagatzematge de dades reduït i a la seva naturalesa no pública.

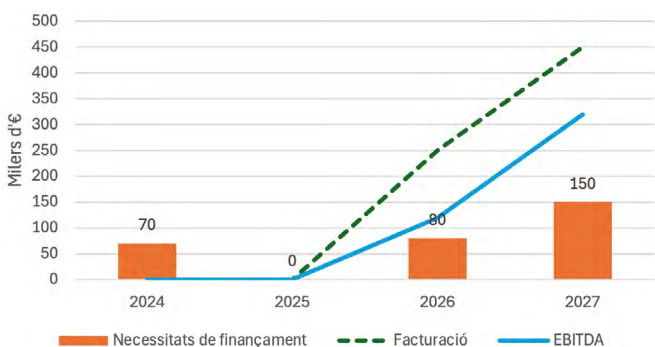
MERCAT

El nostre "target" principal són les policies locals de Catalunya, d'Espanya i d'Europa. Actualment, ja hem finalitzat una prova pilot amb més de 40 municipis de Catalunya amb èxit. En aquests moments, tenim dos canals de distribució, que són actors molt implicats dins del sector i ja tenen com a clients la majoria de les policies locals del territori.

COMPETÈNCIA

Actualment, som l'única companyia que ofereix una funcionalitat tan concreta. L'única companyia que ofereix un servei lleugerament similar, EINSMER, no està certificada per l'ENS (Esquema Nacional de Seguridad) del Ministeri de l'Interior, requisit indispensable per treballar amb l'administració pública.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



150 K € ronda de finançament

L'objectiu principal d'aquesta ronda és continuar programant eines que incorporin IA al sector policial i que siguin integrables amb la nostra eina principal, Connectpol. Part d'aquests fons aniran destinats a l'estructura logística de la companyia i a la solvència econòmica. Actualment, necessitem els nostres "partners" per tal d'accedir a concursos i licitacions, ja que, per concursar, s'ha de demostrar solvència. Dedicaríem una part a aquesta finalitat per ser completament independents. Ara mateix, la companyia té un deute d'uns 20.000 amb socis i programació.

1.200 € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Carlos Miguel Martinez

 c.martinez@safetroop.com

 625 246 734

 Carrer d'Espinoi, 8-10, local 1, 08024 Barcelona

EQUIP



Carlos Miguel Martínez Reyes
Soci / 

 1 treballadors

 6.500 € aportació de l'equip

 120 K € capital aixecat

FITES ASSOLIDES

2023
Ronda d'inversió de 120.000 assolida

2025
Inici de la prova pilot i la validació per part de més de 40 municipis en 3 mesos

2025
Aliança amb la companyia Alphanet Solutions per a la integració i comercialització bidireccional dels sistemes

06/26
Triplicar la xarxa clientelar

06/26
Llançament de la nova interfície (Pocket Police Station): el RP de Safetroop

10/2026
Sortida al mercat espanyol

FITES A FUTUR

Impulsem la mobilitat sostenible en empreses i esdeveniments compartint cotxe.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

El 80 % de les persones viatgen soles cada dia en cotxe, fet que genera estrès, embussos i emissions elevades. SharetoGo resol aquest problema amb una app de carpooling que connecta conductors i passatgers amb trajectes comuns, tant per a empreses com per a esdeveniments (universitats, congressos, fires, estadis...). Les empreses i els esdeveniments poden mesurar l'estalvi de CO² amb un dashboard corporatiu sostenible. Una solució sostenible, eficient i col·laborativa que millora la mobilitat diària.

MODEL DE NEGOCI

El principal model de negoci de SharetoGo és SaaS B2B, centrat en subscripcions corporatives per a empreses i esdeveniments. També genera ingressos per comissions per trajecte. Els principals costos són de personal, desenvolupament tecnològic i màrqueting. Model digital i escalable amb marges creixents.

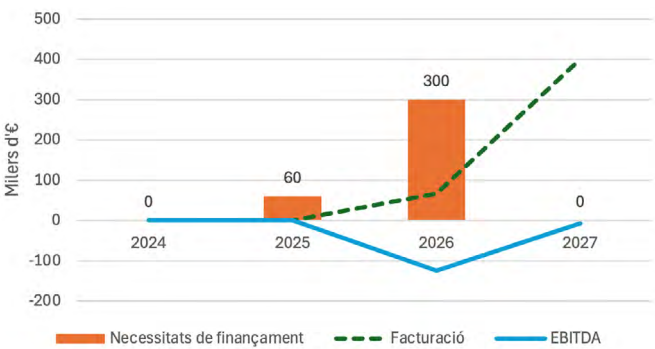
MERCAT

El mercat potencial de SharetoGo se centra inicialment en empreses ubicades en parcs industrials i en organitzadors d'esdeveniments, universitats, congressos, fires, estadis... Hi arribarem mitjançant aliances estratègiques, equip de vendes, campanyes digitals, LinkedIn i presència directa en esdeveniments per captar usuaris i clients corporatius.

COMPETÈNCIA

Els principals competidors són BlaBlaCar i Tribbu, enfocats a particulars, i Joinup o BusUp, orientats a grans empreses. SharetoGo es diferencia oferint un servei directe i personalitzat a empreses i esdeveniments, amb un espai específic dins la plataforma per a cada client, combinant carpooling, sostenibilitat i dades d'estalvi de CO₂ en un dashboard corporatiu.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



60 K € ronda de finançament

La ronda de finançament FFF de 60.000 € es destinarà a impulsar el llançament comercial, màrqueting i ampliació de l'equip. Aquesta inversió permetrà validar el model i accedir al préstec participatiu ENISA (efecte 1:1). La ronda s'estructura com una ampliació de capital inicial sense diners compromesos encara, però amb potencial interès d'inversors privats.

14 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Mario Levy Jiménez de Parga

 mlevyjdp@gmail.com

 608 057 220

 Carrer de les Ones, 4
00860 Castelldefels

EQUIP



Mario Levy Jiménez de Parga
CEO / 



Blanca Sibecas Hernández
CTO / 

 3treballadors

 13.500 € aportació de l'equip

 0 € capital aixecat

EAE Business School

09/2024

Validació de l'app a App Store i Google Play

03/2025

Entrada a la incubadora EAE x Tech Barcelona

10/2025

Constitució de la societat i guanyadors del Demoday

FITES ASSOLIDES

11-12/2025

Ronda FFF de 60.000 € per impulsar el llançament comercial

04/2026

Préstec participatiu ENISA per continuar el creixement

09/2026

15-20 empreses subscrites i 5-10 esdeveniments de pagament fix abans de la ronda de 300.000 €

FITES A FUTUR

Plataforma d'IA no-code per crear i governar agents intel·ligents que s'automilloren amb feedback real.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La IA és clau per a la competitivitat, però les pimes no hi poden accedir: projectes cars, dependència de proveïdors i manca d'expertesa. Somia neix per democratitzar la IA amb una plataforma no-code que permet crear, validar, monitoritzar i millorar agents d'IA de manera governable i segura. Complint l'AI Act des del disseny, Somia garanteix traçabilitat, supervisió humana i automillora amb feedback real, i fa que la IA sigui assequible, fiable i sostenible per a qualsevol empresa.

MODEL DE NEGOCI

Somia opera amb un model SaaS per subscripció, complementat amb serveis pay-as-you-go i solucions verticals preempaquetades. Els ingressos provenen de diferents plans (Explore, Grow, Scale i Enterprise) segons ús i funcionalitats. El model és escalable i recurrent, amb alts marges digitals i costos centrats en desenvolupament i infraestructura al núvol. El canal de distribució són integradors, consultores i software vendors.

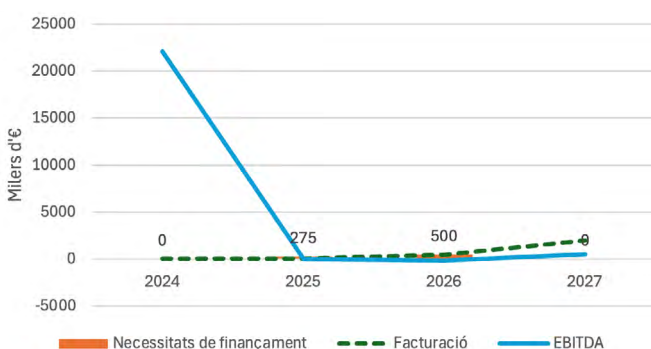
MERCAT

El nostre mercat potencial són les pimes europees que busquen solucions d'IA assequibles i governables. Comencem pel sector industrial, on ja validem casos d'ús reals. Hi arribem mitjançant partnerships locals, programes d'innovació i canals digitals, dins d'un mercat global d'agents d'IA valorat en més de 50.000 M € el 2030.

COMPETÈNCIA

La majoria de solucions del mercat se centren només en la fase de Build, creant agents d'IA sense mecanismes de governança ni millora. Somia destaca per integrar validació, monitoratge i automillora contínua amb feedback real, fet que permet controlar i evolucionar els agents. A més, s'integra amb eines existents, potenciant el nostre know-how en governança d'IA.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



500 K € ronda de finançament

Fins ara, Somia s'ha autofinançat i acaba de tancar una primera ronda d'inversió privada de 275.000 €, que ens permetrà ampliar l'equip tècnic i comercial durant els pròxims mesos.

De cara a l'any vinent, planifiquem una nova ronda de 500.000 € orientada a l'escalabilitat de la plataforma, el desplegament internacional i el desenvolupament de noves funcionalitats d'autoaprenentatge.

 **15 K €** consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Albert Puntí Turull
 albert.punti@somiasolutions.com
 619 334 304
 Carrer Llacuna, 162
08026 Barcelona

EQUIP

 Tetiana Klymchuk
Co-founder / 
 Albert Puntí Turull
Co-founder / 

 **6** treballadors
 **3 K €** aportació de l'equip
 **275 K €** capital aixecat



FITES ASSOLIDES

- 09/2024**
Llançament de la plataforma Somia en producció
- 09/2025**
Tancament de la primera ronda d'inversió
- 10/2025**
+10 pilots actius i col·laboració amb el BSC (AI Factories)

FITES A FUTUR

- 12/2025**
5 noves empreses actives i tancar 100.000 € de facturació de la plataforma
- 06/2026**
Obertura de 2 nous canals de venda: consultors i integradors
- 12/2026**
Expansió en clústers espanyols i creixement de vendes automàtiques

SOMNI GAME STUDIOS



www.somnigamestudios.com



01/06/2025



Millorar la vida de les persones a través de la creació de videojocs amb impacte positiu.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Quantes vegades has sentit o dit allò d'"El dilluns començo" o "Al gener, any nou, vida nova" i al final... res?

El 92 % de les persones que comença o vol començar un nou hàbit, no l'acaba o no el comença. I els mals hàbits porten a empitjorar algun tipus de sobrepès, que avui dia afecta el 30 % de la població mundial. I el 2050 afectarà el 50 %.

A través de STEPLAND millorem l'adherència als nous hàbits saludables, fent que sigui divertit, social i mesurable visualment (progrés al món virtual).

MODEL DE NEGOCI

Ingressem per model de subscripció (5 €/mes/usuari), comú a apps de salut gamificades com FinchApp (facturen 2 M €/mes).

També per publicitat (0,03 €/usuari/dia) i microtransaccions (compres de contingut digital) dintre del joc (ARPU 5 €/anual).

Els costos són 70 % desenvolupament (personal) i operacions + 30 % màrqueting.

Marge brut = 90 % (ingressos - comissió app stores, cost servidors).

MERCAT

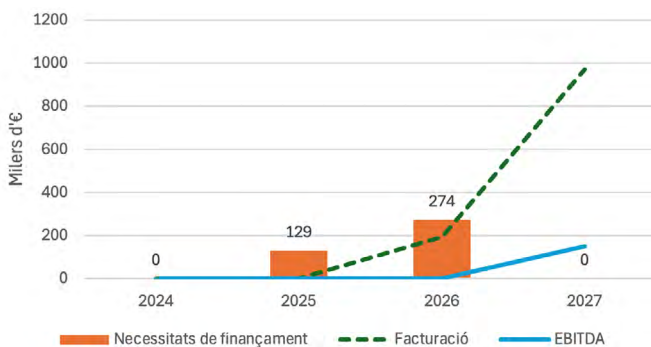
El mercat objectiu és: Lifestyle App. Ha crescut x2 en 5 anys (11.000 M €) i farà x2,5 en 5 anys (26.000 M €). Té 250 M d'usuaris actius. Amb STEPLAND posem el focus en el sector femení de 15-35 anys (~60 % d'aquest mercat ~150 M d'usuàries).

A més, creuarem usuàries actives del sector Videojocs Mòbils (~1.500 M usuàries i ~50.000 M €).

COMPETÈNCIA

Dotzenes d'apps gamifiquen els hàbits saludables amb "un llistat de tasques" gamificada --> introducció manual, no fan seguiment de res, és l'usuari que ho introdueix manual. Nosaltres som el primer Videojoc estil mascota virtual (tamagotchi) que gamifica els hàbits saludables, fent seguiment. Principals competidors: FinchApp (24 M €/any), Habitica (5 M €), Habitify (10 M €) o Stepn (15 M €).

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



200 K ronda de finançament

Tenim 110.500 € compromesos i 89.500 € desemborsats (notes convertibles). Ho farem servir per aconseguir les 3 fites a futur: soft launch amb èxit (10.000 MAU), model de subscripció implementat i inicis de col·laboració amb publisher. Representarà aproximadament el 30 % de la inversió, la resta és desenvolupament i operacions.

Complementem la ronda amb finançament no dilutiu: préstecs participatius d'ENISA i ICF de 150.000 € cadascun.

A més de 52.000 € que hem invertit els socis fundadors en la constitució de l'empresa.

A més de la subvenció del Fons de Transició Nuclear de +120.000 €.



15 K € consum mensual caixa

10/2025

60 % de la ronda finançament tancada (de 200.000 €)

9/2025

Llançament demo al mercat amb Retenció D1 de +40 % i +400 usuaris orgànics

10/2025

Premiats a PGC i a Madrid in Game

FITES ASSOLIDES

01/2026

Llançament del model subscripció en ple Soft Launch

02/2026

+10.000 usuaris recurrents mensuals (MAU)

03/2026

Inici de partnership amb un publisher rellevant que escali els resultats a través de Revenue Share

FITES A FUTUR



PERSONA DE CONTACTE

Karim Casado Martínez

✉ karim.casado@somnigamestudios.com

☎ 677 429 878

📍 Carrer Rivera Sans, 5
43890, Vandellòs i l'Hospitalet de l'Infant

EQUIP



Karim Casado Martínez
CEO & Lead Game Designer
/ [in](#)



Sergi Perelló Campmany
CTO & Lead Programmer / [in](#)



7 treballadors



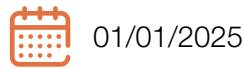
52 K € aportació de l'equip



89 K € capital aixecat



STORYLINE



El motor d'IA més avançat per a crear presentacions a escala corporativa per a empreses de la Global 2000, pimes, empreses de consultoria, recerca i publicitat

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Crear presentacions és lent, car i ineficient: 800 milions de professionals arreu del món fan més de 40 milions de presentacions cada dia, fet que costa milions d'euros en hores de treball i productivitat perduda. Les eines d'IA actuals són massa visuals i poc intel·ligents per a generar contingut corporatiu amb dades, històries i gràfics rellevants. Storyline combina IA agent amb una interfície intuïtiva per a crear en minuts presentacions de nivell consulting-grade, i reduir temps i costos fins a un 70 %.

MODEL DE NEGOCI

Model SaaS freemium amb subscripcions mensuals per a usuaris individuals i plans corporatius (Pro i Enterprise). Ingressos recurrents, alts marges i costos centrats en el desenvolupament, les infraestructures al núvol i IA. Escalabilitat elevada amb model B2B i B2C2B per a arribar a pimes i grans empreses.

MERCAT

Mercat mundial amb 800 milions de professionals que fan més de 40 milions de presentacions diàries. Objectiu principal: pimes i empreses de consultoria, recerca i publicitat que utilitzen PowerPoint com a eina clau. Les pimes busquen la mateixa qualitat corporativa que les grans empreses, però amb solucions més ràpides i assequibles. Storyline redueix els costos i el temps fins a un 70 %.

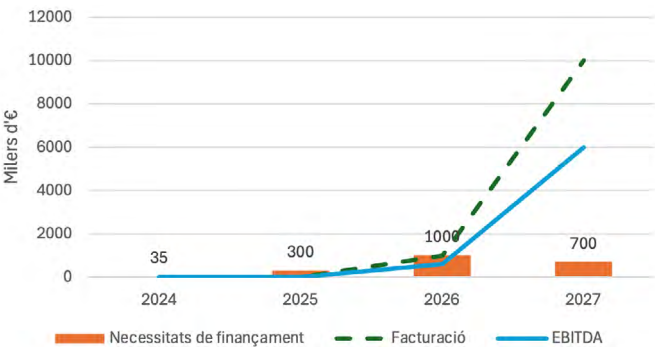
COMPETÈNCIA

Els competidors actuals (Copilot, Gamma) són poc rellevants en entorns corporatius, centrats només en l'aspecte visual. Storyline, creada per un equip fundador amb experiència com a managing director a Accenture, entén perfectament les expectatives executives i ofereix la qualitat i la precisió que les empreses requereixen.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Algoritmes i dades propietàries amb orquestració d'IA, interfície intuïtiva i contingut hiperpersonalitzat per a generar presentacions adaptades i coherents amb la marca.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



2.000 K € ronda de finançament

Busquem una ronda pre-seed de 2.000.000 € per completar el desenvolupament del producte, reforçar l'equip tècnic i comercial, i escalar la infraestructura d'IA i dades. L'objectiu és arribar a 1.000.000 € ARR en 12 mesos i preparar la sèrie A. La ronda es distribuirà entre tecnologia (50 %), equip (30 %) i màrqueting/partnerships (20 %). Actualment tenim converses amb diversos inversors i tenim interès preliminar confirmat.

5 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Thomas Gandolfi

✉ thomas@thestoryline.ai

☎ 666 749 872

📍 Carrer Taquígraf Martí, 6, 1r 2a
08028 Barcelona

EQUIP



Thomas Gandolfi
co-CEO and CSO / [in](#)



Rami Saab
co-CEO and CCO / [in](#)



Alexandre Curtelin
CTO / [in](#)

👥 **3** treballadors

💰 **35 K €** aportació de l'equip

💵 **0 €** capital aixecat

FITES ASSOLIDES

04/2025

Llançament de la versió MVP funcional de Storyline

09/2025

Publicació de la versió 2.0 comercial disponible per a clients

11/2025

Desenvolupament d'un pipeline comercial de 2.000.000 de dòlars americans amb empreses B2B

FITES A FUTUR

01/2026

Llançament de la versió 3 amb motor avançat de storytelling

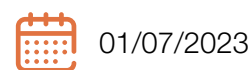
06/2026

Assolir 10 clients B2B actius i consolidar la tracció comercial

12/2026

Arribar a 1.000.000 € ARR i preparar la ronda sèrie A internacional

TRENDIA PLATFORMS



No treballis dur, treballa de forma intel·ligent.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

En un entorn digital saturat, marques i creadors lluiten per destacar. Trendia resol la bretxa entre dades i creativitat amb una plataforma d'IA que analitza, crea i publica contingut, i detecta tendències reals a Instagram i TikTok per generar idees efectives.

MODEL DE NEGOCI

Trendia segueix un model "SaaS" amb subscripcions anuals entre 3.000 € i 15.000 €, que inclouen accés, actualitzacions i suport. Genera ingressos recurrents i escalables, amb serveis extra de formació i integracions. Els costos principals són desenvolupament, equip i màrqueting. El marge brut supera el 70%, propi de plataformes "SaaS".

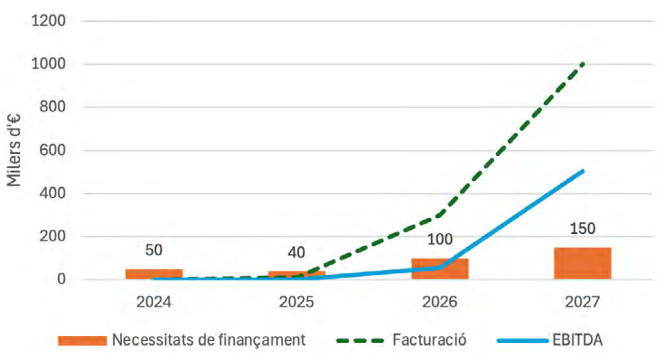
MERCAT

Els principals segments són: marques B2C i de comerç electrònic, agències de màrqueting i comunicació, creadors de contingut i equips de màrqueting d'empreses mitjanes i grans. El mercat del màrqueting de continguts supera els 30.000 M€ anuals i creix més del 25%. Trendia creix amb un model "'SaaS'" (programari com a servei) B2B basat en captació digital, aliances, vendes directes i model "freemium".

COMPETÈNCIA

El mercat de l'anàlisi i la gestió de xarxes és competitiu: Brandwatch, Metricool, Hootsuite, YouScan o Digimind cobreixen escolta i programació, però cap analitza el contingut audiovisual. Trendia és l'única que estudia "reels" amb detall, detecta patrons visuals i genera guions amb IA, i integra anàlisi, creativitat i publicació en un sol flux.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



200 K € ronda de finançament

60% tecnologia, 40% màrqueting. Ja tenim inversors interessats.

8 K € consum mensual caixa

TRENDIA

PERSONA DE CONTACTE

David Villarreal

david@trendia.ai

627041176

Carrer Diputació, 14
08270 Navarces

EQUIP



David Villarreal
CEO / **in**



Pol Guasch
CTO / **in**

3 treballadors

100 K € aportació de l'equip

0 € capital aixecat

FITES ASSOLIDES

03/2024

Llançament de la versió beta de la plataforma amb funcionalitats d'anàlisi i creació amb IA

07/2025

Acords amb 5 clients pilot per validar el model WSaaS

09/2025

Primera versió de pagament

Q1/2026

Ronda de finançament de 200.000 €

Q4/2026

100 usuaris recurrents

FITES A FUTUR



La infraestructura tecnològica que interconnecta l'ecosistema turístic local.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

El turisme local continua operant de forma fragmentada i analògica: allotjaments i proveïdors d'experiències treballen desconnectats i sense canals digitals comuns, amb la qual cosa perden vendes i oportunitats de diferenciació.

Trivity resol aquest repte amb una infraestructura digital integral que connecta proveïdors, allotjaments i viatgers dins d'un mateix ecosistema. Digitalitza la gestió i la distribució d'experiències locals, explota les sinèrgies entre els diferents actors del territori i genera més ingressos i una experiència cohesionada i fluida per al viatger.

MODEL DE NEGOCI

Trivity combina un model ""SaaS"" (programari com a servei) amb comissions variables per transacció:

- Quota ""SaaS"" per a proveïdors: 19,99 €/mes durant els mesos d'activitat; 4,99 €/mes durant els mesos d'inactivitat.
- Quota ""SaaS"" per a allotjaments: model basat en capacitat (1,5 €/habitació).
- Comissió en forma de despesa de gestió sobre cada reserva transaccionada, pagada pel viatger a través de la plataforma (2,5% + 0,50 €).

MERCAT

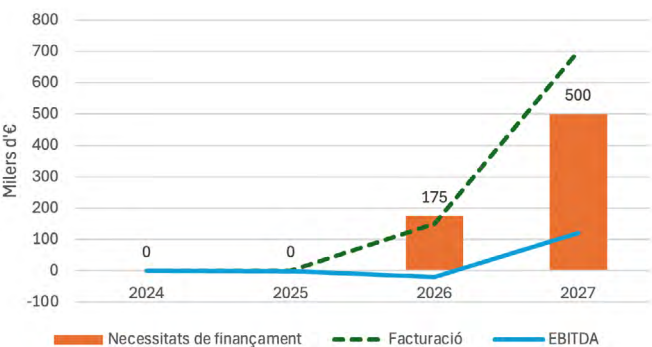
Trivity es dirigeix a proveïdors d'activitats que volen ampliar la seva visibilitat cap als viatgers allotjats a la destinació, així com a allotjaments que busquen oferir experiències acurades als seus hostes, potenciar la marca de l'establiment i generar ingressos addicionals.

Activem destinacions a través d'"anchor partners" locals: allotjaments i proveïdors consolidats i organismes institucionals.

COMPETÈNCIA

Trivity es diferencia d'altres gestors de reserves perquè no només digitalitza l'operativa dels proveïdors d'activitats, sinó que els connecta amb els allotjaments del seu entorn i obre un nou canal de venda local. Alhora, permet als allotjaments recomanar i vendre experiències de proximitat, amb una oferta acurada i integrada dins del propi establiment, que l'hoste percep com un servei propi.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



250 K € ronda de finançament

Ronda pre "seed" de 250.000 € per assegurar 18 mesos de "runway". Els fons s'utilitzaran per ampliar l'equip amb un perfil tècnic i un comercial, amb l'objectiu d'accelerar el procés d'activació de destinacions i explorar oportunitats de col·laboració amb organismes públics i privats destacats del sector.

 **300 €** consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Ignasi Sans Campos

 ignasi@trivityapp.com

 681 278 113

 Carrer Finlàndia, 9
08014 Barcelona

EQUIP



Ignasi Sans Campos
CEO & CTO / **in**



Pau Colomé Permanyer
COO & CPO / **in**

 **2** treballadors

 **3 K€** aportació de l'equip

 **0 €** capital aixecat



07/2024

Validació d'un primer MVP a través d'un pla pilot al Pallars Sobirà

10/2024

Guanyadors del DemoDay organitzat pel Barcelona Travel Hub i el Gremi d'Hotels de Barcelona

06/2025

Pla pilot de Tossa de Mar (més de 20 participants, 2.300 reserves processades)

FITES ASSOLIDES

01/2026

Tancar la ronda pre "seed" (250.000 €)

12/2026

Trivity present a 8 destinacions

12/2027

Trivity present a 32 destinacions

FITES A FUTUR

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Molts comerços locals sostenibles tenen dificultats per destacar i arribar a nous clients, mentre que els consumidors que volen comprar de manera responsable no disposen d'informació fiable sobre quins establiments realment ho són. Vaib neix per connectar persones conscients amb negocis compromesos amb el medi ambient i la comunitat. A través d'una plataforma digital i una avaluació de sostenibilitat transparent, fem visible l'impacte positiu del comerç local i facilitem que cada compra tingui un efecte real i coherent amb els valors de qui la fa.

MODEL DE NEGOCI

El model d'ingressos de Vaib es basa en una comissió del 5 % sobre les transaccions generades a través de la plataforma i en quotes anuals dels comerços per a l'avaluació de sostenibilitat. Els principals costos provenen del desenvolupament tecnològic, màrqueting i equip. El marge augmenta amb l'escala i la fidelització de comerços i usuaris.

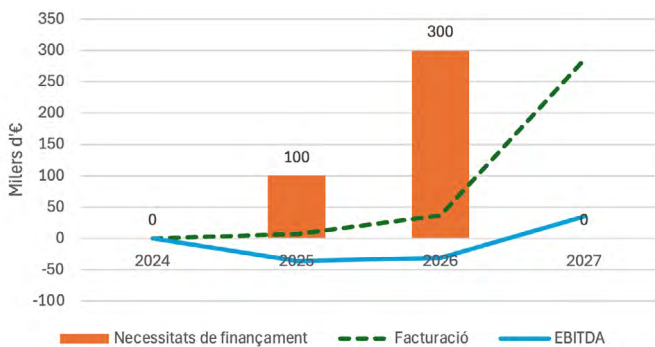
MERCAT

El nostre mercat potencial són persones urbanes d'entre 25 i 45 anys amb interès per la sostenibilitat i el consum responsable, així com comerços locals amb valors socials i ambientals. Hi arribem mitjançant campanyes digitals geolocalitzades, col·laboracions amb entitats locals i esdeveniments que connecten comunitats conscients i negocis sostenibles.

COMPETÈNCIA

Al mercat hi ha iniciatives com Too Good To Go, Go Zero Waste o Ganddee, que promouen el consum responsable, però sense una avaluació completa dels comerços. Vaib es diferencia per la seva metodologia pròpia de sostenibilitat, la connexió directa entre usuaris i negocis locals i la combinació d'impacte ambiental, social i econòmic en un sol espai.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



300 K € ronda de finançament

La ronda seed de 300.000 € està pensada per accelerar el creixement de Vaib, reforçar l'equip tecnològic i de màrqueting, millorar el producte i expandir-nos. Es planteja estructurar-la amb inversors d'impacte i business angels, oferint participacions del 15-20 %. Actualment ja comptem amb interessos preliminars i contactes oberts amb inversors potencials del sector de la sostenibilitat i la innovació social.

 10 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Alvaro Minguillán

 minguillan@vaib.es

 629 494 168

 Carrer Bailèn, 149, 3 - 1
08009 Barcelona

EQUIP



Alvaro Minguillán
CoCEO - Operations / 



Adria Serrano Sanahuja
CoCEO - Sales / 

 6 treballadors

 90 K € aportació de l'equip

 28 K € capital aixecat



01/2025

Seleccionats per Barcelona Activa per al programa de preincubació

09/2025

Llançament de l'MVP de Vaib a Barcelona amb els primers 40 comerços sostenibles adherits

10/2025

Superats els 400 usuaris actius consolidant la primera comunitat

FITES ASSOLIDES

01/2026

Ronda seed de 300.000 € per escalar i ampliar equip

10/2026

3.000 usuaris actius i 350 comerços adherits

12/2026

Expansió de Vaib a tot Catalunya i inici del desenvolupament de la versió nacional de l'app

FITES A FUTUR

Votacions digitals segures i amb garanties.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les organitzacions necessiten votacions fiables, auditables, privades i accessibles. El vot en paper és lent i costós, i moltes solucions digitals no asseguren privacitat ni verificabilitat. Vocdoni Global és un "SaaS" (programari com a servei) de vot digital amb vot secret, traçabilitat auditable, panell intuïtiu i integracions amb altres plataformes i sistemes, que augmenta la participació i estalvia fins a un 90% dels costos logístics.

MODEL DE NEGOCI

El "SaaS" escalable per subscripció és la base del negoci i generarà la major part dels ingressos recurrents a llarg termini. Paral·lelament, projectes d'alt impacte i reputació aporten ingressos amb "tickets" elevats i reforcen la marca. Integradors, revenedors i supernodes amplien abast i escalabilitat.

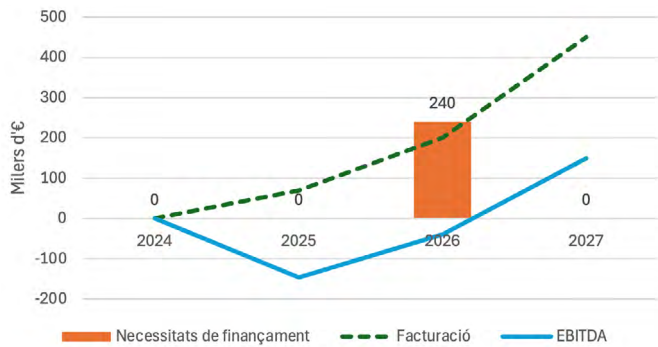
MERCAT

El mercat inclou administracions, col·legis professionals, cooperatives, associacions i empreses. Vocdoni arriba a través de "SaaS" escalable, projectes d'alt impacte i partners, amb integracions nadiues amb altres plataformes, i ofereix desplegament ràpid i replicable a nivell geogràfic i sectorial.

COMPETÈNCIA

Competim amb plataformes centralitzades i proveïdors tradicionals. Vocdoni destaca per privacitat i verificabilitat garantides, accessibilitat multidispositiu, cost inferior, integració amb partners i altres plataformes, i desplegament replicable i escalable tant geogràficament com en diferents verticals.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



240 K € ronda de finançament

Ronda "seed" de 240.000 € per: (i) ampliar la xarxa d'integradors i supernodes (formació, comàrqueting i suport comercial); (ii) impulsar màrqueting i vendes en verticals prioritaries; (iii) certificar i millorar el producte a nivell enterprise (ISO 27001, ENS); (iv) accelerar la internacionalització EU/LATAM; i (v) reforçar l'equip comercial.

Producte i mercat validat, clients recurrents i acords actius amb "partners" en fase d'expansió i creixement.

 18 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Ferran Reyes
 info@vocdoni.org
 621 501 155
 Calle Jaume I, 65 - Loc esq,
08470 Sant Celoni, Barcelona

EQUIP

-  Emmanouil Dimogerontakis
CEO & Tech Lead / 
-  Ferran Reyes
Product Manager & Marqueting / 
-  Jordi P. Aulet
PM & BizDev / 

-  6 treballadors
-  200 K € aportació de l'equip
-  0 € capital aixecat



FITES ASSOLIDES

08/2025
Programa de "partners"
GovTech actiu amb 6 consultores

10/2024
Llançament "SaaS" públic amb plans escalables

11/2025
Més de 70.000 € de facturació amb projectes el primer any

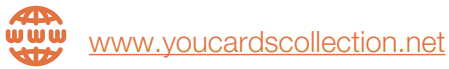
12/2025
Llançament de plans per integradors i supernodes

06/2026
Expansió internacional EU/LATAM amb acords marc

03/2027
Més de 200.000 € de facturació el 2026 i "break-even point" (punt mort) assolit

FITES A FUTUR

YOUCARDS COLLECTION



Mostrem el que t'agrada. Col·lecciona i obté només allò que t'importa.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Problemes: Els creadors busquen diversificar la monetització (dependència de la publicitat), fidelitzar i connectar millor amb el fan. Els fans busquen contingut exclusiu, connexió íntima i una experiència de col·leccionisme innovadora.

Producte/Servei: Plataforma de Cromos Digitals (YOUCards) per a influenciadors i actors de mercat. App i gestor integrats.

Avantatges: Rendibilitzem el contingut (monetització directa) i personalitzem/ludifiquem el material, i l'oferim com a producte exclusiu i de valor al fan. Generem noves dades (Big data) i comunitat."

MODEL DE NEGOCI

Diversificació d'ingressos/escalabilitat ("freemium", ludificació, blockchain). Ingressos: Venda de sobres (cromos, tiquets, monedes). "Freemium": Visualització d'anuncis per accions (obtenció "free"). Mercat/Intercanvi de cromos. Altres: Big Data anònim. Blockchain. Anuncis per jugar/accions. Creació de cromos per a tercers.

Estructura: Costos de tecnologia (app/gestor/blockchain), màrqueting i ""revenue share"" amb creadors.

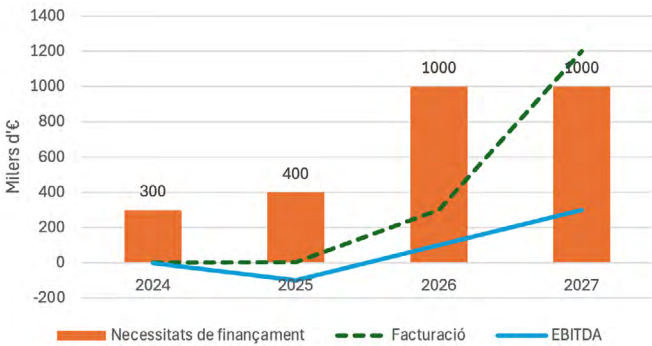
MERCAT

Target (SOM): Persones influenciades per creadors digitals, afinitat pel col·leccionisme ("fandoms", esports, cultura). Inici: mercats hispà i anglès (SOM: 650 M de persones / 65 M usuaris). Mercat total (TAM): Més de 2.500 M de persones. Estratègia de tracció: Model exponencial i global. Transformar qualsevol comunitat en una col·lecció. Captem creadors (B2B) per atraure els fans (B2C).

COMPETÈNCIA

Competidors: Streamloots (directes), Famosos.com (accés VIP), KeyDrop (risc/recompensa). Limitacions: Linealitat, manca d'escalabilitat i absència de col·leccionisme real/interacció profunda amb creadors. Diferencial de YOUCards: Unim el millor d'ells. Hi afegim: Col·leccionisme real, ludificació profunda (sobres/marketplace) i integració OBS. Som un ecosistema complet, escalable i amb més monetització.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



400 K € ronda de finançament

Necessitats de finançament: S'estableix amb un objectiu de 400.000 € per impulsar el creixement. Els fons es destinen principalment a màrqueting (60%), per a l'adquisició massiva de creadors de contingut, i al desenvolupament (25%) de l'app/web. El 15% restant és per a qüestions operatives. L'estructura de la ronda compta amb 110.000 € ja compromesos. La valoració actual és de 3,5 M€. S'espera cobrir amb finançament públic (ENISA/CDTI) com a fons addicionals.

7 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Miquel Bernet

youcardscollection@gmail.com

697 223 840

Avinguda Tarragona, 97-99, 4t 2a
08720 Vilafranca del Penedès

EQUIP



Sergi Jarque Garriga
CEO / **in**



Miquel Bernet
CDO disseny / **in**



Joan Marti
CMO / **in**

5 treballadors

30 K € aportació de l'equip

308 K € capital aixecat

04/2023
Finançament inicial de 288.000 € (AGAUR/FFF) per a la construcció i el llançament

01/2025
Portal de creació de contingut propi (web)

04/2025
Aplicació al mercat (Google play, apple Store)

FITES ASSOLIDES

02/2026
Objectiu de captació de 380.000 € (més finançament públic) per a despeses operatives

06/2026
Tancament del primer any fiscal complet (objectiu rendibilitat)

10/2026
Consolidació de la marca i dels creadors principals

FITES A FUTUR



DEEP TECH - ALTRES TECNOLOGIES

Les startups 'deep tech' a Catalunya

Les **deep tech** són empreses que fan servir **tecnologies disruptives** basades en recerca científica i enginyeria avançada, i que tenen un **impacte potencial alt** en la resolució de reptes globals i la creació de nous mercats.



374
empreses



167 M€
de facturació



2.846
llocs de treball

L'ecosistema deep tech català treballa sobretot en els àmbits de la biotecnologia, la intel·ligència artificial, i els materials sostenibles i de frontera.



16,4%
de l'ecosistema de startups català.



34%
dels fundadors són estrangers.



57,0%
tenen una patent.

En el període 2020-2024 s'han captat **610 M€** en capital risc.

Barcelona se situa com el **primer hub** del sud d'Europa en finançament captat per startups deep tech en capital risc.

El **20,6%** de les startups *deep tech* té una dona com a CEO, les dones formen part del **32%** dels equips fundadors de startups *deep tech* i el **42,3%** de les empreses té almenys una dona fundadora o que forma part de l'equip directiu.

ADDITIVE SPACES



www.additivespaces.com



21/03/2022



De residu a producte d'alt valor: una nova generació de solucions constructives circulars i personalitzades.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les terres d'excavació i les minves ceràmiques representen prop del 20% dels residus de construcció i demolició a la UE, i generen sobre costos per als promotors, saturació d'abocadors i impacte ambiental per l'extracció i les emissions associades. A Additive Spaces, impulsem una nova generació de solucions constructives amb la transformació d'aquests residus en productes d'alt valor per a edificis i espais urbans. Fabricats amb impressió 3D, sense motlles i totalment a mida, combinem circularitat, adaptabilitat i confort.

MODEL DE NEGOCI

B2B inicialment amb venda directa (panells de revestiment, mobiliari i solucions d'exterior) a empreses de "fit-out" integral, fabricants del sector i promotors/constructores, amb ingressos per m2/m3 fabricat i marges entorn del 55-60%. Posteriorment, escalabilitat mitjançant llicències industrials ("Smart Factories") perquè clients/"partners" estratègics operin localment amb la tecnologia.

MERCAT

Mercat dels revestiments, mobiliari i façanes "eco-friendly" que viu un fort creixement, impulsat per la regulació ambiental i la demanda de materials naturals de baix impacte en els segments "hospitality", residencial i comercial de gamma mitjana-alta. El mercat total (TAM) estimat és de 20.000 M€ i el mercat disponible (SAM) és d'uns 5.000 M€ a Europa, GCC i LATAM.

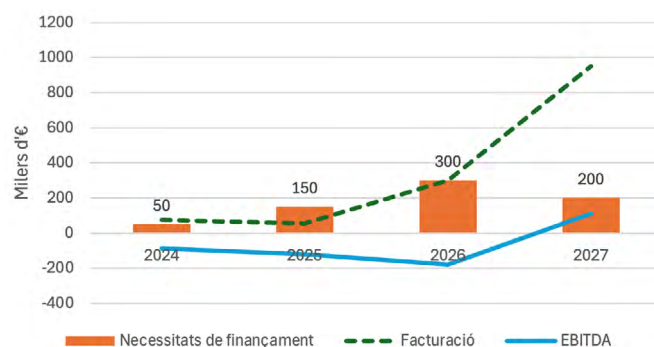
COMPETÈNCIA

Les alternatives actuals inclouen impressió 3D amb ciment (Vertico), ceràmica cuita (Studio Rap) i solucions de terra semiindustrialitzada (Erden, Fet de Terra). La nostra proposta destaca per oferir productes amb una petjada de CO2 fins a un 90% inferior, lliures de tòxics i 100% reciclables; producció industrialitzada a mida, viable des del primer m2; i velocitat de fabricació.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Patent sol·licitada que protegeix la formulació del material i les tècniques de fabricació i enduriment accelerat, que ens fan fins a 20 vegades més ràpids i 10 vegades més lleugers que la tecnologia més recent.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



500 K € ronda de finançament

Busquem una ronda "seed" de 500.000 € per consolidar i ampliar l'equip i l'espai industrial de fabricació, realitzar assaigs i certificacions clau de producte i realitzar desenvolupament comercial (Espanya/Europa i LATAM). L'objectiu és consolidar operativa, vendes i marges i activar les primeres llicències industrials.



10 K € consum mensual caixa

FITES ASSOLIDES

06/2024

150.000 de finançament públic

03/2025

MVP amb tecnologia pròpia i sol·licitud de patent

06/2025

Facturació dels primers pilots comercials del producte amb tecnologia pròpia

FITES A FUTUR

12/2026

Facturació superior a 300.000 €

12/2026

20 t de residus valoritzats i 18 t de Co2 evitat

06/2027

Primera llicència industrial integrada a client

Additive Spaces

PERSONA DE CONTACTE

Jesús Subirana Prados

jsubirana@additivespaces.com

619 683 799

Carrer Llacuna, 162
08018 Barcelona

EQUIP



Jesús Subirana Prados
Co-CEO / [in](#)



Alejandro Cavazos Sánchez
Co-CEO / [in](#)



Jaume Saura Torres
COO / [in](#)



Dnyaneshwari Mete
CTO / [in](#)



3 treballadors



35 K € aportació de l'equip



300 K € capital aixecat





Imprimir el futur de la construcció sostenible.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

El sector de la construcció afronta una greu manca de mà d'obra especialitzada, terminis de fabricació llargs i uns costos i emissions de CO₂ molt elevats. Aridditive ofereix una solució basada en impressió 3D en formigó que automatitza la producció, redueix fins a un 70% el consum de material i accelera els terminis de fabricació. A més, la seva tecnologia permet fabricar peces complexes sense motlles, amb la qual cosa es minimitzen els costos i l'impacte ambiental.

MODEL DE NEGOCI

El nostre model es basa en "Manufacturing as a Service" (MaaS), amb un marge brut del 75%. Operem llocs de producció amb màquines propietàries d'amortització inferior a 6 mesos. El model és altament escalable mitjançant l'obertura de nous centres de producció arreu del món.

MERCAT

El nostre mercat potencial inclou empreses de construcció, fabricants d'elements urbans i estudis d'arquitectura que busquen solucions sostenibles i personalitzades. Hi arribem mitjançant programes d'adopció tecnològica, col·laboracions amb grans fabricants de ciment i presència en fires internacionals.

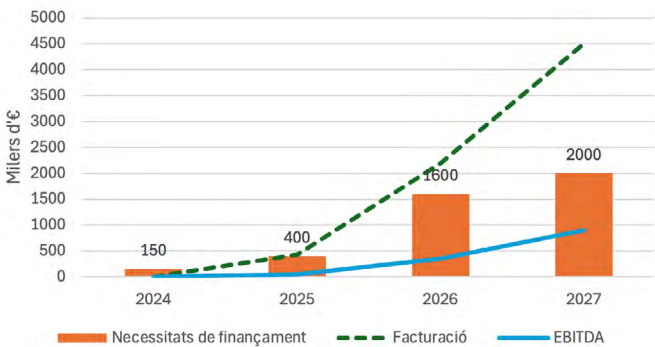
COMPETÈNCIA

Competidors com COBOD o ICON desenvolupen impressores 3D per a construcció, però se centren en habitatges "in situ". Aridditive aposta per la fabricació "offsite" amb tecnologia pròpia ISCEX, que permet major precisió, sostenibilitat i traçabilitat, amb la qual cosa es redueixen costos i es facilita l'escalabilitat industrial.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Sí, Aridditive disposa de la llicència exclusiva de la tecnologia patentada ISCEX (Instant Setting Concrete Extrusion), desenvolupada a la UPC i transferida a l'empresa per a la seva explotació.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



3.000 K € ronda de finançament

La ronda es planteja per escalar la capacitat productiva i iniciar l'expansió internacional. Està estructurada amb la participació dels inversors actuals (500.000 € ja compromesos), l'entrada d'un "lead investor" i el complement amb finançament públic i bancari per valor d'1 M€.

 **15 K €** consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Roger Uceda

 ruceda@aridditive.com

 660 582 562

 Carretera de Torrelles, 42
08620 Sant Vicenç dels Horts

EQUIP

 Roger Uceda
CEO / 

 Arnau Cumelles
COO / 

 Laura Calvo
Compliance Advisor / 

 Louison Poudelet
Technological Advisor / 

 **9** treballadors

 **3 K €** aportació de l'equip

 **920 K €** capital aixecat

10/2024
Ronda de 500 K €

12/2024
Inauguració de planta pilot

05/2025
Facturació 250 K € en 6 mesos

FITES ASSOLIDES

Q1/2026
Nou lloc de producció a Catalunya per augmentar la capacitat i donar resposta a la demanda creixent

Q2/2026
1 M € de facturació total

Q3/2026
Ronda de 3 M€ per impulsar l'expansió internacional

FITES A FUTUR





Recol·lectant energia, sembrant consens.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els agricultors necessiten augmentar la rendibilitat sense perdre la productivitat ni l'accés a ajudes. L'energia solar convencional els obliga a triar entre aliments o electricitat. Folgrid ofereix una solució agrivoltaica amb lents òptiques que reparteixen millor la llum i que generen energia i cultius alhora. Redueix costos, millora el rendiment i impulsa les comunitats energètiques rurals sostenibles.

MODEL DE NEGOCI

Ingressos per projectes clau en mà, venda de lents òptiques i serveis d'assessorament i monitoratge. Costos basats en R+D, producció i instal·lació. Marge alt per l'ús de tecnologia pròpia escalable.

MERCAT

Ens dirigim a cooperatives agrícoles, agroindústries i comunitats energètiques rurals que volen produir aliments i energia alhora. Hi arribem mitjançant estudis de viabilitat, pilots demostratius i aliances amb EPC i centres de recerca.

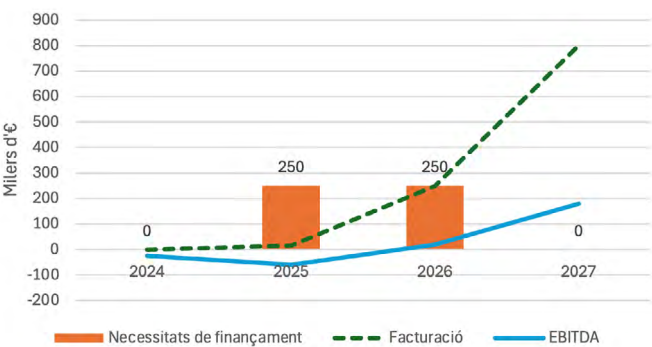
COMPETÈNCIA

Competeix amb Sun'Agri, BayWa r.e., PowerfulTree i Next2Sun. A diferència seva, Folgrid ofereix una solució passiva i modular, amb lents òptiques patentades que milloren la llum sobre els cultius, redueixen costos i faciliten l'adopció per petites i mitjanes explotacions agrícoles.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Sí, disposem d'un model d'utilitat concedit a Espanya (ES1311908U) per a una lent òptica agrivoltaica, i preparem l'extensió internacional via sol·licitud PCT.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



500 K € ronda de finançament

Busquem una ronda pre-seed de 500.000 € per reforçar la subvenció IDAE i així executar els primers pilots agrivoltaics, fabricar la primera sèrie de lents òptiques i ampliar l'equip per iniciar l'activitat comercial. La ronda s'estructurarà amb business angels estratègics i fons d'impacte del sector energia-clima. Actualment ja hi ha contactes i interès preliminar d'inversors europeus.

 **200 €** consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Oriol Sanchez Garcia

 oriol.sanchez@folgrid.com

 620 927 636

 Doctor Zamenhoff, 12, 2n
08191 Rubí

EQUIP



Oriol Sanchez Garcia
CEO / 



Magalí Paramio Luque
Experta en energia / 

 **4** treballadors

 **7 K €** aportació de l'equip

 **43 K €** capital aixecat

- 07/2024
Signatura de diversos MoUs amb centres i clients a ES/DE
- 02/2025
Concessió del model d'utilitat ES1311908U
- 06/2025
Ajut IDAE de 231.000 € per a dos pilots agrivoltaics

FITES ASSOLIDES

- 12/2025
Ronda de finançament pre-seed de 500.000 €
- 06/2026
Posada en marxa dels dos pilots agrivoltaics
- 09/2026
Primera sèrie comercial de lents integrades en pilots a DE/IT

FITES A FUTUR

Fer accessible la realitat augmentada amb un casc assequible impulsat pel telèfon mòbil.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La realitat augmentada actual és cara, complexa i reservada a grans corporacions. Les ulleres existents utilitzen pantalles opaques o càmeres, que creen una visió artificial del món. Glassear és un casc de realitat augmentada purament òptic que aprofita qualsevol telèfon com a pantalla i processador, la qual cosa permet veure la realitat directa i afegir-hi elements digitals amb precisió i comoditat. La seva primera aplicació, GlassMusic, ja ha estat validada amb músics i escoles com a eina d'aprenentatge immersiu. Una plataforma transversal per portar la RA a qualsevol àmbit.

MODEL DE NEGOCI

Venda del casc Glassear i llicències de software per a aplicacions sectorials. Model B2C i B2B2C amb subscripcions i SDK obert per a desenvolupadors. Escalable a nous verticals i aliances amb marques o institucions.

MERCAT

Mercat inicial en música, educació i salut, amb potencial d'expansió a esports, disseny i indústria 4.0. L'estratègia de creixement combina pilots amb institucions, vendes directes i col·laboracions amb empreses que vulguin adaptar Glassear al seu propi sector.

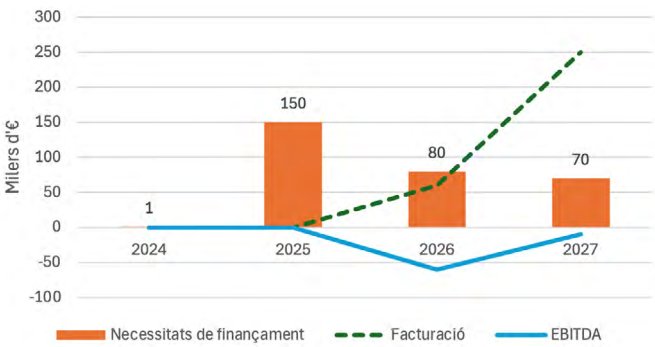
COMPETÈNCIA

Dispositius com Apple Vision Pro o Meta Quest són de realitat mixta, amb pantalles opaques i imatge artificial del món real. Glassear és realitat augmentada pura: el món es veu directament, amb elements digitals flotant al seu damunt. A un cost 20x inferior i obert a qualsevol àmbit.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Patent en tràmit sobre el sistema òptic modular i el disseny del casc de realitat augmentada compatible amb smartphones.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



150 K € ronda de finançament

Estem tancant una ronda inicial de 150.000 € combinant capital privat i ajuts públics (ACCIÓ, ENISA, NEOTEC). Els fons es destinaran al desenvolupament industrial del casc Glassear, validació d'usabilitat de GlassMusic i GlassPlay, i producció de les primeres unitats per a pilots en escoles i clíniques. L'objectiu és arribar a vendes i facturació a finals del 2026.

 500 € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Bruno Moya Ruiz

 bruno.moya@glassear.com

 633 860 821

 Carrer Enric Prat de la Riba, 5
08251 Santpedor

EQUIP



Bruno Moya Ruiz
CEO / 

 1 treballadors

 3 K € aportació de l'equip

 0 € capital aixecat

FITES ASSOLIDES

06/2015
Inici del desenvolupament de Glassear i primer prototip.

10/2018
Premi al Maker Faire Galicia amb Glassear v2

09/2024
Validació de GlassMusic amb suport de la Càtedra UAB-Cruïlla

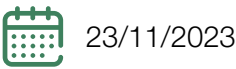
03/2026
Rebre ajuts públics d'I+D i obrir ronda privada en 6 mesos

06/2026
Desenvolupament industrial del casc Glassear.

12/2026
cords B2B amb escoles, clíniques i institucions educatives

FITES A FUTUR

GRASSHOPPER AIR MOBILITY



Desenvolupem drons eVTOL sostenibles amb capacitats de vol, conducció i càrrega autònomes per a càrrega industrial.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els sistemes logístics tradicionals depenen de múltiples modes de transport, processos manuals i lliuraments, cosa que genera un augment dels costos, la complexitat i les emissions de carboni. Els nostres drons totalment autònoms ("Flying Cargo Vans") revolucionen aquest procés combinant el transport aeri i terrestre en un sol sistema, amb la qual cosa resolen eficaçment el problema de l'última milla i l'últim metre, ja que integren els drons de càrrega amb els processos logístics terrestres alhora que ofereixen una solució integral de llarga distància.

MODEL DE NEGOCI

Operem com a fabricants d'equips originals (OEM) i venem el Grasshopper e350 per 1,5 milions d'euros a companyies aèries de càrrega, proveïdors 3PL i empreses de logística exprés. Això inclou llicències per a l'ús del nostre programari, així com contractes de manteniment.

MERCAT

El nostre mercat és el segment de càrrega de la indústria d'"Advanced Air Mobility" (AAM), que es preveu que arribi als 517.000 milions de dòlars a nivell mundial el 2040. Dins d'aquest segment, el nostre Mercat disponible (Serviceable Available Market - SAM) és de 50.000 milions de dòlars (logística industrial i de cadena de fred). El nostre Mercat assolible (Serviceable Obtainable Market - SOM) s'estima en 2.500 milions de dòlars.

COMPETÈNCIA

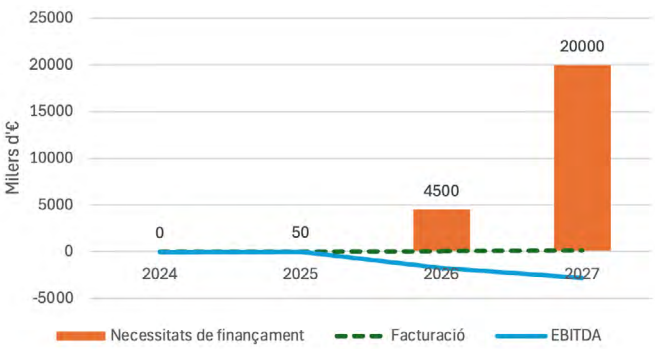
Els competidors directes són Elroy Air i CargoTron, que també estan desenvolupant drons de càrrega autònoms basats en contenidors amb capacitat de conducció. Destaquem per una capacitat de càrrega útil superior, un enfocament en palets i la conducció més llunyana.

A més, altres actors, com ara Traverse Aero, Pipistrel, Sabrewing i FlyNow, se centren en el transport de palets però no condueixen.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Tenim drets d'autor de disseny i protegim les marques de l'empresa i els models de drons. Actualment, estem preparant les primeres patents per a mecanismes clau.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



4.500 K € ronda de finançament

Prototipatge i certificació: 1.883 milions;
Contractacions clau: 1.516 milions;
Desenvolupament de negoci i màrqueting: 800.000;
Propietats, planta i equipament: 24.000;
Despeses generals: 220.000;
Comptem amb un compromís preliminar del 70% per part d'un fons de cofinançament i ara busquem un inversor estratègic de capital de risc com a líder de la ronda.

1 K € consum mensual caixa

FITES ASSOLIDES

04/25
Tres cartes d'intenció per a 15 unitats

06/25
Inversió de 40.000 € de "business angels" i construcció del primer prototip

07/25
Memoràndum d'entesa amb Jetpak (logística exprés sueca)

26/02
Tancament de la ronda de finançament de 4,5 milions d'euros

26/07
Inalització de la construcció d'un prototip a escala del 25%

30/01
Certificació i producció en sèrie del vehicle comercial

FITES A FUTUR



PERSONA DE CONTACTE

Jakob Saalfrank
✉ jakob.saalfrank@grasshopperairmobility.com
☎ 644 661 687
📍 Rambla de la Marina, 456, 2
08907 L'Hospitalet de Llobregat

EQUIP

Jakob Saalfrank
CEO / **in**

Brian Ross
Cap de Producte i Sostenibilitat / **in**

Miguel Haza
Cap de Gestió de Programes / **in**

14 treballadors

25 K € aportació de l'equip

40 K € capital aixecat





Transformem la gestió de l'aigua mitjançant intel·ligència artificial per preservar cada gota i protegir el futur hídric del planeta. Deep Tech for a Blue Planet.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els municipis perden el 30 % de l'aigua per fuites no detectades, la qual cosa genera costos milionaris, mentre que els mètodes tradicionals són imprecisos. Kimedes ofereix una plataforma SaaS amb IA (AlphaLeak) i Digital Twins que detecta i localitza fuites amb alta precisió, integrant sensors IoT per monitorització 24/7 i alertes intel·ligents. Els avantatges inclouen la reducció del 70 % de pèrdues d'aigua, la localització precisa en mapes, la prioritització automàtica de reparacions i la integració sense obres.

MODEL DE NEGOCI

Model SaaS amb dos components: preu fix baix d'implementació i digitalització de la xarxa (pagament únic) més subscripció mensual recurrent pel software. Marges del 60 % inicials optimitzant fins al 80 %. Costos principals: desenvolupament tecnològic, sensors IoT i equip tècnic. Model escalable amb alta recurrència que genera predictibilitat d'ingressos i ROI ràpid per als clients.

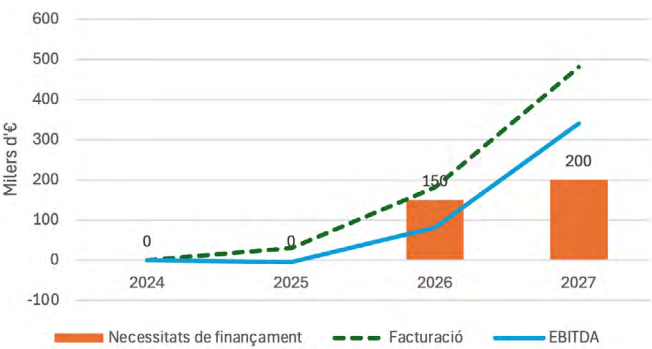
MERCAT

El nostre mercat inclou B2G (municipis i gestors d'aigua), B2B (indústries i agricultura amb alt consum hídric) i B2C (residències i comunitats). Comencem per Catalunya amb 947 municipis, expandint-nos a Espanya i Europa.

COMPETÈNCIA

Competidors principals: Hulo.ai (Holanda-B2G), Watergate AI (UK-B2C), Aventec i Idrica (Espanya-B2G/B2B). Tots ofereixen detecció però amb limitacions: Hulo només detecció sense localització precisa, Watergate centrat en domèstic, Idrica preus elevats. Kimedes destaca per la localització exacta de fuites, integració universal amb qualsevol infraestructura i millor relació qualitat-preu.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



350 K € ronda de finançament

Busquem 350.000 € per als pròxims 18 mesos per consolidar l'equip amb 6 contractacions clau: 3 experts del sector de l'aigua per a customer success i operacions (implementació en municipis i gestió clients) i 3 desenvolupadors tecnològics especialitzats en full stack i deep learning per escalar AlphaLeak. Estructurem la ronda combinant finançament públic (ENISA 75.000 € en procés, i busquem inversors privats per 275.000 €. Tenim compromesos 37.500 € de capital propi dels fundadors).

2 K € consum mensual caixa

FITES ASSOLIDES

2024
2 proves pilot amb municipis catalans (Arenys de Munt + 1)

2024/2025
Múltiples premis: 1r Premi Emprenedoria + Finalista Creativ

2025
Acceptats a Wayra Telefónica i BSC per acceleració/incubació

FITES A FUTUR

2025
Primers clients B2B: contractes amb càmpings catalans

12/2025
B2C v0 desplegat en +50 habitatges amb monitorització activa

12/2026
20 % quota mercat català B2G municipis sense Agbar (95 municipis)



PERSONA DE CONTACTE

David Mora Gandarillas

david@kimedes.ai

644 586 621

Carrer Tramuntana, 92A
08358 Arenys de Munt

EQUIP

David Mora Gandarillas
CEO / in

Jaume Miró Ramos
COO / in

Joan Pera
Strategic Advisor / in

3 treballadors

37.500 € aportació de l'equip

0 € capital aixecat



METHANOL REFORMER

 www.methanolreformer.com

 15/09/2022



Generar hidrogen de manera neta, eficient i descentralitzada a partir de metanol renovable per impulsar la descarbonització de la indústria i de la transició energètica.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La nostra cartera de productes dona solució a la problemàtica existent de tenir hidrogen a un preu competitiu, poder transportar i emmagatzemar la molècula d'hidrogen en condicions de molt poca inversió i molt ROI de la inversió. A més, contribueix a accelerar la descarbonització de la indústria, del sector marítim, del sector de la mineria i dels sistemes de back-up energètics i a la mobilitat a través de l'ús de metanol renovable com a vector energètic de l'hidrogen verd subministrant hidrogen únicament en el moment de la necessitat.

MODEL DE NEGOCI

- a) Solucions estàndard o tailored per a clients: producte de la línia de producció d'hidrogen i d'energia elèctrica, enginyeria d'integració i disseny, reducció d'emissions de CO2, etc.
- b) Serveis relacionats amb els productes: monitorització 24/7 a través de plataforma al núvol, manteniment, assessorament, etc.
- c) Solucions Renting End to End: lloguer d'equips de generació elèctrica.

MERCAT

Enfocat en el mercat de la descarbonització de la indústria, el sector marítim, el sector heavy duty mining. Mobilitat i back-up systems. TAM 2023 \$6.3 bn con CAGR 24.7 %.

Actualment hi ha 4 projectes implementats i funcionant, 3 en fase d'implementació durant Q4 del 2025 i durant el 2026, més de 34 productes per ser fabricats durant el 2026.

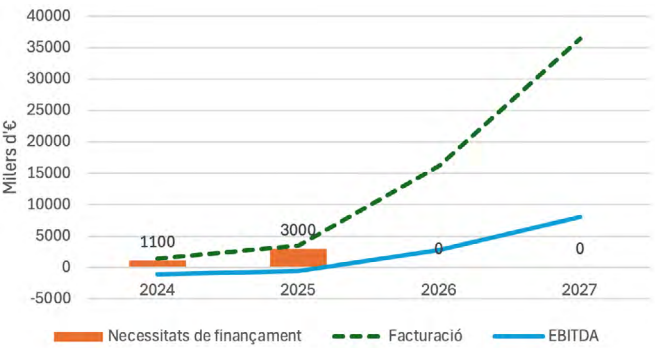
COMPETÈNCIA

Les tecnologies de generació d'hidrogen utilitzen altres tecnologies com ara electrolitzadors, cracking d'amoníac, CH4 plasma o especialistes en gas i els competidors amb la tecnologia de reformat amb tecnologia similar però amb necessitat d'espai molt més elevat a causa de la falta de la tecnologia compacta de purificació com la nostra i sistemes completament off-grid.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

El nostre actiu principal són les patents en el sistema de purificació, les patents sobre les solucions contenitzades i de la unitat base i protecció del disseny industrial dels sistemes contenitzats.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



4.000 K € ronda de finançament

L'estructura de la ronda està constituïda per invertir 0,8 M € en màrqueting i equip comercial, 1,2 M € en desenvolupament del producte, 1 M € en manufacturing automation i 1 M € en un producte com a expositor i per llogar.

Actualment hi ha compromès 1 M € del total, esperant decisions de la resta d'inversors potencials.

135 K € consum mensual caixa

MREFORMER

PERSONA DE CONTACTE

Javier Torres
 jtorres@methanolreformer.es
 673 573 378
 Carrer Miquel Torelló i Pagès, 25
08750, Molins de Rei

EQUIP

 Jordi Priu
CEO / 

-  **24** treballadors
-  **640 K €** aportació de l'equip
-  **2.890 K €** capital aixecat

- 02/2023 Ronda de finançament 1,3 M €
- 04/2023 Primer projecte amb una de les empreses mineres més gran del món
- 2025 Consolidació de 3.6 Mioe en Revenue i contractes per més de 16 M € per al 2026

FITES ASSOLIDES

- 2025 Tancament ronda Sèrie A valor de 4 M €
- 2026 Fabricació de més de 30 unitats
- 2026 Obertura d'una planta o JV al Japó

FITES A FUTUR

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els nostres clients són empreses d'ingredients o formuladores de productes finals (de la indústria alimentària) que necessiten ingredients clean label, funcionals i nutricionals. La nostra solució és proveir extractes d'algues, amb propietats tecnofuncionals (espumant, gelificant, emulsionant) i amb alt valor nutricional (alt contingut de proteïna). A més, el nostre model de producció és sostenible, ja que utilitzem subproductes de la indústria dels hidrocol·loides com a matèria prima.

MODEL DE NEGOCI

El nostre model és B2B quant als ingredients de la indústria alimentària. Els marges i costos són els típics i competatius amb el mercat.

MERCAT

El mercat potencial són tant empreses que venen ingredients alimentaris de consum humà com empreses que desenvolupen formulacions funcionals o sostenibles per a la producció i la fabricació d'aliments.

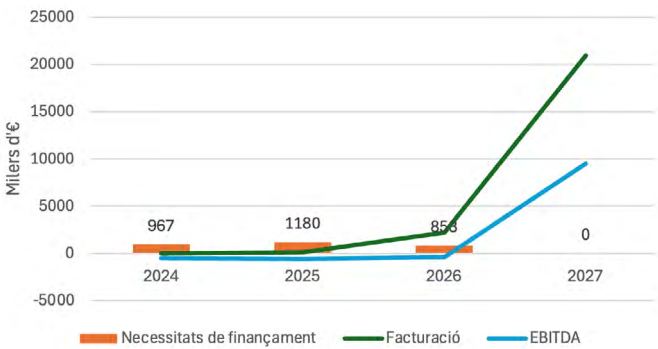
COMPETÈNCIA

La nostra competència és la indústria dels hidrocol·loides com l'agar, el carragenat i l'alginat. També seria el mercat de les proteïnes vegetals. Nosaltres ens posicionem com a una alternativa més sostenible, ja que la nostra matèria prima són principalment subproductes d'algues. Per tant, no cultivem la matèria prima i el cost és baix.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Actualment Poseidona té una patent en l'extracció enzimàtica de proteïnes d'algues (WO 2025/153737 A1), que és la tecnologia utilitzada per a produir els ingredients proteics.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



3.000 K € ronda de finançament

Els diners de la ronda s'utilitzaran per a escalar i la industrialització. Tenim 300.000 € compromesos del principal inversor.

 **45 K €** consum mensual caixa

PERSONA DE CONTACTE

Sònia Hurtado
 sonia@poseidona.eu
 659 738 843
 Carrer Gaspar Fàbregas i Roses, 81
08950 Esplugues de Llobregat

EQUIP

 Sònia Hurtado Piñol
CEO / 
 María Cermeño Ainsa
CSO / 

 **5** treballadors
 **3 K €** aportació de l'equip
 **1.100.000 €** capital aixecat

FITES ASSOLIDES

03/2024
Primera ronda (1.100.000 €)

12/2024
Inversió pública (300.000 €)

04/2025
LOI (409.000 €)

FITES A FUTUR

09/2026
Ronda de finançament prevista de 3.000.000 €

12/2026
20 clients

12/2026
5 LOI





Fem visible l'invisible en temps real per a la indústria.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

En la indústria dels semiconductors, el control de la fabricació és essencial. Els mètodes estàndard són lents, difícils d'integrar i limitats a poques mostres. Això significa que els defectes només es detecten després de processos costosos. El nostre imager ofereix una imatge ràpida i precisa que s'integra fàcilment, com una càmera, a la línia de producció. La nostra tecnologia transforma qualsevol sistema d'imatge en una eina de metrologia amb sensibilitat subnanomètrica, superant les eines òptiques actuals que no proporcionen dades quantitatives de manera rentable.

MODEL DE NEGOCI

Estratègia de doble canal:

- Vendes B2B: el nostre enfocament inicial són les vendes directes d'imagers i solucions personalitzades a empreses i institucions de recerca.
- NRE per a OEM: estem establint associacions comercials amb fabricants líders d'equips de microscòpia i semiconductors.

MERCAT

El mercat inicial és la metrologia per a la producció de semiconductors i circuits integrats fotònics (un mercat global multimilionari amb una necessitat urgent de noves solucions). La European Chips Act i la creixent demanda estan impulsant inversions sense precedents en fabricació avançada. Es preveu una futura expansió a la instrumentació de les ciències de la vida (cèl·lules mare, càncer).

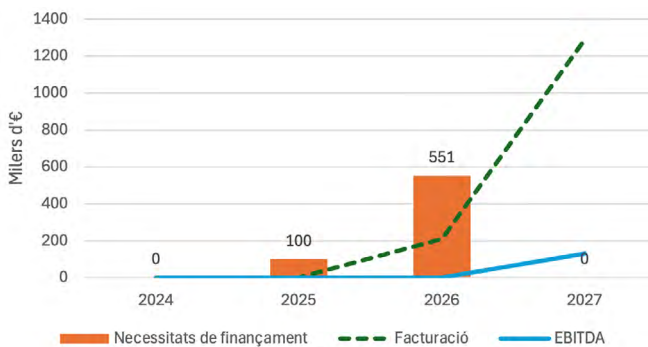
COMPETÈNCIA

Entre els nostres competidors hi ha proveïdors de tecnologia metrològica d'alta gamma (com ara Zygo i Sensofar) i complements com ara Phasics. Superem les limitacions de totes aquestes solucions oferint una alternativa que combina la sensibilitat subnanomètrica d'un AFM amb l'alta velocitat de la inspecció òptica, en un format molt més assequible i fàcilment integrable.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

La tecnologia LIM està protegida per dues famílies de patents i per algorismes de programari propietaris i know-how.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



3.000 K € ronda de finançament

Acabem d'assegurar 1 M € d'inversió privada, la qual cosa ens proporciona 2 anys de runway per dur a terme validacions i fabricar dispositius pilot, i ens permet demostrar tracció de mercat amb la primera generació d'imagers. La companyia està en camí de generar els seus primers ingressos el Q1 2026 mitjançant la venda a early adopters mentre en paral·lel desenvolupa a través de projectes NRE per a solucions personalitzades. Aquestes fites ens posicionaran per a una Sèrie A d'aproximadament 3 M € a finals de 2027, destinada a escalar la producció i accelerar la nostra expansió de mercat.

 **40 K €** consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Roland Terborg
 roland@shinephi.tech
 692 444 378
 Carrer València, 359
08009 Barcelona

EQUIP

 Roland Terborg
CEO / 
 Iris Cusini
CTO / 
 Valerio Pruneri
Assessor / 

 **2** treballadors

 **10 K €** aportació de l'equip

 **1.000 K €** capital aixecat

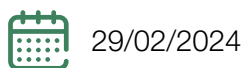
FITES ASSOLIDES

- 7/2025 Col·laboració amb Park Systems
- 8/2025 - Prototip validat per clients
- 9/2025 Tancament de la ronda de finançament privat d'1 M €

FITES A FUTUR

- 4/2026 Llançament del nostre producte
- 05/2026 Inici de validacions amb socis OEM
- 11/2027 Ronda de finançament Sèrie A

TORCH SMART URBAN SOLUTIONS



Semàfors 100% solars, autònoms i intel·ligents per a una infraestructura viària sostenible, més segura i resiliència.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els semàfors actuals depenen de la xarxa elèctrica, que genera emissions i és vulnerable a les apagades. Això afecta la seguretat vial i la sostenibilitat urbana. Torch introdueix una tecnologia patentada de semàfors 100% solars, intel·ligents i desconnectats de la xarxa, que elimina el cost elèctric i les emissions de GEH, i redueix fins al 90% l'obra civil, també en zones rurals o aïllades. Incorporen IA per prevenir accidents i falles en temps real i generen dades verdes per decisions de mobilitat informades, amb la qual cosa garanteixen una infraestructura més segura, sostenible i resiliència.

MODEL DE NEGOCI

Model B2B2G lleuger i escalable basat en llicències de propietat industrial a fabricants i integradors de senyalització vial. No competim amb el sector ni participem en licitacions públiques, sinó que col·laborem amb els actors que ja operen a les ciutats. Sense infraestructura industrial pròpia, minimitzem costos fixos i podem desplegar la solució de manera ràpida i simultània a tot el territori.

MERCAT

- Client directe: fabricants i integradors de senyalització vial pública.
- Client indirecte: administracions públiques responsables de seguretat vial.
- Activació de mercat: pilots municipals que demostrin els beneficis econòmics i l'impacte en els ODS, i que generen demanda institucional i donen visibilitat als municipis en innovació i sostenibilitat.
- Mercat inicial: Espanya amb projecció internacional.

COMPETÈNCIA

Tres dels principals actors del sector:

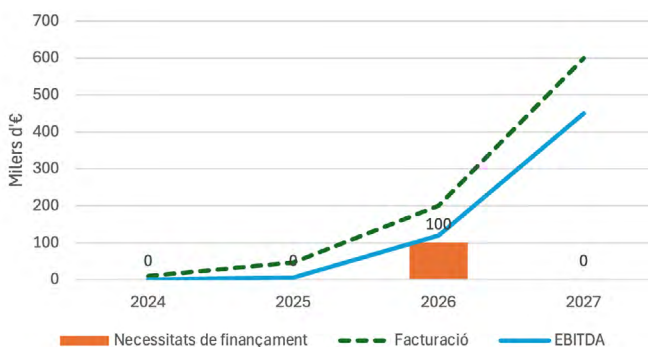
- EYSA: serveis urbans i senyalització
- ACISA: sistemes de trànsit i ITS
- ETRA: manteniment semaforic

No existeixen altres solucions capaces d'alimentar semàfors només amb energia renovable i desconnectats de la xarxa, més enllà de la patent de Torch. Gràcies al model col·laboratiu, Torch té pilots en marxa i en preparació amb aquestes i altres empreses.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Model d'utilitat concedit que protegeix semàfors 100% solars i desconnectats de la xarxa. Dossier de 12 patents i dissenys industrials complementaris vinculats, 6 concedits i 6 sol·licitats.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



100 K € ronda de finançament

Es planteja una ronda per homologar i certificar components patentats, fet que permetrà produir i subministrar versions pròpies del regulador semaforic solar, òptiques led i carcasses optimitzades. Tot i basar el model en llicències, aquesta capacitat facilitarà un desplegament més ràpid amb integradors que no desenvolupin versió pròpia, diversificarà ingressos i augmentarà el valor per implementació.

- Valor de la ronda: 100k €
- Tipus: equity (10 %)
- Tracció: >10 implementacions en 12 mesos
- Ingressos per implementació: 10k-20k €
- Recuperació estimada: 12 mesos

1.500 € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Javier Peña Pérez

jpena@torchurbansmart.com

616 091 881

Carretera Sanson, 39, baixos 4a
08980 Sant Feliu de Llobregat

EQUIP

Javier Peña Pérez
CEO /

Walter Gálvez Rendó
CTO /

2 treballadors

3 K € aportació de l'equip

14 K € capital aixecat

eWorks
Accelerator

SANT FELIU
innova

SEEBRIDGE

FITES ASSOLIDES

06/2024
Integració del model d'utilitat de semàfor solar intel·ligent a Torch

04/2025
Primer contracte públic amb Sant Feliu de Llobregat

09/2025
Primera intersecció semaforitzada 100% solar operativa del país

06/2026
Ronda de finançament de 100.000 €

12/2026
Implementació en 10 ciutats d'Espanya

06/2027
100 llicències del dossier subministrades

FITES A FUTUR



Nova solució per a l'elevació de vaixells: respectuosa amb el medi ambient, redueix costos i optimitza l'operativitat de la teva drassana.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

El nou sistema d'elevació de vaixells per al carenat, que permet la construcció, reparació i manteniment de vaixells pesants d'una manera més sostenible. Segur, eficient i 100% elèctric, redueix els costos, millora la gestió operativa i redueix la petjada de carboni en un 78%. Dissenyat per a drassanes modernes amb una visió de futur.

Problemes resolts:

- Costos elevats: 30% menys de CAPEX i 50% menys d'OPEX/manteniment.
- Sostenibilitat: 78% menys emissions de CO₂, sense greix marí, zero residus materials.
- Eficiència operativa: Sense límits de capacitat d'elevació, reparacions simultànies d'embarcacions, mecanisme simplificat.

MODEL DE NEGOCI

COSTOS

Fixos: Espais de fàbrica i oficines, salaris de l'estructura de l'empresa

Variables: Específics per projecte, materials, subcontractació de serveis especialitzats, consum energètic per projecte

Crítics actuals: 3 M€ per al desenvolupament de maquinari/programari distribuïts en els propers 3 anys

INGRESSOS

Subministrament: Venda única del sistema d'elevació de vaixells

Serveis:

- Contractes anuals de manteniment
- Subscripcions d'anàlisi de dades

MERCAT

Whale Dock pretén abordar el desajust entre l'oferta i la demanda causat pel creixement del nombre i la mida dels vaixells, combinat amb la capacitat limitada de les tecnologies actuals de carenat.

Mercat total (TAM) 40.000 M\$

Mercat disponible (SAM) 30.000 M\$

Mercat assolible (SOM) 1.000 M\$

Drassanes de construcció i reparació de vaixells de més de 3.000 tones (per sobre dels 50 metres d'eslora).

1. Drassanes
2. Marines de superiots
3. Autoritats portuàries
4. Bases navals

COMPETÈNCIA

Competidors a vigilar:

Pearlson shiplift

SYNCROLIFT

DRY DOCK

FLOATING DOCK

Competència:

Tecnologies obsoletes (p. ex., syncrolifts, drassanes tradicionals)

Impacte ambiental:

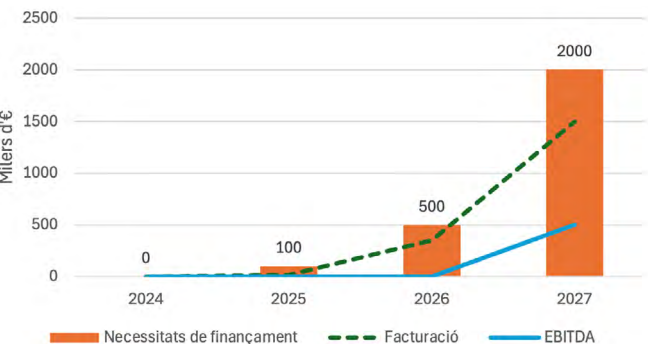
Syncrolift: Ús de lubricants tòxics i greix marí (contaminació marina).

Drassanes fixes/flotants: Alt consum energètic (bombament d'aigua); la vida marina i els peixos sovint moren després d'entrar accidentalment a la drassana.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Patent europea.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



500 K € ronda de finançament

Per portar Whale Dock al següent nivell i validar-lo en l'entorn real, necessitem una inversió de 500.000 €. Aquests fons serviran per cobrir sous clau de 2 cofundadors i fabricar un prototip a escala real, amb el qual assolirem un TRL7 i demostrarem la capacitat del sistema per aixecar embarcacions de fins a 20 tones (15 metres d'eslora).

Comptarem també amb una subvenció de 300.000 €, però, per mantenir el ritme del projecte i garantir el "cash flow" necessari fins a la validació del prototip, cal complementar aquest finançament.



1 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Sergi Rivera Morcillo

 sergi@whaledock.com

 646 489 602

 Carrer Verge dels Dolors, 6, 2 1
08960 Sant Just Desvern

EQUIP



Sergi Rivera Morcillo
CEO / 



Xavier Gràcia
CTO / 



Jaume Boldú
COO / 



5 treballadors



30 K € aportació de l'equip



100 K € capital aixecat

FITES ASSOLIDES

04/2025

Acord de col·laboració & +27 LOI

08/2025

Prototip TRL3

11/2025

Finançament de 50.000 €

03/2026

Finançament de 500.000 €

11/2026

Prototip TRL7

12/2026

Prevenda 1 M€

FITES A FUTUR

Contacta'ns

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

Segueix-nos



@accio_cat
@Catalonia_TI



/acciocat
/invest-in-catalonia



accio.gencat.cat
catalonia.com

Fem avui l'**empresa** del demà

ACCIÓ
Catalonia
Trade & Investment



**Generalitat
de Catalunya**