

Catàleg de Startups

Catalan Pitch Competition 2022

ACCIÓ Startup Forum 2022





© Generalitat de Catalunya

Departament d'Empresa i Treball

Agència per a la competitivitat de l'empresa, ACCIÓ

ACCIÓ

Passeig de Gràcia, 129

08008 Barcelona

Tel. 93 476 72 00

accio.gencat.cat

Data d'edició: NOVEMBRE 2022

Data d'edició: NOVEMBRE 2022



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>

Les 50 startups amb més potencial de Catalunya

Ens trobem a les portes de la 27a edició de la competició de startups més reconeguda del país, la Catalan Pitch Competition (abans Fòrum d'Inversió). Al llarg de totes aquestes edicions s'han assolit grans fites, com el fet que les startups participants han obtingut 353 milions d'euros a partir de la seva participació en l'esdeveniment.

L'assoliment de fites com aquestes assegura la continuïtat i la consolidació d'aquest esdeveniment que, any rere any, permet que empreses emergents destacades presentin els seus projectes innovadors i els donin a conèixer a l'ecosistema emprenedor. No en va, s'ha convertit en el millor aparador de startups innovadores i amb més potencial de creixement de Catalunya.

Abans d'aquesta cita anual s'ha fet una selecció dels projectes amb més projecció i potencial de creixement que actualment s'estan treballant al nostre país: **Les 50 startups amb més potencial de Catalunya** és el recull en format catàleg de les millors propostes presentades a l'edició 2022 i vol servir per donar-los visibilitat en tant que solucions a necessitats reals de la societat. Totes elles destaquen pel seu caràcter diferencial i valor innovador, pel seu impacte social i per la implicació de l'equip emprenedor.

De les 50 empreses del recull, 27 de seleccionades presentaran els seus projectes en públic a la Catalan Pitch Competition. Una competició entre empreses emergents de tres àmbits: salut, TIC i *deep-tech*. Aquestes empreses es disputaran el premi a la startup catalana de l'any i tindran l'objectiu d'aixecar el finançament necessari per llançar al mercat les seves propostes.

Us animo a endinsar-vos en aquest catàleg on trobareu 50 models de negoci diferents, noves solucions plantejades a reptes socials, les característiques dels diferents mercats i àmbits tecnològics i, sobretot, les persones artífexs dels projectes, els motius dels seus desenvolupaments, i el seu contacte perquè pugueu compartir coneixement i fer negoci plegats. Enguany, com a novetat, cadascun dels resums executius també conté els Objectius de Desenvolupament Sostenible de les Nacions Unides als quals contribueix a assolir cada startup.

Un catàleg, en definitiva, que esdevé una eina de treball bàsica per a empreses, emprenedors i inversors que busqueu oportunitats per a la millora de la competitivitat empresarial del nostre país.

Albert Castellanos i Maduell
Secretari d'Empresa i Competitivitat i conseller delegat d'ACCIÓ

Catàleg de Startups

Catalan Pitch Competition 2022

Ciències de la vida i la salut

Ciències de la vida i la salut a Catalunya	07
Aortyx	08
A thousand colibris (dana)	09
Bionic mobility solutions	10
Breaz medical	11
Clarity stethoscope	12
Doctomatic	13
Exheus	14
Genotica	15
Real deal milk	16
Vireinstruments	17
Vrpharma immersive technologies	18
4mediks	19

Tecnologies de la informació i comunicació

L'economia digital a Catalunya	21
Beder	22
Berrly data tools	23
Bleta solutions	24
Brickbro global investments	25
Cargobici	26
Cormeum global	27
Eagora	28
Ecovolution sl (the running republic)	29
Emogg	30
Gocleer	31
Gretel	32
Guzzu	33
I am oxinity	34
Lampsy personal mobility	35
Meloom	36
Oasis hunters	37
Opground	38
Rebaila	39
Sponsify	40
Supplaay solutions	41
Talentfy	42
Total base capital sl (rockfit)	43
United gamers	44
Waiis solutions iberia	45
Wavic labz	46
Welme app	47
Wosh (neoppvaout)	48

Deep Tech - Altres tecnologies

Les big data a Catalunya	50
Aldoratech	51
Aqtiva data technologies	52
Bio2coat	53
Bloock	54
Circular Deep Hearing	55
Distinkt	56
Expai	57
Kreios space	58
Pluxer technology	59
Process talks	60
Tracks co2 satelites	61

LLEGENDES



Data constitució



Lloc web



Consum mensual
caixa



Equip



Capital aportat per
l'equip



Capital aixecat

ODS



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



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



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



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



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



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



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



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



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



ODS 10. Reduir la desigualtat en i entre els països



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



ODS 12. Garantir modalitats de consum i producció sostenibles



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



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



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



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



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


Ciències de la vida i la salut




Ciències de la vida i la salut a Catalunya

 1.300

Empreses

 21.333

Facturació (M€)

 57.718

Treballadors





 4,4 %

PIB

 91

Entitats de recerca

Subsectors

-  Farma
-  Biotech
-  Meditech
-  Digital Health

INVERSIÓ ESTRANGERA

36,4 % inversió de capital total de l'Estat

33 projectes

667,8 M€ inversió de capital

EXPORTACIONS

53 % del total de l'Estat

Principals socis comercials: Suïssa, Alemanya, França

Països amb més oportunitats

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

Oportunitats en indústria i manufactura

Líders globals en el sector farmacèutic

Una indústria biotecnològica dinàmica

Medtech, atracció d'IED a Catalunya

Salut digital, el subsector amb més creixement

Exemples recents d'inversió del venture capital



Nota: consulta feta a Dealroom (19/10/2022) a partir de Catalunya com a founding or HQ. Es pren en consideració el venture capital.

Exemples d'atracció d'inversió estrangera



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



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



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



L'empresa farmacèutica AstraZeneca obrirà un centre de desenvolupament a Barcelona per impulsar la creació de nous medicaments d'última generació per al tractament de malalties minoritàries, un projecte que suposarà la creació de fins a 100 llocs de treball especialitzats en R+D en els propers dos anys. L'empresa obrirà aquest nou hub a través del grup Alexion, especialitzat en malalties minoritàries.

Aortyx és un pioner de la tecnologia sanitària destinat a revolucionar el tractament de malalties aòrtiques



Problema i solució

La dissecció aòrtica (AD) és una malaltia que posa en risc la vida del pacient i té una incidència mundial de 1/10.000 pacients per any i una mortalitat de fins al 50 %. Els tractaments actuals tenen taxes de mortalitat (30 %) i taxes de complicació a mig termini (60 %) inacceptables perquè són molt invasius i no actuen igual en tots els pacients. Aortyx ha desenvolupat un pegat adhesiu biodegradable que permet la regeneració endògena de l'aorta imitant les seves propietats mecàniques. El pegat es lliura mitjançant un dispositiu mínimament invasiu que el posa sobre la zona disseccionada. Aquest pegat reduirà significativament la mortalitat i la morbiditat associades a aquesta malaltia tan greu. Millorarà la vida útil i la qualitat de vida del pacient i reduirà la incertesa durant l'operació per als cirurgians.

Propietat intel·lectual

El pegat començà el recorregut de protecció al març de 2018. Després d'una resposta positiva de l'EPO, es va presentar una PCT el març de 2019 (WO/2019/175288). L'Informe Internacional de Recerca va confirmar que la nostra patent és sòlida i es van començar les fases nacionals als 10 majors mercats. Aquesta patent ja s'ha concedit a Austràlia i al Japó; aviat s'esperen les concessions al Canadà i a la UE.

Ara s'estan adreçant les oposicions a la Xina i als EUA. El desplegador començà el recorregut de protecció al setembre de 2019 amb una sol·licitud de patent EPO. L'EPO ja trobà que algunes de les parts eren novadores i inventives i es presentà una PCT el setembre de 2020. Es van començar les fases nacionals als 10 majors mercats al març de 2022.

Mercat

El mercat mundial d'endopròtesis assoleix els 3,74 mil milions d'euros el 2021 i es preveu que arribi als 5,95 mil milions d'euros, creixent a una taxa de creixement anual composta del 9,6 %.

El creixement previst es veurà impulsat per l'augment d'AA i AD a causa de l'envelliment de la població, cosa que augmenta el risc de patir malalties aòrtiques. Es preveu passar de l'operació (25 % dels procediments) a la reparació endovascular (75 % dels procediments) perquè comporta menys riscos i els procediments endovasculars ofereixen una recuperació ràpida en comparació amb l'operació convencional.

Model de negoci

Tenim un enfocament de màrqueting B2B en què els hospitals són els clients i els seus gestors els responsables de prendre decisions. Esperem valorar els nostres dispositius en 15.000 €, lleugerament per sobre dels TEVAR actuals, per demostrar superioritat en els nostres assajos clínics. Estimem que les despeses administratives seran del 35 % respecte a les vendes. Pagarem el 3 % dels drets d'autor a l'Hospital Clínic i a l'IQS, el 6 % en costos de fabricació i el 27 % en costos de comercialització, que suposa un cost dels béns venuts del 36 %. En conjunt, el marge de benefici és del 29 %.

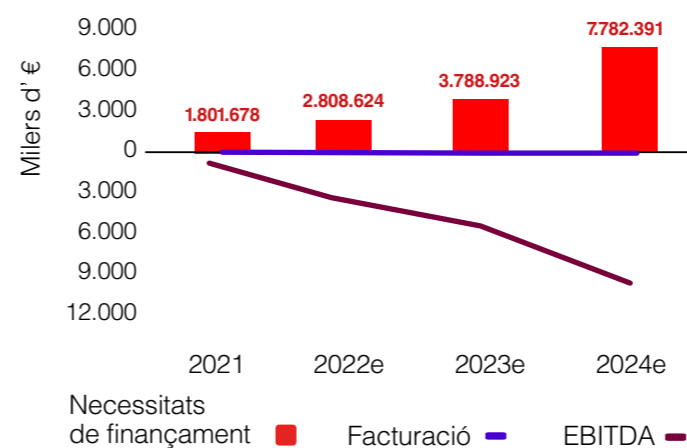
Competència

Tres jugadors principals controlen el mercat: Gore (els EUA), Medtronic (els EUA) i Cook (Irlanda). Les seves endopròtesis representen més del 90 % del mercat. Els darrers anys les agències de regulació han aprovat nous dispositius que presenten petites millores. A Alemanya, els grups aprovats per a intervencions aòrtiques endovasculars reben 17.500 € i fins a 38.000 € per a operacions obertes. No obstant això, els costos derivats poden arribar als 41.000 € per pacient perquè pot ser que necessiti estar a la UCI, ingressat a l'hospital o una altra intervenció. Actualment hi ha 23 assajos clínics d'AD, però cap presenta diferències amb dispositius actuals. El nostre nou dispositiu redueix la mortalitat i la morbiditat associades, redueix el temps d'hospitalització i elimina les reintervencions, així doncs, redueix les despeses associades a la malaltia.



Ciències de la vida i la salut

Projeccions financeres



139.196.57 €
consum mensual caixa

Sèrie A: Ronda de 12.000.000 €, dels quals 6 ja estan destinats a la regulació clínica completa, a la fabricació i al primer estudi en humans. Nara Capital serà l'inversor principal d'aquesta ronda (2,25 milions d'euros) i assumirà la responsabilitat de la due diligence i farà el seguiment de la inversió. Com a beneficiaris de l'EIC Accelerator, la Comissió Europea, a través del fons de l'EIC, co-invertirà 3,75 milions d'euros en la següent ronda. Esperem aconseguir inversors europeus o estrangers que puguin invertir entre mig milió i tres milions d'euros per continuar amb la sèrie B.

Fites

- 02/2019** Capital llavor 650.000 €
- 07/2022** TRL 6. Prova de concepte en viu
- 01/2022** Aprovació de l'EIC Accelerator 2.500.000 €
- 10/2023** Validació del procés de fabricació
- 12/2023** FIH
- 12/2026** Autorització de la FDA

PERSONA DE CONTACTE

Jordi Martorell

✉ jordi.martorell@aortyx.com
☎ 654096695
📍 C/ La Vinya, 9B
08329, Teià

EQUIP



Jordi Martorell
CEO/ **in**



Noemí Balà
CTO/ **in**



Vicenç Rimbau
CMO/ **in**



Salvador Borrós
CSO/ **in**



15
treballadors



30.401 €
aportació
de l'equip



3 M€
capital
aixecat

A THOUSAND COLIBRIS (DANA)

dana-app.com

09/2020

Millorar la salut mental de les dones que es converteixen en mares



Problema i solució

El 90 % de les dones que es converteixen en mares experimenten trastorns del seu estat d'ànim durant el període perinatal, i el 25 % pateixen trastorns mentals severos. Adicionalment, el 75 % de les dones en període perinatal estan infradiagnosticades i no reben un tractament adequat.

Això impacta en la salut de la mare i la del bebè, amb efectes que es poden prolongar al llarg de tota la vida. Dana és una solució digital basada en IA per a la prevenció, detecció precoç, diagnòstic i monitoratge de trastorns de salut mental en dones embarassades o mares amb bebès fins a 3 anys.

Propietat intel·lectual

Actualment en desenvolupament d'un algoritme propi (InViMa) per detecció precoç de trastorns mentals en període perinatal.

Mercat

El mercat inicial per a la validació és Espanya. En la següent fase de creixement expandirem a LATAM, UK, Alemanya i USA. L'estratègia de penetració en els mercats es basa en màrqueting digital i aliances amb stakeholders (ocupadors, assegurances de salut i marques) i amb els sistemes de salut.

Model de negoci

Model de negoci B2C amb subscripció freemium per a les usuàries i comercialitzable a través del canal B2B2C amb ocupadors, assegurances de salut i marques. Model de negoci B2B amb reemborsament (SaaS) com a eina per al sistema de salut per a detecció precoç, ajuda al diagnòstic, intervencions digitals i monitoratge.

Competència

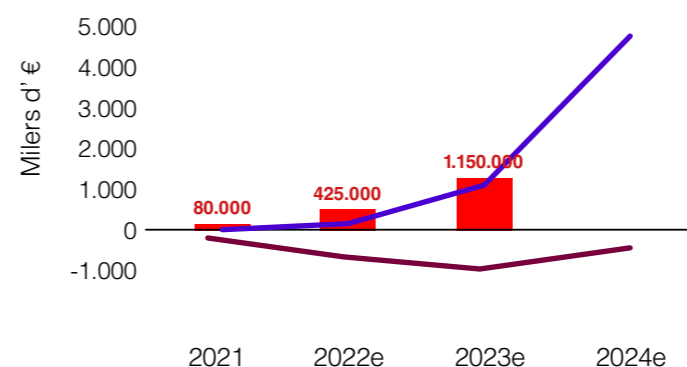
Nacional:
Solucions digitals de salut mental (no enfocades a maternitat):
Koa Health, Aimentia

Internacional:
Solucions digitals de salut mental (no enfocades a maternitat):
Wysa, Youper, Biobeats
Solucions digitals pel segment maternitat:
Peanuts, Bay2Body, Gentle Birth, Canopie, Keleya



Ciències de la vida i la salut

Projeccions financeres



50.000 €
consum mensual caixa

Ronda seed d'un milió d'euros al març 2023 a invertir en el desenvolupament de la tecnologia i el producte, en l'expansió a un segon mercat a Europa i a l'obtenció del marcatge CE com a producte sanitari. Tenim compromès un tiquet de 150 K d'un dels actuals fons inversors. Busquem el suport de fons de capital de risc amb tesi d'inversió en projectes d'impacte, salut digital o salut de la dona.

Fites

- 10/2021** Llançament del primer MVP al mercat
- 12/2021** Tancament primera ronda pre-seed de finançament i obtenció de StartUp Capital (ACCIÓ)
- 09/2022** 10.000 descàrregues de l'app (noves usuàries)
- 12/2022** Llançament del MVP4 al mercat amb funció preventiva en base a IA
- 03/2023** 30.000 descàrregues de l'app (noves usuàries)
- 03/2023** Tancament ronda seed d'1 M€

PERSONA DE CONTACTE

Verónica Montesinos

✉ veronica@dana.health

☎ 622353245

📍 Carrer Doctor Trueta, 113, 1er
08005, Barcelona

EQUIP



Verónica Montesinos
CEO/ [in](#)



Sven Mulfinger
COO/ [in](#)



6
treballadors



12.000 €
aportació
de l'equip



683.000 €
capital
aixecat

Millorar la qualitat de vida i la salut de les persones amb mobilitat reduïda per hemiplegia



Problema i solució

Les persones amb hemiplegia poden tenir diferents graus d'afectació. L'escala més habitual té 6 graus, sent 0 = no discapacitat de moviment i 6 = mort. Els nostres clients estan entre els graus 4 i 5. Són aquells que tenen mobilitat reduïda o 100 % impedita d'una part del cos. Aquestes persones no poden estar drets ni caminar. L'única possibilitat de moviment és amb cadira de rodes assistits per altres persones.

El nostre dispositiu permet que aquestes persones s'aixequin i puguin caminar, per casa o a l'exterior. Cada dia. Sense la necessitat d'estar assistits per infermers o metges. Els beneficis físics i emocionals de la bipedestació estan àmpliament reconeguts en literatura científica.

Propietat intel·lectual

Tindrem les marques Robopedics i Awake registrades, model d'utilitat en procés per tot el dispositiu i una patent per l'algoritme que regeix el dispositiu (Clarke+Modet).

Mercat

Persones que pateixen hemiplegia en graus 4 o 5. Espanya = 90 k supervivents amb limitació per caminar. Europa = 861 k, Mon = 15 M. Hi arribem amb D2C a Europa i amb B2B2C fora. El D2C és plataforma d'E-commerce però amb lliurament al centre de rehabilitació, on l'usuari s'entrena i després se l'emporta a casa.

Model de negoci

Robopedics vendrà els dispositius i oferirà l'opció de renting. L'estructura de costos unitària dona un COG del 46 % sobre un preu de venda de 15.000 euros. El benefici per unitat és del 15 %. No es requereix d'infraestructura de producció amb grans instal·lacions. Maximitzem producció en peces d'injecció en 3D, components estàndard i sostenibles.

Competència

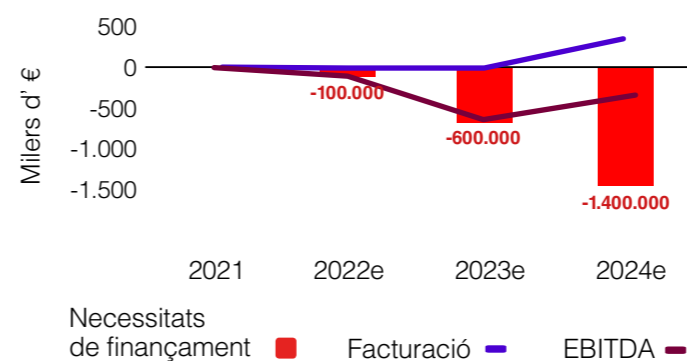
L'única opció per desplaçar-se a la llar o a l'exterior pels nostres usuaris potencials és la cadira de rodes. Poden posar-se drets en centres de rehabilitació amb exoesquelets per lesió medul·lar. No existeix cap dispositiu que els permeti posar-se drets i caminar a la llar o exterior.

Per rehabilitació :
Able Human Motion, Rewalk, Ekso.



Ciències de la vida i la salut

Projeccions financeres



15.000 €
consum mensual caixa

Necessitarem 2.5 M€ per fer la regulatoria, obtenir el CE com a dispositiu mèdic i arribar a mercat. Esperem que un 30 % vingui de fons no dilutius i la resta d'inversors privats/fons d'inversió. Aquesta ronda hauria d'estar tancada al setembre 2023. Ja estem en converses amb alguns inversors i fons.

Fites

- 11/2021** Constitució de la societat
- 04/2022** Incorporació del consell d'assessors
- 11/2022** Primera Ronda de finançament que permet industrialitzar el primer dispositiu.
- 06/2023** Prototip industrialitzable 100 % funcional
- 09/2023** Tancament ronda seed d'1 M€
- 11/2024** Llançament a mercat

PERSONA DE CONTACTE

Iván Martínez Villar

✉ imartinez@dibex.isdi.es

☎ 659440164

📍 Joan Fuster i Ortells, 10, 3, 3
43007, Tarragona

EQUIP



Iván Martínez
CEO/ **in**



Dionís Guzmán
CMO/ **in**



Marc Serra
BDM/ **in**



3
treballadors



35.000 €
aportació
de l'equip



315.000 €
capital
aixecat





Problema i solució

El diagnòstic de la malaltia pulmonar obstructiva crònica (MPOC) es realitza de manera tardana en el 66 % dels casos. Per a una malaltia que afecta el 10 % dels adults, això genera enormes costos als sistemes sanitaris per les hospitalitzacions, i deixa el pacient amb un mal pronòstic.

El nostre dispositiu mèdic permet detectar la malaltia a l'atenció primària, la qual cosa possibilita fer intervencions primerenques que redueixen el diagnòstic tardà al 15 %, estalviant als sistemes sanitaris de la UE 5.000 M€ a l'any i permetent als pacients portar una vida més llarga i saludable.

Propietat intel·lectual

En procés de redacció de la patent per protegir la nostra tecnologia. A més, els algoritmes que estem desenvolupant es protegiran amb secret industrial.

Mercat

El potencial mercat del diagnòstic respiratori és de 7.000 milions d' €. A Espanya estímem que podem arribar a tenir un mercat de 30 milions d' € amb la nostra solució. Treballem amb un hospital de referència i amb organismes clau del sector públic per teixir relacions de confiança.

Model de negoci

venda i distribució directa i indirecta del nostre dispositiu als serveis de salut d'atenció primària (B2B i B2G), privada i pública. Venda creuada també de consumibles a cada prova. Altres canals inclouen farmàcies comunitàries i mútues de salut.

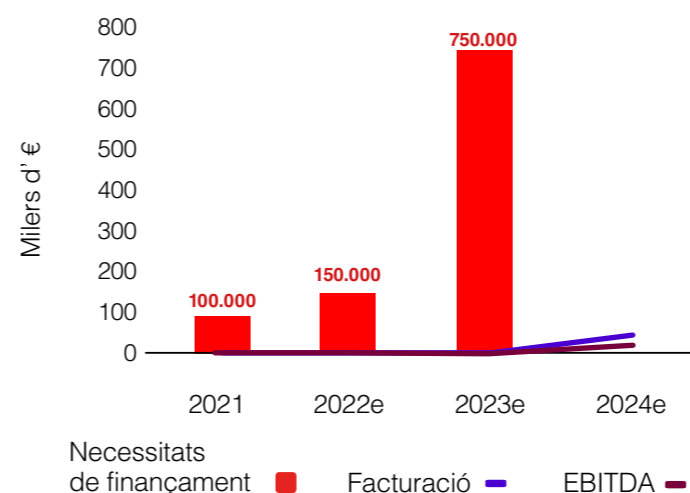
Competència

La majoria dels competidors es centren en entorns hospitalaris o mesuraments que utilitzen adaptacions de l'espirometria, el "gold standard" existent actualment. Nosaltres ens centrem exclusivament en l'atenció primària i en fer que la tecnologia de nivell hospitalari sigui accessible per als metges i metgesses d'atenció primària.

breaz

Ciències de la vida i la salut

Projeccions financeres



11.000 €
consum mensual caixa

Ronda de 750.000 € dividida en dues fases: 150.000 € (en notes convertibles per poder acabar el prototip funcional i comprovar la nostra tecnologia a l'hospital) i 600.000 € a l'inici del 2023, quan s'acabarà de desenvolupar el prototip fins a la congelació del disseny.

Fites

- 03/2021** Primera subvenció i finançament (ACCIÓ Startup Capital)
- 07/2022** Entrada d'hospital mèdic com a soci del projecte
- 12/2022** Primer prototip proof-of-concept
- 01/2023** Comprovació la tecnologia a l'hospital
- 01/2024** Congelació del disseny i començament de l'assaig clínic pivot
- 11/2024** Obtenció del marcatge CE: Class IIa "Medical Device"

PERSONA DE CONTACTE

James Tom Hugall

✉ james.hugall@breaz.eu

☎ 622168513

📍 Carrer de Roc Boronat 117
08018, Barcelona

EQUIP



James Hugall
CEO/ [in](#)



Petra Stockinger
CSO/ [in](#)



Dr. Antoni Rosell
BMO/ [in](#)



4
treballadors



20.000 €
aportació
de l'equip



0 €
capital
aixecat

ACCIO

Generalitat de Catalunya



Germans Trias i Pujol Hospital

Ajuntament de Barcelona

Barcelona Activa

cimti



eit Health

EIT Health is supported by the EIT a body of the European Union



Problema i solució

Per al diagnòstic i seguiment de patologia respiratòria aguda i crònica continua sent necessari acudir presencialment a valoració física. Transformem un telèfon mòbil en un estetoscopi per ser utilitzat directament pel pacient amb malaltia respiratòria crònica o aguda, utilitzant una plataforma IA que analitza els sons de l'auscultació respiratòria i realitza una orientació diagnòstica immediata informant l'usuari de la seva situació clínica i de l'actuació més oportuna.

La nostra solució té una configuració universal i de baix cost, també permet l'avaluació de l'usuari per personal sanitari mitjançant una trucada convencional o enviament de la gravació.

Propietat intel·lectual

Model d'utilitat del dispositiu Clarity d'auscultació respiratòria.

Mercat

Delimitant el nostre mercat a Espanya, França, Alemanya, UK, Itàlia, EE.UU i Japó les persones amb malaltia respiratòria crònica diagnosticada serien 124M i també formarien part del nostre mercat la població fràgil que serien persones entre <10 anys i >64 anys arribant a més de 200M.

Model de negoci

Desenvolupem un model híbrid combinant B2B i B2C. Els usuaris potencials adquireixen el dispositiu i la subscripció, les dades obtingudes per l'ús de la plataforma d'intel·ligència artificial poden ser analitzades i explotades posteriorment. Així mateix, el servei s'oferiria a centre mèdics o farmacèutiques, donant-los accés a la monitorització d'un grup d'usuaris determinats.

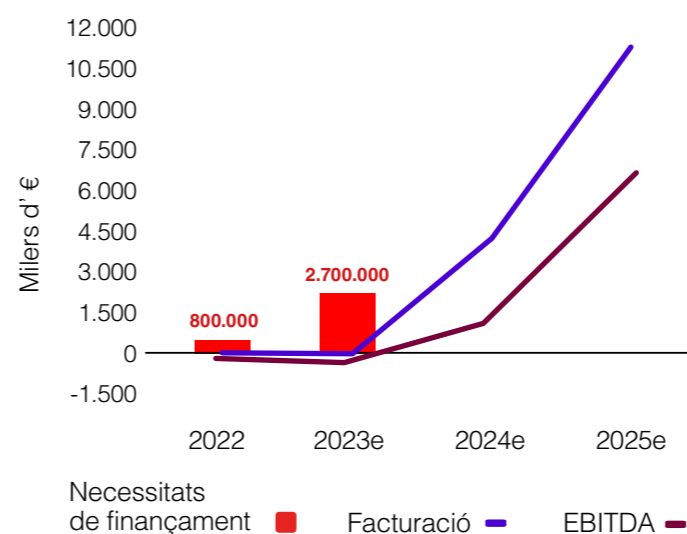
Competència

StethoMe, TytoCare, eKuore, StethIO. En comparar-nos amb la competència el dispositiu Clarity destaca per la senzillesa de la seva utilització, per estar dirigit a totes les edats per comptar amb plataforma d'IA i poder ser utilitzat sense connexió a la plataforma i fins i tot en trucades a temps real



Ciències de la vida i la salut

Projeccions financeres



200 €
consum mensual caixa

Per continuar la nostra ruta al mercat es requereix el 2023 completar el capital llavor, al 2023 la captació de mostres d'àudio, el desenvolupament de la plataforma d'IA, l'estudi de validació clínica i el marcatge CE, al 2024 preveiem les nostres primeres vendes en el mercat Espanyol.

Fites

- 04/2020** Prototip funcional
- 02/2021** Validació del prototip
- 06/2022** Participació a preacceleradora de Barcelona Activa per projectes innovadors intensius
- 2023** Assaig clínic
- 2023** Desenvolupament IA
- 2024** Marcat CE

PERSONA DE CONTACTE

Patricia Alejandra Peña Torres

- ✉ Patricia.pena@stethoscope-clarity.com
- ☎ 667000063
- 📍 Av. La Clota 60, 3-1
08174, Sant Cugat del Vallès

EQUIP



Jacqueline Torres
CEO/ in



Ines Alejandra Betancourt
COO/ in



Patricia Alejandra Peña
CMO/ in



3
treballadors



15.000 €
aportació
de l'equip



0 €
capital
aixecat



Ajuntament de
Barcelona





Problema i solució

La gestió remota de pacients crònics és un problema real, posat de manifest amb el COVID19. En no poder anar als centres sanitaris, molts pacients estan desassistits, empitjorant en 9 de les 10 principals causes de mort a Espanya. La nostra solució pretén aprofitar els smartphones per poder convertir en dispositius connectats tots els dispositius mèdics. Això ho aconseguim amb una app de pacient que permet recollir el resultat de la pantalla de QUALEVOL dispositiu (tensiòmetre, balança, glucòmetre, termòmetre digital, pulsioxímetre...) sense necessitat d'emparellaments ni integracions.

Propietat intel·lectual

Patent en marxa del nostre model de reconeixement de dispositius mèdics i les mesures que donem.

Mercat

El nostre mercat ideal és Llatinoamèrica, per facilitat d'entrada i falta de recursos sanitaris públics per control de crònics. Tenim contactes d'etapes professionals anteriors (Doctoralia) i fitxatges en marxa.

Model de negoci

B2B, des de 5 euros/pacient/mes. Burn Rate 35.000 euros/mes.

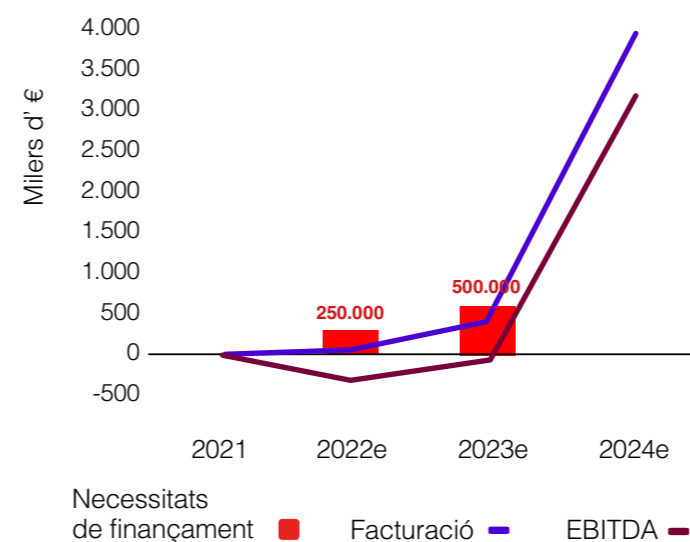
Competència

Livongo/ Teladoc, Huma, HumanITcare... Totes les plataformes que tenen dispositius mèdics integrables per app via Bluetooth. Nosaltres no necessitem integrar els dispositius mèdics. Això abarateix el preu de venda, els costos de la logística i els costos de manteniment, a part de poder aprofitar dispositius que ja coneixen els pacients.



Ciències de la vida i la salut

Projeccions financeres



35.000 €
consum mensual caixa

250.000 – 500.000 euros per ronda pont per assolir els objectius comercials i tècnics inicials.

Fites

- 08/2022** Acord amb Cooperativa Suara per monitorització domiciliària usuaris (test amb 6, univers 650 a Barcelona ciutat).
- 09/2022** Acord amb Residències Senniors (Grup Korian, segon grup europeu residències) per monitoritzar 20 residències.
- 09/2022** Acord amb Hospital del Mar per provar casos d'us (Insuf Cardíaca, HTP, Hospitalització Domiciliària)
- 09/2022** ENISA de 180.000 euros a cobrar
- 09/2022** Venda serveis a asseguradora espanyola
- 11/2022** Venda de serveis a grup residències espanyola 20 residències

PERSONA DE CONTACTE

Frederic Llordachs

✉ fllordachs@doctomatic.com

☎ 605083710

📍 Carrer St Antoni M^a Claret 167
08025, Barcelona

EQUIP



Frederic Llordachs
CEO/ **in**



Carmen Pauline Rios Benton
COO/ **in**



Fernando Ot
CTO/ **in**



7
treballadors



3.000 €
aportació
de l'equip



410.000 €
capital
aixecat



Exheus ofereix tests de salut que analitzen l'expressió dels 22.000 gens a través de seqüenciació ARN i IA



Problema i solució

Les malalties cròniques maten a 41 milions de persones cada any, el que suposa un 71 % de les morts que es generen al món. Actualment no es disposen d'eines de diagnòstic per a monitoritzar de manera holística i completa els canvis de salut al llarg del temps.

Mitjançant una petita extracció de sang, Exheus ofereix un informe personalitzat amb pautes d'estil de vida i dietes en funció de l'expressió dels gens del client. Amb l'ús d'aquests tests, Exheus ofereix l'eina personalitzada més potent disponible al mercat per combatre malalties cròniques de manera eficient i sostenible en el temps.

Propietat intel·lectual

La tecnologia basada en la patent WO2019/102.007, descriu mètodes in vitro per a determinar l'aptitud d'un subjecte a partir dels nivells de l'ARN.

Mercat

El mercat de gestió de malalties cròniques es preveu que arribi fins als 14,9 bn € el 2031 (CAGR de 11,8 %). L'accés al mercat es durà a terme a través de professionals sanitaris (PS) que prescriuran els productes als seus pacients. Els primers clients s'aconseguiran a través de conferències, tallers i col·laboracions existents.

Model de negoci

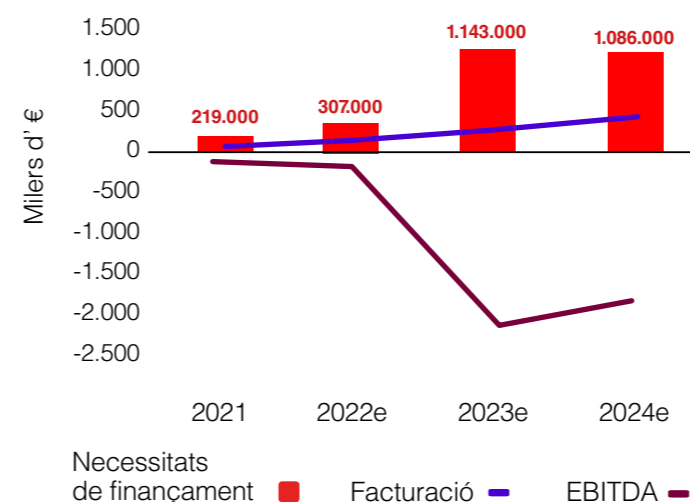
Model de negoci basat en la comercialització dels test d'ARN mitjançant un model de distribució a través de clíniques, asseguradores i professionals del sector de la salut. Assumint un COGS de 220 €, disposem d'un marge brut d'un 63 % pel test d'ARN.

Competència

Viome, Inside Tracker, Made of Genes. Les empreses que actualment operen dins del sector es dediquen a l'anàlisi de l'ADN en comptes de l'ARN. La principal diferència radica en el caràcter dinàmic de l'ARN, canviant constantment, mentre l'ADN es manté estàtic i no varia al llarg del temps. D'aquesta manera, es poden vendre els nostres productes de manera recurrent ampliant el LTV del client.

Ciències de la vida i la salut

Projeccions financeres



 **50.000 €**
consum mensual caixa

Durant el segon trimestre de 2022 s'ha tancat de manera exitosa una ronda de finançament per valor de 0,6 M€ amb el suport de Capital Cell. Durant el primer quadrimestre de 2024 tenim previst obrir una ronda de sèries A de 2,5 M€ per consolidar la comercialització del producte a nivell europeu i aconseguir la certificació CE a través de la validació clínica.

Fites

- 06/2020** Primera ronda de finançament tancada amb èxit (250 k €)
- 06/2021** Inici de comercialització
- 06/2022** Segona ronda de finançament tancada amb èxit (600 k €)
- 06/2023** Internacionalització de producte a nivell Europeu
- 06/2023** Acords amb distribuïdors a nivell global
- 01/2025** Resultats de l'estudi de validació clínica i marca CE

PERSONA DE CONTACTE

Pol Cervera

 pol.cervera@exheus.com
 672470436
 Av Ernest Lluch, 32
08302, Mataró

EQUIP



Teresa Tarragó
CEO/ 



Pol Cervera
COO/ 



José Manuel Soria
CSO/ 



Alexandre Perera
CTO/ 



13
treballadors



3.000 €
aportació
de l'equip



1.548.080 €
capital
aixecat





Problema i solució

L'objectiu principal de GENOTICA és el desenvolupament d'una plataforma en línia que faciliti l'accés global a les proves genètiques i clíniques. Per tant, la seva activitat pretén assolir els següents objectius específics:

Dissenyar, desenvolupar i implementar un portal de comparació de preus per a l'anàlisi genètica i clínica.

Buscar, comparar i adquirir proves mèdiques segons la seva qualitat i tecnologia d'avantguarda, d'una manera més econòmica i assequible per als professionals sanitaris. Augmentar la competitivitat dels laboratoris millorant la visibilitat de la seva cartera.

Mercat

La quota de mercat de GENOTICA és difícil d'estimar, ja que els preus i les comissions variaran segons els països. No obstant això, s'espera que GENOTICA assoleixi una quota mitjana de l'1-2 % del mercat a finals de 2025, amb els seus ingressos principals en un 15 % de comissió mitjana per cada prova venuda. A més, GENOTICA obtindrà beneficis d'aquells laboratoris que actualitzin els seus comptes a premium, per tal d'estar disponible per a vendes internacionals, quan sigui possible.

Model de negoci

El model de negoci de GENOTICA és senzill : comissiona les vendes. Així, l'empresa reté el 15 % del valor del producte per intermediació al procés de venda. Amb aquest model 100 % remot, l'empresa s'assegura uns baixos costos estructurals tot és gestionat en línia que, bàsicament, recauen en els costos logístics d'enviaments de mostres i tests.

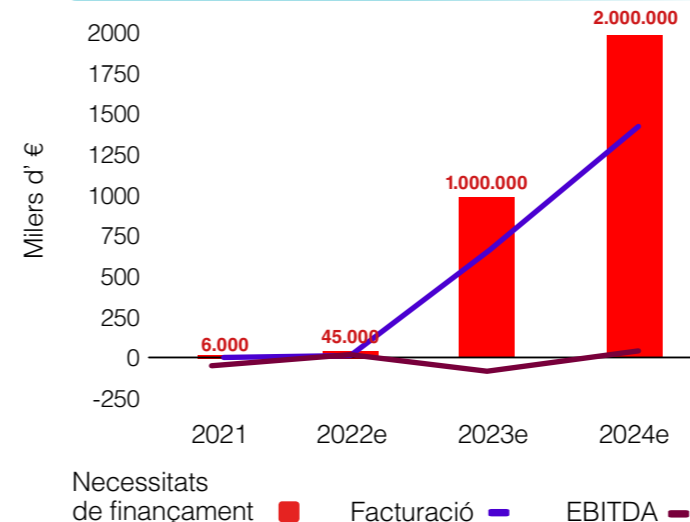
Competència

Actualment, no existeix una web similar a tot el mercat.

genotica

Ciències de la vida i la salut

Projeccions financeres



2.500 €
consum mensual caixa

La necessitat de finançament actual és de 600.000 €, amb una valoració Pre-money de 2.000.000. Aquesta valoració es recolza en els contractes ja signats amb 33 proveïdors internacionals i que ens faciliten més de 1.000 proves, rondant el valor total de la nostra cartera de productes en 500.000 €. A més, l'empresa compta amb una base de dades formada per més de 5.000 dades de contactes de professionals sanitaris. Aquesta quantitat de diners s'utilitzarà per invertir en costos estructurals per al desenvolupament empresarial i la internacionalització, manteniment i millora de la plataforma, equip de genetistes i màrqueting.

Fites

- 04/2021** Domini web inaugurat
- 06/2021** Primer laboratori internacional
- 01/2022** Adaptació multi idioma
- 12/2022** Implementació d'IA en assessor virtual
- 06/2022** Diversificació de la cartera
- 12/2023** Obertura de seu a LATAM

PERSONA DE CONTACTE

Jorge Antolín Ramírez Tejero

✉ jorge@genotica.es

☎ 671120212

📍 Avinguda Diagonal 512, Esc. interior, 1r, 1a 08006, Barcelona

EQUIP



Dr. Jorge Antolín Ramírez
CEO/ **in**



Dr. José Antonio Horcajadas
Asesor Científico/ **in**



Dr. Santiago Munné
Asesor Científico/ **in**



Dr. David Cotán
Asesor Científico/ **in**



Sr. David Boronat
Asesor Tecnológico/ **in**



Sr. Delfí Torns
Asesor Comercial/ **in**



7
treballadors



100.000 €
aportació
de l'equip



0 €
capital
aixecat



Problema i solució

A través de productes lactis d'origen no-animal abordem una gran quantitat de problemes relacionats amb l'agricultura animal, incloses les conseqüències negatives per al planeta, les vaques i la salut humana. Els consumidors són cada vegada més conscients de l'impacte que suposa la seva dieta per al planeta i de les condicions horribles en què viuen els animals de granja. Això provoca que molts consumidors canviïn la seva dieta. Per tant, mitjançant la fermentació de precisió, estem creant productes lactis d'origen no-animal per a què tothom pugui continuar triant els productes lactis que més els agradin, els lactis que mantenen la nostra cultura alimentària europea, però amb una versió sostenible que no ens faci sentir culpables.

Propietat intel·lectual

A finals d'agost de 2022 vam presentar una sol·licitud de patent per a un "commutador de solubilitat", la nostra tecnologia propietària per resoldre l'agregació de proteïnes.

Mercat

Més del 80 % de la població mundial consumeix regularment productes lactis. El mercat lacti mundial està valorat en uns 820 milions de dòlars, en 159 milions de dòlars a Europa. El 25 % del mercat és el formatge, que és el centre de la nostra investigació actual.

Model de negoci

Les oportunitats més immediates són treballar amb les marques d'aliments existents, per això estem executant un model B2B2C. Aquest model ens permet construir una relació directa amb els nostres clients mitjançant el co-branding i aprofitant l'experiència i la penetració del mercat de companyies alimentàries més establertes.

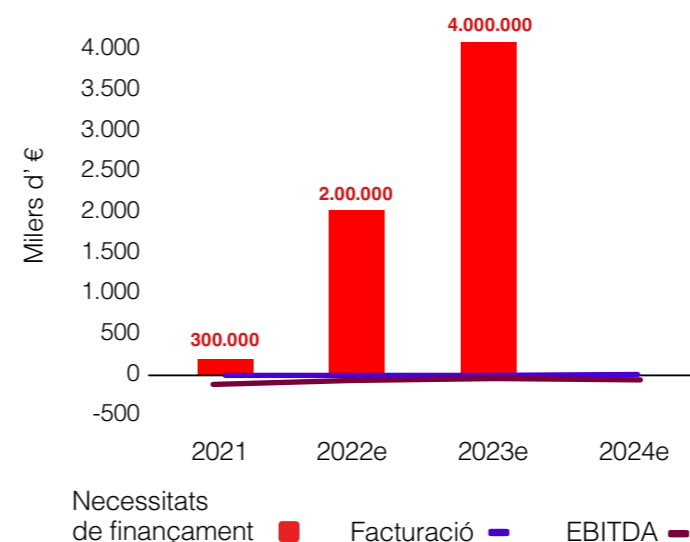
Competència

Competidors: Perfect Day, Remilk, Formo. A dia d'avui ningú ha aconseguit obtenir caseïna, i això ha frenat el desenvolupament de productes lactis sencers. Hem desenvolupat una tecnologia propietària que resol el problema de la caseïna i és un trampolí clau per arribar a un rendiment de proteïnes comercialment viable.

REAL DEAL MILK

Ciències de la vida i la salut

Projeccions financeres



 **35.000 €**
consum mensual caixa

En aquesta ronda de finançament volem aconseguir dos milions d'euros, que s'utilitzaran per continuar la investigació i el desenvolupament i expandir l'oferta de productes lactis d'origen no-animal. Fins ara hem recaptat 600.000 euros, procedents de la inversió dels fundadors i d'amics i familiars. Volem recaptar aquests diners durant la ronda de finançament de sèrie A, que a hores d'ara està oberta.


Fites


- 09/2021** Entrant en una incubadora global de Pascual
- 02/2022** Trasllat al Parc Científic de Barcelona
- 08/2022** Sol·licitud de la patent del "commutador de solubilitat"
- 03/2023** Canvi de mida del bioreactor superior a 10.000 L
- 03/2023** Rendiment del gram per litre
- 09/2023** Formulació del producte sencer

PERSONA DE CONTACTE

Zoltan Toth-Czifra

 zoltan@realdealmilk.com

 633313216

 Ronda Sant Pere 16
08010, Barcelona

EQUIP



Zoltan Toth-Czifra
CEO/ [in](#)



Gabriel Mora
CRO/ [in](#)



6
treballadors



400.000 €
aportació
de l'equip



200.000 €
capital
aixecat

ACCIÓ
Catalonia
Trade & Investment

 **Generalitat
de Catalunya**



Problema i solució

Des del punt de vista del pacient, hi ha proves diagnòstiques, seguiments de tractaments o bé controls rutinaris, que requereixen d'imatge biomèdica multidimensional avançada, que es retarden en gran mesura perquè es necessiten especialistes per analitzar aquestes dades, el que repercuteix en llistes d'espera, empitjorament de malalties i fins i tot perill per la salut. Des del punt de vista del metge, el seu problema és que ha de tractar amb dades molt complexes i desordenades, que hi ha tasques repetitives, rutinàries i tedioses que porten molt de temps i poc valor afegit i que no hi ha un estàndard de compartició, manipulació i anàlisi d'aquestes dades (el metge ha d'aprendre noves eines constantment).

Des de VRi solucionem aquests inconvenients per mitjà de:

- 1) Una Plataforma unificada, col·laborativa i modular al Núvol.
- 2) L'ús de la Intel·ligència Artificial per accelerar més de 1.000 vegades els processos d'anàlisi mecànics
- 3) La utilització de la Realitat Virtual per visualitzar més de 10 vegades la informació que es presenta en una pantalla plana tradicional i la simplicitat i intuïtivitat de les seves interfícies.

Propietat intel·lectual

Diposem el nostre codi font a Safe Creative, una plataforma Blockchain que estableix una propietat i un timestamp inalterables.

Mercat

Hi ha un mercat potencial de més d'1 trilió de dòlars. El nostre target són hospitals, empreses biotecnològiques i farmacèutiques. Ja tenim cartes d'interès de dos hospitals i d'una farmacèutica. Com que el camí regulatori pot ser llarg, el model de negoci immediat es basarà només en la visualització; l'eina està avançada i és un sector molt més accessible. Entre les possibilitats hi ha ecografies 5D, odontologia, interacció pacient-metge, etc. La segona fase serà un software d'ús només en recerca que podem vendre a centres de recerca, hospitals, farmacèutiques, etc. amb un servei de subscripció a la nostra plataforma, i finalment quan els mòduls siguin certificats (UE/FDA/altres) es vendran com un Software as a Medical Device.

Model de negoci

El model d'ingressos serà una Platform as a Service (PaaS). D'aquesta manera tant nosaltres com tercers podem programar mòduls (p.ex Oncologia, Neurologia, Cirurgia Cardiovascular, etc.) i cobrarem o bé per l'ús de les nostres aplicacions o bé per l'accés de tercers a la nostra Plataforma. En un primer moment (visualització), pretenem cobrar per ús encara que no descartem una subscripció (1 o 2 anys). A partir de la utilització en recerca i després en els SaaS, sempre hi haurà una subscripció (idealment de 2 anys).

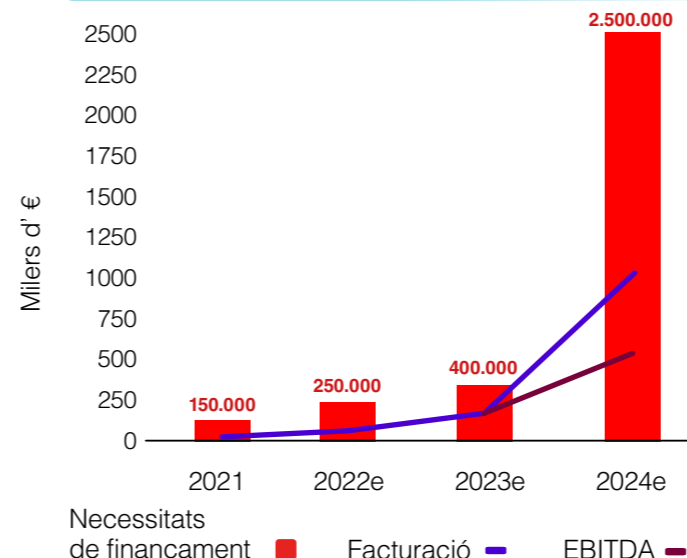
Competència

Hi ha una empresa que es diu MedAPP (Polònia), que fa una cosa similar però no queda clar el model de negoci. Una altra empresa similar és MedicalVR (Holanda), que està en un estadi similar al nostre, tot i que ells s'estan especialitzant en la visualització i anàlisi de pulmons (segmentació automàtica). No tenen plataforma. Com a competència indirecta (anàlisi de dades amb IA) i sense visualització amb RV hi ha Arterys (EUA) i Aidoc (Israel). Utilitzen imatge mèdica i fan anàlisi automàtics. No disposen de plataforma ni d'interfície col·laborativa. Han aixecat rondes importants d'inversió B i C respectivament.



Ciències de la vida i la salut

Projeccions financeres



19.000 €
consum mensual caixa

Abans d'acabar l'any necessitem 400 k€ per poder accelerar la creació de la nostra plataforma i sobretot la creació de nous mòduls. Bàsicament necessitem desenvolupadors que accelerin la creació dels mòduls de visualització (5D, Ortodòncia, interacció pacient-metge), millorar la Plataforma horitzontal i sobretot començar assajos clínics que ens permetin esdevenir un Medical Device (i.e Diagnosi) el més aviat possible.

Fites

- 07/2021 Primer MVP que mostra tot el workflow
- 12/2021 600 k€ entre inversions, ajudes no dilutives i préstecs
- 11/2022 Participació en fira de Maternitat a IFEMA Madrid
- 05/2023 Inici comercialització amb empreses d'ecografies 5D
- 01/2023 Desenvolupar primera APP de visualització eco 5D
- 09/2023 Whole product formulation

PERSONA DE CONTACTE

Daniel Esteban Ferrer

✉ desteban.ferrer@vri.cat

☎ 606775986

📍 Travessera de Dalt 32, 4t 2a
08024, Barcelona

EQUIP



Daniel Esteban Ferrer
CEO/ in



8
treballadors



26.000 €
aportació
de l'equip



600.000 €
capital
aixecat



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under the Marie Skłodowska-Curie grant agreement No 712949



Problema i solució

L'estat d'ànim té un impacte directe sobre la recuperació del pacient, tot i així es viuen moments inhumans als hospitals i no hi ha fórmules d'humanització escalables, sostenibles i efectives. VRPharma és la primera solució integral de teràpies de realitat virtual per a millorar l'estat emocional de les persones dissenyada per a ús hospitalari.

Volem democratitzar l'ús de la realitat virtual per disminuir el dolor, angoixa i por dels pacients, aportant una eina d'humanització efectiva i dedicada a la cura integral; el que es coneix com a "beyond the pill treatment".

Mercat

Mercat: Realitat Virtual aplicada en salut
 - Demanda total actual (TAM): 6,1 bnUSD (dades 2020)
 - CARG: 35 %
 - Estimació 10 % del mercat pel tractament de la persona: Service Addressable Market (SAM) de 600 MUSD, amb alta previsió de creixement.
 - Canal de venda actual: directe
 - Obrint canals exponencials: stakeholders del sector; mercats internacionals.

Model de negoci

1. Clients principals: Hospitals i clíniques
2. Model: ingrés recurrent amb ventes de llicències de software i lloguer de hardware.
3. Socis: Eywa Space, Clusters de salut, agents d'innovació en salut, proveïdors hardware
4. Costos principals: inversió en desenvolupament, recursos humans i comercialització

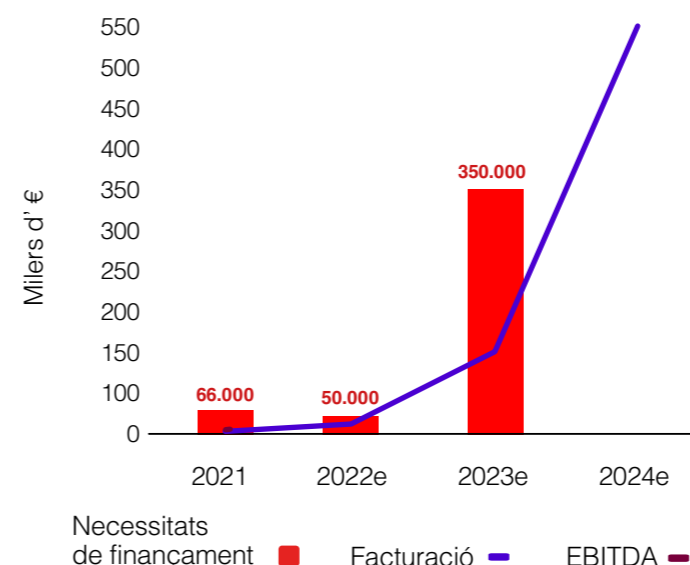
Competència

- Competidors: HypnoVR, Wake up Smile, Oncomfort, AppliedVR, KindVR, OssoVR, XRHealth
 - Avantatge competitiu: model i plataforma de teràpies de realitat virtual per a tots els pacients aplicades abans/durant o després de procediments mèdics. Llibreria de continguts tant especialitzats com genèrics.



Ciències de la vida i la salut

Projeccions financeres



5.000 €
consum mensual caixa

Estimem obrir ronda d'entre 350.000-400.000 EUR a mitjans del 2023 per poder dur el nostre producte a fase de comercialització, invertir en talent (personal) i desenvolupament de la plataforma comercial i noves teràpies de realitat virtual. Així mateix part de la inversió anirà en marketing digital i captació de nous clients.

Fites

- 05/2021** Constitució empresa i entrada soci Eywa Space amb prima econòmica de 40KEUR.
- 09/2021** MVP fase 1 acabat, inici de proves.
- 02/2022** Inici de 5 estudis clínics (credencials) i captació de primers clients.
- 02/2023** Regulatòria, resultats de la meitat dels estudis clínics; inici comercialització.
- 04/2022** Ronda i finançament.
- 05/2023** Obtenir acord comercial i de pilot amb Key stakeholders del sector

PERSONA DE CONTACTE

Mireia Cigarrán Mensa

✉ mireia.cigarran@vrpharma.io

☎ 672350025

📍 C.Op. Avinguda Corts Catalanes 5
08174, Sant Cugat Vallès

EQUIP



Mireia Cigarrán
CEO/ **in**



Allan Chung
CTO/ **in**



Xavier Riba
Assessor/ **in**



8
treballadors




10.000 €
aportació
de l'equip



-
capital
aixecat



 **En construcció**
 06/2022

Desinfectants d'origen natural i no tòxics per a la indústria agroalimentària



Problema i solució

La demanda de desinfectants a la indústria agroalimentària per l'ús de millors protocols s'ha disparat. Els canvis reguladors prohibint substàncies químiques han donat l'impuls definitiu als desinfectants biològics.

Els nostres desinfectants conserven els beneficis dels desinfectants químics. De fet, tenen més espectre d'acció i més durada. I, tanmateix, no són tòxics, no suposen cap risc per a l'ésser humà ni per als animals.

Propietat intel·lectual

Patent europea ampliada a la resta de països. Per tal de protegir el màxim la propietat intel·lectual i el know how que produïrem a les nostres pròpies instal·lacions.

Mercat

El mercat mundial dels desinfectants per al sector ramader s'estima en 25.000 milions d'euros el 2023, amb un creixement del 5 % anual. El principal canvi esperat és el creixement dels desinfectants biològics, que poden suposar un 50 % del total el 2030.

Model de negoci

Product sales agreement amb empreses globals i líders en els seus àmbits amb règim d'exclusivitat - temporal i territorial i en base a un contracte d'ingressos esperats.

Per cada segment de negoci es farà una marca i productes específics.

Es podrà escalar de seguida el negoci.

Competència

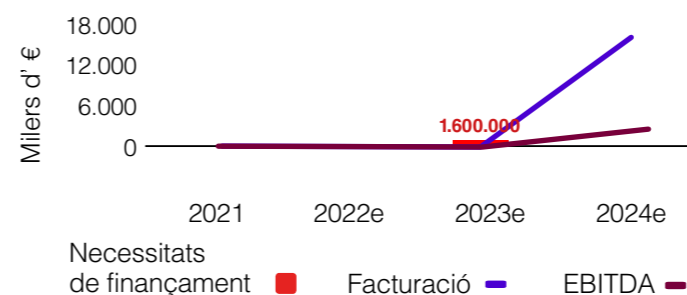
Els principals actors del mercat de desinfectants d'animals són: Neogen Corporation (EEUU), GEA (Alemanya), Lanxess AG (Alemanya), Zoetis (EEUU), Kersia Group (França) i CID Lines (Bèlgica).

Els 6 principals actors del mercat ofereixen desinfectants químics i suposen 20.000 milions d'€. Nosaltres ens hi dirigim com a potencials clients.



Ciències de la vida i la salut

Projeccions financeres



5.000 €
consum mensual caixa

Necessitem 1,6 M€ per fer realitat el projecte. Les necessitats són les requerides per completar la fase de desenvolupament de producte fins la seva homologació: Completar l'equip, R+D i registre i gestió de les aliances estratègiques, desenvolupament de negoci i selecció d'empreses que vendran el nostre producte.


Fites


- 06/2021** Presentat dossier al ECHA
- 01/2022** Finalitzat test in vitro principals patògens
- 06/2022** NDA's i inici de contactes
- 02/2023** Finalitzar test de camp
- 03/2023** Posada en marxa planta de producció
- 04/2023** Inici comercialització

PERSONA DE CONTACTE

Albert Farré Marzo

 afarre@4mediks.com

 619826171

 Ignasi Abadal, 33
08260, Súria

EQUIP



Santi Santisteban
CEO/ [in](#)



8
treballadors



10.000 €
aportació
de l'equip



-
capital
aixecat

Tecnologies de la informació i comunicació




L'Economia digital a Catalunya

 19.148

Empreses

 29.520

Facturació (M€)

 175.949

Treballadors

Un dels centres TIC més grans d'Europa

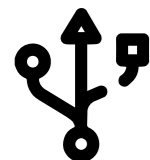


La facturació del sector TIC ha augmentat un **31 %** en els últims 5 anys



BARCELONA PRIMERA
Ciutat no capital del món
tech city

Economia digital



TIC i Telecomunicacions

SERVEIS I CONSULTA | VENEDORS DE PROGRAMARI I MAQUINARI

Centres d'Innovació Digital a Catalunya

Microsoft	Festo
Pepsico	Porsche Digital
Nestle	HP

Fires a Catalunya

MWC i 4YFN | ISE
Congrés Mundial Smart City Expo
Congrés Mundial de Solucions IOT



Àrees Digitals

INDÚSTRIA 4.0 | VIDEOJOCs
CIUTATS INTEL·LIGENTS
AUDIOVISUAL COMERÇ ELECTRÒNIC



Les inversions tecnològiques representen el **37 %** del total de projectes d'inversió estrangera a Catalunya

Exemples recents d'inversió del venture capital

 Factorial

atomico  GIC  crv 

123 milions d'euros

TIGERGLOBAL  CREANDUM  K Fund 

Typeform

SOFINA  GENERAL ATLANTIC 

122 milions d'euros

Index Ventures  GP.Bullhound  connect 

 TravelPerk

GENERAL  CATALYST  KINNEVIK 

101 milions d'euros

Exemples d'atracció d'inversió estrangera

 DANONE

L'empresa d'alimentació francesa Danone ha obert a Barcelona el seu primer hub tecnològic a l'Estat espanyol, un projecte que suposarà la creació de més de 30 nous llocs de treball qualificats especialitzats en tecnologia i anàlisi de dades. El nou centre, que ja es troba en funcionament, està dedicat a projectes d'innovació i digitalització dels processos operatius del negoci de la companyia.

 getir

Getir Perakende Lojistik AS, empresa Turca de d'entrega instantània d'aliments, ha adquirit la startup BLOK, el proveïdor de serveis de queviures en línia amb seu a Barcelona. Amb aquesta compra, Getir continua amb el seu desenvolupament a Europa amb una infraestructura de 6 magatzems a Barcelona, cobrint el 80 % de l'àrea metropolitana de Barcelona.

 ioi

IO Interactive, desenvolupadora de videojocs danesa, ha obert un nou estudi a Barcelona. L'obertura de l'IOI Barcelona forma part d'una estratègia d'expansió i s'uneix a IOI Copenhaguen i IOI Malmö en el treball d'alguns projectes i videojocs com Hitman i 007 Project. Aquest projecte suposa una inversió de més de 7 milions d'euros i la creació de 150 llocs de treball.



Problema i solució

Les eines de viatge estan desfasades. La indústria continua apostant per fotos i el text mentre que els joves volen contingut visual i utilitzen les xarxes socials per inspirar-se ineficientment ja que manquen de focus de viatge, d'eines de reserva i són centrades en la persona. D'altra banda, la majoria de creadors de contingut no monetitzen per la manca de seguidors.

beder, és l'única app que permet inspirar-se i reservar activitats, hotels i restaurants a través dels vídeos publicats per usuaris i on els creadors monetitzen per cada reserva generada per les seves publicacions.

Mercat

Generació X i Millennials de les principals ciutats turístiques europees. Mercat atacable: Barcelona 40 M€, Lisboa 32 M€, Madrid 36 M€, Praga 34 M€.

Go-to-market híbrid amb mitjans pagats – Instagram Ads i SEM – i orgànic basat en col·laboracions amb generadors de contingut i presència a xarxes socials.

Model de negoci

Reserva d'activitats, hotels i vols mitjançant un model d'afiliat. beder redirigeix clients a les pàgines i es genera un ingrés. Beder és afiliat de Booking, Hotels.com, Civitatis, Get Your Guide i Skyscanner.

Hotels: Entre un 4 i un 9 % de la reserva.
Activitats: 10 % de la reserva.

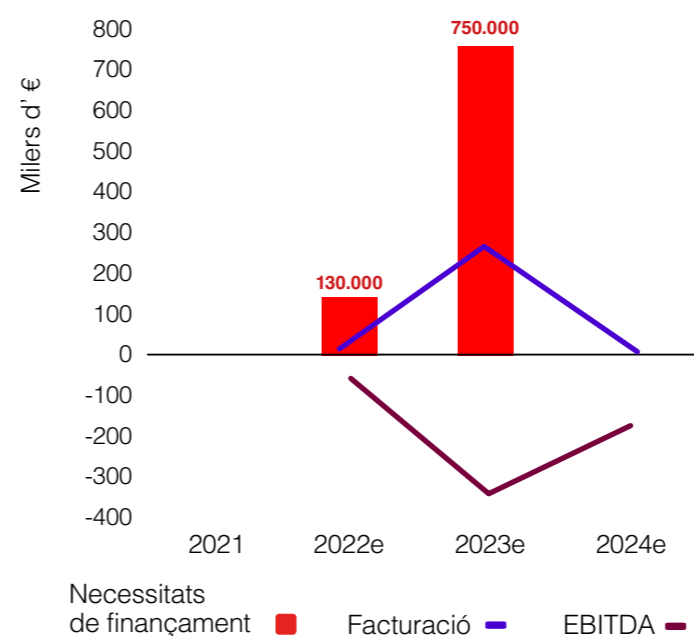
Competència

Som la primera travel app 100 % vídeo. Les alternatives són les xarxes socials - generalistes i sense estructura, reserva o monetització accessible - o aplicacions emergents de viatges com Passporter o My Travel Tracker - sense possibilitat de reserva i centrades en la planificació.



Tecnologies de la informació i comunicació

Projeccions financeres



 **22.000 €**
consum mensual caixa

Busquem 1.000.000 € per juny de 2023. 337.720 € per integrar l'equip de desenvolupament de producte, 334.000 € en màrqueting, 120.000 € per creació de contingut, 80.000 € en desenvolupament de negoci i 65.000 € per a despeses administratives. Valoració pre-money de 4.000.000 – 5.000.000 €.

Fites

05/2022 Partnerships amb Booking, Skyscanner & Civitatis.

06/2022 Llançament de l'app.

06/2022 Primers 1.000 usuaris.

10/2022 Llançament versió 2.0 de l'app.


11/2022 10.000 usuaris.


11/2022 Expansió a Lisboa.

PERSONA DE CONTACTE

Gabriel Rubió Mercadé

 Gabriel.rubio@beder.app

 617 741854

 C/ Llacuna 162
08018, Barcelona

EQUIP



Gabriel Rubió
CEO/ 



Willka Ficapal
CMO/ 



Pablo Félez
CBDO/ 



David Lerma
PM/ 



15
treballadors



84.000 €
aportació
de l'equip



175.000 €
capital
aixecat



Problema i solució

Els clubs esportius, les non-profit i el tercer sector, lluny d'estar digitalitzades, han vist com els seus socis ha baixat en picat durant la pandèmia. Ara a marxes forçades s'han d'espavilar per a connectar amb els seus socis a través de canals més digitals i millorar la seva gestió diària. Els CRMs i els ERPs, enfocats cap al món empresarial, no s'adapten a aquest tipus d'organitzacions. A Berrly oferim una eina fàcil i intuïtiva que posa el focus en la gestió de les persones i ajuda a mantenir cohesionades les comunitats i el teixit associatiu gràcies a la tecnologia i a la digitalització.

Mercat

El target són organitzacions i clubs esportius amb socis i aficionats que tinguin recurrència en celebració d'esdeveniments. És un mercat potencial de 124 M€ (clubs esportius) i de 53 M€ (Tercer Sector) a Espanya. Hi arribem a través d'INBOUND, OUTBOUND i prospecció comercial activa.

Model de negoci

Llicències SaaS (70 % dels ingressos, recurrents), comissions sobre transaccions (20 %) i personalitzacions (10 %).

Les comissions és una vertical que està creixent a molta velocitat gràcies al servei de subscripcions i la venda d'entrades. L'objectiu és comissionar sobre les totes les transaccions soci-organització.

Competència

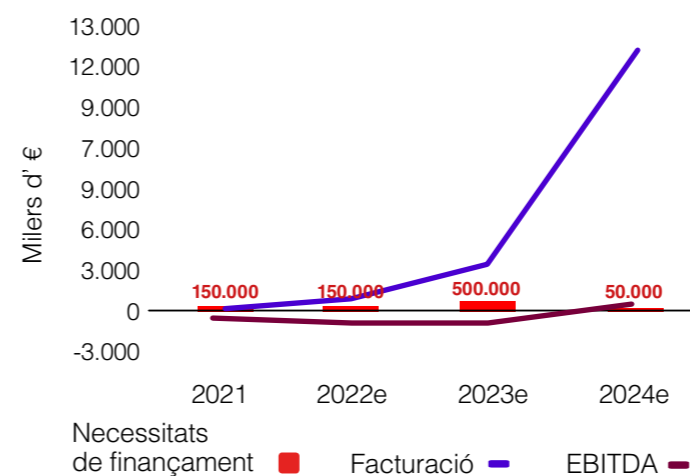
- Gestió Esportiva: Clupik
- Gestió tècnica esportiva: Soccer System Pro
- Esportiva + Non-Profit: PlayOff
- Gestió Administrativa: CRM genèric

Berrly se centra en la relació amb el soci i aficionats. Passarel·la de pagament pròpia (on altres fan servir Stripe) per a subscripcions i venda d'entrades (més marge).

Berrly

Tecnologies de la informació i comunicació

Projeccions financeres



30.000 €
consum mensual caixa

Des de 2019 fins 2021 vam néixer amb ingressos propis i FFF. A mitjans de 2021 entren inversors i EASO Ventures.

Volem encarar una ronda on la principal despesa és el creixement en vendes i posicionar la marca com a referència estatal en la gestió de clubs amb aficionats. Obrem una ronda de 500k dels quals ja tenim 200k compromesos amb actuals inversors que volen mantenir o augmentar percentatge.

Fites

- 06/2022** Signatura acord marc amb lliga ASOBAL per a la digitalització dels clubs de 1a divisió hándbol professional
- 03/2022** Entrada en funcionament de BerrlyPay
- 08/2020** Posada en funcionament del MVP de reserva d'entrades
- 11/2022** Entrada en funcionament del nou sistema de subscripcions v2
- 02/2023** Migració a microserveis per a garantir escalabilitat horitzontal
- 06/2023** Sortida a mercat estranger

PERSONA DE CONTACTE

Eric Sala Marin

✉ ericsala@berrly.com

☎ 685175966

📍 Carrer Honduras, 40 LOCAL 1
08027, Barcelona

EQUIP



Eric Sala i Marin
CEO/ [in](#)



Eugeni Escrig Mañez
Conseller/ [in](#)



12
treballadors



50.000 €
aportació
de l'equip



350.000 €
capital
aixecat

EASO VENTURES



07/2021

Bleta lluita contra la bretxa digital en persones grans amb tablets intuïtives



Problema i solució

Les noves tecnologies són essencials avui en dia: moltes tasques només es poden realitzar a través d'ordinadors, tablets, smartphones... Però aquests no han estat adaptats a les necessitats de la gent gran (dificultats visuals, auditives, tàctils...)

Bleta és una tablet dissenyada específicament per la gent gran. Té una interfície fàcil d'utilitzar, amb botons i textos grans, apps dissenyades i seleccionades específicament per aquest col·lectiu... A més hi ha la possibilitat de contractar un servei de pagament mensual que inclou internet i acompanyament al client per resoldre qualsevol dubte.

Mercat

El nostre SOM està restringit a Espanya actualment, i seria d'uns 18 M€ anuals entre vendes i servei. El SAM estaria en 47 bn€ anuals a Europa i el TAM a 110 bn€ anuals mundials. Per al 2024 es preveu una expansió a Europa, començant per països on la taxa de gent gran sigui alta, com Itàlia o Alemanya.

Model de negoci

- Venta de tablets amb PVP 299 €. Marge 25 %
- Servei de subscripció mensual amb línia de dades per la tablet, suport tècnic, i serveis de streaming (Spotify, Netflix) inclosos en la versió "pro". Marge 40 %
- Realització ocasional de tallers de digitalització encarats a la gent gran

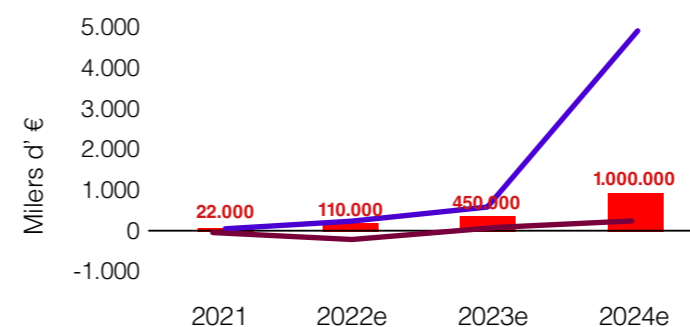
Competència

- GrandPad (USA): orientat a gent gran. Més paternalista i limitat que Bleta
- Ordissimo (França): orientat a gent gran. Interfície més complicada i amb pitjor disseny i UX
- Tablets Android: Interfície massa complicada per gent que no hi està acostumada
- Tablets Apple: molt més cara, interfície complicada



Tecnologies de la informació i comunicació

Projeccions financeres



9.000 € consum mensual caixa

Ronda de 300k € per multiplicar vendes x5 l'any 2023:

- 140 k€ marketing
 - 30 k€ desenvolupament vendes
 - 100 k€ desenvolupament producte
 - 30 k€ desenvolupament operacions (automatització etc).
- La ronda es farà amb una ampliació de capital amb una valoració de 2.2 M€ dels quals tenim compromès un 20 %.

Fites

- 06/2022** Consolidades les vendes a particulars, èxit en la campanya de Nadal
- 03/2022** Col·laboracions consolidades amb partners estratègics com Lenovo
- 08/2022** Aprovat un ENISA per valor de 68.000 € i subvenció NEOTEC per valor de 250.000 €
- 11/2023** Campanya de Nadal exitosa amb vendes x5 respecte l'exercici anterior
- 02/2023** Desenvolupament d'una nova versió del launcher Bleta amb deep tech
- 06/2024** Expansió a altres països europeus, inicialment Itàlia i Alemanya

PERSONA DE CONTACTE

Isabel García Baños

- contacto@bleta.io
- 644 117 955
- C/Indústria 79, 3r 3a
08025, Barcelona

EQUIP

- Isabel García Baños**
CEO/ in
- Gerard Pinar Baillés**
COO/ in
- Adrià Roca Gervilla**
CTO/ in
- Maria Senyer España**
CPO/ in

5 treballadors

18.000 € aportació de l'equip

40.000 € capital aixecat



Problema i solució

Brickbro és una plataforma peer-to-peer que combina qualsevol persona que vulgui comprar, vendre i llogar propietats comercials amb un nou valor generat que ofereix una transacció en línia d'extrem a extrem. A través de la tecnologia i l'anàlisi de dades, oferim un servei professional que agilitza i simplifica la manera de comprar, vendre o llogar un immoble, proporcionant als usuaris totes les eines necessàries per fer-ho amb la millor experiència. A més, oferim la possibilitat de contractar diferents serveis tant per al comprador (reformes, hipoteques, assegurances) com per al venedor (estudi de viabilitat, taxació personalitzada).

Propietat intel·lectual

El més valuós és la seva tecnologia. La qual es va perfeccionant constantment i que ens permet fer un matx entre el comprador i el venedor i evitar les visites físiques.

Mercat

El nostre mercat objectiu és el mercat immobiliari comercial. Hi arribem de forma inbound amb campanyes de màrqueting o outbound mitjançant l'scraping en els principals portals d'anuncis immobiliaris a través de diferents programaris de CRM. També a través de cartells de "en oferta" i comunicats de premsa.

Model de negoci

Dins de la nostra línia principal de negoci, les vendes, la comissió és del 4 % del preu de venda (possibilitat de pagar una tarifa per serveis premium).

Pel que fa a la resta de línies de negoci, lloguers, en què rebem un 10 % de la primera anualitat; i gestió d'immobles, en què cobrem un 5 % de cada mensualitat.

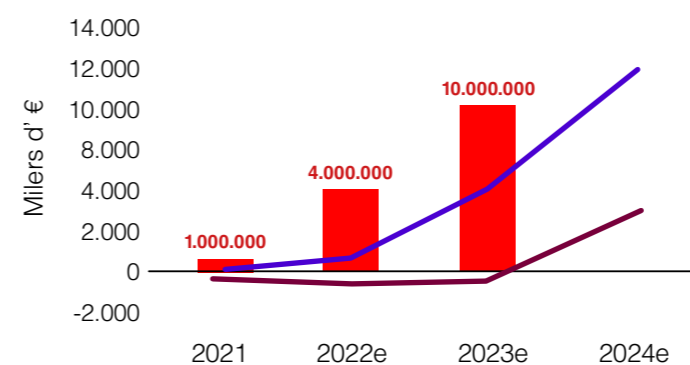
Competència

L'empresa francesa Snapkey és un competidor directe d'aquest mercat. També és una empresa nova que ofereix una solució similar per al mercat, però s'adrecen a ciutats de nivell 4 amb només 100 propietats a la venda a partir del 2019. Tenim més de 1.000 propietats a la venda dirigides també a ciutats de nivell 1 o 2 amb una eina d'entrada de dades més desenvolupada.



Tecnologies de la informació i comunicació

Projeccions financeres



45.000 €
consum mensual caixa

Busquen un inversor principal interessat en entrar a Brickbro amb un tiquet mínim d'1,5-2 M€. Ja tenim compromesos +1 M€ d'inversors existents i tenim alguns seguidor interessats en entrar dos tiquets de més de 500 K€ cada un. Volem invertir un 40 % en tecnologia, un 25 % en talent, un 15 % en màrqueting i un 20 % en expansió internacional.

Fites

- 06/2022** Apertura de Lyon, França
- 03/2022** Creació de la primera filial de Brickbro: Tribuapp
- 08/2022** Ronda de finançament de 1 M€
- 11/2023** Record en vendes (GMV): 40 M€ el 2022
- 02/2023** Ronda de finançament de 4 M€
- 06/2024** Nova tecnologia amb un 100 % de precisió

PERSONA DE CONTACTE

Arturo Hernández

✉ arturo.hernandez@brickbro.com
☎ 636982434
📍 Carrer Balmes, 206. 6º 1ª
08006, Barcelona

EQUIP



Guillermo Preckler Cañadas
CEO/ in



35
treballadors



25.000 €
aportació
de l'equip



2 M€
capital
aixecat

Demium.



Problema i solució

Cargobici cobreix les necessitats d'operativitat logística urbana de botigues de proximitat i d'hostaleria perquè els nostres clients puguin incrementar la seva productivitat i, alhora, compleixin amb els seus objectius de sostenibilitat.

Realitzem un servei B2B d'última milla sostenible mitjançant bicicletes industrials de càrrega que fem nosaltres mateixos. Gràcies a la ubicació estratègica dels nostres hubs, rebem la mercaderia i fem el picking, així tenim l'estoc prop del consumidor final (cross docking). També oferim seguir l'enviament en temps real.

Mercat

El nostre target són empreses de consum massiu (FMCG), així com laboratoris farmacèutics o d'àmbit sanitari en general i corporacions del canal d'Horeca (sector alimentari i de botigues de proximitat). Participem en fires, esdeveniments, conferències, etc.

Model de negoci

Els ingressos els generem gràcies a un cobrament per comanda realitzat per als nostres clients. Els objectius que tenim són l'obertura de nous Microhubs i captar nous clients amb l'objectiu de créixer en volum.

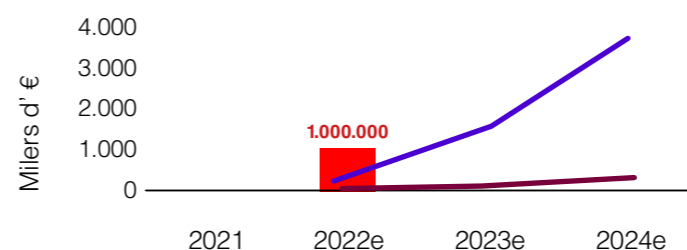
Competència

Els nostres competidors ofereixen un servei alternatiu orientat al B2C, no actuen en la nostra línia de negoci basada en el B2B, excepte Washa Logistics que, en qualsevol cas, utilitza vehicles elèctrics lleugers i no són fabricants, depenen de tercers.



Tecnologies de la informació i comunicació

Projeccions financeres



Necessitats de finançament ■ Facturació ■ EBITDA ■



144.366 €
consum mensual caixa

Volem incrementar la nostra àrea d'atenció a la província de Barcelona i altres grans ciutats i portar la producció de les Cargobicis a major escala. A més, treballem per automatitzar el treball amb els nostres clients i en l'operativitat diària, amb la intenció que els Microhubs siguin autònoms i tan sols es realitzin tasques de picking i repartiment de la mercaderia.

Fites

- 07/2022** Primera operativa de Cargobici amb tres clients des d'un mateix hub.
- 08/2022** Superem les 100 entregues en un sol hub.
- 09/2022** Superem els 100 enviaments de mitjana diaris.
- 11/2022** Obrim el nostre quart hub a Barcelona.
- 12/2022** Tanquem l'any amb un total de 20 bicis de càrrega operatives i 39.000 enviaments.
- 12/2023** Tenim 15 hubs operatius en quatre ciutats espanyoles.

PERSONA DE CONTACTE

Julia Pino Valle

 julia@cargobici.com
 666097677
 Carrer Pere IV, 520
 08019, Barcelona

EQUIP



Antonio J. Domínguez Macías
CEO/ in



18
treballadors



650.000 €
aportació de l'equip



0 €
capital aixecat



cañ cet





Problema i solució

El sobreendeutament és un problema social que afecta 96 milions de persones en tota Europa, inclosa Espanya. En cadascun dels països de la Unió Europea existeix una Llei d'insolvència personal que cancel·la els deutes, però és un procés molt burocràtic. Abogados para tus deudas neix per a democratitzar la llei d'insolvència personal en tota Europa. Gràcies a la nostra tecnologia agilitzem el procés entre client, advocat, administració pública i jutjat de manera fàcil, ràpida i segura. L'escalabilitat de la nostra solució ens permetrà reduir el sobreendeutament en tota Europa.

Mercat

A Europa 1,29 M estan buscant solucions per a cancel·lar els seus deutes. Accions de comunicació creada des del departament de màrqueting amb un eix clar en una estratègia d'evangelització i capilarització del missatge mitjançant canals digitals i accions socials amb d'ajuntaments i associacions.

Model de negoci

La companyia té un model B2C, ja que els clients als quals ens dirigim són persones físiques i autònoms que es troben en una situació de sobreendeutament.

Model d'ingressos:

- Pagament inicial de 499 € més 79 € al mes durant 48 quotes
- Pagament únic de 2.999 €.

El cost mitjà d'adquisició per client és de 400 euros.

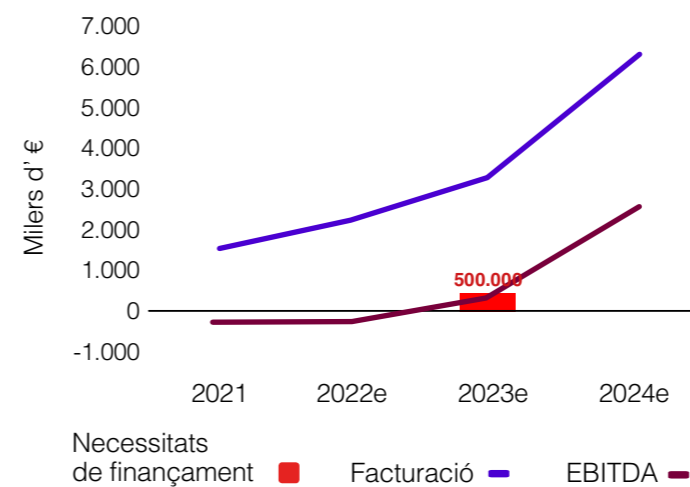
Competència

Repara tu deuda, Deudafix, Debify... i altres competidors indirectes que manquen de tota mena de digitalitzacions en el negoci i en els seus processos, per la qual cosa el nivell de desenvolupament podria ser lent en el mercat nacional i amb dificultats per a fer el salt internacional.



Tecnologies de la informació i comunicació

Projeccions financeres



 **20.000 €**
consum mensual caixa

Ronda prevista de 500k, dels quals 300k els aportaria el soci majoritari Impact Partners, per tal de consolidar mercat espanyol i desenvolupar el MVP per Itàlia i Rumania.

Fites


- 07/2022** Constitució empresa, 231 clients
- 08/2022** Ronda de 1.6 M€ Impact partners, 3.585 clients, Implementació de la solució tecnològica
- 09/2022** 300k ENISA, nova línia de negoci Nul·litat d'interessos
- 11/2022** Versió 2.0 tecnologia i consolidació del mercat espanyol
- 12/2022** Entrar en el mercat romanès i italià
- 12/2023** Versió 3.0 Consolidació mercat europeu

PERSONA DE CONTACTE

Cristian Tanase

 cristian@abogadosparatusdeudas.es

 666097677

 Calle Còrcega 299
08008, Barcelona

EQUIP



Cristian Tanase
CEO/ 



Elisabet de Vargas
CMO/ 



Josefa Salazar
PM/ 



40
treballadors



3.000 €
aportació
de l'equip



1 M€
capital
aixecat

IMPACT
SOCIAL, LOCAL & GREEN INVESTING



03/2021

La plataforma que ens connecta



Problema i solució

Problema: Necessitat de digitalització de l'administració pública, Desconnexió entre Administració i ciutadania (taxa participació mitjana 3 %), Ciutats amb sensors, hardware i big data que no aporta valor real a l'usuari i cada Ajuntament té desenes d'Apps i webs pròpies, No existeix una plataforma (exemple: Ajuntament Barcelona 23 Apps).

Solució: La primera plataforma global per a connectar ciutadania i administració pública. Un all-in-one (totes les solucions en una única eina multicanal), que dona servei en qualsevol punt del planeta i que mesura en temps real l'impacte en ODS i permet desplegar l'Agenda 2030.

Propietat intel·lectual

AI i anàlisi Big Data connectat amb els ODS, es sol·licitarà la seva patent en l'Oficina Espanyola de Patents i Marques.

Mercat

En l'actualitat eAgora és present a Espanya, el Perú i entrant al mercat francès, amb 445 ajuntaments, 91 entitats, 3 consells comarcals i 1 govern nacional (Perú) com a clients, un total de 537 clients, en 25 províncies d'Espanya i 2 països. El nostre mercat potencial es troba a Europa, LatAm i altres països d'occident, unes 300.000 administracions locals i més d'1.000.000 de petites i mitjanes entitats. El target principal de clients B2G són ajuntaments d'entre 1.000 i 20.000 habitants, en el cas d'Espanya 3.094 municipis i unes 35.000 entitats (B2B).

Model de negoci

SaaS modular, amb una llicència anual mitjana de 3.000 € + mòduls contractats (B2G) i 350 € + mòduls contractats (B2B). El marge és del 91 % i l'estructura de cost és 78 % fix i 22 % variable, representant la despesa de personal el 70 % del fix.

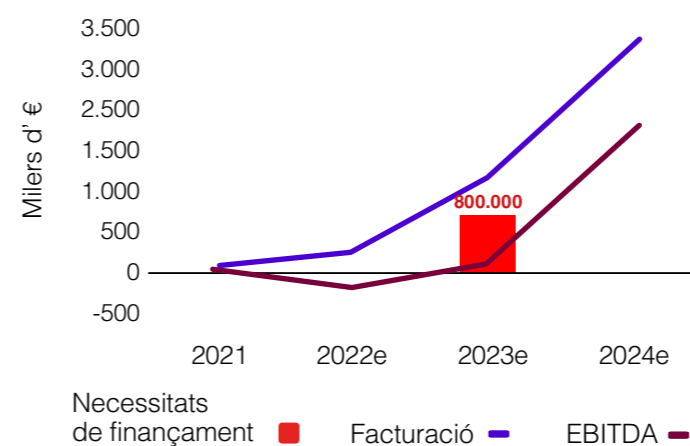
Competència

Existeix diverses solucions de nínxol en el mercat, resolent diferents solucions específiques, però cap aborda la solució íntegrament com eAgora (all-in-one i plataforma). Destaquen en el mercat nacional Línia Verde, Bandomóvil, TokApp, SmartAppCity, Civitas i La meva ciutat App.



Tecnologies de la informació i comunicació

Projeccions financeres



45.366 €
consum mensual caixa

Per a l'any vinent plantejarem una ronda pont amb dues fases: notes convertibles amb un descompte de 5 % per un valor total de 300.000 € (T1) i una segona fase de 500.000 € (T3). Tenim compromès un 20 %, d'inversors actuals que acudirán. Es destinarà a la internacionalització, màrqueting per a reduir el CAC, millores de producte i contractació per a ampliar el LTV.

Fites

- 07/2022** Constitució SL i primer client
- 08/2022** Adquisició d'eBando - superem els 500 clients
- 08/2022** Internacionalització: contracte govern de Perú
- 11/2022** Entrada mercat França, Portugal i Colòmbia (amb distribuïdors)
- 12/2022** Automatització contractació en línia
- 12/2023** Ampliació contracte Govern Perú a tot el país (llicència 880.000 € anual)

PERSONA DE CONTACTE

Martín Garrido

✉ martin.garrido@eagora.app

☎ 666097677

📍 Av de la Cambra de Comerç 42, Edifici Redessa CEPID, 43204, Reus

EQUIP



Martín Garrido Ramírez
CEO/ in



María Martínez
CGO/ in



Julià Navarrete
CTO/ in



Víctor Barcelón
-/ in



16
treballadors



10.000 €
aportació de l'equip




500.000 €
capital aixecat



EMOGG DET3 (EMOGG)

 emogg.com

 07/2020

Share your emotions



Problema i solució

Els nostres clients, ja siguin B2C (streamers) o B2B (empreses), tenen **la necessitat de connectar amb les seves audiències per fidelitzar-les**, ja sigui amb una marca (B2B) o amb un canal (B2C).

Avui en dia els nostres clients tampoc tenen eines per conèixer l'impacte de la seva comunicació i les iniciatives que llancen cap al seu públic objectiu. Aquesta falta de coneixement és un problema a l'hora de voler assolir **els objectius** dels nostres clients.

Desde **Emogg** estem desenvolupant una solució intel·ligent capaç d'entendre les emocions de qualsevol usuari que interactua en un entorn digital, en directe.

Tenim **3 solucions** (beta) que són capaces de reconèixer les emocions dels usuaris, ja siguin streamers, gamers, casters i/o públic, per tal de millorar la connexió entre els nostres clients i les seves audiències.

Mercat

La nostra solució tecnològica te molta aplicabilitat en diversos camps, com per exemple: educació, videojoc, Marketing, empresa... Hem escollit el sector del streaming com a primer mercat per explotar les nostres solucions, per les següents raons: més d'11 milions de streamers actius al món, facturació de més de 10.000 M\$ anuals, més de 4.750 M d'usuaris actius mensuals consumeixen streaming al món entre les grans plataformes existents (Youtube, Facebook live, Twitch,...)

Per assolir els nostres objectius del pla de negoci, tenim 2 solucions (B2C i B2B). Primer posicionarem Emogg dintre dels grans esdeveniments, tornejos d'esports i clubs per a posicionar-nos com a referent en el camp de les emocions al sector del streaming. Després ens enfocarem al nostre client B2C (Emogg App) per arribar a la gran massa d'usuaris finals: streamers i audiències.

Model de negoci

Avui en dia tenim 3 productes cadascun amb el seu propi model de facturació. Són els següents:

- **Emogg App** (client B2C, streamers): solució tecnològica sota un model de subscripció mensual. Segons les funcionalitats que el client vulgui utilitzar haurà d'estar subscrit al model pertinent: FREE (0 €), Basic (2,49 €/mes), Advanced (9,99 €/mes) i PRO (89 €/mes).

- **Emogg Enterprise** (client B2B, empreses): model de pagament per ús (SaaS), amb diferents opcions de preus segons el volum de sessions realitzades.

- **Emogg Delay** (per qualsevol client, B2C i B2B): Aquesta solució (alfa) entrega un informe emocional sobre un contingut audiovisual en diferit. Sota un model SaaS segons la duració del contingut.

Competència

Al mercat no hi ha ningú que s'enfoqui a les emocions com nosaltres ho estem fent. Però si que hi ha altres aplicacions dedicades a registrar informació, com:

- Garmin, Polar, Upmood, Healbe, Pulsoid, Nexus i Voicemod són algunes d'aquestes.

i d'altres aplicacions dedicades a potenciar la interacció entre streamer i audiència, com:

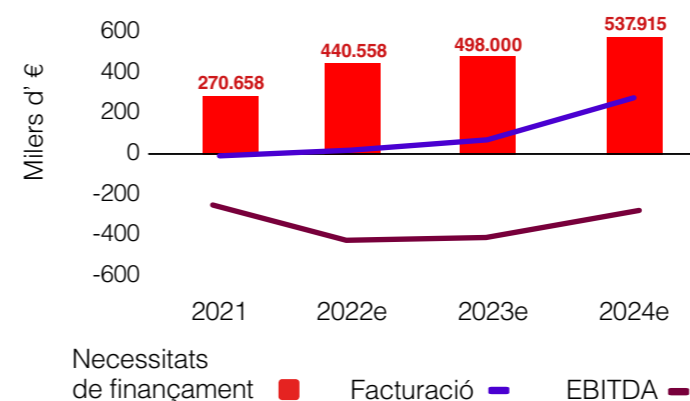
- Streamloots, StreamAvatars, Dixper, Streamlabs, Stream Heroes i Stream Elements són algunes d'aquestes.


El nostre diferencial entre les empreses de l'ecosistema és l'enfoc i el producte. Som l'única empresa enfocada a aportar valor a través de les emocions dels usuaris. I el nostre producte es diferencia dels altres en que som capaços de trackejar emocions, oferim solucions per a cada actor de l'ecosistema, oferim eines que permeten connectar als actors de l'ecosistema a partir de les emocions generades, i oferim les estadístiques emocionals del directe als nostres usuaris i clients.



Tecnologies de la informació i comunicació

Projeccions financeres



 **21.137 €**
consum mensual caixa

Estem buscant 600 K€ a la ronda actual. Aquesta ronda ens servirà per tenir viabilitat pels propers 2 anys. Assegurar la sostenibilitat del projecte fins que la pròpia facturació sostingui l'empresa. Amb els diners de la ronda volem consolidar l'equip d'IT, incorporant nous perfils a l'empresa (desenvolupador frontend, UX/UI designer i un tester). També invertirem en l'equip de Marketing per a potenciar la comunicació B2B i B2C durant aquest període.

Tenim compromesa una part de la ronda.


Fites


- 09/2022** Guanyadors del programa Team Heretics LAB!
- 08/2022** Llançament de la nostra plataforma per a B2C i B2B!
- 06/2022** Pilot Emogg Enterprise amb McDonald's!
- 10/2022** Tracking audiència (beta) v.0.1
- 10/2022** Pilot Emogg amb la lliga alemana de Rocket League (NitroLeague)
- 01/2023** Creació de la lliga escolar de esports

PERSONA DE CONTACTE

Edgar Sanjuán Solé

 edgar@emogg.com

 615051597

 Crta. de Sant Cugat 63 A 2º 6ª
08191, Rubí

EQUIP



Edgar Sanjuán Solé
CEO/ 



Richi Serrés Lara
Assessor/ 



Alejandro Larrazábal Corominas
Assessor/ 



9
treballadors



547.657 €
aportació
de l'equip



0 €
capital
aixecat



La nostra missió és potenciar la mobilitat de milions de persones donant suport al canvi a la mobilitat urbana sostenible i conscient



Problema i solució

Gocleer és una plataforma de compromís de mobilitat urbana (APP/SDK). Gràcies a l'ús de la telemàtica, processos d'IA i gamificació, Gocleer premia els desplaçaments respectuosos amb el medi ambient, la conducció segura i la mobilitat activa a través de diferents beneficis: descomptes en assegurances, vals de mobilitat amb transports de baix carboni o l'opció de donar suport a causes socials o contra el canvi climàtic.

La plataforma dona punts en base a 3 factors:

- 1) Mobilitat segura, bons hàbits de conducció: menys manipulació del telèfon, menys acceleracions sobtades, etc.
- 2) Transport sostenible: ús de mitjans sostenibles com el tren o la moto elèctrica.
- 3) Ús del transport actiu com anar en bicicleta o caminant.

Mercat

S'espera que el mercat de la micromobilitat de baix carboni arribi al 198B el 2030 a nivell mundial i que la UE sigui el mercat líder a causa de la ràpida adopció en ciutats amb alta densitat demogràfica, les regulacions proactives, la gran infraestructura i l'actual elevat cost energètic.

El nostre model d'expansió de negocis té previst arribar als clients principals B2B als mercats de la UE en els propers 2 anys per arribar a ingressar 100 milions d'euros anualment el 2027.

Model de negoci

El nostre model de negoci es basa en dos corrents:

- 1) Una quota mensual assumida per empreses que serveixen de canals per arribar als usuaris finals (clients o empleats).
- 2) Un acord per compartir els ingressos que tenim amb les asseguradores i els seus plans d'assegurança.

Model de negoci SaaS

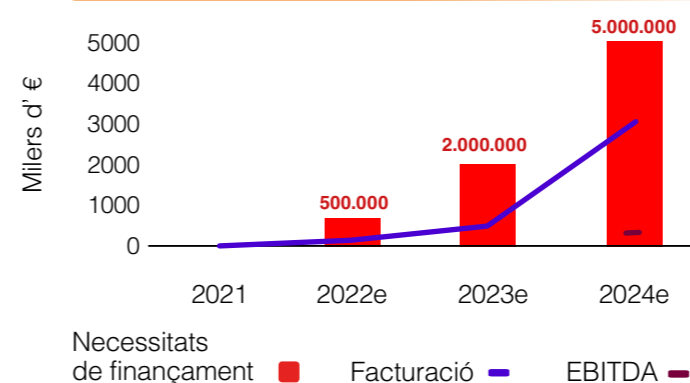
Competència

Competim contra solucions europees com: Moovance (França), LAKA (Regne Unit) i ZEGO (Regne Unit)



Tecnologies de la informació i comunicació

Projeccions financeres



60.000 €
consum mensual caixa

Busquem inversors interessats en mobilitat i espai de sostenibilitat per a la seva ronda pont actual (700.000 - nota convertible). Condicions: 20 % de descompte i valorització màxima: 3.300.000 € Utilitzarem els fons per acabar de desenvolupar la nostra plataforma i aconseguir socis B2B.

Fites

- 07/2022** Utilitzar la plataforma amb més de 1.500 clients pagats
- 09/2022** Signar una LOI amb dos grans companyies d'assegurances
- 08/2022** Seleccionat com a millor start-up per EIT Urban Mobility
- 11/2022** Finançament
- 03/2022** B2B ARR: 300.000 €
- 2023** Expansió internacional

PERSONA DE CONTACTE

Antonio Morales

✉ amorales@gocleer.com

☎ 649627364

📍 Plaza Pau Vila 1, Edificio Palau de Mar, Sector AD, 1ª planta, Oficina 1AD, Redessa CEPID, 08039, Barcelona

EQUIP



Antonio Morales
CEO/ in



Danae Vara
CPO/ in



8
treballadors



300.000 €
aportació de l'equip



1.89 M€
capital aixecat





Problema i solució

Els equips de màrqueting estan utilitzant més aplicacions software que mai i no arriben a conèixer l'estat de les seves campanyes en temps real.

Gretel és el primer assistent de màrqueting digital que proporciona de manera proactiva la informació que es necessita per a prendre decisions de forma ràpida i eficient.

Gretel ingesta dades de les diferents aplicacions que els perfils de màrqueting fan servir com Google Analytics, Google Ads, Meta, Mailchimp, etc. i retorna la informació en forma d'insights i recomanacions al moment adequat per ajudar a prendre millors decisions.

Mercat

Equips de màrqueting treballant a scale-ups i agències utilitzant les diferents aplicacions amb les que ens connectem. Captació de leads a través de product màrqueting i product-led growth, per a fer viral el producte amb la compartició dels insights amb la resta de l'equip i externs.

Model de negoci

Tenim un model B2B SaaS amb un pla gratuït amb certes limitacions (número d'integracions i usuaris per a empresa) i un pla de pagament per a empreses que va des de 100\$ fins a 1000\$ mensuals. Marges > 80 % i model escalable de subscripció mensual.

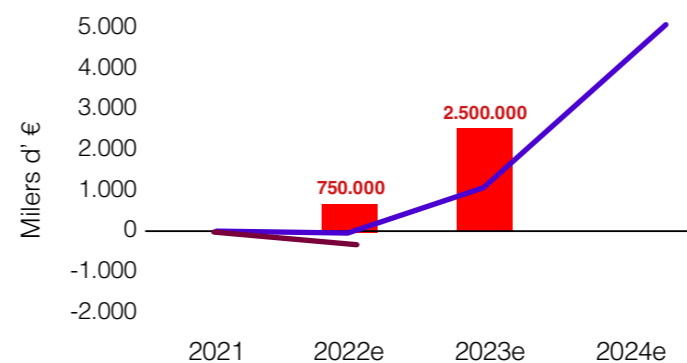
Competència

Fins a dia d'avui, s'estan fent servir dashboards tot i que no és la solució ideal, ja que els perfils que porten la campanya d'inici a fi no estan informats a temps real de forma proactiva de les anomalies i activitat rellevant dins les aplicacions. Les solucions actuals segueixen sense informar de les incògnites.

gretel

Tecnologies de la informació i comunicació

Projeccions financeres



- € consum mensual caixa

Estem acabant de tancar una una ronda de finançament de 500 K\$. Tenim compromisos amb dos fons de VC reconeguts i varios àngels que cobreixen ja la totalitat de la ronda, juntament amb els follow-ons d'inversors actuals i BAs. Amb aquesta quantitat mantenim l'estructura actual pels propers 12-18 mesos. Durant el 2023 haurem llançat al mercat amb un PMF validat i primeres mètriques d'engagement i monetització.

Fites

- 02/2022** Registre de l'empresa i ronda de finançament de 150 K\$, hipòtesis inicials a validar
- 07/2022** Validacions de product market fit amb casos d'ús concrets. Feedback de +100 early-adopters i 50 empreses qualificades
- 08/2022** Equip complementari de 7 persones tancat per a poder assolir les properes fites.
- 10/2022** Donar accés a la nova UI a la nostra comunitat de perfils de màrqueting
- 11/2022** Testejar les primeres categories d'insights amb els early-adopters actuals. Noves integracions de Google i FB ads i Slack
- 12/2022** Llançament de la versió beta de Gretel amb 250 early-adopters recurrents i 20 empreses amb voluntat de pagar

PERSONA DE CONTACTE

Martí Gou

marti@gretel.co

619 483 783

c/ Nicaragua 75. 2o 1a
08029, Barcelona

EQUIP

Martí Gou
CEO/

Alex Hughes
CTO/

Inés Guerra
CTM/



9
treballadors



-
aportació
de l'equip



-
capital
aixecat





Problema i solució

GUZZU és una solució per la venda d'NFTs musicals escalable i d'adopció massiva que es pot integrar amb empreses de distribució digital perquè els creadors vinguin marxantatge digital. Som el Bandcamp per a NFT.

Propietat intel·lectual

Sí, i tenim smart contracts on es poden programar els royalties perquè tots els creadors involucrats en la cadena de valor de la peça siguin degudament retribuïts.

Mercat

Segons el nostre estudi de mercat, 18,5 M de persones només a Espanya. Segons l'estudi amb impacte a 8 mercats diferents dins de 3 ciutats d'USA, Espanya, França, UK, Alemanya i Mèxic. Amb una audiència de 114M de persones entre 18 i 40 anys, el 35 % estan interessats en comprar potencialment Merchandising Digital.

Model de negoci

El model de negoci consta de 3 fluxos diferents: Primer: comissariat de creadors propis de GUZZU; Segon: són les col·laboracions (marques comercials, festivals, corporacions, discogràfiques, majors, empreses de venda d'entrades, etc.); El tercer és la integració amb empreses de distribució digital que proporciona un gran volum. Financerament, el nostre model de negoci és un model basat en comissions de transacció pel mercat primari i secundari.

Competència

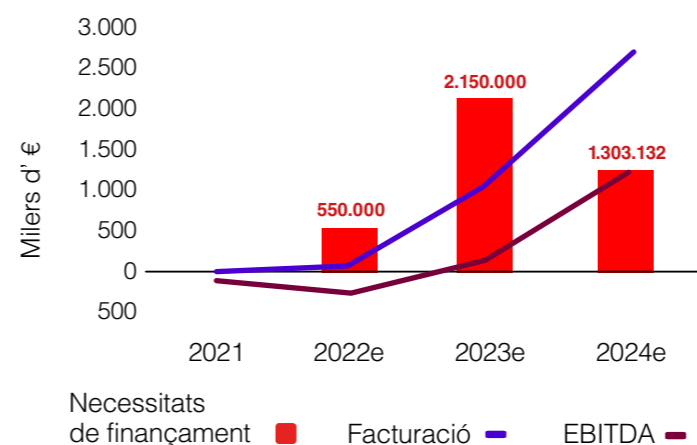
A GUZZU diferenciem la nostra competència en dos blocs diferenciats. D'una banda, els marketplaces tradicionals d'NFT, que són els que més avall llistem en una taula comparativa, fent un anàlisi de les funcionalitats que ofereixen, i les que oferim nosaltres a GUZZU. A nivell utilitari, els marketplaces tradicionals són els que més similitud tenen amb GUZZU malgrat que a nivell diferencial i com a valor afegit GUZZU ofereix, a més a més:

- **TIMELINE:** cronologia. Dóna l'oportunitat als creadors i entitats a tokenitzar la seva història de forma cronològica i vendre moments rellevants de la seva història en format NFT.
- **COMUNITAT:** Els timelines són interrelacionables, i a llarg termini l'objectiu de GUZZU és aconseguir una història de la música tokenitzada.
- **ESPECIALITZACIÓ** en música.
- **ADOPCIÓ DE MASSES:** Pagament amb targeta de crèdit i experiència d'usuari senzilla.
- Principals competidors Internacionals: Serenade, RCDSHOP, Sound.xyz, Audius
- Principals competidors Estatals: Kommon.io, WizMusic, Kloov, Fragsy



Tecnologies de la informació i comunicació

Projeccions financeres



47.836 €
consum mensual caixa

GUZZU necessita aixecar 2M d'€ a una valoració de 10M€ pre-money. Els objectius de les inversions de GUZZU en els propers 5 anys serviran per consolidar el negoci i passen per invertir en 4 grans àrees (personal, marketing, tecnologia i operacions) que aniran variant segons les prioritats del període i la fase en el que ens trobem. De les 4 àrees mencionades, la d'operacions es la que sempre es trobarà en un punt estable.

Fites

- 05/2022** Tanquem ronda pre-seed 410,000 €
- 07/2022** Llançament MVP i primeres dates de tracció
- 08/2022** Signatura key partnerships: Primavera Sound i LCM (acord pioner amb plataforma de distribució digital)
- 01/2023** Integració tecnològica amb La Cúpula
- 06/2023** Llançament venda acord Comercial amb Primavera Sound
- 09/2023** Signatura acords The Orchard, Believe Digital, Sonosuite...

PERSONA DE CONTACTE

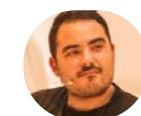
Arnau Sabaté Agustí

✉ arnau@guzzu.io
☎ 699593617
📍 Plaça Pau Vila, 1
08018, Barcelona

EQUIP



Arnau Sabaté
CEO/ [in](#)



Frankie Pizá
COO/ [in](#)



7
treballadors



28.000 €
aportació
de l'equip



410.000 €
105.000 €
capital
aixecat



Problema i solució

Dotar d'un producte que millora l'eficiència x5 de l'aprenentatge. Hipòtesis validada amb idiomes però extensible a qualsevol assignatura o matèria. A més, plantejem models de negoci tecnològics que permeten competir en preu amb els marketplaces alhora que fan que tan professors com centres formació/acadèmies incrementin els seus ingressos, reduint costos i redistribuint els marges.

Mercat

Validació en el mercat d'idiomes. Oxinity està dissenyat per l'ensenyança d'estructures, tant comunicatives, com de matemàtiques, programació i la música amb temps. Implementació escalable en nous mercats en menys de 20min.

Model de negoci

La base del creixement d'Oxinity és l'intercanvi d'alumnes, Oxinity s'en dú un 10 %, el professor un 50 %, i l'acció comercial un 40 %.

El professor passa de ser cost a ser el motor de creixement.

Funnel: 25 % dels interessats es converteixen en clients

CAC blended: 56 €/alumne.

Marge: 53 %.

Lifetime: 11,75 mesos

LTV €: 446 €/alumne

Competència

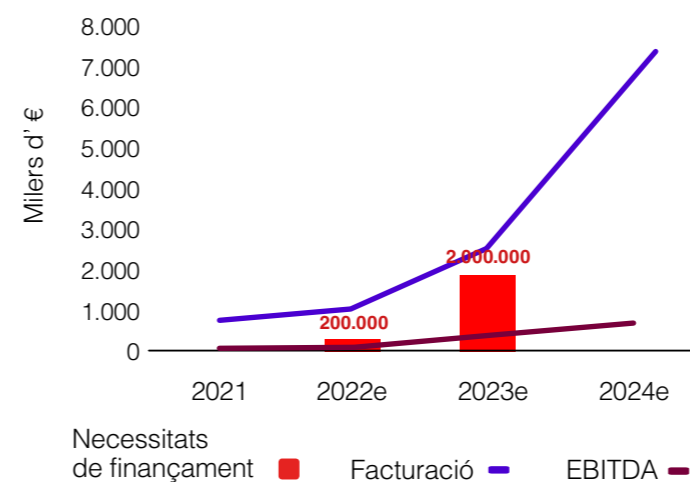
Marketplaces com GoStudent, Preply han transformat el mercat: gran concentració d'oferta de professors que lluiten al millor preu, amb comissions del 30 %, i CACs altíssims.

Oxinity és la solució que reequilibra el mercat, amb un producte x5 més eficient, millor retenció, preus competitius, alhora que incrementa els ingressos, reduint costos i CACs.



Tecnologies de la informació i comunicació

Projeccions financeres



10.000 €
consum mensual caixa

Ronda bridge de 200 K amb descompte del 25 % i la mateixa quantitat addicional de descompte a la sèrie A planejada en un any si hi hagués follow on.
100K (50 %) per recursos IT
80K (40 %) per Online Marketing
20K (10 %) per Branding

Fites

- 01/2022** Canvi model de negoci que augmenta marges i redueix costos
- 07/2022** Rati conversió del 27 % a través funnel: 4 interessats - 2 proves - 1 client
- 09/2022** Acceptats a l'acceleradora de projectes educatius Supercharger Ventures
- 12/2022** Ronda pont
- 01/2022** Creixement d'entrada d'alumnes x3 YoY
- 06/2023** Sèrie Ronda A

PERSONA DE CONTACTE

Pili Martínez López-Amor

✉ pils@oxinity.com

☎ 636837207

📍 Av. Diagonal 534, 2pl
08006, Barcelona

EQUIP



Jonatan Buxeda
CEO/ [in](#)



Radmila Gurkova
CBO/ [in](#)



11
treballadors



3.000 €
aportació
de l'equip




367.000 €
capital
aixecat



LAMPSY PERSONAL MOBILITY (LAMPSY)

 lampsy-mobility.com

 03/2019

Disseny, fabricació i venda de vehicles elèctrics intel·ligents, per a mercats d'alt poder adquisitiu, connectats, amb noves solucions mecàniques i tecnologies d'AI



Problema i solució

Els elements avançats de seguretat (suspensió, direcció, estabilitat) i de connectivitat i AI (càmeres, ultrasons, programari) no han arribat al mercat dels patinets elèctrics. Hi ha un tipus de client, d'alt poder adquisitiu, que es mourà en patinet si aquest li ofereix la seguretat, comoditat i exclusivitat que busca. Lampsy ha dissenyat una completa revisió del concepte de patinet, amb exclusives innovacions mecàniques, connectat i equipat amb molta tecnologia. L'ús de diverses càmeres permet l'alerta primerenca de perills, l'aplicació de sistemes ADAS i d'AI, i la nova mecànica, en què preval un sistema de suspensió patentat, evita els accidents. Lampsy: la perfecció arriba a la mobilitat personal.

Propietat intel·lectual

S'han sol·licitat patents que comprenen el sistema de suspensió i el de direcció. Tots els sistemes mecànics i electrònics són propietat de Lampsy, i la tecnologia, inclòs el motor, és seva. Patents sol·licitades per Europe, UK, USA, Israel i China.

Mercat

Lampsy està destinat al mercat de gamma alta, que es calcula en un 0.5 % del mercat total. Actualment, potencialment equival a uns 7.000 unitats / any, amb un creixement d'un 13 % anual. El model de negoci és un potent màrqueting digital i vendes mitjançant dealers/boutiques pròpies, amb progressiu desplegament global a ciutats de renda alta.

Model de negoci

Els ingressos venen per la venda d'unitats, pel manteniment i el branding. Al cinquè any les vendes previstes són de 20,4 M€. El cost directe és del 47 % de les vendes, els costos operatius del 25 %. L'EBITDA esperat és del 28 % al cinquè any. Les vendes durant el cinquè any són de 1.400 unitats.

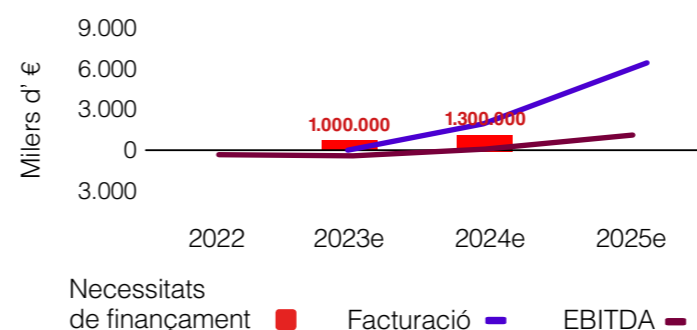
Competència

En aquest moment no hi ha un producte competència de Lampsy, ni per tecnologia, ni per mecànica, ni per mercat. Els grans fabricants asiàtics copen un mercat de baix cost. El fabricant australià-californià Unagui ha començat a comunicar la futura inclusió d'AI als seus productes, encara que són de gamma molt inferior des del punt de vista mecànic.



Tecnologies de la informació i comunicació

Projeccions financeres



 **25.000 €**
consum mensual caixa

Lampsy té oberta actualment una ronda de finançament d'1 M€ aprox., amb l'objectiu de tancar-la abans de l'abril del 2023, i destinada a la industrialització, producció i comercialització. Aquesta ronda és la continuació d'una primera entrada d'inversors el febrer del 2022, amb 465 K €. Fins a aquesta data el CEO va aportar 600 K €. Està planificada una segona ronda de 1,3 M€ a mitjans de 2024, destinada al creixement fora d'Europa. Després el creixement és orgànic.

Fites


- 09/2022** Aprovació del disseny estètic i de l'arquitectura hardware/software. Sol·licitud patents
- 10/2021** Validació dels nous sistemes de suspensió i direcció / Models en fibra de carboni
- 02/2022** Ronda de 465 K€ d'inversors privats sindicats
- 09/2022** Consecució del prototip funcional / Proves i assajos
- 06/2022** Tancament ronda finançament / Industrialització de producte
- 12/2023** Planta de fabricació / Contractació d'equips tècnics i de producció / Fabricació d'unitats i entrega primeres vendes

PERSONA DE CONTACTE

José Luis Pérez Baeza

 jose@lampsy-mobility.com

 620459196

 Pujades 51-55, Box 23
08005, Barcelona

EQUIP



José Luis Pérez Baeza
CEO/ 



David Rodríguez Castelló
Dir. Electrònica i software/ 



5
treballadors



600.000 €
aportació
de l'equip



465.000 €
capital
aixecat

Eliminem les barreres d'accés a la formació musical



Problema i solució

7 de cada 10 persones en edat adulta volen aprendre tocar un instrument, però l'estil de vida actual els hi impedeix. Alhora, la taxa d'abandonament de cursos online arriba al 80 %.

La proposta de valor de Meloom radica en generar un producte de màxima qualitat en termes educatius i d'UX, que aporti els següents avantatges:

- Estalvi de diners respecte a l'educació presencial.
- Estalvi de temps respecte a intentar aprendre sense un programa formatiu
- Generar un itinerari d'aprenentatge adaptatiu per a cada usuari mitjançant models de Machine Learning que augmentin el LTV.

Propietat intel·lectual

La Metodologia pròpia actual està protegida mitjançant secret industrial a través del Pacte de Socis.

Mercat

El mercat de l'educació online té previst arribar als 457 bn\$ el 2026 (CAGR 10,3 %). Hi arribem amb accions de comunicació, destacant la difusió dels artistes famosos presents als cursos, i els acords amb players transversals del sector, com festivals de música i marques d'instruments.

Model de negoci

Model de negoci B2C, amb venda de productes individuals en una 1era fase, i passant al model de Subscripció en una fase futura. Assumim les despeses de producció de cada nou producte, amb previsió d'amortitzar-lo en un plaç d'un mes un cop assolim els objectius d'MRR.

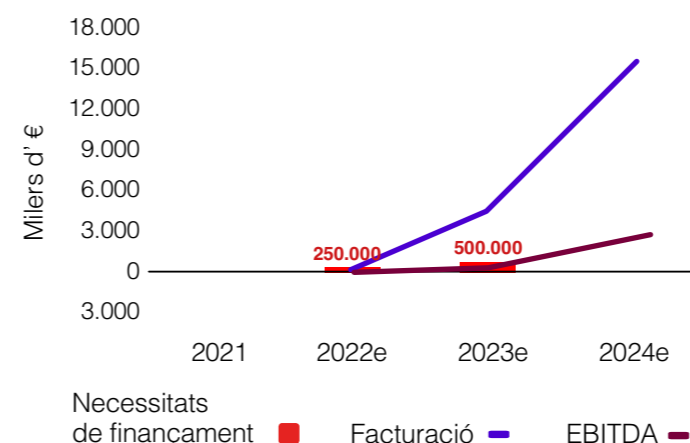
Competència

Yousician i Simply donen la possibilitat de tocar seguint les indicacions de la seva app, però estan centrades en la performance, obviant fases imprescindibles d'un correcte itinerari pedagògic, que sí cobreix Meloom. Tampoc tenen artistes famosos oferint lliçons ni itineraris personalitzats.



Tecnologies de la informació i comunicació

Projeccions financeres





15.451 €
consum mensual caixa

Fites

- 03/2022** Llançament MVP, amb primers 3 productes
- 08/2022** Aconseguiu vendre 150 cursos amb ukelele inclòs.
- 09/2022** Ronda de 465 K€ d'inversors privats sindicats
- 12/2022** Arribar als 1000 usuaris
- 09/2023** Llençament d'app pròpia, oferint itineraris d'aprenentatge personalitzats
- 09/2023** Obertura model subscripció

PERSONA DE CONTACTE

Victor Velasco

-  victor@meloom.com
-  655 108 019
-  Doctor Trueta, 113 1er 08005, Barcelona

EQUIP



Victor Velasco
Director/ [in](#)



Iván Jiménez
Director/ [in](#)



5
treballadors



3.000 €
aportació de l'equip



63.000 €
capital aixecat



Apropar el turisme rural de proximitat i sostenible a les noves generacions a través de l'experiència



Problema i solució

(B2C)

Actualment els viatges sorpresa estan en auge, però totes les alternatives que hi ha en el mercat espanyol ofereixen el mateix tipus de destí de gran ciutat massificada. Amb la conscienciació creixent amb el medi ambient i l'interès per la naturalesa, el turisme rural també està en auge i els usuaris busquen cada vegada més alternatives noves, diferents, locals i amb riquesa natural, que els permetin desconnectar de la vida d'estrès diària. Unim el concepte sorpresa amb el d'aquesta mena d'escapada, per a donar facilitats a l'usuari per a conèixer nous destins pròxims a ells en els quals desconnectar, però sense preocupar-se de trobar el lloc i planificar el viatge.

(B2B)

La crisi del coronavirus ha augmentat notòriament el nombre d'empreses que s'han adherit a la modalitat de teletreball, creant una major distància entre equips de treball i menor cohesió, a través dels esdeveniments d'empresa en espais naturals i rurals, aconseguim vincular més a l'equip i crear millors relacions entre les persones que l'integren i de la mateixa manera, aportem entorns idonis per a poder potenciar la inspiració i la creativitat fora dels entorns habituals de treball.

Mercat

+9 M pernoctacions en allotjaments extra-hotellers al 2021 a Espanya. Targete potencial, persones d'entre 25 i 55 anys (majoritàriament millenials), residents a Espanya península, de poder adquisitiu mitjà o mitjà-alt. Solters, en parella o amb fills, resident en mitjans o grans nuclis urbans. Arribarem a ells a través d'una Estratègia en xarxes socials, Estratègia SEO i SEM, mitjans de comunicació i fires.

+3 M pimes a Espanya El targete potencial són les petites i mitjanes empreses, de 10 fins a 100 treballadors localitzades a la península ibèrica, arribem a ells a través de la estratègia SEO / SEM, mitjançant accions comercials i presència en fires sectorials.

Model de negoci

B2C -> Venta d'escapades i vals regal d'experiències rurals. Tiquet mitjà de 270 € i un marge de benefici del 37 %.

B2B -> Organització d'events i proveïdor d'espais per a empreses. Tiquet mitjà de 10.000 € i un marge de benefici del 20 %.

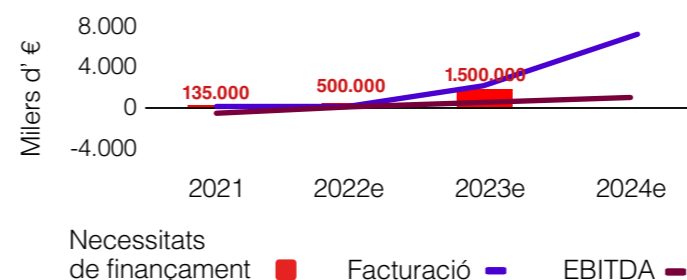
B2B2C -> Campanyes de promoció de destinacions turístiques. Tiquet mitjà de 12.000 € i un marge de benefici del 70 %.

Competència

La principal competència d'Oasis Hunters es troba dividida en dos principals àmbits, d'una banda, portals especialitzats en turisme rural, com RUSTICAE o Escapada Rural, on el model de negoci es troba centrat en el propietari, a través d'un model de pagament per visibilitat. El nostre principal avantatge competitiu és el nostre enfocament cap al viatger, creant una experiència que atregui al públic i col·laborant amb els allotjaments rurals com a proveïdor de reserves, no com a portal que visibilitza.

D'altra banda es troben les empreses com Waynabox, amb una proposta de valor enfocada cap a l'usuari, a través d'experiències sorpresa, la principal diferència i avantatge competitiu envers els portals d'experiències és la falta d'especialització en el vertical turisme.

Projeccions financeres



 **8.000 €** consum mensual caixa

La ronda de finançament que acabem de iniciar té un valor de 500.000 € dels quals el 50 % serà finançat per entitats privades (Business Angels/VC) i la resta per entitats de finançament públiques (ENISA). La repartició dels fons aniran destinats a reforçar l'àrea de màrqueting de l'empresa així com el departament d'atenció al client i reserves. També a la realització de diferents campanyes i accions de màrqueting majoritàriament de base online + Branding. Per altra banda, es destinarà part del pressupost a la creació i potenciació del departament B2B: web, adaptació motor reserva, contractació perfil comercial i organitzador, i diferents accions online + offline per a la promoció de la línia de negoci i captació de xarxa hotelera col·laboradora.


Fites

- 04/2022** Tancament de campanyes de promoció amb entitats públiques de Turisme
- 09/2022** Millor iniciativa turística 2021 – Premis Talent (Cambra de comerç de Barcelona)
- 07/2022** Rècord de facturació trimestral superant els 100.000 € de facturació
- 12/2022** Iniciació línia B2B (events empresarials) a nivell nacional
- 12/2022** Llançament de línia OASIS PREMIUM (B2C)
- 2023** Increment del nº de campanyes amb entitats públiques de turisme.

PERSONA DE CONTACTE

Joshua Molina Cara

 joshua@oasishunters.com

 665 553 261

 Carrer comte Ramón Berenguer 29
08204, Sabadell

EQUIP



Joshua Molina
CEO/ [in](#)



Marina Teixidor
Advisor/ [in](#)



11
treballadors



10.000 €
aportació
de l'equip



135.000 €
capital
aixecat

Opground connecta empreses i talent tal com ho fan les persones, però en <5mins



Problema i solució

86 % dels perfils tech no busquen activament feina, però canviarien.

73 % de les empreses tenen dificultats per trobar talent tech Opground troba el talent tech per les empreses en <5 minuts.

El chatbot basat en IA realitza una primera entrevista a tots els professionals per aconseguir a les empreses el talent més adequat.

Se'ls recomana així professionals que busquen el que ofereix l'empresa i que compleixen amb el que aquesta necessita, perquè només calgui un missatge per seguir el procés. La mateixa tech s'ha emprat per crear equips en projectes interns dins empreses, millorant la retenció.

Propietat intel·lectual

La nostra propietat es troba protegida per una combinació de drets d'autor i secret industrial. S'està evaluant la possibilitat de patent de procés.

Mercat

Empreses que busquen talent tecnològic i professionals tech, per ara. Opi the Coach, una nova funcionalitat, el nostre podcast, xarxes socials i vincle amb hubs de talent i amb ecosistemes d'empreses són els canals per arribar-hi. Ara mateix tenim un NPS de 60.5 % i un STAR RATING de 4.4/5.

Model de negoci

Recruiting: 999 € si es contracta, o bé 799 €/mes la subscripció mensual.

Retenció: 7,5 €/professional gestionat mensualment + Set up.

Costos: bàsicament equip. El burn-rate mensual és 20 K€, la inversió mensual és mínima, i els salaris també, però d'aquí venen aprox la meitat dels costos. La resta seria tech i marketing.

Competència

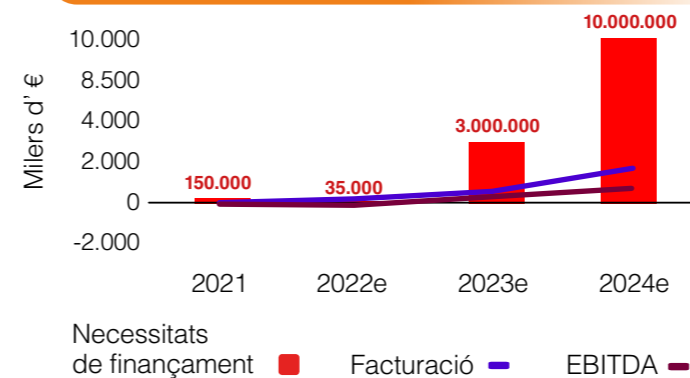
Competidors indirectes: plataformes de talent. Ofereixen contacte empresa-professional, però totes segueixen el model establert per Infojobs.

Competidors directes: agències de selecció, ja que Opground és un reclutador virtual. No obstant, volem ser una eina per elles, per això treballem amb elles.



Tecnologies de la informació i comunicació

Projeccions financeres



 **20.000 €**
consum mensual caixa

La necessitat financera és de 260.000 €. Hem demanat un ENISA de 110.000 € que pot reduir aquesta necessitat a 150.000 €. Alhora, les previsions de facturació són bones. Es tracta d'una ronda pont entre la Seed ja tancada i la Series A, prevista per desembre 2023. Així, es baralla l'opció tant de ronda estàndard o de nota convertible. El destí és equip i tech sobre tot, d'acord amb la subvenció NEOTEC.


Fites


- 01/2022** Desenvolupem el nostre model propi de Intel·ligència Artificial
- 07/2022** ronda de finançament amb Business Angels i Neotec del CDTI de 250.000 €
- 09/2022** Prova pilot d'un producte nou amb una de les tres empreses de recursos humans més grans del món
- 12/2022** internacionalització en una de les tres empreses de recursos humans més grans del món, i implantació d'un altre dels nostres productes de software
- 01/2022** Assoliment del product market fit en tots els productes
- 06/2023** Ronda d'inversió Series A, després d'aquesta ronda pont que volem tancar en els pròxims mesos

PERSONA DE CONTACTE

Jordi Vall Calsina

 jvall@opground.com

 619 438 423

 Osona 5, Àtic 3er
08023, Barcelona

EQUIP



Eduard Teixidó Viladrich
CEO/ 



Marcel Gozalbo Baró
CTO/ 



Jordi Vall Calsina
COO/ 



6
treballadors



20.000 €
aportació
de l'equip



555.000 €
capital
aixecat



Aprende a ballar quan i a on vulguis sense perdre qualitat



Problema i solució

No és possible per tothom accedir a classes de ball de qualitat, ja sigui geogràficament, per economia o per altres motius (horaris, disponibilitat, vergonya...).

Les nostres classes són VOD (vídeo on demand) per tant es poden reproduir en qualsevol moment i comptant amb la màxima qualitat de vídeo i so. Tanmateix, hem pensat eines que faciliten aprendre desde casa dins el reproductor, com activar la webcam per posar-te al costat del professor mentre aprens, la doble càmera per veure la classe des del darrere, entre d'altres.

Mercat

Mercat hispanoparlant interessat en ballar i d'altra banda un target més mainstream de persones que vulguin iniciar-se a ballar. El mercat estimat és de 5 M de persones interessades en ballar.

Model de negoci

Seguim un model B2C mitjançant subscripció mensual de 9,99 € o anual de 79,99 €. Els costos de producció són fixos, i el marge que deixa cada subscripció és pràcticament del 100 % donat que són classes on demand, per tant busquem una estratègia de volum per arribar als màxims usuaris possibles.

Competència

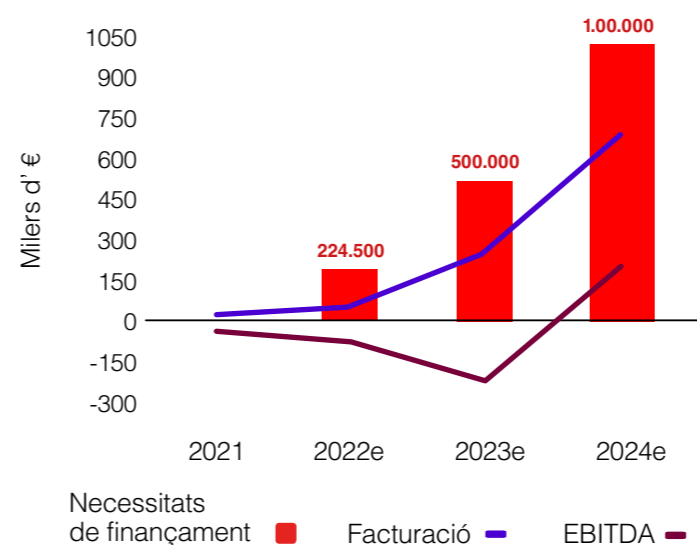
En anglès hi ha dos players dominants que són Steezy (la nostra inspiració), i altres més enfocats a l'àmbit de la dansa professional com CLl Studios o TmillyTV.

En llengua espanyola destaca bailaronline.com i EMDclass. Ens distingim per oferir una tecnologia més avançada i continguts de qualitat.



Tecnologies de la informació i comunicació

Projeccions financeres



 **16.000 €**
consum mensual caixa

Estem estudiant la propera ronda d'inversió però estimem que tindrem una necessitat d'uns 500 K€, enfocada a expandir-nos per altres països i a créixer.


Fites


- 01/2022** 2000 € MRR
- 05/2022** Tancament de la 1a ronda pre-seed post-money 1M
- 07/2022** Incorporació equip: producte, marketing, contingut
- 12/2022** 2000 alumnes actius de pagament
- 03/2023** Llançament a EEUU
- 07/2023** Llançament app mòbil

PERSONA DE CONTACTE

David Cascón García

 david@rebaila.com

 651396696

 Calàbria 211 1B
08029, Barcelona

EQUIP



David Cascón García
CEO/ 



Vivian Vera Jiménez
COO/ 



6
treballadors



40.000 €
aportació
de l'equip



157.500 €
capital
aixecat






05/2020

Posar-te en forma pot ser divertit



Problema i solució

L'última enquesta d'hàbits esportius disponible (2020) indica que un 50 % de la població a Espanya fa menys activitat física del mínim recomanat per l'OMS. Tanmateix, els gimnasos presenten taxes de deserció d'entre el 8 % i el 20 % dels seus usuaris AL MES.

Rockfit ha demostrat que, gràcies a la digitalització, es pot oferir una opció de condicionament físic personalitzat que integra els principis d'esport com un joc i que tothom en pot gaudir d'una forma assequible.

Mercat

CrossFit, com a competidor, compta amb 15.000 centres en tot el món, té com a objectiu un nínxol de mercat més estret que Rockfit. Amb una facturació mitjana de 200.000 € per centre i una captació estimada del 5 %, parlem d'un mercat potencial de 150 milions d'euros.

Model de negoci

Disposem d'un equipament per a centres esportius que ofereix una diferenciació i valor afegit per a l'usuari final a un preu d'implantació de més o menys el 50 % del cost d'una sala convencional de spinning. Ingressos recurrents pel cobrament de serveis digitals de personalització d'experiències d'usuari des del núvol.

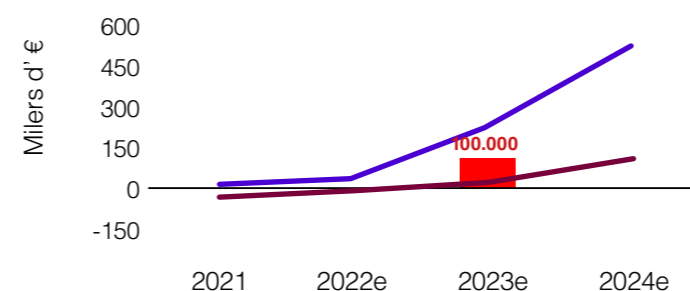
Competència

Technogym, CrossFit o Volava són tres exemples de les tres categories de competidors que té Rockfit per al mercat actual del món del condicionament físic. Per a aquests tres casos comptem amb una estratègia de diferenciació en la qual perseguim un nínxol identificat de descontents.



Tecnologies de la informació i comunicació

Projeccions financeres



Necessitats de finançament ■ Facturació ■ EBITDA ■

1.500 €
consum mensual caixa

Desenvolupaments tècnics i de producte 100 % finançats.
Es busquen 100.000 € addicionals per accelerar els processos de fabricació (generar estoc en colls d'ampolla i elements on trobem economies d'escala) i creació d'equip comercial.

Fites

- 01/2022** Obertura del centre pilot a Barcelona
- 05/2022** Entrada de soci industrial a valoració d'un milió d'euros per a fabricació electrònica
- 07/2022** Duplicació de la capacitat del centre pilot amb estructures de fabricació en sèrie
- 12/2022** Firma de LOI per a la venda de la primera instal·lació externa a un centre esportiu referent a Barcelona
- 03/2023** Obertura d'instal·lacions amb fabricació 100 % estandarditzada i industrial en un centre esportiu extern
- 07/2023** Obertura d'instal·lacions a Madrid, La Rioja, Puebla (Mèxic), París i LisboaRioja, Puebla (Mèxico), París i Lisboa

PERSONA DE CONTACTE

Javier Beltrán Lezaun

✉ javier@rockfit.es

☎ 650029939

📍 Carrer de Mexic 5
08004, Barcelona

EQUIP



Javier Beltrán Lezaun
CEO/ [in](#)



María Eugenia Beltrán Lezaun
Direcció tècnica/ [in](#)



-
treballadors



120.000 €
aportació
de l'equip



100.000 €
capital
aixecat



03/2022

Automatitzar el procés de patrocini esportiu per facilitar l'accés a tots els nivells de forma professional



Problema i solució

Problema: Calcular el ROI del patrocini es fa de forma manual, lenta, a un preu assequible només per les grans empreses, i amb poca precisió per la impossibilitat d'analitzar els diferents canals pels quals els clients miren els esdeveniments.

Solució:

Calcular el ROI del patrocini en diferents canals digitals i xarxes socials a través de l'IA i tracking de la marca en les transmissions via streaming en plataformes OTTs i xarxes socials, fent que el patrocinador pugui conèixer el ROI del patrocini de manera ràpida, amb un preu assequible, per tots els nivells d'empreses i amb una precisió molt alta i àmplia.

Mercat

Totes les empreses del món que inverteixen en marketing, tots els projectes esportius i esportistes que busquen patrocini. El nostre target són marques d'Espanya, Brasil, Mèxic i EUA que vulguin utilitzar l'esport dins de la seva estratègia de màrqueting. El nostre buyer: directius de marketing o patrocini dins mitjanes i petites empreses.

Model de negoci

B2B Saas - Suscripció
 Clients que busquen patrocini (esportistes, clubs, federacions...
 Standard - FREE Gold - 9.95 €/month
 Premium - 29.90 €/month
 Clients que busquen projectes (empreses)
 Standard - FREE
 Gold - 59,90 €/month
 Premium - 199,90 €/month

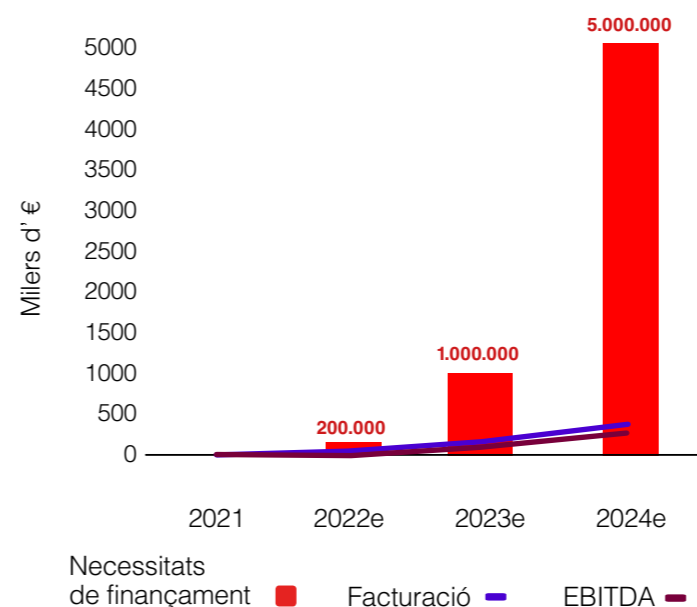
Competència

Blinkfire –ROI del patrocinador. Només accessible a grans marques. Preu mínim 15k. HORIZM – Calcula el ROSI. Només accessible a grans marques. Preu mínim 30k. Shikenso – Calcula el ROSI dels e-sports. Sponsify - Calcula el ROI del patrocinador. Accessible i assequible per a projectes i marques. Preu de 0 a 199 €.



Tecnologies de la informació i comunicació

Projeccions financeres



100 € consum mensual caixa

Fites

- 06/2022** LYCRA - matchmaking entre la marca i esportistes per un testing de teixit
- 07/2022** OPTIMAL WAY - Matchmaking entre la marca i federacions de bàsquet en altres països
- 10/2022** ITAU-UNIBANCO té interès i està estudiant possibilitats d'invertir en la eina
- 11/2022** Anàlisi del ROI de patrocini del Torneig de Bàsquet Juvenil de l'Hospitalet
- 12/2023** Macallan - Matchmaking entre els projectes i estratègia de la marca
- 12/2023** Captació de patrocini per torneig de l'Hospitalet i Copa Amèrica de Vela 24

PERSONA DE CONTACTE

Claudia Leoncio Graner

✉ cgraner@sponsify.io

☎ 633307071

📍 Carrer de Calàbria, 226 1^o 1^a
08029, Barcelona

EQUIP



Claudia Graner
CEO/ [in](#)



Christian Lupion
CMO/ [in](#)



Ricardo Graner
CTO/ [in](#)



3
treballadors



20.000 €
aportació
de l'equip



0 €
capital
aixecat





Problema i solució

Les gran majoria de marques de moda tenen externalitzada la producció de les peces de vestir, que estan gestionades per PIMEs treballant de forma remota i sense cap tecnologia al seu abast.

La falta d'una solució tecnològica, suposa grans pèrdues econòmiques a aquestes gestores degut a errors de càlcul, problemes de comunicació, etc., així com una falta total de visibilitat de la cadena de subministrament per a les marques, que ara es veuen pressionades per demostrar transparència en el seu aprovisionament.

Una solució integral, accessible de de qualsevol dispositiu i assequible per a les PIMEs, permetrà digitalitzar l'operativa i garantir la traçabilitat del producte.

Mercat

Ens dirigim a empreses proveïdores de peces de vestir de proximitat (Europa i Nord d'Àfrica) per al gran consum, que representen un Mercat Potencial de 140 Bilions d'euros anuals. Tenim +10 anys d'experiència en aquest sector i estem treballant acords amb socis estratègics de l'indústria

Model de negoci

El nostre servei és un SaaS B2B basat en una subscripció anual pagada de forma mensual, pel que tenim un model d'ingressos recurrents. Estimem que el nostre marge de contribució estarà al voltant del 85 %, considerant com a principals despeses directes les de màrqueting i equip comercial i indirectes les de l'equip de producte.

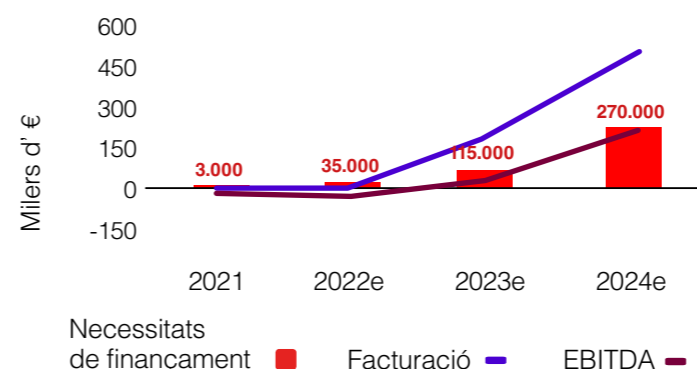
Competència

Moltes de les solucions tecnològiques no són específiques per l'indústria tèxtil. Les que ho són, van dirigides a marques de gran consum i no a les empreses responsables de gestionar les produccions, ja que es centren en històric de vendes i programació de compres o en gestió d'estocs. Centric, Backbone PLM o Supply Compass són empreses de l'ecosistema.



Tecnologies de la informació i comunicació

Projeccions financeres



5.500 €
consum mensual caixa

Durant el primer quadrimestre de 2023, esperem aixecar una ronda Seed de 500.000 € que invertirem principalment en equip de producte (70 %) i també en equip comercial (25 %). Acabem de tancar Notes Convertibles per valor de 50.000 €, que ens permetran continuar desenvolupant software així com desplegar l'esforç comercial necessari.

Fites

- 01/2022** Incorporarem dues persones a l'equip de producte
- 07/2022** Proba del MVP amb usuaris i validació de Product Market Fit
- 09/2022** Primers usuaris funcionals
- 01/2023** Primers usuaris de pagament
- 02/2023** Llançament segon mòdul (Compra + Seguiment mostres)
- 09/2023** Acord amb una marca de gran consum per fer obligatori l'ús de Supplaay a tots els seus proveïdors

PERSONA DE CONTACTE

Agnès Vilarrubia Pou

✉ agnes@supplaay.com

☎ 636256666

📍 Carrer Llacuna, 5 Baixos 1^a
08005, Barcelona

EQUIP



Agnès Vilarrubia
CEO/ [in](#)



Ellis Fuller
CPO/ [in](#)



Quique Martínez
CTO/ [in](#)



6
treballadors



13.000 €
aportació
de l'equip



50.000 €
capital
aixecat

Trobar el millor perfil digital per a la teva empresa en menys de 10 dies



Problema i solució

El mercat de la cerca de personal IT està molt descompensat hi ha més ofertes que demanda. I és que els candidats digitals no busquen proactivament feina. Això fa que sigui necessari un Marketplace com TalentFY, que permet a les companyes trobar al seu candidat ideal en menys de 10 dies.

A més molt sovint, les empreses no tenen clar el perfil IT que estan buscant i això pot arribar a dificultar molt la productivitat de l'empresa.

El Marketplace basat en la intel·ligència artificial assigna als 3 millors recruiters en funció del tipus de posició sol·licitada pel client.

Mercat

TalentFY es B2B i es dirigeix a startups, pimes i grans empreses, de diferents sectors. Es pretén arribar als targets a base d'una estratègia de màrqueting (inbound & outbound) i de comunicació (potenciar la marca). La mida del mercat potencial a Espanya és d'uns 50 milions d'euros.

Model de negoci

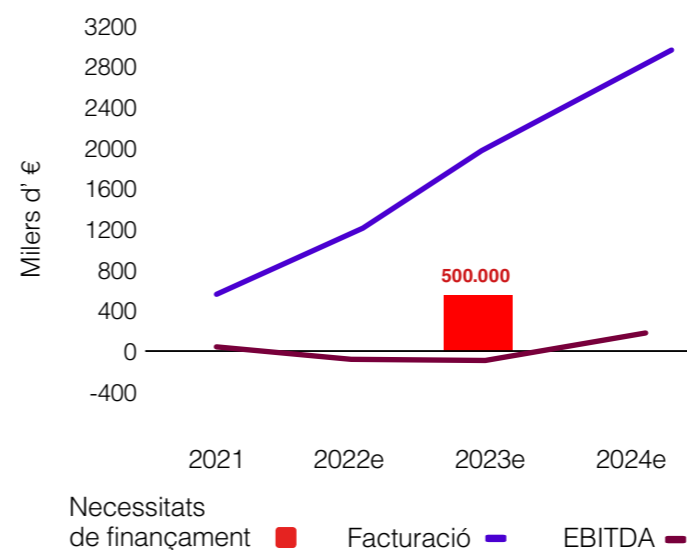
TalentFY factura al client en cas que aquest hagi fixat al candidat que ve de la mà d'un recruiter freelance mandatat per nosaltres. Es factura un fee del 15 % del salari brut anual del candidat. D'aquesta facturació, 65 % van pel recruiter i un 35 % és el marge que es queda TalentFY.

Competència

Talentoo: Servei de recruitment amb candidats ja filtrats. A diferència de TalentFY, no són especialitzats en un tipus de perfil en concret.

Talento IT: Servei de recruiting i headhunters. També ofereixen formacions IT als candidats contractats i assessorament a les empreses per fidelitzar.

Projeccions financeres



 **30.000 €**
consum mensual caixa


Necessitat de finançament de 500 K€ pel 2023

Fites

- 06/2022** Sobreviure a Covid19. Va ser un autèntic repte per a l'empresa que s'havia llançat pocs mesos abans (5 mesos).
- 10/2022** Tancar una ronda seed de 300K euros
- 07/2022** Més de 300 clients en cartera
- 11/2022** 1.2M de facturació
- 12/2023** Internacionalització de l'empresa
- 12/2023** 3M de facturació

PERSONA DE CONTACTE

Santiago Molins Mateu

 santi.molins@y talentfy.com
 608469366
 C Tuset 19, Entresuelo 08006, Barcelona

EQUIP



Santiago Molins
CEO/ 



Pere Rosell
CTO/ 



Alex Navarro
COO/ 



22
treballadors




31.000 €
aportació de l'equip



419.000 €
capital aixecat

THE RUNNING REPUBLIC (ECOVOLUTION)

 therunningrepublic.com

 12/2018

La plataforma per crear i vendre tèxtil esportiu sostenible



Problema i solució

Resolem un clar pain en el mercat del tèxtil esportiu, ja que oferim un producte ètic, sostenible i personalitzat a diferents targets (B2B i B2C) que no troben un producte fet amb criteris de sostenibilitat real que sigui alhora tècnic i personalitzable.

L'usuari dissenya un producte que és renderitzat i venut a futurs clients a la plataforma. Quan s'aconsegueix el mínim de producció, es cobra, es produeix i es lliura. L'usuari cobra una taxa per la seva creativitat.

Mercat

B2C: esportistes d'entre 20 i 45 anys conscienciats amb el medi ambient, el producte tècnic i la sostenibilitat real. B2B (com Eurofitness, Zuric): empreses, carreres que busquen marxandatge de qualitat i sostenibilitat.

SEO, mitjans audiovisuals de pagament, ressenyes de producte en webs d'atletisme i màrqueting d'influencers.

Model de negoci

El màrqueting d'influencers mou valors ingents i, amb el pas dels anys, els principals players (Redbubble, Teespring, Spreadshirt) han aixecat enormes rondes i tenen facturacions que en alguns casos superen els 100.000.000 €.

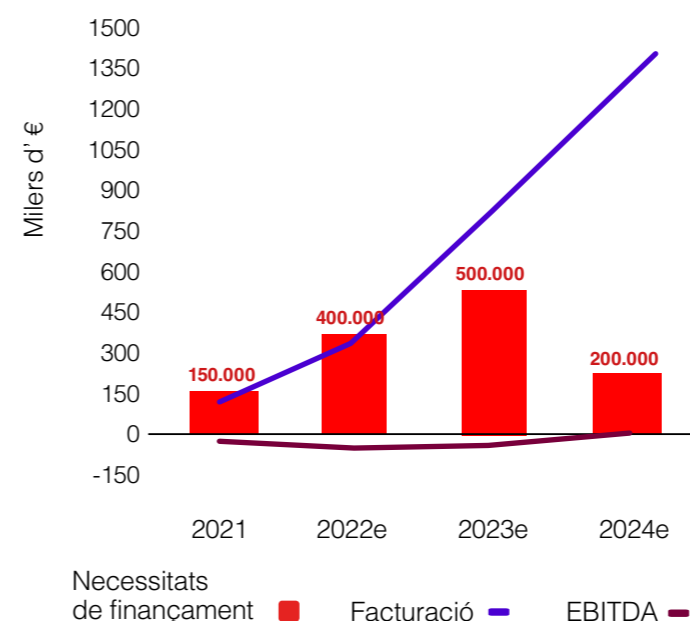
Competència

D'una banda, estem donant a conèixer la marca guanyant credibilitat (4.6 scoring trustpilot) i d'altra banda estem afermant les operacions per entrar de ple en la segona fase. Tot i així, hem fet algunes proves a B2B amb Zurich Insurance, Heura, Eurofitness i la fundació Carles Ferrer Salat.



Tecnologies de la informació i comunicació

Projeccions financeres



 **10.000 €**
consum mensual caixa

400.000 € 22 % vendes i operacions; 25 % màrqueting; 34 % inventari R&D; 19 % equip


Fites


- 2020** Llançament de la marca i primeres vendes
- 2021** Primer any amb facturació > 100.000 €
- 2022** Acords amb Zurich, Heura, Eurofitness, TEC Facturació prevista > 300.000 €
- 2022** Llançament vertical tennis i pàdel
- 2022** Acord i execució amb Decathlon, Zalando, Tradeinn
- 2023** Llançament vertical ciclisme + plataforma de personalització 1.0

PERSONA DE CONTACTE

Paolo Quagliotti

 paolo.quagliotti@therunningrepublic.com

 608469366

 C.Costa 77
08338, Premià de Dalt

EQUIP



Paolo Quagliotti
CEO/ 



Francesc Alsina
CMO/ 



7
treballadors



50.000 €
aportació
de l'equip



250.000 €
capital
aixecat



Problema i solució

Els jugadors de eSports no tenen un entrenament professionalitzat, entrenen jugant al propi videojoc, fent un símil amb el futbol, seria com si aquests només entrenessin fent un 11 vs 11, quelcom impensable avui en dia.

La solució és un gimnàs virtual amb diferents serveis enfocats a la millora del seu rendiment i salut, on destaca un camp d'entrenament virtual on es poden entrenar les habilitats presents en el videojoc, com si del futbol entrenéssim el xut, la passada o el remat de cap.

Mercat

Hi ha més de 3 bn de jugadors de videojocs al món, i de League of Legends (videojoc del que fem entrenament actualment) més de 120 M. Ja tenim més de 29000 usuaris que hem adquirit a un cpi < 0.7 €, amb diferents campanyes amb influencers, tot i que creiem que un canal molt eficaç serà el performance marketing per diferents canals.

Model de negoci

Seguim un model de negocis free to play, que és el seguit per els principals agents del sector. Aquest model consisteix en deixar la majoria del joc gratuït (quelcom que deriva a adquirir molts usuaris) i monetitzar amb diferents "micropagaments" (compres dins del joc per un preu reduït) i versions Premium (amb pagament recurrent).

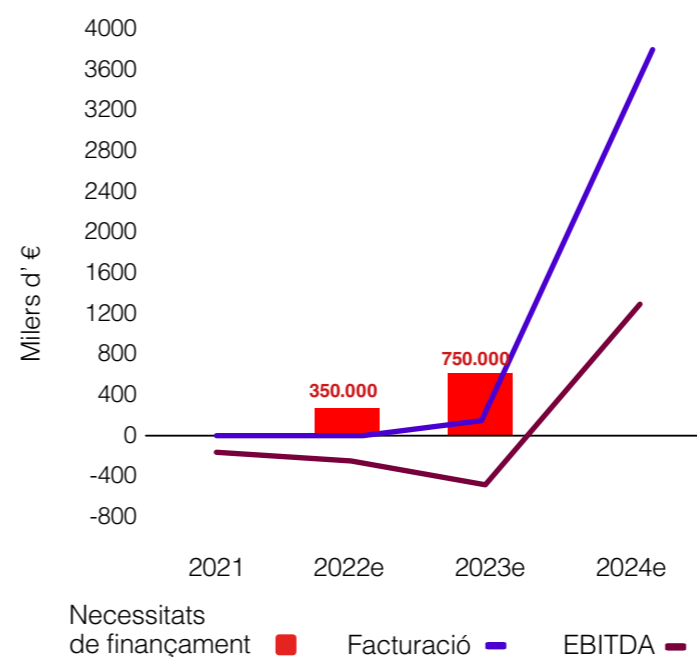
Competència

Kaikoo: treballen les habilitats a partir d'objectius estadístics. Blitz: ofereixen tot un conjunt d'estadístiques i eixos de progressió al videojoc. Proguides: milloren el rendiment a través de sessions audiovisuals. A diferència de la competència, United Gamers està fundada per científics de l'activitat física i l'esport. El know kow i la metodologia d'entrenament és el nostre punt fort.



Tecnologies de la informació i comunicació

Projeccions financeres



 **10.000 €**
consum mensual caixa

Ronda de finançament l'any 2023 per import de 750.000 €


Fites


- 04/2020** Constitució de la societat en plena pandèmia
- 08/2020** Consecució de la primera ronda d'inversió de 150k
- 08/2022** Consecució de la segona ronda d'inversió de 325kTEC Facturación prevista > 300.000 €
- 11/2023** Consecució d'una tercera ronda d'inversió
- 12/2023** Consecució de unes mètriques de retenció Standars
- 12/2023** Validació de les vies de monetització i cercament del product market fit.

PERSONA DE CONTACTE

Xavi Martínez

 xavi@unitedgamers.pro

 697932197

 Nàpols 338-340 escala dreta SA2
08025, Barcelona

EQUIP



Xavi Martínez
CEO/ [in](#)



Ferran Llobet
CCO/ [in](#)



Joan Solé
Director de metodologia/ [in](#)



7
treballadors



50.000 €
aportació
de l'equip



615.000 €
capital
aixecat

WAIIS SOLUTION IBERIA



03/2022

UNLIMITING THE WAY WE MOVE



Problema i solució

Existeix una saturació de vehicles a les ciutats, contaminació per vehicles no sostenibles i saturació d'operadors i App's de mobilitat que es transforma en complexitat per els usuaris per una mobilitat eficient i sostenible.

Oferim totes les opcions de transport fins el destí, tots els operadors disponibles, connectem persones per compartir els vehicles i mesurem l'impacte de cada trajecte.

Propietat intel·lectual

Un algoritme de mobilitat que recerca i emparella els usuaris per compartir vehicle.

Mercat

Grans ciutats Europees.
Campanyes comercials a mitjans, estratègies de publicitat amb partners, difusió via RRSS, difusió per els propis usuaris.

Model de negoci

Oferim totes les opcions de mobilitat de la ciutat i cobrem una comisió d'entre el 7 i el 10 % del ticket per cada viatge, oferim opcions que no te cap altre App com la de compartir viatges per la qual cobrem comisió de fins un 30 % del ticket.

Competència

Existeixen plataformes de comparadors d'operadors (preu i temps) per arribar a un destí (GOOGLE MAPS, CITY MAPPER, COGO, CITY TRIPS) e indirectes com operadors de mobilitat que integren diferents vehicles (FREENow, UBER, Cabify, Bolt).

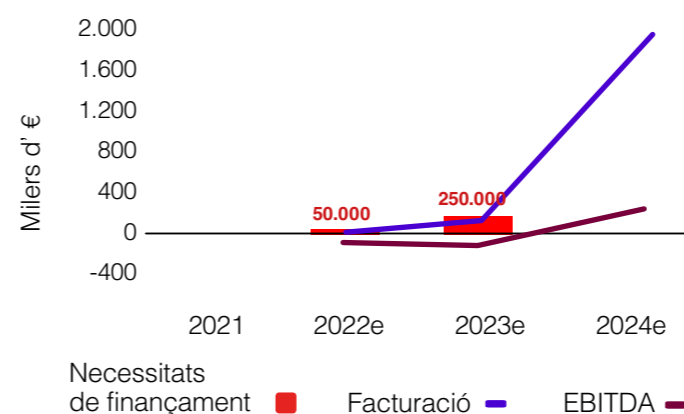
WAIIS proporciona totes les opcions de mobilitat (bicicleta, vehicle, moto, patinet, transport públic o el propi vehicle) per arribar a un destí, connecta amb tots els operadors i mostra totes les opcions segons (preu/temps/eco), una vegada escollida la millor opció connecta a usuaris per compartir els mateixos recorreguts.

Totes les opcions en una sola App.



Tecnologies de la informació i comunicació

Projeccions financeres



5.000 €
consum mensual caixa

Fins a final d'any necessitem 50k € per validar el MVP e iniciar el desenvolupament comercial. Per el 2023 necessitem 250 K€ per mantindre i ampliar la plantilla a 7 persones, desenvolupament comercial + CAPEX i desenvolupar noves funcionalitats de l'App. Per la validació del MVP cerquem family&friends i/o Business Angel. Per el necessari al 2023 cerquem un inversor amb una participació.

Fites

- 09/2022** MVP de l'App funcional
- 07/2022** Acord amb el Partner Nacional del Taxi
- 08/2022** Consolidació de l'equip de 5 persones
- 12/2022** Validació i testing del MVP per 500 persones
- 01/2023** Llançament al mercat a Barcelona i Madrid
- 01/2024** Llançament a les grans ciutats Europees

PERSONA DE CONTACTE

Álvaro Suárez Iribarne

✉ alvaro@wais.eco

☎ 686317533

📍 Rambla Catalunya, 49, 3-1
08007, Barcelona

EQUIP



Álvaro Suárez
CEO/ [in](#)



Paulo Gómez
CCO/ [in](#)



5
treballadors



60.000 €
aportació
de l'equip



0 €
capital
aixecat

Simplificar les col·laboracions musicals empoderant als artistes a conquerir creat



Problema i solució

Actualment, el procés d'intercanvi de feedback a la producció musical a la indústria és complex i caòtic. Beatmakers, productors musicals i enginyers d'àudio (treballin a distància o presencialment) fan servir més de 4 plataformes per donar i rebre el feedback de totes aquelles versions prèvies a la cançó final. El procés exigeix intercanviar contingut d'àudio en alta qualitat i funcionalitats adaptades al sector.

Els creadors perden arxius, temps i obliden fer canvis pendents a causa del fet d'utilitzar diverses plataformes i eines no especialitzades en la producció musical.

Mercat

La startup es troba en el sector de Software enfocats a la producció musical. Les previsions indiquen ser creixents. Els ingressos del segment van superar els 3,2 bn\$ l'any 2021. Dins del segment, Wavic se situa en la branca d'edició musical, la qual preveu una taxa mitjana de creixement anual del 22,7 % durant els pròxims 6 anys.

Model de negoci

La startup musical basa el seu model de negoci en subscripció Freemium. Ofereix una versió gratuïta en la qual tots els convidats i nous usuaris podran familiaritzar-se amb el producte.

Wavic està llest per a oferir als seus clients 4 tipus de subscripcions, totes elles basades principalment en emmagatzematge.

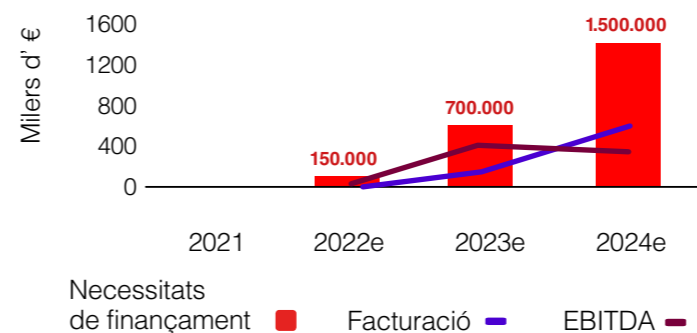
Competència

Hi ha grans players ja establerts que ofereixen una proposta similar. De totes maneres, el mercat potencial es veu obligat a fer ús de més de 3 i 4 plataformes. Wavic ofereix una solució que permet realitzar d'inici a final tot un procés d'intercanvi de feedback evitant l'ús de multiplataforma entre col·laboradors musicals. Destacar, la seva complementaritat entre softwares.

Wavic

Tecnologies de la informació i comunicació

Projeccions financeres



8.739 €
consum mensual caixa

Wavic ha aconseguit 150.000 € de Demium Capital. Per la següent ronda, prevista al febrer de 2023, busquem 700.000 €. Aquests diners es destinaran a: +40 % a desenvolupament de producte (on destacar la creació d'una aplicació mòbil), +35 % a l'impuls de màrqueting/vendes i +20 % a altres operacions de la organització. En aquests moments Wavic es troba negociant amb fons d'inversió interessats en startups early stage, sectors d'entreteniment/música/creativitat, perfils de la indústria musical (artistes del món de la música) i business angels.

Fites

- 09/2022** Acord de col·laboració amb universitats de producció musical amb una gran massa d'estudiants
- 09/2022** Un total de més de 80 clients potencials esperant pel producte
- 09/2022** Inversió d'incubació de 150 K€
- 12/2022** Aconseguir un total de 2197 usuaris actius mensuals a dia 30/12
- 12/2022** Superar els 45 clients a dia 30/12
- 02/2023** Aconseguir una segona ronda d'inversió de 0,7 M€

PERSONA DE CONTACTE

Lluís Maria Granero

✉ lluis@wavic.co

☎ 634419400

📍 Passeig de la Ribera 13 Esc A 3er
08860, Castelldefels

EQUIP



Marina Shudegova
CEO/ [in](#)



Lluís Maria Granero
CMO/ [in](#)



Michał Jaglewicz
CTO/ [in](#)



2
treballadors



3.000 €
aportació
de l'equip



€
capital
aixecat

Demium.

Plataforma streaming VR que millora la relació entre streamers i fans



Problema i solució

Actualment hi ha 140 M de viewers mensuals que transaccionen 350 M i intenten conseguir interacció cap els seus creadors de contingut preferits, però el 96 % de missatges d'interacció no tenen resposta.

La solució és aplicar la tecnologia amb la que avui en dia podem aconseguir més interacció digital, la realitat virtual.

Per poder oferir un ecosistema i producte als fans que garanteix el que està buscant: una interacció sense límits, on l'usuari passi de pagar per enviar un missatge més o menys bonic a sentir-se el protagonista sent part del contingut i comunitat exclusiva.

Mercat

TAM 2.000M SAM 700M SOM 35M
Els streamers treballen amb nosaltres, ja que monetitzen a la seva audiència d'una forma més eficient.
Els millors fans del steamer fan l'ús de Welme perquè tenen interacció garantida i sense límits. Les marques fan servir la seva audiència per obrir noves vies de marketing experiencial immersiu.

Model de negoci

El 45 % es basa en la gestió 100 % personalitzada de sessions o esdeveniments exclusius amb col·laboració streamers i empreses.

El 35 % prové de la comissió que cobrem de les sessions que es venen a la plataforma.

El 25 % prové de la gestió d'espais personalitzats per marques o equips esports.

Competència

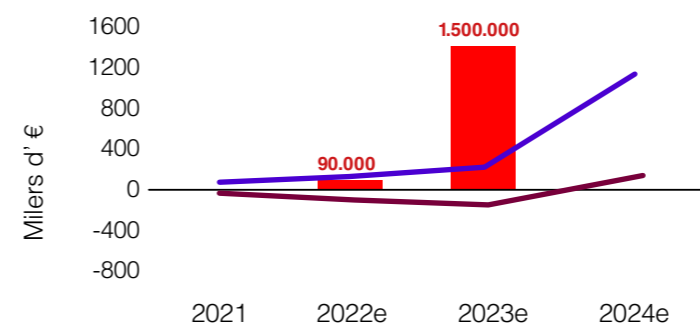
Streamloots, Metafluence, Patreon, Vr chat, Roblox.

A Welme l'streamer entra a crear experiències exclusives pels seus millors fans, podent garantir qualsevol interacció o experiència, monetitzant. A la competència l'streamer entra a transmetre com juga, sense cap relació amb el fan.




Tecnologies de la informació i comunicació

Projeccions financeres



Necessitats de finançament ■ Facturació ■ EBITDA ■

 **8.500 €**
consum mensual caixa

Quantitat: 1.5 M
Valoració: 5 M
Us: 60 % Desenvolupament 20 %
Màrqueting 10 % Altres
Diners compromesos: Tenim 3 fons d'inversió interessats en invertir.

Fites

- 05/2021** Primer esdeveniment streaming, quan ningú parlava de metavers- +600 assistents
- 02/2022** Facturem +60.000 € amb 50 sessions + n1 tendències Twitch
- 08/2022** +150 streamers fidelitzats amb la Beta
- 10/2022** Publicació producte a Steam
- 10/2022** Obrir ronda
- 12/2022** +500 streamers actius

PERSONA DE CONTACTE

Cesc Llauredó Vernet

 info@welme.app

 609726215

 Carrer Maria Manent n21
43381, L'Aleixar

EQUIP



Cesc Llauredó Vernet
CEO/ 



Xabi Oregi Varela
COO/ 



8
treballadors



10.000 €
aportació
de l'equip



90.000 €
capital
aixecat





Problema i solució

No hi ha un servei adequat amb un preu competitiu per desfer-se de la bugada diària i altres peces de roba. La recollida i el lliurament és molt car.

A cada llar sempre hi ha una cistella de roba neta pendent de plegar.

Wosh és la digitalització de la bugaderia amb triple impacte: econòmic, social i mediambiental. Oferim un servei amb subscripció mensual per a la bugaderia diària i tot tipus de peces amb un servei de recollida i lliurament econòmic al palmell de la mà a través de la App de WOSH.

Mercat

A Espanya hi ha 18,5 milions d'habitatges i d'aquests, més de 12 milions dediquen una mitjana de 24 hores al mes a fer la bugada amb un cost proper als 90 € mensuals i un consum d'aigua que supera els 18 litres d'aigua per quilo de roba. WOSH dona servei a través de la seva App i de les franquícies de bugaderia més innovadores del món.

Model de negoci

El model d'ingressos té 2 fonts de monetització:

MODEL D'EXPANSIÓ PER FRANQUÍCIES

Landing page dedicada a la captació de franquiciats. Permet més velocitat en la percepció de marca global al mercat. Enfocat a la recerca d'emprenedors, reconversions de negocis existents i Màster franquícia.

INGRESSOS RECURRENENTS MENSUALS:

El nostre model de subscripció, sistema exclusiu de rentat, software propi d'App i Backoffice, permeten obtenir a WOSH uns ingressos del 8-12 % de la facturació mensual de cada franquícia, en concepte de Royalties, serveis i venda de productes de detergència.

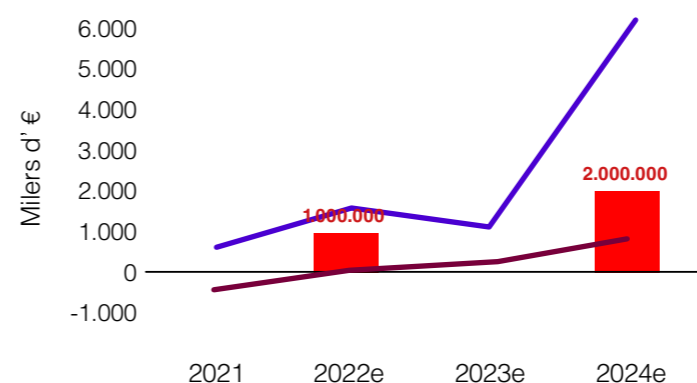
Competència

Els competidors que trobem al mercat espanyol són Washrocks i Mr. Jeff. El principal avantatge competitiu de WOSH és el coneixement del mercat i operacions que té l'equip fundador, cosa que els fa estar molt per endavant i els ha permès convertir-se en líders del mercat espanyol.



Tecnologies de la informació i comunicació

Projeccions financeres



15.000 €
consum mensual caixa

Acabem d'obrir una ronda d'inversió de 1 M€. Amb aquests diners volem accelerar el nostre creixement i expansió nacional per consolidar el nostre lideratge i iniciar l'expansió a països europeus (Portugal, Itàlia, França...).

Fites

- 01/2020** Obrim la primera Flagship WOSHSTORE a Barcelona (Pau Claris, 137)
- 10/2020** WOSH guanya el premi a la bugaderia més innovadora del món CINET Awards 2020
- 09/2021** Obrim la primera franquícia Flagship WOSHSTORE a Madrid
- 01/2023** Ser la bugaderia més sostenible del món revolucionant el mercat
- 09/2022** Líders Espanya
- 01/2023** Expansió Europea

PERSONA DE CONTACTE

Juan Ruiz González

- ✉ juan@wosh.es
- ☎ 609728565
- 📍 Pau Claris, 137
08009, Barcelona

EQUIP



Juan Ruiz González
CEO/ [in](#)



Ramon Plans Esperabé
CMO/ [in](#)



8
treballadors

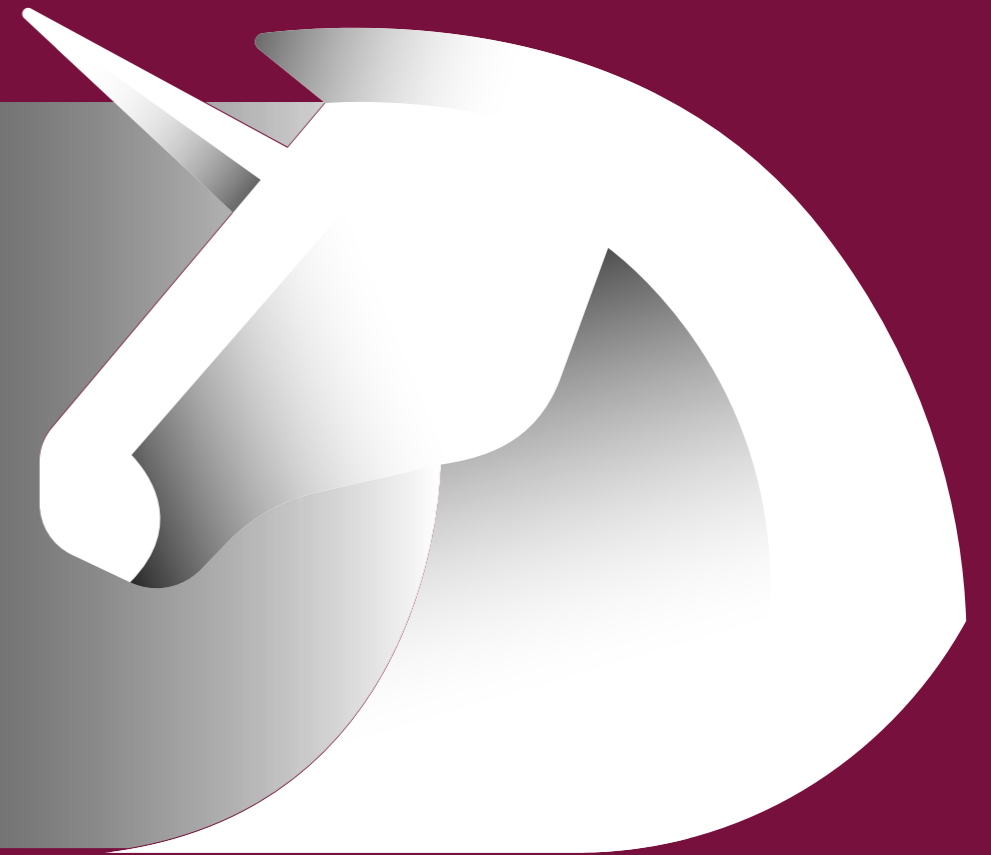


- €
aportació
de l'equip



800.000 €
capital
aixecat

Deep Tech - **Altres tecnologies**



Les **Big Data** a Catalunya

 220

Empreses

 250

Facturació (M €)

 2.493

Treballadors


 **38 %**
són *start-ups*


 **25 %**
són exportadores

 **35 %**
facturen més d'1 M€

 **61 %**
tenen menys de 1' anys

Les Big Data i la covid-19

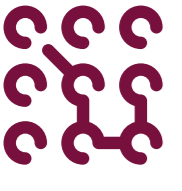
 Proves diagnòstiques

 Estudi de fàrmacs

 Ciutadania

 Plataformes *e-health*

CADENA DE VALOR

 **64 %**
anàlisi de dades

 **38 %**
proveïments tecnològics

INVERSIÓ ESTRANGERA

13 Projectes (2016-2020)

593 M€ de capital invertit

71 % del capital invertit a Espanya

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

1.831 % llocs de treball creats

Exemples recents d'inversió del venture capital

 **seqeralabs**

22 milions d'euros (Series A)

 ADDITION CAPITAL

 Si Speedinvest

Talis  Amino Collective

 **BoxOne**

 **nuclia**

5 milions d'euros (Seed)

 **Crane**

 **elaia**

 **optimus price**

1 milió d'euros (Seed)

zone2boost  tech commerce

 **wayra**

Exemples d'atracció d'inversió estrangera

 **Google**

Inversió de inversió de 7,4 milions d'euros i contractació de 40 persones. amb la qual la multinacional nordamericana vol reafirmar la seva aposta per Catalunya, que veu com una "porta d'entrada a Europa".



Problema i solució

AldoraTech proveeix d'un servei de transport aeri a través de drons, que té com objectiu contribuir a una automatització verda de la logística, a la vegada que busca resoldre reptes demogràfics com l'accés a assistència sanitària de forma immediata en cas d'emergència.

Operem drons des de centres logístics situats en magatzems de diferents aplicacions (p.e. mèdics) i el receptor final, que no necessita infraestructura per rebre els paquets. Així s'habilita una logística més flexible i personalitzable a uns costos competitiu per enviaments d'alt valor que no disposa la nostra competència.

Propietat intel·lectual

Actualment en redacció de proposta de patent amb FTO i IEA satisfactoris pel procés propi de fabricació i sistema d'entrega de paqueteria amb dron.

Mercat

El mercat inicial és el logístic mèdic i emergències. Realitzarem proves d'operació a principis de 2023. El sector logístic mèdic amb drons va acaparar 254 M€ a nivell mundial el 2021, amb un CAGR de +27 %. Començarem a Espanya i posteriorment a Europa a través de partners locals operadors de drons.

Model de negoci

El model d'ingressos és mixt: una part fixa relacionada amb l'establiment de bases d'operació en magatzems dels clients i una part variable derivada de l'operació mensual dels drons. En una primera etapa els enviaments seran d'alt valor i tindran un cost de 5 € per l'operador logístic.

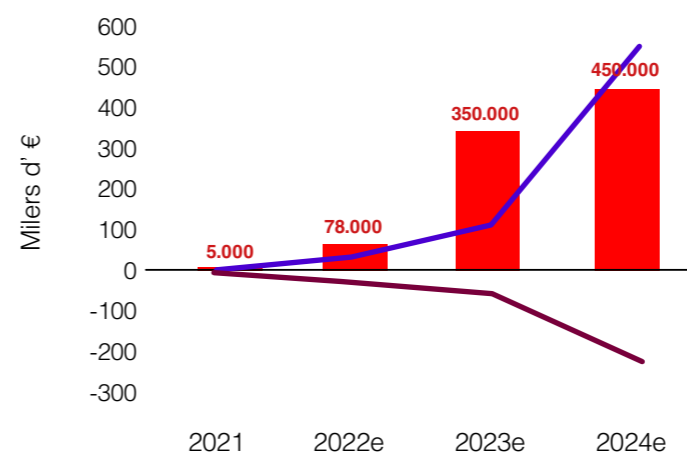
Competència

Actualment hi ha altres empreses com Wing, Manna Aero, Wingcopter, Rigitech o Swoop Aero que estan també treballant per establir canals d'operació amb diferents tipus de drons. Nosaltres utilitzem una tecnologia de producció d'aeronaus pròpia avantatjosa en la implementació d'aquests serveis.



Deep Tech Altres Tecnologies

Projeccions financeres



Necessitats de finançament ■ Facturació ■ EBITDA ■

6.500 €
consum mensual caixa

Pel primer quadrimestre de 2023 estem preparant una ronda d'inversió de 750.000 € per aconseguir implementar com a servei la primera ruta comercial de transport mèdic mitjançant drons, que posteriorment serà replicable a altres centres mèdics tant sociosanitaris com veterinaris. Treballarem també en automatitzar els processos d'operació i manteniment dels vehicles aeris no tripulats.

Fites

- 12/2021** Adjudicació del Startup Capital 2021
- 07/2022** Primera facturació – Prova d'operació a Lleida
- 09/2022** Seleccionats a les acceleradores de Cellnex (Cellnex Bridge) i Correos (CorreosLabs).
- 04/2022** Ronda de finançament fase Seed
- 06/2022** Establiment primera ruta operativa dron en entorn sanitari a Espanya.
- 10/2022** Primeres operacions en entorn sub-urbà.

PERSONA DE CONTACTE Eduard Gómez Gómez

✉ egomez@aldoratech.com

☎ 616876924

📍 C/Plini el Vell, 44 Local-Baixos
08206, Sabadell

EQUIP



Eduard Gómez Gómez
CEO/ **in**



Ferran Lumbierres Ruiz
Head of Engineering/ **in**



Francesc Viaplana Rozman
CTO/ **in**



4
treballadors



20.475 €
aportació
de l'equip



77.500 €
capital
aixecat





Problema i solució

La falta de qualitat de les dades provoca: falta d'eficiència en processos industrials o de servei, falta de detecció d'oportunitats de nous negocis, costos innecessaris degut a la mala qualitat de les dades en campanyes comercials, de marketing. Falta de claredat en les decisions estratègiques a l'hora d'encarar situacions macroeconòmiques com la que encarem actualment. AqTiva és la plataforma nativa en BIGDATA que ajuda a garantir la qualitat de les dades tant en moviment com estanques. A més a més permet tenir constantment en temps real unes alertes de qualitat separant totes aquelles dades "ko" i no deixant que entrin al DATALAKE garantint que les dades sobre les que basarem els nostres panells d'informació són bones i compleixen amb els indicadors de negoci establerts. El principal avantatge d'AqTiva és que ha estat dissenyada per científics de dades amb l'objectiu que qualsevol usuari sense necessitat de bagatge tècnic pugui ser totalment autònom en l'ús de l'eina. És una eina totalment oberta i integrable amb ERP, CRM, Power Bi.

Mercat

El desenvolupament del pla comercial l'hem començat a nivell estatal per poder validar l'eina, la robustesa i confirmar que complim amb els requeriments de ciberseguretat de la plataforma. Un cop validada i comprovat que és totalment compatible amb qualsevol entorn (BigQuery, AWE, Azure) i que pot processar-se sobre quasi tots els formats de BBDD, l'escalabilitat és absoluta. Prioritàriament començarem per Europa per donar el salt a nivell internacional (Canadà, EEUU, Latam) ja tenim clients que han començat per la seu a Espanya per ampliar i desplegar a nivell global. Les regles de qualitat definides solen ser fàcilment replicables i al estar funcionant sobre BigData, ampliant el clúster que processa el volum de dades, no presenta cap tipus de problema impediment o retard en la devolucions d'informes de qualitat.

Model de negoci

Pay as you go. Pagament per còmput d'hores que processen les dades que vol validar el client. Aquest model permet als clients adaptar l'ús de l'eina als seus pressupostos. Els principals costos del projecte són: l'estructura (principalment cost de personal) i la promoció i desenvolupament de mercat. No tenim més costos afegits a nivell tecnològic ja que són els nostres equips de correctiu, evolutiu i innovació els que van millorant i adaptant l'eina constantment.

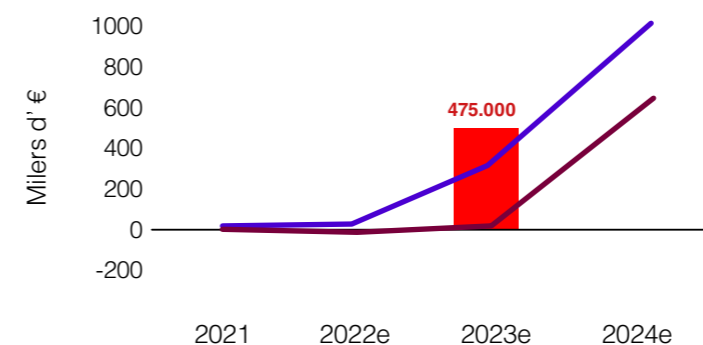
Competència

Els nostres principals competidors són grans corporacions americanes com IBM, Informàtica, Collibra, SAP que ofereixen SUITES per la gestió integral de dades que compten amb mòduls específics pel govern i la qualitat de la dada. El principal problema són els costos d'integració i implementació. La manca de flexibilitat a l'hora d'adaptar l'eina a les necessitats reals dels diferents departaments o usuaris. La forta corva d'aprenentatge en l'ús de l'eina. Es sol necessitar molt d'equip tècnic i de programació per poder anar fent les actualitzacions i adaptacions de l'eina i els preus de llicències anuals. Comencen a sortir altres empreses com la sueca VALIDIO que si són més competidors directes amb un model similar, el que confirma la potencialitat i l'espai per petites empreses on potenciem la qualitat del servei, la rapidesa en la resposta la proximitat de tractar amb PO i la flexibilitat de preus.



Deep Tech Altres Tecnologies

Projeccions financeres



Necessitats de finançament ■ Facturació ■ EBITDA ■

 **26.500 €**
consum mensual caixa

Plantegem una ronda de 500.000 € al 2023. Ens centrarem en la cerca d'inversors que creguin en el projecte i aportin coneixements a més de capital. Ens agradaria poder comptar amb partners tecnològics o de desenvolupament de mercats que ens vulguin acompanyar amb préstecs participatius o incorporant-se al accionariat.

Fites

- 06/2021** Obtenció del CDTI per desenvolupar i millora AqTiva
- 06/2022** Obtenció dels primers clients globals amb producte definitiu
- 10/2022** Premi "Emprendedora ejemplar en innovación"
- 12/2022** Consolidació de la cartera de clients globals
- 02/2022** Neotech – obtenció d'un nou ajut per la millora de la part de remediació
- 05/2023** 4YFN

PERSONA DE CONTACTE Astrid Camprubí Hernández

 acamprubi@aqtiva.ai
 699461968
 Av. Roma 13, escB entl2
08029, Barcelona

EQUIP



Marc Serra
CFO/ [in](#)



Juan Ramón González
COO/ [in](#)



Astrid Camprubí
CEO/ [in](#)



Luka Bontempi
CTO/ [in](#)



6
treballadors



20.000 €
aportació
de l'equip



488.000 €
capital
aixecat

Bio2Coat mission is to reduce food waste and single plastic use in an 100 % natural way



Problema i solució

Els nostres clients principals són agricultors i distribuïdors de fruites i verdures. El problema és la pèrdua de pes dels productes i l'impacte en la qualitat a causa de la maduració durant l'emmagatzematge, el transport i la distribució. Per als agricultors, això pot suposar una taxa de penalització en el lliurament, en cas que part del lot no s'ajusti a les especificacions requerides. Tots dos fan un ús excessiu del plàstic durant tota la cadena de subministrament. La solució és un recobriment comestible 100 % natural que mantingui el producte fresc durant més temps. El recobriment redueix la pèrdua de pes, augmenta la vida útil, té activitat antimicrobiana i millora l'aspecte del producte. També es pot utilitzar per fer envasos per a aliments. És comestible i totalment compostable, fins i tot en condicions domèstiques.

Propietat intel·lectual

La tecnologia Bio2Coat va ser patentada en totes les zones clau en què pretenem operar: Patent espanyola: ES2768432; patent PCT: WO/2020/128132; patent europea: EP3900550; patent dels EUA: US20220071264; patent de Brasil: BR12021011215

Mercat

Ens centrarem inicialment en els mercats espanyol i francès (2023), després ens obrirem pas en altres mercats de la UE (2024/25) i, finalment, als Estats Units i al Brasil el 2026. L'aplicació comercial començarà amb les pomes, després s'estendrà a les fruites tropicals i als fruits vermells. La nostra idea és acabar entrant al mercat de la carn i el peix fresc i processat.

Model de negoci

El nostre model de negoci es basa en un concepte B2B. La cadena de subministrament és nostra, des de l'obtenció de matèries primeres fins la producció i distribució de la solució líquida de Bio2Coat. La nostra estructura de costos considera les matèries primeres, els costos de producció, els costos laborals i les comissions de vendes. El nostre marge brut puja fins al 50 %.

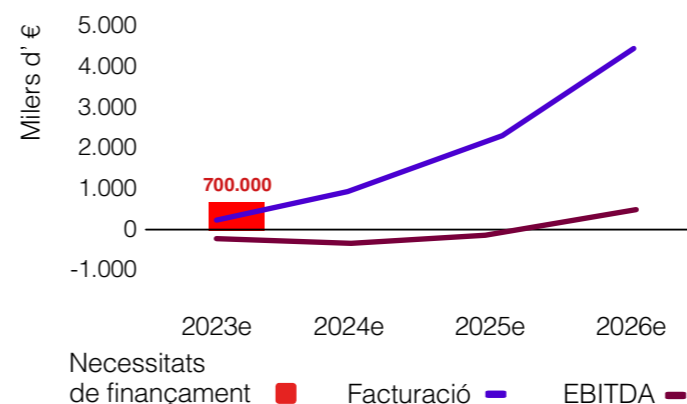
Competència

Els principals competidors són ApeelScience, Agrofresh, Decco, Mori, Nature Seal, Sufresca. Els nostres avantatges són que la nostra solució és 100 % natural, té funcionalitats combinades d'extensió de vida útil, millora de l'aspecte i activitat antimicrobiana. I, finalment, la versatilitat de l'aplicació a través de diferents productes.



Deep Tech Altres Tecnologies

Projeccions financeres



 **28.339 €**
consum mensual caixa

Amb el finançament institucional que vam rebre, vam completar l'enginyeria i la fabricació de l'equipament per a la nostra planta semi-industrial. També vam llogar un magatzem. Ara estem entrant en la nostra primera ronda financera cap a finançament privat i/o públic amb un objectiu de 700.000 €. Els diners s'utilitzaran per a les instal·lacions, la comissió i la posada en marxa de la planta, la contractació del nostre equip directiu i operatiu i, finalment, les proves d'augment i la producció.

Fites

- 12/2020** Fundació de l'start-up
- 12/2021** Obtenim un finançament públic de 442.000 €
- 12/2021** L'equip central es completa i es patenten la tecnologia en les zones clau
- 12/2022** Es capten els primers clients
- 12/2022** Ronda completa d'inversió privada i/o institucional
- 12/2022** Es completa l'equip directiu i operatiu

PERSONA DE CONTACTE

José Ignacio Velasco

 Velasco@bio2coat.com
 699461968
 Carrer Bobila 19
08228, Terrassa

EQUIP



Farayde Matta Fakhouri
CINO/ 



Jose Ignacio Velasco
CEO/ 



6
treballadors



20.000 €
aportació
de l'equip



0 €
capital
aixecat



BLOOCK, la solució basada en Blockchain per garantir l'autenticitat i integritat de les dades



Problema i solució

Les propietats de la Blockchain la converteixen en la tecnologia ideal per garantir la seguretat en els intercanvis d'informació entre empreses. Malgrat això, existeixen diverses barreres que dificulten la seva adopció a gran escala, com són la baixa escalabilitat, tecnicismes, regulacions de privacitat i alts costos de transacció i desenvolupament.

A través del seu SaaS, BLOOCK elimina totes les barreres d'adopció de Blockchain, abstractant tota la complexitat innecessària i garantint la privacitat, integritat i autenticitat de les dades, tot reduint els costos d'adopció tecnològica en un 93 %.

Mercat

Segons PWC i McKinsey, el Mercat Total de Blockchain a nivell mundial superarà els 3,1 bilions de dòlars l'any 2030, i el seu Mercat de Serveis Disponibles (SAM) serà lleugerament per sobre dels 25 mil milions el mateix any. La manera d'entrada al mercat consisteix en col·laborar amb empreses que desitgin adoptar la tecnologia i gaudir dels seus beneficis.

Model de negoci

Model de negoci basat en un servei de SaaS enfocat a B2B. Els clients paguen una quota mensual que va en funció de la quantitat de dades que vulguin certificar. El nostre rollup (Layer 2 sobre d'Ethereum i altres plataformes blockchain) permet oferir un preu molt baix amb molt bones característiques, tot i així obtenint el marge brut que assegura el pla de negoci de l'empresa.

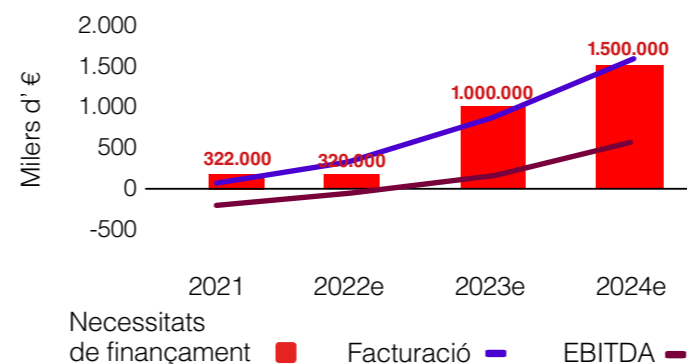
Competència

Alguns exemples de competidor a nivell internacional són CertifyDoc i Tieron. BLOOCK compta amb avantatge ja que millora el rendiment d'Ethereum, permetent realitzar un major nombre de transaccions a un cost inferior, a més de no tenir un focus en una vertical específica, cosa que permet acostar-se a mercats més diversos i expandir-se a més velocitat.



Deep Tech Altres Tecnologies

Projeccions financeres



28.339 €
consum mensual caixa

La nostra previsió financera espera tancar l'any 2022 amb una inversió de 320.000 €. De cara al 2023 s'espera aconseguir una ronda d'1 M€, distribuïda en 3 pilars principals: I+D per seguir afegint noves funcionalitats al producte, augment de la inversió en màrqueting i assegurar la internacionalització del producte a mercats ja establerts i de ràpida adopció tecnològica (EUA i centre/nord d'Europa).


Fites


- 2020** Obtenció de l'ajut "Startup Capital"
- 2021** Empenta financera per part del Programa ENISA
- 2021** Reconeixement a la innovació per part de l'iniciativa NEOTEChnology in key geographies
- 2022** Break-Even estimat abans el final de 2022
- 2023** Assoliment del Seed / Pre Serie. Actualment treballant amb inversors d'EEUU
- 2024** Internacionalització prevista a UK i EUA, mercats early-adopeters de la tecnologia.

PERSONA DE CONTACTE

Lluís Ilibre Codina

 lluis@bloock.com

 609304584

 Avda. Diagonal 536
08006, Barcelona

EQUIP



Lluís Libre Codina
CEO/ [in](#)



Jordi Estapé Canal
Product Lead/ [in](#)



Marc Baqué Vilamala
CTO/ [in](#)



13
treballadors



20.000 €
aportació
de l'equip



0 €
capital
aixecat

ICEX España
Exportación
e Inversiones

Justly
by ideconomics

ACCIO
Catalonia
Trade & Investment

**Generalitat
de Catalunya**

**INICIATIVA
neotec**

CICLUR DEEP HEARING AI

circulr.com 07/2019

Deep Hearing AI es un software de detecció avançada de so per la seguretat.



Problema i solució

La gent actualment està constantment exposada a riscos de seguretat a les carreteres a causa de diversos tipus de vehicles, situacions de mala visibilitat com la pluja, la neu, l'enlluernament, el fort contrast de llum, els arbres i la manca d'atenció la majoria de les vegades per missatges de text, trucades, escoltar música i cansament entre altres.

Els cotxes autònoms i els sistemes semi autònoms (sistemes ADAS, LiDAR) són cars i no es poden utilitzar en molts casos.

La nostra tecnologia Deep Hearing pot salvar vides y evitar fins un 60 % dels accidents a les urbes. El benefici principals són. 1er, fàcil integració en qualsevol "smart device" amb min. un micròfon. 2n, no necessita connexió a Internet. 3er, latència extremadament baixa i manté el 100 % de la privacitat del l'usuari.

A més d'això, podem anticipar certs esdeveniments que ni tan sols són visibles o que els sensors LiDAR no poden detectar de forma anticipada.

Propietat intel·lectual

Som pioners a nivell mundial en publicar un White paper en detecció de so aplicat a la micromobilitat.

Mercat

El mercat principal és la vertical de mobilitat, micromobilitat, automòbils, i smart devices com auriculars wireless, smart watches, smart bands i smart helmets. Tot i així la nostra tecnologia Deep Hearing es pot aplicar per entrenar nous models d'IA per detectar altres tipus d'esdeveniments/perills. Hem firmat 3 acords per projectes Pilot (Cellnex, Samsung, Neki). Hem iniciat amb Cellnex un PoC del sistema de seguretat de mobilitat per gent gran. Una vegada validat el PoC llicenciam el nostre software.

Model de negoci

Llicenciar el nostre software.

0,5 €-2 € per smart device.

3 €-5 € Ebikes, escooters.

10 €-20 € Cars, motorbikes

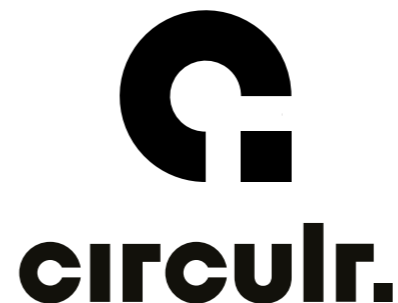
Estructura de costos:

Personal (Tècnic principalment) i equipament. Tenim un Pla financier.

Marge 90 %

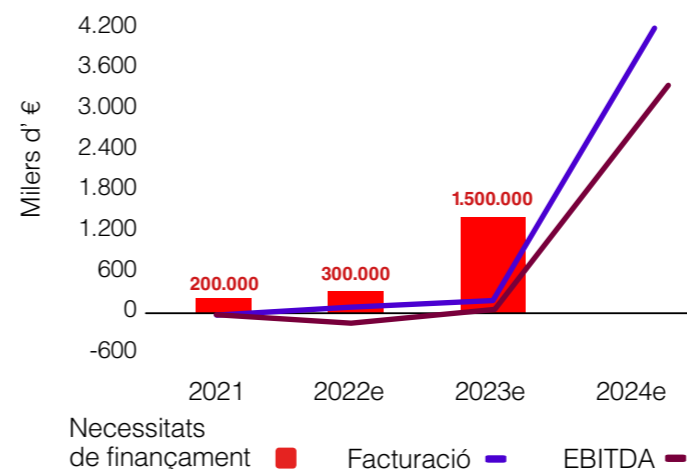
Competència

Bosch, Audio Analytic, CochL, Anachoic, Aspinity, SED, Visualfy.



Deep Tech Altres Technologies

Projeccions financeres



30.000 €
consum mensual caixa

Ronda de 350 K€ (Tenim 100k € ingressats recentment, i 75 K€ compromesos).

Notes convertibles.

El 1er Objectiu de la ronda és per fer la integració del nostre algoritme a nous dispositius amb gran escalabilitat (auriculars i moto/cotxe) 2n és la millora del algoritme i de definir i realitzar el UX del sistema d'alertes en diferents casos d'ús (avis d'alerta espacial 360°).

Fites

05/2020 White paper, publicació en l'esdeveniment més rellevant del sector

07/2021 Acord firmat amb Harman (Samsung)

08/2021 PoC amb Cellnex iniciat

10/2022 PoC amb SEAT Mó

11/2023 Millorar la precisió del algoritme per sobre del 85 %

12/2024 "Closing" Ronda Inversió

PERSONA DE CONTACTE Enoc Armengol Bermúdez

✉ enoc@circulr.com
☎ 691701315
📍 Ronda Sant Pere, 52
08010, Barcelona

EQUIP



Enoc Armengol
CEO/ [in](#)



Khaoula Mannay
CTO/ [in](#)



Pablo
COO/ [in](#)



8
treballadors



100.000 €
aportació
de l'equip



500.000 €
capital
aixecat



Tintes intel·ligents basades en nanotecnologia per evitar la falsificació de productes



Problema i solució

La falsificació de productes a nivell global ha augmentat exponencialment en els darrers anys. Això afecta a diferents indústries i una de les més perjudicades és la dels bitllets i els documents d'identitat. En aquestes indústries la falsificació no només implica problemes econòmics posant en risc la moneda a nivell global, sinó també socials donant lloc a la inflació, el crim organitzat o el robatori d'identitat.

Distinkt ha desenvolupat una tinta de seguretat intel·ligent que respon de manera dinàmica a la llum infraroja canviant de fluorescència o de color. Aquesta resposta es pot personalitzar obtenint una nova generació de tintes de seguretat més complexes i pràcticament impossibles de replicar.

Propietat intel·lectual

Vam presentar una sol·licitud de patent PCT i actualment es troba en la fase nacional en 5 territoris: Europa, Estats Units, Japó, China i Índia

Mercat

El mercat de les tintes de seguretat està valorat en 2.5 Bn de dòlars. El 25 % d'aquest mercat està dominat per tintes luminiscentes. Distinkt presenta una nova tinta dinàmica que pot canviar el mercat de les actuals tintes UV fluorescents (obsoletes i fàcils de copiar). Per arribar a aquest mercat col·laborarem amb grans productors de tintes de seguretat.

Model de negoci

El nostre model de negoci és B2B. És un model dual basat en i) la llicència de la tecnologia a grans productors de tintes de seguretat per arribar a mercat de forma més senzilla i sense tantes barreres i, més endavant ii) a través de la venda directa de les tintes a empreses de luxe.

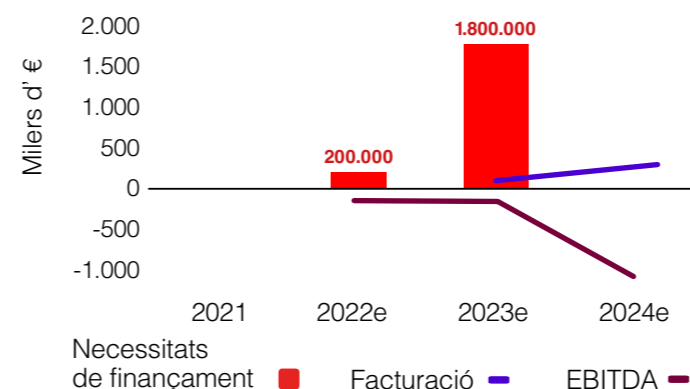
Competència


La competència són empreses productores de tintes de seguretat a nivell global com SICPA, G+D i ANY que ofereixen tintes invisibles fluorescents que es poden detectar amb UV (estàtiques). La nostra tinta és més complexa que les actuals i pot suposar un canvi en el mercat ja que té un comportament dinàmic canviant la seva fluorescència o el color.



Deep Tech Altres Tecnologies

Projeccions financeres



 - € consum mensual caixa

Tancarem la primera ronda de finançament a finals d'octubre de 2022 a través d'una nota convertible de 200.000 €. Aquesta ronda servirà per pagar salaris del personal, la patent i despeses derivades de la pàgina web i subcontractacions. Posteriorment, s'obrirà una ronda llavor de finançament de 2.000.000 € que es tancarà a finals de juliol del 2023. Aquesta inversió servirà per contractar més personal i desenvolupar una petita planta per a la producció de les tintes.


Fites

- 01/2022** Fundació de Distinkt
- 06/2022** Enviament de mostres per testear a empreses productores de tintes de seguretat que dominen el mercat
- 12/2022** Primer finançament (70.000 €) entre BA i equip fundador
- 10/2022** Tancar la nota convertible de 200.000 €
- 12/2022** Projecte de desenvolupament conjunt amb grans productors de tintes de seguretat.
- 06/2023** Tancar ronda de finançament

PERSONA DE CONTACTE

Àlex Julià Lópezw

 alex@distinkt.tech

 618256676

 C. Alt de gironella, 49, 1a planta
08017, Barcelona



EQUIP

 **Luca Venza**
CEO/ 

 **Àlex Julià**
CTO/ 

 **Claudio Roscini**
CSO/ 

 **Rohit Kanungo**
COO/ 

 **Sadie Raney**
CFO/ 



7
treballadors



30.000 €
aportació
de l'equip



40.000 €
capital
aixecat

Impulsem l'adopció d'una IA transparent i justa



Problema i solució

Els models d'Intel·ligència Artificial generats per processos d'aprenentatge automàtic (Machine learning) són "caixes negres", és a dir, no sabem per què es comporten com ho fan. Això pot fer que siguin subòptims, que incloguin biaixos, i que provoquin reticències al seu ús.

EXP AI ofereix una solució al problema de l'opacitat dels models d'IA a través d'una aplicació accessible via interfície web, visual i de molt fàcil ús, que permet als models augmentar l'eficiència, garantir la justícia i transmetre confiança als usuaris.

Mercat

El mercat de la IAX va directament lligat al dels models IA de suport a la decisió, ja que no tindrà sentit desenvolupar-los sense incorporar explicabilitat. Informes preveuen un TAM de 21.800 M\$ el 2030, amb creixements del 20 % de CAGR.

En aquest mercat identifiquem tres segments:

1. Proveïdors d'IA
2. Organitzacions amb focus en la transparència
3. Empreses amb focus en els resultats

Model de negoci

La solució EXP AI és accessible amb el pagament d'una llicència anual d'ús, amb preus diferenciats segons el tipus d'accés (SaaS / On-premise) i el número de models a explicar.

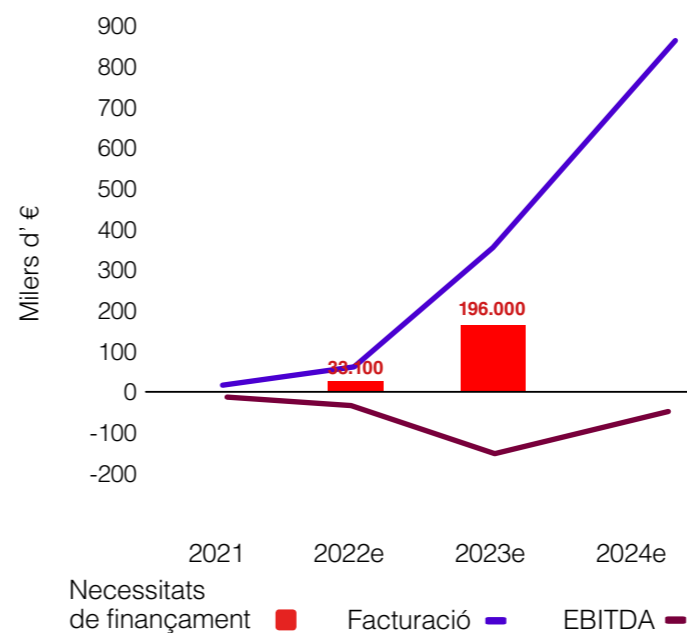
Competència

1. Eines open source. Accés obert, però de molt complexa interacció
2. Solucions IA integrals, grans tecnològiques (Google, IBM, Microsoft) o startups (DataRobot, Craft AI...). Paquet integrat de solucions IA, amb mòdul d'explicabilitat de prestacions reduïdes i limitat a models generats dins l'entorn.
3. Startups de nínxol (Fiddler, Arthur.ai, Apres, Aporia...). Principalment enfocades al mercat USA.



Deep Tech Altres Tecnologies

Projeccions financeres



200 €
consum mensual caixa

Plantegem una ronda sobre notes convertibles, per un import de 250.000 €, amb un CAP de 2,5 M€, amb capitalització a 15 mesos i descompte del 5 %. Actualment no hi ha imports compromesos. Els diners es destinaran 60 % a desenvolupament de producte, 30 % a desenvolupament de negoci i 10 % a estructura.

Fites

- 06/2021** Finalista del "Factories of the Future Awards"
- 11/2022** Primer client: DOGA
- 06/2022** Guanyadors del Reto Lehnica de Correos
- 12/2022** Nova versió de la solució EXP AI
- 06/2023** Primer client internacional
- 06/2024** Assoliment de beneficis operatius

PERSONA DE CONTACTE

Carles Soler Puig

✉ carles.soler@expai.io
☎ 678468727
📍 Sardenya 174 4t 1a
08013, Barcelona

EQUIP



Javier Rando Ramirez
CEO/ [in](#)



Carles Soler Puig
CTO/ [in](#)



Berta Benet Cugat
CSO/ [in](#)



3
treballadors



20.000 €
aportació
de l'equip



- €
capital
aixecat

KREIOS SPACE

kreiosspace.com 01/2022

Kreios Space habilita les òrbites terrestres molt baixes amb el primer motor completament elèctric



Problema i solució

Actualment, el sector espacial lluita per establir-se en òrbites per sota de les actuals, el que es defineix com a òrbites terrestres molt baixes. Això és degut a que no hi ha sistemes de propulsió que permetin establir els satèl·lits en aquestes òrbites sense augmentar de forma desorbitada els costos i el pes del combustible. En habilitar aquestes òrbites es milloraria la resolució tant per a les telecomunicacions com per a l'observació de la Terra. A més a més, les deixalles espacials no s'acumulen a aquesta altitud.

Kreios Space resol aquest problema proporcionant un sistema de propulsió disruptiu que utilitza els recursos que es troben in situ, que són l'aire atmosfèric restant i l'energia solar.

Propietat intel·lectual

Kreios Space està col·laborant amb la Universitat de Stuttgart, amb un model de transferència tecnològica. Aquesta disposa d'una patent demanada gràcies al projecte Discoverer.

Mercat

Tots els operadors de satèl·lits que treballen en observació de la Terra i telecomunicacions, que són més del 70 % del total de la indústria. Actualment, ja tenim 4 cartes d'interès d'empreses d'espai com a futurs clients.

Model de negoci

Kreios Space tindrà dos models de negoci diferents però relacionats, un basat en la venda de la tecnologia, i l'altre basat en assessorar les empreses per adaptar-la als seus satèl·lits. Els preus seran diferents segons la mida del satèl·lit, fins 300.000 euros per satèl·lit i de 1.920.000 per a l'assessorament. La mida de mercat prevista és de 40 M€ l'any 2030.

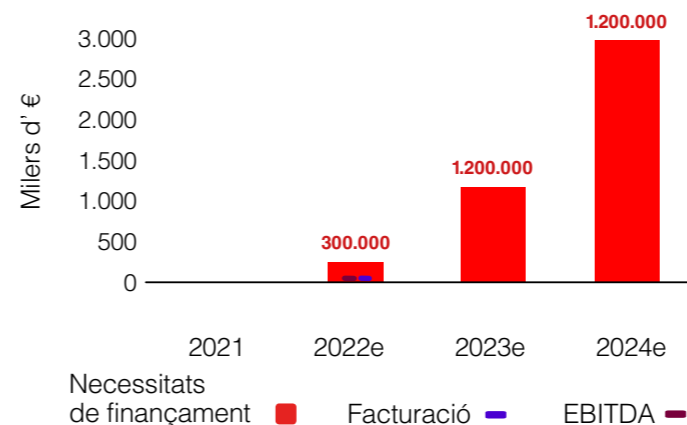
Competència

Principalment trobem Sitael, que ja ha desenvolupat un prototip, que encara no compleix els requisits per ser útil. També hi ha els sistemes de propulsió actuals, però cap és una opció viable per òrbites terrestres molt baixes, per tant, l'ABEP seria immillorable en aquest rang d'altitud.



Deep Tech Altres Tecnologies

Projeccions financeres



2.000 €
consum mensual caixa

La ronda planejada per tancar el Novembre es tracta d'una ronda pre-seed de 300.000 euros que ens permetria contractar personal tècnic per a desenvolupar més la tecnologia i millorar les instal·lacions. Actualment tenim aparaulats 200.000 euros amb fons de capital risc i Business angels especialitzats. Per finals de 2023 està planejada una ronda seed de 1.2 milions d'euros.

Fites

- 01/2022** Subvenció de 20.000 euros europea (GALACTICA) pel desenvolupament tecnològic
- 06/2022** Primer prototip fet i provat a Stuttgart amb patent demanada
- 12/2022** 4 cartes d'interès d'empreses d'espai com a futurs compradors
- 10/2022** Contracte de transferència tecnològica amb la Universitat de Stuttgart
- 12/2022** Tancament de la primera ronda d'inversió de 300.000 euros
- 06/2023** Prova a l'espai del nou sistema de propulsió

PERSONA DE CONTACTE

Adrián Senar Tejedor

✉ alex@distinkt.tech

☎ 622462501

📍 Carrer sant Vicenç 31 2n 4a escala B. 08700, Igualada

EQUIP



Adrián Senar Tejedor
CEO [in](#)



Jan Mataró Núñez
CTO [in](#)



Francisco Boira Gual
CCO [in](#)



Max Amer Viñas
Cap dpt [in](#)



Adrià Barceló Gregoriano
Cap dpt [in](#)



Paco Bosch Lloveras
Cap dpt [in](#)



7
treballadors



18.000 €
aportació de l'equip



0 €
capital aixecat



Santander X





03/2022

Spatial Control for Smart Home



Problema i solució

La llar intel·ligent és cega. Si no és capaç de reconèixer el que passa, no pot prendre decisions per a nosaltres. Per això, desenvolupem Pluxer, un sensor que permet als usuaris controlar la seva llar intel·ligent amb la seva posició i els seus gestos.

Vols obrir aquesta finestra? Simplement, apunta cap a ella amb el braç i fes un gest cap amunt.

Es tracta d'un dispositiu petit i econòmic, molt fàcil d'instal·lar a la paret o al sostre. Es vincula ràpidament amb altres dispositius intel·ligents de la llar i reconeix la seva posició, d'aquesta manera ara podem controlar-los amb el nostre cos fent que la nostra interacció amb els dispositius de la llar sigui molt més senzilla, natural i intuïtiva.

Mercat

De tots els segments del mercat Smart Home, la nostra solució s'ubica al control i connectivitat. La preferència pels dispositius intel·ligents és major en el grup d'hommes amb edats entre els 25 i els 44 anys. Sobretot en llars amb nens i amb ingressos alts "pares rics". Inicialment, ens enfocarem al mercat Europeu i Nord Americà que representa el 40 % del món.

Model de negoci

La companyia genera ingressos mitjançant la venda de productes electrònics de consum als usuaris finals B2C. 99 \$ per a la versió per cable i 129 \$ per a la versió sense fils, deixant-nos un marge del 32 % i del 27 % respectivament. Això es complementa amb serveis de software per model de subscripció que ofereixen a l'usuari funcionalitats addicionals per 9,99 \$ mensuals.

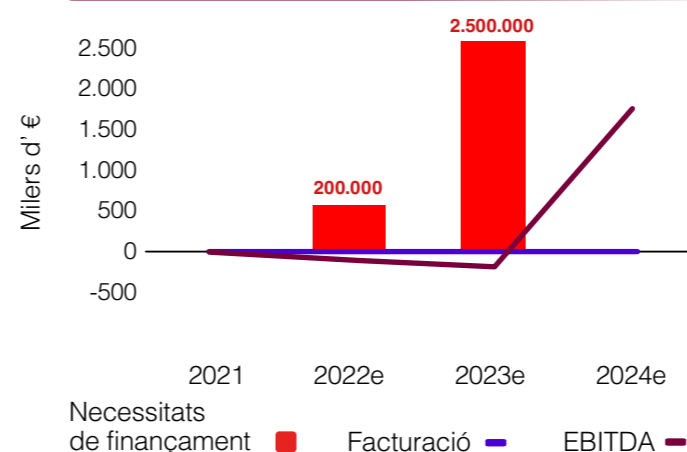
Competència

Encara no hi ha una solució d'interacció i percepció al mercat amb aplicació Smart Home. Tot i això, hi ha empreses que treballen amb tecnologies similars en altres aplicacions i altres sectors. Un exemple és l'empresa Butlr, que utilitza un sensor tèrmic per monitoritzar el flux de moviments de les persones en una oficina o lloc de treball.

pluxer

Deep Tech Altres Tecnologies

Projeccions financeres



2.000 €
consum mensual caixa

En aquest moment ens cal finançar-nos per acabar el desenvolupament, certificar el producte, protegir la propietat intel·lectual, fabricar i provar el producte amb usuaris en un entorn real. Hem obert una ronda de 500.000 € i en aquests moments estem establint negociacions amb fons locals i estrangers.

Fites

- 03/2022** Certificació de la tecnologia per Arrow Electronics
- 06/2022** Business Plan Demoday BCN Activa
- 08/2022** Confecció MVP funcional
- 10/2022** Inversió Ronda Pre-Seed 500.000 €
- 01/2023** IP i certificació del producte
- 03/2023** Beta Testing & Product Launch

PERSONA DE CONTACTE

Gabriel Yopez

✉ gabriel@pluxer.co

☎ 659987255

📍 Av. Paral·lel 180 3-5 ESC A
08015, Barcelona

EQUIP



Gabriel Yopez
CEO/ [in](#)



David Garcia Ordoñez
CTO/ [in](#)



Guillem Munté i Vilanova
CSO/ [in](#)



Eric González Pons
CSO/ [in](#)



4
treballadors



3.000 €
aportació
de l'equip



12.810 €
capital
aixecat



Problema i solució

La transformació digital a les PIMEs és una quimera en l'actualitat. La nostra tecnologia permet "Alexificar" l'accés a la tecnologia d'automatització i integració d'apps, de forma que qualsevol empleat d'una organització, independentment de les seves capacitats tecnològiques, pugui automatitzar les seves tasques davant de l'ordinador, i així tingui més temps per realitzar tasques amb un impacte en el negoci.

Propietat intel·lectual

Una part de la tecnologia desenvolupada a Process Talks ha estat patentada.

Mercat

El mercat potencial objectiu són les PIMEs en general. L'estratègia inclou l'inbound/outbound màrketing digital, col·laboracions amb diferents partners i associacions (com el Col·legi Oficial de Gestors Administratius de Catalunya), acords amb venedors dintre i fora de l'empresa, etc...

Model de negoci

Software SaaS amb un model per subscripcions mensuals basades en el pagament per ús:

-Freemium: serveis essencials que no es poden fer servir en el negoci ja que ràpidament s'arriba al límit d'ús permès.

- Starter/Business/Enterprise: subscripcions que incrementalment donen més capacitats.

Competència

COMPETÈNCIA

Zapier: Actual dominador del mercat. Es basa en una plataforma extremadament tècnica.

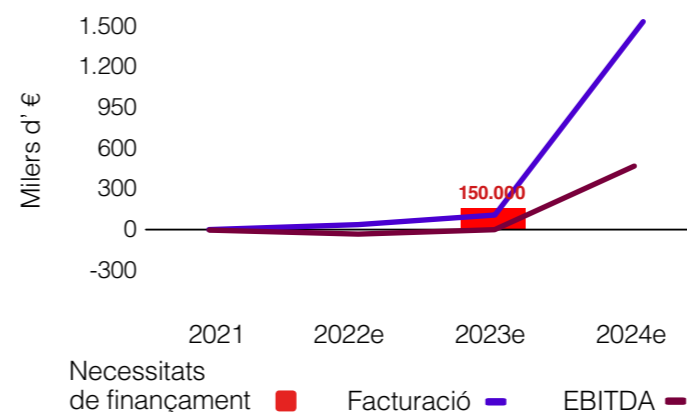
Make: Actual competidor a Zapier, amb els mateixos problemes d'accessibilitat.

IFTTT, Workato, Pipefy, Tonkean, Tray.io, etc. plataformes de menys abast però amb la mateixa filosofia que les dues anteriors.



Deep Tech Altres Tecnologies

Projeccions financeres



 **22.000 €**
consum mensual caixa

Cap al Setembre de 2023 necessitarem fer la següent ronda d'inversió, calculem que serà d'uns 1.5 M€, que ens permeti preparar la campanya Europea que tenim previst fer al 2024.

No tenim encara diners compromesos, però si que hi ha el compromís dels inversors actuals a fer follows-on (calculem que per un valor de 500.000-750.000 €)

Fites


- 12/2020** Finançament públic (Startup Capital, Neotec, ENISA) per valor de 400.000 €
- 06/2021** Finançament privat (Ronda Inversió privada) per valor de 167.000 €
- 09/2021** Versió Beta de la plataforma d'automatització
- 2022** Versió Demo de la plataforma i ús per early adopters
- 2023** Sortida de la versió 1.0 + Campanya en Espanya
- 2024** Sortida de la versió 2.0 + Campanya a Europa

PERSONA DE CONTACTE

Josep Carmona

 josep@processtalks.com

 699607506

 c/Josep Irla, 4, Esc A, 4rt 1a
08980, Barcelona

EQUIP



Josep Carmona
CEO/ 



Marc Solé
CTO/ 



Lluís Padró
NLP Co-Lead/ 



Josep Sánchez
Tech Advisor/ 



8
treballadors



20.000 €
aportació
de l'equip



567.000 €
capital
aixecat



TRACKS CO2 SATELLITES

tracksco2.com

03/2022

Redueix i compensa el CO2 amb projectes certificats amb dades satèl·lits, AI/ML



Problema i solució

Al nostre país el 99 % de les empreses són PIMEs que en la seva gran majoria no disposen dels recursos per calcular, reduir i compensar la seva petjada de carboni.

Des de Tracks CO2 estem desenvolupant el nostre MVP, una plataforma SaaS on les PIMEs podran calcular, reduir i compensar la seva empremta de carboni de forma escalable i totalment automatitzada mentre que els propietaris de terrenys i zones boscoses podran registrar les seves terres com a projectes de compensació, verificats mitjançant tecnologia satel·lital i intel·ligència artificial per calcular el carboni absorbit.

Mercat

PIMEs que tinguin la necessitat de calcular la petjada de carboni de forma ràpida i automàtica, reduir-la i/o compensar-la.

Model de negoci

El nostre model d'ingressos es basa en subscripcions. Els nostres clients (PIMEs), pagaran una quota inicial en registrar-se i després tindran una quota reduïda mensualment per als serveis de càlcul, reducció i accés al nostre marketplace de projectes de compensació.

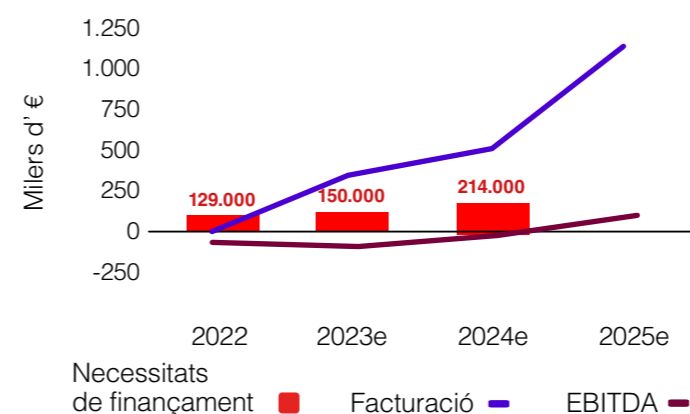
Competència

Actualment al mercat, hi ha diferents empreses enfocades en el càlcul de la petjada de carboni o com compensar-la mitjançant un marketplace extern. Nosaltres oferim una solució one-stop shop que abasta tot el camí d'una empresa cap a la descarbonització. Competidors: Pachama, NCX, Planetly.



Deep Tech Altres Tecnologies

Projeccions financeres



- € consum mensual caixa

Ronda seed de 150.000 € a mitjans de 2023, quan ja haguem tret al mercat el nostre MVP. Aquesta ronda de finançament principalment ens ajudaria a ampliar la nostra plantilla, principalment amb enginyers, per seguir millorant la part core del nostre producte, el monitoreig i càlcul de biomassa i carboni absorbit pels terrenys boscosos, és a dir, els projectes de compensació.

Fites

- 03/2022** Constitució de la empresa
- 06/2022** Ampliació de capital pel valor de 25.000 €
- 2023** Treure el nostre MVP al mercat
- 2022** Aconseguir finançament a través de fons públics i préstecs, com són l'Startup Capital d'Acció, el NEOTEC o l'ENISA Jovenes
- 2023** Ronda de finançament pel valor de 150.000 €

PERSONA DE CONTACTE Teresa Domenech Abello

tdomenech@tracksco2.com
 605299652
 Pl Pau Vila, 1
08039, Barcelona

EQUIP

- Teresa Domenech**
CEO/
- Saul Garcia**
COO/
- Rita Terradas**
Desenvolupament de negoci/
- Rafael Terradas**
Desenvolupament de negoci/

3 treballadors
25.000 € aportació de l'equip
0 € capital aixecat



Contacta'ns

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

accio.gencat.cat
catalonia.com

Segueix-nos a les xarxes socials



@accio_cat
@catalonia_TI



/acciocat
/invest-in-catalonia