

Catàleg de Startups

Catalan Pitch Competition 2023

ACCIÓ Startup Forum 2023



© Generalitat de Catalunya

Departament d'Empresa i Treball

Agència per la competitivitat de l'empresa, ACCIÓ

ACCIÓ

Passeig de Gràcia, 129

08008 Barcelona

Tel. 93 476 72 00

accio.gencat.cat

Data d'edició: DESEMBRE 2023



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 **28a 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**, d'entre les quals destaca el fet que **les startups participants han obtingut 391,5 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: **aquest document** que us presentem és el **recull**, en format catàleg, de les **millors propostes presentades** a l'edició **2023** i vol servir per **donar-los visibilitat**, en tant que **ofereixen solucions a necessitats reals** de la **societat actual**. 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: ciències de la vida i la 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.

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 2023

Ciències de la vida i la salut

“Digital Health” a Catalunya	7
AIMS MEDICAL	8
BENESIT HEALTH	9
DIPNEO	10
MIINTA	11
MY MEDIC EYE	12
NOCTURNA THERAPEUTICS	13
POINT PRESSURE	14
SUCCIPRO	15
VITALA	16
VIRMEDEX	17

Tecnologies de la informació i comunicació

L’economia digital a Catalunya	19
3DTHINKS	20
AMONTON	21
BEDER	22
BETHEY	23
BIKE-ON TECHNOLOGIES	24
BIYIUD	25
CARPA REVOLUCIÓ	26
EQUITO APP	27
ESHODO VSTUDIO	28
ESTOCO LOGISTICS	29
HANALEY	30
HODEFY	31
HYNTS ANALYTICS	32
ID TECH & COM	33
INTO REALITY	34
LAUDEFY	35
LAWWWING	36
LOCALBOSS	37
MASTERMIND TECH	38
MINICODRES	39
MIXO MACHINE	40
NOAH ECOLIVING	41
NUMENTECH	42
NUWE TECH	43
NCLUB	44
PROFE DIGITAL	45
TECHNO TEXTILE DOMAINS	46
WAIIS SOLUTION	47
YUMMINN	48

Deep Tech - Altres tecnologies

Ecosistema de startups “Deep tech” a Catalunya	50
AEROFYBERS TECHNOLOGIES	51
BOOKLINE	52
FLEXIBLE INTEGRATED CIRCUITS	53
FLOC AMMONIA SOLUTIONS	54
HELLO.APP	55
IMPROFIT.AI	56
LIVE FRESH BIOTECH	57
PACK2EARTH	58
PLANET BIOTECH	59
POWERBIM	60
VALENVERAS	61

LLEGENDES



Data
constitució



Lloc web



Consum
mensual caixa



Equip



Capital aportat
per l'equip



Capital aixecat

OBJECTIUS DE DESENVOLUPAMENT SOSTENIBLE (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, resilents i sostenibles.



ODS 12. Garantir modalitats de consum i producció sostenibles.



ODS 13. Adoptar mesures urgents per 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.

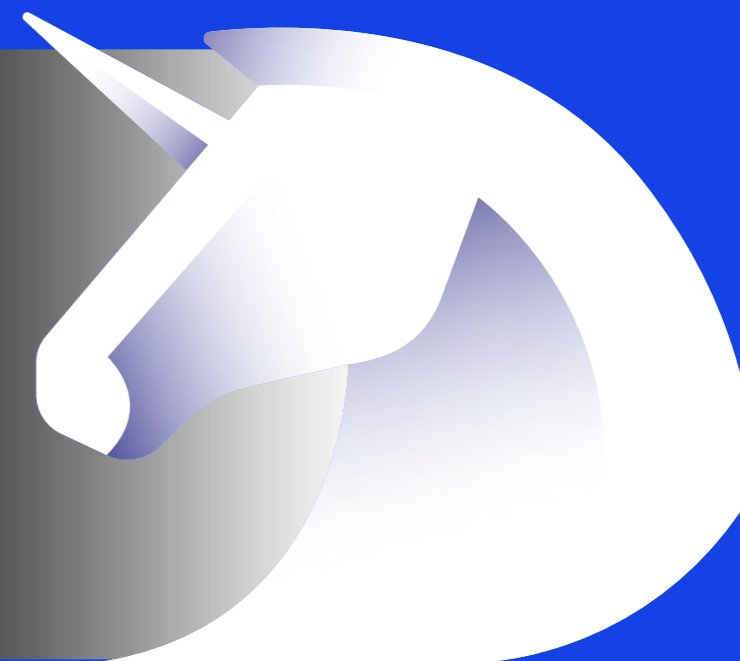


ODS 16. Promoure societats pacífiques i desenvolupar institucions eficaces, responsables i inclusives a tots els nivells.



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

Ciències de la vida i la salut



'Digital Health' a Catalunya

 267

Empreses

 438,3

Facturació (M€)

 3.085

Treballadors



El **75%** són startups



El **26,2%** són exportadores



El **22%** tenen dones en càrrecs directius

Mercats amb oportunitats

XINA | HONG KONG-XINA | HONGRIA
IRLANDA | BRASIL | PAÏSOS BAIXOS
REGNE UNIT | ÀUSTRIA | CANADÀ
COLÒMBIA | TAILÀNDIA | JAPÓ

Principals inversions en startups (2021-2022)


 Koa Health
15,9 M€

 TOPDOCTORS
11,2 M€

 mediktor
11,2 M€

 Dural
8 M€

 Camelia
7 M€

 Oliva
5,7 M€

Àrees de treball amb més empreses

20,6%
Consultores
Tecnològiques

12,7%
Teràpies Digitals

19,9%
Eines Clínicas

9,7%
Suport a la decisió Mèdica



Desenvolupem software per a la millora del diagnòstic de malalties relacionades amb l'edat.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La disfàgia és la dificultat o impossibilitat per empassar aliments que afecta a 30M d'europes. Menys del 20% estan diagnosticats provocant greus complicacions que condueixen a la mort. Aquestes patologies tenen tractament, però el diagnòstic actual és lent, car i sols encerta el 55% del casos. La plataforma AIMS analitza la informació de la història clínica automàticament i en temps real, permetent el diagnòstic de la totalitat dels pacients d'un hospital, millorant la precisió diagnòstica en un 30% i detectant milers de pacients en 5 segons (80h professional de la salut vs. 5seg AIMS).

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Patent Espanyola concedida (ES2827598)
F.Nacionals: PCT/ES2020/070723 (EU&USA), pdt examen Marca "AIMS-Medical": EU(018796444); USA(97908355);UK(UK00003905190).

MERCAT

El mercat IA en salut s'estima que al 2025 serà de 28B\$ i el de les solucions nutricionals d'1,5B\$.
Clients potencials i estratègia:

- Asseguradores i proveïdors públics/privats de salut: Contracte actual amb CatSalut per a 10 hospitals
- Indústria mèdica-nutricional i càtering: Tenim relació exitosa prèvia. CEO de l'empresa KOL. Comanda de 5 hospitals a EU.

MODEL DE NEGOCI

Model B2B2C: contractes per llicències d'ús amb empreses mèdiques-nutricionals i sistemes de salut públics i privats. S'estableix un pricing per cost de substitució de 30K/any.
Ingressos 2025= 1M€ (Servei a 30 hospitals).
Costos 2023-25= 408K (R+D 78%).
Marge 66%. Software as a service.

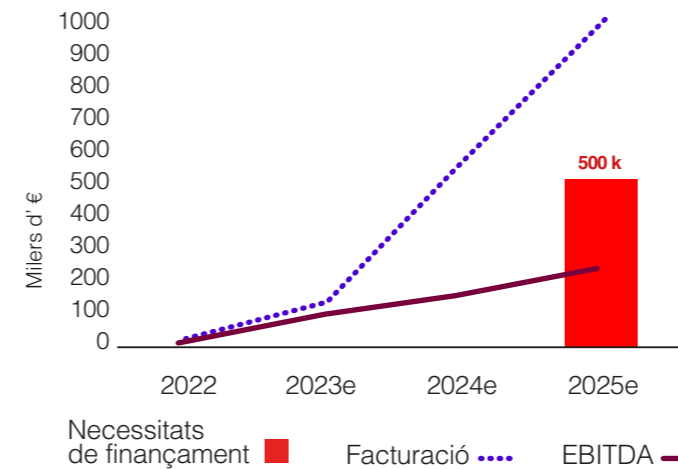
COMPETÈNCIA

- "Standard of care": L'actual sistema detecta menys del 20% de pacients.
- Multivariate risk prediction of Dysphagia (Univ. Styria (AUS)): Detecten DO amb IA. Models que no detecten infradiagnòstic.
- Aceleròmetre Schulckbewegungs (DE): No funciona. Ajuda al diagnòstic de pacients 1x1. No escalable.

FITES ASSOLIDES

- 08/2021 Primer premi World Dysphagia Summit (Congrés Mundial).
- 04/2023 Patent llicenciada a l'empresa.
- 05/2023 Encàrrec de centres públics i empreses mèdiques-nutricionals (15 hospitals).
- 12/2023 Presentació de la segona patent de la plataforma AIMS.
- 12/2024 Plataforma AIMS funcionant a 15 hospitals. Generació d'evidència i assajos clínics (Marketing científic).
- 06/2025 Consecució del marcat CE i FDA per al primer producte (AIMS-OD).

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Es requerirà finançament per a la fase d'internacionalització del servei AIMS. Els primers 30 hospitals els realitzarà directament AIMS-Medical i, posteriorment, es necessitarà escalar la comercialització amb distribuïdors als territoris amb IP. Las necessitats financeres fins el 2025 són Startup Capital+NEOTECH. Al 2025 es necessitaran aprox. 500K€ per a internacionalització.

13,6 k € consum mensual caixa

PERSONA DE CONTACTE

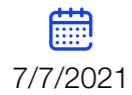
Alberto Martín Martínez
 ✉ amartin@aimsmedical.ai
 ☎ 607 750 590
 📍 Av. Ernest Lluch 32, TCM2
 08302 Mataró

EQUIP

- Pere Clavé
CEO / [in](#)
- Alberto Martín
COO / [in](#)
- Xavier Tibau
CTO / [in](#)

7 treballadors 20 k € aportació de l'equip 1,4 m € capital aixecat

BENESIT HEALTH



Benesit és un dispositiu que ajuda a millorar la mala postura en seure.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

El mal d'esquena és la principal causa d'absentisme laboral i un dels problemes de salut més incapacitants del món que afecta el 80% de la població mínim un cop a la vida. Un factor clau és la gran quantitat d'hores que passa la gent asseguda en una postura incorrecta a la feina, a casa...

La prevenció és on s'ha de posar el focus segons l'OMS, i per això, hem creat un dispositiu que es col·loca en el respall de qualsevol cadira i adverteix a l'usuari quan està assegut en una postura incorrecta, de forma que al llarg del dia es manté en una postura correcta i es redueix el mal d'esquena.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Tenim un model d'utilitat del dispositiu, el secret industrial i de software. També trademark europeu.

MERCAT

Els nostres potencials clients són totes les persones que passen una quantitat considerable de temps assegudes en una cadira. Al ser un mercat tan gran, ens centrarem en les empreses més preocupades per la salut dels empleats, les condicions de treball, la productivitat i les baixes laborals.

MODEL DE NEGOCI

Benesit té un model de negoci centrat en el B2B, amb un pagament mensual de 20€ per treballador. Inclou la instal·lació i formació a l'empleat del funcionament de Benesit, i l'aparell amb accés a totes les funcionalitats de l'app, on podrà veure les seves dades individuals. També oferim manteniment i actualització.

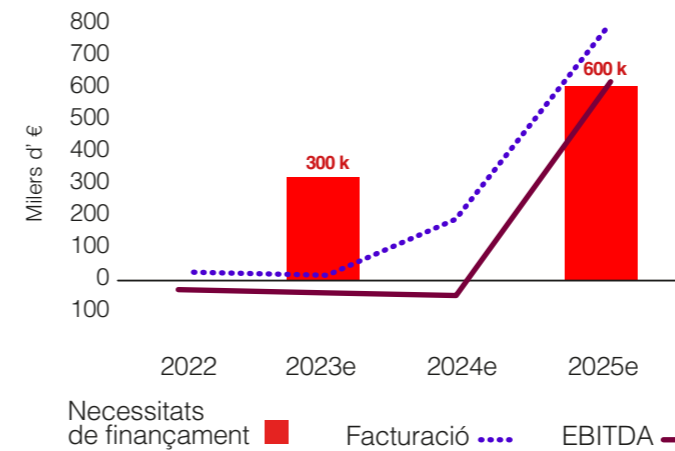
COMPETÈNCIA

Upright, és el principal competidor. Dispositiu portàtil que l'usuari col·loca enganxat a la seva esquena i mesura la seva postura proporcionant feedback a través de la vibració i una app. El preu es d'uns 90€, enfocat al B2C. Només mesura la part alta de l'esquena.

FITES ASSOLIDES

- 07/2022 Crowdfunding exitós i pre-venta de les primeres unitats.
- 09/2022 Obtenció ENISA joves emprenedors.
- 10/2023 Attract to invest, de l'EIT Health amb una prestació econòmica de 20.000€.
- 12/2023 Obtenció de finançament.
- 01/2024 Industrialització
- 07/2024 Primeres 1000 vendes.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Ara mateix hem obert ronda de finançament de 300.000€ per un 12,5% de l'empresa. 100.000€ producció. 89.000€ marketing. 68.000€ operacions. 43.000€ R+D.

17,7 k € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Enrique Vilalta Díaz

✉ enriquevilalta@benesit.es
☎ 699 128 815
📍 C/ Roger de flor 254, 1r 1a
08025 Barcelona

EQUIP



Enrique Vilalta Díaz
CEO / [in](#)



Joan Ortiz Rosell
CTO / [in](#)

3 treballadors

50 k €
aportació de
l'equip

88 k € capital
aixecat

PROBLEMA I SOLUCIÓ

L'aturada cardíaca és una emergència mèdica que pot posar en perill la vida si no es gestiona de manera ràpida i eficaç. La incidència anual de l'OHCA (Aturada Cardíaca Extrahospitalària) a Europa és d'entre 67 i 170 per 100.000 habitants, i les taxes de supervivència a l'alta hospitalària són de mitjana del 10,8%, variant del 0% al 18%.

Les possibilitats de supervivència disminueixen un 10% amb cada minut que el cervell no rep oxigen. Per resoldre els reptes esmentats anteriorment, Dipneo ha dissenyat un reanimador autònom, portàtil, fàcil d'utilitzar i mans lliures per a emergències mèdiques.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

La nostra tecnologia està protegida per la patent WO 2022023595 A1 (a partir de gener de 2023 les fases nacionals).

MERCAT

Mercat objectiu: Volem ser el complement ideal pels Desfibril·ladors Externs amb un mercat mundial d'uns 4.000 milions de € i creixements del 10% anual. Per assolir-ho utilitzarem l'actual xarxa de distribuïdors i cercarem la seva inclusió en les guies de RCP.

MODEL DE NEGOCI

El model d'ingressos passa per a la venda del dispositiu a distribuïdors aplicant un marge comercial del 50% sobre els costos de producció. Sobre el dispositiu també es realitzarà una oferta de serveis avançats recurrents adaptats a cada sector de mercat (model subscripció) amb un marge calculat del 50% sobre el seu cost.

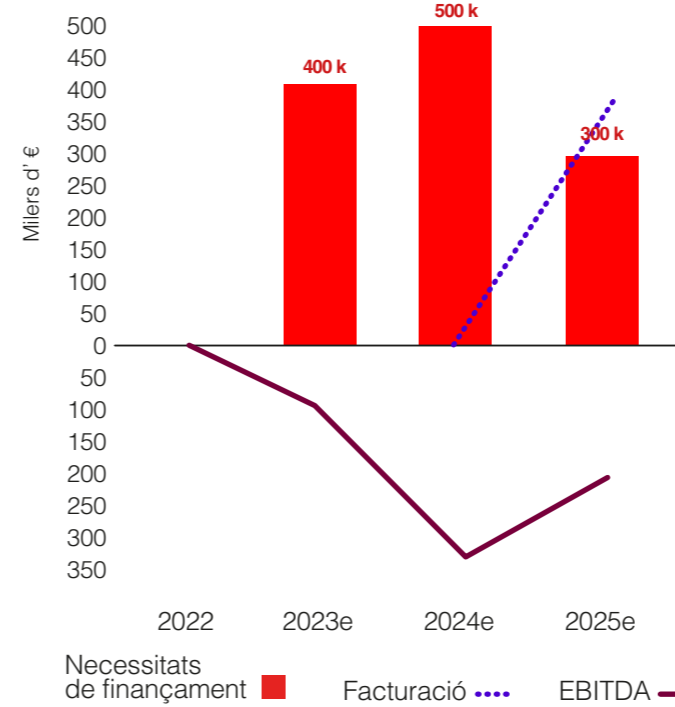
COMPETÈNCIA

La competència està marcada pels dispositius tipus Ambu, amb més de 70 anys al mercat, manuals i per ús expert, i els ventiladors electromecànics, cars i d'ús professional també. No s'ha creat encara un dispositiu apte per a ús no professional per ventilació al igual que els desfibril·ladors pel cor.


FITES ASSOLIDES

- 02/2023 Inversió de la Mobile World Fundation 50.000 euros.
- 08/2023 Start-up Capital Acció.
- 09/2023 Certificació empresa emergent Enisa.
- 11/2023 Dispositiu Comercial disponible.
- 01/2024 Fase Clínica acabada.
- 10/2025 Llançament comercial (etiqueta CE).

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Necessitem entre 2023 i 2025 fins al llançament comercial uns 900 mil euros de finançament entre dilutiu i no dilutiu (disseny comercial, proves clíniques i regulatòria, i creació estructura comercial). Aproximadament 400 mil euros a 2023 i 500 mil euros a 2024. Ja disposem d'un préstec convertible de 50.000 euros (del Mobile World Fundation) i la subvenció del Start-up Capital de 100.000 euros.


 4 k € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Xavier Castells Boliart

 x.castells@dipneo.life

 672 003 038

 Plaça Pau Vila 1, Planta 2, Sector 2C
08039 Barcelona

EQUIP



Xavier Castells Boliart
CEO



Julio Díaz Fernández
CTO,CCO

 2 treballadors

 3 k €
aportació de
l'equip

 50 k € capital
aixecat



Construïm un futur més feliç i saludable per als més joves i les seves famílies.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Miinta proporciona acompanyament emocional a adolescents i joves de forma il·limitada, sota demanda, en qualsevol moment i des de qualsevol lloc mitjançant la teràpia per xat. La nostra combinació de psicòlegs experts i tecnologia IA garanteix un acompanyament oportú en els moments crucials del dia a dia.

La població més jove està vivint una gran crisi de salut mental: l'índex de trastorns emocionals s'ha quadruplicat en tres anys. Els sistemes públics i privats estan completament col·lapsats, i ofereixen un suport limitat, poc convenient per a les famílies i una experiència poc personalitzada a l'estil de vida dels joves, element especialment rellevant per assegurar el vincle terapèutic.

MERCAT

Joves entre 16 i 25 anys amb algun trastorn emocional, que actualment a Europa s'estima en 15 milions de persones (un 16,3% dels joves) que representen un volum de 10Bn€. Les estratègies de captació inclouen performance i social marketing, la generació de material divulgatiu online i offline, així com acords amb entitats educatives com escoles i universitats.

MODEL DE NEGOCI

Model B2C de subscripció mensual a teràpia per xat amb la possibilitat d'ampliar el servei a sessions online. Addicionalment es contempla el canal B2B mitjançant acords amb escoles, universitats i assegurances on hi hagi un revenue-per-user. Els costos directes corresponen a l'equip de terapeutes que pot absorbir 300 usuaris/mes.

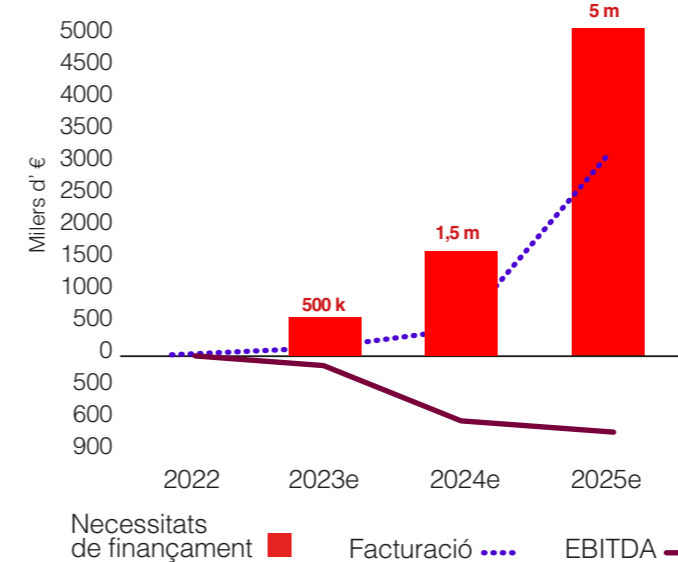
COMPETÈNCIA

Clíniques de psicologia convencionals i marketplaces de teràpia online com TherapyChat, lfeel o Buencoco. Miinta assigna el terapeuta segons criteris clínics, ofereix una experiència personalitzada, un preu accessible, un canal de comunicació familiar i convenient, material educatiu per a tota la família i dades del progrés durant el procés terapèutic.

FITES ASSOLIDES

- 09/2023 Llançament del producte de teràpia per xat en una experiència totalment digital i captació dels primers 30 usuaris.
- 07/2023 Incorporació a l'equip d'un perfil doctorat en psicologia i un gran reconeixement en el sector, qui s'ha responsabilitzat del disseny de tot el producte des d'un punt clínic i l'experiència terapèutica.
- 08/2023 Tancament dels primers acords amb agents socials per tal de realitzar activitats divulgatives sobre salut mental en l'adolescència.
- 12/2023 Acord amb universitats i centres educatius per a proporcionar acompanyament terapèutic universal als estudiants i que validi l'escalabilitat del model.
- 01/2024 Ronda Seed que permeti el creixement de l'equip i l'increment de la inversió en canals d'adquisició de nous usuaris en la plataforma.
- 02/2024 Millores en el producte Miinta utilitzant eines d'intel·ligència artificial permetent als terapeutes disposar d'un millor diagnòstic, la generació d'alertes i l'anàlisi de la evolució sobre l'estat de salut dels pacients.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Ronda Seed de 500k€ que proporcioni runway de 9 mesos a la companyia. Es vol prioritzar smart capital d'inversors amb vincles en salut, educació o projectes d'impacte. Existeixen soft commitments per aproximadament la meitat del capital. Fundraising previst a finals de 4T 2022. Ús de capital per a inversió en nous canals de captació, atracció de talent i millores en la plataforma tecnològica.

15 k € consum mensual caixa

miinta

PERSONA DE CONTACTE

Adrià Munné Raventós

✉ adria@hellomiinta.com

☎ 699 788 422

📍 Plaça Pau Vila nº1 1ª Sector A
08039 Barcelona

EQUIP



Ignacio Canales Rocca
CEO / [in](#)



Adrià Munné Raventós
CCO / [in](#)



3
treballadors



51 k €
aportació de
l'equip



23,5 k €
capital aixecat

MY MEDIC EYE



hmymediceye.com



5/1/2021



El nostre objectiu és empoderar les persones perquè portin un millor control de la seva pròpia salut i de la dels seus éssers estimats, proporcionant un lloc segur on unificar i organitzar fàcilment tots els seus registres sanitaris d'una manera accessible i segura i així ajudar a fer que els metges els proporcionin un diagnòstic i tractament més ràpids.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les dades de salut dels pacients estan disperses entre diferents entitats sanitàries i hi ha dades que només sap el mateix pacient. Per això, quan un metge visita un nou pacient, en el poc temps que té, és molt difícil que obtingui tota la informació que necessitaria per fer un diagnòstic adequat.

My Medic Eye permet a cada individu ajuntar i organitzar tot el seu historial de forma gràfica i amb alertes, i compartir-la amb familiars, cuidadors i metges per tal d'agilitzar el diagnòstic. A més, a escala global, aquesta centralització de dades, permetrà millorar la recerca mèdica.

MERCAT

Qualsevol persona pot ser usuària d'un historial mèdic universal. Hi arribarem amb màrqueting digital. Els clients que paguen poden ser hospitals i metges per accedir a l'historial complet dels pacients que ho autoritzin, i companyies asseguradores o farmacèutiques per rebre estudis anonimitzats. Hi arribarem amb comercials i distribuïdors.

MODEL DE NEGOCI

Els costos principals són de màrqueting i desenvolupament. Els ingressos són SaaS d'una API per integrar amb software hospitalari o portal professional, venda d'estudis, o B2C (futura versió freemium o publicitat in-app). Veure pla financer dins del pla de negoci per a més detalls.

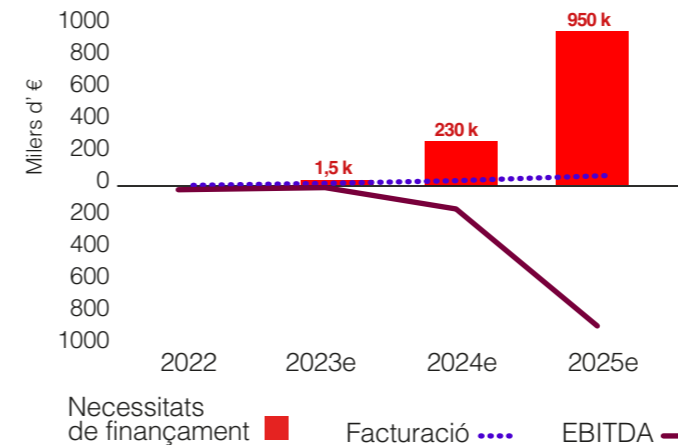
COMPETÈNCIA

Els principals competidors són els registres sanitaris del pacient en hospitals, governs i assegurances, però tenen un enfocament en el metge i el pacient no pot controlar ni organitzar el seu historial, afegir dades, ni compartir-lo amb altres institucions.

FITES ASSOLIDES

- 03/2021 MVP al mercat Android (05/21 iOS).
- 05/2023 Finalistes Women Entrepreneurs 4 Good i entrada en incubadora HEC Paris.
- 06/2023 Finalistes SpinUOC 2023 i entrada en incubadora UOC.
- 11/2023 Tancar ronda pre-seed de 100.000 €.
- 02/2024 Stand al 4YFN i començar facturació B2B.
- 05/2024 Superar els 10.000 usuaris.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Ronda pre-seed actual: 100.000 € per fer campanya de màrqueting amb els objectius d'arribar als 10.000 usuaris i confirmar KPIs quantitatius necessaris per a la ronda seed de 500.000 € 6 mesos després. Actualment, estem parlant amb alguns business angels i acceleradores, i en paral·lel explorant l'opció crowdfunding. Per ara no tenim diners compromesos.



400 € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Yael Azagury Delmar

✉ yael@mymediceye.com

☎ 620 555 495

📍 Av. Sarrià 146
08017 Barcelona

EQUIP



Yael Azagury Delmar
CEO / [in](#)



Jordi Pereta Simón
CTO / [in](#)



Josep Ponsa Camps
CPO / [in](#)



6 treballadors



41 k €
aportació de
l'equip



0 € capital
aixecat

NOCTURNA THERAPEUTICS

nocturnatx.com

19/12/2022



Nova estratègia terapèutica basada en circRNAs per tractar malalties incurables.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les infeccions, com la Covid19 o l'Hepatitis E, poden causar greus danys o la mort als pacients. Altres malalties, com la distròfia de Steinert o el Parkinson, provoquen pèrdua de control muscular i un deteriorament total del pacient. Actualment no hi ha tractament eficaç per a aquestes malalties. NoctuRNA disposa d'una plataforma terapèutica innovadora (First-in-class) basada en RNA circulars pel tractament eficaç de malalties incurables. En <2mesos s'identifica la diana potencial, es dissenya, es produeix i es valida el nou circRNA que interaccionarà amb estructures secundàries de RNA patògenes crucials per a l'evolució de la malaltia.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

PCT/EP2021/067756 que protegeix els circRNAs i el mecanisme d'acció. Fases nacionals (12/22). En procés de patentar un component clau del mètode de producció.

MERCAT

El volum total del mercat Target arribarà als de \$120B per al 2028. Específicament, segons Future Market Insights el mercat de tractaments contra Steinert s'espera que creixi a \$2.789M al 2033 (CAGR:12,3%) i segons Market.us, el mercat dels antivirals superarà els \$71.1B per al 2032 dels \$49.8B al 2022 (CAGR: 3,73%).

MODEL DE NEGOCI

El model de negoci preveu ventes derivades de la llicència d'almenys dos actius. La llicència del mètode de producció que aconseguirà rendiments molt més alts, i ja estem en negociacions amb un possible llicenciatari. I la llicència dels circRNAs per a cada una de les malalties diana, inicialment Steinert i Hepatitis E quan estiguin a fases clíniques. Finalment, es buscarà una sortida d'adquisició.

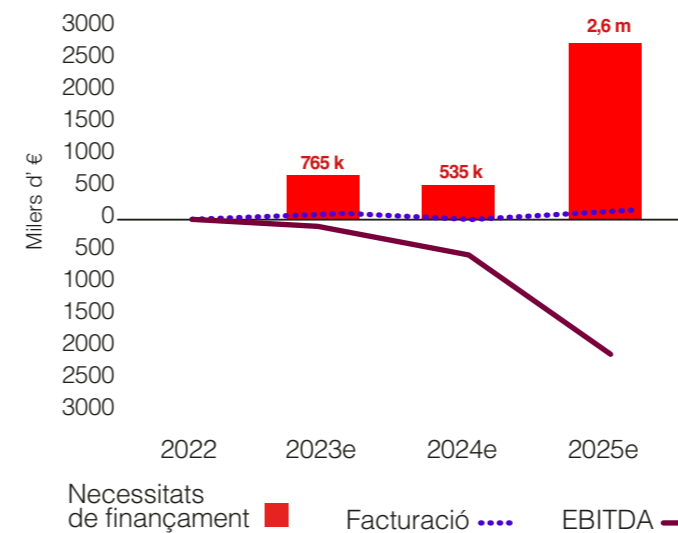
COMPETÈNCIA

Competidors amb candidats en desenvolupament contra Steinert: AMO Pharma, Avidity Biosciences, Arthex Biotech. Hi ha moltes empreses buscant noves solucions per a teràpies antivirals, però per Hepatitis E no hi ha tractament ni cap estudi clínic actiu. Moltes empreses usen mRNAs circulars per a l'expressió de proteïnes, però no és el nostre target.

FITES ASSOLIDES

- 11/2022 Plataforma validada in vitro per a HCV, Dengue, Virus del Nil Occidental, SARSCov-2 i estudis de distribució in vivo a fetge.
- 12/2022 Entrada de la patent PCT/EP2021/067756 a fases nacionals. ISR perfecte i 2 FTOs.
- 06/2023 Plataforma validada in vitro per a la malaltia genètica de Steinert.
- 11/2023 Sol·licitud segona patent per la protecció d'un component clau del mètode de producció.
- 03/2024 Implementació del mètode de producció amb un CDMO especialitzat.
- 06/2024 Estudis de distribució i d'eficàcia in vivo pel circRNA contra Steinert.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



A l'abril del 2023 vam tancar una ronda de FFF de 64K, ens han concedit el Startup Capital d'ACCIÓ (100K) i tenim previst tancar una ronda preSeed de 600K a finals del 2023 per aconseguir les pròximes fites. A continuació, buscarem una ronda Seed de 2,4M per finalitzar la preclínica regulatòria de Steinert amb l'aprovació de l'EMA/FDA incloent el Roadmap per Fase 1 i els estudis preclínics no regulatoris per a Hepatitis E.

7.000 € consum mensual caixa

noctuRNA
THERAPEUTICS

PERSONA DE CONTACTE

Miriam Corredor Sánchez

mcorredor@nocturnatx.com
649 690 721
C/ Aiguader 88
08003 Barcelona

EQUIP



Miriam Corredor
CEO / [in](#)



Juana Díez
CSO / [in](#)



Marc Talló
IP / [in](#)



Ivan Dotú
Vp of Research / [in](#)

5 treballadors

3 k €
aportació de
l'equip

164 k €
capital aixecat

Universitat
Pompeu Fabra
Barcelona

ACCIÓ
Catalonia Trade & Investment

Generalitat
de Catalunya

POINT PRESSURE


pointpressure.com


20/1/2022



Oferim un dispositiu portàtil que ajuda als pacients d'ictus a millorar la seva mobilitat.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els pacients afectats per un ictus, paràlisi cerebral o esclerosi múltiple pateixen una condició neurològica crònica que provoca rigidesa muscular a les cames. Aquest estat muscular alterat interfereix en el moviment. A Europa, hi ha més de 3,1 milions. El nostre dispositiu proporciona un tractament mecànic, no invasiu i no farmacològic que, amb 15 minuts d'aplicació, millora la mobilitat de les cames dels pacients fins a 6 hores. El sistema consta d'un kit que s'adhereix fàcilment als músculs de la cama afectada, lleixen la condició muscular actual i apliquen el tractament.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

- Patent PCT per al dispositiu i metodologia d'aplicació.
- Registre de marca.
- Registre de desenvolupament de Software SIAE.

MERCAT

TAM (Unió Europea, Estats Units) 15.800 milions d'euros. Mercat inicial d'entrada: Hospitals i centres de rehabilitació a Espanya i Itàlia amb un mercat de 84 milions d'euros. Tenim un PCT en curs, registre de programari a Itàlia i marca registrada a Europa. Pel que fa al desenvolupament, tenim cartes d'intenció i preveiem fer les nostres primeres vendes a partir de novembre de 2024.

MODEL DE NEGOCI

El desenvolupament del mercat es realitzarà en 3 fases: Les vendes inicials B2B es dirigiran als centres de fisioteràpia i hospitals. Després d'aconseguir la consciència del producte, iniciarem el canal de vendes B2C. La darrera fase s'assolirà amb l'aprovació del reemborsament pel sistema de salut governamental objectiu.

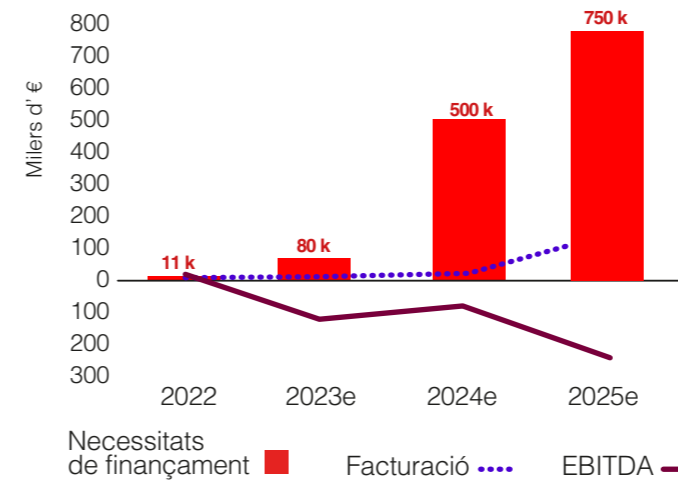
COMPETÈNCIA

Les solucions actuals "gold standard" són farmacològiques (botox, baclofen), a les quals el pacient desenvolupa tolerància o invasives com l'aguixatge en sec, que és invasiu i molt incòmode d'aplicar. Totes dues requereixen un centre especialitzat per a la seva aplicació. La nostra solució és portàtil, no invasiva, no farmacològica i, mitjançant l'extracció de l'estat de l'extremitat en cada sessió de tractament, podem desenvolupar un informe de millora, creant adhesió al tractament.


FITES ASSOLIDES

- 11/2022 MVP.
- 12/2022 65 tractaments aplicats.
- 06/2023 Conclusió primer estudi clínic d'eficàcia del dispositiu.
- 11/2023 Conclusió estudis clínics II.
- 03/2024 Aprobació regulatòria MDR Class I.
- 06/2024 Primeres 5 unitats venudes.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Obrirem una ronda de € 1.3 M amb l'objectiu de finançar: Industrialitzar el dispositiu, entrar al mercat ES i IT, desenvolupar els segons estudis clínics i finalitzar la regulatòria. El període per aixecar-la és de Maig del 2024 a inici del 2025. La ronda es constituirà amb SAFE's dels quals tenim € 300 K compromesos.

 **7.300 €** consum mensual caixa



POINT PRESSURE

PERSONA DE CONTACTE

Marc Casellas Viladoms

 marc.casellas@pointpressure.com
 618 011 058
 Carrer Sant Antoni 29, 2n 1a
08172 Sant Cugat del Vallès

EQUIP



Marc Casellas
CEO / 



Ismael Ordoñez
CSO / 



Parikshit Verma
CTO / 



5 treballadors



13 k €
aportació de
l'equip



245 k €
capital aixecat

SUCCIPRO



Noves teràpies de primera classe per a trastorns inflamatoris i metabòlics.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els trastorns inflamatoris i metabòlics cursen amb un excés de succinat, un metabòlit proinflamatori, però no existeixen teràpies moduladores de succinat i els intents anteriors han fracassat. Hem dissenyat nous compostos biològics contra el succinat que actualment es troben en la fase d'optimització. La primera indicació és la malaltia inflamatòria a la malaltia inflamatòria intestinal, una malaltia crònica per a la qual encara hi ha un 40-50% de falta de resposta als tractaments. Els nostres avantatges competitius inclouen: (1) un nou mecanisme d'acció ben definit (el primer de classe); (2) alta especificitat; (3) impulsat per biomarcadors (mesurant els nivells de succinat); (4) Amb distribució restringida a intestí; (5) règim oral i (6) un nivell baix de toxicitat.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

SUCCIPRO ha obtingut un acord de llicència exclusiva de les institucions de recerca acadèmica (IISPV i URV) per a la patent WO2019141780.

MERCAT

Liderarem el desenvolupament de la teràpia fins al final de la Fase Clínica IIa. El nostre client directe serà una empresa farmacèutica i interessada en llicenciar l'actiu, acabar el desenvolupament i comercialitzar. El mercat global de l'IBD arribarà als 24,9 milions de dòlars el 2029, sent els EUA el mercat dominant i Alemanya el principal mercat de la UE.

MODEL DE NEGOCI

SUCCIPRO durà a terme el desenvolupament fins al final de la Fase IIa clínica i després (el 2029) llicenciarà l'actiu. D'acord amb ofertes comparables, es preveu un acord de 200 M\$.

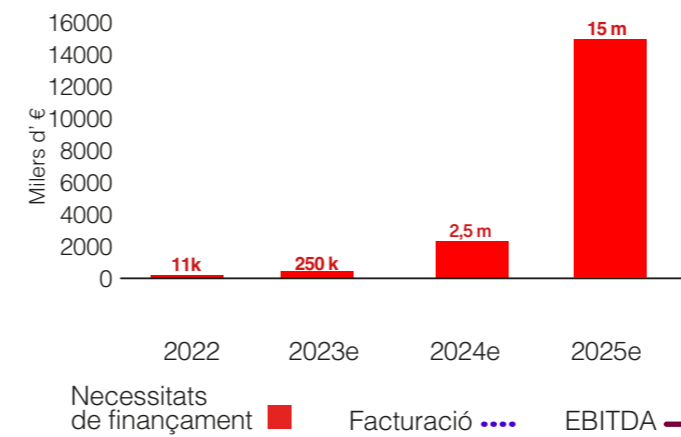
COMPETÈNCIA

Actualment, hi ha altres fàrmacs orals en fase I o II de desenvolupament clínic com ara inhibidors selectius de JAK, moduladors de S1PR i sibofimloc. Tanmateix, la majoria d'aquestes teràpies no estan restringides a l'intestí i/o no tenen un biomarcador i segueixen tenint efectes immunosupressors.

FITES ASSOLIDES

- 05/2021 Identificació in silico de candidats a fàrmacs.
- 08/2022 Publicació que demostra el mecanisme d'acció in vivo (doi 10.1186/s40168-022-01306-y).
- 05/2023 Identificació del candidat principal per dur a terme l'optimització.
- 03/2024 Designació del candidat principal.
- 05/2024 Dades d'eficàcia in vivo per al candidat principal.
- 12/2024 Inici de la fase reguladora preclínica.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Estem recaptant una ronda de 250.000 €. Tenim 120.000 € compromesos i estem en converses amb diversos àngels inversors. Volem tancar abans de finals d'any. El finançament es destinarà a finalitzar la fase d'optimització de leads i caracteritzar completament.



PERSONA DE CONTACTE

Isabel Huber Ruano

succipro.iispv@gmail.com
616 946 281
Democràcia 22
08018 Barcelona

EQUIP



Isabel Huber Ruano
CEO / [in](#)



Sonia Fernández Veledo
CSO / [in](#)



Joan Vendrell Ortega
CMO / [in](#)



4 treballadors



8 k €
aportació de
l'equip



500k k €
capital aixecat



Portar millors medicaments al mercat, més ràpid, més barat, i reduint el nombre de proves amb animals.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Portar un nou medicament al mercat és car:

- Requereix una inversió de 2.100 milions d'euros per a un nou fàrmac
- La major part de la inversió: el 75% es tira a les escombraries
- I encara tenim una taxa de fracàs superior al 90% dels fàrmacs als assaigs clínics

Això es deu a que la tecnologia actual proporciona ressurts agregats després que el fàrmac hagi interaccionat amb les cèl·lules. No proporciona una comprensió completa dels mecanismes metabòlics dels fàrmacs.

A Vitala, mostrem una pel·lícula en directe i en alta definició, on es veu com un fàrmac es mou per les vies metabòliques dins d'una cèl·lula.

- Aquesta tecnologia no és destructiva per a la cèl·lula.
- Aquests resultats són altament quantitatius.
- D'aquesta manera tenim una informació única de Toxicitat i Efectivitat del fàrmac d'hora en el procés de preclínica.
- Aquesta informació, que no existeix en el mercat i de cap altra manera, permet als nostres clients prendre decisions acurades d'invertir en la investigació d'un nou fàrmac amb fiabilitat.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Vitala ha llicenciat dues patents a l'IBEC i està en el procés de generar una família de patents al seu voltant. Una d'aquestes patents llicenciades ja està en fase d'entrada en països d'Europa, Àsia, i Amèrica.

MERCAT

El mercat de testatge de nous fàrmacs va ser de 13B€ al 2021 i té un creixement esperat fins als 33B€ al 2029 amb un CAGR del 12%.

MODEL DE NEGOCI

Vitala ven serveis de testatge de nous fàrmacs a Biotechs i Farmas de manera directa, i també treballa amb CROs per oferir els mateixos serveis als seus clients. Els serveis oferts són testatges de Toxicitat, Efectivitat, i Confirmació del Mecanisme d'Acció. Aquests serveis s'ofereixen a empreses de l'estat espanyol i del Regne Unit, i en un futur en l'àmbit mundial.

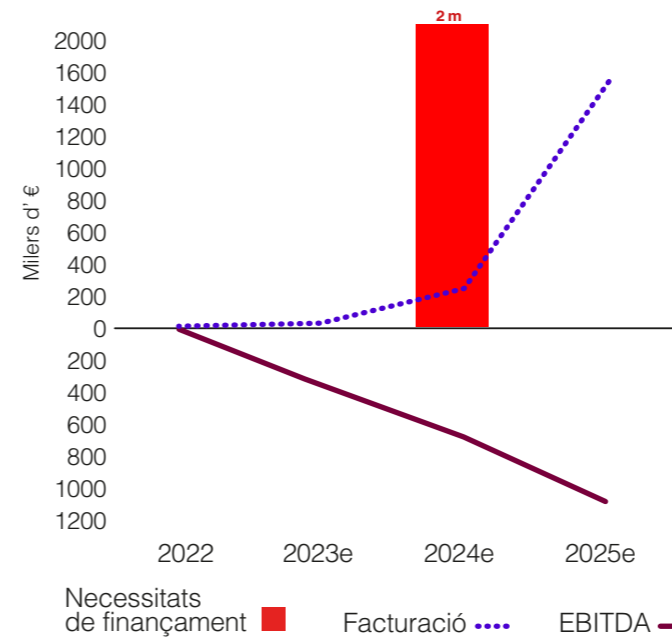
COMPETÈNCIA

L'entorn d'empreses que ofereixen testatges de nous fàrmacs en fase preclínica és ampli i està consolidat. Aquestes empreses utilitzen tecnologies estàndard i es diferencien pel nivell de servei i model biològics. Vitala veu aquestes empreses com a partners més que competidors, oferint la seva tecnologia com a complement de la de les empreses ja existent. Així ho podem constatar amb les relacions establertes amb CROs a Espanya i UK i la col·laboració que s'està duent a terme amb clients.

FITES ASSOLIDES

- 07/2021 Constitució de Vitala com Spinoff de l'IBEC – Llicència de tecnologia.
- 11/2022 Comencem operacions amb oficina al PCB.
- 11/2023 Financiació Public / Privada +1.3M€ - Catalana, Espanyola, i Europea.
- 2024 Creixement de clients.
- 2024 Ronda de finançament de 2M€.
- 2024 Creixement en l'estratègia sobre la família de patents.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Gestionar el creixement de l'empresa en l'àmbit internacional amb equip i màrqueting, així com les necessitats de l'operativa durant els 18 mesos vinents.

30 k € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Gabriel Bestard Ribas

✉ gbestard@gmail.com
 ☎ 623 107 278
 📍 Baldiri i Reixac 4, Torre I, Planta 04B7
 08028 Barcelona

EQUIP



Gabriel Bestard Ribas
 CEO / [in](#)



Dra. Maria Alejandra Ortega Machuca
 CSO / [in](#)



Dra. Irene Marcos Rius
 CMO / [in](#)

8 treballadors

20 k €
 aportació de l'equip

1,3 m €
 capital aixecat



VIRMEDEX VIRTUAL EXPERIENCES



Juga-te la per enfrontar-te a la pràctica mèdica. Per una formació en salut experiencial, diversa, ubiqüa, motivadora i divertida.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

L'exercici de la medicina i infermeria requereixen procediments cada vegada més complexos i l'ús de diversos dispositius, en entorns en els quals sovint intervien moltes persones. Els mètodes formatius actuals no són suficients per preparar a la diversitat de situacions, algunes de risc, que es presenten en la pràctica quotidiana. Per això, Virmedex disposa d'una plataforma software que permet de forma ràpida vídeo-jocs de simulació per a entrenar-se en línia, de forma autònoma i molt lúdica, en habilitats tècniques i transversals com la comunicació i la presa de decisions.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Essent software, se n'ha registrat la propietat intel·lectual així com la del primer joc creat sobre aquesta plataforma, virCPB, un joc de simulació del bypass cardiopulmonar.

MERCAT

Escoles de medicina i infermeria; Hospitals per a formació continuada; Fabricants de dispositius per a formació de comercials, màrqueting i anàlisi de prototips; Associacions professionals com a eina de certificació; professionals de la medicina i infermeria. S'adreçarà primer les escoles i hospitals.

MODEL DE NEGOCI

SAS: venda de subscripcions d'ús de cada joc, ja sigui a nivell institucional (paquets de llicències) o individual. També creació de jocs ad-hoc per a clients institucionals i d'empresa.

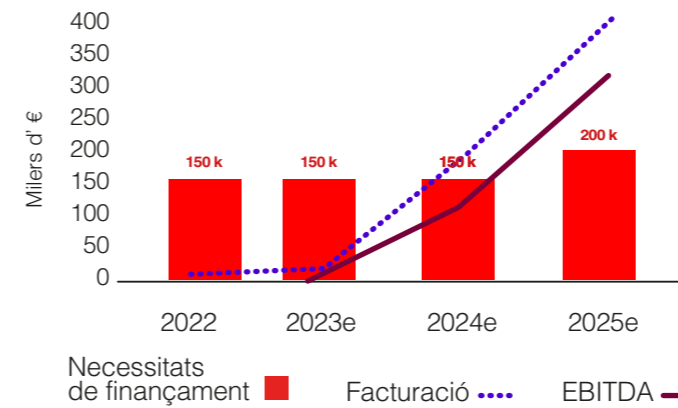
COMPETÈNCIA

Simuladors físics, molt cars i d'ús limitat en temps i espai (e.g Orpheous, Califia). A diferència d'ells la nostra solució és purament software. Simuladors virtuals i vídeo-jocs de simulació com OssoVR, Grendel games, virtual heroes. La nostra solució és adaptable a les necessitat de cada client, fisiològicament realista i aborda dispositius mèdics, que els altres no fan.

FITES ASSOLIDES

- 03/2023 Sortida al mercat del primer joc virCPB i primers clients individuals.
- 06/2023 Primer client institucional (facultat als USA).
- 12/2023 Finançament de Startup Capital i Neotec.
- 12/2023 Tancar primer ronda pre-seed d'inversió (150.000€).
- 01/2024 Sortida al mercat del segon producte virECMO i del chatbot de perfusió.
- 12/2024 Sortida al mercat dels jocs en mode Realitat Virtual (visió estereoscòpica). Creació d'un agent virtual d'IA recomanador format com a super-jugador.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



150.000€ fins desembre 2023
Demostracions d'interès.

21 k € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Daniela Tost Pardell

dani@virmedex.com

655 097 155

Carrer maspons 22, 1er 2a
08012 Barcelona

EQUIP



Daniela Tost Pardell
CEO /



Núria Bonet Codina
COO /



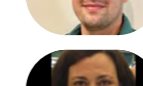
Ariel von Barnekow
CTO /



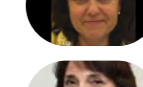
Sarah Palanques
CMO i COO /



Martí de Castro Cros
Cap d'IA /



Maria Teresa Mata Forcadas
Assessorament científic /



Carmen Gomar Sancho
Assessorament científic /



7 treballadors



20 k €
aportació de
l'equip



0 € capital
aixecat



Tecnologies de la informació i comunicació



L'economia digital a Catalunya

 22.041

Empreses

 30.243

Facturació (M€)

 182.820

Treballadors



La facturació del sector TIC ha augmentat un **26,7%** en els últims 5 anys

Representa un 12% del PIB de Catalunya

BARCELONA

1^a

ciutat tecnològica del món

Tendències del sector



Sensors IoT



Ciberseguretat



Metavers

Oportunitats destacades al món



Web empresarial 3.0



Xarxes heterogènies



Índia

França

Canadà

Singapur

Alemanya

Regne Unit



Les inversions tecnològiques representen el 39% del total de projectes d'inversió estrangera a Catalunya

3DTHINKS



talxapp.io



10/6/2022



Connectem persones per mitjà de la comunicació inclusiva.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les persones amb discapacitat no es poden comunicar a distància de manera independent. Nosaltres desenvolupem un Messenger que incorpora tècniques de comunicació inclusiva i IA per aconseguir una comunicació fàcil, ràpida i intuïtiva.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Tenim el copyright del nostre software, estem mirant la possibilitat de protecció d'alguns patrons d'ús o utilització de tecnologies com les ulleres d'AR, però no tenim recursos per escriure una patent.

MERCAT

El mercat és global, ja que la incomunicació de persones amb discapacitats és un problema internacional. Nosaltres treballem directament amb les fundacions que ajuden a persones amb discapacitat. Connectem amb elles i les oferim la nostra solució.

MODEL DE NEGOCI

Subscripció b2c 5€/mes, Subscripció b2b: 9€/mes (preus per llicència).

COMPETÈNCIA

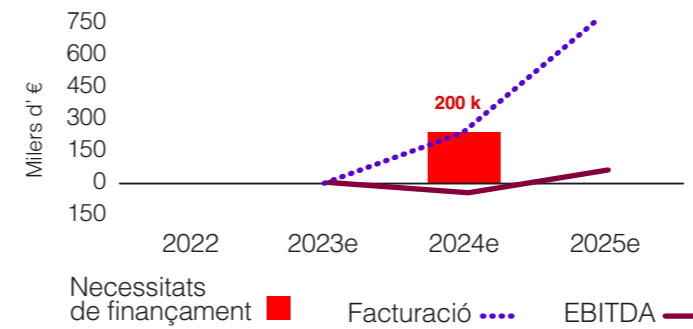
WhatsApp, i dispositius electrònics o tauletes de comunicació presencial.

FITES ASSOLIDES

01/2023 Guanyadors premi Open Future Telefonica.
01/2023 Guanyadors premi Innobaix.
09/2023 Seleccionats per Ship2B per al programa d'impact health.

01/2024 Llançament versió comercial
09/2024 Introducció de la tecnologia amb ulleres d'AR.
12/2024 70% de fundacions de persones amb discapacitat utilitzen la nostra solució a Catalunya.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



150000-200000



3dthinks

PERSONA DE CONTACTE

Jaume Sanchez

✉ jaume@3dthinks.com

☎ 613 277 038

📍 Blanqueria 13
08003 Barcelona

EQUIP



Jaume Sanchez
CEO



Anita Seiverth
COO



Oscar Alvarez
CTO



3 treballadors



25 k €
aportació de
l'equip



0 € capital
aixecat



Inclusión laboral
de personas
con discapacidad

AMONTON



Eina digital arquitectònica indispensable per remodelar immobles des a partir de fotos o vídeos.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Fer renders i passejos virtuals de com quedarà la teva casa després de reformar-la no és tan senzill. En primer lloc, necessites un arquitecte que faci un aixecament del pis i després la reforma. Posteriorment, has de contractar renderistes que com a mínim, necessitaran un planolplànol. Aconseguir imatges de gran qualitat pot ser bastant car. Els temps tampoc són fixos i varien segons el volum de feina. La comunicació generalment es fa a través de l'arquitecte i pot augmentar el temps d'espera si es volen fer correccions. Amonton transforma tot aquest procés complex en una plataforma on només has de gravar un vídeo del teu pis amb el teu mòbil, penjar-lo a la pàgina i obtenir un resultat complet i real sobre quant et costarà la reforma i com quedarà en menys d'una setmana. Corregir el resultat, guardar i organitzar els teus projectes al nostre núvol digital i pagar la factura en línia amb una plataforma de pagament segura amb garantia.

MERCAT

El nostre públic objectiu principal són les reformes, que a Espanya representen unes 96.996 operacions anuals. Creiem que en una primera fase podem arribar a unes 11.368 operacions, que representarien un 11% del total del mercat. De les operacions esmentades anteriorment, gairebé la meitat està controlada per unes 20 grans empreses de construcció. Això facilita el contacte amb elles i, actualment, treballem amb dues d'elles. D'altra banda, la resta del mercat es divideix entre agents més petits que es sumaran progressivament al projecte a mesura que el producte es posi en ús, especialment pels grans agents de la construcció.

MODEL DE NEGOCI

Es tracta de 2 tipus d'inscripció:
Gratuïta: es paga el paquet escollit sense descomptes (ideal per provar).
De pagament: el preu de cada comanda surt considerablement més econòmic (ideal en cas de tenir més d'una comanda).

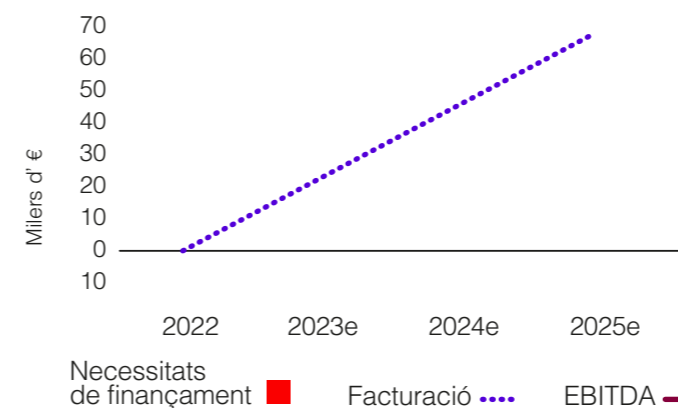
COMPETÈNCIA

Altres solucions per a imatges i vídeos: despatxos costosos i llargs terminis amb bona qualitat (viupik), o opcions comercials amb menys qualitat (bizonar). La nostra solució ofereix alta qualitat ràpidament i a un bon preu, totalment en línia, per a qualsevol professional.


FITES ASSOLIDES

- 2023 50.000€ en 3 mesos.
- 2023 Plataforma digital online.
- 2023 Primer client internacional.
- 2024 Arribar a 100 propietats digitalitzades en 2 mesos
- 2024 Facturació estimada de 500.000€/any.
- 2024 Col·laboracions amb marques de mobles i altres agències per englobar el procés de remodelació digitalment.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Amonton ja genera ingressos avui dia sense haver tingut cap finançament encara. L'equip busca aconseguir l'estabilitat econòmica d'Amonton, que es generarà amb les subscripcions a la plataforma. Un cop estigui en funcionament, es buscarà ampliar l'estructura de l'equip, invertir en tecnologia per optimitzar els temps i buscar més verticals.

 **300 €** consum mensual caixa

AMONTON

PERSONA DE CONTACTE

Anas Azzam

✉ info@amonton.es
☎ 635 987 359
📍 Gran de Gràcia 17, 2
08012 Barcelona

EQUIP



Anas Azzam
Business Development / [in](#)



Carlos Javier Solans Pallas
CTO / [in](#)



Antoni Maria Puig Marti
Marketing and Sales



11
treballadors



0 € aportació
de l'equip



0 € capital
aixecat

Adaptar la planificació i reserva de viatges a la generació social mitja.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les eines de viatge estan desfasades. La indústria continua apostant per informació genèrica en un format basat en fotografies i text que solen ser avorrits, estàtics i que no permeten als usuaris visualitzar l'experiència que viuran. D'altra banda el procés de planificar un viatge és tediós, llarg i fragmentat.

Beder, mitjançant l'ús de vídeos curts generats per viatgers i la intel·ligència artificial, és capaç d'oferir experiències i itineraris personalitzats per als viatgers. Els viatgers poden visualitzar els itineraris a través de vídeos curts i reservar-ho tot en un sol clic.

MERCAT

El mercat turístic és molt gran, per això s'han identificat les grans ciutats turístiques europees i el seu ingrés potencial en base a n° visitants anual, % de perfil beder, tiquet mig en experiències i 10% de comissió.

Hem començat a abordar una part accessible d'un mercat de 160.000 milions d'euros. A Barcelona amb 38,6M€, a Lisboa amb 31,7M€ i a Marroc amb 18,1M€. Per al gener del 2024 planegem 3 destinacions més Madrid, Nova York i Bali amb una estimació d'uns 300M€ d'ingressos útils.

MODEL DE NEGOCI

Model marketplace de venda d'activitats i hotels. Per cada reserva d'hotel beder te un marge de 9,1% i per cada reserva d'activitats del 15%. El ticket mig per hotels és de 270€ i el d'activitats de 75€. Amb el model de reserva d'itineraris en un sol clic s'estima que el ticket mig serà de 400€, amb un marge de l'11%.

COMPETÈNCIA

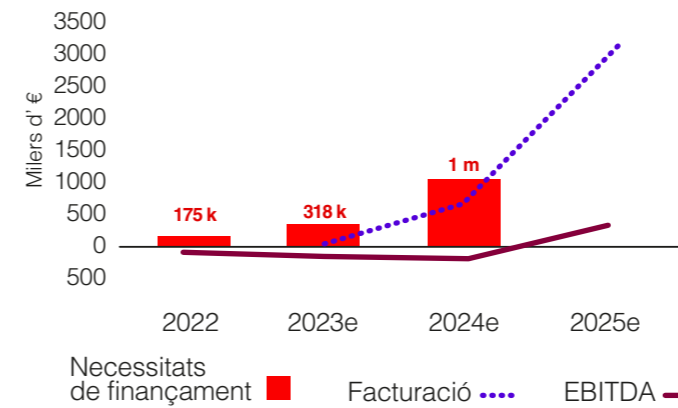
Les alternatives són les OTAs d'allotjament i activitats (Booking o Civitatis), que només ofereixen un tipus de producte, sense itineraris i basades en imatge i text. Respecte planificadors, aquests no ofereixen contingut vídeo, i la majoria no tenen la possibilitat de reservar hotels i activitats en un sol clic.

FITES ASSOLIDES

04/2023 Llançament versió beta de la web.
07/2023 Tancament ronda pre-seed de 492.000€.
09/2023 500 reserves generades. Telefónica award at TIS, 1r premi CETT Emprenedors, premi FuTurisme & Top10 Startup travel amb més potencial per EU startups i per Future Travel.

02/2024 Expansió a 10 destinacions turístiques.
06/2024 Més de 5.000 reserves.
07/2024 Tancament ronda seed de >1M€.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Durant Q1 de 2024 obrirem una ronda de finançament d'1M€, en equity. L'objectiu és captar aproximadament 75% de VC i follow-on d'inversors existents i un 25% amb una campanya de crowd-equity.

20k € consum mensual caixa

PERSONA DE CONTACTE

Pablo Félez Solans

pablo.felez@beder.app

627 672 041

C/ Llacuna 1624
08018 Barcelona

EQUIP



Pablo Félez
Co-CEO i Director de Negoci / [in](#)



David Lerma
Co-CEO i Director de Producte / [in](#)



Chema Montaña
Director de tecnologia / [in](#)



10
treballadors



84k €
aportació de
l'equip



492k € capital
aixecat

BETHEY



bethey.com



01/10/2019

Permetem als influencers crear vídeos de pagament que les seves comunitats poden veure per menys de 10 cèntims.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Problema: Les principals plataformes de continguts dificulten als creadors de contingut la generació d'ingressos de manera directa. No tots els creadors de contingut poden accedir a eines de monetització a causa dels complexos requisits de les plataformes publicitàries. El desenvolupament de campanyes amb influencers i microinfluencers tenen elevats costos de gestió a causa de la complexitat de localitzar i contactar amb els influencers adequats.

Solució: El nostre model Pay per view permet als creadors monetitzar contingut concret de forma immediata. No tenim barreres d'entrada, per això, qualsevol creador, independentment del volum de la seva audiència, pot començar a generar ingressos.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Tenim patentat tant el nom com el model de pagament en més de 47 països.

MERCAT

A través dels creadors: Comunitats dels creadors. Publicitat a les xarxes socials i màrqueting de continguts. Esdeveniments en línia.

MODEL DE NEGOCI

- Tenim un model validat, rendible, que factura el dia d'avui i en ple creixement:
- **SUBSCRIPCIÓ 7,90 €/Mes** Servei Model de subscripció per als creadors amb comunitats inferiors a XXX seguidors. 35% dels ingressos.
 - **PAY PER VIEW 10 vídeos 0,99 €** Servei L'usuari paga 0,99 € per visualitzar 10 vídeos. El creador rep un 50% Bethey rep un 45% i donem el 5% restant. 50% dels ingressos.
 - **B2B 300 €/Mes** Servei Les empreses tenen accés a un perfil, en el que es visualitzen vídeos de forma gratuïta, a més de tenir accés a l'ecosistema. 15% dels ingressos.

COMPETÈNCIA

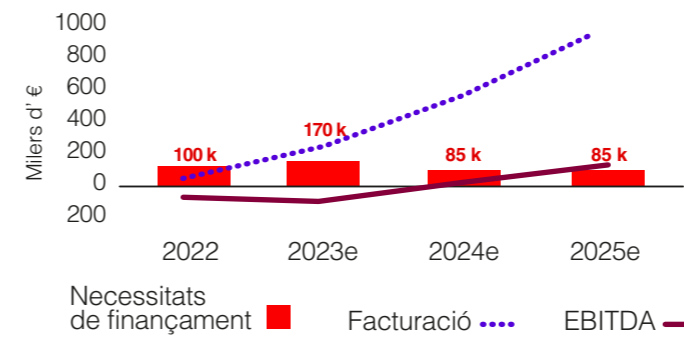
Fansly. Fansly és possiblement el competidor més interessant a causa que totes les possibilitats de monetització, si bé la base són les subscripcions als canals, ja que han adoptat el model d'OnlyFans, també dona la possibilitat de generar contingut de forma gratuïta i un altre prèmium per a consumir per visualització. Fansly no veta el contingut eròtic i de fet, és el seu contingut principal. Mentre que l'estratègia d'OnlyFans és ampliar el contingut no eròtic, Fansly segueix apostant per aquest. OnlyFans: Plataforma líder en contingut prèmium que inicialment va néixer orientada al contingut eròtic, però que s'amplia a diferents àrees.

Uscreen: Uscreen és una suite per als creadors per generar els seus propis canals de contingut prèmium, no és exactament una plataforma de contingut sinó un compendi d'eines perquè els creadors de contingut monetitzin.

FITES ASSOLIDES

- 04/2021** Bethey assoleix la posició TOP 6 en aplicacions més descarregades a Espanya, per sota d'Amazon Prime Video i Disney +.
- 03/2021** Els Gipsy Kings revolucionen Bethey. La famosa família televisiva visita per primera vegada Barcelona, gràcies a l'aplicació de Bethey. Va batre registres històrics en descàrregues i usuaris a l'aplicació amb +8.000 descàrregues en 24 hores.
- 02/2022** Bethey assistirà a l'esdeveniment 4YFN, dins del MWC. L'aplicació sense patrocinadors ni publicitat que s'ha tingut en compte als creadors de contingut del moment, s'ha presentat en el 4YFN, amb estand propi.
- 01/2024** Obrir mercat a Mèxic, Miami.
- 01/2024** Fer l'aplicació en tots els idiomes.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



18k € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Ann Golding

Ann.golding@bethey.com
677 380 810
Relacions internacional
08017 Barcelona

EQUIP



Heidi Tort
CEO / [in](#)



Juan Varon
COO / [in](#)



8 treballadors



900k €
aportació de l'equip



375k € capital aixecat

BIKE-ON TECHNOLOGIES



La primera aplicació per salvar vides de ciclistes a la carretera.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La sinistralitat en bicicleta, 2000 morts anuals i 30000 ferits greus (Europa). Per a un mercat de més de 500 Milions de ciclistes al món.

Notificar al vehicles propers la presència de ciclistes a la via, alertant als navegadors GPS, reduint així el risc d'accident.

El nostre sistema permet posicionar l'usuari vulnerable, en temps real dins les aplicacions GPS (TomTom, Here, Waze...), navegadors integrats, plataformes V2X com STEP (Europa) i Serveis oficials de transit (SCT, DGT...). Incorporem funcionalitats addicionals per notificar caigudes, per notificar caigudes. Assitència en cas d'averia o incident.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Tenim sol·licitada amb registre REGAGE23e00047673203 la propietat intel·lectual.

MERCAT

Mercat potencial d'usuaris: Espanya 1.5 Milions, Europa 90 Milions, Global 500 Milions. Target Ciclistes commuters i esportius en vies interurbanes.

Disposem d'acords amb federacions ciclistes, clubs esportius, organismes de gestió del transit i suport de figures reconegudes del món del ciclisme i d'altres esports.

MODEL DE NEGOCI

B2C aplicació Freemium amb posicionament gratuït, però funcionalitats addicionals de pagament.

B2B monetització de les dades i serveis de protecció a aplicacions de tercers, companyies asseguradores, serveis d'assistència al conductor...

Previsió de penetració. 10% del total usuaris potencials amb 5% de conversió a Premium. Quota anual Premium de 24€ .

Estimem un marge brut del 75%, un cost de vendes del 16,7% i costos operatius i d'estructura estimats en el 43,7% sobre total de vendes.

COMPETÈNCIA

Actualment no existeix cap solució, software, basada en l'ús de dispositius de telefonia mòbil que facin les nostres funcionalitats.

Existeixen dispositius hardware que inclouen alguna funcionalitat similar, però actualment no estan operatius i el seu cost d'adquisició i manteniment representen un fre per a la seva expansió, a més no permeten incorporar les funcionalitats addicionals que incorpora la nostra solució.

FITES ASSOLIDES

05/2023 Tracking a temps real de ciclistes a carretera amb App pre-Beta.

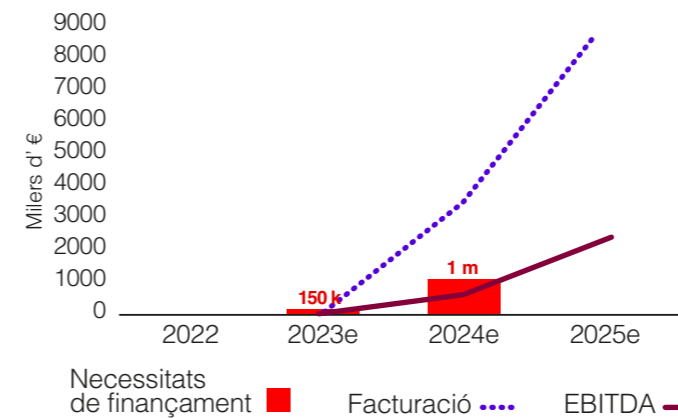
06/2023 Acord de col·laboració amb Servei Català de Trànsit.

00/2023 Carta de col·laboració amb Here. Technologies (Audi, BMW, Mercedes...)

10/2023 Acord de partner oficial amb STEP/Vodafone.

02/2024 Tancament primera ronda de finançament.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



La primera ronda de 150K€ a finals 2023 ens permet completar el desenvolupament de les funcionalitats de l'App i la infraestructura tècnica necessària (AWS...) La ronda està orientada a Business Angels i private investors, disposem de compromisos que estructurarem amb notes convertibles a la data de tancament de la ronda. Posteriorment obrirem una nova ronda d'inversió destinada a l'expansió comercial.



PERSONA DE CONTACTE

Ignasi Pardo

✉ ipardo@bike-on.app

☎ 607 666 007

📍 Plaça Serralta 6A
07013 PALMA

EQUIP



Ignasi Pardo
CEO / [in](#)



Joan Altés
COO / [in](#)



Adrià Masip
CCO / [in](#)



Adrián Rincón
CIO / [in](#)



Antonio Dianez
CTO / [in](#)



5 treballadors



37k €
aportació de
l'equip



25k € capital
aixecat

BIYIUD



Convertir l'impacte positiu en riquesa per impulsar el desenvolupament sostenible.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Biyud soluciona el Greenwashing i el Greenpremium per fer que productes/servis d'impacte positiu siguin majoritaris al mercat. Al Greenpremium (publicitat enganyosa sobre sostenibilitat) el solucionem registrant a Blockchain l'impacte positiu de les marques per convertir-lo en un actiu ecoreputacional traçable i transparent en temps real. Al Greenpremium (alt preu dels productes/servis d'impacte positiu) ho solucionem permetent que les persones influeixin en l'ecoreputació de les marques en mecanismes de captació i fidelització de clients.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Estem protegint el nostre model i software com a secret industrial amb l'assessorament de personal d'Acció.

MERCAT

Persones (20-55 anys) conscienciades amb la sostenibilitat i usuaris d'Apps: 20% de la població. Empreses públiques/privades que en certifiquen l'impacte (inclòs RSC i ESG): 40% de les empreses. Arribem a aquest mercat amb un servei exclusiu per a comercialitzadores d'electricitat 100% EERR.

MODEL DE NEGOCI

B2B: Venem a empreses recompenses d'ecoreputació per als seus clients. Aquest és un servei digital Pay-Per-Click (PPC) i un nou mecanisme de captació i fidelització de clients. Les recompenses es venen en plans de pagament en funció de la mida de l'empresa.

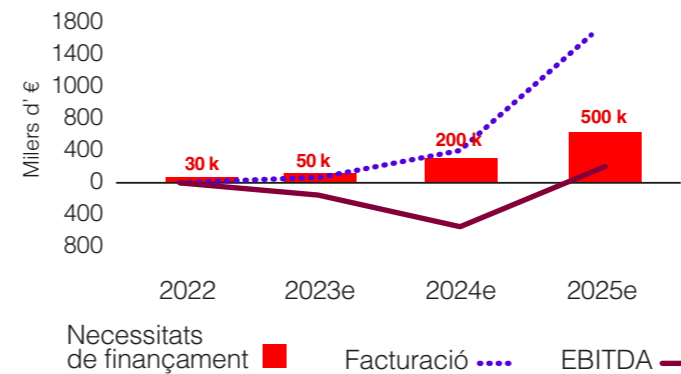
COMPETÈNCIA

- Apps de fidelització que millorem sent multisectorials.
- Recompenses Blockchain que millorem sent un protocol mundial d'intercanvi d'ecoreputació.
- Traçabilitat Blockchain que millorem traçant l'impacte positiu de tota la cadena de valor.

FITES ASSOLIDES

- 10/2021 Disseny del sistema i del model de negoci.
- 03/2022 Desenvolupament de MVP: App per a Usuaris, SaaS per a Clients.
- 07/2022 Validació de MVP amb primers Usuaris i Clients.
- 12/2023 Tenir 1000 usuaris actius de mostra App.
- 12/2023 Tenir 100 clients entre empreses de moda i alimentació sostenible i comercialitzadores 100% EERR.
- 12/2023 Captar 200.000 euros en inversió privada.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Després d'haver validat la solució, busquem 200.000 euros per a un creixement estratègic el 2024 per gastar en nòmina i en una campanya de comercial i de màrqueting. Busquem inversors d'impacte sobre una valoració premoney de 2.000.000 d'euros per cedir fins a un 10% de l'empresa o més segons altres suports que l'inversor pugui brindar. Biyud té un 30% compromès amb FFF i equip.

16k € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Manuel Villa Arrieta
✉ mvilla@biyud.tech
☎ 657 160 237
📍 Plaza Cardona 4
08006 Barcelona

EQUIP

- Manuel Villa Arrieta
CEO / [in](#)
- María Sánchez Foz
Administradora / [in](#)

6 treballadors

50k €
aportació de
l'equip

30k € capital
aixecat



EMPRÈNUPC



ClimateLaunchpad

CARPA REVOLUCIÓ



elcirc.com



10/03/2022



Culture makes Smart cities.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

El problema que trobem és que en les ciutats no hi trobem espais ni infraestructures per fer de la cultura un mitjà d'autoproducció energètica, amb el nostre invent fomentem una nova manera d'interrelacionar la música, la producció energètica i les ciutats. Amb el lloguer adquisició del nostre escenari "Escena 4.0", aconseguim rebaixar la petjada de carbó, fer sostenibles els festivals, rebaixar els consums i les factures energètiques dels espais culturals dedicats a la indústria musical com a la vegada som un generador per a les ciutats on ens instal·lem de manera permanent.

Quan ens compren l'escenari i s'instal·la de forma permanent, "l'Escena 4.0" es converteix en generador elèctric per a edificis adjacents o annexos al propi espai, solucionant i ajudant a les necessitats energètiques de l'entorn més immediat (carregadors de cotxes, bicicletes, edificis). Producció energètica anual 104Mw.

Som l'escenari del futur.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Tenim un Model D'utilitat registrat.

MERCAT

Festivals de música, Ajuntaments i/o consells comarcals/ Empreses de logística cultural. Aprofitant l'Smart city congress i l'ISE 2024 volem presentar el que serà una revolució en la indústria musical i energètica, doncs ja comptem amb l'interès de grans festivals per instal·lar el nostre escenari 100% autònom energèticament. A través de la col·laboració amb una o dues empreses del sector musical en el muntatge d'escenaris, pretenem arribar a copsar un 3% dels grans festivals del País el primer any. Estem reunint-nos amb diferents festivals i ajuntaments per incorporar la nostra tecnologia a partir del primer trimestre del 2024. Durant el 2024 volem entrar en 6 festivals i fer la venda 1 dels nostres prototips.

MODEL DE NEGOCI

Lloguer per a esdeveniments i venda per a ajuntaments d'espais com equipaments culturals i/o esportius.

Els costos principals són la inversió inicial per al primer prototip i l'equip necessari per al muntatge i desmuntatge de la infraestructura. Tenim un marge de benefici del 278% perquè amb una sola estructura cobrim tota la quota de mercat que ens plantejem.

COMPETÈNCIA

No tenim competència al mercat i al col·laborar amb una de les empreses líders del muntatge d'escenaris ens aporta el seu mercat per introduir l'escenari conjuntament. (Eisi Escenarios).

FITES ASSOLIDES

09/2023 Tancar l'equip de treball.

09/2023 Reunió amb l'ajuntament de Vilanova i la Geltrú.

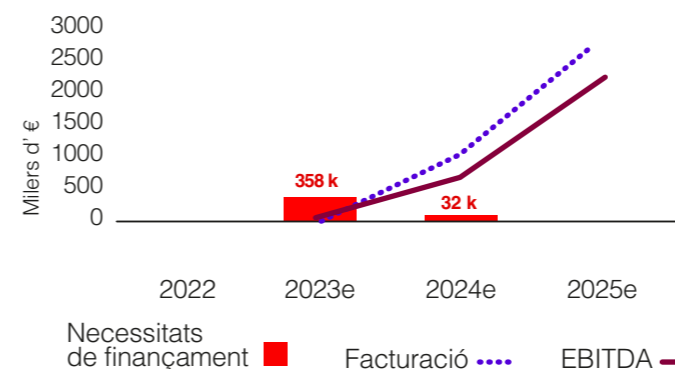
10/2023 Model d'utilitat.

10/2023 Reunió amb l'ajuntament de Barcelona.

11/2023 Ampliar el capital de l'Empresa i maquetar.

02/2023 Prototipar i participar a l'ISE 2024 amb stand.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Necessitem 150.000€ al Gener per tal de prototipar i arribar a l'ISE 2024 per presentar el projecte híbrid smart city i com escenari 100% autònom energèticament. No sabem com estructurar la ronda, no hi hem estat mai. Però sabem que entrar en el mercat i aquest capital ens ajudarà a consolidar l'equip de treball i vendes, fer les comprovacions oportunes estructurals i ampliar detalls de presentació. Entenem que així obrirem mercat Espanya.



16k € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Isaac Domínguez Falguera

✉ carparevolucio@mail.com

☎ 653 280 448

📍 Sitges 39, 1er
08810 Sant Pere de Ribes

EQUIP



Isaac Domínguez Falguera
CEO / [in](#)



Pep Callau Quius
Admin



3 treballadors



60k €
aportació de
l'equip



0 € capital
aixecat

EQUITO APP



Investment platform in tokenized real estate from €100.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les elevades barreres d'entrada, els grans requisits de capital i l'accés limitat impedeixen que les persones aprofitin l'increïble potencial generador de riquesa del mercat immobiliari. El problema és clar: la inversió immobiliària tradicional requereix un capital substancial, que exclou la majoria de la participació. Però l'enfocament innovador d'Equito ens permet tokenitzar propietats i dividir-les en unitats més petites i més assequibles. Això vol dir que qualsevol persona, des de qualsevol lloc del món, ara pot invertir en béns immobles amb tan sols 100 €.

MERCAT

Ens centrem en el mercat espanyol, però el mercat global és molt més gran. TAM - Estalvi Brut espanyol: 86.500 milions d'euros. SAM - Estalvi invertit: 20.000 milions d'euros. SOM - Objectiu d'Equito per al 2027: 70 milions d'euros.

MODEL DE NEGOCI

invertir en béns arrels amb facilitat. Tokenitzem propietats residencials, incloses les cases d'estudiants, convertint-les en actius digitals representats per fitxes. Els inversors poden adquirir la propietat fraccionada d'aquestes propietats amb tan sols 100 €, fent que la inversió immobiliària sigui accessible per a tothom. El nostre model de negoci es basa en els components clau següents:

- 1) Tarifa de llistat: Cobrim una tarifa de llistat als propietaris de propietats per representar les seves propietats a la nostra plataforma. Aquesta tarifa cobreix el cost de la diligència deguda, els processos legals i la creació de la representació digital de la propietat.
- 2) Taxa de gestió de la propietat: Cobrem una tarifa de gestió de la propietat per gestionar les operacions diàries de les propietats, inclòs el cobrament del lloguer, la gestió dels llogaters i el manteniment de les propietats. Aquesta tarifa garanteix una experiència d'inversió sense problemes per als nostres usuaris.
- 3) Comissió de transacció: Guanyem una quota de transacció quan els inversors venen fitxes que representen les propietats immobiliàries. Aquesta tarifa contribueix a la sostenibilitat i la millora contínua de la plataforma.

COMPETÈNCIA

La competència augmenta a tot el món, el mercat és enorme però els competidors encara són joves.

Espanya: Urbanitae: AUM 170M€.
Emirats Àrabs Units: Stake: AUM 50M€.
EUA: Arrived Home: AUM 113M€.

Ens diferenciem en:

- Experiència d'usuari
- Característiques de la plataforma
- Transparència
- Opcions d'inversió
- Accessibilitat

FITES ASSOLIDES

07/2023 Llançament de la sol·licitud i adquisició del 1r immoble.

01/2023 Integració de Lanzadera Startup Incubator amb fitxes de 90.000€ venudes.

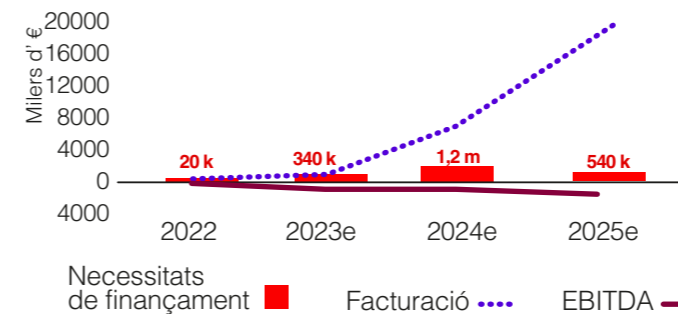
11/2023 9 propietats finançades, més de 1 717 000 € venuts, 60.000 Equitors han creat un compte a Equito.

12/2023 Integració CNVM/Banco de España SANDBOX.

01/2024 Mercat secundari.

12/2024 +6M€ de fitxes venudes.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Per tal d'accelerar la nostra penetració al mercat i ampliar la nostra empremta global, Equito es prepara per recaptar una ronda de finançament d'1,5 milions d'euros. Aquest pla descriu com pretenem invertir capital estratègicament durant els propers 18 mesos per adquirir més usuaris a tot el món, obrir noves oportunitats d'inversió a Portugal i Itàlia i millorar la nostra tecnologia i solució.

45 k € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Robin Decaux

✉ Robin.decaux@equito.app

☎ 600 858 004

📍 Ronda Sant Pere 52
08010 Barcelona

EQUIP



Robin Decaux
CEO / [in](#)



Naji Bizri
COO / [in](#)



Cristian Roa
CTO / [in](#)

3 treballadors

300 k €
aportació de
l'equip

365 k €
capital aixecat

LANZADERA
Persigue tu sueño emprendedor

ACCIÓ Generalitat de Catalunya
Catalonia Trade & Investment

T-VALLEY
LET THE GROWTH FLOW

ESHODO VSTUDIO



Redefinint la narrativa digital a través de la innovació i la inclusió.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els nostres clients anhelan experiències narratives profundes i personalitzades, però sovint es topen amb ofertes estandarditzades. "Lost Elite" aborda aquesta mancança amb una narrativa rica i tecnologies com Blockchain i IA, permetent als usuaris una participació i propietat més actives en la història. La nostra futura plataforma servirà d'ecosistema per a "visual novels" i art digital, oferint una solució integral que supera les limitacions dels productes individuals. Aquest enfocament innovador ens posiciona com a líders en un mercat saturat, oferint una experiència única.

MERCAT

El mercat de "visual novels" va valdre 3.000M\$ el 2020 i preveu créixer un 6,8% fins a 2028. Apuntem a aficionats i nous usuaris en tecnologies emergents. Utilitzarem màrqueting en línia, col·laboracions amb influencers i aliances empresarials per guanyar visibilitat i credibilitat.

MODEL DE NEGOCI

El nostre model d'ingressos combina vendes directes, Patreon i DLCs a través de plataformes com Steam. La tecnologia Web3 redueix costos de distribució i afegeix valor, mentre que el "merchandising" i patrocinis diversifiquen els ingressos. Aquest enfocament multiplataforma i diversificat permet un marge brut del 30%.

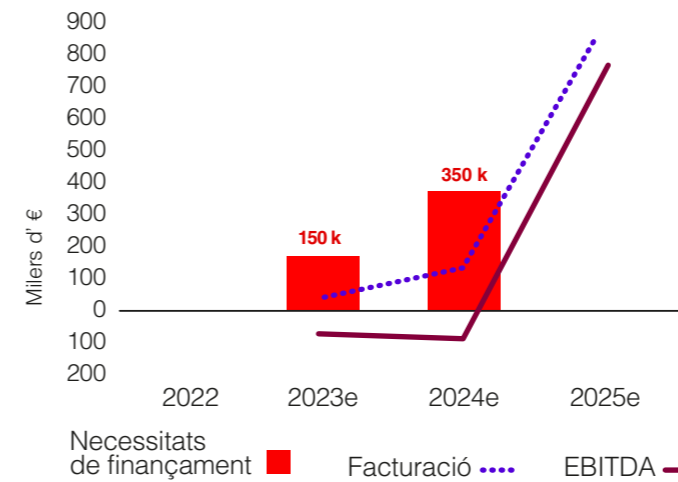
COMPETÈNCIA

Competidors principals: "Summertime Saga", "Doki Doki" i "Clannad". "Lost Elite" es distingeix amb Blockchain i IA, i aborda temes socials complexos. A més, fomentem una comunitat activa, cosa que ens dona un avantatge únic.

FITES ASSOLIDES

- 04/2023 Mes de 5.000 descarregues de la demo/pilot
- 07/2023 Acord amb influencers per ser protagonistes (més de 700K seguidors.)
- 12//2022 Menció especial en el GM Barcelona.
- 12/2024 Adaptació a Web3.
- 12/2025 Plataforma de Visual Novels.
- 12/2025 Més de 5 Visual Novels en el mercat.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Busquem 500.000€ a canvi d'un 20% d'equity en tres etapes. 1a: 150.000€, 6% equity. 2a i 3a: 175.000€, 7% equity cadascuna. Inversió única inicial de 500.000€ aporta 2% equity addicional. Equity per 3 anys amb dret a dividends. Opció de compra per EDOSHO a preu X2 al final.

1770 € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Alexis Sans Ramos

✉ alexis.sans@eshodo.dev
☎ 653 516 256
📍 Av. De la Mare de Deu de Montserrat 111, Tienda (Baixos 2) 08024, Barcelona

EQUIP



Alexis Sans Ramos
CEO / [in](#)

2 treballadors

3k € aportació de l'equip

0 € capital aixecat

ESTOKO LOGISTICS



Plataforma i operador logístic digital 4.0.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els processos logístics són poc flexibles, ineficients i contaminants. Estoko optimitza la logística de grans volums gràcies a l'accés i operativa en un o en tants magatzems com sigui necessari, en qualsevol punt de la geografia, sense límits d'espai, per a tot tipus de mercaderies necessàries i sota un model de pagament per ús. Ens basem en tecnologia pròpia al Núvol i IA que simplifica la gestió logística, a la vegada que som l'operador logístic integral a càrrec de les mercaderies. Amb magatzems als llocs més òptims, es redueixen les emissions de CO2 fins a un 30%.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Sí, desenvolupem tecnologia pròpia Cloud i Intel·ligència Artificial per a la selecció òptima de magatzems i simplificació de la gestió logística.

MERCAT

- TAM: Mercat Logístic Espanyol: 110 mil milions de € anuals.
- SAM: Logística d'emmagatzematge extern: 35 mil milions € anuals.
- SOM: Mercat assolible: 3% del SAM, que representa 1.050 milions d'euros anuals.

MODEL DE NEGOCI

Els clients d'Estoko emmagatzemen en 1 o en tants magatzems com sigui més eficient. Els magatzems són empreses logístiques existents que Estoko subcontracta per a l'operativa física, amb un marge operatiu del 20%. Altres costos associats són el personal del desenvolupament tecnològic, de la comercialització i de les operacions.

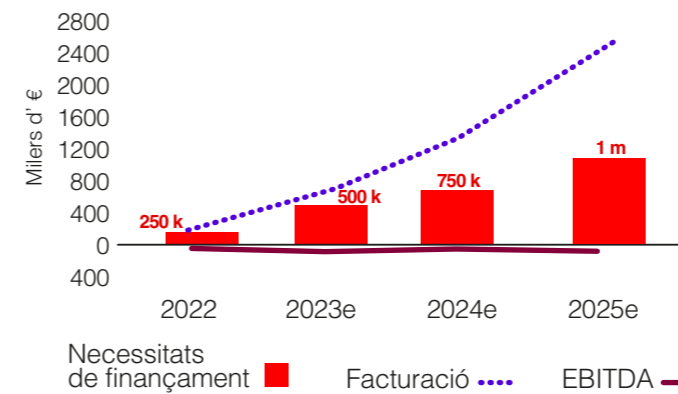
COMPETÈNCIA

La competència a Espanya són els grans operadors 3PL de transport i magatzems, com Naeko, Disticenter o Rhenus que actuen com a substituïts però amb models de negoci diferents a Estoko. Al món hi ha empreses del mateix model d'Estoko com Flexo, Stord, Everstox, WH1 i Spacefill.

FITES ASSOLIDES

- 01/2022 Plataforma operativa i primers clients.
- 06/2023 MRR de 70.000 € mensuals.
- 09//2023 450 magatzems socis en els que opera Estoko.
- 12/2023 MRR de 100.000 € mensuals.
- 12/2024 Plataforma IA generativa de selecció de magatzems.
- 12/2025 Expansió a França i Portugal.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



24 k € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Rafael Méndez Parra

✉ rafa.mendez@estoko.com
☎ 937 376 311
📍 Avenida Parc Logístic, 2, 10
08040, Barcelona

EQUIP



Juan Carlos López Pinachos
CEO / [in](#)



Damià Garcia Priu
COO / [in](#)



Rafael Méndez Parra
CMO / [in](#)



10
treballadors



260 k €
aportació de
l'equip



140 € capital
aixecat



Transformar la forma en la que la gent reserva i realitza viatges pel món.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

El consumidor de viatges no té una agència de viatges de referència. Vol planificar viatges per a les diferents fases de la seva vida (parella, lluna de mel, viatge en família..), però no té temps ni coneixements per a organitzar-los. Vol un servei 100% digital, però no es fia de reservar qualsevol producte online sense un assessorament previ. Hanaley combina la simplicitat d'un producte "online" amb un servei personalitzat impecable, i es recolza en eines tecnològiques per ser més eficient i escalable.

MERCAT

El sector travel aporta un 9% al PIB mundial i arribarà al 12% en 10 anys. Un 75% d'aquestes vendes es realitzaran online en 2026 i concretament el mercat del viatge a mida, està previst que creixi un 5% interanual fins a 2030. Per tant, podem afirmar que estem davant un mercat gegant i una oportunitat enorme. El nostre target són consumidors de viatges d'entre 27 i 65 anys. 40% són honeymooners, 30% viatges en parella, 25% viatges familiars i el 5% restant, solo travellers o altres. Tiquet mitjà uns 12.500€, principalment viatges de llarga distància. Estratègies de captació principalment per mitjans digitals: Instagram (orgànic i paid), Google ads, influencer marketing, partnerships i presència en esdeveniments, combinat amb PR.

MODEL DE NEGOCI

Hanaley s'encarrega de reservar tots els serveis inclosos en un gran viatge: vols, trasllats, allotjaments, activitats, lloguer de cotxe, assegurança... tots són serveis comissionables o amb tarifes especials per a agències, que suposen una reducció d'entre un 10% i 12% del PVP. Sumat a un fee de gestió d'agència d'entre un 5% i 7%, fa un total de marge per viatge de 17% de mitjana.

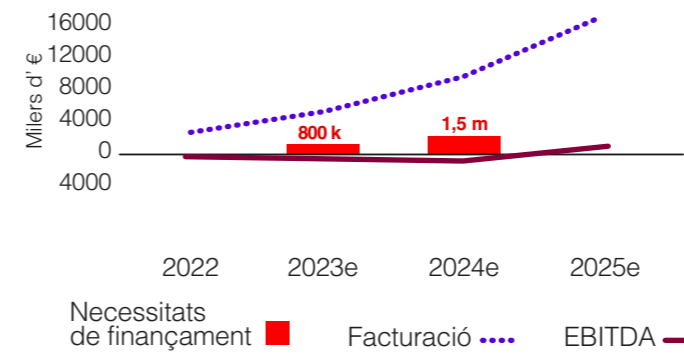
COMPETÈNCIA

A Espanya no existeix una agència de viatges a mida amb una base tecnològica potent per liderar el mercat, ser eficient en costos i escalable a altres mercats. Volem seguir els passos de grans travel techs internacionals, com són Tourlane o Audley, basades en Alemanya i Regne Unit respectivament, però presents en altres mercats (França, EEUU, Canadà...), i per això continuarem invertint en tecnologia, equip qualificat i product expertise.

FITES ASSOLIDES

- 03/2023 Rècord de vendes mensuals: 493.653 €.
- 09/2023 Rècord d'usuaris únics mensuals: 31.818.
- 10//2022 Formulari a mida per a l'auto-qualificació de leads.
- 04/2024 Aplicar IA en el Formulari de contacte i afegir Chatbot a la web.
- 05/2024 Desenvolupar una plataforma de creació d'itineraris a mida.
- 12/2024 Passar de tancar 3,5 a 5 viatges per agent de viatge al mes (de mitjana).

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Busquem 600.000€ (+200.000€ de deute públic) per invertir en tecnologia, equip qualificat i ampliar els canals de captació i fidelització de clients. Tenim les palanques de creixement ben identificades i desenvoluparem tecnologia que ens permeti ser més eficients i automatitzar tasques, i així augmentar la capacitat productiva per cada agent de viatges i assolir els ràtios de venda objectius. Volem tancar la ronda a desembre de 2023, per tal de començar l'any 2024 a ple rendiment. Preveiem oferir crèdits convertibles amb descomptes en funció del moment d'entrada de cada inversor. Valoració pre-money 3.000.000€.

PERSONA DE CONTACTE

Carla Tarrés Juncadella

 carla@hanaley.com
 620 333 433
 Passeig de Gràcia 88
 08008 Barcelona

EQUIP



Carla Tarrés Juncadella
CEO / [in](#)



Esther Basanta Santamaría
Head of Sales / [in](#)



Pablo Callejon Muzelle
Advisor - CMO / [in](#)



16
treballadors



49k €
aportació de
l'equip



0 € capital
aixecat

Transaccions immobiliàries més ràpides i segures per a empreses del sector immobiliari.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

El sector immobiliari residencial enfronta incertesa a causa d'una nova llei d'habitatge i una falta de digitalització. Això condueix a ineficiències, augment de la petjada de carboni i problemes de seguretat jurídica. Les transaccions de lloguer es retarden 2 setmanes de mitjana, generant insatisfacció i disputes legals. La nostra solució única centralitza signatures, contractes i pagaments en un sol lloc, abordant aquests desafiaments i modernitzant la indústria del lloguer immobiliari per oferir eficiència i seguretat.

ROPIETAT INTEL·LECTUAL

Actualment, estem portant a duent els tràmits del registre de marca i en un futur volem patentar el nostre sistema de transaccions.

MERCAT

El nostre producte té un abast divers, atenent tres categories de clients en el sector immobiliari residencial: empreses immobiliàries petites, mitjanes i grans. Aquestes empreses es dediquen exclusivament a l'àmbit de béns immobles. En qualitat d'usuari, el nostre sistema està dissenyat per servir als administradors i empleats d'aquestes empreses, als inquilins i, si és necessari, als propietaris. La nostra arribada a ells de moment és de manera directa mitjançant tècniques d'outbound: contactes que ens recomanen com a solució o amb el sistema de porta freda.

MODEL DE NEGOCI

En la fase actual del nostre desenvolupament, el nostre model de negoci es sustenta en una comissió per transacció, aplicada exclusivament a operacions exitoses. Aquesta comissió té una taxa mitjana del 8%. Encara que, fins al moment, no hem generat ingressos, tenim previst començar a obtenir-los durant el mes d'octubre. Podríem desglossar la nostra estructura de costos mitjançant l'ús de fons que tenim actualment amb un marge brut per transacció del +80%.

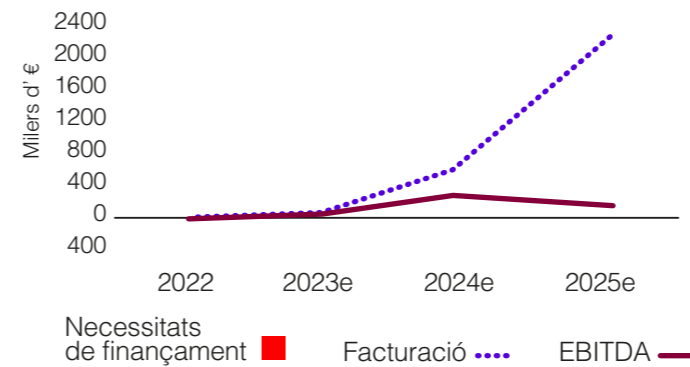
COMPETÈNCIA

Ningú ha abordat aquesta concatenació de problemes en lloguers. A diferència d'eines generals com Word o DocuSign, la nostra solució és única, centrada en el sector immobiliari, simplificant signatures, contractes i pagaments en un sol lloc.

FITES ASSOLIDES

- 09/2023 MVP v1.
- 08/2023 Primer client.
- 02/2023 Equip fundador.
- 12/2023 MVP v2.
- 01/2024 Llançament al públic general.
- 09/2024 Arribar a 30 clients ama una facturació aproximada de 15.000€.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Busquem 200.000€ per aconseguir aquests objectius: accelerar desenvolupament i vendes, expandir equip, i aconseguir 15.000€ de MRR amb 30 clients en 12 mesos. Estem en converses per a una inversió inicial de 50.000€ i planegem completar-la amb capital privat i ajudes públiques.

3 k € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Anthony Perez Calderón

anthony@payli.es
 6692 546 736
 C/ Rosselló 198, 4 2
 8008 Barcelona

EQUIP

- Anthony Pérez
CEO /
- Alessandra Maraschio
CMO /
- Gilberto Walle
CTO /
- Julio Ramirez
CPO /
- Neuali Ramos
CSO /

5 treballadors

12 k €
aportació de l'equip

0 € capital aixecat

HYNTS ANALYTICS

hyntsanalytics.com

09/6/2020



Buscant un futur millor per l'educació: Transformem-la junts gràcies a la IA.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Problema 1 (Relacionat amb la visió de Hynts): Els professors no poden arribar a tots els estudiants.
Solució: Proporcionar una plataforma on els estudiants puguin gaudir d'experiències d'aprenentatge personalitzades.

Problema 2: Les institucions tenen un coneixement pobre dels estudiants.

1. Solució: Aportar més informació a les universitats gràcies a la IA a través de 3 productes:
2. Models de predicció de Dropout d'estudiants
3. Models de predicció de notes per assignatura de la PAU.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Estem treballant per patentar els nostres productes a mesura que anem avançant però encara no en tenim cap.

MERCAT

El nostre mercat potencial és a Argentina i Espanya, amb el target a Universitats i Escoles tant públiques com privades.

Vies per arribar-hi:

- Contactes de la network dels founders
- Associacions amb grups educacionals (Abacus, Universia etc.)
- Venta directa
- Conferències i workshops d'educació.

MODEL DE NEGOCI

El model d'ingressos és un SaaS (Software as a Service) on es cobra una mensualitat als clients. Els costos relacionat amb el producte són principalment de cloud i de l'empresa essencialment de personal.
Per al producte tenim un marge projectat d'un 85% sent ara inclús més alt.

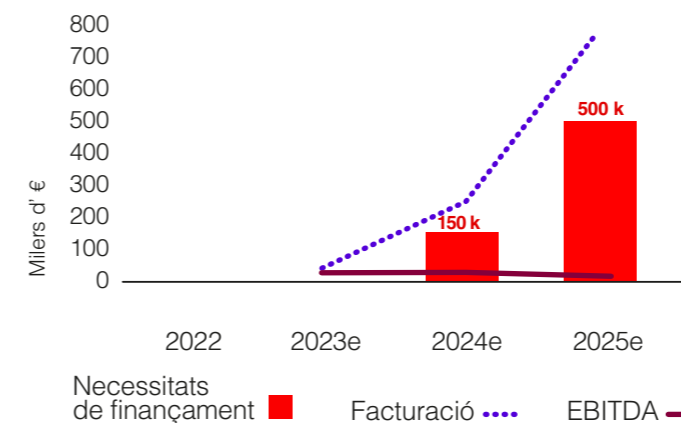
COMPETÈNCIA

Competidors: EdMachina, Startfish i Analitikus (ofereixen predicció de dropout d'estudiants).
Avantatges: Tenen més recursos, més finançament i més empleats. Diferències: Espanya i Argentina no són els seus mercats i tenim productes diferents (no tenen models per a predicció de les notes PAU).

FITES ASSOLIDES

- 02/2023 Tindre un stand al 4-YFN al MWC.
- 07/2023 Guanyar una acceleradora per capturar inversió (Abacus Ventures).
- 09/2023 Desenvolupar nou producte i implementar-ho en un primer client.
- 12/2023 Aixecar una ronda d'inversió pre-seed de 150.000 Euros i executar el pla d'acció.
- 12/2024 Estar present a més de 30 Universitats i escoles a Espanya i Argentina.
- 06/2024 Tindre la nostra línia de 3 productes consolidada i completament acabada.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Dades de la ronda pre-seed de Hynts:
Quant? 150.000 Euros Quan? Abans de finals de 2023. La ronda ens agradaria que constarà d'un inversor principal aportar la majoria o el total de capital i deixant llavors espai possible per BAN.
Per ara no tenim diners compromesos i el timing de la ronda pot variar, ja que no tenim un runaway que ens estrenyi ara.

300 € consum mensual caixa

hynts

PERSONA DE CONTACTE

Jose Bonet Giner

p.bonet@hyntsanalytics.com
 609 931 053
 08025 Barcelona

EQUIP



Jose Bonet Giner
CEO/CTO /



Nicolas Sanchez Berardo
COO/CCO /

4 treballadors

3 k €
aportació de l'equip

0 € capital aixecat

ID TECH & COM



21/4/2021



Transformar amb la tecnologia l'experiència dels viatgers en el destí.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Molts allotjaments turístics no acaben de satisfer les necessitats d'oci dels hostes, que busquen atenció personalitzada i ofertes ajustades als seus gustos. A Identify, transformem l'experiència dels viatgers amb la tecnologia i la gestió que es fa d'aquesta des dels allotjaments.

Per a l'usuari, Identify és una app mòbil per explorar +300k punts culturals. Una guia digital amb informació multilingüe, àudios, imatges, activitats i recompenses per conèixer la cultura de cada destí.

Per als allotjaments, la plataforma Identify DTX capacita els allotjaments per digitalitzar i gestionar ofertes turístiques, fidelitzar els hostes i generant ingressos addicionals.

ROPIETAT INTEL·LECTUAL

Nom i marca registrada a Espanya des del novembre de 2021.

MERCAT

Apuntem a allotjaments de 3 i 4 estrelles, petites i mitjanes cadenes. Amb més de 500k hotels globalment, el mercat objectiu és captar el 10%, uns 27k establiments, generant una quota potencial de més de 24 milions d'euros anuals. Arribarem a ells gràcies als nostres partners estratègics i amb campanyes B2B.

MODEL DE NEGOCI

Model de negoci és un SaaS B2B on els allotjaments paguen una quota mensual o anual en funció de la mida de l'allotjament i del contingut recomanat. Tenim un cost d'integració de la plataforma que va inclòs al preu de la subscripció.

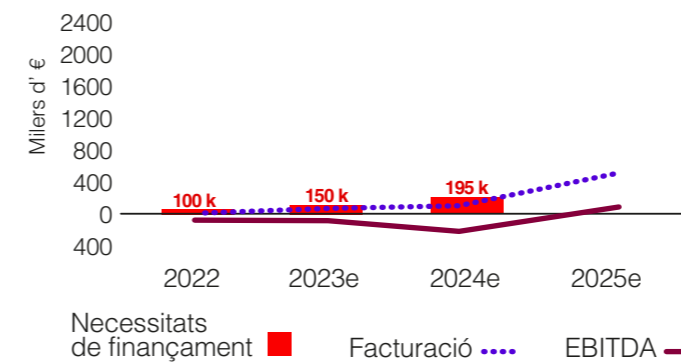
COMPETÈNCIA

Destaquem Stay App, Smartvel i Passporter App a nivell nacional i Amadeus Discover, SuitePad i Touch Stay internacionalment. Stay App com a plataforma de gestió per a grans cadenes hoteleres, mentre que Smartvel destaca per la seva tecnologia i solucions turístiques innovadores.

FITES ASSOLIDES

- 02/2022 Préstec participatiu de 100.000€.
- 01/2023 Presentació plataforma DTX a FITUR 2023.
- 09/2023 Implementació d'Identify DTX a 25 allotjaments, 23 d'ells per tot Espanya i 2 allotjaments a UK i Egipte.
- 2024 Automatització de captació de clients i llançament de backoffice web perquè els clients gestionin el seu contingut.
- 2024 Definició i desenvolupament d'estratègia de gamificació.
- 2024 Arribar a 100.000€ de facturació.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Actualment estem en una ronda de finançament de 250.000€, que inclou una nota convertible de 100.000€ i 150.000€ de capital privat. A més, tenim un ENISA aprovat de 195.000€, aportant un capital total de 345.000€ per a les inversions del 2024 i 2025. Referent a la ronda, tenim compromesos 75.000€ (50%) del capital privat amb un inversor del sector turístic, i estem en negociacions amb altres fons per completar el capital restant.

3,5 k € consum mensual caixa

identify

ENJOY CULTURE

PERSONA DE CONTACTE

Elena Losantos Díaz

✉ elenalosantos@identifyapp.es

☎ 680 116 514

📍 C/Balmes 191 6º 1ª
08006 Barcelona

EQUIP



Elena Losantos Díaz
CEO / [in](#)



Esteve Dalmau Mejías
CTO / [in](#)



Aleix Riba Baños
COO / [in](#)



Noelia Losantos Díaz
CMO / [in](#)



4 treballadors



5 k €
aportació de
l'equip



115 € capital
aixecat

Accelerated by

ÀTICCO Lab

INTO REALITY



Plataforma i reproductor, per monetitzar qualsevol esdeveniment, en realitat virtual.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Qualsevol esdeveniment (concert, museu, esports, teatre...) necessita l'assistència del consumidor al seu recinte perquè aquest pugui gaudir-lo. La distància, la capacitat, la data, l'horari, el preu... són factors que poden determinar al consumidor a no desplaçar-se fins al lloc físic de l'esdeveniment.

La nostra start up, permet poder gaudir de l'esdeveniment gràcies a la sensació immersiva de la realitat virtual. El consumidor ho podrà veure en tots els dispositius (mòbils, PC, tauleta, Oculus...) i el promotor de l'esdeveniment podrà monetitzar-lo gràcies a la nostra plataforma, mentre dura l'esdeveniment en directe i/o deixant-lo emmagatzemat per ser consumit quan es vulgui (OTT/VOD).

MERCAT

El mercat és global, ja que al ser un producte virtual, tothom amb accés a internet és públic objectiu. El target on ens volem centrar és gent jove (14-40 anys). En una primera fase a través d'un contingut de qualitat atraurem a un públic més Premium, i en una segona fase entrarem en un mercat més massiu, buscant la compra de l'esdeveniment de manera compulsiva.

MODEL DE NEGOCI

Els ingressos vindran per pay per view, subscripcions als canals i/o a la pròpia plataforma. Aquests ingressos seran compartits amb els promotors dels esdeveniments, aprofitant-nos d'una economia associativa. Pocs costos fixos (servidors, sous...) sent els variables més representatius (servidors, consum GB...) Marges entre el 40% i 60%, + un fee per esdeveniment.

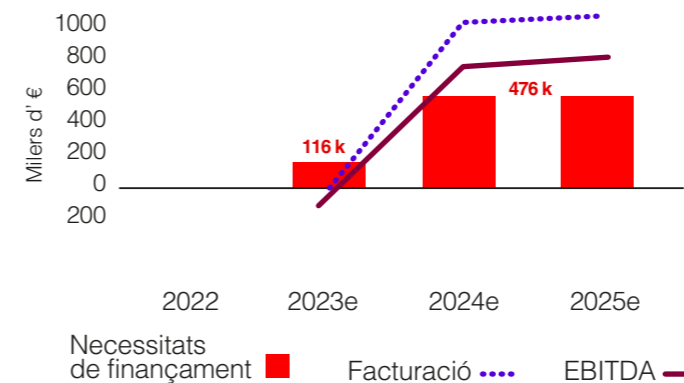
COMPETÈNCIA

Poca competència actualment. Principal competidor YBVR. Som plataforma multi dispositiu, permeten arribar a un major nombre de consumidors que ells, el reproductor permet canvi de càmeres i d'àudio, i també vídeos en 2D, la plataforma incorpora e-commerce, per monetitzar l'esdeveniment i el nostre reproductor es pot incrustar en altres webs.

FITES ASSOLIDES

- 03/2023 Reproductor propi amb totes característiques comentades.
- 04/2023 Col·laboració amb AWS.
- 06/2023 Visites a potencials clients amb feedback molt positiu.
- 10/2023 Signatura del primer contracte.
- 12/2024 Primer esdeveniment ja en producció a la plataforma.
- 06/2024 Tenir mínim 3 clients en producció.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Ens agradaria anar de la mà d'algun partner audiovisual que ens obri les portes de tots els esdeveniments que ells gestionin i compartir beneficis. Les principals necessitats són els sous dels desenvolupadors i comercial, per continuar desenvolupant la plataforma i captant nous clients. No hem fet cap ronda, però veient la necessitat de relacions en aquest sector, creiem que una col·laboració entre pocs inversos i del sector seria el més adient.

61 k € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Alex Parraga Fernandez

✉ info@intoreality.tv
☎ 639 036 598
📍 Pau Picasso
08319 Dosrius

EQUIP



Daniel Alibes
Soci/CTO / [in](#)



Sergi Galbany
Soci / [in](#)



Pablo Molina
Soci / [in](#)



Carles Vilarrassa
Soci / [in](#)



Jordi Pla
Soci / [in](#)



Alex Parraga
Soci / [in](#)

6 treballadors

11,5 k €
aportació de
l'equip

0 € capital
aixecat

LAUDEFY



laudefy.com



30/3/2023



Millorar l'engagement i reduir la rotació dels empleats a través del reconeixement entre companys.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La falta d'engagement a empreses i organitzacions genera pèrdues de productivitat valorades en més de 8MM€ a nivell global. Menys d'un 30% dels treballadors/es consideren que estan compromesos en l'empresa on treballen, i 1 de cada 2 que deixa una organització acusa la falta de reconeixement com a una de les causes principals. Laudefy, és l'app i plataforma web que permet implementar un programa de reconeixement peer-to-peer i gamificat fonamentat en els valors i cultura corporativa de l'empresa que millora dràsticament l'engagement, el clima laboral, la productivitat, redueix la rotació i posa en valor la feina que portem a terme.

MERCAT

Laudefy presenta una solució transversal on el Target principal són empreses de més de 20 empleats. D'aquesta manera el nostre SAM eés de 65.000 empreses a Espanya en una primera fase, amb un enfocament prioritari a les 18.000 empreses d'entre 50 i 200 treballadors. Al ser un producte SaaS s'obrirà a qualsevol organització en el món en una fase posterior (Laudefy surt en 5 idiomes). El nostre go-to-market es basa en accions d'inbound i outbound, ús de xarxes professionals i futurs acords de distribució amb key players en RRHH. Arribats a una massa crítica determinada la viralitat de l'experiència catapultarà l'adopció.

MODEL DE NEGOCI

B2B SaaS: Subscripció d'empresa amb llicència per usuari/empleat/mes (80%) en tres trams en funció de les funcionalitats contractades, complementat per un set-up fee i personalització (15%) i serveis de consultoria estratègica d'engagement (5%). Arribat a breakeven, Laudefy ha de presentar marges de doble dígit (70-80%) en tractar-se d'un producte d'altíssima escalabilitat.

COMPETÈNCIA

Solució present principalment en el món anglosaxó liderat per empreses com Bonusly, Kudos, Fond i altres amb facturacions al voltant dels 20-40M USD. Són propostes tecnològicament avançades però que desvirtuen el nostre propòsit al donar-li un caràcter massa social i exposat al públic. Laudefy fomenta el creixement individual i la millora del treball en equip des dels valors corporatius com a marc de referència, on el reconeixement dona sentit a la feina.

FITES ASSOLIDES

03/2023 Constitució de l'empresa.

06/2023 Validació concepte amb early testers (30).

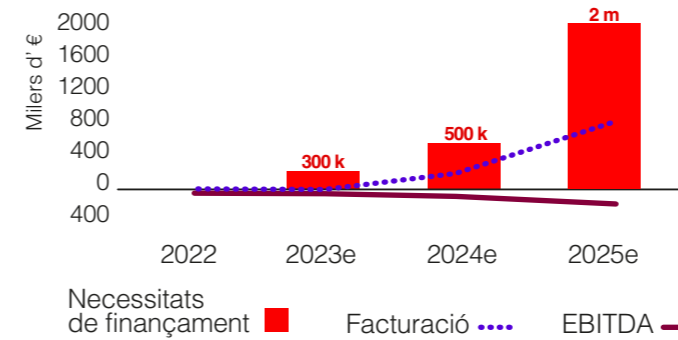
09//2023 MVP i primers pilots en empreses i NFP al Q4.

11/2023 Versió facturable amb portal d'administrador i Back Office.

01/2024 Facturar primers clients.

12/2025 ARR > 200.000€.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Finançament necessari per portar el producte als nivells de desenvolupament següents d'acord amb el nostre roadmap, inversió en marketing (70% inbound - 30% outbound), i en equip propi (50% manteniment - 50% Customer Success Managers). En aquests moments sol·licitant ENISA i contactant amb alguns VCs i BAs. Estem a cavall entre rondes Seed (Q4 '23 - Q1 '24) i Sèrie A (Q3 '24).



2,5 k € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Joaquim Soler Casamada

ximo.soler@laudefy.com

661 614 137

Carrer Coll d'Estenalles, 50
08230 Matadepera

EQUIP



Joaquim Soler
CEO / [in](#)



Sonia Carabante
COO / [in](#)



Jose Plaza
CTO / [in](#)



3 treballadors



40 k €
aportació de
l'equip



0 € capital
aixecat

Plataforma de compliment normatiu automatitzat i personalitzat per a pàgines web.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Actualment, les petites i mitjanes empreses amb pàgina web tot i estar obligades al compliment d'una sèrie de requisits imposats per la normativa no saben com adaptar-s'hi d'una manera econòmica i ràpida. De fet, d'acord amb un estudi de la universitat de Cornell, el 90% de les pàgines web no compleixen amb la normativa.

Proposta de valor: Plataforma que permet generar de manera automàtica i personalitzada els textos legals (política de privacitat i cookies, avís legal i termes i condicions d'ús) i la solució de cookies (banner informatiu de cookie i escaneig setmanal) i s'implementa a totes les pàgines web mitjançant un plugin. Un cop donada d'alta a la plataforma, les pàgines web tindran els textos legals i el banner de cookies sempre actualitzats als canvis normatius i a les actualitzacions que es vagin fent a la web, gràcies a que es tracta d'un cloud-based service i tenim els textos legals dels nostres clients allotjats, el que ens permet mantenir-ho actualitzat sense que els clients hagin de fer res.

MERCAT

Entre l'Espai Econòmic Europeu i el mercat de Llatinoamèrica es calcula un mercat de 50 B\$ de pàgines web en mans de PIMES i Autònoms. Actualment, a Espanya, es compta amb 2.8M pàgines web amb una previsió de créixer en un 20% durant el proper any i hi arribarem mitjançant partnerships amb agències de marketing i desenvolupament web.

MODEL DE NEGOCI

Model de negoci: Subscripció anual/mensual
 Clients clau i nombre de clients actuals: Actualment, comptem amb més de 250 subscripcions actives entre subscripcions mensuals i anuals i des que hem activat el programa de partners al novembre hem signat més de 170 contractes amb partners (agències de marketing o creació de pàgines web) que en activar-se funcionen com a canal de venda.

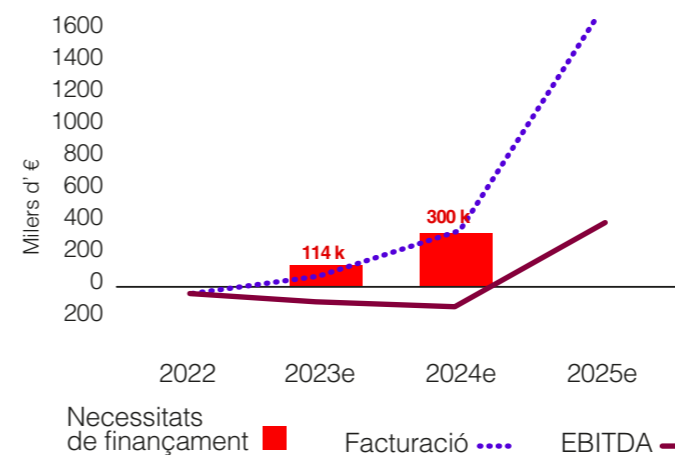
COMPETÈNCIA

Lawwwing és pionera en serveis d'automatització de compliment normatiu online per a PIMESja que la competència té solucions parcials o dissenyades per a grans empreses i que requereixen de personal intern de les companyies dedicat i amb coneixements previs tècnics i jurídics per a gestionar-ho.

FITES ASSOLIDES

- 09/2023 1a Legaltech espanyola a ser certificada per les entitats IAB i Google com a Consent Management Platform.
- 12/2022 Enisa Jovenes Emprendedores.
- 00/2023 Reconeixements: Womenalia, Netmentora, finalistes premis metropolitans, ESADE Empenta X, Barcelona Activa.
- 12/2024 Ronda finançament 300k .
- 02/2024 Llançament nou mercat a la UE.
- 00/2024 Desenvolupament de la plataforma per a l'escaneig legal d'arxius multimèdia de les pàgines web.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Requerim 300.000€ de finançament amb l'objectiu de tancar la ronda a finals de febrer de 2024 per destinar-ho a:

- Impuls de l'equip de vendes: Impulsar la taxa de vendes dedicant recursos a guanyar nous clients de major tamany per actuar com a canal de vendes i fer-ho internacionalment. Llançament de nous mercats.
- Noves funcionalitats: Millora de la plataforma i desenvolupament de noves característiques que permetin augmentar la participació dels partners i augmentar els ingressos mitjans per client.

9 k € consum mensual caixa

PERSONA DE CONTACTE

Georgina Viaplana

✉ georgina@lawwwing.com
 ☎ 644 628 995
 📍 C/Llacuna 162
 08018 Barcelon

EQUIP



Núria Moreno Ambel
 Co-CEO i Co-founder / [in](#)



Georgina Viaplana Pique
 Co-CEO i Co-founder / [in](#)

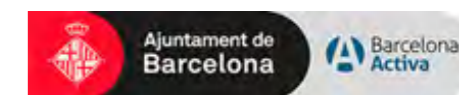


Pasqual Guerrero Menendez
 CTO i Co-founder / [in](#)

4 treballadors

20 k €
 aportació de l'equip

114 € capital aixecat



LOCALBOSS



localboss.app



10/2023



Pren el control de les ressenyes del teu negoci a Google.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els nostres clients són propietaris de negocis locals que lluiten per gestionar i millorar les seves ressenyes a Google. Aquesta tasca pot ser molt laboriosa i no tenen les eines adequades per analitzar les dades i respondre de manera efectiva. LOCALBOSS és una app integral que permet als negocis monitoritzar, gestionar i respondre a les ressenyes de Google en un sol lloc. Utilitzem intel·ligència artificial per suggerir respostes, oferim anàlisis detallats i ajudem a millorar la reputació en línia dels negocis. El nostre servei estalvia temps, millora la interacció amb els clients i pot impulsar les vendes.

MERCAT

400 Milions de negocis locals als que arribarem amb tècniques de màrqueting online, PR i una potent estratègia de contingut.

MODEL DE NEGOCI

El model d'ingressos de LOCALBOSS es basa en una subscripció mensual amb diferents plans que s'adapten a les necessitats dels negocis. Els nostres costos principals inclouen el costos d'infraestructura, màrqueting i desenvolupament intern. El marge brut és d'aproximadament un 70%, permetent-nos reinvertir en millorar el producte i expandir-nos a nous mercats. També oferim crèdits d'IA per a respostes automatitzades com a servei addicional.

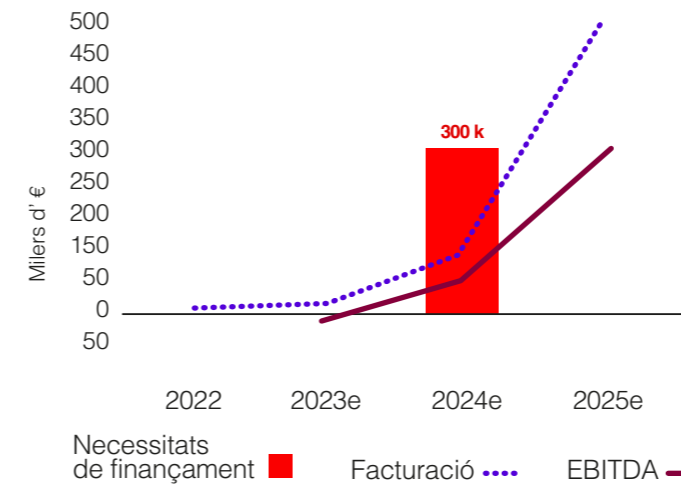
COMPETÈNCIA

Algunes de les solucions competidores en el mercat són Uberall, Localistico i BirdEye. Aquests serveis ofereixen seguiment i anàlisi de ressenyes, però LOCALBOSS es distingeix per ser una app nativa, la seva especialització en Google Reviews i la seva capacitat per automatitzar respostes utilitzant IA. A més, oferim una interfície més intuïtiva i plans de preus flexibles adaptats a negocis locals independents. La nostra solució està dissenyada per ser més accessible i fàcil d'utilitzar.

FITES ASSOLIDES

- 09/2023 Llançament del MVP.
- 12/2022 Arribem a 100€ MRR.
- 00/2023 200€ MRR imllançament de respostes per IA.
- 12/2024 1000€ MRR.
- 02/2024 Llançament de notificacions push.
- 00/2024 Facturació anual de 100K€.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



300.000€ per contractar al soci CTO full time i campanyes de Marketing.



2 k € consum mensual caixa

LOCALBOSS

PERSONA DE CONTACTE

Xavier Colomé

✉ admin@localboss.app

☎ 665 038 2170

📍 c/ Mossèn Cinto Verdaguer 10
43892 Miami Platja

EQUIP



Xavier Colomé
CEO-Cofundador / [in](#)



Jordi Gil de Bernabé
CTO-Cofundador / [in](#)



2 treballadors



50 k €
aportació de
l'equip



0 € capital
aixecat

TARRAGONA OPEN FUTURE



MASTERMIND TECH



12/6/2021



El nostre objectiu principal és ser un connector entre la tecnologia i el client.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els nostres clients (centres mèdics, escoles, oficines, indústria, hotels, lloguers vacacionals...) tenen els següents problemes:

- Incompliment de certes normatives mèdiques i d'edificis i coneixement vag de la qualitat de l'aire en les seves instal·lacions.
- Problemes d'eficiència energètica.
- Incompliment de la normativa de soroll.
- Incidències de tabac.
- Falta d'activitats sostenibles (relacionades amb els ODSs).
- Estalvi de costos, augment de l'eficiència industrial, millora de la reputació i màrqueting.
- Coneixement dels paràmetres de la qualitat de l'aire en llocs on és indispensable (edificis mèdics).
- Compliment amb les normatives de Partícules, soroll, CO2.
- Ser un promotor directe del benestar i la salut.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Model d'utilitat i en procés d'obtenció de patent per al producte MistControl que permet detectar i eliminar el baf en miralls domèstics abans de la seva formació.

MERCAT

- HORECA: integracions amb Property Management Systems i distribució dels nostres productes.
- Industrial: campanyes comercials molt específiques (estalvi de costos indústria tèxtil, descarbonització, augment del valor afegit sector del moble i consum).
- Mèdic: distribuïdors de productes mèdics i filtració d'aire en grans superfícies.

MODEL DE NEGOCI

Busquem una penetració inicial de mercat a través d'una combinació entre producte i tecnologia d'alta qualitat i un model d'ingressos amb pagament únic sense càrrecs recurrents per ús de software. El nostre marge de benefici supera el 500% en vendes inferiors a 10 unitats i va disminuint fins a situar-se en un 70% - 80% en vendes superiors a 1.000 unitats. Els nostres costos són principalment associats a la fabricació i hardware i importació dels mateixos tenint una petita part variable associada al software.

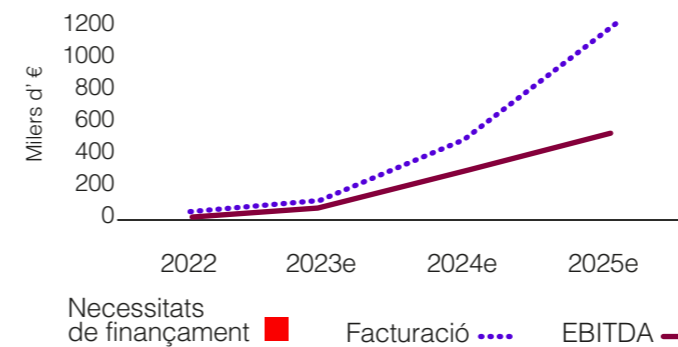
COMPETÈNCIA

Altres solucions existents al mercat, nom dels principals competidors, avantatges i diferències respecte el teu producte/servei. Control del soroll i de la prohibició de fumar: Minut i Roomonitor. Avantatges: estem més avançats tecnològicament, la nostra política de preus és molt més favorable per al client (nosaltres no tenim quotes mensuals/anuals, ells carreguen al client aprox. 120 euros anuals per dispositiu). Desavantatges: el seu esforç i pressupost de màrqueting són molt més elevats.

FITES ASSOLIDES

- 10/2023 Integració amb Avantio, un dels PMS més grans i reconeguts d'Europa.
- 12/2022 Inici de presentació de Patente per al producte MistControl.
- 00/2023 Primera venda de més de 100 unitats a client final del producte Cigarette Smoke Control + instal·lació i formació presencial.
- 01/2024 Inici d'activitat com a entitat certificadora amb una certificació pròpia de qualitat de l'aire i soroll.
- 01/2024 Increment significatiu de posicionament en Google per als productes de control de soroll i prohibició de fumar amb el seu corresponent augment de vendes a través de la nostra botiga en línia.
- 01/2024 Inici de vendes en mercat d'Orient Mitjà (Dubai i Aràbia Saudita) a través dels nostres distribuïdors.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Actualment no disposem d'una necessitat crítica de finançament ja que l'empresa s'ha autofinançat a través del seu fundador des de l'inici i pot seguir fent-ho. No obstant això, creiem important el poder créixer de forma molt més ràpida (realitzar en un any el creixement per al qual necessitem actualment tres anys). Per això necessitem un mínim de 15 milions d'euros.



5 k € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Karalina Zimbitskaya

✉ karalina.zimbitskaya@mmindtech.com

☎ 635 151 837

📍 Gran Via Corts Catalanes, 444, EN PTA.3, 08015, Barcelona

EQUIP



Alberto Fuentes
Director d'operacions / [in](#)



4 treballadors



18 k €
aportació de
l'equip



- € capital
aixecat

MINICODERS



26/10/2021



Permetre als nens aprendre a programar a través d'experiències en el metavers.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Una gran majoria de pares estan preocupats pel temps que els seus fills passen davant les pantalles i també per les habilitats de programació dels seus fills de cara al futur. A més a més, 15 països de la UE han inclòs la programació com a part del seu pla d'estudis i les escoles estan buscant continguts. Minicoders motiva als nens a desenvolupar el seu pensament computacional a través de videojocs en el metavers, tant a les escoles com a casa.

MERCAT

Minicoders es troba en el mercat "Edtech" de 278Bn € a nivell global i està arribant als seus potencials consumidors a través de les vendes directes, socis de distribució, influencers, acords amb escoles i online marketing.

MODEL DE NEGOCI

Minicoders desenvolupa una experiència de joc en el metavers de Roblox que després ven mitjançant models de subscripció a pares i escoles. Per fer això se serveix d'una plataforma de continguts online i d'experiències de joc, consolidant un marge aproximadament del 90%.

COMPETÈNCIA

- E-learning de programació a través de jocs: Codespark, Hopscotch, Tynker
- E-learning de programació a través de jocs en lliçons: Codecombat
- E-learning de programació a través de lliçons: Code for fun, Khan Academy
- E-learning de programació a través de lliçons en el metavers: CodeWiz, Coding with Kid

FITES ASSOLIDES

08/2022 +100.000 visites dins del joc.

09/2022 Subscriptors en més de 10 països.

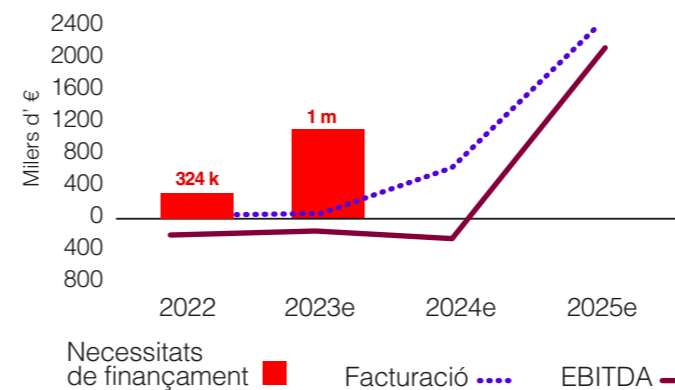
11/2022 Llançament del producte en portuguès i italià.

04/2024 Inici de la venda de les primeres publicacions escrites.

06/2024 Integració amb els primers ERPs escolars.

04/2025 Arribar a les primeres 500 escoles.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Hi ha actualment en marxa una ronda "seed" per captar 1.000.000 € d'inversors amb els primers tickets compromesos. Els fons es distribuïran un 50% en desenvolupament de producte, un 40% en màrqueting i vendes, i un 10% en OPEX. Hi ha compromesos 84.000 € com a subvenció del "Ministerio de Cultura" i en el pipeline d'inversors hi ha conversacions avançades per 155.000 € aproximadament.



25 k € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Ruben Aparicio

✉ ruben@minicoders.com

☎ 654 171 864

📍 Carrer de Mèxic, 3, p. 3
08004 Barcelona

EQUIP



Ruben Aparicio
CEO / [in](#)



Laia Comaposada
CCO / [in](#)



Ernest Sánchez
Co-Founder / [in](#)



Carlos Blanco
Chairman / [in](#)



Elisabeth Martínez
Co-Founder / [in](#)



12
treballadors



12 k €
aportació de
l'equip



650 k €
capital aixecat

nuclio^o
venture builder

MIXO MACHINE



Revolucionar el sector HORECA, fent els processos més ràpids, més segurs i més mediambientals.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Problemes:

Usuari:

1. Fan 20 minuts de cua per comprar-se una beguda en un esdeveniment.
2. No es segur.
3. Les begudes mai son iguals.

Client:

1. Es malgasta la beguda
2. Es trenquen els gots.
3. Pagament en efectiu, es perden els diners.
4. No tenen dades dels seus clients.

Solució:

Després de 3 anys d'R+D creem MIXO, el primer robot self-service que fa combinats/begudes per a esdeveniments.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Actualment estem presentant juntament amb PonsIP i ACCIO dues patents a nivell europeu i estatunidenc. A més, tenim 3 FOP, 2 estudis de patentabilitat 1 marca.

MERCAT

MMIXO està dirigit a 3 segments: hotels, festivals i discoteques.
Començarem amb discoteques amb les que ja tenim més de 20 cartes d'intenció.
El producte ja es va testar en discoteques de Barcelona, Madrid, La Rioja, Tarragona, etc.
El producte al ser tan innovador i únic en el mercat es ven de manera inbound, especialment per boca boca.

MODEL DE NEGOCI

Ens paguen €1k de reserva. Després €20K per tenir el producte i 12% del que es factura que equival a €20K a l'any.

COMPETÈNCIA

No existeix cap solució que tingui el rol de competència. El que ens diferencia de productes actuals es:

- L'utilitza el barman, no l'usuari final.
- Les màquines són fràgils.
- No tenen màquina de gel incorporada.
- No tenen sistema de pagament.
- Un disseny poc atractiu.

A continuació, es realitza les anàlisis de la competència detectada:

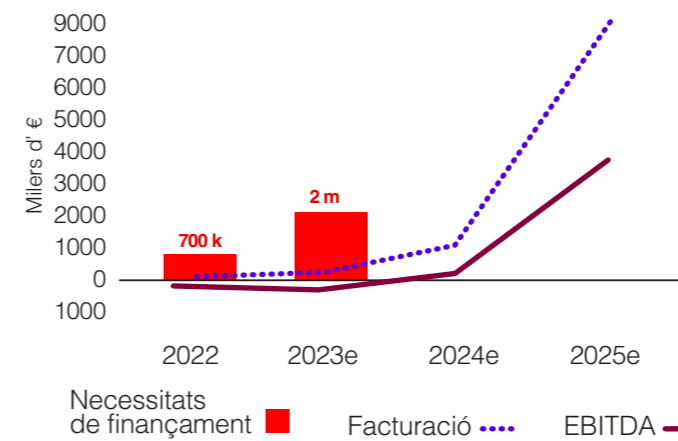
- Cocktail Machine, EBar, Mixologiq, Bartesain, Cecilia.ai, Rotender

L'avantatge competitiu de la tecnologia de MIXO és que és l'única màquina destinada a llocs amb gran volum de concurrents per la seva capacitat de poder suportar una gran demanda. Això es degut als materials d'acer i la capacitat autònoma de fins a 500 gots. Alhora, l'automatització es genera perquè l'usuari és el consumidor final i no el barman. A més, el model de negoci és un gran diferencial de MIXO, posseïm l'avantatge financera d'atorgar la unitat sense cap inversió inicial per part del client. Finalment, la nova versió planteja un salt conceptual i tecnològic ja que fins el moment no s'ha trobat cap competència i reportarà beneficis directes a MIXO, clients i consumidors.

FITES ASSOLIDES

- 06/2021 Acabar la versió 1 i portar-la al MWC on els membres del govern es van prendre un gintònic 00.
- 03/2022 Acabar la versió 2 i penetrar el mercat per primer cop a Pacha Barcelona.
- 08/2023 Acabar l'última versió, deixar-la 10 dies a Shoko Barcelona i començar el procés de presentar les 2 patents.
- 12/2024 Aixecar la segona ronda de €2M.
- 12/2024 Fer el primer lot de 10 Mixos i tenir-les en el mercat.
- 01/2024 Fer el segon lot de 50 unitats.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Estem fem un préstec convertible. Estem buscant 2M. La vam obrir al setembre 2023. El 50% és per a l'equip, 15 desenvolupament, 15% opex, 15% capex i 5% altres. Ja tenim compromesos 600K.

MIXO

PERSONA DE CONTACTE

Martin Cohen

- ✉ martin@mixodrink.com
- ☎ 695 273 507
- 📍 Carrer de valencia 359 4-2 08009 Barcelona

EQUIP



Martin Cohen
CEO & Founder / [in](#)



5 treballadors



- € aportació de l'equip



- k capital aixecat

NOAH ECOLIVING


noahecoliving.com


18/1/2023



Fer la sostenibilitat sexy.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Per cada 1000kg de residus de cafè que acaben a les escombraries generem aproximadament 130kg de gasos d'efecte hivernacle.

Segons el Primer Estudi sobre els hàbits de consum de cafè a Espanya realitzat per Cafès Novell, el 70% de la població espanyola adulta pren cafè diàriament i més del 60% ho fa a casa. Com a conseqüència, cada dia generem més de 646.000kg de residus de cafè.

Per als consumidors amb consciència sostenible hem creat el primer kit d'autocultiu d'Espanya de bolets comestibles amb el que, gràcies a l'economia circular, podem reutilitzar el residu del cafè de casa per cultivar els nostres propis bolets gourmet d'una forma senzilla i divertida.

MERCAT

El 70% de les persones adultes d'Espanya consumeix cafè a diari, i el 7% dels consumidors decideix comprar cafè ecològic, més de 1,8 milions de persones.

El nostre client consumeix cafè a diari, té interès en productes naturals i eco, ja que considera que són millors per a la seva salut i del planeta. Ens enfoquem en crear comunitat a les xarxes socials.

COMPETÈNCIA

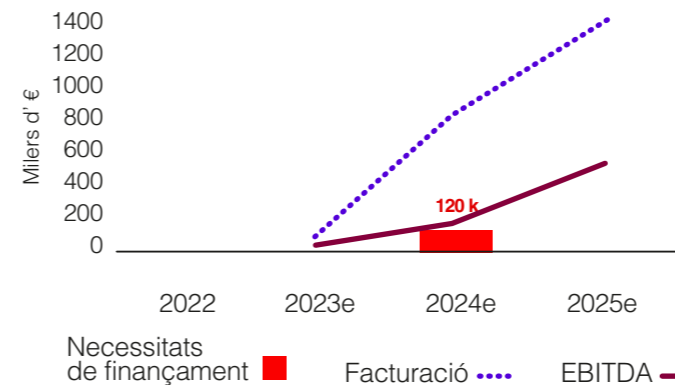
Els nostres competidors són Resetea, Meli, Funginatur i Entresetas.

La nostra innovació és que som els primers d'Espanya en oferir al consumidor un kit d'autocultiu per regenerar el pòsit del seu cafè i produir bolets comestibles.


FITES ASSOLIDES

- 06/2021 Llançament MVP
- 03/2022 142 kits venuts en el llançament inicial orgànicament.
- 08/2023 Pivot en base al feedback dels clients i relançament amb la nova proposta de valor.
- 12/2024 Assolir i mantenir >25 vendes al dia.
- 12/2024 Assolir i mantenir >100 vendes al dia.
- 01/2024 Facturació >3.000.000€

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



120.000€ en 3 parts: 70.000€ per contractació de perfils clau CMO i COO per a l'expansió. 30.000€ per a accions de marqueting i publicitat per accelerar el posicionament i 20.000€ per a la transformació d'un contenidor industrial en les nostres noves oficines sostenibles com a missatge de marca i branding.

 **4233 €** consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Edu Iglesias

 edu@noahecoliving.com
 676 752 613
 C/ Alacant 6
43500 Tortosa

EQUIP



Edu Iglesias
CEO / 



Cris Sánchez
CMO / 


2 treballadors


30 k €
aportació de
l'equip


- k capital
aixecat

NUMENTECH


numenbox.com


16/12/2019



Oferir solucions de ciberseguretat fiables, fàcils d'implementar i d'integrar a les PIMES.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Numen Technologies ofereix Numen Box SOHO, avançat solucions de ciberseguretat centrat en les PIMES. El nostre producte eviten, detecten i responen a sofisticats ciberatacs, garantint la seguretat. Adoptem una actitud centrada en l'usuari enfocament, centrant-se en el lliurament fiable, fàcil d'implementar i solucions integrades per a la PIME, segment, que és el més vulnerable als reptes emergents de ciberseguretat i, tanmateix, poc atès.

MERCAT

La solució es comercialitzarà a través de diversos canals: informàtica, bancs, companyies d'assegurances, companyies de seguretat, telecomunicacions i consultories. La venda directa també es gestionarà a través de plataformes i eines de comerç electrònic pròpia i de tercers. El segment principal del mercat de clients seran les PIMES. La comercialització ha començat a Espanya el 3r trimestre de 2023 i començarà en altres països europeus a finals de 2024.

MODEL DE NEGOCI

Numenbox SOHO es comercialitzarà com a servei de subscripció amb una quota anual plana per a tots els dispositius connectats a la xarxa empresarial protegida. Els serveis addicionals estaran disponibles de manera progressiva oferint l'oportunitat de personalitzar el producte segons necessitats específiques (per exemple, serveis d'assistència premium, conjunts de regles IDS/IPS personalitzats, etc.).

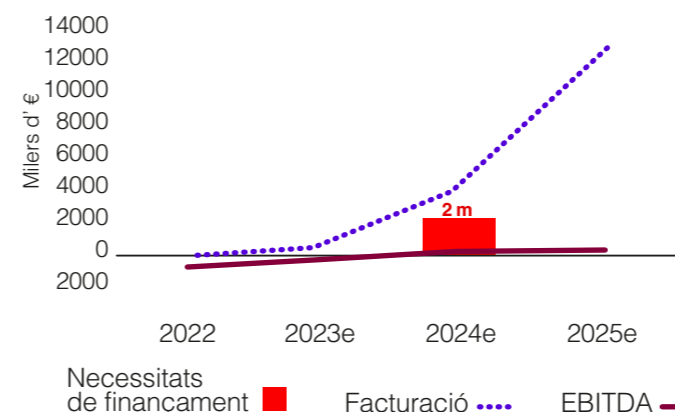
COMPETÈNCIA

PaloAlto Network Okyo, UniFI Gateway Consolle Firewalla, Gryphon Netgear Armour Serie AX Cisco i altres solucions de seguretat para PIME que ofereixen destacats "vadors" de ciberseguretat (aquests "vadors" ofereixen productes significativament més cars).


FITES ASSOLIDES

- 01/2022 MVP finalitzat i validat per importants empreses del sector com ESET, DELOITTE I AIG.
- 07/2023 Primer producte finalitzat i inici de campanya de prevenda en col·laboració amb l'Agència Catalana de Ciberseguretat i la Cambra de Comerç de Barcelona.
- 09/2023 Inici de la comercialització amb els 15 primers distribuïdors; inici de negociacions per implementar la distribució amb 4 grans majoristes (nacionals i internacionals.)
- 03/2023 Perfeccionar unes partnership de distribucions majoristes que ens permetin escalar la comercialització a diferents països europeus.
- 09/2023 Llançar una solució de tipus SOAR (per a l'organització, automatització i resposta de la seguretat), integrable a la Numen Box SOHO, que permeti recopilació, anàlisi i certificació de l'activitat de la xarxa protegida.
- 01/2023 Llançar una solució de tipus Web Firewall que permeti oferir protecció d'usuaris sense necessitat d'instal·lar un dispositiu físic a la pròpia xarxa.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT




Busquem recaptar 2 milions d'euros, com a objectiu accelerar l'expansió comercial i el procés de desenvolupament de producte. El finançament potenciarà la integració de tercers, millorar les capacitats de la solució SOAR com funcionalitats que habiliten la traçabilitat (funcionalitat que considerem de gran interès per al sector) i mes endavant incorporar. SOAR impulsat per IA i ML.

 **40 k €** consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Mauro Ponzè

 mponze@numentech.es
 935 414 447
 Av. Diagonal 401 – P2
08008 Barcelona

EQUIP

-  Claudio Moller Erikson
Fundador i administrador únic / [in](#)
-  Albert Soler i Ruiz
CTO / [in](#)
-  Mauro Ponzè
Managing Director / [in](#)
-  Daniel Jorge Santos
Chief Legal officer (CLO)

 **2** treballadors

 **2,9 m €**
aportació de
l'equip

 **- k** capital
aixecat

NUWE TECH



Plataforma de contractació IT que ajuda a les empreses a trobar candidats mitjançant competicions.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Treballem amb multinacionals, principalment. Els problemes que tenen són:

- Dificultat de trobar talent tècnic.
- Necessitat de millorar la posició de marca davant de la comunitat tecnològica.
- Disposar de processos de RRHH convencionals en un present canviant, sobretot en l'aspecte tecnològic.

El nostre producte permet solucionar aquests tres "pains". Ho fem mitjançant la nostra plataforma, la qual permet organitzar competicions i reptes tecnològics on els candidats aprenen i milloren les seves habilitats, a la vegada que aprenen sobre l'empresa per a la qual estan aplicant.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Ara per ara no. Estem desenvolupant tecnologia que volem patentar entre 2024 i 2025. Ens han concedit el Neotec.

MERCAT

El nostre mercat potencial és de 15B€. No obstant, estem apuntant als 42M€ que podem aconseguir a Espanya. Al treballar amb corporates estem fent estratègies d'expansió internacional i upselling a través d'elles. A més, estem desenvolupant partners estratègics importants, com és el cas d'Infojobs.

MODEL DE NEGOCI

Model d'ingressos, estructura de costos, marge, etc. (màxim 320 caràcters).

Tenim dos models de negoci ara mateix.

- El primer és transaccional amb el producte dels HiringHacks (hackathons), de tiquet mig 25k€ i un 60% de marge.
- L'altre és el Tech Hub, de caràcter recurrent i de tiquet mig 40k€/any. El marge és del 65%.

Estem treballant en altres models de validació, els quals tindrien marges més elevats.

COMPETÈNCIA

Existeixen diverses solucions:

- Consultores de RRHH (Michael Page, Hays, etc.): Són solucions que estan molt trillades i de les que els nostres clients estan cansats.
- Plataformes de validació (HackerRank, HackerEarth, Codility): Fan principalment ús de la validació i amb reptes no tan treballats com els nostres, els quals estan més adaptats a l'usuari.

FITES ASSOLIDES

01/2023 Ronda de finançament 730k€.

09/2023 Clients: més de 10 corporates (Danone, CaixaBank Tech, MediaMarkt, Schneider Electric, Accenture, Oracle, Zurich, etc.).

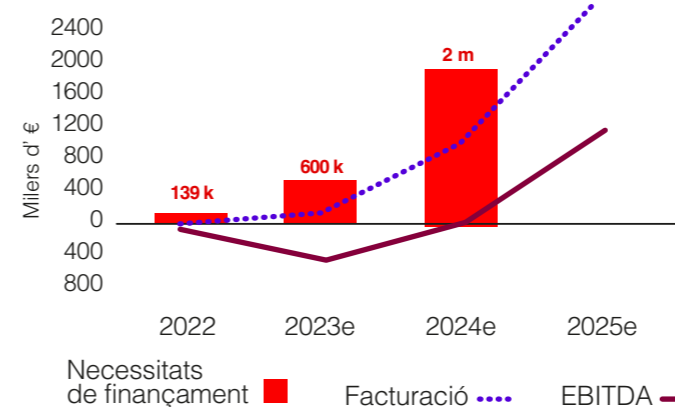
09/2023 Tècnic: Hem aconseguir automatitzar per complet la correcció dels reptes i estem treballant en un auto-generador.

2024 Vendes: Multiplicar >x2 la nostra facturació.

2024 Tècnic: acabar de desenvolupar i patentar l'ecosistema d'autoavaluació i creació de reptes.

2024 Usuaris: Multiplicar x2 els usuaris actuals (gairebé 10.000).

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Estem plantejant una ronda de finançament de cara a mitjans de l'any que ve. Estem buscant 2 milions d'euros. Volem els diners per escalar l'equip de vendes i poder accelerar el desenvolupament de producte, ja que ara tenim certes tasques operacionals que passar-les a tecnologia ens permetrien tenir molta més flexibilitat a l'hora d'augmentar la borsa de clients. Amb aquests diners podríem acabar de consolidar el mercat europeu i començar a pensar en l'asiàtic, on ja hem vist bastants possibilitats.

45k€ consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Jordi Simó Climent

jordi@nuwe.io

677 380 810

C/ Llacuna 162
08018 Barcelona

EQUIP



Jordi Simó Climent
CEO /



Carlos Ibáñez Cuadal
CRO /



Guillem Moreno Bravo
CPO /



Juan Manuel Vicente
CTO /



11
treballadors



13 k €
aportació de
l'equip



1m € capital
aixecat



ASTERIUS

NCLUB és la xarxa social de l'oci nocturn que permet als seus usuaris connectar amb altres persones quan surten de festa de manera més real.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

NCLUB és l'App mòbil del moment, la xarxa social de l'oci nocturn. Et permet connectar amb altres usuaris quan surts de festa d'una manera més fàcil i real de la següent manera: abans de sortir, entres a la sala virtual del club per veure quines persones també hi assistiran, i connectes amb qui té interès en tu. Així t'assegures una nova interacció en la vida real que probablement no passaria si no hi hagués aquesta declaració d'intencions.

MERCAT

El mercat target són totes aquelles persones que surten de festa, tant si tenen parella com si en busquen, centrant-nos actualment en públic d'entre 18-25 anys. La manera amb la qual estem arribant actualment a un cost de 0,30€ per usuari és a través de TikTok, que fomenten a la viralitat.

MODEL DE NEGOCI

1. Ticketing i comissionatge de reserves VIP: comissió per a totes les entrades i reservats venuts a través d'NCLUB.
2. In-app Ads: patrocini de marques dins l'aplicació amb diversos placements.
3. Model freemium: pagament d'una subscripció d'aquells usuaris més predisposats.

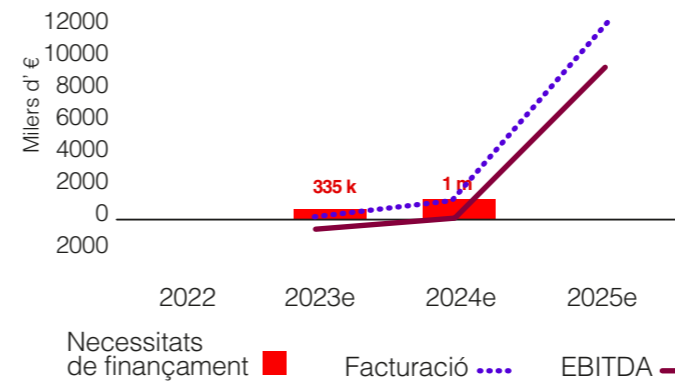
COMPETÈNCIA

Actualment no existeix una app centrada en l'oci nocturn que ofereixi el mateix valor que NCLUB. No obstant, hi ha productes substitutius com poden ser Tinder o Bumble.


FITES ASSOLIDES

- 05/2023 Tancament de la primera ronda d'inversió.
- 08/2023 Assoliment dels primers 50.000 usuaris registrats.
- 01/2023 Equip completament complementari i multidisciplinar
- 12/2023 Assoliment dels primers 100.000 usuaris registrats.
- 11/2023 Validació del model de reserves a través dels nostres partners.
- 12/2023 Creació d'una marca atractiva i potent a través del nostre nou col·laborador, Pablo Amade, "brander" entre d'altres de Vicio.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT




Busquem 250.000€, dels quals el 30% ja estan compromesos, per tal de seguir amb la validació del model de negoci de reserves i per invertir en el creixement exponencial de la base d'usuaris. Alhora, també seguirem millorant l'algoritme per tal de no només fer-lo més eficient sinó per introduir millores que ajudin a la consecució dels nostres objectius.

 **9 k €** consum mensual caixa

PERSONA DE CONTACTE

Arnau Sendra Sábado

 arnau@nclubapp.com

 653 634458

 Provença 504
08025 Barcelon

EQUIP



Srecko Stajic
CEO / [in](#)



Arnau Sendra
CFO / [in](#)



Amirala Masoomi
CTO / [in](#)

 **5** treballadors

 **25 k €**
aportació de
l'equip

 **145 k** capital
aixecat

PROFE DIGITAL



Ajudar als estudiants a desenvolupar tot el seu potencial.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Molts estudiants se senten desmotivats i endarrerits respecte als seus companys. A més a més, trobar professors de qualitat i confiança és difícil en zones remotes o en marketplaces online. Profe.com ajuda als estudiants a desenvolupar tot el seu potencial combinant professors d'alta qualitat i tecnologia, resultant en un aprenentatge personalitzat per a l'alumne en una plataforma innovadora.

MERCAT

Profe.com es troba en el mercat de les tutories online de 1,6 Bn € a nivell espanyol, i està arribant als seus potencials consumidores a través de continguts online, xarxes socials, anuncis en recerques, relacions públiques i referències.

MODEL DE NEGOCI

Profe.com ofereix els seus serveis mitjançant models de subscripció a estudiants, pares i escoles. Per fer això se serveix d'un sistema IT, de tutors per a la plataforma i plataformes de pagament online per gestionar les comandes, consolidant un marge d'aproximadament el 40%.

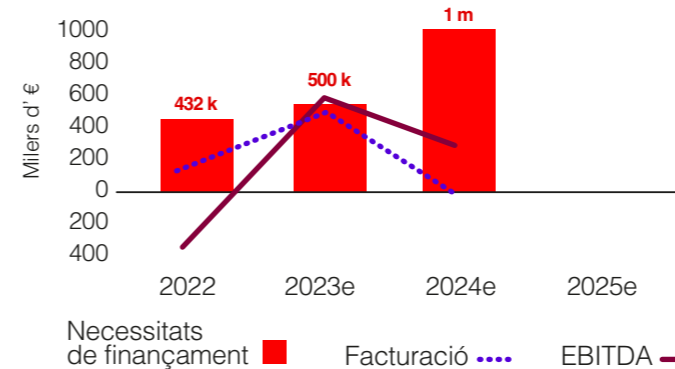
COMPETÈNCIA

- Escoles de reforç local: Guiu, Acadomia
- Plataformes de contingut online: Chegg, Course Hero, Brainly
- Marketplaces de tutoria online: Preply, GoStudent, Superprof

FITES ASSOLIDES

- 09/2021 Llançament del producte.
- 06/2022 Validació del Product Market Fit.
- 05/2023 +30.000 € d'ingressos el mes de Maig.
- 06/2024 Expansió a França.
- 06/2024 Llançament d'una aplicació mòbil.
- 12/2024 Opció de classes en grup en directe.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



S'està organitzant una ronda de finançament "Pre-Series A" per captar 500.000 € d'inversors. Els fons es distribuïran en desenvolupament de producte, màrqueting i operacions. Actualment, s'han aconseguit aixecar 61.200 € i hi han 4.500 € compromesos.

51 k € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Morgan Eberoni

morgan-eberoni@profe.com
 654 171 864
 Plaza Pau Vila 1
08039 Barcelona

EQUIP

Silvia Rodríguez
CMO /

Morgan Eberoni
CEO /

Ernest Sánchez
Co-founder /

Carlos Blanco
Co-founder /

Elisabeth Martínez
Co-founder /

9 treballadors

4,1 k €
aportació de
l'equip

900 k capital
aixecat

nuclio^o
venture builder

TECHNO TEXTILE DOMAINS



ttdo.tech



21/9/2023



Seguretat com a valor fonamental.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Segons dades estadístiques del Ministeri de Treball, a Espanya es registren aproximadament 100.000 accidents al mes.

El producte consisteix en una solució tecnològica embeguda en la roba de treball, que permeti optimitzar les actuacions dels equips d'emergència, gracies a 2 funcionalitats:

1. En cas d'evacuació, realitzar un recompte automàtic al punt de trobada i una geolocalització precisa i en temps real de les persones en zona de perill.
2. Habilitar la detecció de cops i caigudes, un sistema d'alertes automàtiques i/o manual i funcionalitats hàptiques que interactuïn amb l'usuari.

MERCAT

Es preveu un creixement exponencial dels teixits intel·ligents en els propers 5 anys fins arribar als US\$15.000M a nivell mundial, on un dels principals blocs es troba en l'ús industrial. Entrarem al mercat mitjançant proves pilot, distribuïdores i col·laboracions amb empreses de seguretat industrial.

MODEL DE NEGOCI

La font principal d'ingressos és en la venda o el rènting dels actius. També s'ofereixen serveis addicionals, com el reemplaçament d'actius danyats o les actualitzacions de software, que permeten una economia circular i una major fidelització. L'estructura de costos està basada en la creació de valor.

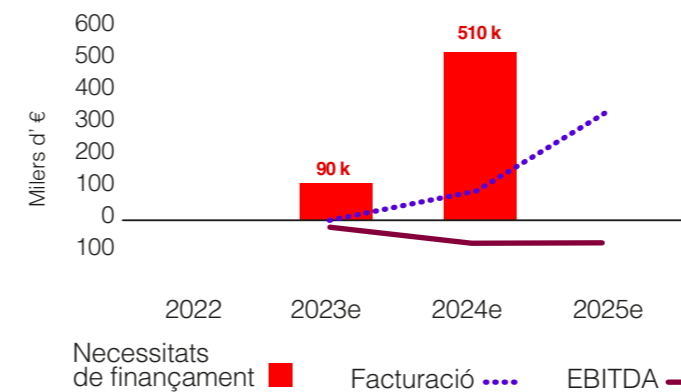
COMPETÈNCIA

L'avantatge competitiu consisteix en la combinació de tecnologia de posicionament, sensors, actuadors hàptics i gestió d'alertes de manera integrada en uniformes de treball i mantenint les característiques d'ergonomia d'un teixit quotidià. Els competidors directes són Traxxs, Adresys i Intellinium.

FITES ASSOLIDES

- 08/2023 Desenvolupament de la tecnologia en mode prototip.
- 09/2023 Constitució de la societat.
- 10/2023 Premis Reimagine Textile.
- 12/2023 Subvenció "PADIH" + Finançament per valor de 100.000€ – 150.000€.
- 06/2024 Creació del primer MVP funcional.
- 12/2024 Primera col·laboració amb empresa industrial.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



S'espera una inversió de 90.000€ per poder realitzar el primer estadi definit al Pla d'empresa, que, entre altres, inclou les primeres 3 iteracions del MVP juntament amb proveïdors externs especialitzats en prototipatge i electrònica impresa sobre teixits. Es durà a terme durant Q4 2023 i Q1 i Q2 de 2024.



400 € consum mensual caixa

TTDo

PERSONA DE CONTACTE

Albert Dominguez

✉ adominguez@ttdo.tech

☎ 671 783 173

📍 Plaça de la Pau, S/N
08940 Cornellà de Llobrega

EQUIP



Albert Dominguez
CEO / [in](#)



Xavier Nollai
CTO / [in](#)



2 treballadors



10 k €
aportació de
l'equip



0 € capital
aixecat



eurecat

reimagine
TEXTILE

WAIIS SOLUTION



waiis.eco



1/3/2022



El vostre xofer personal per al desplaçament diari. Assequible i sostenible.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les opcions de transport existents no satisfan la demanda. Una opció aclaparadora amb més de 25 aplicacions de transport de cotxes existents només a Barcelona. I sorprenentment, durant les hores punta, fins a un 80% de les sol·licituds de viatge estan sent rebutjades pels conductors, deixant els clients constantment frustrats i encallats. Al mateix temps, 3 milions de seients buits es desplacen diàriament. WAIIS organitza els desplaçaments diaris connectant a la perfecció usuaris, proveïdors de mobilitat i optimitzant els viatges a través d'un mercat tot en un basat en IA. La nostra plataforma combina l'ús compartit de cotxes, els viatges en cotxe i els viatges compartits, i prediu les necessitats de desplaçament dels usuaris i maximitzant les opcions de transport alhora que redueix els seients buits.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Un algorisme de mobilitat predictiva propietari que funciona processant els paràmetres de geolocalització dels usuaris processats per Machine Learning per generar patrons de mobilitat per a cada usuari (destinacions, rutes, freqüència, vehicle i posició del conductor o passatger) per creuar-los amb la resta de patrons i proposar-los. opcions predictives de transport compartit.

MERCAT

Dirigit a ciutats europees.
Tot i que el valor del mercat de la mobilitat està una mica estancat amb un creixement anual del 5%, es preveu que les solucions de transport en cotxe representin una oportunitat d'1 mil milió d'euros l'any 2030, pretenem liderar la transició dels mercats europeus cap a un model de mobilitat eficient i sostenible durant els propers 5 anys arribant als nostres primers 12 milions d'usuaris que actualment representen una oportunitat de valor de 2.000 milions d'euros.

MODEL DE NEGOCI

El nostre model de negoci és molt senzill. Cobrim una comissió per trajecte als operadors professionals (10-20%) i una petita comissió a l'usuari final (25%) quan connectem usuaris per compartir els seus viatges, d'aquesta manera disminuïm el preu final als usuaris alhora que afegim valor al indústria.

COMPETÈNCIA

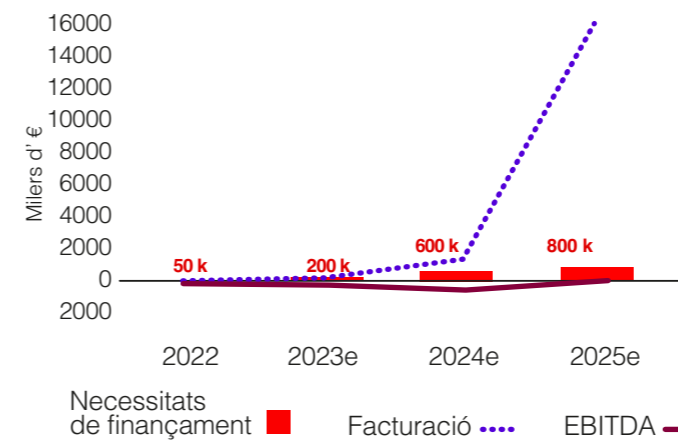
Competència directa: hem identificat un competidor a Singapur (Ryde) amb una proposta similar a la nostra: Mercat que combina el transport en cotxe, el viatge compartit i el cotxe compartit impulsat per IA. Volem aprofitar aquesta solució amb una adaptació perfecta al mercat de la UE.

Competència indirecta: el mercat està saturat de solucions de transport, carpooling, lloguer i agregadors (Google Maps, Uber, Free Now, Cabify, etc.)

FITES ASSOLIDES

- 11/2022 1r acord de col·laboració comercial amb el soci de taxis a Barcelona i Madrid (+1.000 flota de taxis integrada a la nostra plataforma que ofereix serveis de ride hailing amb pagament in-app).
- 06/2023 2n acord de col·laboració comercial amb el soci de moto-sharing més gran de la UE a Barcelona i Madrid i integració a la nostra plataforma (Cooltra).
- 10//2023 Tercer acord de col·laboració comercial amb el proveïdor de flotes de cotxes compartits (GoTo).
- 12/2023 Llançament dels serveis de cotxe compartit.
- 02/2024 Recomanador de la petjada de mobilitat WAIIS IA.
- 12/2025 50.000 usuaris de l'aplicació; 1M€ d'ingressos.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Ronda d'inversió inicial: 800.000€ (Patrimoni net: 650.000€ + ENISA: 150.000€)
Estat completat: 37% (Patrimoni net: 150.000€ + ENISA: 150.000€)
La nostra ronda de finançament inicial s'utilitzarà per finançar els propers 12 mesos d'operacions de l'empresa completant la solució predictiva i compartida i consolidant el nostre negoci a Barcelona i Madrid abans d'expandir-nos a mercats addicionals.



20 k € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Álvaro Suárez Iribarne

✉ alvaro@waiis.eco

☎ 686 317 533

📍 Rambla Catalunya, 49, 3-1
08007Barcelona

EQUIP



Álvaro Suárez
CEO / [in](#)



Paulo Gómez
COO / [in](#)



Sara Jiménez
CMO / [in](#)



6 treballadors



60 k €
aportació de
l'equip



300 k €
capital aixecat



La manera més fàcil i ràpida de pagar a taula o demanar i pagar, augmentar les valoracions i les ressenyes i millorar la fidelitat en l'hospitalitat.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Problema: l'hospitalitat necessita ajuda

1. Gran repte de manca de personal.

- Un 10% menys de cambrers en comparació amb pre Covid-19.
- Dificultat per trobar i retenir cambrers (60% de rotació).

2. Els temps d'espera són un gran dolor.

- Limita el potencial d'ingressos.
- Afecta negativament les experiències dels comensals.

3. Els temps d'espera són un gran dolor.

- Limita el potencial d'ingressos.
- Afecta negativament les experiències dels comensals.

Solució: Yumminn és la manera més fàcil i ràpida de pagar o demanar i pagar, augmentar la valoració i les ressenyes i mantenir el sopar a l'hospitalitat. Gràcies a la nostra aplicació web integrada amb el TPV i el nostre menú intel·ligent ajudem les empreses a millorar la rendibilitat, motivar l'equip, atreure clients, augmentar la fidelització i l'experiència del client.

MERCAT

Mercat total adreçable a Espanya (TAM)= 600 M€ només en restaurants.

Europa: 7B€.

A nivell mundial: 7,5 T€.

MODEL DE NEGOCI

Avui és una tarifa per transacció + Saas (subscripció).

Tarifa per transacció:

- Paga a taula: 0,70% - 1,00%
- Comanda i paga: 1,50% - 2,00%

Subscripció:

- Valoració i ressenya de Google: 30€
- Fidelitat amb la devolució de diners: 19€
- Ressenya del cambrer: 19€
- Més per venir...

Però en el futur afegirem també els ingressos publicitaris "one shot o recurrents" procedents principalment de FMCG (F&B) i empreses de serveis financers (bancs, targetes de crèdit, etc.).

COMPETÈNCIA

A escala mundial; Sunday, Sr Yumm i Qlub. Yumminn té un producte superior al Sunday i Qlub amb més funcions i més personalitzable per a la marca de restaurants..

Espanya: som els més grans, però encara som petits, imaginem el potencial

- Honei: una empresa més petita de comanda i pagament.
- QR Check: solució més bàsica de comandes i pagaments.
- Cheerfy: una solució més centrada en el CRM i el lliurament.

FITES ASSOLIDES

06/2022 Presentació oficial de la solució de pagament

12/2022 Tanquem l'any amb 80 clients i 2,7M€ a GTV (Gross Transaction Value).

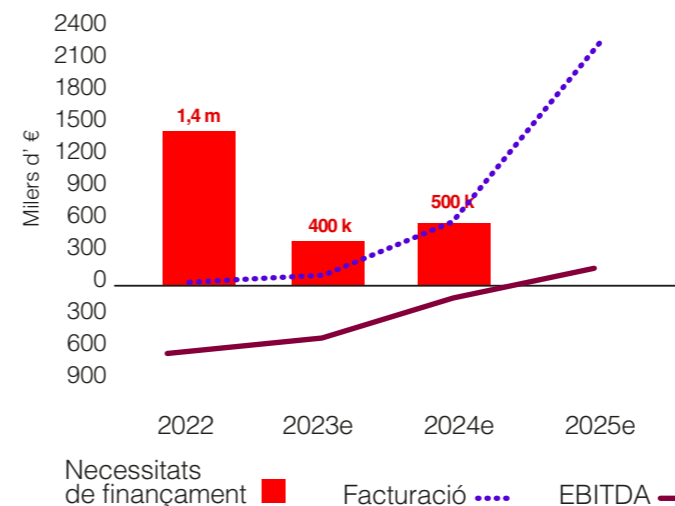
09/2023 Superem els 5M€ en GTV any avui en dia.

12/2023 Tancar un client corporatiu (una important cadena de restaurants).


01/2024 Tancar una associació amb una empresa de F&B que ens pugui ajudar amb l'expansió del nostre producte (actualment estem fent dues proves pilot amb una empresa de cervesa i begudes alcohòliques).

07/2024 Començar l'expansió internacional.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT




Actualment estem executant una extensió de 400k€ de la nostra darrera ronda Seed d'1 M€ amb el mateix preu per acció que fa un any, quan teníem només 80 restaurants.


 49 k € consum mensual caixa




PERSONA DE CONTACTE

Christian Campillo Dachs

 Christian.campillo@yumminn.com

 699 388 031

 Almogavers 180
08018 Barcelona

EQUIP



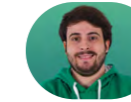
Christian Campillo Dachs
CEO / 



Gonzalo Rodriguez
CCO / 



Nicolás Megias
COO / 



Roger Solis
CTO / 



Javier Sánchez
CPO / 



16
treballadors



140 k €
aportació de
l'equip



1,5 k € capital
aixecat



Deep Tech - Altres tecnologies



Ecosistema de startups 'deeptech' a Catalunya

 2.340

Llocs de treball qualificats

 161

Facturació (M€)

 320

Startups

480 milions d'euros captats

Primer hub del sud d'Europa en finançament captat per startups 'deeptech'



36% de fundadores són dones, superior a la mitjana de startups



Ecosistema dinàmic: el 55% s'ha creat en els darrers 5 anys

43% són spin-offs

46% tenen una patent

33% tenen fundadors estrangers

En què treballen?



Biotecnologia (40%)



Intel·ligència artificial (25%)



Materials frontera (11%)



Robòtica (8%)

AEROFYBERS TECHNOLOGIES



aerofybers-technologies.com



23/9/2019



Transferir la tecnologia de producció d'aerogels de cel·lulosa biodegradables i biocompatibles.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els productors de materials porosos que utilitzen plàstics tenen el problema que són materials contaminants, difícilment reciclables i d'alta petjada de carboni. Es poden substituir potencialment per aerogels de cel·lulosa. A banda, hi ha demanda de materials porosos biodegradables i biocompatibles que millorin les prestacions dels actuals, com ara certes aplicacions biomèdiques, cosmètiques o mitjans filtrants.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Procés d'obtenció patentat.

MERCAT

El SOM és de 170 M€. Arribarem a través de codesenvolupaments previs per validar la tecnologia amb clients interessats.

MODEL DE NEGOCI

El nostre model de negoci passa pels llicenciaments de la patent per a usos, períodes i àrees geogràfiques determinades. Per assolir-ho, ens cal inversió en personal i recursos tècnics i comercials.

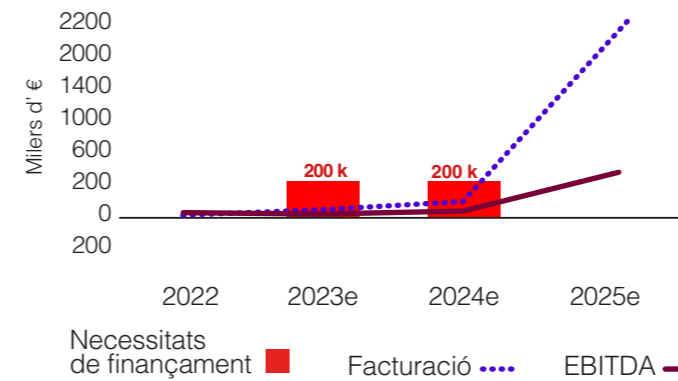
COMPETÈNCIA

Les solucions actuals passen per materials porosos de baixa qualitat amb base de cel·lulosa, però no posseeixen les característiques avançades nostres en quant a porositat, resistència a la humitat o propietat mecàniques.

FITES ASSOLIDES

- 01/2022 Començament dels primers pilots amb empreses (no remunerat).
- 11/2022 Premi Rotary Club i admissió a programa AgrotechUV.
- 01/2023 Signatura de l'Acord de Transferència de Tecnologia i contracte de col·laboració amb IATA-CSIC.
- 12/2022 Primer contracte de codesenvolupament d'aerogels amb empresa.
- 04/2024 Primera part de la ronda d'inversió.
- 12/2024 Primera llicència signada.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Necessitem 400.000€ per obtenir els recursos necessaris per complir amb el pla de negoci, que bàsicament contempla 2 anys de desenvolupament tecnològic amb les empreses interessades i futures receptores de la llicència del procés. Entre les despeses que cal cobrir estan:

- Capital humà com 1 tècnic de laboratori i un COO, materials i petit equipament per la R+D necessària, accions de màrqueting i comercialització, manteniment i/o creació de patents, subcontractes a gestoria fiscal-laboral, agències d'IPR, desgravació de R+D a agències d'IPR o gestió de projectes i costos indirectes associats.

La ronda s'estructura en un màxim de 2 anys (2023 i 2024) i es pensa complementar amb crèdits tous d'Enisa.



5,5 k € consum mensual caixa

AEROFYBERS

PERSONA DE CONTACTE

Alberto Calleja

✉ joan@bookline.io

☎ 616 873 858

📍 EDIFICI EUREKA, Campus UAB
08193 Cerdanyola del Vallès

EQUIP



Alberto Calleja
CEO / [in](#)



Isaac Benito
CTO / [in](#)



Amparo López
Scientific Advisor I / [in](#)



Marta Martínez
Scientific Advisor I / [in](#)



4 treballadors



3 k €
aportació de
l'equip



480 k €
capital aixecat

agrotécuv
agroalimentación + tecnología

BOOKLINE



Bookline està especialitzat en la programació assistents de veu, vinculats al llibre de reserves del negoci. Permet augmentar la satisfacció del client i estalviar temps automatitzant les interaccions per telèfon i whatsapp. Oferim la millor intel·ligència conversacional per una atenció excepcional en qualsevol model de negoci. Redueix costos, guanya clients i millora l'atenció al client en temps rècord.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Nosaltres sabem que cada trucada perduda és una oportunitat de negoci perduda, i el no show pot tenir un impacte significatiu en l'eficiència i la rendibilitat de l'empresa. Amb el nostre assistent de veu, les empreses poden assegurar-se de que cada trucada sigui atesa, independentment de l'hora del dia, o del volum de feina dels agents d'atenció al client. Això no només millora l'experiència del client, sinó que també augmenta les oportunitats de negoci i la rendibilitat de l'empresa. En resum, el nostre assistent de veu amb intel·ligència artificial representa una millora significativa en termes d'eficiència.

El nostre producte es basa en els assistents de veu i per WhatsApp en múltiples idiomes. És un assistent de veu d'intel·ligència artificial dissenyat per transformar la manera en què les empreses interactuen amb els seus clients per telèfon. A diferència dels sistemes de resposta de veu interactiva convencionals, el nostre assistent de veu és capaç d'entendre i contestar a les consultes dels clients en llenguatge natural, proporcionant una experiència d'usuari molt més fluida i eficient. Actualment, està present en més de 500 negocis del sector de la restauració, retail i hotels. Automatitza reserves, recordatoris, loyalty programs, upselling, cross-selling, cancel·lacions, FAQ's i molt més.

MERCAT

El nostre producte es basa en els assistents de veu i per WhatsApp en múltiples idiomes. És un assistent de veu d'intel·ligència artificial dissenyat per transformar la manera en que les empreses interactuen amb els seus clients per telèfon. A diferència dels sistemes de resposta de veu interactiva convencionals, el nostre assistent de veu és capaç d'entendre i contestar a les consultes dels clients en llenguatge natural, proporcionant una experiència d'usuari molt més fluida i eficient. Actualment està present en més de 500 negocis del sector de la restauració, retail i hotels. Automatitza reserves, recordatoris, loyalty programs, upselling, cross-selling, cancel·lacions, FAQ's i molt més.

MODEL DE NEGOCI

La nostra principal font d'ingressos es basa en una tarifa plana que cobrem als nostres clients pel servei de l'assistent de veu. Principalment provenen de la indústria de la restauració, però aquests últims mesos s'han incorporat altres indústries com l'hoteleria i la de salut. Els nostres costos es divideixen en directes, que representen un 20% del total de la facturació, costos comercials, que representen un 65%, i finalment els costos d'estructura, que representen un 20% aproximadament.

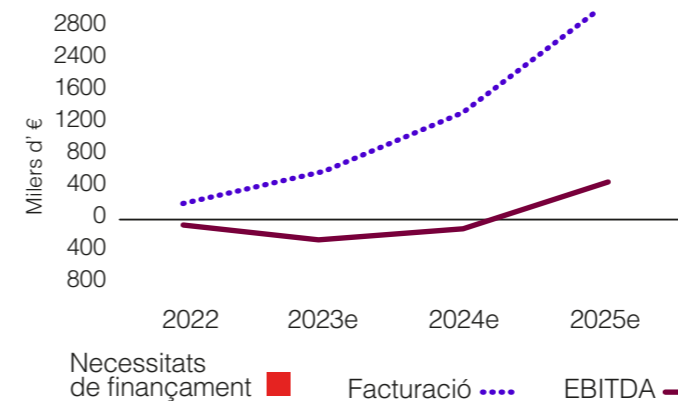
COMPETÈNCIA

La competència al sector de l'IA conversacional a nivell nacional la podem categoritzar en: agències de programació, plataformes d'IA no-code i assistents de veu as a service. En el primer grup, tenim a BotsLovers o 1millionbots, capaces de servir a grans empreses com Carrefour o Cabify, però tenen un model poc escalable. Destinen tot el seu equip a crear les experiències de veu dels clients exclusivament. En el segon grup, trobem Landbot o Oct8ne, els quals proporcionen plataformes no-code per crear experiències de veu a mesura. El problema és que, encara que és molt senzill fer alguna cosa simple, per experiències més complexes (com per exemple, gestió de reserves integrades a un sistema de tercers), requereixen que l'empresa tingui personal amb el temps i les habilitats per fer-ho. En el tercer grup, trobem a Bookline com a referent, tot i que han sorgit serveis alternatius com CoverAssistant o BookyBot en el sector de la restauració, però tenen una quota de mercat molt limitada. En hotels, la competència és encara més menor, o no s'igualava per al model de negoci tan poc flexiu que presenten i els llargs temps d'implantació.

FITES ASSOLIDES

- 07/2023 Ronda de finançament assolida de 1M.
- 03/2023 Desenvolupament de noves línies de negoci: Hotels i Sector sanitari.
- 09/2023 Acord comercial amb líder de la indústria de la restauració.
- 01/2024 Expansió internacional: Creixement en clients a Itàlia, Portugal, Alemanya i Regne Unit.
- 02/2024 Consolidació en el mercat hoteler i sanitari.
- 01/2024 Desenvolupament de noves línies de negoci: Logística i Bellesa.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



48 k € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Joan Salvatella Ibañez
✉ joan@bookline.io
☎ 666 126 203
📍 Muntaner, 200, ent.2
08036 Barcelona

EQUIP



Joan Salvatella
Co-Fundador CTO / [in](#)



Federico Buldin
Co-Fundador director comercial / [in](#)



28
treballadors



- € aportació
de l'equip



1,2 m €
capital aixecat

FLEXIBLE INTEGRATED CIRCUITS



FlexiIC, spin-off de l'IMB-CNM, CSIC, dissenya xips flexibles sostenibles.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

El nostre projecte crea xips i sistemes orgànics per a sensors i IoT, utilitzant tecnologies avançades de manufactura additiva, oferint preus competitiu i flexibilitat mecànica. Desenvoluparem una gamma de productes per a mercats específics. La primera aplicació serà un sistema de sensors per a la logística alimentària, basat en un microsensor innovador desenvolupat en col·laboració amb l'IMB-CNM (CSIC). FlexiIC proporcionarà tecnologia de detecció de pèrdua d'atmosfera protectora en envasament alimentari, amb alta sensibilitat, resposta ràpida, cost baix i baix consum energètic.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Es té llicenciada una patent de sensors de NO₂ impresos de propietat de l'IMB-CNM, la Universitat de l'Algarve i la Universitat de Girona.

MERCAT

Començarem amb una estratègia enfocada a Europa, utilitzant col·laboracions locals. Després, ens expandirem cap a Nord Amèrica amb xarxes de distribució i socis estratègics. A partir del 2027, implementarem una estratègia digital global per construir una presència global en l'electrònica orgànica.

MODEL DE NEGOCI

L'empresa destaca en dissenyar xips orgànics amb tecnologia d'electrònica, permetent la integració d'IC en sistemes flexibles, oferint solucions úniques i econòmiques. El producte utilitza materials avançats per a la sonorització, destacant-se en flexibilitat, sostenibilitat i baix cost.

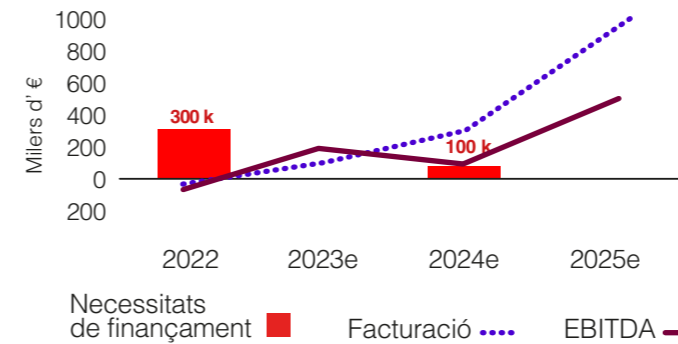
COMPETÈNCIA

En cada sector que proposem solucions hi ha competidors, dins del disseny de circuits en electrònica orgànica som la primera empresa a nivell mundial que es dedica en exclusiva. Aquesta situació ens permet oferir solucions innovadores en múltiples àmbits.

FITES ASSOLIDES

- 05/2022 Primer PDK desenvolupat per tecnologies flexibles en el món.
- 06/2023 Formació de l'equip.
- 09/2023 Primer demostrador en el àmbit d'autenticitat.
- 01/2024 Primer blocs d'IP en l'àmbit.
- 06/2024 Primer demostrador en l'àrea de venda al detall.
- 12/2024 Primer tag RFID flexible.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



L'empresa actualment obté ingressos amb els serveis de generació i manteniment de PDK i el desenvolupament de projectes. Es preveu necessitar finançament addicional per assegurar un creixement continu. Aquests fons es destinaran a impulsar la implementació dels productes, investigació i desenvolupament, amb l'objectiu de garantir un creixement estable i sostenible a llarg termini.

5 k € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

August Arnal Rus

✉ august.arnal@flexiic.tech
☎ 937 03 93 60
📍 Avinguda Cerdanyola 75 1er
08173 Sant Cugat del Valle

EQUIP



Dr. August Arnal
CEO / [in](#)



Jordina Juvanteny
CFO / [in](#)



Ing. Joan Plana
CIO / [in](#)

5 treballadors

2 k €
aportació de
l'equip

500 k €
capital aixecat

FLOC AMMONIA SOLUTIONS



floc-ammonia-solutions.com



17/1/2023



Recuperem el nitrogen amoniacal de les dejeccions ramaderes en forma de fertilitzant inorgànic.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Problema: la contaminació per nitrats del sòl i les aigües subterrànies en la ramaderia intensiva, l'obtenció de fertilitzants a partir de processos químics intensius en energia i externalitats. Solució: hem desenvolupat una membrana (en procés de patent) que recupera el nitrogen amoniacal dels purins en forma de fertilitzant inorgànic (sulfat d'amoni). El nostre sistema redueix la contaminació per nitrats, es basa en un procés que es pot realitzar a la mateixa granja i que té un consum energètic insignificant i dona una nova font de subministrament a les empreses de fertilitzants.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Hem fet un estudi de patentabilitat que ha donat favorable i ara estem iniciant el procés de la patent.

MERCAT

Ens adrecem a totes les granges de ramaderia intensiva i a totes les empreses de fertilitzants. Els nostres equips es subministraran a les granges amb acords amb les empreses de fertilitzants.

MODEL DE NEGOCI

Els ingressos provindran de la venda de maquinària i dels servei post-venda.

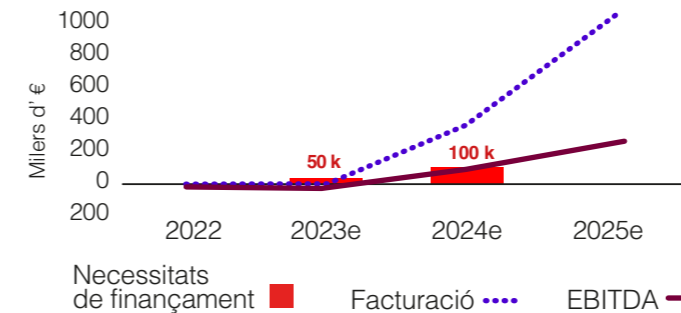
COMPETÈNCIA

Entenent que la tecnologia de membranes no existeix actualment, les solucions del tractament dels purins actualment van per les plantes de biogàs (basades en bacteris, important obra civil i elevats costos de manteniment) l'stripping (altament consumidor d'energia i que no recupera nitrogen). L'empresa Rotecna té el producte Tecnapur que és un procés físico-químic d'eliminació però no de recuperació del nitrogen. Nosaltres, a més no només recuperem nitrogen sinó també fòsfor i potassi.

FITES ASSOLIDES

- 05/2022 Informe de patentabilitat favorable.
- 06/2023 El Centre d'Estudis Porcins de Lleida es mostra interessat en donar suport a la tecnologia i a acollir el projecte pilot del MVP.
- 09/2023 FLOC passa la penúltima fase de la competició de startups EIT JumpStarter.
- 01/2024 Concessió de l'ajut per fer el MVP al CEP de Lleida.
- 06/2024 MVP plenament operatiu al CEP.
- 12/2024 Resultats certificats pel CEP.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Les necessitats d'inversió són per a la contractació d'un enginyer químic i la realització dels equips amb els requeriments comercials, així com pel pagament de les despeses de patent.

FLOC

Ammonia solutions

PERSONA DE CONTACTE

Xavier Crusat

xcrusat@gmail.com
656 940 977
Av. Sta. Margarida, 22
08530 La Garriga

EQUIP



Xavier Crusat
CEO /



Francesc Mas
CTO



2 treballadors



3 k €
aportació de
l'equip



0 k € capital
aixecat

HELLO.APP



16/2/2023



Fes alló en el que creus.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Problema: Centralització. Tota la informació a internet es guarda de forma centralitzada, això vol dir que és 100% controlada per una sola entitat i tot depèn d'ella, això no és eficient, ni segur, ni sostenible. Els usuaris depenen d'aquesta entitat i d'aquesta manera no tenen el total control de les seves dades ni de l'accés a les mateixes. El cost elevat d'aquests "clouds" també és un punt important.

Solució: Descentralitzar. La nostra solució és crear un "DropBox descentralitzat", una súper app descentralitzada on els usuaris/empreses poden guardar arxius com si fos un drive de manera segura i molt més barata (1/10 del cost d'AWS). També aquesta súper app permetrà als usuaris guanyar diners oferint espai d'emmagatzematge dels seus mòbils/dispositius a la xarxa de manera molt senzilla. Estem treballant en la creació de la primera xarxa d'emmagatzematge descentralitzada basada en dispositius mòbils en tot el món (blockchain i web3).

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Tenim els nostres algoritmes privats encara que el projecte sigui open-source.

MERCAT

500 Milions d'usuaris a web3, TAM per ser node 3 mil milions de persones. Nosaltres volem ser els encarregats i els primers en portar el mercat tradicional a web3, per fer això utilitzem les xarxes socials (Tiktok, Instagram, YT etc..) per arribar al públic generalista. I per al públic web3 Twitter, Medium i influencers del sector.

MODEL DE NEGOCI

Model de subscripció freemium, diferents plans d'emmagatzematge per a individuals i plans personalitzats per a empreses. La nostra estructura de costos és molt baixa donat que el cost de l'emmagatzemament descentralitzat és molt barat (+25.000 nodes), ens costa mantenir 1tb a la nostra infraestructura aprox 60cent / mes. Els nostres marges estan tots per sobre del 80%.

COMPETÈNCIA

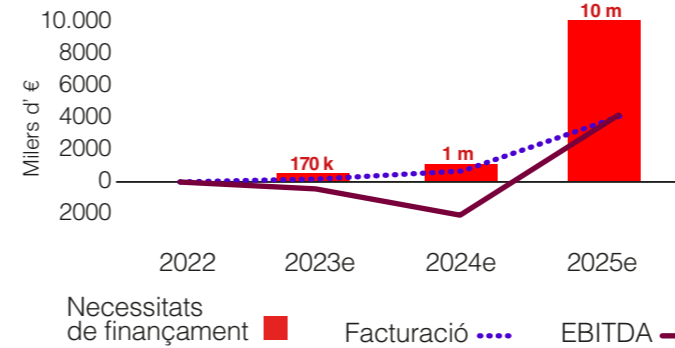
Les solucions més semblants al que plantegem serien Storj i Filecoin. El problema és que aquestes solucions mai no aconseguiran que el públic generalista les utilitzi o entengui perquè són creades per a desenvolupadors. Nosaltres estem dirigits a tot el món i hem construït una producte 'web2.5', bàsicament ajuntem el millor de la tech web3 i el frontend de web2 per a una facilíssima adaptació.

FITES ASSOLIDES

03/2023 Arribem als 8.000 usuaris al nostre prototip.
04/2023 Arribem als 60.000 arxius pujats a la red amb un únic prototip.
05/2023 Premi al UPC Talent Emprenedor.

02/2024 100.000 usuaris.
03/2024 100 Tb d'informació a la xarxa.
04/2024 + 50.000 nodes actius emmagatzemant dades.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Per a la següent ronda de finançament busquem 1.000.000 € per treure la súper app a l'app store i Google play perquè la gent ja pugui ser node i començar a guanyar diners a canvi del "storage" del seus dispositius que posaran a disposició de la infraestructura. La nostra idea és que sigui una ronda VC.

8 k € consum mensual caixa

hello.app

PERSONA DE CONTACTE

Álvaro Pintado Santaularia
✉ alvarobusinesscontact@gmail.com
☎ 689 104 487
📍 Avinguda Carril 30-36
08173 Sant Cugat del Vallés

EQUIP

Álvaro Pintado Santaularia
CEO / [in](#)
 Alexander Baikalov
CTO / [in](#)

2 treballadors
 10 k € aportació de l'equip
 150 k € capital aixecat



IMPROFIT.AI



11/1/2022



Ajudar a terapeutes del món de la salut amb visió computacional i intel·ligència artificial a poder exercir la seva professió de manera més eficient i eficaç.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els especialistes segueixen realitzant la majoria d'aquests exercicis sense cap suport tecnològic. Així doncs tant la pròpia pràctica com el seguiment del pacient són ineficients i a vegades porten a errors humans.

Amb Improfit l'especialista compta amb un suport que ajuda a realitzar els exercicis a la perfecció, ja sigui presencialment o des de casa, i la eina també ajuda a mantenir un seguiment i crear unes pautes per a cada cas.

MERCAT

Testejant dins l'espai del benestar. Qualsevol centre públic o privat, o inclús organitzacions de benestar o esportives estarien dins del target. Centrats en fitness i en hospitals de rehabilitació en aquest moment. Definint estratègia de GTM durant les properes setmanes per baixar al nínxol que més convingui.

MODEL DE NEGOCI

És un model de SaaS per subscripció: Cobrem per usuari entre 2 i 4€/mes. Hi ha un mínim de 2K€ mensuals. També s'han realitzat projectes amb tecnologia embedded, aquests projectes sempre han de ser superiors a 100K€ de facturació.

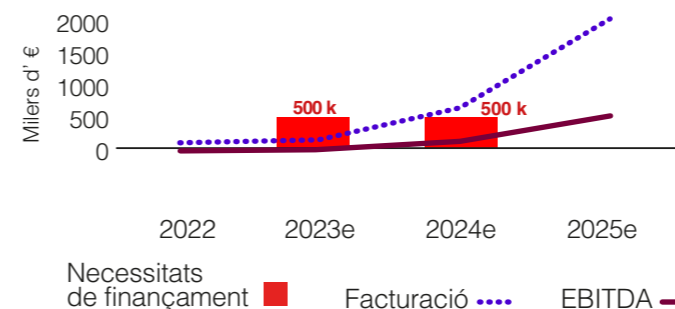
COMPETÈNCIA

Kemtai, Trak, KaiaHealth, Sword Health... El nostre avantatge és que hem fet una eina pròpia per crear exercicis fàcilment i que som multitenant (multiplataforma per integració SDK o marca blanca).

FITES ASSOLIDES

- 04/2023 Signatura contracte Techogym.
- 06/2023 Començar a treballar en SaaS.
- 10/2023 Interès de 3 clients en àmbit sanitari i activació de comunitats.
- 11/2023 Acabar proves de concepte amb 2 hospitals Acabar prova de concepte amb 2.000. persones a Singapur que provaran la solució.
- 12/2023 Començar a monetitzar (a més dels projectes que tenim amb Technogym), la plataforma SaaS.
- 01/2024 Posar en marxa la creació d'exercicis dins del SaaS (exercise Builder).

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Aixecant 500.000€ dels quals ja tenim 140.000. Estem en converses avançades per 200.000€ més. Necessitem la ronda per a finals de 2023. Ara tenim 4 proves i cartes d'intencions amb clients, a partir d'aquí començar amb el recurrent durant Q1 2024. Els diners són per a l'equip de desenvolupament i contractar algú de producte.



35 k € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Andreu Casadellà

✉ andreu@improfit.ai

☎ 666 538 098

📍 Avinguda Josep Tarradellas 20, 6e pis
08029 Barcelona

EQUIP



Andreu Casadellà
CEO / [in](#)



Aldo Chiecchia
CTO / [in](#)



9 treballadors



100 k €
aportació de
l'equip



565 k €
capital aixecat

B Sabadell
BStartup

LIVE FRESH BIOTECH



Millorar la sostenibilitat del planeta i el benestar i qualitat de vida de les persones amb tecnologies d'absorció de calor i alliberament de fred ecològiques, reutilitzables i que no necessiten energia externa i generen empremta de carboni negativa.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Problemes a resoldre: 1) Absència de solució de fred sostenible de qualitat 2) Producció creixent de CO2 i Contaminació 3) Impacte de l'escalfament Global en els éssers vius i les empreses.
La Solució: 1) Les nostres tecnologies de fred no necessiten energia elèctrica per absorbir calor i alliberar fred, i redueixen el malbaratament d'aigua 2) Una solució econòmica i Sostenible amb una vida útil de més de deu anys 3) Usable en èxit en tot tipus de sectors, necessitats i aplicacions en ser configurable a cada necessitat.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

La Recerca, Desenvolupament i Innovació sobre aquestes tecnologies va començar fa 12 anys, tenim dues patents registrades als Estats Units i Europa, estem presentant una tercera per proveir fred permanent sostenible per al transport, i en desenvolupament el producte microencapsulat amb nanotecnologia.

MERCAT

Les nostres principals línies de negoci són: 1) Salut i Benestar humà 2) Esports i Oci 3) Salut i Benestar animal/mascotes i cavalls 4) Cascos, gorres i barrets 5) Transport i Logística refrigerats en vehicles i mitjans de sec no contaminants 6) Peces de roba i calçat: "Wearable Cool" 7) Hosteleria i restauració: alimentació i begudes 8) Mobiliari d'exterior i coixins 9) Ortopèdia Activa 10) Refrigeració d'equips electrònics i informàtics 11) Protecció Industrial, per a bombers, forces de seguretat i treballadors a l'exterior 12) Materials de construcció per fer habitatges més ecològics i sostenibles.
Som una deep tech, centrats en crear solucions en base a les nostres tecnologies. Ens basem en distribuïdors per geografies i sectors d'activitat, que tinguin xarxes comercials i sistemes de distribució per arribar als punts de venda i consumidors en cada sector.
També tenim el model de negoci de llicència i royalties per fabricar solucions per a marques líders del seus sectors, als que contactem directament.

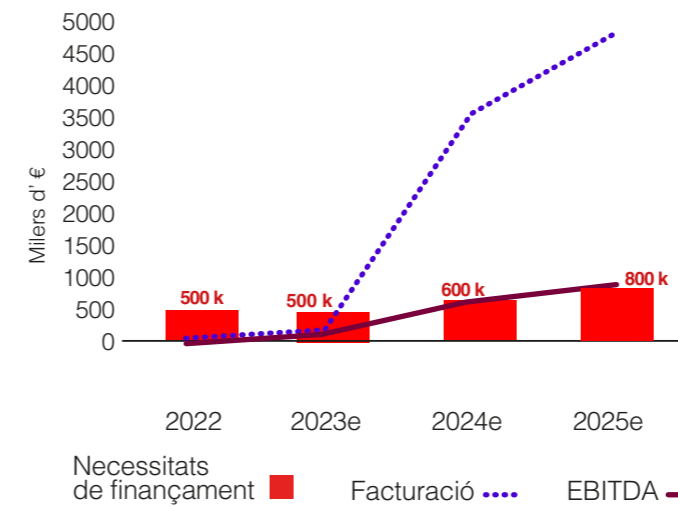
MODEL DE NEGOCI

Tenim tres models d'ingressos: 1) La venda a distribuïdors de les nostres solucions estàndard, 2) o d'una específica feta segons els seus requeriments 3) i la cessió de llicències per fer productes de marques líders als seus sectors. A l'inici de l'empresa ens basem en el primer que és el que ens donarà un creixement progressiu i recurrent des del curt termini. Un cop dissenyada i construïda la fàbrica a l'àrea metropolitana de Barcelona, per poder produir íntegrament a Catalunya, Espanya, Europa, la seva amortització i la constant inversió necessària en automatització es la principal partida econòmica. La R+D+i i la millora continua suposen la segona partida més important i la garantia d'estar sempre liderant l'estat de l'art de les tecnologies de fred. El Capital Humà anirà consolidant-se com la inversió més important amb el nostre creixement i internacionalització.
Les matèries primeres són el major cost en l'escandall del producte, que abans d'imputar les partides de costos abans comentades, ofereixen un marge molt atractiu per als nostres inversors.

COMPETÈNCIA

Actualment encara s'utilitza només l'aigua congelada com a refrigerant (ho podem veure cada setmana quan un esportista d'elit es lesiona i li posen glaçons de gel i film de plàstic de cuina, i també en pilots de MotoGP o F1- que per això fa més de 5 anys que usen les nostres solucions) el que és poc efectiu tèrmicament, poc eficient per a l'objectiu cercat, i malbaratador d'energia i aigua.
Les solucions de "gel blau" són bàsicament aigua amb colorant i un flexant envasada, que has de posar al congelador i al principi crema de fred i dura molt poc. Aquí tenim des d'una multinacional global con 3M fins a fabricants de marca blanca asiàtics, tots ells amb poc valor afegit. Per això és tant comú sentir que les persones s'estimen més posar-se a la lesió, cop o inflamació una bossa de pèsols del congelador.
Les solucions basades en les nostres tecnologies no requereixen del congelador per carregar-se de fred, no cremen de fred, i la seva durada(programable i adaptable) és molt superior a qualsevol altre producte del mercat.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Estem en la segona fase de la ronda d'1M€. En la primera fase van entrar 400k€. Tenim per tant 600k per tancar, tenim molts interessats per 300k€, i restarien 300k addicionals nous.

9 k € consum mensual caixa



livefresh

PERSONA DE CONTACTE

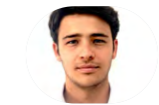
Chema Chaqués

✉ jmchaques@livefresh.org
☎ 609 737 356
📍 C/Casp, 56 ppal esq
08010 Barcelona

EQUIP



Nestor Jacob
R+D+i / **in**



Guillem Ribelles
Operacions / **in**



36
treballadors



2 m €
aportació de
l'equip



414 k €
capital aixecat



PACK2EARTH



Materials avançats d'economia circular per substituir els plàstics d'origen fòssil.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els residus plàstics contaminen el medi ambient i generen microplàstics i substàncies perjudicials per a la salut. Reciclar plàstic requereix afegir plàstic verge per mantenir les propietats mecàniques, tarda cents d'anys a degradar-se i genera microplàstics. A Pack2Earth hem desenvolupat biomaterials per a l'economia circular, que es composten a temperatura ambient (reciclatge orgànic) i són perfectes per envasar productes secs i semilíquids de llarga vida, així com líquids. El film flexible i el material d'injecció són aptes per a l'ús alimentari i no alimentari i se'n poden fer bosses, sobres i doypacks, i articles que es fabriquen en un motlle, com gots o safates.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Tenim presentades dos patents EU/PCT, una pel material d'injecció i una altra pel film flexible, que ja han passat examen.

MERCAT

La indústria de l'alimentació acapara el 70% del mercat de packaging biodegradable i Pack2Earth es mou en uns segments estimats en 52 mil milions \$ al 2026.

Ens adrecem als fabricants de film flexible i als compounders de materials perquè puguin oferir els materials Pack2Earth als seus clients, és a dir, les marques que volen reduir el plàstic d'origen fòssil.

MODEL DE NEGOCI

El nostre model de negoci és B2B. Consisteix a llicenciar els drets de propietat intel·lectual dels nostres materials als fabricants de film i compounders a canvi d'un percentatge sobre les vendes que fan. El marge és molt alt, al voltant del 70%, perquè és un model basat en llicències i fàcilment escalable.

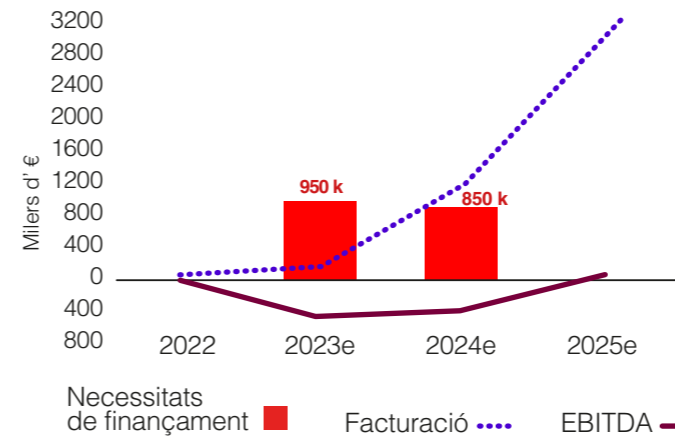
COMPETÈNCIA

En materials compostables a temperatura ambient, som els únics amb materials aptes per envasar productes secs o semilíquids de llarga vida útil. Tenim competidors com Notpla, però no permet una llarga vida útil, requereix maquinària seva i refrigeració dels productes, o Lactips que té materials solubles a l'aigua, per tant no aptes per a semilíquids.

FITES ASSOLIDES

- 09/2023 Gràcies a l'ajut Startup Capital d'ACCIO, iniciem un projecte de R&D d'un nou grau del nostre material d'injecció compostable a temperatura ambient que servirà per fer ampolles, per exemple, ampolles d'aigua.
- 08/2023 Estem treballant en projectes de prevenda o desenvolupament amb 25 clients, incloent 3 grans corporacions globals del sector alimentació i d'articles de la llar que no podem mencionar per acord de confidencialitat, tots ells estan interessats en envasar els seus productes amb els nostres materials sostenibles.
- 06/2023 Acceptació al programa KMZERO, triats per fer proves de concepte per Vicky Foods i Incarlopsa.
- 03/2024 Productes envasats als nostres materials disponibles per comprar als lineals.
- 12/2024 Segona ronda de finançament tancada d'aprox. 850.000 euros.
- 04/2024 2 nous graus del nostre material d'injecció ja en lineals: injecció bufada (ampolles, etc.) i termoconformat (safates, pots de iogurt, etc.).

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Ara estem tancant els últims tiquets d'una ronda de notes convertibles de €950k per concloure alguns dels projectes amb clients que tenim entre mans i començar a facturar. En el segon semestre 2024, obrirem una 2na ronda d'aprox. 850.000 euros en capital amb una valoració més elevada, donat que ja tindrem tracció de mercat, per escalar la facturació internacionalment, ampliar l'equip i executar el programa de R&D per ampliar l'oferta de materials.

50 k € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Françoise de Valera

✉ francoise@pack2earth.eco
☎ 653 515 701
📍 Passeig de Gràcia, 95, 5è – 1a
08008 Barcelona

EQUIP



Françoise de Valera
CEO /



Glenn Du Pree
CLO /

8 treballadors

438 k €
aportació de
l'equip

540 k €
capital aixecat



PLANET BIOTECH


planet-biotech.com


2/12/2022



"More crop per drop". Som una startup que desenvolupa bioestimulants per induir resistència a la sequera i a altes temperatures en cultius agrícoles.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La sequera causa el 40-60% de les pèrdues agrícoles globals (+35 mil milions €/any). A mesura que creix la demanda d'aliments, l'augment de les temperatures i les sequeres severes dificulten la producció. No hi ha solucions efectives. Després de més de 20 anys de recerca, tenim una plataforma patentada per descobrir molècules que augmenten la resistència a la sequera en cultius. Amb 1M€ en desenvolupament, hem identificat 2 molècules efectives en tomàquets i blat, aconseguint fins a un 90% de supervivència i una producció multiplicada per 5 en condicions d'estrès. Els nostres productes reduiran les pèrdues, donant suport a una agricultura sostenible davant el canvi climàtic.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Disposem d'una patent del 2015 (WO2015177215A1) i una altra iniciada el 2022 (P6100130EP). Actualment, estem realitzant els anàlisis de patentabilitat per a dos grups químics identificats, i la sol·licitud de patentament s'iniciarà el mes vinent.

MERCAT

Mercat de bioestimulants global de més de 10 mil milions d'euros (TAM) - CAGR del 12% (2022-2030). Un 75% es troba entre els Estats Units i la Unió Europea. El SAM és de 366 milions d'euros; el SOM es preveu que sigui de 28-30 milions d'euros per al 2028. La producció i distribució de bioestimulants està àmpliament controlada per multinacionals com BASF, Biolchim, Valagro o Syngenta. Hem identificat competidors directes, però la nostra tecnologia els supera en diversos nivells.

MODEL DE NEGOCI

Descobrim nous ingredients actius, els validem minuciosament, els protegim a través de patents i avancem els processos regulatòris fins a la seva aprovació per a la producció i comercialització. El model d'ingressos es basa en dues fases: 2024-2028: Obtenir acords de llicència de producció i distribució amb els principals actors del mercat. 2028-2029: Produir i comercialitzar directament a través d'aliances estratègiques amb empreses productores i xarxes de distribució internacional.

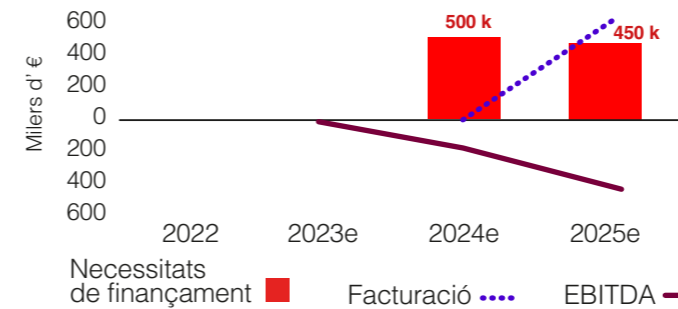
COMPETÈNCIA

Els nostres principals competidors són Fytek (Nurspray), AgraForUm (ComCat) amb eficàcies poc clares i costos de producció elevats; Valagro (TALETE), adquirida per Syngenta, Corteva i BASF (Quantis) amb productes de tolerància a la sequera poc específics. Les nostres molècules són petites molècules orgàniques amb objectius específics, sent més econòmiques de produir i amb una penetració sistemàtica més fàcil.


FITES ASSOLIDES

- 06/2023 Validació d'un Producte Mínim Viable (PMV) en condicions reals de conreu en tomàquet.
- 08/2023 Conclusió de l'acord de transferència tecnològica i de propietat intel·lectual amb el centre (Centre de Recerca en Agrigenòmica, CRAG) del qual sorgeix la spinoff.
- 06/2023 Anàlisi de patentabilitat de les molècules i redacció de la propera patent.
- 03/2024 Presentació de la patent.
- 12/2024 Èxit de la ronda pre-seed de 500 mil euros.
- 04/2024 Definició de la fórmula final del producte.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Busquem una estratègia de finançament per etapes, començant amb una ronda pre-seed de 500 mil euros al primer trimestre de 2024, destinada a salaris, formulació de productes i assaigs. Després, planegem una ronda seed de 1,5 milions d'euros per a regulació, patents i desenvolupament comercial. A llarg termini, el 2026, apuntem a una Sèrie A de 8 a 10 milions d'euros. La ronda pre-seed es realitzarà mitjançant un vehicle d'inversió i serveis de CFO externs, amb obertura al desembre de 2023 i un enfocament en préstecs participatius. L'import mínim d'inversió és de 5.000 euros, i estem compromesos a assegurar els fons necessaris per al nostre creixement i desenvolupament.

 25 k € consum mensual caixa

Planet
BIOTECH
"MORE CROP PER DROP"

PERSONA DE CONTACTE

Ana I. Caño-Delgado

✉ info@planet-biotech.com

☎ 623 007 429

📍 Edifici Eureka Avinguda de Can Domènech
08193 Bellaterra

EQUIP



Ana I. Caño-Delgado
CEO / 



Andrea Giordano
CTO / 


4 treballadors


3 k €
aportació de
l'equip


150 k €
capital aixecat


CENTRE FOR RESEARCH
IN AGRICULTURAL GENOMICS


erc
Spanish Research Council


CAJAMAR
INNOVA


Ship2B
AGENCIJA ZA VEŠTAČENJE I
POSREDOVANJE

Agència de Gestió d'Ajuts
Universitaris i de Recerca

POWERBIM



Bessó digital POWERBIM destinat a millorar els indicadors de sostenibilitat, eficiència energètica, operacions i manteniments de smart buildings integrats a smart cities.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

D'una banda tenim un gran problema en el sector de la construcció i immobiliari, els edificis són un dels majors emissors de carboni a tot el món (40%), cada llar d'Europa produeix la 10a part de CO2 i demanen 75Kwh/m2 d'energia primària, doncs l'objectiu és aconseguir aconseguir 35 Kwh/m2. Proposem una plataforma digitaltwin que integri al models digitals BIM múltiples sistemes de gestió d'edificis en temps real, de manera que podem obtenir anàlisis de dades dels principals indicadors de sostenibilitat, energia, construcció, gestió d'actius de manera senzilla, utilitzant models digitals com a contenidor de la informació i ajudar a millorar aquests indicadors.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Model d'utilitat en curs. Tenim registre notarial de tots els desenvolupaments.

MERCAT

TAM - 3 milions d'empreses a Europa - 2.500 milions \$ el 2023 a Europa per a empreses adoptades per BIM. - CAGR superior al 30% entre 2020 i 2026
SAM - 2.000 grans empreses que adopten BIM
SOM - 25% de SAM: 500 empreses a Europa estan escoltant POWERBIM avui i podríem respondreles amb un producte escalable
Arribem a clients corporatius usant partners comercials (Autodesk, Microsoft, Telefonica) i gràcies a la nostra participació en grans projectes de digitalització.

MODEL DE NEGOCI

SaaS per al producte contractant prèviament un projecte pilot per import des de 5.000€ a 50.000€, després es paga per l'ús de les dades i el nombre d'usuaris (80.000€ any/ per client) i serveis de digitalització i analítica de dades adaptada als requisits dels clients. Obtenim un marge aquest any d'un 25% mitjà en aquesta etapa de creixement que s'escalarà.

COMPETÈNCIA

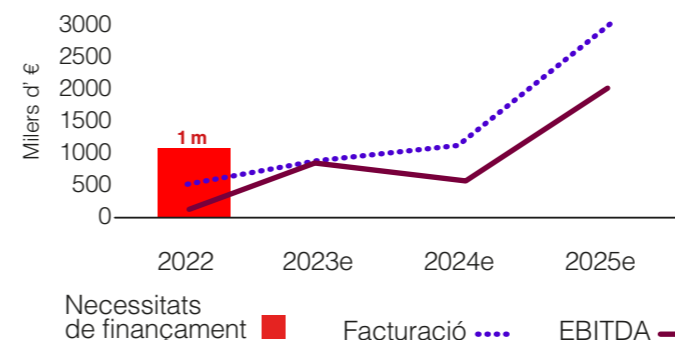
Competidors: Spinalcom (França) / 3DRepo (Regne Unit) / Reflect IoD (França) USP:

- Grau de maduresa: bastant avançat vs el que els competidors.
- Enfocament del cicle de vida: els nostres competidors es basen en determinades fases.
- Anàlisi de dades per al rendiment de l'edifici: els nostres competidors no són capaços de proporcionar taulers de dades automatitzats integrats als models digitals BIM/GIS
- Fàcil d'utilitzar: proporcionar als usuaris finals una plataforma automàtica i senzilla.

FITES ASSOLIDES

- 2023 Renovació de contracte amb Madrid Nuevo Norte – Besso Digital regeneració urbana més gran d'Europa.
- 2023 Finalitzat amb èxit el bessó digital pilot per a la seu administrativa de la Generalitat de Catalunya.
- 2023 Hem sigut guanyadors d'una competició de bessó digital en el metavers per l'Hospital Sant Pau de Barcelona i hem guanyat un concurs per desenvolupar bessó digital i metavers en mobilitat per a Renfe.
- 2023 Tancar la primera ronda per 1 milió, ja tenim garantits inversors per valor de 600k.
- 2024 Arribar a duplicar la facturació de 2022 de 500k a 1 milió.
- 2027 Ser empresa líder a Europa de bessons digitals i metavers per a l'indústria d'edificació, infraestructures i ciutat i facturar 7 milions.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Necessitem un lead investor privat que lideri la ronda i conegui el nostre sector. El 50% de la inversió anirà destinat a màrqueting i vendes, doncs el producte ja està funcionant i necessitem escalar de gran empresa a PIMES. Tenim diners compromesos per diverses entitats públiques i privades per valor de 600k, busquem la nostra primera ronda a tancar aquest any per 1 milió.

30 k € consum mensual caixa

POWERBIM

PERSONA DE CONTACTE

Fernando Morales Tosar

✉ fernando.morales@powerbim.com
☎ 670 745 247
📍 Ronda General Mitre
08006 Barcelona

EQUIP



Fernando Morales Tosar
CEO /



10
treballadors



500 k €
aportació de
l'equip



300 k €
capital aixecat

VALENVERAS



valenveras.com



1/8/2019



Veient més enllà, sense tocar: qualitat a la teva mà.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Problemes dels clients: Els consumidors estan cada vegada més preocupats per la qualitat i autenticitat dels productes que consumeixen, però manquen d'eines ràpides i no invasives per verificar aquesta qualitat en el punt de compra.

Descripció del producte/servei: Valenveras ofereix solucions basades en tecnologies d'espectroscòpia avançada que permeten als consumidors determinar instantàniament la qualitat d'un producte sense danyar-lo.

Avantatge de la nostra solució: Amb Valenveras, els consumidors poden prendre decisions d'adquisició més informades al moment, evitant productes de baixa qualitat o potencialment nocius. La nostra solució és ràpida, portàtil i no requereix l'ús de productes químics o procediments invasius.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Valenveras encripta i allotja al núvol els seus models quimiomètrics. Tot i ser patentables, optem per actualitzacions encriptades

MERCAT

Mercat potencial/target: Consumidors conscients de la qualitat d'aliments i empreses d'agroalimentació. Estratègia: Utilitzarem màrqueting digital focalitzat, associacions amb distribuïdors d'aliments, i demostracions en fires sectorials.

MODEL DE NEGOCI

Model d'ingressos: Vendes directes de dispositius NIR i subscripcions per actualitzacions de models. Estructura de costos: Producció hardware, desenvolupament software, investigació, màrqueting. Marge: Aproximadament 35% després de cobrir costos directes.

COMPETÈNCIA

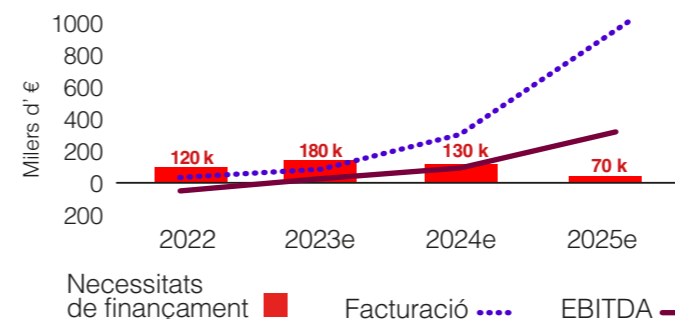
Competidors: SpectraTech, QualiScan, NutriSense. Avantatges Valenveras: Més precisió en temps real amb models actualitzables, facilitat d'ús amb dispositius NIR portàtils, encriptació de dades per a màxima seguretat.

FITES ASSOLIDES

- 06/2020 Aprovació grup operatiu "Estratègies de millora del rendiment i valorització del producte derivat del cultiu de cànem industrial". https://grupsoperatius.cat/fitxes/2019_2_37.pdf.
- 03/2022 Llançament del primer dispositiu NIR de Valenveras, rebent feedback positiu de 90% dels usuaris inicials.
- 03/2023 Llançament del nou NIR portàtil amb els algoritmes anteriors, disminuint el preu de 70.000€/unitat (Bruker) a 12.000€/unitat (Si-ware).

- 2024 Introduir al mercat una nova versió del NIR portàtil amb millors preus. Objectius: Aconseguir un 45% d'increment en les vendes del trimestre utilitzant un dispositiu portàtil NIR de 500€.
- 2023 Desenvolupar i llançar algoritmes addicionals que permetin analitzar més tipus d'aliments i productes. Objectius: Ampliar la base d'usuaris en un 25% i penetrar en nous segments de mercat.
- 2023 Establir associacions amb fabricants d'electrodomèstics per integrar la tecnologia NIR en dispositius de cuina. Objectius: Obtenir tres grans socis industrials i augmentar la presència de marca en la llar.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



Plantegem una ronda de finançament de 500.000€ al gener de 2024. Aquests fons es destinaran al llançament d'un dispositiu de 500€ la unitat. Planejem estructurar la ronda amb un 25% d'equity. Actualment, tenim 150.000€ compromesos per inversors inicials.



10 k € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Rubèn Valenzuela Moreno

✉ rvalenzuela@valenveras.com
☎ 634 561 065
📍 Camí Pla de la Torreta 1 BIS
08392 Sant Andreu de Llavaneres

EQUIP



Ruben Valenzuela Moreno
CTO / [in](#)



Daniel Esteve Bielsa
CSO / [in](#)



Paul Miquel Lloveras
CEO



4 treballadors



700 k €
aportació de
l'equip



0 k € capital
aixecat



UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA BARCELONATECH



UNIVERSITAT ROVIRA I VIRGILI



ctaex
centro tecnológico agroalimentario



NeoSpectra™
by Si-Ware

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