

Fòrum d'Inversió 2018

Catàleg d'empreses

Barcelona
& Catalonia
Startup Hub



ACCIÓ



Generalitat
de Catalunya

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

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

Data d'edició: juliol 2018



Aquesta obra està subjecta a la llicència Reconeixement – NoComercial – CompartirIgual (by-nc-sa): no es permet un ús comercial de l'obra original ni de les possibles obres derivades, la distribució de les quals s'ha de fer amb una llicència igual a la que regula l'obra original. La llicència completa es pot consultar a <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/es/legalcode.ca>

Benvolgut/uda,

Estàs a punt de descobrir 50 de les *start-ups* amb més projecció de Catalunya, seleccionades entre les més de 100 candidatures presentades al Fòrum d'Inversió 2018. Són empreses que operen en sectors clau per a l'economia del futur, com les ciències de la vida i la salut, les TIC i altres tecnologies capdavanteres i fonamentals per a la indústria 4.0, com la impressió 3D, la IoT o la realitat virtual.

Totes elles donen testimoni de l'eclosió d'iniciatives emprenedores que han convertit Catalunya en un dels principals *hubs* europeus de *start-ups*. Es tracta d'empreses amb una base tecnològica i expectatives de creixement elevat que necessiten inversors privats per desenvolupar tot el seu potencial.

Més d'una dècada potenciant l'ecosistema inversor

Amb el canvi de mil·lenni, van començar a aparèixer les primeres *start-ups* a Catalunya. En aquell moment es va entendre la importància de la inversió privada per impulsar els projectes més rupturistes, tal com passava als principals pols d'emprenedoria mundial. Per això, mitjançant ACCIÓ es van impulsar iniciatives per promoure, consolidar, posicionar i connectar l'ecosistema empenedor i inversor del país.

Un exemple és el mateix Fòrum d'Inversió d'ACCIÓ, esdeveniment de referència a Catalunya, que enguany arriba a la 23a edició. Una prova de la qualitat dels projectes que hi participen és que les empreses que s'han presentat al fòrum en les últimes vuit edicions ja han aixecat més de 180 milions d'euros. El fòrum és cada vegada més internacional i aquest any té França com a país convidat. Cal destacar també el suport a les xarxes d'inversors privats, els esmorzars de finançament, i propostes més recents, com el suport a les entitats de finançament col·lectiu d'inversió o el recomanador de finançament alternatiu.

Un ecosistema madur que encara els seus reptes

Totes aquestes iniciatives han ajudat a construir un ecosistema inversor i empenedor autòcton madur que cada vegada està més connectat internacionalment; un ecosistema que ha guanyat en dimensió i en expertesa, que genera i atrau talent i que contribueix a la captació d'inversions.

Tot i això, aquest ecosistema té reptes per superar, com la intensificació de les connexions internacionals. Amb aquest objectiu, ACCIÓ impulsa missions als principals pols d'emprenedoria, tecnologia i inversió del món, i promou la participació de *start-ups* en esdeveniments tan rellevants com el FY4N o el Mobile World Congress.

Aquesta connexió esdevé clau per consolidar Barcelona-Catalunya com a *hub* europeu per a la inversió privada, on ja està ben posicionada. Segons dades de la firma de *venture capital* Atomico, Barcelona va ser la quarta ciutat europea on les *start-ups* van aconseguir més capital l'any 2017, superada només per Londres, Berlín i París. D'altra banda, d'acord amb ASCRI, la patronal del sector del capital risc, a Catalunya l'any passat es van invertir 201,8 milions d'euros en *venture capital* en 115 empreses.

Les empreses seleccionades en aquest catàleg tenen totes les condicions necessàries per rebre inversió i superar aquests resultats. Vols conèixer-les?

Joan Romero i Circuns
Conseller delegat d'ACCIÓ

França, país convidat 2018

QUADRE MACROECONÒMIC 2017

Creixement econòmic 1,8%	PIB (PPP) 2.288.054 M€	PIB per càpita (PPP) 35.308,9 M€	Inflació 1,16%
Taxa d'atur 9,4%	Deute públic 97%	R+D/PIB 2,25% (2016)	Balança comercial -78.641,1 M€

RELACIONS COMERCIALS

CATALUNYA → FRANÇA

França és la principal destinació de les exportacions catalanes (15,8% del total)

Exportacions principals:

- Vehicles
- Matèries plàstiques
- Carn (porc)

França és el principal país d'inversió de Catalunya: 2.674 milions d'euros (2017)

FRANÇA → CATALUNYA

Les importacions catalanes de França representen el 9,2% del total

Importacions principals:

- Matèries plàstiques
- Aparells elèctrics
- Vehicles

Inversió de França a Catalunya: 482 milions d'euros (2017)

ECOSISTEMA START-UP

- +12.000 *start-ups*
- 233 incubadores
- 51 acceleradores
- 3r país europeu en volum d'inversió (2.600 milions d'euros) i 2n en número d'operacions, amb 831 operacions^(*)
- 2.800 milions d'euros aixecats pels fons de capital risc^(*)
- 100.000 enginyers graduats cada any

^(*) Segons Dealroom.

INVERSORS FRANCESOS I EMPRESES CATALANES INVERTIDES



SERVEIS DE L'OFICINA D'ACCIÓ A PARÍS PER A START-UPS

- Servei d'immersió a l'ecosistema francès
- Recerca de canals de comercialització
- Recerca de socis i inversió
- Recerca de programes de suport a la implantació a França
- Identificació de convocatòries, programes *open innovation*, licitacions públiques, etc.

DADES DE CONTACTE

Christophe Arnoul

france@catalonia.com

+33 146 34 99 09

50, rue Saint-Ferdinand
75017 París (França)

ÍNDEX D'EMPRESES

CIÈNCIES DE LA VIDA I SALUT

Ciències de la vida a Catalunya	7
ADmit Therapeutics	8
Amalfi Analytics	9
Arkyn Technologies	10
Atram Digital Solutions	11
Bluephage	12
Bwom Technologies	13
Dindog Tech	14
Farm Robotics and Automation	15
Innolapps	16
Laboratorios Asderco	17
Molomics Biotech	18
Nanoligent	19
Play Benefit	20

TECNOLOGIA DE LA INFORMACIÓ I COMUNICACIÓ

Sector TIC a Catalunya	22
Airning Airclaims	23
Allympic Sportapp	24
Barspin Studios	25
Braibook	26
Compañeros de piso	27
Didactic Labs	28
Gasport App	29
Hashed Blocktac	30
Inbestme Europe	31
agencia de valores	31
Lex go app Spain	32
Llingas Solutions	33
Metrics for you	34
Mitiga Solutions	35
Motovoy motor	36
Oskisgames	37
Paited Apps	38
Rokubun	39
Sharifyapp Labs	40
Sinqro Technologies	41
Software Girona	42
Transtapp Software Development	43

ALTRES TECNOLOGIES

Indústria 4.0 a Catalunya	45
3Du Engineering Solutions	46
BCN3D Technologies	47
Business Rhapsody	48
Cleandrone	49
Hstudios BCN Tracks	50
Iondroid Spain	51
Lava Locker	52
Pangea Aerospace	53
Sensorial Processing	54
Technology Barcelona	54
Shoppiday Digital	55
Sigma Industrial Precision	56
Soccer Science	57
Unlimited Engineering	58
Urban manzana	59
Venturi Unmanned Technologies	60
Venvirotech Biotechnology	61



Data constitució



Consum mensual caixa



Capital aportat per l'equip



Capital aixecat

Ciències de la vida i la salut



Data constitució



Consum mensual caixa



Capital aportat per l'equip



Capital aixecat

Ciències de la vida a Catalunya



871

EMPRESSES (2017)



15.956

M€ FACTURACIÓ



46.676

TREBALLADORS



7,1%

PIB

SUBSECTORS
FARMACÈUTIC
BIOTECNOLOGIA
DISPOSITIUS MÈDICS
E-HEALTH

**DESPESA
R+D**

3.103 M€

23,4%

DEL TOTAL
DE L'ESTAT



89

ENTITATS
DE RECERCA

INVERSIÓ ESTRANGERA

67.2%
INVERSIÓ DE
CAPITAL TOTAL
DE L'ESTAT

28

PROJECTES
(2013-2017)

670

M€ INVERSIÓ
DE CAPITAL

EXPORTACIONS

45,2%

DEL TOTAL DE
L'ESTAT

89,8%

SÓN DEL SECTOR
FARMACÈUTIC

PRINCIPALS SOCIS
COMERCIALS

SUÏSSA | ALEMANYA | FRANÇA | ESTATS UNITS



OPORTUNITATS D'INVERSIÓ EMPRESARIAL

MEDTECH
SALUT ELECTRÒNICA
ECONOMIA SILVER
BIG DATA
ONCOLOGIA

CENTRES R+D
ASSAIGS CLÍNICS
PRODUCCIÓ FARMACÈUTICA
CENTRES LOGÍSTICS

PAÏSOS AMB MÉS OPORTUNITATS



CANADÀ, MÈXIC, ESTATS UNITS,
AUSTRÀLIA, XINA, ÍNDIA, JAPÓ,
COREA DEL SUD, FRANÇA,
ITÀLIA, ALEMANYA,
PAÏSOS BAIXOS

Font: Informe «les Ciències de la vida a Catalunya» d'Acció i Biocat

Exemples recents d'inversió del *venture capital* en empreses d'aquest àmbit

PEPTOMYC



4,2 milions d'euros

ANACONDA.
BRAIN

ADVANCED
THROMBECTOMY
SYSTEM

15 milions d'euros



ABAC
Therapeutics

16 milions d'euros

ALTA
LIFE SCIENCES

healthequity

YSIOS CAPITAL

Sabadell
Venture Capital

PONTIFAX

Debiopharm Group

Global Health Sciences



Exemples d'atracció d'inversió estrangera en aquest àmbit

Roche

Roche Diabetes Care contracta **50 nous treballadors** per a les seves oficines de Sant Cugat del Vallès, tots relacionats amb la transformació digital de l'empresa.



Boehringer
Ingelheim

Boehringer Ingelheim invertirà **100 milions d'euros** en una nova planta d'inhaladors a Sant Cugat del Vallès.

HARTMANN

La multinacional alemanya d'instruments i subministraments mèdics invertirà **10 milions d'euros** els següents dos anys en les seves plantes de Mataró i Montornès del Vallès.

ACCIÓ



Generalitat
de Catalunya

1

ADMIT THERAPEUTICS

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



12/2017



admit-therapeutics.com

Indústries de la salut i ciències de la vida

PROBLEMA I SOLUCIÓ

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

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

MERCAT

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

MODEL DE NEGOCI

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

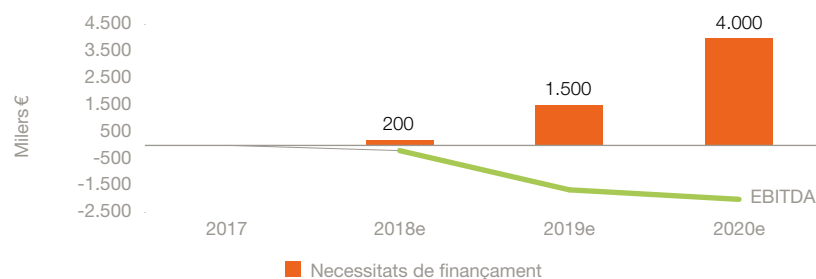
COMPETÈNCIA

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

FITES

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

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



16.055 € mensuals

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



PERSONA DE CONTACTE

Marta Barrachina

C. Ferran Muñoz, 5-9

08859 Begues

932 607 215

mbarrachina@admit-therapeutics.com

EQUIP



Marta Barrachina
CEO



Ramón Reñé
Medical Advisory Board



Jordi Gascón
Medical Advisory Board



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Marta Barrachina

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

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

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

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

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

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



3.000 €



0 €

2

AMALFI ANALYTICS

Proveïm eines de Big Data i Machine Learning fàcils d'usar per resoldre problemes complexos de gestió clínica

07/2017

amalfianalytics.com

Indústries de la salut i ciències de la vida

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les eines actuals no permeten anticipar situacions per planificar les accions més efectives i decidir on posar els recursos i esforços. A més, les anàlisis són lentes: cal demanar-les a serveis tècnics. Cal poder anticipar situacions per planificar les accions més adequades. Ara no hi ha eines precises. També cal disposar de la informació a temps. Ara és costós i lent fer la sol·licitud als serveis tècnics.

Plataformes analítiques basades en recerca universitària capdavantera per identificar patrons i crear models predictius. Són fàcils d'usar i permeten al gestor del sistema sanitari estalviar temps i diners.

MERCAT

Agències de salut nacionals, regionals i locals. Institucions sanitàries: hospitals i centres d'atenció primària. Mútues i asseguradores. Sectors privat i públic. Mercat farmacèutic.

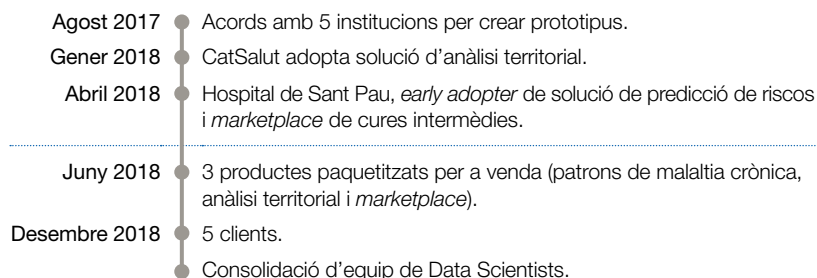
MODEL DE NEGOCI

Llicència de *software* + manteniment o subscripció B2B SaaS. Acords de risc compartit en nous desenvolupaments. *Cross-selling* (2n, 3r producte/client).

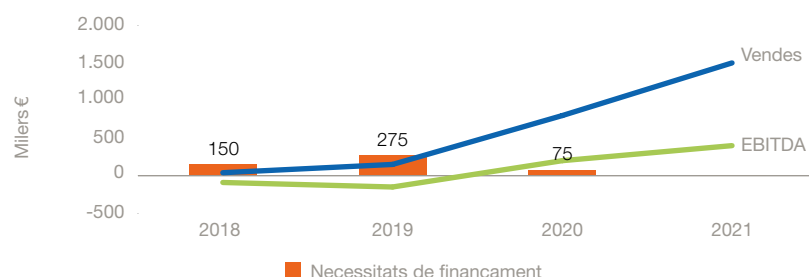
COMPETÈNCIA

Eines BI (Sap, Tableau, Pyramid, Bismart, Infomed): nosaltres fem anàlisis diferents. Empreses que s'adrecen al diagnòstic, al metge (Savana Health, Iomed), nosaltres ens adrecem al *gestor*.

FITES



PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



6.000€ mensuals

5 centres codesenvolupadors faran de *testers* dels productes beta. Per paquetitzar-los i fer-los usables fan falta 120.000€. Presentacions a actes socials del sector, 3 de nacionals i 2 d'internacionals, 10.000€. Força de vendes amb *demos* a 4 agències i 20 hospitals i consorcis, 20.000€.



PERSONA DE CONTACTE

Ricard Gavalda
C. de Princesa Sofia, 18
08170 Montornès del Vallès
665 321 426
ricard@amalfianalytics.com

EQUIP



Ricard Gavalda
CEO & Director tecnològic



Julianna Ribera
Directora mèdica i de negoci



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Julianna Ribera

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

Tinc més de 25 d'anys d'experiència en anàlisi i planificació en el sistema de salut. Sé que els gestors estan inundats d'indicadors i demanen eines més proactives. Ara vull dissenyar el que necessiten.

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

Les diferències de sistema en cada organització. Parametritzarem les nostres per a les més esteses.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Eines d'ús rutinari al 10% del sector europeu.



70.000€



0€

3

ARKYNE TECHNOLOGIES

Generació d'electricitat a partir de la fotosíntesi de les plantes

 10/2015

 bioo.tech

Indústries de la salut i ciències de la vida

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Un model energètic no basat en energies renovables que afecta la qualitat de vida de les persones en entorns urbans i provoca contaminació i el canvi climàtic.

Bioo ofereix una nova font energètica sostenible i desenvolupa productes de mercat amb aquesta tecnologia. L'avantatge competitiu es basa en el fet que és l'energia més verda i adaptada a l'entorn.

MERCAT

Tenim un mercat diferent per a cada producte desenvolupat. El nostre *target* són totes aquelles persones i empreses preocupades i conscienciades amb el medi ambient. Inicialment, comercialitzarem a Amèrica Central i Amèrica del Sud, Països Àrabs i Espanya.

MODEL DE NEGOCI

Els ingressos provenen del desenvolupament de productes de mercat amb la tecnologia Bioo. Els principals costos són les despeses de personal, prototips i serveis professionals, en què els marges s'adapten a un negoci amb gran valor afegit.

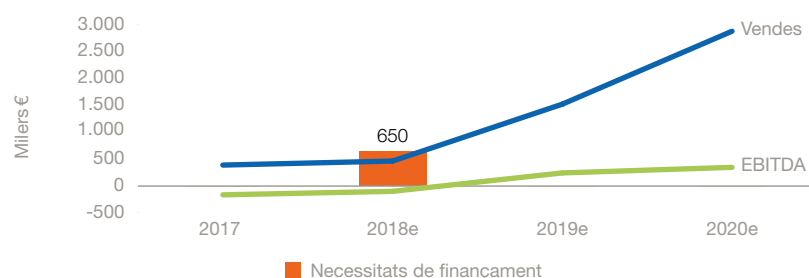
COMPETÈNCIA

En l'àmbit tecnològic només tenim un competidor, amb qui estem col·laborant, i en l'àmbit de producte, trobarem indirectament diferents competidors per a cada categoria.

FITES

- Juny 2017 ● TRL8 dels productes Bioo Ed i Bioo Pass.
- Juliol 2017 ● Subvenció europea H2020 fase 2.
- Octubre 2017 ● Patent a Espanya i PCT Internacional.
- Maig 2018 ● Comprovació de la viabilitat de la tecnologia.
- Desembre 2018 ● Comprovació de l'escalabilitat de la tecnologia.
- Maig 2019 ● Comprovació de la integració de la tecnologia en sistemes convencionals.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 56.000€ mensuals

Bioo necessita 650.000€ per completar el desenvolupament final del Bioo Panel i per a la seva industrialització inicial. Prioritzem inversors privats, complementats amb préstec participatiu.



PERSONA DE CONTACTE

Pablo Vidarte
C. Sant Joan de la Salle, 42
08022 Barcelona
 937 308 550
 pvidarte@bioo.tech

EQUIP



Pablo Vidarte
CEO




Javier Rodríguez
COO


PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Pablo Vidarte

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

La necessitat de millorar la qualitat de vida de les persones per mitjà d'innovacions energètiques.

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

L'eficiència energètica; es resoldrà investigant solucions tècniques innovadores.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Amb vendes creixents del Bioo Panel per a autoconsum particular i llicenciant la tecnologia.



3.000€



250.000€

4 ATRAM DIGITAL SOLUTIONS

Llegim les etiquetes per tu i et diem si pots consumir un producte en funció de les teves al·lèrgies i/o intoleràncies alimentàries

07/2017

 allergeneat.com

Indústries de la salut i ciències de la vida

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les persones al·lèrgiques i/o intolerants a aliments han de llegir totes les etiquetes dels productes al supermercat. Corren el risc de cometre un error en la lectura i patir un atac anafilàctic. Només a Espanya hi ha més de 12 milions de persones que corren aquest risc.

Allergeneat és una app mòbil que, amb el perfil d'al·lèrgies de l'usuari a l'aplicació i escanejant el codi de barres dels productes, és capaç de detectar en menys d'un segon si l'usuari pot consumir l'aliment escanejant.

MERCAT

El 20% de la població pateix algun tipus d'al·lèrgia i/o intolerància alimentària. Allergeneat arriba a aquest sector de la població i a totes les persones que els envolten. És un mercat en creixement exponencial i Allergeneat vol arribar també a persones amb malalties com la diabetis.

MODEL DE NEGOCI

Oferim Big Data a supermercats, marques i fabricants, per donar valor a l'experiència de l'usuari i aportar traçabilitat per prendre decisions de marca. Analitzem les dades obtingudes per l'aplicació i oferim estadístiques de salut actualment no existents. En breu, llançarem l'aplicació prèmium amb funcionalitats de pagament per a persones amb malalties com diabetis, problemes d'histamina, etc.

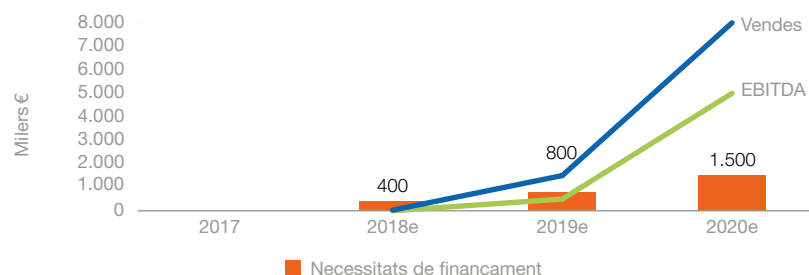
COMPETÈNCIA

Hi ha aplicacions de col·laboració popular, on els usuaris poden publicar els productes escanejats per ells. Disposen de BD de menys de 30.000 productes. Allergeneat ofereix un 99% de fiabilitat de les dades (BD privades tractades amb algorismes de seguretat propis) i més de 100.000 referències de productes, alta velocitat de resposta i experiència d'usuari optimitzada. «Quepuedocomer?» i «Bueno para mí» en són les dues principals.

FITES

- Juliol 2017 ● Guanyadors del programa Yuzz del Banco Santander.
- Desembre 2017 ● Ronda d'inversió fase seed, 100.000€.
- Gener 2018 ● Seleccionada com una de les millors *health app* europees.
- Setembre 2018 ● Llançar versió prèmium.
- Desembre 2018 ● 20.000 usuaris.
- Inici de monetització.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 5.000€ mensuals

Hem tancat una ronda de 400.000€ de *venture capital* en *early stage*, dels quals tenim 80.000€ desemborsats. L'any vinent volem aixecar una ronda de 800.000€ per monetitzar més ràpidament i per ampliar la plantilla de treballadors i exportar la tecnologia a escala europea, on podrem fer un gran salt qualitatiu.



PERSONA DE CONTACTE

Quim Sànchez Orduña
C. de les Creus, 36
08980 Sant Feliu de Llobregat
☎ 689 014 380
✉ quim.sanchez@allergeneat.com

EQUIP



Quim Sànchez
CEO & Founder



José M.ª Falcón
CTO



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Quim Sànchez Orduña

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

És una *start-up* sorgida de l'amor. A la meua parella li van diagnosticar un seguit d'al·lèrgies alimentàries, i a l'hora d'anar al supermercat, el temps de compra es va multiplicar gairebé per tres. Al veure que no hi havia cap solució al mercat, vaig decidir emprendre per solucionar aquest problema a la població.

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

La còpia de la tecnologia. L'hem resolt protegint la propietat intel·lectual.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Allergeneat treballant arreu d'Europa oferint noves vies de producte.



10.000€



80.000€

5 BLUEPHAGE

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

 11/2016

 bluephage.com

Indústria alimentària

PROBLEMA I SOLUCIÓ

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

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

MERCAT

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

MODEL DE NEGOCI

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

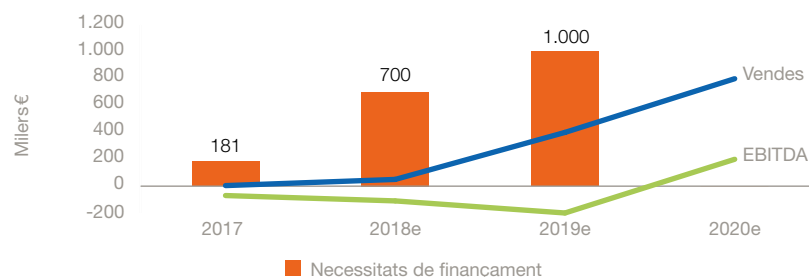
COMPETÈNCIA

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

FITES

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

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 -12.000 € mensuals

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



PERSONA DE CONTACTE

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

EQUIP



Enric Queralt
Soci fundador & CEO



Anicet Blanch
Soci fundador & CTO



Francisco Lucena
Soci fundador



Joan Jofre
Soci fundador

ACCIÓ

 Generalitat de Catalunya



Bosch i Gimpera
UNIVERSITAT DE BARCELONA

PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Enric Queralt

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

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

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

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

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

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



30.000 €



150.000 €

6 BWOM TECHNOLOGIES

Changing healthcare for women

04/2015

 **b-wom.com**



Indústries de la salut i ciències de la vida

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les dones patim diferents canvis al llarg de la nostra vida i, tot i que sabem que existeixen, no tenim les eines ni la informació per prevenir-ne o reduir-ne els símptomes. Quan aquests símptomes es tornen greus, acaben convertint-se en problemes costosos per al sistema.

B-wom és una *coach* digital per a la salut de la dona, centrada en la prevenció. Per mitjà de qüestionaris, oferim a les nostres usuàries una solució amb PLANS D'ACCIÓ PERSONALITZATS (per poder millorar o prevenir), i tractem la salut de manera holística (incloent símptomes, hàbits i emocions, entre d'altres).

MERCAT

Dones, principalment entre 30 i 55 anys. Comerç B2C: Captació (i creixement orgànic). Comerç B2B2C: *Stakeholders* de salut i empreses que facin arribar el producte (prescrivint-lo/ofert-lo gratuïtament) a les seves usuàries B-wom.

MODEL DE NEGOCI

Comerç B2C: Subscripció mensual/semestral/anual.

Comerç B2B2C: Subscripció anual + accés a dades agregades / B-wom by Marca.

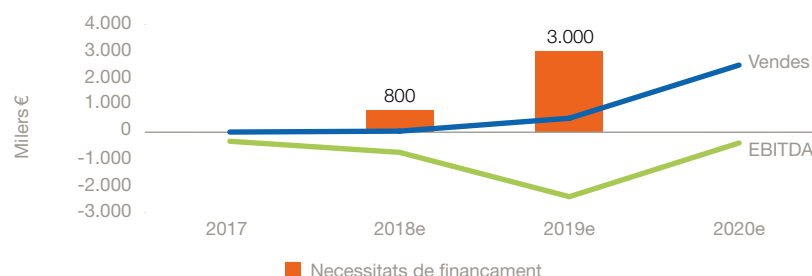
COMPETÈNCIA

Considerades una de les 45+ *femtech start-ups* per CbInsights, ens centrem en l'espai menys ple, el de la salut íntima. La nostra principal competència està focalitzada en fertilitat, menstruació i embaràs, com Clue (ARPU de març de 2018 de 9,92 euros).

FITES

- Maig 2016 ● Ronda *seed* de 859.000 € amb inversors internacionals de referència, com Hansi Hansmann i els fundadors de Runtastic.
- Juliol 2017 ● 200.000 usuàries registrades.
- Abril 2018 ● ARPU mitjà = 7,98.
- Novembre 2018 ● Tancar els primers contractes/pilots B2B2C.
- Desembre 2018 ● Crèixer al mercat americà.
- Abril 2019 ● Tancar una nova ronda de finançament.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 35.000€ mensuals

Necessitem 1,3 milions d'euros durant el 2018 per ampliar l'equip de desenvolupament de producte i tancar els primers contractes B2B2C. Busquem inversió privada i ja tenim 350.000 € compromesos.

PERSONA DE CONTACTE

Helena Torras

Plaça de Pau Vila, 1, 3r A

08003 Barcelona

636 727 352

helena@b-wom.com

EQUIP



Helena Torras
CEO



Alba Montero
Content Manager



Marta Ros
CPO



Estrella Jaramillo
CMO



Vicent Soria
CTO



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Helena Torras

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

Ajudar les dones en tots els canvis de salut que patim al llarg de la nostra vida.

Com a dona, haver patit molts dels canvis i haver dirigit, en el passat, un servei mèdic a domicili 24x7.

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

Consolidar el mercat B2B2C.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Veig B-wom com una eina de referència per a la salut de la dona, que l'acompanya cada dia i en cada etapa. Amb una consolidació d'aquesta posició de lideratge gràcies al fet d'anar integrant altres plataformes verticalitzades dins de l'aplicació i integrant-les en el dia a dia de la dona.



25.000€



859.000€

7 DINDOG TECH

Wearable per controlar la salut de les mascotes de manera professional



04/2016



dinbeat.com

Indústries de la salut i ciències de la vida

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La major part de la maquinària utilitzada en veterinària no està adaptada per a mascotes. Això dificulta les tasques de control de pacients ingressats i fa que s'hagin de destinar molts recursos a tasques que es podrien automatitzar.

DinbeatPRO és un dispositiu *wearable* que permet controlar la salut de les mascotes sense fils i en temps real, facilitant que els professionals millorin el control dels seus pacients ingressats, sense estressar-los i, a més, estalviant més d'un 60% en costos relacionats amb el monitoratge de salut.

MERCAT

DinbeatPRO s'adreça al sector veterinari, mercat que creix una mitjana del 5,7% l'any i que factura més de 776 milions d'euros a Espanya, 11.100 milions d'euros a Europa i 13.940 milions d'euros als EUA. Estimem que el nostre mercat potencial és de més de 500 milions d'euros. Arribarem als veterinaris a través de distribuïdora de canal veterinari i de botigues *online* especialitzades.

MODEL DE NEGOCI

Model de negoci B2B, basat en venda de producte, i subscripció mensual per emmagatzematge de dades al *cloud*. El nostre marge de venda és superior al 66%.

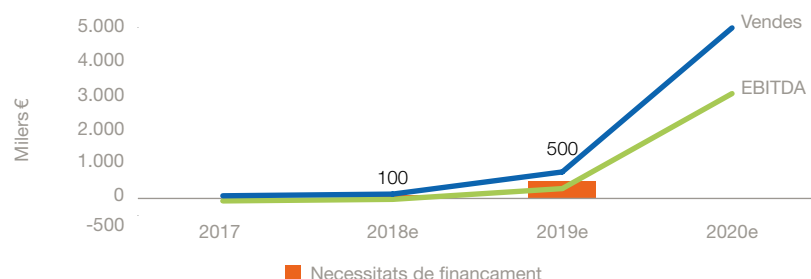
COMPETÈNCIA

Competim amb la maquinària tradicional veterinària (monitors multiparamètrics, ECG, *holters*) poc adaptada a mascotes.

FITES

- Desembre 2017 ● Seal of Excellence de la Comissió Europea en l'SME Fase 1.
- Gener 2018 ● Vam aconseguir ser una de les 20 *start-ups* finançades pel programa StartUp Capital d'ACCIÓ, d'entre més de 270 que s'hi van presentar.
- Febrer 2018 ● Proves de validació amb l'Hospital Veterinari de la Universitat de Múrcia.
- Juny 2018 ● Ronda de finançament.
- Juliol 2018 ● Inici de la fabricació dels primers dispositius.
- Octubre 2018 ● Sortida al mercat.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



10.000€ mensuals

Necessitem 100.000€ per fabricar les primeres unitats, patentar sensors i acabar el desenvolupament del *software* al *cloud*. Al 2019 preveiem una nova ronda de 500.000€ per a la fabricació en sèrie i per impulsar el creixement amb vista a la internacionalització.



PERSONA DE CONTACTE

Tàlia Bonmatí Sempere
C. de la Llacuna, 162, oficina 208b
08018 Barcelona
☎ 687 381 886
✉ tbonmati@dinbeat.com

EQUIP



Tàlia Bonmatí
CEO & Founder



Raúl Fernández
CTO



David Arranz
CMO



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Tàlia Bonmatí Sempere

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

M'encanten els animals i la tecnologia. Aquesta és la meua segona *start-up* en el sector de les mascotes. Gràcies a l'anterior empresa (un directori per posar en contacte propietaris de mascotes amb professionals), vaig aprendre molt sobre el mercat, vaig poder fer-hi contactes, acudir a fires i conèixer alguns dels meus socis actuals.

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

Arribar als nostres clients de manera eficaç. Ho solucionarem amb un bon equip comercial i bons acords de distribució.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Venent a escala global. DinbeatPRO serà el dispositiu estàndard per al monitoratge remot en clínica veterinària.



95.000€



135.000€

8 FARM ROBOTICS AND AUTOMATION

Més benestar animal. Millor productivitat

07/2016

faromatics.com

Indústria alimentària

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La intensificació de la ramaderia crea problemes de benestar animal. Els grangers no donen a l'abast per la falta de recursos.

El ChickenBoy és el primer robot mundial sospès del sostre que observa pollastres, llit aviar i equipaments de manera autònoma, tot el dia i a totes hores. Per mitjà d'intel·ligència artificial, detecta problemes de salut, mesura condicions climàtiques i alerta en cas d'equipaments trencats.

MERCAT

Hi ha unes 100.000 naus aptes per al ChickenBoy; estimem que el SAM són 1.400 unitats/any. Tenim 5 rutes al mercat, de les quals ja estem treballant en 4: directe, integradors, fabricants de maquinària i consultors.

MODEL DE NEGOCI

Faromatics té els fluxos d'ingressos següents: venda directa d'unitats (56%), venda mitjançant distribuïdors (27%), serveis i consultoria (7%) i mòduls addicionals (11%).

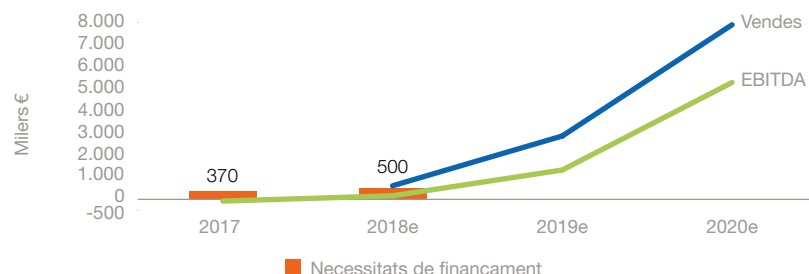
COMPETÈNCIA

Pel que fa als pollastres d'engreix, només hi ha un competidor, Octopus Robots (França), però la seva funcionalitat és la desinfecció. El seu preu és de 3 a 5 vegades més elevat que el ChickenBoy.

FITES

- Desembre 2016** ● Primer pilot en una granja i decisió posterior de penjar el robot.
- Febrer 2018** ● Obtenció de l'ajut Startup Capital per part d'ACCIÓ.
- Abril 2018** ● 4 unitats venudes i 4 més en preparació.
- Maig 2018** ● Primeres unitats venudes a França i Benelux.
- Agost 2018** ● 30 unitats venudes.
- Novembre 2018** ● Presentació a EuroTier 2018.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



30.000€ mensuals

Hem iniciat la 2a ronda de finançament de 500.000€ de diferents fonts: 200.000€ d'inversió externa; 55.000€ d'inversió dels fundadors; 170.000€ de deute, i 75.000€ de subvencions. Ja s'han obtingut 135.000€. Aquests fons aniran destinats a finançar les necessitats de circulat i inversió en la nostra infraestructura de vendes.



PERSONA DE CONTACTE

Heiner Lehr
 Rambla de l'Exposició, 59
 08800 Vilanova i la Geltrú
 ☎ 931 597 999
 ✉ info@faromatics.com

EQUIP



Dr. Heiner Lehr
CEO & Cofundador



Dr. h.c. Jörg Hartung
Cofundador



Daniel Rosés
Cofundador



Johan van den Bossche
Cofundador



Maurice Mergeay
Cofundador



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Heiner Lehr

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

Porto 10 anys promovent la ramaderia de precisió a escala europea.

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

La capacitat d'inversió per part dels grangers; anirem a través d'integradors.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Amb tota una gama de productes robòtics donant suport a avicultors d'arreu del món.



195.000€



250.000€

9 INNOLAPPS

Contacta amb un psicòleg professional de manera immediata i anònima

 11/2015  **psonrie.com**

Indústries de la mobilitat sostenible

PROBLEMA I SOLUCIÓ

L'ansietat i la depressió afecten el 40% de la població espanyola, i cada 5 minuts se separa un matrimoni. Tot i això, són poques les persones que van al psicòleg, per problemes de temps, diners o prejudicis.

Psonrie és una manera immediata, anònima i assequible de contactar amb un psicòleg professional. Quan vulguis, on vulguis i en menys d'un minut. A través d'una aplicació mòbil i web, oferim sessions de 20 minuts que poden realitzar-se per xat (5,99€) o trucada de veu (14,99€).

MERCAT

El públic objectiu és qualsevol persona castellanoparlant amb problemes psicològics del dia a dia. El mercat objectiu és de 12 milions d'usuaris a Espanya. Penetrem al mercat per mitjà de SEM (Adwords), SMM, SEO i *referral*. A més, treballem constantment el posicionament del nostre web i de l'aplicació mòbil. Actualment apareixem al TOP 10 de Google Play amb la paraula *psicòleg* a Espanya, Argentina i Mèxic. Finalment, recompensem la nostra xarxa de psicòlegs per la captació de nous usuaris actius.

MODEL DE NEGOCI

Psonrie és un projecte social amb un model de negoci escalable. Facturem la sessió a l'usuari i paguem un percentatge al psicòleg a 30 dies, que varia segons valoracions i experiència (percentatge mitjà: 54%).

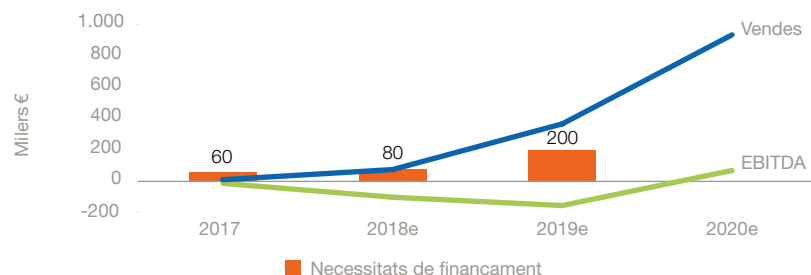
COMPETÈNCIA

Psonrie és l'únic servei de psicologia *online* disponible les 24 hores del dia, sense espera.

FITES

- Febrer 2018 ● 10,8 consultes per usuari actiu.
- Valoració mitjana per sessió (sobre més de 2.000 sessions): 4,64/5.
- ARPPU: 20,83€/mes.
- Juliol 2018 ● Llançament de la trucada de veu.
- Gener 2019 ● 2.000 sessions mensuals.
- Octubre 2019 ● 200.000 usuaris registrats.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 5.000€ mensuals

Ronda seed de 280.000€, 80.000€ d'aquests en notes convertibles (20% ja s'han aconseguit), per millorar el producte i optimitzar les mètriques actuals. Inversió prevista per a: màrqueting (55%), tecnologia (22%), operacions (15%) i infraestructura (8%).

psonrie

PERSONA DE CONTACTE

Jordi Boix Baró
C. Sant Pere, 10
08392 Sant Andreu de Llavaneres
 669 646 842
 jboix@psonrie.com

EQUIP



Jordi Boix Baró
CEO




German Cano Ruiz
CTO




Marina Ruiz Aguilera
COO


PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Jordi Boix Baró

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

La meua parella és psicòloga i viu la complexitat laboral d'aquest sector, en què es treballen 28 hores setmanals de mitjana. Psonrie permet complementar la jornada laboral d'una manera còmoda i senzilla.

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

És un negoci amb estret marge de maniobra. Amb la trucada de veu s'augmentarà el marge per sessió.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Psonrie serà el servei d'orientació psicològica de referència a Europa i Amèrica del Sud.



23.000€



0€

10

LABORATORIOS ASDERCO

Accelerar l'accés al mercat de nous productes dermatològics d'avantguarda



03/2017



asderco.com



Indústries de la salut i ciències de la vida

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els pacients no tenen accés ràpid a solucions noves, innovadores i eficients a causa de llargs processos reguladors i comercials per introduir aquests productes a cada país.

Asderco ha creat aliances estratègiques amb socis europeus i coreans per desenvolupar una cartera de productes completa i coherent en malalties comunes i poc freqüents, per cobrir tot l'espectre de cada patologia dermatològica. Asderco ha iniciat la seva activitat amb cosmètics i productes sanitaris per poder oferir solucions per als pacients al més aviat possible.

MERCAT

Es preveu que el volum global del mercat de la dermatologia creixi un 7,73% en els propers anys, fins a arribar als 33.700 milions de dòlars l'any 2022. Asderco ha seleccionat algunes patologies claus amb una competència limitada.

MODEL DE NEGOCI

Asderco identifica i inverteix en desenvolupament innovador de productes dermatològics i en l'externalització de totes les tasques no crítiques, com la fabricació, la logística o part de l'R+D per poder arribar al mercat al més aviat possible.

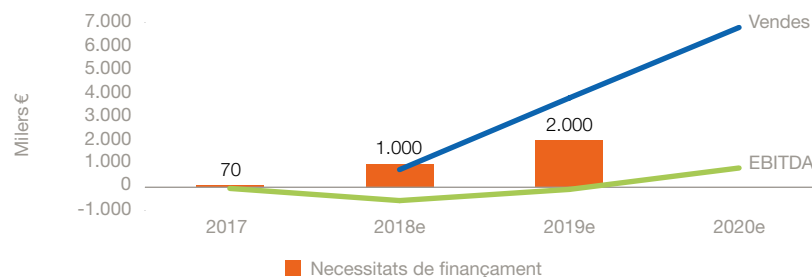
COMPETÈNCIA

Els competidors actuals inclouen, entre d'altres, farmacèutiques mitjanes o grans, com Valeant, Leo o Galderma, amb una franquícia dermatològica.

FITES

- Agost 2017 ● Primer préstec participatiu.
- Desembre 2017 ● Signatura del primer contracte de llicència.
- Abril 2018 ● Aprovació del primer producte propi al portal europeu.
- Juny 2018 ● Tancar acord amb un país europeu.
- Juliol 2018 ● Llançament del primer producte al mercat.
- Octubre 2018 ● Llançament en un altre mercat europeu.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



11.000€ mensuals

Necessitem aixecar 400.000€ pel juny de 2018, dels quals ja tenim compromesos 100.000€. Aquesta ronda ens permetrà llançar els dos primers productes. Es finançarà amb *business angels*, *family offices* i un soci industrial. Abans de final d'any, farem una altra ronda de 600.000€ per internacionalitzar-nos.

PERSONA DE CONTACTE

Pascal Nizet

Parc Científic de Barcelona

C. de Baldri Reixac, 4-8

08028 Barcelona

649 825 939

pnizet@asderco.com

EQUIP



Pascal Nizet
CEO



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Pascal Nizet

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

Vaig decidir crear l'empresa després de gairebé 20 anys al sector, treballant arreu del món amb productes farmacèutics i especialment en dermatologia.

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

El risc principal és comercial i, per tant, cal fer una bona anàlisi de mercat i una bona estratègia de màrqueting per introduir els productes.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

A la borsa i amb una facturació al voltant de 25 milions d'euros.



25.000€



100.000€

11

MOLOMICS BIOTECH

Apoderar la intel·ligència artificial amb humans per dissenyar fàrmacs millors

01/2015

 molomics.com

Indústries de la salut i ciències de la vida

PROBLEMA I SOLUCIÓ

El fracàs en el desenvolupament clínic de fàrmacs (del 87%) provoca uns costos de desenvolupament de fàrmacs molt elevats (al voltant de mil milions d'euros), i això impedeix que molts tractaments nous arribin al mercat / als pacients.

La tecnologia Molomics fa ús d'una gran quantitat d'informació, coneixements i lògica (tant de la intel·ligència artificial com humana) per dissenyar fàrmacs candidats òptims amb estructures noves que s'espera que tinguin una millor eficàcia i que causin menys efectes secundaris i toxicitats.

MERCAT

Actualment treballem en un fàrmac per a la discinèsia induïda per levodopa (DIL), un trastorn del moviment que limita considerablement la vida diària dels pacients amb Parkinson. La DIL té un mercat potencial de mil milions d'euros.

MODEL DE NEGOCI

Molomics llicencia els seus fàrmacs candidats en la fase preclínica per rebre un pagament anticipat. A mesura que el titular de la llicència fa avançar el fàrmac per les fases clíniques, la idea és rebre pagaments per objectius.

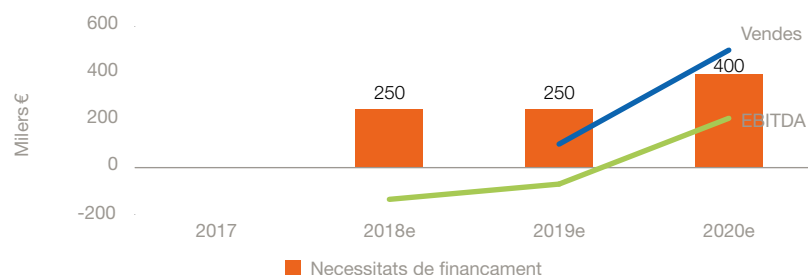
COMPETÈNCIA

L'únic tractament per a la DIL, Osmolex ER, gairebé no és utilitzat pels pacients a causa dels seus efectes secundaris. Hi ha poques molècules amb problemes potencials en fases clíniques.

FITES

- Desembre 2017** ● Validació experimental parcial de la tecnologia Molomics.
- Març 2018** ● Entrada a la fase de registre de patents tecnològiques de la UE i els EUA.
- Juny 2018** ● Èxit de l'estudi de viabilitat del projecte del primer producte per al Parkinson.
- Desembre 2018** ● Col·laboració per al descobriment de fàrmacs amb una empresa farmacèutica.
- Juny 2019** ● Èxit de l'estudi de viabilitat del projecte del segon producte per al Parkinson.
- 2020** ● Llicència del primer producte per al Parkinson.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 20.000€ mensuals

Inversió de 440.000€ per aconseguir els objectius presentats més amunt. 100.000€ d'àngels inversors i 37.000€ en subsidis compromesos. Dues sol·licituds de subsidis en curs, cadascuna per un valor de 150.000€.



PERSONA DE CONTACTE

Jascha Blobel
 Parc Científic de Barcelona
 C. de Baldri Reixac, 4-8
 08028 Barcelona
 ☎ 661 544 028
 ✉ jblobel@molomics.com

EQUIP



Dr. Jascha Blobel
CEO




Dr. Giovanni Cincilla
CSO




Simone Masoni
CTO


PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Jascha Blobel

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

Un mètode per determinar fàrmacs candidats millors, superant les limitacions més importants observades en ≈ 20 projectes amb empreses farmacèutiques.

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

Que el desenvolupament del producte fracassi. Un estudi de viabilitat del projecte a 3 mesos, que comporta una validació computacional i experimental.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Amb 3 productes llicenciats en fase d'assaig clínic i un producte propi en fase clínic 2.



3.000€



188.000€

12

NANOLIGENT

Medicament antimetastàtic per al càncer colorectal

03/2017

 nanoligent.com

Indústries de la salut i ciències de la vida

PROBLEMA I SOLUCIÓ

El 20% dels pacients amb càncer colorectal tenen metàstasi en el moment del diagnòstic. Les metàstasis redueixen l'expectativa de vida.

Primer medicament capaç d'eliminar selectivament cèl·lules metastàtiques augmentant l'expectativa de vida dels pacients amb càncer.

MERCAT

El càncer colorectal és el tercer càncer més comú del món. Es tracta d'un mercat creixent amb una mida prevista de 9.000 milions de dòlars al 2020. A més, el nostre producte podria utilitzar-se en altres tipus de càncer.

MODEL DE NEGOCI

Realitzar un primer assaig clínic que mostri l'eficàcia del nostre medicament en humans i ens permeti signar un acord de llicència amb una companyia farmacèutica.

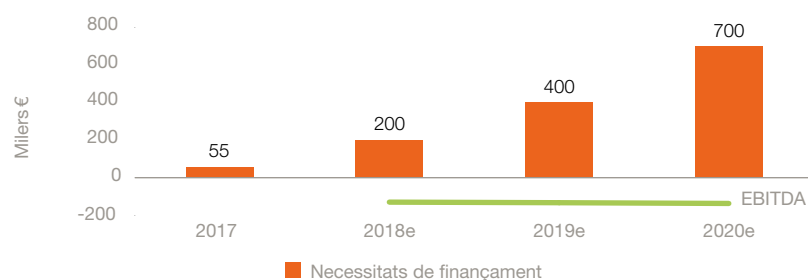
COMPETÈNCIA

Són els anticancerosos anomenats ADC. Però el nostre producte és més específic per a les metàstasis: és més eficaç i té menys efectes secundaris.

FITES

- 2016 ● Comprovació en laboratori de l'eficàcia de la tecnologia.
- Juny 2017 ● Seleccionat per a la fase europea d'EIT Health Catapult.
- Març 2018 ● Obtenció de finançament Neotec.
- Juny 2018 ● Obtenció de finançament.
- Juliol 2018 ● Signatura d'acord amb inversor.
- Gener 2019 ● Inici de la fase preclínica regulatòria.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 53.000€ mensuals

Primer any: finançament de 200.000€ (d'un pressupost total de 641.000€) per seleccionar el producte candidat a desenvolupar.

Anys 2n i 3r: finançament d'1.100.000€ (d'un pressupost total de 2.793.000€) per completar el desenvolupament preclínic.

NANOLIGENT

PERSONA DE CONTACTE

Manuel Rodríguez Mariscal
Av. de Can Domenech, s/n, edifici Eureka
Campus UAB
08193 Bellaterra
609 756 599
mrm@nanoligent.com

EQUIP



Antonio Villaverde
PhD (CSO)



Manuel Rodríguez
PhD (CEO)



Ramón Mangues
PhD (Investigador)



Esther Vázquez
PhD (Investigadora)



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Manuel Rodríguez Mariscal

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

Vam crear l'empresa per aconseguir que pacients de càncer es poguessin beneficiar dels nous anticancerosos capaços d'eliminar les metàstasis, dissenyats conjuntament per la UAB i Sant Pau. La meua relació prèvia amb el mercat potencial ve de la meua formació com a doctor en farmàcia i la meua experiència treballant en dues reconegudes empreses farmacèutiques: Almirall i Novartis.

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

Demostrar l'eficàcia en humans. Per reduir aquest risc, identificarem els pacients més susceptibles.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Finalitzant l'assaig clínic i negociant la llicència del nostre nou medicament. Iniciant el desenvolupament d'altres medicaments amb la nostra plataforma.



65.000€



0€

13

PLAY BENEFIT

L'app que t'ajuda a tenir més energia en el teu dia a dia i construeix la teva força de voluntat



05/2014



benergyapp.com

Indústries de la salut i ciències de la vida

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Segons l'OMS, les malalties cròniques relacionades amb l'estil de vida són la causa de mort de més de 40 milions de persones/any al món. Només a la UE, implica 910 milions d'euros anuals.

Aplicació de salut i benestar que utilitza la gamificació per entrenar l'usuari perquè tingui més energia i es mantingui saludable en el seu dia a dia. Oferim un enfocament holístic, barrejant la ciència amb consells per al benestar físic, mental i emocional.

MERCAT

Persones de 30 a 60 anys que s'adonen que s'han de cuidar. Habitualment, busquen solucions a internet i a apps (B2C).

Asseguradores i empreses de videojocs que detectin sedentarisme en els seus usuaris (B2B).

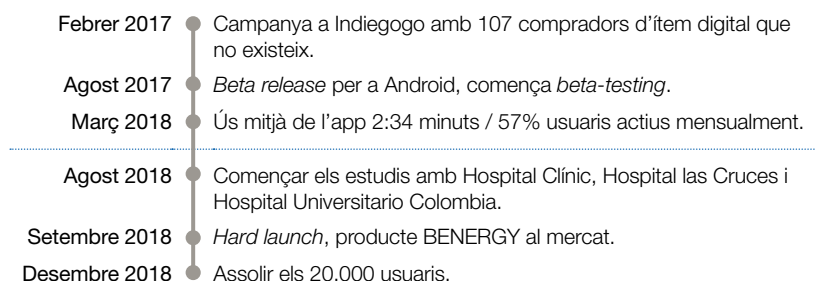
MODEL DE NEGOCI

Model per subscripció en dos canals: B2C, amb model de subscripció mensual, anual i «4life», i B2B, amb clients corporatius per volum de subscripcions.

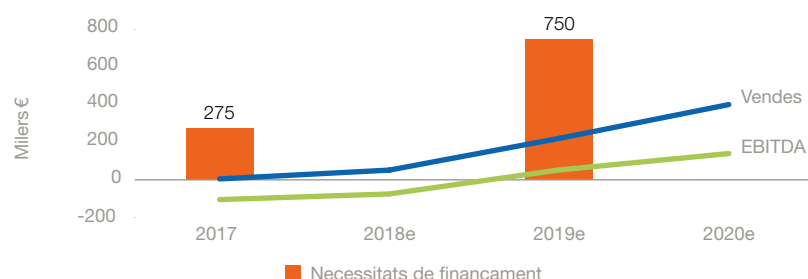
COMPETÈNCIA

Els competidors directes són altres aplicacions de salut que ajuden els usuaris en temes de vida saludable (Headspace, Happify, Lifesum).

FITES



PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



5.000€ mensuals

275.000€ per acabar Benergy. Hem aixecat un capital inicial de 150.000€ (inversors privats), 80.000€ (de consultoria PlayBenefit), 5.000€ d'Indiegogo. Següent ronda de 750.000€ per incorporar-hi intel·ligència artificial el 2019.



PERSONA DE CONTACTE

Anna Sort

Ronda Universitat, 31, 3-4

08007 Barcelona

626 638 574

annasort@playbenefit.com

EQUIP



Anna Sort
CEO



Manel Sort
Co-Founder



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Anna Sort

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

Infermera i gamer, va decidir unir els dos mons per millorar l'educació i la prevenció en salut.

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

Pot aparèixer una regulació a la UE sobre dispositius i aplicacions d'assistència sanitària. Tenim excel·lents relacions amb els individus i les organitzacions que estan a l'avantguarda de la salut informàtica.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Posicionada al mercat com a creadora d'apps de salut trustworthy & fun.



50.000€



150.000€

Tecnologia de la informació i comunicació



Data constitució



Consum mensual caixa



Capital aportat per l'equip



Capital aixecat

Sector TIC a Catalunya

 **15.077**
EMPRESSES

 **15.914**
FACTURACIÓ
2015 (M€)

 **115.600**
TREBALLADORS

INVERSIÓ ESTRANGERA 2013-2017

105
PROJECTES
42,5%
DEL TOTAL DE L'ESTAT

5a

REGIÓ
EUROPEA
EN LLOCS
DE TREBALL
CREATS

OPORTUNITATS TECNOLÒGIQUES



ROBÒTICA



CIBERSEGURETAT



BIG DATA



INDÚSTRIA 4.0



IMPRESSIÓ 3D



INTERNET
OF THINGS



INTEL·LIGÈNCIA
ARTIFICIAL



VEHICLES
CONNECTATS



5G



DRONS



BLOCKCHAIN



MATERIALS
INTEL·LIGENTS



SMART CITIES



VIDEOJOCs



COMERÇ
ELECTRÒNIC

LA MILLOR UBICACIÓ PEL SECTOR TIC



UBICACIÓ
ESTRATÈGICA

POL D'ATRACCIÓ
DE TALENT



MENTALITAT
EMPRESARIAL

FIRES
I CONGRESSOS



INNOVACIÓ
I EMPRENEDORIA

PERSONAL
QUALIFICAT



PAÏSOS AMB MÉS OPORTUNITATS D'EXPORTACIÓ



ARGENTINA, CANADÀ, EUA, ALEMANYA,
BÈLGICA, DINAMARCA, REGNE UNIT,
IRLANDA, COREA DEL SUD, ISRAEL, XINA

PRIMERA REGIÓ EN NOMBRE
D'EXPORTACIONS TIC A L'ESTAT (35%)



Font: Informe del sector TIC a Catalunya

Exemples recents d'inversió del venture capital en empreses d'aquest àmbit

 **TravelPerk**

17 milions d'euros

 **Red Points**

20 milions d'euros

Typeform

35 milions de dòlars

 **TARGET
GLOBAL**

 **SPARK**

 **Northzone**

 **MANGROVE
CAPITAL PARTNERS**

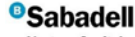
 **GENERAL
ATLANTIC**

 **Point Nine
THE ANGEL VC**

 **FINCAPITAL**

 **Sunstone**

 **8th EIGHT ROADS**

 **Sabadell
Venture Capital**

 **Index
Ventures**

 **connect**

Exemples d'atracció d'inversió estrangera en aquest àmbit

SATELLÓGIC

La companyia especialitzada en tecnologia de microsatèl·lits d'imatges d'alta resolució instal·la la seva seu europea al 22@ amb una previsió de contractar fins a **100 treballadors**.

 **Microsoft**

Microsoft tria Barcelona per a la creació d'un centre de disseny i d'un laboratori quàntic, que s'integrarà dins la xarxa Quantum Labs que té arreu del món.

 **Nestlé**

Nestlé reorganitza la seva activitat global de tecnologies de la informació i transferirà part de l'activitat que actualment desenvolupa a Suïssa cap al Global Digital Hub d'Esplugues de Llobregat.

ACCIÓ



Generalitat
de Catalunya

1

AIRNING AIRCLAIMS

El teu company de viatge cada vegada que tens un problema a l'aeroport



07/2016



airning.com

Indústries de la mobilitat sostenible

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les gestions de problemes amb vols amb les aerolínies per trobar solucions a les incidències i obtenir indemnitzacions de tot tipus.

Plataforma *online* on es pugui reclamar qualsevol incidència aèria de manera fàcil i ràpida, i gestionar-la sense que s'hagi de fer res.

MERCAT

Cada any es deixen de reclamar més de 5 mil milions d'euros a Europa per les dificultats de gestionar una reclamació amb l'aerolínia. Utilització d'accions de màrqueting *offline* (publicitat directa als aeroports) i *online* (xarxes socials).

MODEL DE NEGOCI

Tradicionalment, hem establert la política de *no win no fee*, és a dir, gestió a èxit del 25% de la quantitat recuperada. Ara estem implementant noves vies: B2B, assegurances de vol...

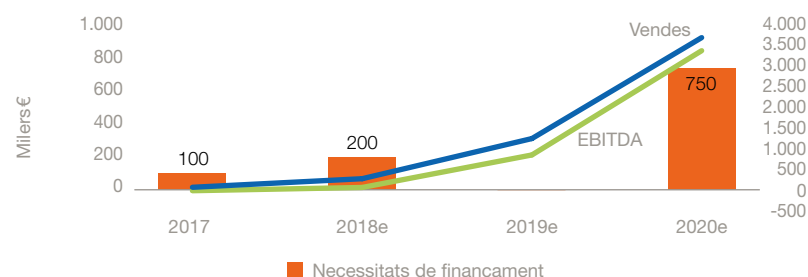
COMPETÈNCIA

Els principals competidors són Airhelp i Reclamador, tot i que Reclamador gestiona qualsevol incidència, no només aèria.

FITES

- Novembre 2017** ● Expositors al NOAH Conference London 2017.
- Abril 2018** ● 750.000€ en reclamacions gestionades en un any i mig i més de 3.500 clients.
- Incubació a Barcelona Activa per la UPF, seleccionats al Btravel Pro.
- Desembre 2018** ● Arribar al milió i mig de reclamacions gestionades i als 5.000 clients.
- Tancar ronda de finançament i implementació de *software* SaaS per a empreses i agències de viatges.
- Maig 2019** ● Entrada al mercat d'Amèrica del Sud.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



8.000€ mensuals

Necessitem 200.000€ per accelerar el nostre creixement. Es repartiran de la manera següent: màrqueting (60.000€); automatització de processos, creació de *software* SAAS i millora web (75.000€); aplicació mòbil (10.000€) i despeses de circulant (55.000€).

AIRNING

PERSONA DE CONTACTE

Xavier Trallero Guillot

C. Almogàvers, 165

08018 Barcelona

675 367 873

xtrallero@airning.com

EQUIP

Xavier Trallero
CofundadorAleix Fajardo
Cofundador

PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Xavier Trallero Guillot

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

Sempre ens ha agradat viatjar, i arran d'un problema amb un vol vam decidir ajudar les persones amb els seus vols.

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

El risc més important és la captació de clients, per això farem anuncis geolocalitzats als aeroports.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

A tot Europa, resolent els problemes de UX amb les aerolínies i ajudant la gent a aconseguir indemnitzacions.



6.000€



110.000€

2

ALLYMPIC SPORTAPP

Aprofitem la influència de les xarxes socials per augmentar les vendes dels eShops

06/2016

athlepic.com

Indústries de la mobilitat sostenible

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Quan l'usuari veu un producte a les xarxes socials i li agrada, no hi ha manera d'obtenir-ne més informació. Les marques perden vendes, els usuaris es frustran i els *influencers* no poden treure profit de la seva activitat.

Amb Athlepic, fas clic sobre el producte a la mateixa foto en què el veus i accedeixes a tota la informació: marca, model, preu, fitxa tècnica, opinions d'usuaris, comparador de preus i fins i tot compra.

MERCAT

Aporta solucions a 3 grups: usuaris, que volen comprar i comparar els productes de les xarxes socials en un mateix lloc; marques, que necessiten saber l'impacte real dels seus productes; i *influencers*, que volen monetitzar la seva activitat.

MODEL DE NEGOCI

Comissió per venda, posicionament a través de les marques en el comparador, màrqueting i publicitat, i subscripcions mensuals per accedir a les mètriques.

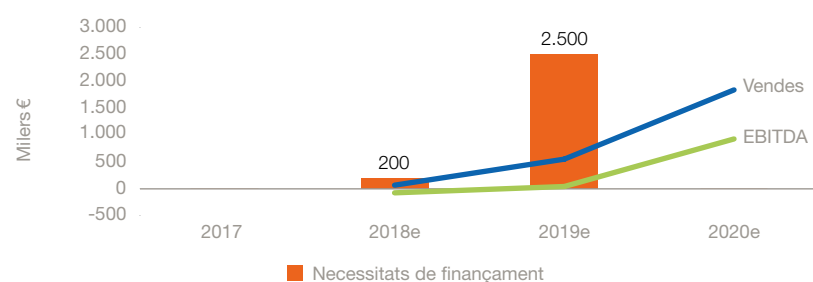
COMPETÈNCIA

Instagram, Facebook i Pinterest: experimenten botons de compra, d'aquesta manera confirmen el model de negoci, però la gran diferència és l'especialització.

FITES

- Setembre 2017 ● Incubats a Barcelona Activa.
- Octubre 2017 ● Llançament de l'app Android al mercat.
- Novembre 2017 ● 110.000€ d'inversió aconseguits de FFF i ENISA.
- Abril 2018 ● Llançament de l'app iOS al mercat.
- Juliol 2018 ● 200.000€ d'inversió privada i pública.
- Desembre 2018 ● Afegir nous esports a l'app.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



3.000€ mensuals

La *start-up* necessita 200.000€ de finançament durant aquest any: un 50% per a màrqueting, un 35% per a desenvolupament i un 15% de despeses fixes. El nostre objectiu és fer aquesta ronda amb finançament públic i privat.



Athlepic

PERSONA DE CONTACTE

Guillermo Marcet Señor
C. de la Llacuna, 162-164
08018 Barcelona
697 289 216
gmarcet@athlepic.com

EQUIP



Guillermo Marcet
CEO
[in](#)



Olivier Jacob
Assessor
[in](#)



Pablo Bosch
CCO
[in](#)



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Guillermo Marcet Señor

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

En diverses ocasions vaig intentar comprar productes que veia a les xarxes socials, però em resultava impossible. Això em frustrava. Em vaig adonar que això li passava a més gent i vaig pensar que les marques estaven perdent vendes.

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

Que Instagram hagi tret l'opció de comprar a través de les seves imatges; aleshores nosaltres ho resoldrem amb l'especialització en el vertical d'esports i funcionalitats úniques que les xarxes generalistes no tenen.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Líders mundials en el social selling esportiu.



3.000€



60.000€

3

BARSPIN STUDIOS

Videojocs d'esports d'acció i extrems en ciutats emblemàtiques

12/2014

 barspinstudios.com



Indústries culturals i basades en l'experiència

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Actualment hi ha una demanda de videojocs d'esports d'acció gran i creixent, combinada amb una falta de jocs realistes en aquest gènere. A més, no hi ha desenvolupadors especialitzats en aquest nínxol i els costos de producció són elevats.

Barspin Studios està desenvolupant una IP entorn dels esports d'acció, amb videojocs d'alta qualitat creats per equips especialitzats. Tota la IP reutilitzarà recursos i tecnologia escalable que permetrà reduir els costos de producció.

MERCAT

El videojoc és el producte cultural que té més projecció de creixement al món, amb més de 2.200 milions d'usuaris. A través de l'activació de la comunitat que ja es té i d'accions concretes a les xarxes socials, s'arribarà a les fites estimades.

MODEL DE NEGOCI

El model de negoci es basa en un sistema prèmium en què l'usuari paga per descarregar-se el videojoc, combinat amb un sistema de DLC, en què l'usuari pot comprar més contingut posteriorment al llançament del joc. Marge del 70%.

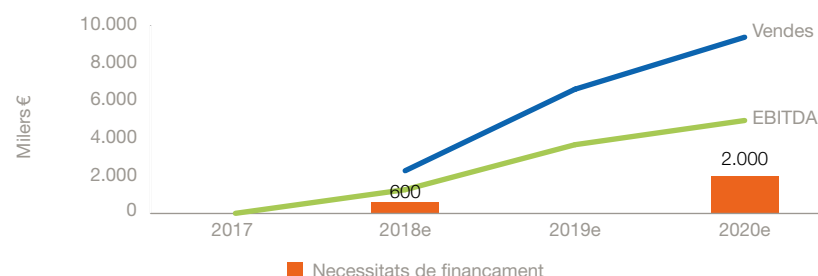
COMPETÈNCIA

Els competidors es poden classificar en dos tipus: petits estudis independents i grans desenvolupadors. Barspin Studios recolza en els punts que el fan més competitiu.

FITES

- Setembre 2016** • Més de 4.000 reserves anticipades del videojoc.
- Desembre 2016** • 150.000 seguidors a les xarxes socials i fòrums.
- Desembre 2017** • Top 5 mundial a Steam Greenlight, plataforma líder, davant de 17.000 videojocs.
- Setembre 2018** • Assolir 150.000 € de la ronda restant de 600.000 €.
- Novembre 2018** • Tancament amb un *publisher*/distribuidor abans de setembre.
- Desembre 2018** • Llançament de la versió definitiva a finals del 2018.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 65.132€ mensuals

S'ha iniciat una ronda de finançament valorada en 600.000€, amb l'objectiu de finalitzar el desenvolupament del primer joc de la IP, assegurar l'èxit al mercat a través d'una estratègia de màrqueting i iniciar la preproducció del videojoc següent. Ja s'han compromès 450.000€ amb un *family office* de Barcelona.

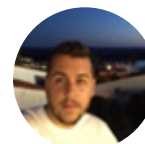
PERSONA DE CONTACTE

Lluís Castro Menéndez
C. Àvila, 99, 4t 2a
08018 Barcelona
 633 790 304
 lcastro@bmxthegame.com

EQUIP



Carles Canales Menéndez
CEO

Lluís Castro Menéndez
CMO




David Garcia Borràs
COO


PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Lluís Castro Menéndez

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

Oportunitat de negoci en un nínxol de mercat poc satisfet.

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

Complir amb les expectatives que tenen els usuaris. El resoldrem adaptant el desenvolupament al *feedback*.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Posicionada com a principal referent d'estudi de videojocs d'esports d'acció i extrems.



3.500€



50.000€

4 BRAIBOOK

Where some see only dots, others read stories

 07/2015

 **braibook.com**

Indústries culturals i basades en l'experiència

PROBLEMA I SOLUCIÓ

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

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

MERCAT

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

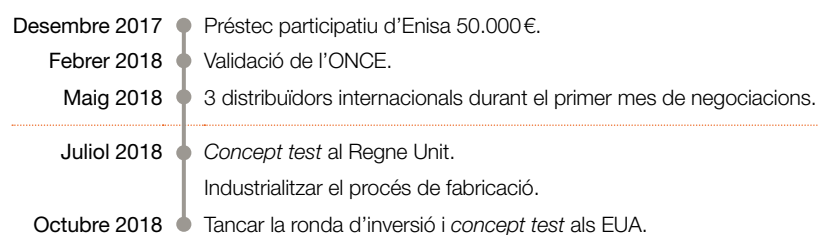
MODEL DE NEGOCI

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

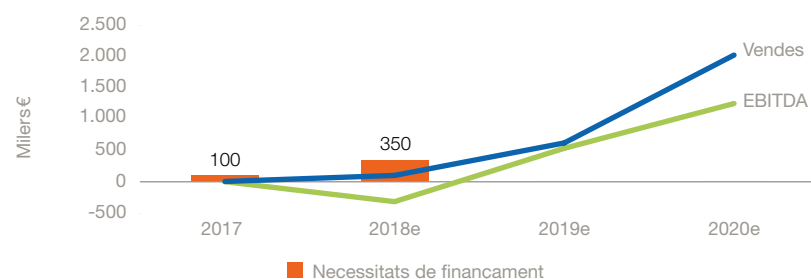
COMPETÈNCIA

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

FITES



PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 5.000€ mensuals

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



PERSONA DE CONTACTE

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

EQUIP



Carlos Madolell Domenech
President



Eric Sicart Benavent
Business Developer



Luis Peris Vidal
CTO



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Carlos Madolell

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

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

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

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

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

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



30.000€



72.000€

5 COMPAÑEROS DE PISO

Connectem persones que busquen i ofereixen allotjament, i ho fem mitjançant intel·ligència artificial

07/2017



depisoenpiso.com



Indústries de la mobilitat sostenible

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Cada vegada creix més el lloguer d'allotjament. A més, hi ha persones grans (jubilades) amb poc poder adquisitiu que viuen soles. Si es decideix compartir allotjament, s'ha de trobar la companyia ideal.

Hem creat una xarxa d'assistents virtuals mitjançant intel·ligència artificial que permet oferir l'allotjament ideal. L'avantatge és que aquesta intel·ligència es connecta a la nostra Big Data i ofereix l'atenció al client per mitjà de les xarxes socials.

MERCAT

Persones joves (menors de 35 anys) que volen viure fora de casa dels pares. Persones grans (jubilades) que viuen soles i tenen poc poder adquisitiu.

MODEL DE NEGOCI

Freemium/prèmium, model d'economia col·laborativa. La gent contacta per mitjà de les nostres xarxes socials de manera gratuïta. En canvi, perquè s'assegurin un allotjament, cobrem un 20% de la primera mensualitat mitjançant la web.

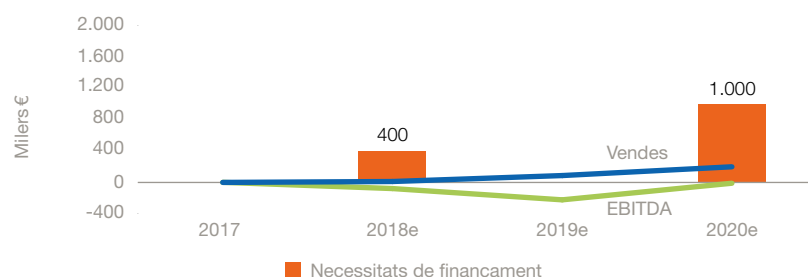
COMPETÈNCIA

Uniplaces i Spotahome: centrats en estudiants d'intercanvi. Badi: app enfocada a *matching*, estil Tinder.

FITES

- Març 2018 ● Llançament de la 1a fase de la nostra IA.
- Abril 2018 ● Més de 45.000 persones han trobat els seus companys de pis.
- Maig 2018 ● CAU: 0€.
- Juliol 2018 ● Primers 10.000€ facturats.
- Redisseny de la web per augmentar la conversió.
- Octubre 2018 ● Posada en marxa de productes complementaris per aconseguir facturació recurrent.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



200€ mensuals

Necessitem 400.000€ per l'octubre del 2018 per continuar expandint-nos a tot Espanya i a 3 ciutats de Llatinoamèrica. Plantegem la ronda amb inversors privats i complementada amb algun tipus de deute.

PERSONA DE CONTACTE

Víctor Domínguez F.
C. de Sant Gregori, 89, 7è 3a
17007 Girona
622 615 325
victor@depisenpis.com

EQUIP



Víctor Domínguez F.
CEO



Ruben Graf G.
CSA



Carles Gomez S.
CTO

PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Víctor Domínguez F.

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

Quan era estudiant vaig experimentar la dificultat de trobar pis.

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

Depenem molt de les xarxes socials. Així doncs, ens adaptem a les últimes tendències.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Connectant persones que busquen allotjament a Llatinoamèrica.



10.000€



0€

6 DIDACTIC LABS

Helping teachers do what they do best, even better

06/2015

 **additioapp.com**

Indústries de la mobilitat sostenible

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els docents han de dedicar-se a ensenyar, però perden molt de temps gestionant multitud de tasques diverses: posar notes, planificar classes, assistència, tractar amb les famílies, *e-learning*, butlletins i informes...

Additio és una aplicació per a professors que els ajuda a organitzar-se, centrar-se en l'ensenyament i estar en contacte amb els alumnes i les famílies per involucrar-los en el procés educatiu. És simple i conté moltes funcionalitats, totes elles pensades per fer fàcil la vida del professor.

MERCAT

Al món hi ha 300 milions de docents i més de 1.000 milions d'alumnes. Ens proposem arribar als més versats en tecnologia a través de 3 canals principals: distribuïdors, *stores* d'aplicacions i campanyes de màrqueting.

MODEL DE NEGOCI

El nostre model de negoci és SaaS. Cobrem 20€ per professor a l'any i 1€ per alumne a l'any. L'aplicació la poden contractar tant els professors a títol particular com les entitats educatives (de tots els nivells) completes. Comptem amb uns 30.000 clients subscrits.

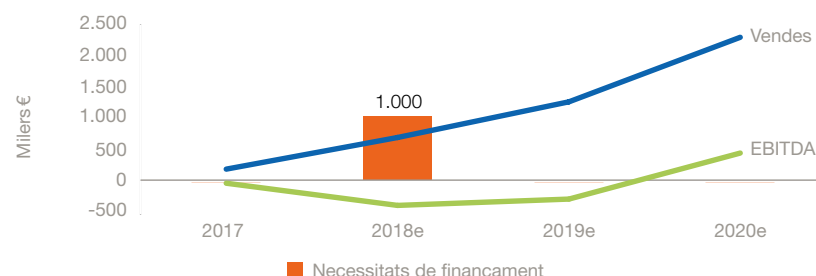
COMPETÈNCIA

TeacherKit (Dubai), Remind (San Francisco), iDoceo (Londres), Schoology (San Francisco). També són competència les plataformes dels centres.

FITES

- Setembre 2017 ● 20.000 docents amb subscripció de pagament.
- Gener 2018 ● Reconeguts per Google com un dels 9 millors SIS del món integrats amb Google.
- Abril 2018 ● 30% d'usuaris internacionals.
- Novembre 2018 ● 40.000 docents amb subscripció.
- Desembre 2018 ● Congregacions d'escoles clients i integracions estratègiques.
- Març 2019 ● Equip i oficina a Mèxic.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 16.000€ mensuals

Al llarg de 2018 volem fer una ronda d'1 milió d'euros per accelerar el creixement (màrqueting i vendes) a escala internacional, per incrementar els subscrits al SaaS i per consolidar l'equip de producte. Ronda amb inversió privada (BA, VC) + crèdit + socis actuals.



Additio App

PERSONA DE CONTACTE

Jordi Corominas i Sacrest
Parc Científic i Tecnològic de la UdG
C. Emili Grahit, 91, edifici N. Monturiol P1B03
17003 Girona

 636 476 051

 jordi@additioapp.com

EQUIP



Jordi Corominas
Co-Founder



Juan Ruiz
Co-Founder



Montse Rocas
Co-Founder

ACCIÓ



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Jordi Corominas i Sacrest

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

El sector educatiu és apassionant i molt estimulant. Jo havia estat professor i la Montse porta més de 30 anys fent material per al sector educatiu.

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

Desenvolupar un producte que cobreixi un rang de funcionalitat molt ampli i saber discernir entre el que és realment rellevant d'incorporar-hi per no perdre el focus. Per controlar-ho, tractem amb moltíssima cura el *feedback* dels usuaris.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Amb un equip de 70 persones o més apassionades per transformar l'educació a escala mundial. Els nostres productes, com una eina líder de mercat almenys a 7 països diferents.



400.000€



0€

7

GASPORT APP

Connectem benzineres econòmiques amb conductors propers

06/2016

gasport.es

Indústries de la mobilitat sostenible

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les vendes de combustible disminueixen un 30%, augmenta la competència un 20% i es redueixen els marges. Els conductors habituals busquen estalviar en benzina. Els autònoms i pimes volen factura única i digital per l'IVA.

Plataforma mòbil que ajuda: (1) les benzineres independents a promocionar-se i a augmentar les seves vendes i (2) els conductors habituals a estalviar 300€/any i la meitat del temps quan posen benzina.

Captem i fidelitzem clients propers per a les benzineres econòmiques.

MERCAT

Mercat a servir: 6,5 bilions d'euros/any a Espanya amb 2.000 estacions de servei econòmiques. EU x 15. Captem interès de les benzineres, registrant els proveïments dels nostres conductors a la zona i donant la informació abans de visitar-les.

MODEL DE NEGOCI

Les benzineres paguen una tarifa mensual pels mòduls que fan servir, incloent un màxim de conversions mensuals dels nostres usuaris. Per sobre d'això, cobrem per paquets de conversions addicionals.

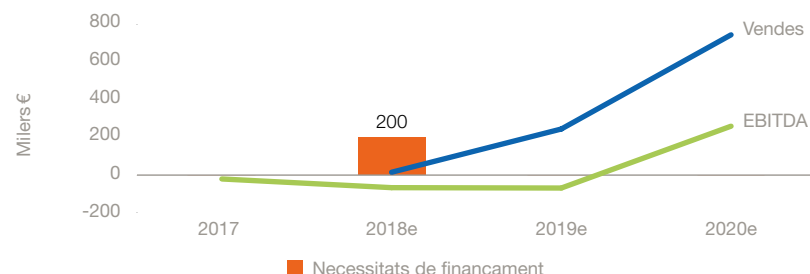
COMPETÈNCIA

Comparadors multimarca: GasolinerasEspana, GasAll. Marca: MiBP. Reposatge marca: Waylet, CepsaPay. Multimarca: Automatic, Smarfuel.

FITES

- Febrer 2017 ● Beca FbStart-Fbk.
- Abril 2017 ● 15.000 descàrregues.
- Desembre 2017 ● Pilot de pagament amb mòbil i promocions.
- Setembre 2018 ● Retenció d'usuaris 1 mes del 60%.
- Novembre 2018 ● 5.000€ MAUs.
- Desembre 2018 ● Acord amb 20 benzineres de la província de Barcelona.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



6.500€ mensuals

200.000€ per al novembre de 2018 per (1) desenvolupament *in-house* de producte, (2) màrqueting i *partnerships* per créixer en usuaris i (3) desenvolupar vendes B2B telemàrqueting per captar benzineres. La ronda serà una combinació de *business angels* i *crowdfunding*.



PERSONA DE CONTACTE

Francesc Ribas Framis

C. de la Llacuna, 162

08018 Barcelona

677 912 232

francesc.ribas@gasport.es

EQUIP



Francesc Ribas
CEO



Yunier Córdova
CMO



Cristian Marceau
CTO



Javier Gómez
CXO



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Francesc Ribas Framis

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

Soc client *low cost* des de fa anys i vaig a la feina en cotxe.

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

Que les benzineres no vulguin estar en un comparador. El resollem generant volum de visites a priori.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Líder europeu en captació i fidelització de clients de benzineres/electrolineres i al cotxe connectat.



69.000€



38.000€

8 HASHED BLOCKTAC

Blockchain per certificar l'educació

04/2018

blocktac.com



Indústries de la mobilitat sostenible

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els títols i els certificats universitaris són fàcilment falsificables. Emetre'ls és un procés lent i complicat, i sempre depenem de les universitats per validar-los, en lloc de ser propietaris del nostre diploma.

Es tracta d'una solució integral que emmagatzema la signatura digital dels certificats i els diplomes educatius en *blockchain*, convertint-los en immutables, infalsificables i sempre accessibles. No cal la universitat per verificar-ne la validesa. Per fi l'alumne és el propietari del diploma.

MERCAT

84 universitats espanyoles i 893 universitats llatinoamericanes. Només a Espanya, s'emeten 500.000 títols l'any. S'hi accedeix de manera directa i per mitjà de distribuïdors regionals.

MODEL DE NEGOCI

Es cobra un import a la universitat per certificat emmagatzemat en *blockchain* (la universitat traspasa aquest import a l'alumne juntament amb altres taxes, com fa amb altres costos).

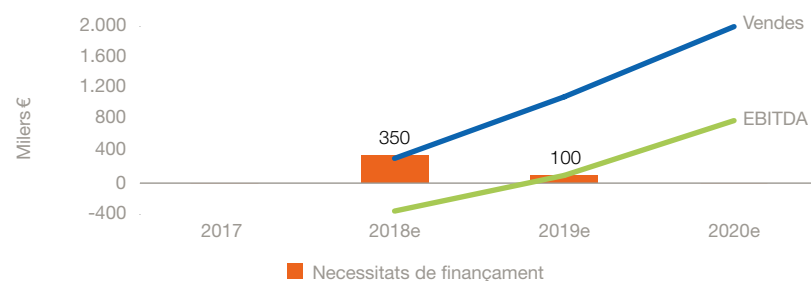
COMPETÈNCIA

En aquest moment no hi ha competidors al mercat nacional ni al llatinoamericà, només projectes pilot en alguns països europeus.

FITES

- Gener 2018 ● Solució singular i operativa.
- Febrer 2018 ● Primer acord de distribució a Espanya.
- Abril 2018 ● Primer acord de distribució a Llatinoamèrica.
- Juny 2018 ● Expandir la solució a altres mercats.
- Juliol 2018 ● Contracte amb 10 universitats espanyoles.
- Agost 2018 ● Tancar acords de distribució a 5 països de Llatinoamèrica.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



12.000€ mensuals

350.000€, abans del setembre de 2018, per completar la infraestructura tecnològica i de personal, establir una xarxa comercial internacional i modificar l'aplicació per accedir a nous sectors econòmics.

PERSONA DE CONTACTE

Francisco Guillén
C. de la Marinada, 14
08230 Matadepera
677 757 300
fguillen@blocktac.com

EQUIP



Francisco Guillén
CEO



Enrique Lizaso
COO

PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Francisco Guillén

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

El coneixement del sector i les seves necessitats –compto amb més de 30 anys d'experiència en gestió universitària–, i l'aparició d'una tecnologia disruptiva que encaixa perfectament amb el sector, i que ha estat recomanada per la UE.

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

El desconeixement de la tecnologia i l'aparició inevitable de competidors. La resposta? Rapidesa i formació.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

El principal proveïdor de certificats en *blockchain* a Espanya i a Llatinoamèrica.



25.000€



0€

9 INBESTME EUROPE AGENCIA DE VALORES

La nova manera d'invertir

 12/2016  **inbestme.com**

Indústries de la mobilitat sostenible

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Manca de solucions eficients d'estalvi i d'inversió. Desconeixement i falta de cultura financera. Biaixos psicològics a l'hora d'invertir.

Gestió automatitzada de carteres d'inversió (*robo advisor*). Gestió integral totalment delegada i digitalitzada de baix cost, molt eficient i fàcil d'usar, totalment digital.

MERCAT

Estalviadors de 35 a 55 anys. Mil·lennistes. 6.500 milions AUM. Arribarem a aquest mercat mitjançant SEO, *paid ads*, PR, *referral* i campanyes *media offline*.

MODEL DE NEGOCI

Comissió sobre l'import gestionat entorn del 0,5% (75% més econòmic que els serveis tradicionals). Marge previst del 80-85%.

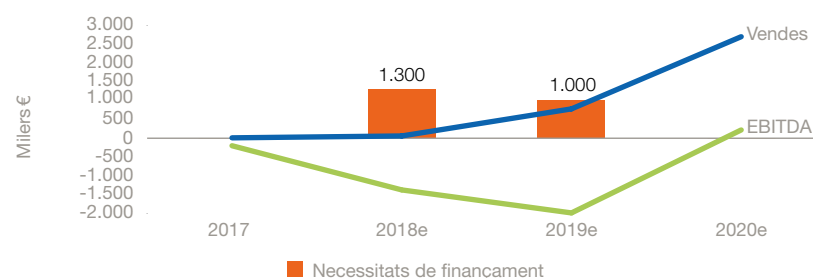
COMPETÈNCIA

Banca, serveis financers tradicionals de gestió patrimonial, altres *robo advisors*.

FITES

- Febrer 2017 ● Autorització de la Comissió Nacional del Mercat de Valors.
- Tecnologia acabada, tot i que està en evolució constant.
- Febrer 2018 ● 8,5 milions d'euros sota gestió. 225 clients assolits. 23.000 MAU.
- Juny 2018 ● Campanya agressiva de mitjans. Acords amb altres serveis financers.
- Juny 2019 ● Tenir els 100 milions d'euros sota gestió.
- Desembre 2019 ● Internacionalització del servei.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 25.000€ mensuals

Necessitem 1.300.000€ per a la captació de clients, dels quals 300.000€ estan compromesos pels socis actuals. Estem en contacte amb diversos VC i xarxes de *business angels*.

inbestMe

PERSONA DE CONTACTE

Jordi Mercader Nieto
C. d'Aribau, 125, 2n 1a
08006 Barcelona

 931 575 633

 jordi@inbestMe.com

EQUIP



Jordi Mercader
CEO



Juanjo Massó
Co-Founder



Jordi Martínez
Co-Founder



Joan Albalade
Co-Founder



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Jordi Mercader Nieto

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

Aportar solucions eficients al meu entorn i, després, a milers de persones. M'hi relacionava com a inversor privat.

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

No assolir un mínim d'actius gestionats. Es resoldrà assegurant la captació durant el 2018 i 2019.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Amb 38.000 clients. 950 milions AUM.



1.000.000€



0€

10

LEX GO APP SPAIN

The Legal Marketplace - Advocats especialistes a prop teu

 01/2017

 lexgoapp.com



Indústries de la mobilitat sostenible

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La complexitat de la cerca d'advocat especialista proper. Volem ser el *marketplace* legal que connecta els usuaris que busquen serveis legals amb els advocats que busquen clients.

Plataforma que permet la recerca geolocalitzada d'advocats especialitzats. Com a usuari/ciutadà, podràs trobar un advocat especialista proper. Com a advocat, guanyaràs més clients sense moure't del despatx.

MERCAT

Espanyol, tot i que ja tenim clients a Mèxic. Els serveis jurídics a Espanya representen 10.000 milions d'euros. Uns 7 milions d'usuaris potencials requereixen serveis jurídics. Hi arribem amb campanyes de captació d'usuaris i d'advocats.

MODEL DE NEGOCI

L'advocat paga per cada sol·licitud que rep, prèviament validada per LexGoApp. Màxim de 3 advocats per sol·licitud. Després del pagament, l'advocat rep les dades de contacte. Pagament per consulta des de 10 a 50€ per advocat. Plans recurrents des de 50 a 500€.

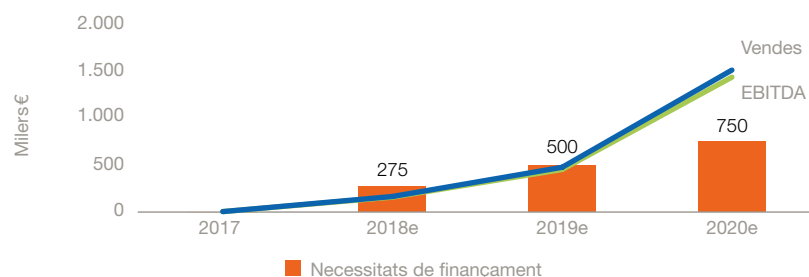
COMPETÈNCIA

Elabogado.com, easyoffer.com, abogado365.com

FITES

- Febrer 2018 • 1.500 advocats registrats.
- Març 2018 • 6.000€ de facturació mensual i 180 clients totals.
- Abril 2018 • 2.000 sol·licituds gestionades i 465 transaccions.
- Setembre 2018 • Expansió internacional a Mèxic.
- Setembre 2018 • Facturació mensual de 10.000€.
- Desembre 2018 • 5.000 advocats registrats.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 9.000€ mensuals

Busquem 250.000€. Actualment tenim 20.000€ compromesos per a vendes i màrqueting, desenvolupament de producte i equip.

PERSONA DE CONTACTE

Ernest Iguacen
Pl. Pau Vila, 1, planta 3, oficina 3A3
08003 Barcelona
 646 479 969
 ernest@lexgoapp.com

TEAM



Ernest Iguacen
CEO


PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Ernest Iguacen

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

Juntament amb la resta de fundadors, vam veure l'oportunitat de crear una plataforma en un mercat amb demanda creixent, amb model validat per altres competidors i gràcies a l'*expertise* demostrada de l'equip fundador en el sector del màrqueting jurídic i en la captació de nous clients.

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

Ara per ara, nosaltres facilitem els contactes, però la visió és ser intermediari del *gross market* legal i ser el responsable del pagament a l'advocat a través de la captura de l'import de l'usuari.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Ser reconegut com un dels *players* legals de referència i com un «despatx» de primer ordre amb advocats i clientes arreu del món.



20.000€



120.000€

11

LLINGAS SOLUTIONS

Escolta música de manera gratuïta i legal

 01/2017

 **musiclist.es**



Indústries culturals i basades en l'experiència

PROBLEMA I SOLUCIÓ

L'usuari no disposa d'una aplicació on pugi escoltar música de les millors plataformes musicals *streaming* de manera legal i gratuïta.

Plataforma *cross-device* per escoltar música de manera gratuïta i legal. Per fer-ho, s'utilitzen integracions amb Youtube, Spotify i Apple Music, on els artistes musicals monetitzen per cada reproducció.

MERCAT

El mercat objectiu d'usuaris a Espanya és de 16,7 milions (homes i dones entre 18 i 65 anys). Cal tenir en compte que MusicList és un producte altament escalable, actualment utilitzat per usuaris de més de 150 països.

MODEL DE NEGOCI

Basat en un model de negoci escalable, actualment ja s'està facturant:

- B2B (marge comercial 60%): mitjans de comunicació, productores musicals i marques comercials.
- B2C (marge comercial 35%): *merchandising*.

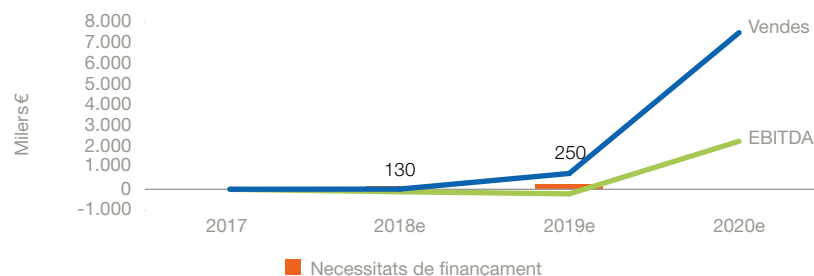
COMPETÈNCIA

Shazam (comprada per Apple per 400 milions de dòlars), Topsify, Playlists.net (empresa comprada per Warner Music) i LastFM (comprada per 280 milions de dòlars).

FITES

- Any 2017 ● 984.000 usuaris únics, sense inversió en màrqueting.
- Març 2018 ● Premi al millor projecte invertible de Foro Keiretsu - Borsa de Barcelona.
- Abril 2018 ● Usuaris de més de 150 països diferents.
- Octubre 2018 ● Mantenir el creixement a Llatinoamèrica (15% dels usuaris).
- Desembre 2018 ● 1,8 milions d'usuaris únics.
- Més de 55.000 cançons a la plataforma.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 0€ mensuals

Tenim unes necessitats de finançament de 130.000€ per assolir els objectius següents: créixer un 85% en usuaris únics aquest 2018, consolidar l'equip i consolidar el producte tecnològic per afrontar el creixement de 2019.

PERSONA DE CONTACTE

Jordi Pallarés
C. de Bosch i Gimpera
08034 Barcelona
 686 266 583
 jordi@musiclist.es

EQUIP



Jordi Pallarés
CEO




Eduard Beguer
COO


PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Jordi Pallarés

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

L'empresa sorgeix d'una necessitat personal. Relació prèvia amb el sector: creació de *start-up* relacionada amb l'esport i la música (assolint *break even* el 6è mes).

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

Dependre d'una única plataforma de *streaming* musical. El resollem integrant-nos amb el màxim de plataformes musicals, per tal de diversificar i reduir el risc.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

MusicList es consolidarà com l'agregador musical mundial amb més contingut i més utilitzat en usuaris únics.



3.000€



0€

12 METRICS FOR YOU

Controla i optimitza la teva publicitat *online*, siguin quins siguin els teus canals

10/2017  **metricfy.com**

Indústries de la mobilitat sostenible

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Controlar la inversió en diversos canals de publicitat *online* alhora és un procés complex, perquè el client interactua amb diferents canals al mateix temps i no es disposa d'informació sobre el rol i el valor aportat per a cada canal en la venda.

Plataforma que consolida la informació dels canals i l'activitat dels usuaris a la web. Aquesta informació és tractada per algoritmes per facilitar informació del rol de cada canal i així poder optimitzar la mescla de canals.

MERCAT

El mercat analític de màrqueting digital és d'1,7 bilions de dòlars i atraurem els nostres clients mitjançant *inbound* màrqueting i *demos* de vendes *online*.

MODEL DE NEGOCI

SaaS amb subscripció mensual. Els principals costos són de desenvolupament i comercialització. S'estima un marge comercial del 60%.

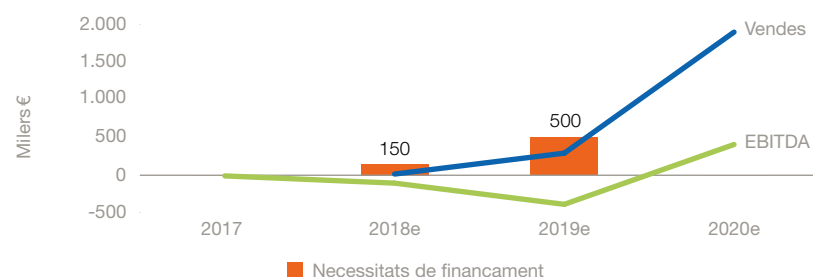
COMPETÈNCIA

Dashboards: Supermetrics i funnel.io (sense *script* propi). Optimitzadors: Convetro o Impact radius, centrats en grans corporacions.

FITES

- Setembre 2017 ● Desenvolupament de la plataforma d'integració de canals i *script* propi.
- Març 2018 ● Llançament comercial del *dashboard* de consolidació de canals.
- Abril 2018 ● Llançament del programa *beta testers* per a optimització basada en models algorítmics d'atribució.
- Juliol 2018 ● 30 *beta testers* del producte d'optimització.
- Octubre 2018 ● Desenvolupament i llançament del producte d'optimització.
- Desembre 2018 ● 50 clients del *dashboard*.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 8.000€ mensuals

Ara estem buscant tancar una ronda de 150.000-200.000€ per acabar de desenvolupar el nostre producte i trobar *market fit*. Actualment tenim compromesos 105.000€.



PERSONA DE CONTACTE

Ignacio Sanz
C. de Provença, 498, 5è 2a
08025 Barcelona
☎ 620 388 016
✉ ignacio@metricfy.com

EQUIP



Ignacio Sanz
CEO




Guillermo Blasco
CTO




Isabel Garcia
CXO


DEMIUM
startups

SeedRocket

PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Ignacio Sanz

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

L'equip es va formar en un programa d'incubació i vam decidir la idea d'acord amb els nostres perfils.

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

Tenir un producte diferencial. Per a això tenim un programa de *beta testers*.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Com a referent internacional en la democratització de l'anàlisi de màrqueting digital.



75.000€



0€

13 MITIGA SOLUTIONS

Experts en riscos volcànics

 02/2018  mitigasolutions.com

Indústries de la mobilitat sostenible

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La dispersió atmosfèrica de substàncies perilloses (per exemple per erupcions volcàniques o tempestes de sorra) afecta la societat i molts mercats econòmics, i planteja una varietat de problemes per al sector de l'aviació.

Sort-ATM és el primer programari amigable de computació d'alt rendiment que pot proporcionar solucions operatives (24/7) per a la gestió del trànsit aeri (Air Traffic Management, ATM) en situacions d'emergència relacionades amb riscos atmosfèrics naturals. Sort-ATM inclou models HPC únics de meteorologia i dispersió atmosfèrica, configuració del pla de vol i ATM i aspectes aeronàutics específics.

MERCAT

1) Sector de l'aviació (línies aèries, aeroports, ANSP); 2) Sector d'assegurances i reassegurances; 3) Fabricants de motors. Arribem al mercat a través de dos canals de venda: a) directament als usuaris finals; b) pseudodistribuidors de valor afegit.

MODEL DE NEGOCI

Model de negoci SaaS que inclou:

- 1) MITIGA-VIEWS: Sistema d'alerta primerenca per a perills atmosfèrics.
- 2) MITIGA-SAP: Paquet d'anàlisi estocàstica.
- 3) MITIGA-Edose: Subscripció de dosi de motor.

Estructura de costos (40% personal, 40% I+D, 20% CPU i altres). Marge = 65%.

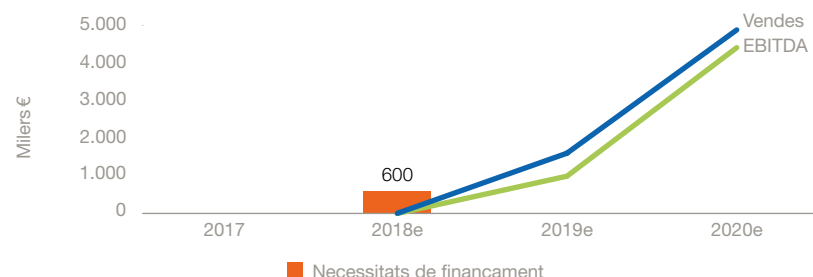
COMPETÈNCIA

No hi ha cap producte comercial disponible al mercat. Les empreses que podrien ser competidores potencials inclouen agències meteorològiques i el Weather Channel (IBM).

FITES

- Juliol 2017 ● Convocatòria del concurs H2020 Eurolab4HPC (Premi al Millor prototip empresarial) / VALUNI ACCIO.
- Gener 2018 ● Seleccionada com una de les 10 millors *start-ups* transformadores d'Espanya per ESADE.
- Febrer 2018 ● Millor *start-up* a Barcelona per Barcelona Activa.
- Setembre 2018 ● Programa d'usuaris pioners amb 2 línies aèries i el fabricant de motors més important del món.
- Desembre 2018 ● Ronda d'inversions.
- Gener 2019 ● Productes MITIGA operatius.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 15.000€ mensuals

Mitiga té l'objectiu d'assegurar 600.000€ en una ronda (20% compromès) per i) desenvolupament i implementació de millores identificades durant el nostre Programa d'usuaris pioners; ii) ampliació de l'equip (tècnic i directiu), i iii) comercialització de la nostra tecnologia.



PERSONA DE CONTACTE

Dr. Alejandro Martí
C. Jordi Girona, 31
08028 Barcelona
 646 305 035
 alejandro.marti@mitigasolutions.com

EQUIP



Dr. Alejandro Martí
CEO




Dr. Jose Maria Cela
VP Institution Relations




Dr. Mauricio Hanzich
CTO




Dr. Arnau Folch
CSO




PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Dr. Alejandro Martí

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

Omplir el buit entre la ciència i el mercat. Fa més de 10 anys que treballa com a investigador i desenvolupador de negocis en el mercat.

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

Barreres d'entrada: les vam trencar amb intermediaris i mitjançant el programa d'usuaris pioners.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Tenim previst adquirir una quota de mercat significativa durant els primers 5 anys. Explotar la comercialització els anys següents i després vendre l'empresa a un actor més gran.



8.000€



75.000€

14

MOTOVOY MOTOR

La teva moto llesta en una hora, amb recollida i entrega, des del mòbil

07/17

 **motovoy.com**

Indústries de la mobilitat sostenible

PROBLEMA I SOLUCIÓ

No tenim temps per ocupar-nos de la moto. Els tallers són cars, poc transparents, lents i amb horaris poc compatibles.

Un servei que s'ocupa de la teva moto quan ho necessites: ITV, oli, pastilles..., amb recollida i entrega, des del mòbil. Motovoy obre un taller central per ciutat amb capacitat també per a flotes i *moto-sharing*.

MERCAT

Només a Barcelona hi ha 280.000 motos, de les quals 125.000 han de passar la ITV enguany. El 80% del nostre *target* porta una scooter i arribem a ells amb accions locals i publicitat digital.

MODEL DE NEGOCI

El tiquet mitjà de la reparació és de 55€, amb un marge brut del 50%. Arribem a BE el 2021 obrint a les principals ciutats europees per nombre de motos, i els clients es gestionen des d'un *contact center*.

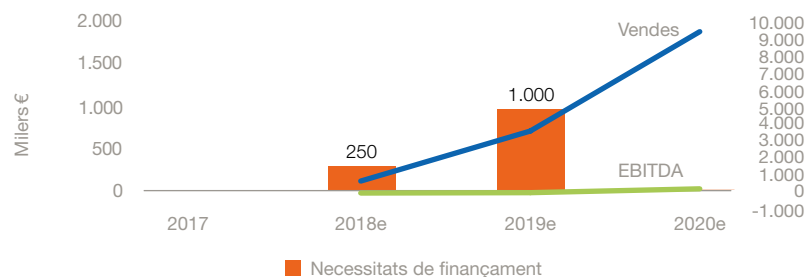
COMPETÈNCIA

Les xarxes de reparació ràpida de cotxes existents, Norauto, Midas, Rodi, que també comencen a reparar motos. Els tallers convencionals també són competència. Però cap té orientació al servei i al client com Motovoy.

FITES

- Març 2018 ● Desenvolupament de l'app de taller i apps mòbils.
- Abril 2018 ● Obertura del primer centre Motovoy al carrer Pallars, 133, a Barcelona.
- Guanyar el concurs de manteniment de flota dels Mossos d'Esquadra.
- Setembre 2018 ● Arribar a 1.500 serveis mensuals.
- Manteniment d'una de les flotes de *moto-sharing* a Barcelona.
- Novembre 2018 ● Obrir a Madrid.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 28.000€ mensuals

El primer trimestre del 2018 vam tancar una prèronda de 250.000€, i ara busquem 450.000€ per consolidar-nos a Barcelona i obrir a Madrid.

MOTOVOY
TU MOTO EN 1 HORA

PERSONA DE CONTACTE

Nina Alastruey
C. Riera de Targa, 73
08339 Vilassar de Dalt
932 203 320
nina@motovoy.com

EQUIP



Nina Alastruey
Co-Founder & CEO



Carlos Povedano
Co-Founder & COO



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Nina Alastruey

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

Veure la necessitat en l'anterior *start-up*. Passar la ITV, pastilles, pneumàtics, revisió... consumeixen molt de temps. Tant en Carles com jo coneixem el mercat potencial, ell des de la reparació ràpida de cotxes i jo des de les aplicacions mòbils.

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

Tenir prou finançament per obrir a diferents ciutats a la velocitat que volem. Si no, podem créixer més lentament.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Liderant a Europa i a punt d'obrir en un altre continent.



90.000€



125.000€

15

OSKISGAMES

We do what we love and that's videogames

 07/2017

 oskisgames.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Nens i nenes, joves, treballadors i gent gran, durant el dia, tenen moments d'estrès i d'avorriment i necessiten evadir-se i divertir-se jugant al seu mòbil o *tablet*. Ahà! Colors és un joc de puzles de lògica creat per un noi de 14 anys amb més de 1.500 nivells i 22 mecàniques de joc úniques que atrapen el jugador en partides curtes de 2 minuts. És un joc per a qualsevol persona, independentment de l'edat i el gènere.

MERCAT

El sector dels videojocs és el més lucratiu a escala mundial, amb més de 2,2 bilions de jugadors que generaran 108,9 mil milions de dòlars el 2018, dels quals un 42% seran benefici per als videojocs de mòbil.

MODEL DE NEGOCI

El joc es descarrega gratuïtament. La monetització es basa en compres integrades dins de l'aplicació de monedes, energia, pistes i anuncis no intrusius.

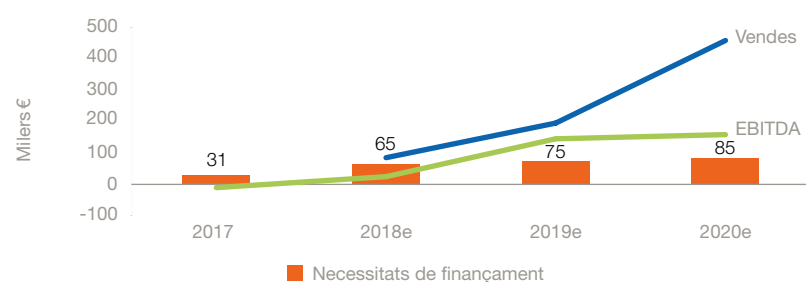
COMPETÈNCIA

Candy Crush i Cut the rope són els dos competidors a escala internacional. Diferències principals: les mecàniques bàsiques i l'estil gràfic del joc.

FITES

- Setembre 2017 ● Inici del projecte a la Incubadora SeedRocket de Barcelona.
- Desembre 2017 ● Validació del joc a Mèxic.
- Març 2018 ● Segon *soft launch* a Mèxic.
- Juny 2018 ● Publicació del joc per a iOS i Android.
- Desembre 2018 ● Publicació del joc per a Nintendo Switch.
- Març 2019 ● Llançament d'un nou joc.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 8.000€ mensuals

Tenim 31.000€ d'inversors privats i 45.000€ de préstec participatiu d'ENISA. Ens calen 65.000€ per finalitzar el desenvolupament del joc i dur a terme el pla de màrqueting.



PERSONA DE CONTACTE

Rita Salavert Otaí
C. de la Llacuna, 162-164
08018 Barcelona
 644 377 168
 rita@oskisgames.com

EQUIP



Rita Salavert
CEO


SeedRocket

PREGUNTA A L'EMPREDADOR

Rita Salavert Otaí

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

Fer realitat el somni d'aquest noi de donar vida a tots els seus videojocs perquè tothom hi pugui jugar.

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

La protecció de la idea. Registrarem al Registre de la Propietat Intel·lectual de Barcelona l'art i el codi font del joc.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Expandida amb èxit a escala internacional i amb més jocs de puzles de lògica comercialitzats en altres plataformes, com la consola Switch i la DS, a través de la web.



3.000€



31.000€

16 PAITED APPS

Fent possible la formació digital

 03/2016  **coachstudio.net**

Indústries culturals i basades en l'experiència

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els entrenadors i clubs d'esports d'equip encara confien en el llapis i el paper per a la feina del dia a dia: supervisar els equips, planificar els entrenaments, donar *feedback*, compartir informació, etc. Això es tradueix en ineficàcies i en un desenvolupament més lent dels entrenadors i els jugadors.

Coach Studio és una solució basada en la web que ajuda els entrenadors i els clubs a gestionar la seva feina en una única plataforma integrada en què totes les dades estan interconnectades. Permet que els entrenadors i coordinadors dels clubs puguin accedir a les seves dades des de qualsevol lloc i compartir-les amb el personal i els jugadors.

MERCAT

Els clients són entrenadors i clubs d'esports d'equip (futbol, bàsquet, handbol i futbol sala). El mercat potencial és de 150.000 entrenadors i clubs a Espanya, 2 milions a Europa i 1,8 milions a Amèrica del Nord.

MODEL DE NEGOCI

Software as a Service i mercat web. L'estratègia per adquirir usuaris és a través d'associacions amb federacions esportives i vendes B2B a clubs. Actualment Coach Studio té 1.300 usuaris abonats a un pla de pagament.

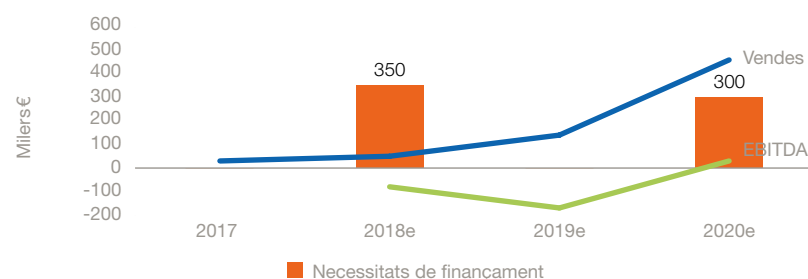
COMPETÈNCIA

Els competidors principals són: Sportplan, XPS Network, Fastdraw i Sport-Session-Planner. Coach Studio és la solució més avançada.

FITES

- Juliol 2016 Acord d'associació amb la Federació Catalana de Bàsquet.
- Octubre 2016 Llançament de la primera versió. Clients inicials.
- Novembre 2017 Guanyadors del Premi Empresa i Esport de l'Indecat.
- Juliol 2018 Mercat web de recursos d'entrenament per a entrenadors.
- Setembre 2018 Associació amb una 2a federació de bàsquet.
- Desembre 2018 2.500 usuaris abonats a un pla de pagament.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 5.000€ mensuals

200.000€ de capital privat i 150.000€ d'Enisa. L'empresa ha demanat finançament en una convocatòria de l'Instrument PIME. El capital s'invertirà en màrqueting, personal de vendes i altres desenvolupaments de la plataforma.



PERSONA DE CONTACTE

Sergi Cortés
C. Grassot, 70
08025 Barcelona
 650 559 365
 contact@paited.com

EQUIP



Sergi Cortés
CTO




Mónica de Mier
CEO


PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Sergi Cortés

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

La manca d'eines digitals adreçades a les necessitats reals dels entrenadors i dels coordinadors de clubs. Jo mateix he estat entrenador i coordinador d'un club.

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

Canviar els hàbits de fer servir llapis i paper i passar a les eines digitals. El solucionarem centrant-nos en la implicació de l'usuari.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Com la plataforma d'entrenament d'equips número 1 del món en nombre d'usuaris. Empresa global i internacional.



30.000€



0€

17

ROKUBUN

Democratitzem la geolocalització de precisió

 02/2015

 **rokubun.cat**

Indústries de la mobilitat sostenible

PROBLEMA I SOLUCIÓ

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

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

MERCAT

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

MODEL DE NEGOCI

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

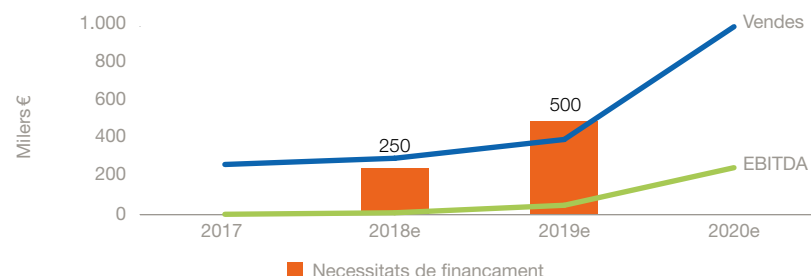
COMPETÈNCIA

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

FITES

- Abril 2015 ● Programa d'incubació de negoci a l'Agència Espacial Europea (ESA).
- Febrer 2018 ● Llançament comercial ARGONAUT + JASON.
- Abril 2018 ● 1r client important (4a empresa mundial de drons).
- Agost 2019 ● Demostrador PEGASUS (cobertura a Catalunya).
- Desembre 2019 ● Acords d'explotació amb Tiers 1 internacionals.
- Agost 2020 ● Aconseguir 1 milió d'usuaris.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 21.000€ mensuals

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

R O K U B U N

PERSONA DE CONTACTE

Xavier Banqué Casanovas

C. Roc Boronat, 117, 2n

08018 Barcelona

 935 511 491

 xavier.banque@rokubun.cat

EQUIP



Xavier Banqué
CEO



Miquel Garcia
PhD, CTO



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Xavier Banqué Casanovas

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

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

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

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

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

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



37.500€



0€

18

SHARIFYAPP LABS

El mapa en viu de les *Smart Cities*

 10/2017  **sharifyapp.com**

Indústries de la mobilitat sostenible

PROBLEMA I SOLUCIÓ

En l'era actual del «Ho vull ara mateix», seguim sense tenir la manera de saber què està passant ara mateix al nostre voltant. Les persones no tenen la manera de dir «vull trobar persones per jugar un partit ara mateix» o «vull saber què hi ha de música, a prop» i els negocis no poden comunicar-ho tampoc. Inexistència de l'eina per compartir el que està passant ara mateix a les grans ciutats. Ni els usuaris ni els negocis tenen possibilitats d'arribar a la persona que està buscant què fer en un lloc i moment concrets.

Crear un mapa en viu *open-sourced*. El primer mapa en viu en què els negocis, els usuaris i les marques poden compartir qualsevol esdeveniment en només tres clics –què, on i quan– de manera gratuïta i oberta.

MERCAT

Mercat de 20 mil milions de dòlars en publicitat digital i de 33 milions d'usuaris d'*offline networking*. Adreçat als mil·lennistes de les grans ciutats metropolitan: més d'1 milió d'habitants.

MODEL DE NEGOCI

Oferiment d'esdeveniment prèmium per al negoci o marca que promociona un esdeveniment, una oferta o un llançament de producte. B2D Data Integrations: Proveïdors de contingut *real-time* de les grans ciutats.

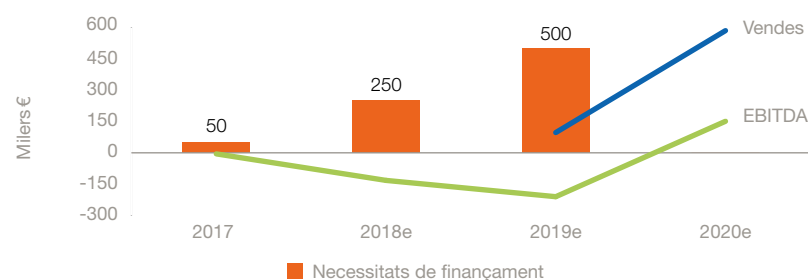
COMPETÈNCIA

Sharify té com a referent en el sector de la navegació Waze (adquirida per Alphabet), el mapa *real-time* en què els conductors comparteixen el trànsit. Sharify és el Waze social.

FITES

- Setembre 2017 ● Desenvolupament del producte *in-house*.
- Desembre 2017 ● Ronda de *business angels* de 50.000€ i finalistes de l'Ouisharefest 2017.
- Febrer 2018 ● 15 negocis afiliats a Barcelona i més de 1.500 usuaris actius.
- Juny 2018 ● Llançament de la V1 de la plataforma.
- Desembre 2018 ● Escalabilitat geogràfica per ciutats.
- Juny 2019 ● Llançament de la plataforma per a *publishers* globals.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 5.000€ mensuals

La ronda actual és de 250.000€, per a la incorporació de talent i campanya de màrqueting, procedents de capital privat.



PERSONA DE CONTACTE

Gemma Prenafeta Ribera
C. Almogàvers, 165
08018 Barcelona
 645 852 981
 gemma@sharifyapp.com

EQUIP



Gemma Prenafeta
CEO




Diego Gaspar
CTO




PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Gemma Prenafeta Ribera

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

Tant el meu soci com jo vam viure l'experiència d'estar treballant a l'estranger i no tenir cap manera de saber què estava passant al nostre voltant en aquell moment.

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

Unir la dimensió temporal al mapa és el repte principal, el qual hem solucionat amb la incorporació d'una *time bar* al mapa.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Ser el mapa en viu per excel·lència de les grans ciutats mundials.



3.000€



50.000€

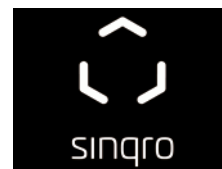
19

SINQRO TECHNOLOGIES

Sinqro és l'Amadeus de l'hostaleria i l'alimentació

 10/2015

 **sinqro.com**



Indústria alimentària

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Sinqro permet que un restaurant, des d'una única app de punt de venda (POS), pugui rebre comandes i reserves de múltiples *marketplaces* i de la seva pròpia web o app, així com contractar múltiples empreses de *delivery* i fer comandes de producte a proveïdors locals.

Sense Sinqro tenen un greu problema de productivitat, ja que han d'utilitzar un dispositiu o app per a cada *marketplace*, proveïdor de servei o solució *software* que contracten.

MERCAT

Global. Clients: restaurants i botigues d'alimentació + *marketplaces* de venda de comandes i reserves + empreses de *delivery* + proveïdors d'hostaleria (producte fresc i altres).

MODEL DE NEGOCI

Transaccional: Obtenim una comissió per cadascuna de les comandes, reserves o sol·licituds de servei que passen per la plataforma.

SaaS: Pagament mensual per l'ús d'aplicacions i serveis extres, contractats per restaurants, *marketplaces*, empreses de *delivery* i proveïdors d'hostaleria.

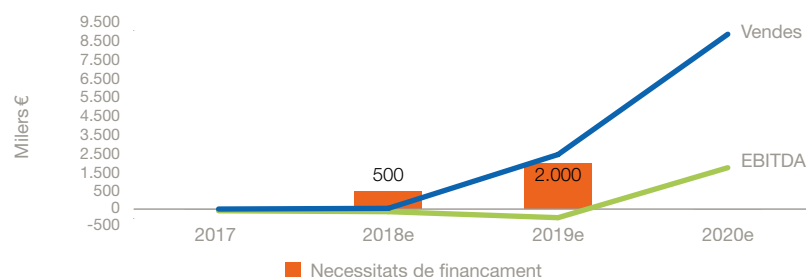
COMPETÈNCIA

Tenim moltíssims competidors parcials, però estrictament no tenim competidors, no hem trobat cap Food GDS operant. El focus de la indústria està als canals B2C.

FITES

- Març 2018** ● Més de 25 restaurants operant (3 mesos d'adquisició). *Churn rate* 0%.
- Clients a les altres 3 unitats de negoci (*marketplaces*, *delivery* i proveïdors) que accepten el model i decideixen integrar-se en Sinqro.
- Maig 2018** ● Entrada com a socis de directius d'empreses top 5 en POS *hardware* que validen el model i tenen els contactes i el coneixement per fer de Sinqro l'estàndard que ha de ser.
- Gener 2019** ● Haver integrat o estar integrant més del 60% dels *software* POS (ES).
- Març 2019** ● Haver integrat més del 40% de *marketplaces* (ES).
- Maig 2019** ● Estar operant a altres països d'Europa.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 5.000€ mensuals

La ronda serà de 627.000€. Hem aixecat 127.000€ en *convertible notes*, i ara necessitem 500.000€ per a l'adquisició de negocis i per dotar els equips per atendre integracions que ja tenim acceptades i trobar-ne de noves.

PERSONA DE CONTACTE

Miguel Lobato
C. Tecnologia, 17, edifici Canadà
08840 Viladecans

 645 804 819

 m.lobato@sinqro.com

EQUIP



Miguel Lobato
Founder & CEO



Víctor López
COO



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Miguel Lobato

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

Vaig pensar que els restaurants «es tornarien bojos» havent de treballar amb més de 6 dispositius cada dia. He estat el CTO de Restoln (*Premium food delivery*) i de Stuart (*on-demand delivery*). Ambdues venudes a Le Groupe La Poste (FR).

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

L'escalabilitat és molt important per nosaltres, i l'adquisició presencial de negocis la trencaria, per això tenim una unitat de negoci dedicada a *partnerships* per tal d'atendre-la.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Operant globalment i venuda a un *big player*.



40.000€



187.000€

20 SOFTWARE GIRONA

Tot en un per a la gestió completa del teu restaurant

 09/2015  **mycheftool.com**

Indústria alimentària

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Falta de control, temps i coneixement en la gestió del negoci. Informació estèril per al compliment de normes i lleis. Aplicacions no adaptades a les necessitats del sector.

Aplicació *cloud* adaptable a tot tipus de dispositius i sistemes operatius, amb una *interface* simple per agilitzar la corba d'aprenentatge de l'usuari. Actualitzacions constants de l'aplicació a noves normes, lleis i necessitats del sector i una analítica completa per optimitzar i millorar els indicadors comercials del negoci.

MERCAT

Establiments del canal Horeca. Hi arribem mitjançant publicitat a Google.

MODEL DE NEGOCI

Mycheftool és una aplicació gratuïta que obté beneficis mitjançant funcionalitats extres (Addons) dins l'aplicació de pagament mensual i l'analítica avançada.

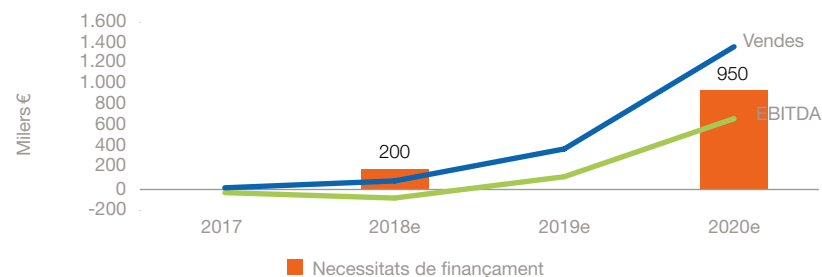
COMPETÈNCIA

Hi ha diverses aplicacions del sector, però totes enfocades a una funcionalitat específica, són molt costoses i massa tècniques o incompletes.

FITES

- Desembre 2017 ● Increment de la facturació en un 100%.
- Obertura de nous mercats: Mèxic i Xile.
- Març 2018 ● 2.800 usuaris.
- Juny 2018 ● Nous mercats: Argentina i Bèlgica.
- Setembre 2018 ● Conversió d'usuaris a pagament del 8%.
- Desembre 2018 ● Nova actualització de l'app i noves fonts d'ingrés.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 500€ mensuals

Mycheftool busca un finançament de 200.000€ per poder aconseguir 40.000 usuaris, l'objectiu de conversió i desenvolupament del nou model de negoci Big Data.

MyChefTool

PERSONA DE CONTACTE

Adrià Bosch Vidal
Carretera de Sils, 39
17430 Santa Coloma de Farners
 666 229 164
 info@mycheftool.com

EQUIP



Adrià Bosch Vidal
CTO




Xavier Garriga Torras
CEO


PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Adrià Bosch Vidal

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

Els dos fundadors provenim de famílies del món de la restauració. Quan vam veure les seves necessitats, vam crear Mycheftool per ajudar a optimitzar els seus negocis.

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

Una app totalment *online* en negocis molt *offline*. Es resol creant una nova app amb mòduls parcialment *offline*.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Sent l'Amazon de la restauració.



90.000€



0€

21

TRANSTAPP SOFTWARE DEVELOPMENT

Flyshionista, your passport to style!

06/2016  flyshionista.com

Indústries de la mobilitat sostenible

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Per estratègies de marca i costos logístics, el consumidor de moda no sempre troba al seu mercat qualsevol producte de qualsevol lloc del món, ni tan sols per mitjà de portals de comerç electrònic.

Flyshionista és la primera xarxa de distribució P2P per a moda i estil. Una app que connecta caçadors d'estil amb viatgers de tot el món. Uns usuaris poden comprar i rebre articles de qualsevol lloc del món; altres poden guanyar diners transportant productes en els seus viatges.

MERCAT

Urbanites coneixedors de moda i estil, col·leccionistes, buscadors d'articles exclusius. Viatgers freqüents. Connectem, via màrqueting digital i activitats presencials, amb comunitats de referència.

MODEL DE NEGOCI

- 1) *In-app transactions*: comissió per cada transacció.
- 2) *In-app advertising*: publicitat per a empreses de moda.
- 3) *Màrqueting in-app affiliate*: ingressos per agència per cada compra.

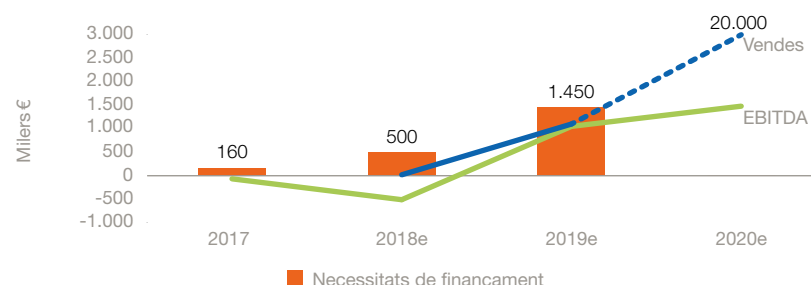
COMPETÈNCIA

Serveis globals de distribució *peer-to-peer*: Grabr, Airmule, Socio Transit.

FITES

- Juny 2017 ● Primera ronda 107.000€ (70% BA) i ENISA 50.000€.
- Gener 2018 ● Llançament App iOS/Android.
- Març 2018 ● 1.000 usuaris registrats – CAC: 1,2€ - 430€ comanda mitjana.
- Maig 2018 ● Llançament als EUA.
- Juny 2018 ● Expansió al Regne Unit, Itàlia, Alemanya, Països nòrdics i França.
- Desembre 2018 ● 150.000 descàrregues.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 20.000€ mensuals

Busquem 500.000€ durant el 2018. Utilització: creixement d'usuaris, increment de l'equip, atenció al client i millora de l'aplicació. Finançament *business angels*; compromesos 30.000€.



PERSONA DE CONTACTE

Xavier Castillo Martín
C. de Casanova, 195, entl. 3a
08036 Barcelona
 637 791 737
 xavier.castillo@flyshionista.com

EQUIP



Xavier Castillo Martín
CEO



Elena Panizza
CMO



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Xavier Castillo Martín

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

L'esperit empenedor dels dos socis, haver fet la volta al món diverses vegades i la forta experiència en màrqueting de la moda.

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

La gestió de controvèrsies, que resoldrem amb la figura del *dispute manager* per dirimir disputes entre usuaris.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Com la principal xarxa global de distribució *peer to peer* de moda i estil, i l'espai virtual de trobada d'amants de la moda i estil de qualsevol lloc del món, cercant novetats i últimes tendències.



13.000€



112.000€

Altres tecnologies



Data constitució



Consum mensual caixa



Capital aportat per l'equip



Capital aixecat

Indústria 4.0 a Catalunya



365
EMPRESSES



1.224
FACTURACIÓ
VINCULADA (M€)



23.000
TREBALLADORS

TECNOLOGIES PRINCIPALS



ROBÒTICA



NÚVOL



BIG DATA



REALITAT
AUGMENTADA



CIBERSEGURETAT



INTERNET
OF THINGS



SIMULACIÓ



IMPRESSIÓ 3D



INTEGRACIÓ DE
SISTEMES

SECTORS AMB MÉS APLICACIÓ



AUTOMOCIÓ



MAQUINÀRIA
I BÉNS D'EQUIP



SALUT
I EQUIPMENTS MÈDICS

ELS REPTES DE FUTUR



ADAPTACIÓ DELS
PROFSSIONALS



SOLUCIONS
ADAPTDES A PIMES



COMPARTIR
EL CONEIXEMENT



PAÏSOS AMB MÉS OPORTUNITATS

EUA, CANADÀ,
MÈXIC, FRANÇA,
REGNE UNIT,
ITÀLIA, POLÒNIA,
EMIRATS ÀRABS,
XINA

Font: Informe de la Indústria 4.0 a Catalunya

Exemples recents d'inversió del *venture capital* en empreses d'aquest àmbit



1,2 milions d'euros



2,5 milions d'euros



8,3 milions de dòlars



Exemples d'atracció d'inversió estrangera en aquest àmbit



HP anuncia que farà noves inversions i contractarà nous treballadors a la seu mundial del negoci d'impressió en 3D.



Les dues empreses anuncien la creació d'una ecoplanta destinada al tractament de residus no reciclables per a la generació de metanol per a la indústria química.



L'empresa californiana de lloguer de vehicles elèctrics instal·la la seva primera seu fora dels Estats Units al Poble Nou i preveu crear 60 llocs de treball.

1

3DU ENGINEERING SOLUTIONS

Solucions de fabricació additiva per a la indústria aeronàutica

01/2016

3du-solutions.com

Sistemes industrials

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La indústria del transport aeri té com a objectiu millorar l'eficiència energètica reduint el consum de fuel i les emissions contaminants. Així mateix, vol reduir els alts costos d'inventari i de manteniment, alhora que incrementa els ingressos millorant l'experiència d'usuari.

Dissenys innovadors, lleugers i customitzats de peces d'interior de cabina d'avió, fabricats amb tecnologies de fabricació additiva. Una línia aèria líder a Europa podria reduir el consum de fuel en més d'1 milió d'euros i les emissions contaminants en 4.000 tones de CO₂ anualment.

MERCAT

Línies aèries, empreses de manteniment d'aeronaus i de fabricació de seients. Estem treballant amb els tres segments. Contactes a partir de l'entorn laboral previ, fires i actes del sector.

MODEL DE NEGOCI

Venda de peces d'interior d'avió amb valor afegit, model B2B. La nostra estratègia és implementar la fabricació recurrent de peces físiques de recanvi i de nous models, optimitzades i alineades amb la demanda.

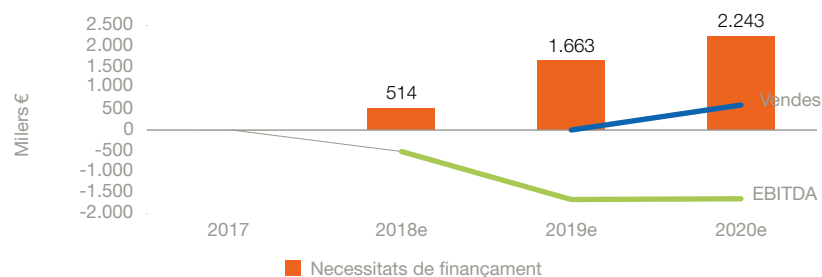
COMPETÈNCIA

Mercat tradicional de seients d'avió (Recaro, Zodiac) i recanvis «marca blanca». Els fabricants d'avions com Airbus no fabriquen interiors.

FITES

- Març 2017 ● Primer demostrador fabricat.
- Juny 2017 ● Obtenció EU H2020 SME Instrument.
- Gener 2018 ● Carta d'intenció del primer *early adopter*.
- Juliol 2018 ● Finançament aconseguit.
- Juny 2019 ● Inici pilot de fabricació recurrent.
- Desembre 2019 ● Primera venda efectiva.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



3.000€ mensuals

Necessitem 2,18 milions d'euros per tenir el producte preparat per a la industrialització. Fonts de finançament: 70% de programes públics, 15% de préstec participatiu, 15% (325.000€) d'inversors privats. Els costos principals són l'entorn de test i la verificació i desenvolupament de productes.



PERSONA DE CONTACTE

Agnès Rosell Medir
C. Roc Boronat, 117, 2, edifici MediaTic
08018 Barcelona
930 240 762
info@3du-solutions.com

EQUIP



Cristina Martín
COO



Agnès Rosell
CEO



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Agnès Rosell Medir

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

El nostre *background* és l'aeronàutica i el transport aeri, i la nostra passió és la impressió 3D.

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

La barrera d'entrada són les certificacions aeronàutiques –treballem amb els organismes reguladors i amb socis experts.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Amb una plataforma establerta per al disseny i fabricació aeronàutics eficients i recurrents.



3.000€



50.000€

2 BCN3D TECHNOLOGIES

Ajudar els creatius i innovadors a canviar el món amb la millor experiència d'usuari possible a l'hora de materialitzar les seves idees

06/2018  **Bcn3dtechnologies.com**

Sistemes industrials

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Falta de comprensió del procés d'impressió 3D que acaba en frustració. Es necessita acompanyament durant el procés i productes que ajudin a prendre bones decisions a l'hora de plantejar els projectes i aprofitar tota la potencialitat de la impressió 3D.

Una gamma de productes que combini *hardware* (màquines d'impressió 3D), *software* (enfocat a les propietats d'allò que es vol imprimir), i recollida de dades i *machine learning* que permeti connectar totes les màquines i els usuaris entre ells i amb el fabricant, per oferir una millor solució de fabricació.

MERCAT

El mercat són les indústries clàssiques, com l'automoció i l'enginyeria, però cada cop més els centres formatius, la medicina, l'arquitectura, etc. BCN3D compta amb una xarxa de distribució que arriba a tots els continents però que es pot expandir.

MODEL DE NEGOCI

Els ingressos provenen principalment de la venda de màquines d'impressió 3D i dels seus consumibles i components. Amb la nova gamma de productes, s'espera tenir productes de *software* que generin un ingrés periodificat i recurrent.

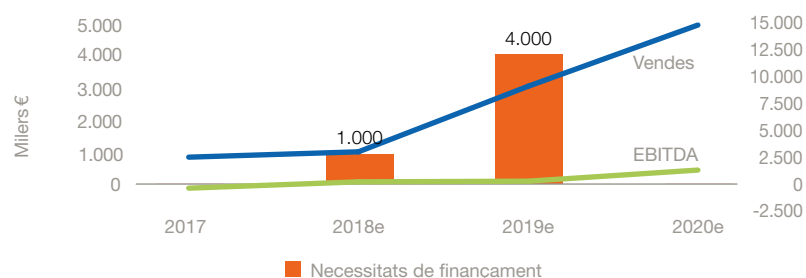
COMPETÈNCIA

Som considerats l'alternativa natural d'Ultimaker. Altres empreses interessants són Makerbot, Zortrax, Raise 3D.

FITES

- Maig 2015 ● Llançament del producte BCN3D Sigma.
- Desembre 2016 ● Facturació de 2,5 milions d'euros.
- Desembre 2017 ● Llançament del producte BCN3D Sigmax.
- Gener 2018 ● La xarxa de distribució arriba a tots els continents.
- Octubre 2018 ● Llançar l'empresa, finançant les seves necessitats operatives.
- Maig 2019 ● Dissenyar els productes de la generació següent.
- Desembre 2019 ● Expandir encara més la xarxa de distribució i la web de l'empresa per donar la màxima sortida als productes futurs.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 0€ mensuals

Actualment, BCN3D necessita 1 milió d'euros per començar a operar de manera independent (*spin off* del CIM-UPC) i iniciar el disseny de nous productes.



PERSONA DE CONTACTE

Xavier Martínez Faneca
C. d'Esteve Terradas 1, planta 2, edifici RDIT,
campus Mediterrània
08860 Castelldefels
 636 040 742
 xmfaneca@bcn3dtechnologies.com

EQUIP



Xavier Martínez
CEO




Eric Pallarés
CTO




Marc Felis
Màrqueting




Pol Domenech
Vendes




Jose Antonio Ortega
Producció




Roger Uceda
Technological Advisor




PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Xavier Martínez Faneca

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

El projecte va néixer dins de la Fundació CIM (un centre tecnològic de fabricació de la UPC). Vam crear el grup que ha esdevingut BCN3D per intentar apropar la impressió 3D al màxim públic possible. Dins de la Fundació CIM havia fet tasques relacionades amb la impressió 3D a escala industrial; per tant, coneixia la tecnologia i part del mercat en què treballem actualment.

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

En un mercat d'evolució ràpida, el màxim perill és quedar-se endarrerit tecnològicament. Tot i que la impressió 3D és una indústria amb anys de tradició, encara es poden fer productes innovadors que siguin acollits ràpidament pel mercat.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Establerta com a referent en *desktop 3D printing*, venent àmpliament a tot el món, havent fet una aportació important a la indústria i fent evolucionar la tecnologia amb els nous productes.



25.000€



1.500.000€

3

BUSINESS RHAPSODY

Ad Vitam Gaudium



01/2016



vermutissimo.com

Indústria alimentària

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les begudes alcohòliques tenen aspectes positius (socialització) i negatius (consum excessiu), combinar-los tots dos és complicat. D'altra banda, els consumidors volen nous sabors i les empreses del sector necessiten innovar.

Vermutissimo (la nostra 1a marca) són sis receptes úniques de fruites i espècies naturals que transformen el vermut en un còctel excepcional. El Nespresso de les begudes (sense màquina!). Fàcil i ràpid. Té avantatges per al consumidor, l'hostaler, l'alimentació i les marques de vermut.

MERCAT

Més de 10 mil milions de consumicions anuals a l'Europa Occidental. Hi arribem a través de cadenes d'alimentació, dels distribuïdors a l'hoteleria i de la venda online directa al consumidor.

MODEL DE NEGOCI

60% de marge brut, que permet invertir en comunicació i promoció i retribuir a l'accionista.

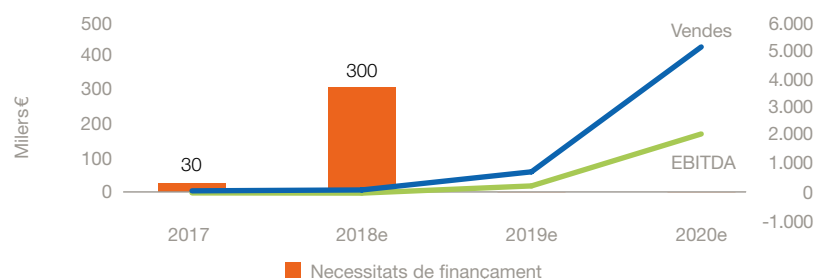
COMPETÈNCIA

Opn (llibreria-celler digital de Pernod Ricard) i Bartsian (de Suntory-Beam). Nosaltres som més saludables, fàcils i econòmics per al consumidor.

FITES

- Novembre 2016** ● Resultats positius de tests i inici de desenvolupament.
- Febrer 2017** ● Primera producció de 15.000 càpsules.
- Agost 2017** ● Segona producció 45.000 càpsules.
- Maig 2018** ● Acords amb marques de vermut.
- Juliol 2018** ● Desenvolupament de noves marques.
- Octubre 2018** ● Introducció en cadenes d'alimentació i internacionalització.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



12.000€ mensuals

185.000€ per acabar de desenvolupar noves marques addicionals a Vermutissimo i expandir la comercialització i el coneixement de les marques durant el 2018. 85.000€ en un préstec ENISA, i 100.000€ amb un inversor extern.



PERSONA DE CONTACTE

Enric Martori i Arxé

C. Telers, 5 B

08221 Terrassa

600 933 142

enric.martori@alumni.esade.edu

EQUIP



Enric Martori
Co-Founder



Oriol Martori
Co-Founder



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Enric Martori i Arxé

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

Voler innovar en el sector després de 25 anys en una multinacional.

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

Accelerar l'expansió de la distribució.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Vermutissimo, i les altres marques, presents en cada trobada a les llars i a tots els locals d'hoteleria.



75.000€



30.000€

4 CLEANDRONE

Cleaning the world!

 09/2015
  cleandrone.com

Sistemes industrials

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els propietaris de plantes solars i d'edificis alts han d'utilitzar tècniques ineficients i arriscades de neteja i inspecció. Els mètodes actuals requereixen molta mà d'obra, gasten molta aigua i poden ser perillosos.

Proposem una única solució d'*asset management* integrada per drons, estacions d'acoblament i programari propietari. Aquest sistema és totalment autònom –i, per tant, no necessita mà d'obra– i escalable, de manera que es pot estendre a altres serveis, incloent la seguretat i altres tipus d'inspeccions.

MERCAT

Actualment estem orientats al mercat solar (tenim experiència) i a la gestió d'instal·lacions (per a edificis alts). Es preveu que el mercat solar sigui de 3.700 milions d'euros i el mercat de gestió d'instal·lacions de 2.000 milions d'euros l'any 2020. El nostre objectiu és captar l'1,2% d'aquest mercat global abans del 2024 utilitzant la nostra estratègia de comercialització. Hem estat a la indústria solar durant més de 15 anys i tenim molts contactes en el segment de gestió d'instal·lacions i, a més, comptem amb cartes d'interès de les grans companyies, com ISS.

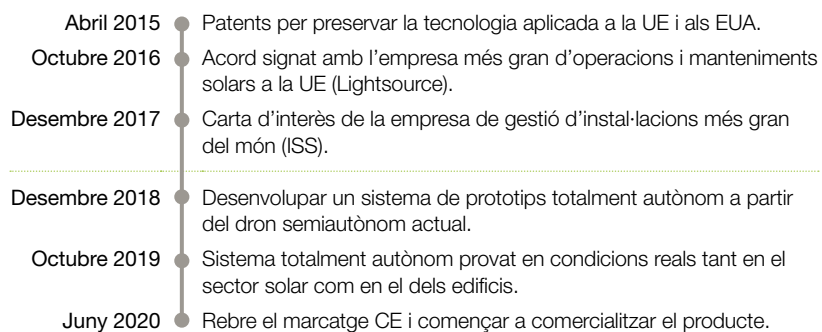
MODEL DE NEGOCI

En els primers dos anys de comercialització ens basarem en un model d'oferta de servei amb la intenció d'avançar progressivament cap a un model de venda del sistema. Oferim una reducció de més del 80% en els costos de neteja operatius dels nostres clients i cobrem un percentatge d'aquest estalvi.

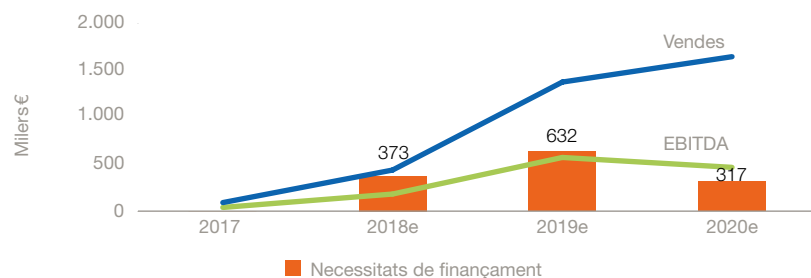
COMPETÈNCIA

Empreses basades en drons (Aerial Power) i de robòtica superficial (Serbot) són els principals competidors. La diferència principal és la nostra qualitat superior de neteja, sense ús de mà d'obra i sense erosió de vidre.

FITES



PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 31.000€ mensuals

1,3 milions d'euros a repartir en tres fases fins al juliol de 2020. Contractar empleats i iniciar activitats de comercialització.



PERSONA DE CONTACTE

Ricard Pardell

C. del Segre, 2, nau 11, polígon industrial Can Calopa
08174 Valldoreix
 935 836 153

 rpardell@cleandrone.com

EQUIP



Ricard Pardell
CEO




Aleix Figueres
COO




Jordi Rebull
CTO


PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Ricard Pardell

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

Mentre inspeccionava una instal·lació de proves de mòduls solars, vaig tenir la idea d'augmentar l'eficiència dels panells solars bruts netejant-los amb drons.

Tinc més de 15 anys d'experiència en la indústria solar. L'Aleix, COO, compta amb 4 anys d'experiència en el sector dels drons.

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

El risc més important per mitigar és l'escepticisme del client. Tenim un pla extens per superar aquest risc: proporcionem als clients dades sobre els beneficis de l'ús del nostre sistema, començant com a model de servei per donar a conèixer el sistema al client.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

En 5 anys, veiem l'empresa com a líder en la venda de sistemes de drons per a empreses de gestió solar i d'instal·lacions de tot el món.

 367.000€

 0€

5 HSTUDIOS BCN TRACKS

Cuidem el so, el TEU so

 05/2015

 **bcntracks.com**

Indústries culturals i basades en l'experiència

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La música és un actiu poc valorat. Les marques no són conscients que l'ús estratègic del so és molt important per a la seva diferenciació. No defineixen i gestionen la seva identitat sonora com ho fan amb la visual.

Composició de la identitat de marca a partir de la seva essència, segons una metodologia pròpia i amb tècniques de neuromàrqueting que avalin científicament el resultat de la capacitat de connectar i transmetre emocions al client final per mitjà del so.

MERCAT

Empreses, marques amb comunicació audiovisual, agències i productores de *branding* i publicitat, empreses de videojocs. Hi arribarem mitjançant campanyes de màrqueting.

MODEL DE NEGOCI

Venda consultiva i manteniment posterior. Cost estructural petit. Ingressos per projecte i recurrents per manteniment, així com per drets d'autor quan hi ha comunicació pública.

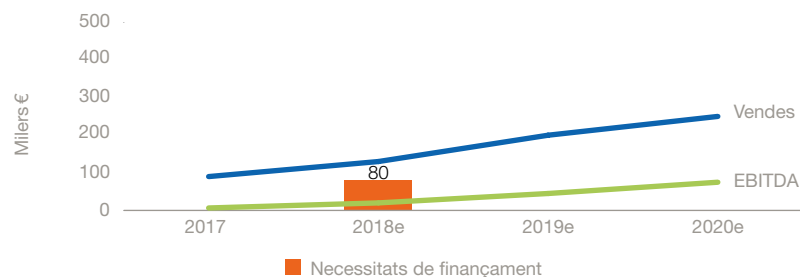
COMPETÈNCIA

Sixième són competidors a escala nacional. Ens diferenciem d'ells perquè tenim solucions integrals, una cadena de producció musical i músics col·laboradors.

FITES

- Octubre 2015 ● Creació d'una metodologia *audio branding* pròpia.
- Abril 2016 ● Primera multinacional *audio branding* - Wolters Kluwer.
- Març 2018 ● Creació del Barcelona Creative Network.
- Juliol 2018 ● Esdeveniment Barcelona Creative Network.
- Maig 2018 ● Publicació del joc *Might and Magic* - Ubisoft.
- Desembre 2018 ● Publicació musical important.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 7.000€ mensuals

80.000€ per actualitzar *software* de so, màrqueting per a captació de clients i publicitat, estabilitzar ERP i preparar l'oficina per créixer.

BCNTRAC<IS

PERSONA DE CONTACTE

Òscar Beà i Torras
C. de Verdi, 217, baixos
08024 Barcelona
 620 927 355
 oscar@bcntracks.com

EQUIP



Marcel Botella
Creació i producció
audio branding



Òscar Beà
Director General



Xavier Romeu
Creació, producció i postproducció



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Òscar Beà i Torras

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

Les sinèrgies i la complementarietat entre els socis. Més de 20 anys d'experiència directament amb el nostre mercat, complementat amb l'experiència en gestió i direcció.

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

La immaduresa del mercat, per a això cal molta publicitat i comunicació.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Referent en *audio branding* al nostre mercat. Hub de músics aportant creativitat a la publicitat.



300.000€



0€

6 IONDROID SPAIN

Acostem el futur de la computació mòbil a tothom

06/2016

ionica.com

Indústries de la mobilitat sostenible

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els usuaris finals estan frustrats per la fricció tecnològica causada per la vida útil de les bateries i la fluïdesa dels seus dispositius mòbils. Les empreses de mòbils sempre estan lluitant per la penetració (diferenciació) i, finalment, el rendiment dels costos dels fabricants de xips està augmentant ràpidament (caducitat de la llei de Moore). Active AI és una tecnologia d'autoaprenentatge (*software + hardware*) que no necessita formació. Està autooptimitzada per presentar una extraordinària fluïdesa i vida útil de la bateria i per oferir la millor experiència per a l'usuari, única i feta a mida.

MERCAT

480.000 milions de dòlars, 1,5 mil milions d'unitats de mòbils/any, 4,3% de creixement anual. Tenim connexions amb grans empreses.

MODEL DE NEGOCI

Model de llicència FRAND (nosaltres NO produïm els xips; llicenciem la tecnologia a grans empreses perquè puguin fer-la servir en els seus propis xips). Rebem una petita quota de llicència per cada xip que utilitza la tecnologia d'un 1,5% del valor del xip, és a dir, 0,30 \$ (preu mitjà del xip 20 \$).

COMPETÈNCIA

Dissenyadors de xips: ARM, INTEL

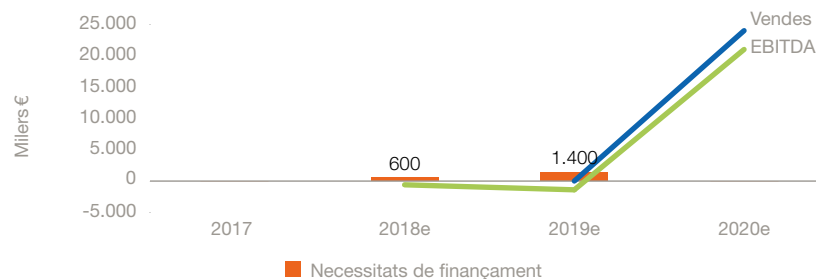
Fabricants de xips: Qualcomm, Mediatek, Samsung, Huawei, etc.

Solucions actuals: *Software* nou (litografia més petita = cara) i DSP (xips especials = cas específic).

FITES

- Desembre 2016** ● 90.000 usuaris (25.000 únics), 1.800 provadors beta (previ al *software* de producte viable mínim o MVP).
- Març 2017** ● Se'ns va convidar a parlar a Linaro Connet 17 Bud – Conscienciació sobre l'energia, el pas següent.
- Octubre 2017** ● PreAcceleració de Barcelona Activa, *software* MVP (fluïdesa ≈ 100, +55% bateria).
- Juny 2018** ● 500.000€ en fons de capital risc.
- Març 2019** ● *Hardware* MVP + cartera de patents.
- Gener 2020** ● Primers telèfons comercials amb la nostra tecnologia implantada.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



40.000€ mensuals

2 milions d'euros (600.000€ + 1.400.000€) de fons privats (capital risc). Necessitem els primers 600.000€ per desenvolupar el producte, posar en marxa l'estratègia de patents i començar a assistir a esdeveniments i reunir-nos amb possibles clients.



IONIC AI

PERSONA DE CONTACTE

Unai Ruiz-Capillas

Plaça de Pau Vila, 1

08039 Barcelona

690 720 151

unai.ruiz@ionica.com

EQUIP



Unai Ruiz-Capillas
CEO



Carlos Lloret
CSA



Anna Klevtsova
CLA



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Unai Ruiz-Capillas

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

La frustració personal amb la meua tecnologia quotidiana. Vam parlar amb les persones més importants de la indústria i un professor amb una connexió directa amb grans empreses.

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

Hem d'arribar ràpidament al mercat. Necessitem diners per iniciar la fase 2 del projecte i començar les negociacions amb grans actors.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Com una de les empreses líders que implementen una tecnologia en què els ordinadors s'adapten a les necessitats de les persones i fan coses per a elles.



3.001€



0€

7 LAVA LOCKER

Totes les teves compres i serveis, autogestionats en un únic punt del teu edifici

06/2013  **mayordomo.io**

Sistemes industrials

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Cada dia els professionals compren més *online*, però troben dificultats a l'hora de coordinar la seva recepció per la falta de temps. Les oficines i comunitats dediquen cada cop més recursos a gestionar i conciliar ambdues necessitats.

Una taquilla intel·ligent que connecta els treballadors amb serveis locals, a través d'una plataforma integrada (*marketplace*). Permet rebre totes les compres *online* de qualsevol operador logístic i connectar els beneficis de l'empresa amb el treballador. És l'únic sistema obert i 100% personalitzable centrat en el treballador.

MERCAT

Hi ha 5.378 oficines i edificis a Espanya, amb més de 200 treballadors. El valor de servir a aquest mercat és de 2.100 milions d'euros anuals. L'objectiu és connectar amb els *facility managers* i agents immobiliaris, per servir a l'usuari final.

MODEL DE NEGOCI

Quotes mensuals per al lloguer de la taquilla intel·ligent a l'empresa, comissions dels serveis oferts entre el 5% i el 45%. Els costos principals són els de fabricació de la taquilla i la gestió i disseny del *software*.

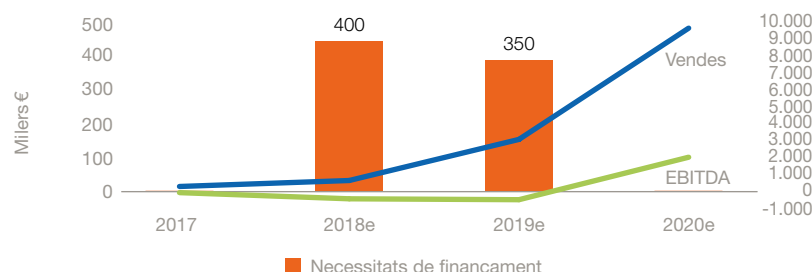
COMPETÈNCIA

Correus i Amazon tenen taquilles per a lliuraments de paquets, però no s'adapten a cada edifici, només ofereixen un canal de distribució dels seus productes i mai oferiran serveis de conciliació.

FITES

- Setembre 2015 ● 225.000€ d'inversió privada per al desenvolupament del producte.
- Setembre 2016 ● Primera instal·lació de taquilla intel·ligent a Bayer i Endesa.
- Desembre 2017 ● 35 taquilles i 25.000 comandes gestionades.
- Octubre 2018 ● 100.000 comandes gestionades i 40 proveïdors de serveis locals.
- Abril 2019 ● 100 taquilles intel·ligents instal·lades a oficines.
- Gener 2020 ● Expansió a França, Alemanya i Itàlia.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 0€ mensuals

750.000€ per al desenvolupament del producte (*software* més innovador i *user-friendly*) i per a l'expansió de la xarxa de taquilles durant el 2018 i 2019. Amb 300.000€ ja compromesos per part d'inversors privats, des de l'obertura de ronda el desembre de 2017.



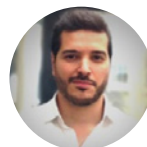
PERSONA DE CONTACTE

Edward Hamilton
Passeig de Sant Joan, 64
08009 Barcelona
931 126 757
edward@mayordomo.io

EQUIP



Edward Hamilton
Fundador & Director



Tomás Selva
Director



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Edward Hamilton

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

Vaig fundar Lava Locker, taquilles intel·ligents per a tintorereries. Després vam identificar les necessitats del mercat i vam desenvolupar Mayordomo Taquillas Inteligentes.

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

Altres competidors estan entrant al mercat. El producte més útil, fàcil i *user friendly*, «guanyarà» més mercat. Nosaltres ens centrem precisament en innovacions *user friendly*.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Sent un referent en serveis de conciliació per al treballador en oficines, amb el desenvolupament de la tecnologia. Sent un «majordom virtual».



82.500€



525.000€

8 PANGAEA AEROSPACE

A new era for space

02/2018  pangeaaerospace.com

Sistemes industrials

PROBLEMA I SOLUCIÓ

El sector dels microsatèl·lits i nanosatèl·lits està explotant, però les companyies que els fabriquen tenen un problema d'accés a l'espai. Actualment, aquestes companyies han d'esperar entre 2 i 4 anys per poder llançar els seus satèl·lits. Volem oferir un llançament de baix cost, ràpid i flexible.

Estem desenvolupant un llançador reutilitzable amb capacitat per a 150 kg de càrrega. En aquest moment, usem dues tecnologies que ens permeten abaratir el cost d'accés a l'espai (reutilització del primer estadi i el motor *aerospike* del primer estadi, fins a un 10% més eficient).

MERCAT

El nostre client són companyies de microsatèl·lits i nanosatèl·lits com Planet o Spire. Podem vendre directament l'espai de càrrega de satèl·lits a aquestes companyies o vendre el llançador als brokers.

MODEL DE NEGOCI

Vendrem espai de càrrega de satèl·lits per al llançament orbital a un preu d'entre 20.000€ i 26.000€ per kg (preu de llançament entre 3 milions d'euros i 4 milions d'euros).

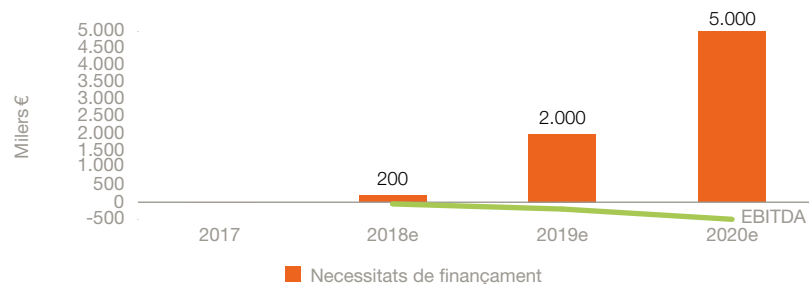
COMPETÈNCIA

RocketLab (32.000€ per kg), PLD Space (38.000€ per kg) i Vector (preu per determinar). Cap d'aquests llançadors se centra en la reutilització.

FITES

- Gener 2018** • Constitució del *board* amb J. J. Dordain (ex-director general de l'Agència Espacial Europea - ESA) i Y. d'Escatha (expresident del CNES, Agència Espacial Francesa).
- Febrer 2018** • Creació de l'*script* de disseny del coet i dels models numèrics de llançament i estudi de llibertat d'operació pel sistema de recuperació.
- Abril 2018** • Programa de preacceleració per a projectes d'alt impacte tecnològic a MediaTIC Barcelona Activa.
- Juny 2018** • Finançament privat per a la fase d'inici del projecte.
- Agost 2018** • Primer prototip del sistema d'aterratge i de la seva patentabilitat.
- Octubre 2019** • Primer prototip del motor *aerospike* en impressió 3D metàl·lica.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 3.000€ mensuals

Estem acabant una primera ronda *seed* de 200.000€ amb *business angels* especialitzats en l'espai i mentors, que ens permetran patentar la tecnologia de recuperació (60.000€ compromesos). Els propers 2 anys necessitem 2 milions d'euros per validar les dues tecnologies i crear les patents necessàries per protegir-nos.



PERSONA DE CONTACTE

Adrià Argemí
C. de Pau Claris, 177, entl. 2a
08037 Barcelona
680 336 807
adria.argemi@pangeaaerospace.com

EQUIP



Adrià Argemí
CEO



Xavier Llaíró
COO



Federico Rossi
Head of propulsion



Rasmus Bergström
Head of recovery



Nicola Palumbo
Head of mechanics



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Adrià Argemí

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

La passió per la cosmonàutica i la convicció de poder ser innovador en un sector tan conservador.

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

Ser una empresa només d'R+D els primers anys. Tenim una estratègia d'IP que ens permet protegir-nos i fer valer les nostres tecnologies diferenciadores.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Havent augmentat els nostres TRL fins a 8-9, començant la fase industrial i preparant la comercialització.



37.200€



0€

9

SENSORIAL PROCESSING TECHNOLOGY BARCELONA

Desenvolupem tecnologia per transmetre sensorialitat al cos humà

06/2017

sptbcn.com

Indústria del disseny

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Totes les experiències audiovisuals són incompletes per la manca d'una tecnologia sensorial immersiva.

Millorem el contingut audiovisual, convertint-lo en una experiència totalment nova. Passem de jugar al nostre joc favorit a submergir-nos-hi, de veure una pel·lícula a viure-la, i d'escoltar a sentir.

MERCAT

En una primera etapa, desenvolupem una cadira de *gaming* que incorpora la sensorialitat i permet una experiència immersiva completa.

MODEL DE NEGOCI

Desenvolupem productes tecnològics, *hardware* i *software*, que encerclen els continguts audiovisuals. Obtenim rendiment tant dels productes físics com de les llicències del *software*.

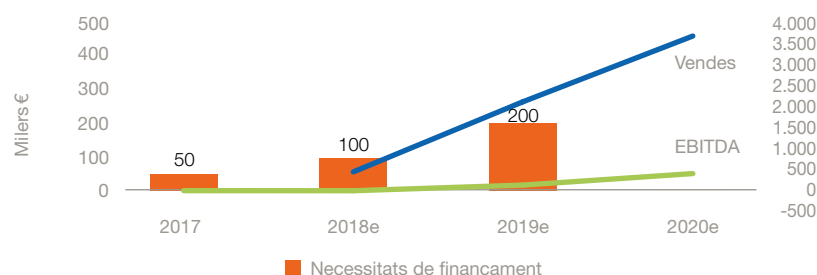
COMPETÈNCIA

La nostra cadira és un producte exclusiu, sense competència al mercat actual.

FITES

- Juny 2017 ● Obtenció de la patent.
- Juliol 2017 ● Ampliació de capital de 50.000€.
- Abril 2018 ● Prototip de la cadira validat.
- Març 2019 ● Producte escalable a altres sectors.
- Gener 2021 ● Ser pioners i líders en tecnologia sensorial.
- Gener 2022 ● Estar posicionats entre les cinc millors empreses mundials que utilitzen la tecnologia sensorial.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



23.000€ mensuals

Busquem 100.000€ per al 2018 i 200.000€ per al 2019 per cobrir necessitats de circulació i promoció del producte. L'estructura prevista és d'un 50% de capital privat i un 50% de préstec participatiu.



PERSONA DE CONTACTE

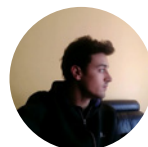
Sergi Tena

Gran Via de les Corts Catalanes, 672, 2n 1a
08010 Barcelona

627 970 016

stena@sptech.com

EQUIP



Victor Orlach
CTO



Alfons Echegaray
CPO



David Casanova
CFO



Sergi Tena
CEO



ACCIÓ Generalitat de Catalunya

PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Victor Orlach

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

Utilitzar la percepció corporal com un element més de l'experiència sensorial introduint els nous formats de realitat virtual i augmentada.

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

No interpretar bé l'evolució de les necessitats del mercat. Sortint a mostrar els nostres avenços per validar les hipòtesis.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Consolidada al mercat europeu i en expansió als mercats d'Àsia i dels EUA, i en ple desenvolupament de nous productes que incorporin la sensorialitat.



30.000€



40.000€

10 SHOPPIDAY DIGITAL

Guanyar diners amb les teves compres

01/2017

shoppiday.es

Indústries de la mobilitat sostenible

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els usuaris estan cansats de rebre correus electrònics amb ofertes. Els descomptes han perdut atractiu i els programes de fidelització tancats tampoc tenen interès.

Plataforma de *cashback* en què els usuaris, en comptes de punts, guanyen diners en *cash* quan compren. Tenen la llibertat de comprar qualsevol article d'una marca o comerç i amb la mateixa experiència que els altres compradors.

MERCAT

El mercat *online* a Espanya és 20 BnM€ i *offline* de 210 BnM€. Penetració *cashback* del 10 i el 15%, respectivament (1.950 milions i 31.500 milions).

MODEL DE NEGOCI

Comissió (CPA) per cada compra que fa un usuari a qualsevol de les botigues que hi ha a les plataformes. Aquest CPA el compartim amb l'usuari i és el *cashback* que rep.

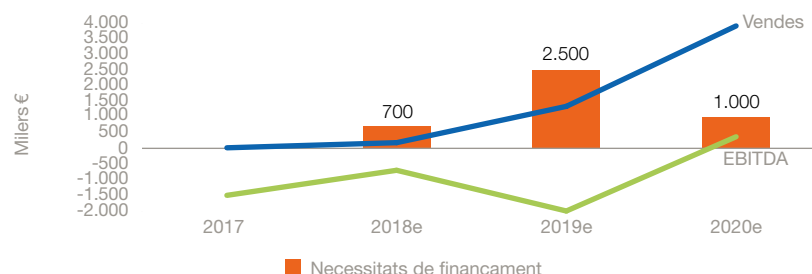
COMPETÈNCIA

BeRuby, Cashbackdeals. Cap d'aquests treballa el vessant de comerç al carrer i no són locals. BeRuby és espanyola (Madrid) però els fundadors tenen la seu als EUA.

FITES

- Gener 2017** ● Tecnologia 100% *in house*.
- Desembre 2017** ● 1,5 milions d'euros GMV (Gross Merchandise Volume) assolits des del llançament. 7% de ràtio de conversió. 4 compres al mes per comprador.
- Maig 2018** ● 630 botigues *online* i 900 comerços a 9 ciutats d'Espanya.
- Juny 2018** ● Superar i mantenir els 200.000€ GMV mensual. Aconseguir el creixement exponencial d'usuaris compradors.
- Juliol 2018** ● Millorar les plataformes, tant la web com l'app.
- Gener 2019** ● Internacionalització a França i Itàlia.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



40.000€ mensuals

Busquem 700.000€ en el 2018 per invertir en captació d'usuaris i millorar les plataformes web i app. També per créixer en equip pel que fa a alguna posició clau.



GANAR DINERO CON TUS COMPRAS

PERSONA DE CONTACTE

Ricardo Ruiz Magdalena
Pl. de Pau Vila, 1, 1A
08039 Barcelona
683 139 506
ricardo.ruiz@shoppiday.com

EQUIP



Juan Luis Rico
CEO



Ricardo Ruiz
Online & Local GM



Victor Guardiola
CTO



Miguel Vicente
Chairman



Gerard Olive
Board Member



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Ricardo Ruiz Magdalena

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

La creença que es podia trobar una manera de fer millor les coses i que tant les empreses com els clients i proveïdors poguessin guanyar-se bé la vida. 3 feines de responsabilitat en *Vente-privée*, *Letsbonus* i *Showroomprive*.

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

La intensitat en capital i continuar demostrant la tracció del model.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Internacionalitzada i amb un soci industrial nacional o internacional que hi hagi apostat.



480.000€



1.030.000€

11 SIGMA INDUSTRIAL PRECISION

Better Machines for Longer

09/2017

sig-ip.com

Sistemes industrials

PROBLEMA I SOLUCIÓ

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

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

MERCAT

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

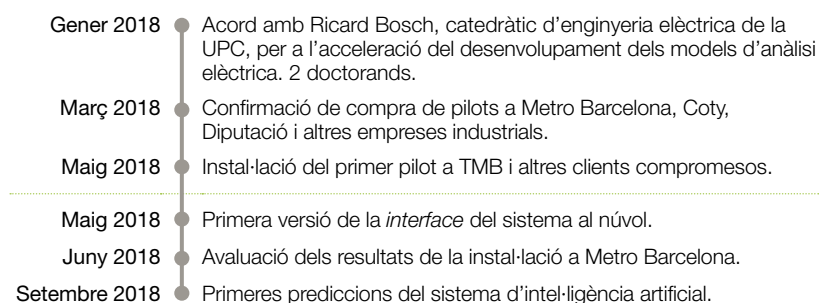
MODEL DE NEGOCI

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

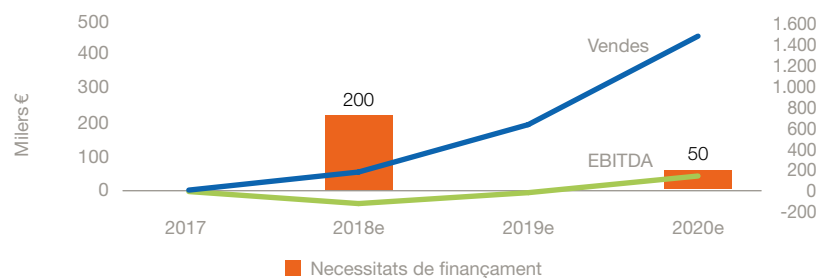
COMPETÈNCIA

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

FITES



PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



3.000€ mensuals

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

**Sigma
Industrial
Precision**



PERSONA DE CONTACTE

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

EQUIP



Patricio Sáez
CEO
[in](#)



Ramón Serra
CTO
[in](#)



Carles Paul
Scientific Director
[in](#)



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Patricio Sáez

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

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

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

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

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

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



50.000€



0€

12

SOCCER SCIENCE

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

11/2016



soccerdream.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

PROBLEMA I SOLUCIÓ

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

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

MERCAT

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

MODEL DE NEGOCI

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

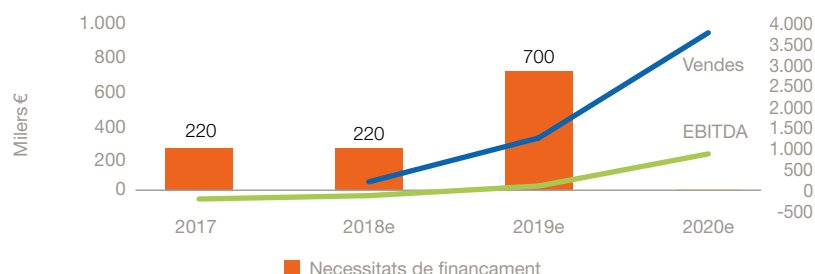
COMPETÈNCIA

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

FITES

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

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



25.000€ mensuals

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



PERSONA DE CONTACTE

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

EQUIP



Andreu Bartolí
CEO



Miquel Farrerons
Director de futbol



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Andreu Bartolí García

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

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

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

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

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

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



100.000€



375.000€

13 UNLIMITED ENGINEERING

Charge your life!

06/2016

rideunlimited.co

Indústries de la mobilitat sostenible

PROBLEMA I SOLUCIÓ

El transport a les ciutats està superpoblat de cotxes i motos, que contaminen l'aire de tots, són costosos i ineficients per a molts usuaris.

Plataforma de transport modular i connectada basada en vehicles elèctrics ultralleugers. Fabriquem trens motius modulars, adaptables a diversos vehicles (bicicletes, patinets, monopatin), que comparteixen components com la bateria.

MERCAT

Mobilitat elèctrica. Principalment, Europa i els EUA. Aproximadament 340 milers de milions de transeünts urbans. Els principals nínxols són els monopatin, patinets i bicicletes elèctrics.

MODEL DE NEGOCI

Vendes B2C i B2B (*original equipment manufacturing*) de *hardware* d'alt marge. La combinació de *hardware/software* obre fonts d'ingressos potencials.

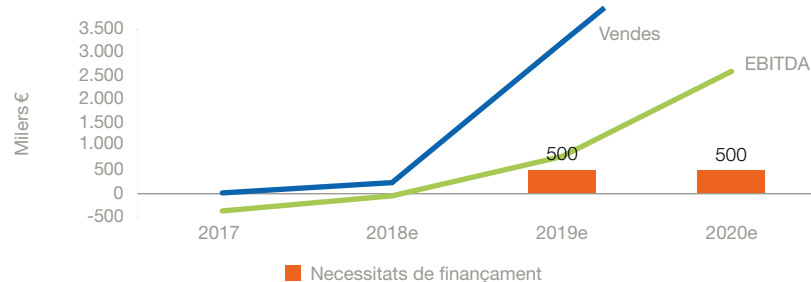
COMPETÈNCIA

Bosch, E-Twow, Xiaomi, Boosted Boards i Mellow Boards.

FITES

- Setembre 2016 ● Campanya de *crowdfunding* (462.000 € de 672 unitats prevenudes).
- Febrer 2018 ● Producció del primer lot de 400 unitats.
- Març 2018 ● Obtenció del préstec participatiu ENISA Emprendadors de 230.000 €.
- Setembre 2018 ● Desenvolupament de la connectivitat per a flotes.
- Octubre 2018 ● Producció d'un segon lot de 1.000 unitats.
- Desembre 2018 ● Llançament de la campanya de *crowdfunding* de l'eScooter.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



20.000€ mensuals

Ronda llavor de 500.000 € per fabricar un segon lot de 1.000 unitats i llançament de la campanya de *crowdfunding* per a l'eScooter.



PERSONA DE CONTACTE

Carlos Eduardo Kübler Pietri
C. de la Indústria, 54-62, local 6
08013 Barcelona

634 817 111

carlos@rideunlimited.co

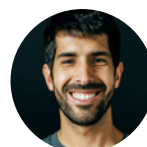
EQUIP



Carlos Kübler Pietri
CFO



Juan P. Viera
CTO & CFO



Alejandro Veloz
Electronic Engineer



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Carlos Eduardo Kübler Pietri

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

La necessitat personal de transport d'última milla (multimodal). Som un grup d'enginyers amb experiència en els sectors del transport i la tecnologia. Vam dissenyar un vehicle lleuger i versàtil per combinar amb el transport públic i reduir el temps total del viatge diari a l'oficina.

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

Indiferenciació del producte. Tenim un pla de disseny de productes innovadors, tècnicament complexos i difícils d'emular.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Serem la marca referent en vehicles elèctrics ultralleugers a Europa i els EUA. Haurem llançat al mercat aquests vehicles: patinets, bicicletes i monopatin.



35.000€



264.000€

14

URBAN MANZANA

Manzaning és el *marketplace* que et permet comprar productes frescos i d'alimentació als comerços de proximitat i mercats municipals amb entrega a domicili

 12/2015

 manzaning.com

Indústria alimentària

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Hi ha 90.000 comerços i 1.300 mercats municipals a Espanya, el 60% dels quals no tenen pàgina web. Són un sector en crisi per la manca d'adaptació a les noves tecnologies i la desconexió d'un client jove, digital, connectat, sense temps lliure i que no troba productes frescos de qualitat *online*.

Marketplace disponible via app o web que posa en contacte el comerç amb el client, facilitant la venda i l'entrega a domicili (en 60 minuts o programada).

MERCAT

El mercat d'alimentació a Espanya mou un volum de facturació de 67.000 milions d'euros (2015) i l'e-grocery factura 441 milions d'euros. La venda d'alimentació *online* creix a un 73% mentre que la demanda de productes eco, bio i de proximitat s'incrementa en un 40% (2017).

MODEL DE NEGOCI

Quota (anual o mensual) i comissió: entre 12 i 18% per cada transacció feta mitjançant la nostra plataforma. Finalment, el client paga per l'enviament, dependent de l'import de la transacció. Així ens assegurem sempre *unit economics* positius i un marge d'entre 2 i 8€.

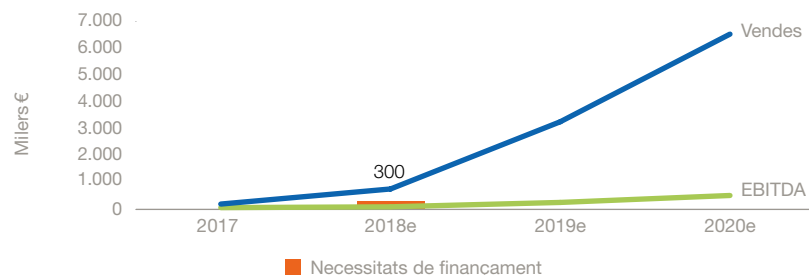
COMPETÈNCIA

Model Instacart (Deliberry, Lola Market), supermercat *online* (Ulabox), petits *players* (Esdemercado). Diferències: qualitat del producte, xat directe amb botiga i parada, entregues en 60 minuts o programades, logística externa, i no necessitem *personal shopper*.

FITES

- Abril 2018**
 - 320.000€ transaccionats (12.000 comandes).
 - 44% de recurrència; 9 comandes per client recurrent.
 - Contracte en exclusiva amb 6 mercats municipals.
- Setembre 2018**
 - Incorporar 4 mercats addicionals.
- Desembre 2018**
 - Creixement i adquisició d'usuaris.
 - Optimització de costos de transport (millora del marge).

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 18.000€ mensuals

Ronda oberta: 300.000€; actualment, coberts 200.000€ (disponibles 100.000€). Es tracta d'una ronda de creixement per posicionar-nos com a solució líder a Barcelona, arribar a *break even* a l'abril de 2019 i fer *roll out* a noves ciutats.



MANZANING

PERSONA DE CONTACTE

Eva Tomàs
C. de la Reina Victòria, 2 bis, àtic
08021 Barcelona
 619 279 746
 eva@manzaning.com

EQUIP



Eva Tomàs
Fundadora & CEO



Jaume Viñals
Cofundador



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Eva Tomàs

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

Durant més de 10 anys he treballat en grans empreses a afores de Barcelona. El desplaçament i els horaris feien impossible poder comprar a les meves botigues de sempre o als mercats. Com a compradora *online*, vaig buscar una solució... i com que no vaig trobar-la i vaig veure-hi l'oportunitat, vaig decidir crear-la.

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

Créixer mantenint bons marges: ho aconseguim fidelitzant comerços i clients, bonificant els tiquets alts (enviament gratuït a partir de 65€), i fent eficient el model logístic gràcies a la col·laboració amb mercats municipals. En un model de comissió, incrementar el tiquet mitjà i reduir els costos és la clau de la rendibilitat.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Posició consolidada a Barcelona i a les principals ciutats espanyoles i en plena expansió internacional, a Europa i a Llatinoamèrica.



60.000€



350.000€

15

VENTURI UNMANNED TECHNOLOGIES

Millorem les inspeccions aèries de xarxes elèctriques i d'Oil&Gas, i reduïm costos amb avions no tripulats

09/2016  **venturi-utech.com**

Sistemes industrials

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Per detectar les incidències en les infraestructures energètiques s'han de dur a terme inspeccions aèries, amb un cost d'helicòpters de fins a 250.000 €/mes i 3.000 €/h, a més d'un risc humà elevat.

Proporcionem un avió dron capaç d'aconseguir la informació per al client d'una manera segura i abaratint-ne el cost.

Xarxes elèctriques: detecció de punts calents, poda i tala de vegetació.

Oil&Gas: vigilància i exploració (topografia).

MERCAT

A escala global, hi ha 5.900.000 km de xarxes elèctriques (42.000 km a Espanya). A Oil&Gas, 3.500.000 km (11.000 km a Espanya). Respectivament, representen un volum de 7.670 milions d'euros i 30.000 milions d'euros.

MODEL DE NEGOCI

A escala nacional, servei d'operació amb *partner* per al processament de dades (HEMAV). A escala internacional, *renting* del sistema.

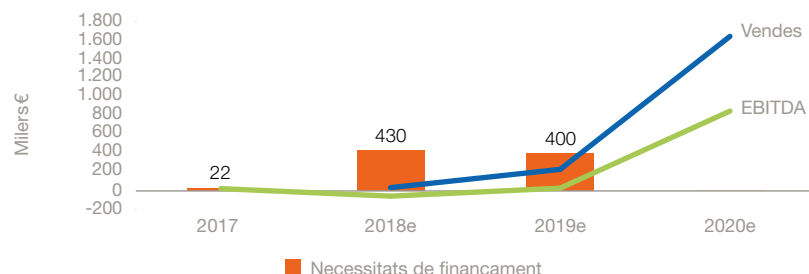
COMPETÈNCIA

Actualment, els serveis d'inspecció es fan amb helicòpters tripulats (+ 3.000 €/h). Els drons proporcionen més qualitat però tenen un cost més elevat. Venturi aposta per la diferenciació tecnològica.

FITES

- Febrer 2018 ● Atorgat l'ajut Startup Capital (20 seleccionats entre més de 250).
- Març 2018 ● Prototip a escala real plenament funcional.
- Abril 2018 ● Validació del *product-market fit* (més de 5 empreses de l'IBEX35 interessades).
- Juny 2018 ● Ronda d'inversió seed.
- Agost 2018 ● Construcció de dues unitats comercials.
- Setembre 2018 ● Go-to-market, Fira Gastech Barcelona.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 15.000€ mensuals

El capital es destinarà principalment a comercialitzar les primeres unitats. La major part del desenvolupament s'ha assolit amb ajuts públics i amb el capital de l'equip emprenedor. De fonts privades, s'espera aixecar entre 180.000 € i 220.000 €. Amb les mètriques que s'obtinguin, es treballarà per a una altra ronda al 2019.



PERSONA DE CONTACTE

Juan Hita García

C. d'Esteve Terradas, 1, edifici UPC - RDIT, oficina 115
08860 Castelldefels

675 20 60 69

admin@venturi-utech.com

EQUIP



Nicolás Marí Hernández
CMO



Juan Hita García
CEO



Oleguer Gabernet Garriga
COO



Miquel Mulet Autonell
CTO



Enric Domingo Domenech
Flight Operations Manager



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Nicolás Marí Hernández

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

L'equip feia avions i vam veure una oportunitat de negoci.

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

Tot i ser un equip jove, els nostres assessors ens aporten l'experiència necessària per afrontar els reptes.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Operant els nostres sistemes a escala global i obrint noves verticals de negoci.



22.000€



0€

16

VENVIROTECH BIOTECHNOLOGY

Del residu al valor

 04/2018
  venvirotech.com
Indústries de la química, energia i recursos

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Estudis revelen que el 2025 al mar ja hi haurà més plàstics que peixos. Una alternativa són els bioplàstics, biodegradables en el medi ambient. No obstant això, el preu de venda d'aquests compostos és molt elevat, i per tant no són competitius al mercat.

VEnvirotech produeix bioplàstics, biodegradables i compatibles amb el cos humà, fets de residus orgànics, com restes agroalimentàries, aigües residuals, purins, etc. D'aquesta manera, oferim un bioplàstic que té les mateixes característiques que el plàstic convencional del petroli, amb una reducció del 50% del preu de mercat.

MERCAT

VEnvirotech té dos mercats molt diferenciats: la gestió de residus orgànics i els plàstics i bioplàstics. Arribem al mercat perquè oferim una gestió rendible dels residus orgànics i aportem un producte demandat, de qualitat i a preu de mercat.

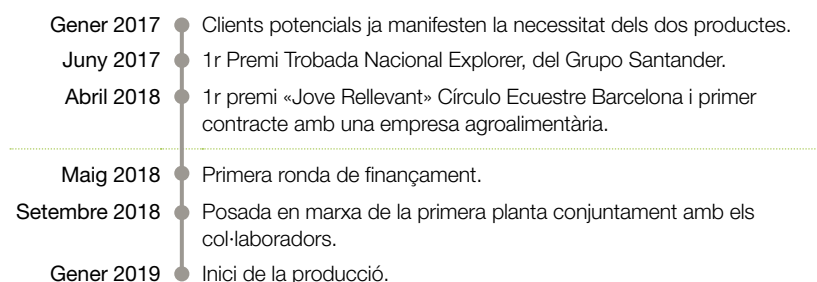
MODEL DE NEGOCI

Els ingressos provenen de la venda de plantes de producció de bioplàstics adaptades al residu del client i que treballen amb el mètode VEnvirotech, i també de la fabricació i venda del bioplàstic obtingut a les plantes de producció.

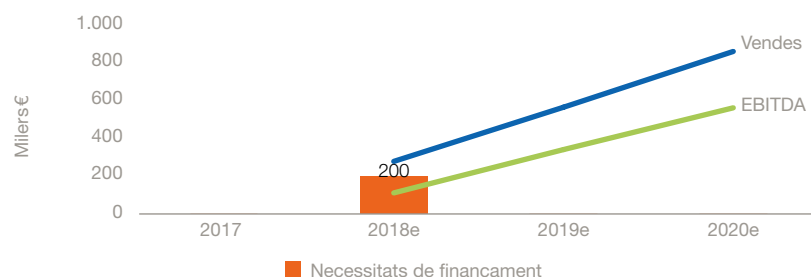
COMPETÈNCIA

Hi ha 25 empreses liderant la comercialització i industrialització d'aquests bioplàstics arreu del món. Les més importants són BioOn, Metabolix, Imperial Chemical Industries i British Petroleum.

FITES



PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 9.700€ mensuals

VEnvirotech necessita 200.000€ per a la posada en marxa de la primera planta de producció de bioplàstics a partir de residus. Volem finançar la ronda amb capital provinent d'inversors privats que aportin no només diners sinó també valor a l'empresa.



PERSONA DE CONTACTE

Patricia Aymà Maldonado
C. de Francesc Macià, 40
08620 Sant Vicenç dels Horts
610 928 758
patricia.ayma@venvirotech.com

EQUIP



Patricia Aymà Maldonado
CEO



Noelia Márquez Alfaya
Business Developer



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Patricia Aymà Maldonado

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

Vaig estudiar la producció de bioplàstics amb residus i crec que el mercat necessita una tecnologia tan eficient i rendible com aquesta.

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

Els processos biològics tenen una estabilitat variable. Ho solucionem gràcies al mètode científic de producció VEnvirotech, que permet un treball eficient i estable en el temps.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

VEnvirotech serà l'empresa biotecnològica líder del packaging sostenible.



3.000€



8.000€