

CATÀLEG DE STARTUPS

Catalan Pitch Competition 2024

ACCIÓ Startup Forum 2024



© Generalitat de Catalunya

Departament d'Empresa i Treball

Agència per la competitivitat de l'empresa, ACCIÓ

ACCIÓ

Passeig de Gràcia, 129

08008 Barcelona

Tel. 93 476 72 00

accio.gencat.cat

Data d'edició: DESEMBRE 2024



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

Les 50 startups amb més potencial de Catalunya

Ens trobem a les portes de la 29a edició de la competició de startups més reconeguda del país, la Catalan Pitch Competition (abans Fòrum d'Inversió). Al llarg de gairebé tres dècades s'han assolit grans fites. Potser la més rellevant és que les startups participants han aixecat 397 milions d'euros d'inversió a partir de la seva participació en aquest esdeveniment.

Aquesta contribució és la raó de ser d'aquesta trobada que, any rere any, permet que les empreses emergents més destacades del país presentin els seus projectes innovadors i els donin a conèixer a l'ecosistema emprenedor i de finançament. No en va, s'ha convertit en el millor aparador per a les startups innovadores i amb més potencial de creixement de casa nostra.

Abans d'aquesta cita anual s'ha fet una selecció dels projectes amb més projecció i potencial de creixement que actualment s'estan treballant al nostre país. Aquest catàleg recull les millors propostes presentades a l'edició del 2024 i és una eina que vol servir per donar-los visibilitat i per posar de relleu les solucions que ofereixen a necessitats reals de la societat.

Totes elles destaquen pel seu caràcter diferencial i valor innovador, pel seu equip emprenedor i pel seu impacte social. Aquest impacte és fonamental i es fa notar, per exemple, en l'alineament de les propostes del catàleg amb els Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS). De fet, la pràctica totalitat dels ODS estan representats per aquests projectes, tot destacant el d'indústria, innovació i infraestructures, el de salut i benestar i el d'acció climàtica. Les startups amb impacte són una aposta estratègica i, cada vegada, estan més presents a Catalunya. Així ho demostra el creixement de les startups deeptech al llarg dels darrers anys.

De les 50 empreses del recull, 24 de seleccionades presentaran els seus projectes en públic a la Catalan Pitch Competition. Una competició entre empreses emergents de tres àmbits: salut, TIC i industrial tech. Aquestes es disputaran el premi a la startup catalana de l'any i tindran l'objectiu d'aixecar el finançament necessari per llançar al mercat les seves propostes.

Us animo a endinsar-vos en aquest catàleg, on trobareu 50 models de negoci diferents, noves solucions plantejades a reptes socials, les característiques dels diferents mercats i àmbits tecnològics i, sobretot, les persones artífexs dels projectes i el seu contacte perquè pugueu compartir coneixement i fer negoci plegats.

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

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

Catàleg de Startups

Catalan Pitch Competition 2024

Ciències de la vida i la salut

Salut digital a Catalunya	7
BRAINFOCUS LABS	8
DEBIOS DX	9
DEVSHEALTH	10
D-SIGHT	11
FRONTWAVE IMAGING	12
HAIR UP LASER	13
HEALTHTECH INNOVATIONS	14
HEECAP	15
NANOBOTS THERAPEUTICS	16
OVIANTA TECHNOLOGIES	17
SWEANTY	18
TAILOR SURGERY	19

Tecnologies de la informació i comunicació

L'economia digital a Catalunya	21
AMELIA HUB	22
BECADVISOR	23
BMATCHED	24
COMMONSENSE	25
DIDIT	26
ECTOS	27
EQUITO APP	28
FINDPSO	29
FOOTPRINT MAPPA	30
HALTOBOOKS	31
LEMONDATE	32
MASTERMIND TECH	33
MEDBRAIN GLOBAL	34
METASCAN	35
NEUREKALAB	36
PICK & PAY APP	37
REVIVACK CIRCULAR ECONOMY	38
SECRETS VAULT	39
SENSE	40
SEQUENTIA SOLUTIONS	41
TENNDERS	42
VIRMEDEX VIRTUAL EXPERIENCES	43
WE ARE LEAD	44

Deep Tech - Altres tecnologies

Les startups 'deep tech' a Catalunya	46
AGRIKOLA AI	47
AGRIN'PULSE	48
ALGAEMICAL CARBON	49
ARGOSAI SMART AQUACULTURE	50
ARIDDITIVE	51
ATOM H2	52
CLIC RECYCLE	53
ECOMPOST INDUSTRIES	54
ENKITEK	55
NANOCHRONIA	56
OPTIGEN	57
PHOENIX FOODS	58
SIVERUS	59
TEKNEVO EVO	60
YPLASMA ACTUATORS TECHNOLOGIES	61

LLEGENDA



Data
constitució



Lloc web



Consum
mensual caixa



Equip



Capital aportat
per l'equip



Capital
aixecat

OBJECTIUS DE DESENVOLUPAMENT SOSTENIBLE (ODS)



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



ODS 12. Garantir modalitats de consum i producció sostenibles.

CIÈNCIES DE LA VIDA I LA SALUT



Salut digital a Catalunya

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



331
empreses



592 M€
de facturació



4.810
treballadors

Àmbit líder en l'ecosistema emprenedor: el 17% de les 2.100 startups catalanes es dediquen a **tecnologies de la salut**.



65%
de les empreses tenen menys de 10 anys.



92%
són pimes.



21%
són exportadores.



24%
facturen més d'1M€.

Catalunya, 5a regió mundial en captació de projectes d'inversió estrangera tecnològica vinculada a la salut en el darrer quinquenni (2019-2023) per valor de 1.003 M€.



Software per assistir els neuròlegs en el tractament de l'epilèpsia resistent a fàrmacs.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

22 milions de persones pateixen epilèpsia resistent a fàrmacs. La meitat es podria beneficiar de cirurgia respectiva, però l'èxit d'aquest procediment segueix sent baix (39-59%). La localització del teixit cerebral afectat és un procediment complex, rudimentari i sovint no concloent, que dificulta l'èxit de la cirurgia i allarga les llistes d'espera. BrainFocus desenvolupa software per ajudar els neuròlegs a oferir un millor tractament. La nostra solució automatitza la localització del focus epilèptic, integrant dades multimodals del pacient per aconseguir diagnòstics prequirúrgics precisos.

MODEL DE NEGOCI

SaaS B2B amb vendes directes a hospital dels EUA i Europa per assegurar el contacte directe amb el client i mantenir el producte actualitzat. Posteriorment, vendrem a través de distribuïdors de software i llicenciarem fabricants de sistemes EEG per augmentar la penetració de mercat. L'agilitat en el desenvolupament de software i el desplegament en el núvol ens permetran escalar ràpidament.

MERCAT

Els nostres primers clients seran les unitats de cirurgia de l'epilèpsia (ESU) d'Europa i els EUA que treballen amb EEG intracranial i que compten amb neuròlegs experts en gestió de casos complexos. Aquestes aliances estratègiques amb unitats punteres ens situarà en una posició privilegiada dins del mercat de la neuroimatge funcional, amb un volum d'1,2 B€ i un CAGR del 9,6%.

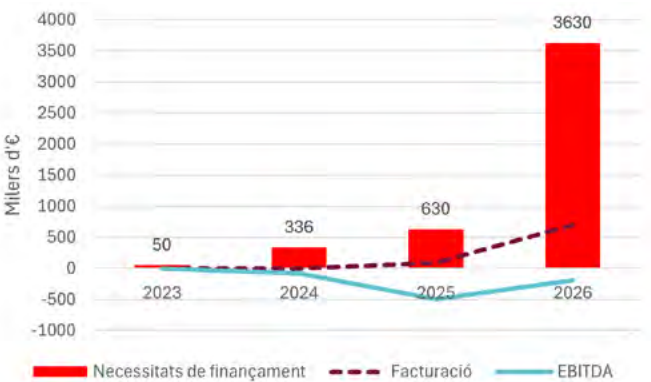
COMPETÈNCIA

Competidors directes: Neurologic Solutions i Avrio MedTech. En comparació amb la seva solució, combinem dades multimodals (EEG intracranial, RM, TAC) per obtenir una major precisió i reduir el temps de processament. El nostre software també té l'avantatge de proporcionar una interfície intuïtiva i interactiva amb un algorisme interpretable segons les necessitats i l'experiència clíniques.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Tecnologia base protegida per patent (PCT amb informe favorable, concedida a la UE, en avaluació als EUA).

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



500 K € ronda de finançament

Ronda pre-seed de 500 K€, dels quals ja hem aconseguit 75 K€ en notes convertibles. També ens han concedit 370 K€ en fons no dilutius de subvencions públiques (Start-up Capital ACCIÓ, PTQ, DIN). Ús dels fons per a la contractació de nous membres de l'equip tècnic i clínic, disseny final i validació de l'MVP, presentació de regulatòria.

17 K € consum mensual caixa

FITES

07/2024 - 75 K€ en notes convertibles i Start-up Capital ACCIÓ (100 K€).

09/2024 - Creixement de l'equip amb rols clau (CTO i desenvolupador de negoci).

10/2024 - Patent concedida per l'EPO.

06/2025 - Tancar ronda pre-seed de 500 K€.

01/2026 - Finalitzar validació clínica de l'MVP amb UCLA i Hospital Sant Joan de Déu.

06/2027 - Aprovació de la FDA i sortida a mercat (EUA).



PERSONA DE CONTACTE

Manel Vila-Vidal

info@brainfocus.tech

-

Av. Collserola 1, 3 - 1, Edifici Sud 08750, Molins de Rei

EQUIP



Manel Vila-Vidal CEO / in



Carlota Pagès-Portabella Co-founder & Product Manager / in



Adrià Tauste Campo CSO / in



Bart Huisken Business Advisor / in

8 treballadors

15 K € aportació de l'equip

270 K € capital aixecat





Revolucionem el diagnòstic renal amb biòpsies líquides.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La Malaltia Renal Crònica (MRC) afecta més del 10 % de la població mundial, amb una detecció precoç limitada. Els mètodes actuals de diagnòstic són poc efectius per identificar l'inici i la progressió de la fibrosi renal, la principal causa de la MRC. FIBROKIT és un innovador test diagnòstic no invasiu que utilitza una mostra d'orina per detectar directament la fibrosi renal, oferint una alternativa a la biòpsia. FIBROKIT permet monitorar la progressió de la malaltia i ajustar els tractaments de manera precisa i accessible, millorant la qualitat de vida dels pacients amb MRC.

MODEL DE NEGOCI

Venda de kits tant la versió ELISA per a hospitals com la Lateral Flow per a punts d'atenció (PoC). Els costos principals inclouen la producció i distribució, amb un marge competitiu atès el baix cost per unitat en comparació amb biòpsies tradicionals. Els models B2B i B2B2C garanteixen escalabilitat i recurrència, especialment en el monitoratge de pacients diagnosticats i posttrasplantament.

MERCAT

El mercat potencial de FIBROKIT se centra en el diagnòstic i el monitoratge de la fibrosi renal, dins d'un mercat global que creix anualment un 7,5 % amb un volum estimat de 8.500.000 M\$ pel 2035. El nostre enfocament de comercialització combina un model B2B per a hospitals i laboratoris amb un model B2B2C per arribar a centres d'atenció primària i farmàcies amb la versió ràpida del test.

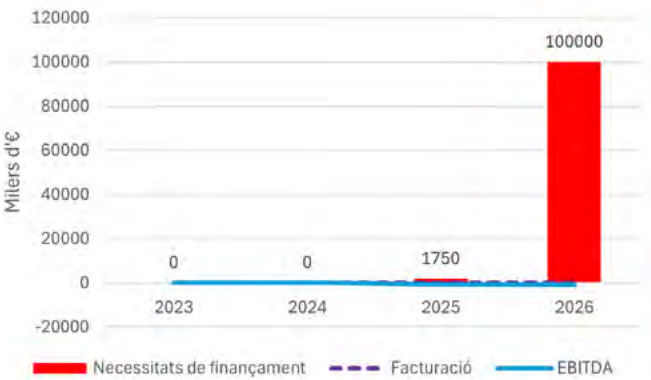
COMPETÈNCIA

Actualment, els mètodes diagnòstics inclouen biòpsies renals i proves indirectes (creatinina, albuminúria). FIBROKIT ofereix una solució única i no invasiva per detectar la fibrosi renal amb precisió similar a la biòpsia però sense riscos associats. Competidors com Healthy.io i Renalytix operen en la detecció renal general, però cap ofereix una detecció específica de fibrosi com FIBROKIT.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Disposem d'una patent per al nostre test FIBROKIT, amb cobertura a escala internacional.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



1,75 M € ronda de finançament

Necessitat d'1,75 M€ per al 2025-2026. Ronda seed d'1,15 M€.

El projecte està generant molt interès en l'ecosistema d'inversors i tenim compromisos per valor aproximat de 500.000 €. La ronda servirà per la fabricació de kits, executar el primer assaig clínic nacional el 2025, establir la ISO13485 i els sistemes de qualitat, assegurar i millorar la protecció intel·lectual del projecte (2 noves patents), fer estudis d'economia de la salut (HTA) i establir preacords comercials, alhora que estructurarem l'equip de la companyia per a següents fites.

57 K € consum mensual caixa

FITES

01/2024 -
Estudis preclínic completats, demostrant correlació entre els nivells de biomarcador en orina i el grau de fibrosi renal.

10/2024 -
Primers lots dels kits de diagnòstic fabricats preparats per iniciar assaig clínic.

10/2024 -
Ronda seed d'1,75 M€ oberta.

03/2025 -
Inici de l'assaig clínic FIBROKIT amb 300 pacients.

09/2026 -
Aprovació CE per al llançament de FIBROKIT a Europa.

01/2027 -
Entrada al mercat europeu amb distribució en hospitals clau.



PERSONA DE CONTACTE

Albert Mascarell Creus

amascarell@debiosdx.com

636 443 479

Ctra. de Can Ruti, Camí de les Escoles, s/n
08916, Badalona

EQUIP



Albert Mascarell Creus
CEO / in



Marta Clos Sansalvador
CTO / in



Francesc Enric Borrás
CSO / in



Jordi Bover
Head Clinical

6 treballadors

30 K € aportació de l'equip

100 K € capital aixecat





DeepTech pel ràpid desenvolupament de tractaments contra infeccions.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les malalties infeccioses són un dels principals reptes de salut global que tenim al davant. Durant anys, les infeccions han caigut en l'oblit (el darrer antibiòtic completament nou és de fa quaranta anys). Ara, la pandèmia ha fet créixer l'interès i el mercat. DevsHealth desenvolupa el seu propi pipeline de tractaments fent ús de la seva plataforma computacional, DevsHealth OS, que accelera les etapes inicials de disseny i ens permet un desenvolupament ultraràpid per llicenciar les molècules candidates en un termini de tres anys.

MODEL DE NEGOCI

El nostre model de negoci és el biotech, és a dir, la llicència de molècules a la indústria farmacèutica. Amb una diferència, la llicència a cap de 3 anys de l'inici del projecte. Això és degut a la gran necessitat de mercat i a l'escurçament de temps que fem amb la nostra plataforma. El valor mitjà d'una llicència serà de 10 M€.

MERCAT

Ens dirigim al mercat global de tractaments per malalties infeccioses, que el 2024 és de 62.940.000 M\$ i està previst que creixi un 7,11 % fins al 2032, assolint els 116.830.000 M\$. És un mercat que estava adormit fins la pandèmia de COVID-19, en que tan governs com empreses farmacèutiques es van adonar del gran potencial, cosa que va suposar una obertura i creixement enorme.

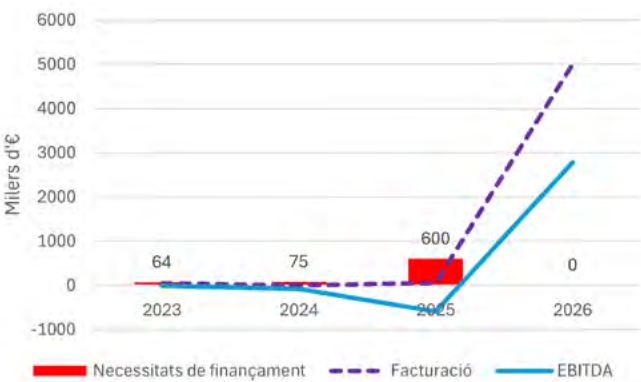
COMPETÈNCIA

Fins fa quatre anys, aquest mercat estava oblidat, amb pocs competidors que segueixen aproximacions clàssiques, lentes i costoses, amb llargues fases de desenvolupament i molt risc. DevsHealth, gràcies a la seva plataforma, redueix el disseny de tractaments de 3 anys a només 6 mesos. A més, en laboratori prova 20 molècules, mentre la competència en prova centenars, reduint temps, risc i inversió.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Els nostres actius són les molècules i la plataforma. Les primeres seran protegides mitjançant el sistema de patents clàssic. El codi serà protegit mitjançant protocols de secret industrial.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



800 K € ronda de finançament

L'objectiu actual de la ronda actual és captar 500K euros (valor pre-money de 3 milions d'euros) més 300K euros d'ENISA, ja tramitat, per cobrir els propers 18 mesos. DevsHealth destinarà la inversió a la segona versió de la plataforma, millorant models i prediccions, i a començar cinc nous projectes de desenvolupament de tractaments contra infeccions. DevsHealth està certificada com a empresa emergent per ENISA, el que implica desgravacions fiscals.

5 K € consum mensual caixa

FITES

12/2023 - Aixecats 227.000 euros (100.000 equity, 77.000 euros facturació i 50.000 euros finançament DayOne).

03/2024 - Dos projectes en marxa, un en fase de laboratori i un iniciant.

07/2024 - Signat acord d'inversió en espècie amb Aragen, que ens fa la síntesi química.

02/2025 - Tancament previst ronda 500.000.

12/2025 - Segona versió de la plataforma, incorporant computació quàntica.

02/2026 - Llicència del primer producte.

PERSONA DE CONTACTE

Alfons Nonell-Canals

alfons.nonell@devshealth.com

625 301 493

Carrer Vulcà, 67
08530 La Garriga

EQUIP



Alfons Nonell-Canals
CEO / in



Xavier Farrés-Torrecabota
COO / in



Galí Drudis-Solé
CFO / in



Albert Garcia-Pujadas
CMO / in

3 treballadors

71 K € aportació de l'equip

127 K € capital aixecat

Tractaments innovadors que transformen el futur de les malalties neurodegeneratives de retina.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

D-Sight desenvolupa el primer fàrmac en forma de col·liri de sitagliptina pel tractament de l'afectació neurovascular més comú de la diabetis i principal causa de ceguesa evitable a escala mundial: la retinopatia diabètica. Els únics tractaments disponibles al mercat estan enfocats a les fases avançades de la malaltia, són invasius i presenten diversos efectes secundaris. D-Sight ofereix una solució no invasiva, autoadministrable i innovadora per a una necessitat mèdica no coberta que afecta a més de 185 milions de persones en tot el món.

MODEL DE NEGOCI

El model de negoci es basa en una estratègia B2B, en la qual empreses farmacèutiques especialitzades adquireixen el fàrmac amb resultats clínics d'eficàcia en fase II. L'acord es durà a terme a través d'una adquisició, acord de codesenvolupament i/o llicència. Els ingressos consistiran en pagaments inicials i per fites associades a l'èxit del producte, complementats amb royalties per les vendes.

MERCAT

El nostre TAM són els pacients amb RD en etapes inicials (185 M). D-Sight preveu desenvolupar el fàrmac fins a fases clíniques avançades i concedir després llicències d'explotació a companyies farmacèutiques que finalitzin la seva validació i ho comercialitzin a escala mundial. El mercat global de la RD es va valorar en 3.100.000 M\$ el 2020 i es preveu que arribi als 10.800.000 M\$ el 2030, amb una CAGR del 13,7 %.

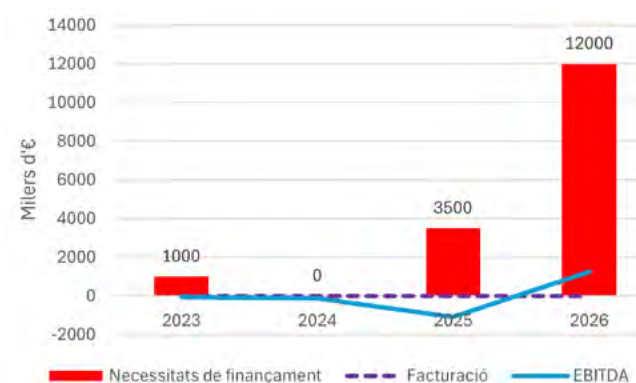
COMPETÈNCIA

Oculis, GeneSignal i Allergan són els nostres principals competidors en l'àmbit de col·liris per al tractament de la RD. Tots ells s'enfoquen en etapes més avançades. Moltes empreses al sector desenvolupen tractaments invasius. D-Sight és l'única empresa desenvolupant un tractament per les fases més inicials de la RD, amb un mecanisme d'acció innovador, no invasiu, autoadministrable i segur.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

La IP està protegida per la família de patents PCT/EP2017/060234, present en 22 països i protegint l'ús d'inhibidors DPP-IV per via ocular pel tractament de malalties neurodegeneratives de la retina.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



3,5 M € ronda de finançament

L'actual ronda de finançament de 3,5 M€ permetrà a D-Sight professionalitzar la companyia (tant en l'àmbit d'equip com de Consell d'Administració) i avançar amb les activitats no clíniques reguladores previstes de cara a la fase II clínica del projecte que permetin una pauta de tractament més extensa (6-12 mesos). L'objectiu principal és arribar al següent punt de valor del projecte i ronda de finançament series A amb una proposta d'inversió sòlida, altament estratègica i que compleixi amb totes les garanties i expectatives dels actuals i futurs inversors de l'empresa.

75 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Carla Maté Goldar

 carla.mate@dsight.es

 608 386 802

 Passeig del Mare Nostrum, 15, Ciutat Vella
08039 Barcelona

EQUIP

 Carla Maté Goldar
CEO / 

 Rafael Simó
CMO / 

 Cristina Hernández
CSO

 4 treballadors

 3 K € aportació de l'equip

 1 M € capital aixecat

clavcapital



FITES

01/2023 -
Incorporació de Carla (CEO), primer
emprenedor en residència del VHIR.

01/2023-
Ronda de finançament d'1 M€ en
la ronda inicial amb Clave Capital.

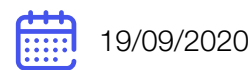
11/2023 -
Finalització satisfactòria del paquet
regulador preclínic.

03/2025 -
Tancament ronda pont de
finançament de 3,5 M€.

03/2025 -
Aprovació de la fase I de l'assaig
clínic per avaluar la seguretat.

06/2026 -
Aprovació de la fase II de l'assaig clínic
per avaluar l'eficàcia.

FRONTWAVE IMAGING



Pioners en imatge segura i d'alta resolució per a tothom.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les tècniques actuals de diagnòstic per imatge presenten limitacions significatives: són costoses, impliquen irradiació i no són ideals per a programes de cribratge en poblacions joves o d'ús freqüent, com és el cas de les mamografies. FrontWave Imaging ofereix una solució basada en tecnologia d'ultrasons tomogràfica processada al núvol, que genera imatges d'alta resolució sense irradiació i amb costos reduïts. Això permet una detecció precoç i segura, i facilita el seguiment de pacients, amb aplicacions inicials en la imatge mamària i possibilitat d'expansió futura.

MODEL DE NEGOCI

El model de negoci es basa en un sistema de subscripció. Els centres mèdics reben l'equip d'adquisició en modalitat de renting i paguen segons l'ús, amb preus escalables. Això redueix la inversió inicial per als clients i facilita l'accés a la tecnologia.

MERCAT

La nostra solució serà adquirida per clíniques, centres d'imatge i hospitals públics, amb els radiòlegs com a usuaris principals. La seva aprovació és clau per integrar la tecnologia en la pràctica clínica. A més, oncòlegs i ginecòlegs prescriuran la tecnologia i, juntament amb el suport del públic, impulsaran la seva adopció.

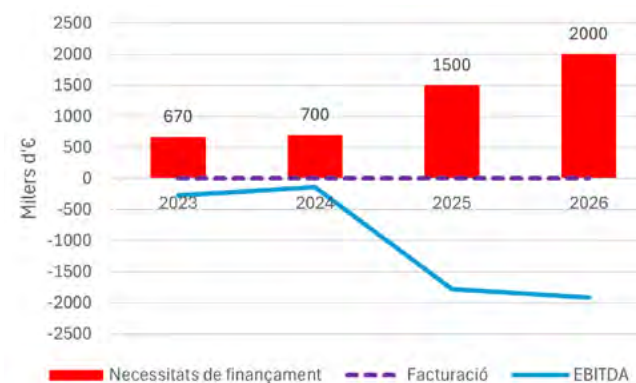
COMPETÈNCIA

La competència inclou proveïdors de tecnologies d'imatge establertes, com Siemens i GE, així com nous proveïdors de tecnologies innovadores, com ABUS, MAMMOwave i USCT. FrontWave es posiciona com una tecnologia que supera les limitacions d'aquestes solucions en termes de cost, resolució i seguretat per al pacient, oferint una alternativa més accessible i de confiança per al diagnòstic mèdic avançat.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

FrontWave compta amb 2 tecnologies clau transferides del BSC i l'Imperial College de Londres i un acord de copropietat de la patent PCT/EP2022/058737.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



3 M € ronda de finançament

Tenim una ronda de finançament oberta en la qual busquem 3 milions d'euros, amb una valoració pre-money de 12 M€. Els recursos es destinaran a RH, desenvolupament i validació clínica, protecció de propietat intel·lectual i tasques reguladores.

50 K € consum mensual caixa

FITES

Finançament: 2021/2024 - Ronda tancada 700 k€ i 817 k€ respectivament. Finançament públic: EIC Pathfinder, StartUp Capital i NEOTEC.

Tècniques: 2023 - MVP validat amb Gold Standard.

06/2025 - Ronda de finançament 3 M€.

12/2025 - Solució integrada llista la validació en clínica amb reconstrucció multiparàmetre.

12/2025 - Acords col·laboració amb soci industrial.



PERSONA DE CONTACTE

Cristina Durán Martínez

cduran@frontwave.io

653 089 384

Carrer Sant Antoni Maria Claret, 167
08025 Barcelona, Spain

EQUIP

Cristina Durán
CEO / [in](#)

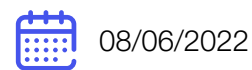
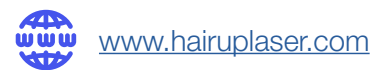
Josep de la Puente
CTO / [in](#)

7 treballadors

60 K € aportació de l'equip

1,5 M € capital aixecat

HAIR UP LASER



Fent de l'alopecia un problema del passat.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

L'alopecia androgènica és molt més que una simple preocupació cosmètica. Per a la majoria de les persones afectades, comporta una pèrdua d'autoestima i afecta la salut mental. Per a les dones, també té un estigma social.

A Hair Up Laser hem desenvolupat un dispositiu d'ús domèstic destinat a democratitzar el tractament de l'alopecia androgènica. Utilitzant tecnologia làser avançada, estimula els fol·licles pilosos, els regenera i n'evita més pèrdues, oferint resultats comparables als aconseguits en clíniques especialitzades.

MODEL DE NEGOCI

Model de negoci enfocat tant a la venda directa al consumidor a través de comerç electrònic (B2C), com a la prescripció de dermatòlegs i tricòlegs (B2B). Aquest enfocament requereix menys inversió financera inicial, al mateix temps que permet la generació immediata d'ingressos. També permet als professionals sanitaris combinar el nostre dispositiu amb altres tractaments.

MERCAT

L'interès creixent per l'autocura, juntament amb els reptes emocionals de la pèrdua de cabell, ha portat a 2,2 milions de persones a buscar tractaments de pèrdua de cabell anualment, el doble que fa una dècada. A Europa, el mercat primari de Hair Up Laser, cada any es tracten 370.000 individus per alopecia androgènica, la patologia capil·lar més freqüent.

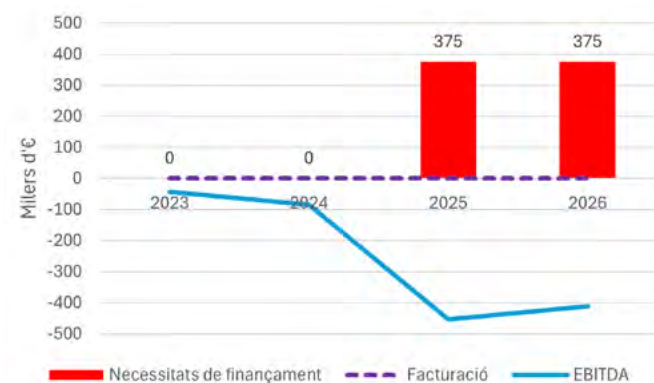
COMPETÈNCIA

La majoria dels competidors són americans, amb el 80% del seu negoci concentrat als Estats Units. Empreses com Freedom Laser Therapy Inc., Capillus, Hairmax i Theradome són alguns dels actors més actius del mercat. No obstant això, els seus dispositius de regeneració capil·lar no són totalment efectius i, en molts casos, manquen de patent.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

El nostre primer dispositiu està actualment en procés de patent. L'agència de patents i marques Isern va presentar la sol·licitud formal el novembre de 2024.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



375 K € ronda de finançament

Primera ronda seed de 375 k€ per assolir les següents fites:

- Assaig clínic amb 200 pacients a Barcelona i Madrid en el primer semestre de 2025
- Contractació d'un Compliance Officer per supervisar el procés regulador i d'un Chief Technical Officer per a la gestió del procés d'industrialització
- Iniciació de l'estratègia reguladora per assegurar les homologacions necessàries per aconseguir l'entrada al mercat el 2027

27 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Esther Caballero Matilla

ecaballero@hairuplaser.com

620 937 064

Mallorca, 101, 08029
Barcelona

EQUIP



Esther Caballero Matilla
CEO / **in**



José Manuel Rueda Martín
Technical Director / **in**

4 treballadors

100 K € aportació de l'equip

0 € capital aixecat



FITES

10/2023 -
Fabricació de dos prototips inicials i implementació de millores ergonòmiques.

02/2024 -
Contractació d'un Director Mèdic per reforçar l'expertesa de l'equip fundador.

03/2024 -
Creació d'un Comitè Consultiu.

07/2024 -
Assoliment de MVP.

12/2024 -
Realització d'un estudi pilot amb pacients per garantir l'eficàcia de l'MVP.

04/2025 -
Tancament d'una ronda de finançament de 375 k€.

07/2025 -
Finalització de l'assaig clínic.



Innovant per una atenció quirúrgica més segura i eficient.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

El sistema sanitari es troba amb manca de personal d'infermeria de quiròfan i la necessitat d'optimitzar processos i augmentar la seguretat en entorns quirúrgics. Nosaltres oferim una plataforma multimodal assistencial pel personal d'infermeria que consta de quatre mòduls: Un comptador d'instrumental quirúrgic basat en IA; un comptador de gases quirúrgiques utilitzades automàtic; braç robòtic instrumentista que subministra les eines als cirurgians; i un mòdul de RV que millora l'experiència del pacient. Aquestes eines alleugen la càrrega laboral, redueixen els errors i augmenten l'eficiència.

MODEL DE NEGOCI

El model de negoci es basa en subscripcions amb serveis de manteniment i millores contínues de la plataforma. També oferim solucions personalitzades al client pels continguts del mòdul de RV i per l'algoritme del comptador d'instrumental. L'estructura de costos inclou desenvolupament, personalització i suport, amb marge d'ingressos atractiu gràcies a la modularitat i escalabilitat dels serveis.

MERCAT

El nostre mercat inclou hospitals amb quiròfans i unitats d'esterilització, clíniques dentals, i empreses fora de l'àmbit sanitari, com hotels o Telefònica interessats en la nostra RV. Comptem amb HGTP com a soci per accedir a la xarxa d'hospitals catalans i assistirem a fires i congressos nacionals, estatals i internacionals per expandir-nos.

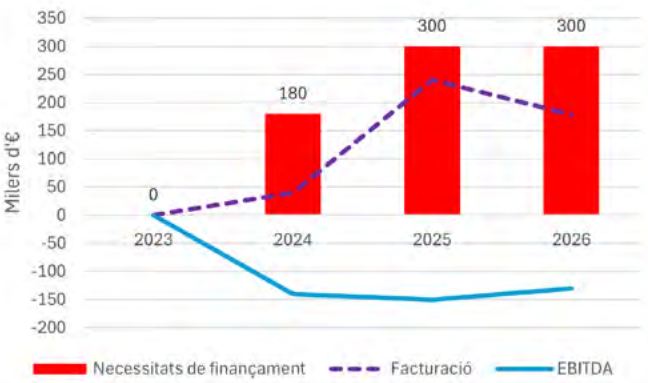
COMPETÈNCIA

Al mercat no hi ha plataformes de suport quirúrgic al personal d'infermeria automatitzat capaç de comptar instrumental quirúrgic, gases utilitzades i subministrar les eines al cirurgià. La capacitat d'implementar tecnologies Deep, l'equip multidisciplinari i l'enfocament modular de la solució ens diferencia com a opció innovadora i única en el sector.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Model d'utilitat del comptador instrumental i del mòdul de RV. Model industrial del comptador instrumental i del mòdul de RV. Marca registrada Healthtech Innovations SL (amb el logo)

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



800 K € ronda de finançament

Plantegem una ronda de 800.000 € amb participació de Business Angels, estructurada mitjançant notes convertibles amb un tiquet mínim de 50.000 €. Els fons obtinguts es destinaran a la comercialització internacional de la plataforma assistencial i a la seva evolució amb nous mòduls, és a dir, el desenvolupament i la validació del comptador de gases automàtic i el desenvolupament inicial del braç robòtic instrumentista. Actualment, estem en fase de negociació amb inversors interessats, però sense compromisos fermes de capital avui dia.

20 K € consum mensual caixa

FITES

03/2024 - Aixecar 325.000 €.

06/2024 - Protecció intel·lectual del comptador instrumental i mòdul de RV.

10/2024 - Desenvolupament i validació de comptador instrumental i mòdul de RV.

11/2024 - Certificació CE mòdul instrumental.

01/2025 - Aixecar 1 M€.

03/2025 - Desenvolupament i validació comptador de gases.



PERSONA DE CONTACTE

Xavier Cremades
xavier@healthtechinnovations.es
647 202 454
C/ Marcus Porcius, 1
08915 Badalona

EQUIP

- Sergio Gifra Durall
CEO / [in](#)
- Joan Francesc Julian Ibañez
Cap Cirurgia General i Digestiva
Hospital Germans Trias i Pujol / CMO
- Manel Cremades Pérez
Cirurgia Hospital Germans Trias i Pujol / CSO / [in](#)
- Xavier Cremades Rosell
Biomedical Engineer - Project Manager / [in](#)
- Rafael Fernández Calero
CTO/ Software&AI engineer / [in](#)
- Jose Garcia Palomo
Chief Production Officer / [in](#)

- 12 treballadors
- 300 K € aportació de l'equip
- 25 K € capital aixecat





Accelerar l'autonomia respiratòria de pacients en suports de ventilació mecànica.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Cada any, 6,3 milions de pacients intubats pateixen atrofia muscular respiratòria, és a dir, falta de força per respirar per si mateixos, la qual cosa genera dependència amb el ventilador, allarga els temps de ventilació mecànica i l'estada a l'UCI i augmenta la mortalitat.

Heecap activa la musculatura respiratòria (diafragma, abdominals, intercostals) des de l'inici de la ventilació mecànica, fins i tot quan el pacient està altament sedat i el fisioterapeuta no pot actuar sobre la musculatura respiratòria (necessita la col·laboració del pacient).

Heecap funciona amb estimulació elèctrica no invasiva de la musculatura respiratòria de forma sincronitzada amb la respiració del pacient, gràcies a l'algorisme de control, heepSync.

Heecap pot multiplicar fins a x10 el temps de fisioteràpia que rep el pacient, amb l'objectiu final de millorar la seva autonomia respiratòria i reduir l'estada en ventilació mecànica.

MODEL DE NEGOCI

Heecap és un dispositiu cost-efectiu per a les UCIs d'hospitals públics i privats. Únicament reduint 1 dia d'estada en ventilació mecànica, el sistema sanitari podria pagar 915€ per pacient tractat amb heecap. L'hospital adquirirà el dispositiu d'estimulació elèctrica (30 k € - 40 k €) en un sol pagament i un pack d'elèctrodes (1.000 €) com a consumible, 1 per pacient per a tota la seva estada (9 dies de mitjana).

MERCAT

Tenint en compte que el 76 % de pacients en ventilació mecànica pateixen atrofia muscular respiratòria i són beneficiaris potencials de heecap, a Europa el mercat total ascendeix a 1,1 B € i a Espanya fins a 52,2 M € (55.986 pacients ventilats i 3.569 llits de l'UCI).

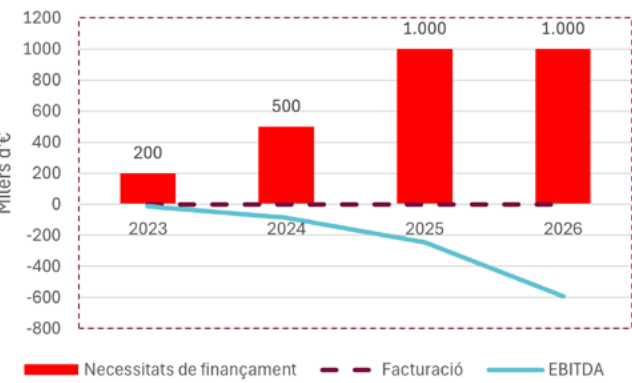
COMPETÈNCIA

L'standard of care és fisioteràpia manual, i tracta l'atròfia muscular una vegada el pacient està conscient i col·laboratiu per seguir les instruccions del fisioterapeuta. Actualment no hi ha res al mercat que previngui l'atròfia muscular respiratòria des de l'inici de la ventilació mecànica, encara que el pacient estigui altament sedat.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Tenim protegida la tecnologia amb una patent europea (EP23383085, data de prioritat 24 d'octubre del 2023) i amb una PCT sol·licitada (PCT/EP2024/079020) el 15 d'octubre del 2024.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



4 M € ronda de finançament

El principal objectiu de la propera ronda és finançar l'assaig clínic a Estats Units, així com l'aprovació de la FDA i l'expansió comercial a Europa.

30 K € consum mensual caixa

FITES

- 10/2023 - Validació del concepte de l'estimulació en 4 pacients ventilats.
- 09/2024 - Desenvolupament de prototip funcional aprovat per ser utilitzat en pacients per l'AEMPS.
- 10/2024 - Tancament d'una ampliació de capital seed per 900.000 €.
- 04/2025 - Completar estudi clínic pilot (n = 40 pacients ventilats) a Hosp. Parc Taulí.
- 06/2025 - Disseny definitiu del dispositiu comercial industrialitzable.
- 12/2026 - Sol·licitud de marcatge CE a organisme notificat.



PERSONA DE CONTACTE

Laura Lizama
laura@heecap.com
689 821 840
Via Laietana,
08003 Barcelona

EQUIP

- Laura Lizama
CEO / [in](#)
- Sofia Ferreira
CTO / [in](#)
- Oriol Roca
Lead of Clinical Research / [in](#)

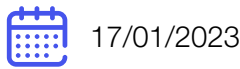
- 7 treballadors
- 15 K € aportació de l'equip
- 3,2 M € capital aixecat



NANOBOTS THERAPEUTICS SL



www.nanobotstx.com



17/01/2023



Nanorobots autopropulsats per al transport eficient de fàrmacs a través de barreres biològiques.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

El càncer de bufeta presenta desafiaments significatius. El revestiment de la bufeta és impermeable i se sotmet a un rentat i recanvi constants, cosa que dificulta l'eficàcia dels tractaments estàndard amb agents intravesiculars. Com a resultat, aquesta condició té una alta taxa de recurrència, assolint fins al 60 %. El 40% dels pacients actualment no es poden beneficiar del tractament estandar a Europa. Nanobots Therapeutics ha demostrat en models animals que els nanobots són capaços de penetrar i actuar als tumors reduint-ne el volum en un 90 % amb una sola aplicació local.

MODEL DE NEGOCI

Acords de col·laboració personalitzats compatibles entre si:
Llicència exclusiva: teràpies nanorobòtiques amb fàrmacs que hagin demostrat èxit a la prova de concepte clínica
Llicència primerenca i exclusiva: un nou fàrmac en investigació, que permet a les companyies farmacèutiques fer proves amb els tractaments propis en indicacions específiques
Desenvolupament conjunt

MERCAT

El mercat del càncer de bufeta s'estima en 7 bilions de dòlars per al 2028, amb un creixement anual del 14,5 %. Aquest tipus de càncer, especialment el NMIBC, presenta un gran desafiament mèdic a causa de la densitat de la matriu extracel·lular. Els nostres nanobots ofereixen una administració de medicaments millorada, cosa que es pot traduir en millors resultats clínics.

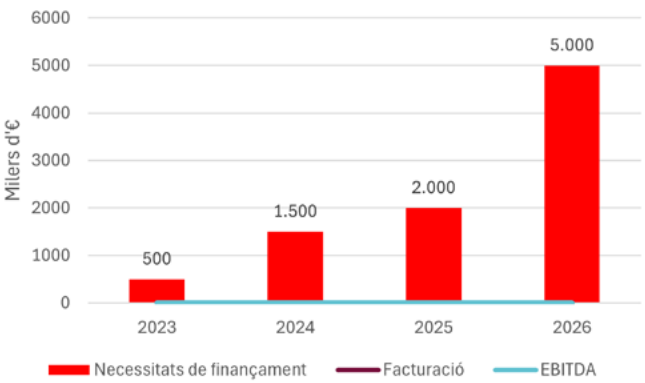
COMPETÈNCIA

Grans farmacèutiques que podrien convertir-se en els nostres socis.
La nostra tecnologia permet una administració intravesical local, menys tòxica i més eficient, que millora la qualitat de vida dels pacients i redueix els costos per als sistemes de salut. Nanobots destaca per la seva versatilitat i capacitat d'abordar múltiples necessitats mèdiques.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Propietat intel·lectual assegurada mitjançant una patent de "composition of matter" per a totes les indicacions en teràpia i diagnòstic.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



1,5 M K € ronda de finançament

Estudis preclínics i escalat de producció a pre-GMP. Tenim ja 1 M€ de la 1a part seed (07/2024)

35 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Marta Soler Grima

msoler@nanobotstx.com
656 985 922
C/ Baldiri Reixac, 4,
08028 Barcelona (PCB)

EQUIP

- Samuel Sánchez Ordóñez
CEO i CSO / [in](#)
- Marta Soler Grima
COO / [in](#)
- Andrés Fernández García
CDO / [in](#)
- Daniel Oliver Uriel
Advisor estratègic / [in](#)
- Isaac Cabezas Baños
Advisor financer / [in](#)

6 treballadors

10 K € aportació de l'equip

1,5 M € capital aixecat

FITES

- 11/2023 - Concessió de la patent a Europa (i ara també a la Xina i el Japó).
- 02/2024 - Reducció del tumor en un 90 % amb 1 sola aplicació en un model de ratolins amb càncer de bufeta.
- 07/2024 - Tancament de ronda de finançament privat 1 M€ (1a part seed).
- 12/2024 - Tancament de 2a part seed amb almenys 500 k€ .
- 03/2025 - Finalització screening de candidats per avançar en estudis de preclínica reguladora.





Ajudem els metges amb IA a la consulta amb el pacient.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els metges estan saturats amb un excés de pacients, poc temps i tasques administratives que els consumeixen fins a un 30% del seu temps, reduint l'atenció directa als pacients i la seva actualització clínica. Això provoca cues llargues, atenció menys personalitzada i més estrès. A més, el personal sanitari és el principal cost de la sanitat. Ovianta és una solució SaaS que, mitjançant IA, automatitza tasques repetitives i facilita informació clínica per millorar l'eficiència i l'atenció al pacient, mantenint el control en mans del doctor.

MODEL DE NEGOCI

Ovianta funciona com un SaaS B2B basat en llicències de subscripció. Els usuaris són els doctors, però els clients que paguen són els gestors de centres mèdics com hospitals, cadenes de clíniques o centres privats de mida mitjana i gran. Aquest model permet escalar fàcilment i adaptar-se a les necessitats específiques de cada client, integrant-se directament als seus sistemes d'informació.

MERCAT

El mercat objectiu són hospitals, clíniques i centres mèdics. A Espanya hi ha 230.000 metges actius, dels quals un 25% treballa en la sanitat privada, que mou un volum de despesa de 9.000 milions d'euros anuals només en consultes mèdiques. Ens enfocuem en aquest segment per la seva agilitat en l'adopció de solucions tecnològiques innovadores.

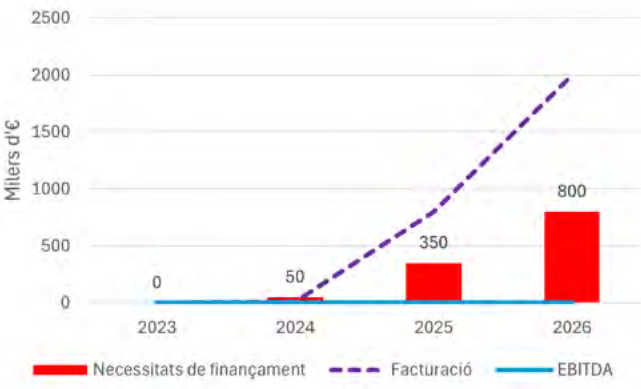
COMPETÈNCIA

Corti (Dinamarca), Nabla (França), Tandem Health (Suècia), Relisten (Espanya). La nostra diferència rau en: la tecnologia dels nostres propis models entrenats, la proposta de valor més holística que ajuda el metge en la seva pràctica clínica i una integració necessària però escalable amb els sistemes d'informació.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Tenim models propis entrenats i destil·lats, enfocats a integrar-se amb els sistemes d'informació de centres i hospitals.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



500 K € ronda de finançament

Hem tancat la ronda de 500.000 euros en menys de 2 mesos, amb participació de fons de VC de referència.

0 € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Alejandro Quintans Osés

alex.quintans@ovianta.com

622 069 592

Carrer de Sant Antoni Maria Claret, 167
08025 Barcelona

EQUIP

Alejandro Quintans
CEO / in

Ruben Martin
CTO / in

2 treballadors

6 K € aportació de l'equip

250 K € capital aixecat

FITES

09/2024 -
Ronda de finançament avançada (500 k€).
Primers pilots a clíniques en un sol mes.

2025 -
2.000 usuaris actius:
Aconseguir que 2.000 doctors utilitzin Ovianta de forma habitual.

10 acords comercials amb hospitals: Tancar col·laboracions amb cadenes de clíniques o grups hospitalaris destacats.

Integració amb sistemes HIS: Garantir la interoperabilitat amb els sistemes més utilitzats pels hospitals.

Llançament de noves funcionalitats clau.

Certificació ISO 27001: Assegurar el compliment dels estàndards més alts en seguretat i regulació de dades



Millora el teu rendiment amb Sweanty.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els nostres clients tenen problemes per mantenir una hidratació adequada en situacions d'esforç físic o calor intensa, cosa que pot afectar el seu rendiment i benestar. El *SweatTracker* és un pegat tecnològic que monitora la sudoració i ofereix informació en temps real a través d'una app, amb recomanacions personalitzades sobre quan i quant cal hidratar-se segons dades fisiològiques i ambientals. Així, ajuda a prevenir la deshidratació i millora el rendiment de manera fàcil i fiable, proporcionant als usuaris un pla d'hidratació adaptat a les seves necessitats.

MODEL DE NEGOCI

Preu del producte de benvinguda (subscripció inicial): 139,99 euros. L'estructura de costos va des del cost de fabricació, distribució, d'equip i amortitzacions. Finalment, queda un marge net d'uns 25 euros per producte venut.

MERCAT

El nostre mercat potencial són persones actives, esportistes i professionals exposades a entorns de calor o d'alt esforç físic que necessiten una hidratació òptima. Per arribar-hi, ens enfocuem en canals digitals i col·laboracions amb entitats esportives i de salut, així com accions en xarxes socials i esdeveniments esportius per incrementar la visibilitat i la confiança en el producte.

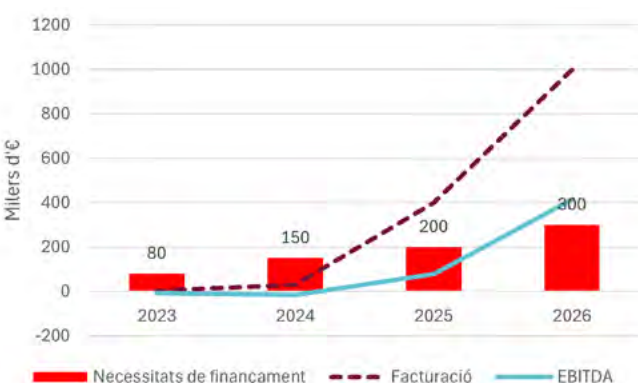
COMPETÈNCIA

Competidors com *Gatorade GX* i *Nix Biosensors* ofereixen solucions d'hidratació, però es basen en recomanacions generals o monitoratge bàsic. El nostre *SweatTracker* destaca per la personalització avançada: integra dades fisiològiques en temps real a partir de plans d'hidratació creats i adaptats per a cada usuari. És fàcil d'usar i ofereix una experiència superior gràcies a la seva aplicació intuïtiva.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

La nostra patent WO2019175119A1 protegeix la manera en que nosaltres mesurem la concentració de sals a la suor, que genera energia a partir de les pròpies sals i permet desenvolupar dispositius autoalimentats.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



500 K € ronda de finançament

Plantegem la ronda de finançament per accelerar el creixement, amb l'objectiu de desenvolupar la nova generació del *SweatTracker* i expandir-nos a nous mercats. Els fons es destinaran a R+D, producció i màrqueting per augmentar la penetració de mercat. L'estructura de la ronda inclourà una combinació de capital propi i inversors estratègics del sector salut i esport per impulsar el valor i visibilitat de la nostra solució.

25 K € consum mensual caixa

FITES

- 08/2023 - Atorgament de la subvenció Neotec, emesa pel CDTI.
- 09/2023 - Ronda de finançament 120 k.
- 09/2023 - Llançament del nostre producte.
- 12/2024 - Ronda de finançament 500 k.
- 06/2025 - Arribar a més de 100 k de facturació.



PERSONA DE CONTACTE

Joan Amat Rubio

 laura.ortega@sweanty.tech

 664 718 157

 Av. Ernest Lluch 32, TCM 2, 08302, Mataró

EQUIP

 Laura Ortega Tañá
CEO / 

 Anna Llorella Bustins
CEO / 

 7 treballadors

 50 K € aportació de l'equip

 125 K € capital aixecat



TAILOR SURGERY



Planificació quirúrgica a mida i solucions 3D per a operacions més precises, eficients i ràpides.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les cirurgies ortopèdiques actuals són complexes i impliquen un alt grau d'improvisació a causa de la subjectivitat, la complexitat i la incertesa, a més de ser processos que consumeixen molt de temps i costos logístics. Tailor Surgery revoluciona aquest camp amb kits personalitzats per a cada pacient, fabricats en impressió 3D i planificació quirúrgica específica. Això millora la precisió, redueix el temps en quiròfan i assegura solucions clínicament validades en 48 hores. Tot això es tradueix en millors resultats per als pacients, oferint-los una qualitat de vida superior.

MODEL DE NEGOCI

Es realitza una venda directa a hospitals públics com privats. A més de licitacions que assegurin un flux d'ingressos constant i recurrent. Des de 2022 s'ha crescut de forma orgànica sense equip comercial, en el que s'ha donat a conèixer el producte en conferències i a través de metges KOL socis del projecte.

MERCAT

El mercat dels dispositius ortopèdics mundial (implants i pròtesis) és de 55.000 M€ amb un creixement de l'11 % anual a causa de l'envelliment de la població. Dins d'aquest mercat, la impressió 3D de dispositius ortopèdics arribarà als 5.300 M € el 2032. Tenim llicència de fabricant per Europa, amb un mercat assequible de 1.000 M € amb l'objectiu de complir les regulacions per a l'expansió internacional.

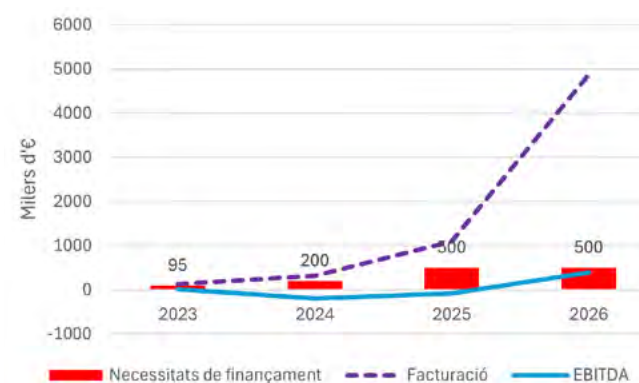
COMPETÈNCIA

Liderem la planificació quirúrgica 3D a Europa amb més de 600 cirurgies realitzades des del 2022. A diferència d'altres empreses de producte estàndard (no personalitzat), Tailor Surgery neix d'un entorn hospitalari, creat per cirurgians per a cirurgians, donem una resposta en 48 h, lliurant solucions amb alta precisió en què assegurem un resultat d'alta qualitat per al pacient.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Col·laborem amb Hospital Clínic i Fundació Parc Taulí en el desenvolupament de nous productes, dels quals tenim acords de transferència de coneixement.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



1,5 M € ronda de finançament

Estem tancant una ronda seed. En aquesta ronda busquem 500.000 € en notes convertibles dels quals ja tenim compromesos 200.000 €. També busquem un lead investor que aporti 1 M € per començar la internacionalització a Europa. Posteriorment, necessitem rondes successives per donar impuls a nous països d'Europa i Amèrica del nord

20 K € consum mensual caixa

FITES

09/2022 -
Obtenció Startup Capital d'ACCIÓ.

05/2023 -
Assolir el Product Market Fit.

02/2024 -
Obtenció de llicència de fabricació.

04/2025 -
Volem validar el Go-to-market mitjançant equip comercial propi.

02/2026 -
Expansió internacional per Europa.

04/2026 -
Registre FDA per preparar internacionalització a Amèrica del Nord.



PERSONA DE CONTACTE

Joan Amat Rubio

joan.amat@tailorsurgery.com

615 895 504

Passeig Manresa 19, 4-2.
08201 Sabadell

EQUIP

 Joan Amat Rubio
CEO / **in**

 Ferran Fillat Gomà
CMO / **in**

 **9** treballadors

 **20 K €** aportació de l'equip

 **485 K €** capital aixecat

esadeban

Clínic
Barcelona

Parc Taulí
Consorci Corporació Sanitària

ACCIÓ
Catalonia Trade & Investment

Generalitat
de Catalunya

TECNOLOGIES DE LA INFORMACIÓ I COMUNICACIÓ



L'economia digital a Catalunya

El volum de negoci de les empreses catalanes del sector de l'economia digital **creix un 15%**.



23.482
empreses



34.700 M€
de facturació



185.851
treballadors

Catalunya és la **segona regió de la Unió Europea** que més projectes d'inversió tecnològica ha captat durant el 2023.



8,7%
són startups.



56%
de les empreses tenen
menys de 10 anys.



98,9%
són pimes.



14,1%
són exportadores.

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

AMELIA HUB SL



22/11/2022



Impulsem la innovació amb sistemes d'optimització i captació de dades massives en temps real.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els nostres clients s'enfronten a ineficiències operatives a causa de la captació de dades recollides manualment, fet que es tradueix en errors d'anàlisi que poden ser causa de riscos laborals. Amelia Hub transforma la manera com es capten aquestes dades amb tres solucions innovadores: Amelia Solar per al control de qualitat en parcs solars amb tecnologia pròpia (Hincator); Amelia Survey per al control de volums en mines i ports; i Amelia Security per a rescats i vigilància amb drons. Així, optimitzem processos, millorem la seguretat industrial i impulsem la sostenibilitat a llarg termini.

MODEL DE NEGOCI

El nostre model de negoci es basa en la subscripció de llicències mensuals de software, amb un enfocament SaaS B2B. El preu mitjà de la llicència mensual és de 2.366 €, que inclou el lloguer de hardware i el software, accessible de manera autònoma un cop subscrit.

MERCAT

Les energies renovables, seguretat, mines i ports són mercats multimilionaris amb fort creixement. En parcs solars, la inversió en drons és de 560 M€ (CAGR 23%, 2024-2031); CAGR 14%, 2023-2028); en seguretat, 9,5 Bn€ (CAGR 6,4%, 2023-2028) El 2024, Amelia Solar per a parcs solars, el 2025 Amelia Survey per a ports i mines, i Amelia Security el 2026.

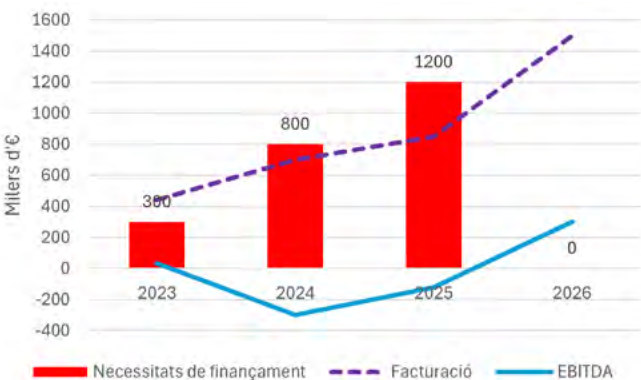
COMPETÈNCIA

Els principals competidors d'Amelia Hub SL són DroneDeploy (USA), Azur Drones (França) i Sitemark (Bèlgica). Tot i que la facturació no es pot comparar amb aquestes grans empreses, Amelia Hub compta amb hardware en procés de patent i programari propi, solucions All-In-One, R+D i finançament extern.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Estem patentant el nostre hardware per captar dades paramètriques en parcs solars (Hincator). L'estudi ha estat positiu i protegirem el codi amb drets d'autor i marca registrada.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



250 K € ronda de finançament

Estem en reunions estratègiques amb inversors per tancar la primera ronda de finançament. L'objectiu d'aquesta fase és assegurar els recursos necessaris per completar projectes actuals amb clients clau i començar a generar ingressos de forma sostenible. Cap a mitjan 2026, buscarem una segona ronda de finançament amb l'aspiració d'aconseguir una valoració més elevada, a partir de la tracció de mercat que hem aconseguit. Aquesta nova injecció de capital permetrà impulsar el creixement de l'equip i enfortir la nostra capacitat d'innovació en R+D per desenvolupar nous projectes.

75 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

David Ferré Viladés

david@octocam-maps.com

699 013 405

C/Laurea Miro 375-377, Nau 10,
08980 Sant Feliu De Llobregat

EQUIP



Bernardo Sa Pereira
Chief Executive Officer (CEO) / [in](#)



David Ferré Viladés
Chief Technology Officer (CTO) / [in](#)

19 treballadors

15 K € aportació de l'equip

750 K € capital aixecat



FITES

Q2/2022 -
Acord amb Grup Celsa per al programari de volums.

Q3/2023 -
Licitació adjudicada per desenvolupar i provar una solució tecnològica que permeti la detecció i classificació de dades.

Q4/2024 -
Conveni amb el Port de Tarragona.

Q4/2024 -
Llançament d'Amelia Solar amb primers clients i Hincator.

Q1/2025 -
Llançament Amelia Survey amb mòdul volums.

Q1/2026 -
Llançament Amelia Security amb el mòdul de vigilància i seguretat.

La plataforma per trobar becaris universitaris i de Formació Professional de manera ràpida, fàcil.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les empreses perden temps i diners buscant un estudiant en pràctiques en diferents borses i plataformes atès que no hi ha un canal únic per a això.
 Becadvisor connecta a les empreses, mitjançant la publicació de sol·licituds de becaris i primera ocupació, dona a les universitats empreses per als seus estudiants i als estudiants més empreses on triar.

MODEL DE NEGOCI

Pagament per sol·licitud, donem els candidats il·limitats prefiltrats de l'estudi que s'indiqui, de tantes províncies com es vulgui, i a més després de cada estudiant es veu la remuneració, l'horari, a part del CV i el LinkedIn, i ajudem també amb la gestió del conveni.

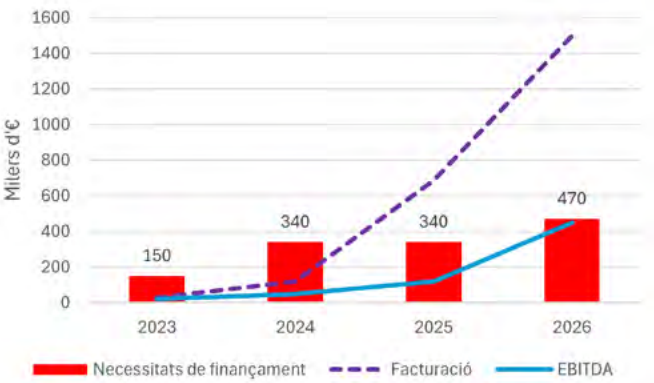
MERCAT

A part de la visió global d'Europa, Amèrica i Llatinoamèrica, a Espanya, hi ha 1,4 milions de contractacions de becaris cada any.
 El mercat en què opera Becadvisor és un mercat atractiu i en creixement, tant per la demanda d'estudiants per part de les empreses com per la demanda de becaris. En aquest context, la companyia té tots els ingredients per convertir-se en líder.

COMPETÈNCIA

Plataformes d'Ocupació Generals: Llocs web com LinkedIn, Indeed, Glassdoor i InfoJobs.
 Portals Especialitzats en Pràctiques, com Internshala (a l'Índia), WayUp (als EUA) o StudentJob (a Europa).
 Universitats i Serveis de Carreres.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



400 K € ronda de finançament

150.000 compromès.
 Màrqueting i Adquisició d'Usuaris.
 Aliances Estratègiques.
 Desenvolupament Tecnològic.
 Esdeveniments Presencials i Virtuals.
 Optimització del Procés de Matching.
 Desenvolupament de Continguts.
 Anàlisi de Dades.
 Expansió Geogràfica.
 Millora del Servei al Client.

 4 K € consum mensual caixa

PERSONA DE CONTACTE

Pilar Moliné López


pilar@becadvisor.com


 685 022 929


 C/Pallars 108,
 08018 Barcelona

EQUIP


 Pilar Moliné López
 CEO / 


 Alfonso Escriche Martinez
 CTO / 


 3 treballadors


 30 K € aportació de l'equip


 150 K € capital aixecat



FITES

02/2023 -
 Ronda d'inversió i ENISA.

02/2024 -
 Nova font d'ingressos: primers contractes amb universitats i escoles privades i públiques.

2024 -
 500 empreses client, 33 % recurrència.

2025 -
 Facturació 687.803€.

12/2025 -
 6000 empreses.

2026 -
 150.000 estudiants registrats.

2026 -
 Fundació Becadvisor per donar suport a l'ocupabilitat juvenil.

Desxifra l'estratègia d'assortiment, preus i promocions de la competència en temps real i anticipa't.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Cada temporada, el sector de la moda acumula 375.000 M\$ en estoc no venut: el 40 % de les peces no es venen al preu original i el 25 % queda sense vendre. Aquesta situació es deu a la manca d'insights de mercat i a la dificultat de validar tendències i definir una estratègia efectiva de producte, preu i promocions.

Bmatched és una plataforma SaaS B2B de Competitive Intelligence impulsada per IA que ofereix anàlisi de mercat en temps real i permet a les marques de moda prendre decisions informades per anticipar-se a la competència i maximitzar resultats.

MODEL DE NEGOCI

SaaS de subscripció anual, amb una quota per client basada en el nombre de feeds (marques analitzades) i un valor anual per client (ACV) de 40.500 €. Els principals costos són d'infraestructura i són marginals, cosa que fa el model altament escalable i amb un marge brut aproximat del 90 %.

MERCAT

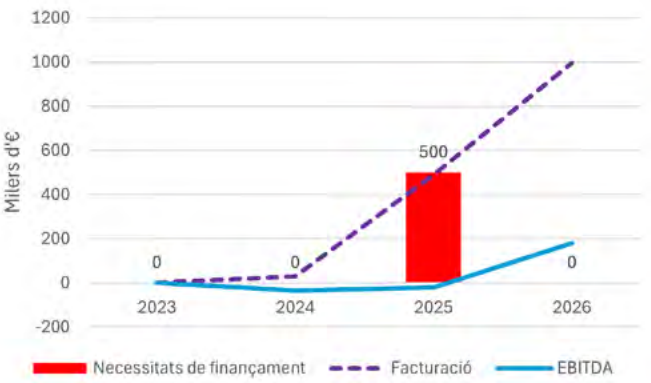
El mercat potencial de Bmatched està valorat en 850 M€, amb un creixement projectat del 105 % en 7 anys (CAGR 12,5 %, estimació bottom-up). Ens dirigim a mitjanes i grans empreses de moda i joieria que busquen optimitzar l'estratègia competitiva a la UE i a Amèrica del Nord. La nostra estratègia de go-to-market inclou campanyes inbound i outbound, col·laboracions sectorials i xarxes de contactes clau.

COMPETÈNCIA

Els principals competidors de Bmatched, com ara Edited, Centric i IntelligenceNode, ofereixen una segmentació de mercat limitada i comparacions de producte poc precises, adreçant-se a clients enterprise.

Bmatched es diferencia amb una anàlisi més detallada, amb models d'IA específics per a cada categoria, capaçs de predir fins a 10.000 atributs per producte i oferint un benchmarking més acurat.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



500 K € ronda de finançament

Ronda Seed de 500.000 € durant el Q1 2025 per assegurar 18 mesos de runway. Prioritzem smart capital del sector moda i tecnologia per aportar experiència i connexions. La inversió es destinarà al desenvolupament de la plataforma i a l'estratègia de go-to-market. Actualment, estem en converses amb inversors estratègics.

 7 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Xavier Santa Vives


xavier.santa@bclowd.com


 636 192 697


 @Sant Cugat Business Park,
 Av. Via Augusta, 15-25,
 08174 Sant Cugat del Vallès

EQUIP



Xavier Santa Vives
 CEO / 


 7 treballadors


 50 K € aportació de l'equip


 0 € capital aixecat



Microsoft
 for Startups

FITES

02/2024 -
 Selecció per al programa Microsoft for Startups, actualment Tier 4 amb 150.000 € en crèdits.

06/2024 -
 Validació de l'MVP i feedback de líders del sector durant Shoptalk Europe.

09/2024 -
 Llançament de producte amb un pipeline avançat de 25.000 € MRR.

02/2025 -
 Ronda Seed de 500.000 €.

06/2025 -
 Assolir 50.000 € MRR.

12/2025 -
 Desenvolupar model de forecasting de tendències a 18-24 mesos.



Ajudant els inversors a construir la seva riquesa digital.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La inversió en criptomonedes és complexa per a la majoria de les persones. L'absència de coneixements tècnics provoca errors, pèrdues per frau o mala gestió, i incrementa la incertesa en un mercat volàtil. A més, molts inversors troben rendiments baixos en altres opcions tradicionals.

Commonsense ofereix gestió professional 24/7 per experts. Amb una màxima seguretat (regulació pel Banc d'Espanya i custòdia institucional), l'empresa brinda tres portafolis basats en risc amb comissions vinculades a resultats. L'educació i el suport constant garanteixen la confiança dels inversors.

MODEL DE NEGOCI

Generem ingressos mitjançant comissions de gestió del 0,25% mensual de l'AUM (amb un mínim del 20-30% segons el High Water Mark). Aquestes comissions estan directament vinculades als resultats. Els serveis inclouen la gestió de tres portafolis segons risc i atenció personalitzada 24/7, creant una proposta atractiva per inversors sense experiència prèvia.

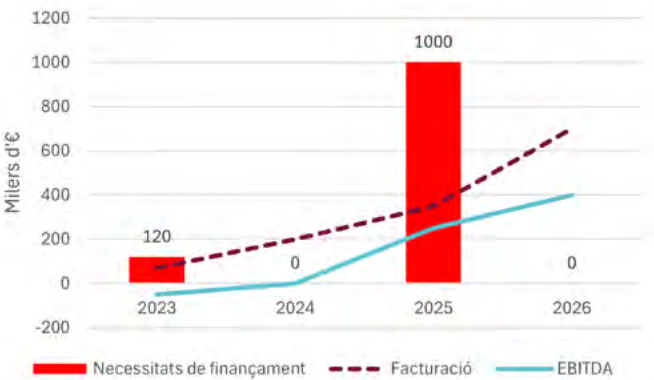
MERCAT

Ens dirigim a professionals d'entre 35 i 50 anys amb una capacitat d'estalvi superior a 15.000 € anuals. Aquest segment busca confiança i seguretat per entrar al mercat cripto. El TAM global del mercat cripto es projecta en més de 1 trilió d'euros, amb un SAM regional de 500.000 M € i un SOM potencial inicial del 5% del mercat europeu (25.000 M €).

COMPETÈNCIA

La competència inclou exchanges (Binance, Coinbase), gestors de fons tradicionals, robo-advisors i plataformes DeFi d'autogestió. Commonsense se'n diferencia amb una oferta regulada pel Banc d'Espanya, suport institucional i cobertura en baixades. Oferim comissions basades en resultats, una interfície intuïtiva i educació contínua per als clients.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



1 M € ronda de finançament

Necessitem 1 M€ en una ronda de finançament per expandir-nos a Europa, desenvolupar el producte i augmentar l'equip. D'aquests, ja s'han compromès 160.000 €. Els recursos es destinaran a cobrir costos de personal, desenvolupament tecnològic i campanyes de màrqueting per assolir 2 milions d'AUM gestionats i 500 usuaris actius el 2025.

15 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Eduardo Forte
eduforte@commonsense.finance
659 972 148
Llull 47-49,
08005, Barcelona

EQUIP

Eduardo Forte
CEO / [in](#)
 Luciano Insua
CTO / [in](#)
 Claudia Giraldo
Co-founder / [in](#)

4 treballadors
 15 K € aportació de l'equip
 700 K € capital aixecat

FITES

- 04/2023 - Llicència registrada al Banc d'Espanya.
- 08/2023 - Primera ronda de finançament tancada amb 700 k €.
- 12/2023 - 120 usuaris actius i 1 M € d'AUM gestionats.
- 06/2024 - Llançament a 3 nous mercats europeus.
- 12/2024 - 300 usuaris actius i 2 M € d'AUM.
- 04/2025 - Segona ronda de finançament per 1 M €.



La primera solució de verificació d'identitat il·limitada i gratuïta.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Amb l'auge de la IA, el frau està augmentant a internet. En un futur pròxim, els usuaris hauran de verificar la seva identitat a tot arreu a internet. Ens estem avançant uns anys en el temps anticipant aquest problema creant una xarxa d'identitats verificades.

A Didit, hem desenvolupat un software de verificació d'identitat (KYC+AML) tant per B2B com per B2C. La verificació d'identitat inclou dos mòduls:

- 1. KYC (Know Your Customer). Serveix per verificar que la persona és qui diu ser.
- 2. AML (Anti-Money Laundering). Serveix per verificar que la persona no està en llistes negres de frau.

MODEL DE NEGOCI

Habitualment, els nostres competidors cobren:

- 1. KYC - entre 1 i 4 euros per verificació
- 2. AML - entre 0,30 i 1 euro per verificació.

No obstant això, Didit està penetrant el mercat i oferint la part de KYC gratuïta, i monetitzant només la part d'AML (0,30 euros). Els 'unit economics' surten positius, ja que tot el software està desenvolupat in-house i l'estructura de costos es baixa.

MERCAT

Empreses que necessiten verificar els seus usuaris, especialment empreses regulades com ara fintechs, bancs, asseguradores, intercanvis de criptomonedes i empreses de jocs d'atzar. A més en ser el KYC gratuït, s'estan obrint noves possibilitats en mercats com travel, mobility o eSIM.

Actualment, tenim molta tracció a Europa, Àsia i LATAM, tot i que acceptem documents de qualsevol país del món.

COMPETÈNCIA

Alguns dels nostres competidors són Onfido, Veriff, Metamap, Sumsub o Jumio. Tots ells ofereixen un software semblant a Didit, però cobrant entre 1 i 4 euros per verificació. Som l'única empresa del mercat que pot oferir el KYC gratis pel fet que, a diferència dels nostres competidors, tota la tecnologia és in-house i els nostres costos variables tendeixen a 0.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



5 M € ronda de finançament

Ara que hem validat que el producte té tracció, tant local com internacional, l'objectiu de la ronda és escalar els equips de Sales i Support. L'objectiu és tancar-la a finals del Q1 2025.

100 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Hector Carrillo

hector@didit.me
+34 671 188 580
Carrer de Nàpols, 227, Planta 1, 08013, Barcelona

EQUIP



Alberto Rosás García
CEO / in



Alejandro Rosás García
CTO / in



Luis Florit Ballester
COO / in



Hector Carrillo Perales
CFO / in



Daniel Lledó Pascual
CMO / in

16 treballadors

0 € aportació de l'equip

0 € capital aixecat

FITES

2023 - Col·laboració amb Orange.

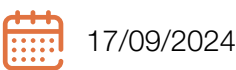
2023 - Col·laboració amb HBX group.

2024 - +50 clients B2B en dos mesos.

Q1/2025 - Ronda de finançament de 5 M€.

Q3/2024 - Final 2024 amb +100 clients.

Q3/2025 - Final de 2025 amb 300k MRR.



Crear una economia circular dels materials sobrants i les eines de les empreses de construcció.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les constructores perden +2% d'ingressos en la gestió ineficient dels materials sobrants de les obres. A més, la pèrdua constant d'eines suposa una despesa addicional. La poca digitalització suposa un sobreús de recursos, una pèrdua de productivitat i un excés d'emissions de CO2. Ectos ofereix un sistema de gestió d'aquests materials integrada amb IA per crear una economia circular, reutilitzant els materials en les diferents obres de l'empresa i millorant la comunicació entre projectes, integrant també una calculadora automàtica d'emissions de CO2 que posa en valor els esforços de l'empresa.

MODEL DE NEGOCI

La plataforma es monetitzarà a través d'una subscripció per EctoTrack (gestió d'inventari) i, en una segona sortida, traurem un marketplace que es monetitzarà per comissió per transacció, EctoLink. Tenint un equip de software developers internament, estalviem l'externalització del servei, augmentant significativament el marge, tot i destinar gran part del capital al desenvolupament de la plataforma.

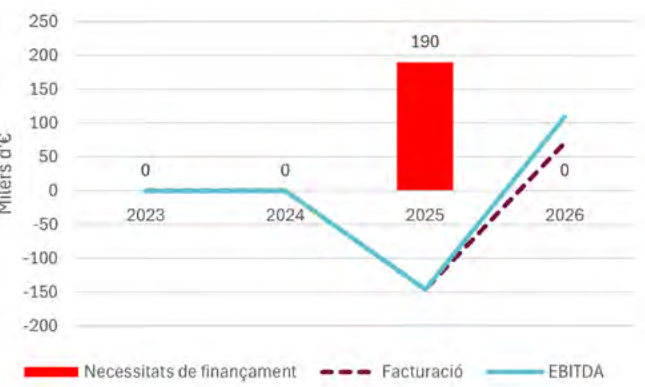
MERCAT

Comencem amb la introducció a constructores de Tarragona i Andorra com a primers usuaris, a corregir els possibles retocs finals i, un cop tinguem consolidada la posició en aquests mercats, moure cap a l'expansió a Catalunya, Espanya i a escala internacional progressivament.

COMPETÈNCIA

Ectos ofereix dues solucions al mercat: EctoTrack i EctoLink. Comparat amb competidors com Infraspark i Cegid (per a EctoTrack) i Wallapop i De Sobras (per a EctoLink), Ectos destaca per oferir automatització, una versió d'aplicació, i IA per la gestió d'inventari, a més de promoure l'economia circular, amb una calculadora automàtica d'emissions de CO2 estalviades.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



110 K € ronda de finançament

La ronda oberta és de 190 k€. Actualment hem aixecat 80 k d'aquests. Pensem estructurar-los destinant un aproximat del 75% al desenvolupament del software, un 20% a màrqueting i la resta a vendes i esdeveniments. Volem dedicar la gran part a la millora del software i a implementar la intel·ligència artificial puntera així com la ciberseguretat i el desenvolupament del marketplace.

15,8 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Glòria Torné Villasevil
gloria@ectosco.com
686 742 967
Av. del Cardenal Vidal i Barraquer 4, 3-B, Tarragona

EQUIP

Glòria Torné Villasevil
CEO / **in**
 Oliver Holmes
CTO / **in**

8 treballadors
 10 K € aportació de l'equip
 80 K € capital aixecat

FITES

- 06/2024 - Premi 5 k€ per a millor StartUp.
- 09/2024 - Constitució de la societat.
- 10/2024 - Inversió estrangera 80 k€.
- 12/2025 - 10 empreses actives.
- 03/2026 - Sortida EctoLink (Marketplace).

Equito fa que la inversió immobiliària sigui fàcil, accessible i gratificant per a tothom.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Problema: la inversió immobiliària tradicional té grans barreres d'entrada, requereix un capital important, requereix temps i implica tasques de gestió complexes, la qual cosa la fa inaccessible per a molts.

Solució: Equito elimina aquestes barreres, i permet a qualsevol persona invertir en béns immobles a partir de només 100 €. A través de la nostra aplicació fàcil d'utilitzar, els inversors poden diversificar fàcilment, i obtenir ingressos passius mensuals sense la molèstia de la gestió de la propietat. Equito gestiona tots els aspectes, des de l'abastament fins a la gestió dels inquilins, fent que la inversió immobiliària sigui fàcil, accessible i gratificant per a tothom.

MODEL DE NEGOCI

El model d'ingressos d'Equito inclou una quota de cotització del 8 % per testimoni venut i una tarifa de gestió del 10 % sobre els ingressos anuals de lloguer, que cobreix els serveis de propietat i els llogaters. Quan es venen propietats, s'aplica una quota de rendiment del 20 % al valor afegit. Per a les transaccions del mercat secundari, es cobra una comissió del 3 %. Aquest model equilibrat se centra en inversions accessibles amb creixement a llarg termini i flexibilitat per als inversors.

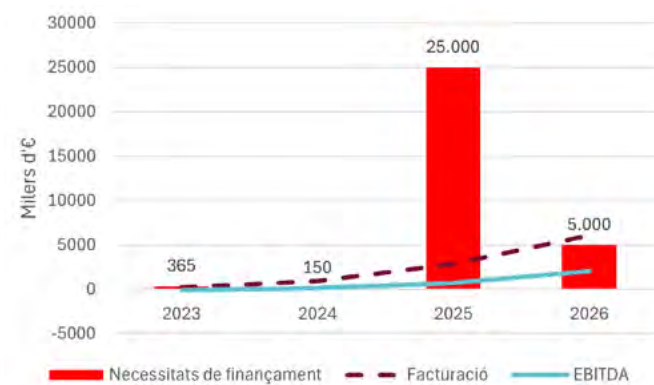
MERCAT

El nostre mercat objectiu inclou persones que guanyen més de 20.000 euros, centrant-nos a Europa i especialment a Espanya, on l'interès inversor és alt. Arribem a usuaris potencials a través d'una plataforma mobile first amb inversions immobiliàries accessibles a partir de 100 €. Amb 3,44 bilions d'euros com a TAM, 237.720 milions d'euros com a SAM a Europa i un SOM de 21.840 milions d'euros a Espanya, Equito té un ampli potencial de creixement.

COMPETÈNCIA

Equito permet a qualsevol persona invertir en béns immobles europeus des de només 100 € en menys de 2 minuts, combinant l'accessibilitat amb la seguretat de blockchain, únic respecte a competidors com Stake i Rental. A diferència d'Arrived als EUA i Stake a Dubai, Equito es dirigeix exclusivament a Europa, oferint una aplicació fàcil d'utilitzar i una tecnologia escalable per impulsar creixement ràpid, liquiditat i satisfacció dels inversors.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



1,5 M € ronda de finançament

La ronda de finançament d'Equito se centra en el màrqueting (66 %) i el desenvolupament tecnològic (33 %) per impulsar el creixement, amb 39 milions d'euros de patrimoni gestionat i 184 propietats per al 2025. Amb 1 milió d'euros per a màrqueting (1:18,7 ROAS) i 500.000 euros per a programari, millora de l'adquisició d'usuaris, la gestió de propietats i l'escalabilitat. Aquesta ronda admet l'expansió, les actualitzacions tecnològiques i la dotació de personal per assolir els nostres objectius estratègics de creixement.

50 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Robin Decaux

 robin.decaux@equito.app

 +34 600 585 004

 Pg. de Gràcia, 19,
08007 Barcelona

EQUIP

 Robin Decaux
CEO / 

 Naji Bizri
COO / 

 **14** treballadors

 **323,7 K €** aportació de l'equip

 **900 K €** capital aixecat



FITES

11/2024 -
S'ha arribat a més de 150.000 usuaris, cosa que reflecteix una forta confiança del mercat.

2022 - 2024
Finançats més de 50 immobles; ara finançament de nous llançaments setmanalment en qüestió de minuts.

11/2024 -
S'ha aconseguit un 9 % de rendibilitat mitjana, i s'han assegurat rendibilitats atractives.

12/2025 -
39 milions d'euros d'actius gestionats (AUM).

12/2025 -
184 immobles adquirits a la plataforma.

12/2025 -
280.000 usuaris a la plataforma Equito.



Findspo és una startup IA que impulsa resiliència demogràfica i sostenibilitat.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Findspo aborda la manca de solucions avançades per gestionar els reptes de resiliència demogràfica, especialment en migració i sostenibilitat de comunitats. Els governs i les ONG sovint tenen eines limitades per predir els moviments de població i optimitzar l'assignació de recursos de manera sostenible. La solució de Findspo és una plataforma d'IA deeptech que, mitjançant xarxes neuronals i aprenentatge automàtic, analitza dades per preveure tendències demogràfiques, optimitza recursos i facilita una presa de decisions més ràpida i informada, per tal de garantir comunitats sostenibles.

MODEL DE NEGOCI

Findspo adopta un model SaaS i XaaS, i ofereix una subscripció anual personalitzable per a clients del sector públic i privat. A més, ofereix desenvolupaments a mida, i permet que els usuaris integrin la plataforma amb solucions específiques segons les seves necessitats. Aquest enfocament híbrid de subscripcions i serveis ad hoc assegura ingressos estables i adaptabilitat.

MERCAT

Findspo se centra en GovTech, PropTech i HRTech, i s'orienta a governs i ONG a Europa, Oceania, i el Canadà. El seu valor radica en l'anàlisi predictiva per a migració, assignació de recursos i foment de comunitats sostenibles. Amb una estructura de venda directa i indirecta y la col·laboració amb entitats supranacionals. Estimem un TAM de 38,94 B€.

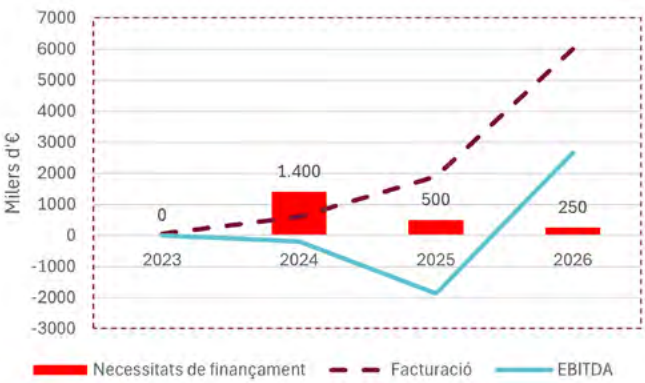
COMPETÈNCIA

Els competidors de Findspo inclouen empreses en GovTech i CivicTech com GeoMatch (Stanford), Palantir i Citymapper, que utilitzen IA per a la gestió demogràfica i l'optimització de recursos, especialment en àrees de migració i planificació urbana. Findspo es diferencia amb un enfocament híbrid i multisectorial, combinant SaaS i XaaS per adaptar-se a diferents sectors i oferir solucions escalables.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

La propietat intel·lectual de Findspo inclou tecnologia pròpia basada en xarxes neuronals i models d'aprenentatge automàtic per a resiliència demogràfica i sostenibilitat en procés de patent.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



1,4 M € ronda de finançament

Findspo necessita finançament per contractar personal tècnic en integració de refugiats i eines de resiliència per a comunitats. A més, busca expandir-se a l'Àfrica i millorar la seva plataforma IA per adaptar-se als reptes locals i regionals. Els fons també s'utilitzaran per millorar en el GTM amb temes de partnerships amb integradors.

12 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

César López Caparros

cesar@findspo.com

666 025 360

Carrer Miquel Martí i Pol, 3,
08650 Sallent

EQUIP



César López
CEO / in



Sergi Majó
CTO / in

12 treballadors

37,5 K € aportació de l'equip

250 K € capital aixecat



Google for Startups



FITES

2023 -
Findspo opera en més de 600 municipis rurals. És reconeguda com una de les tres millors tecnologies de resiliència a Humanitech.

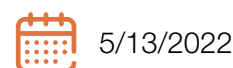
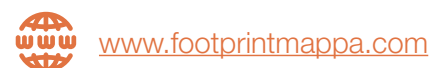
2024 -
Ha entrat al programa d'NVIDIA.

2024 -
Té operacions en tres continents, i és reconeguda per l'Australian Red Cross Humanitech.

2025 -
Ronda de finançament d'1,4 milions per consolidar-se com a líder en el sector Civitech.

2025 -
Treballa en l'àmbit supranacional, nacional, regional i local, oferint solucions d'IA per a la resiliència demogràfica i la sostenibilitat. Candidatura de l'EIC accelerator.

FOOTPRINT MAPPA



Sostenibilitat intel·ligent basada en dades per transformar empreses.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La cadena de subministrament de les empreses industrials s'enfronten a reptes creixents per complir amb les exigents normatives de sostenibilitat, amb processos de gestió mediambiental fragmentats, costosos i lents. La manca d'eines eficaces impedeix una transició àgil cap a models més sostenibles.

Footprint Mappa ofereix una plataforma digital all-in-one basada en tecnologies avançades, com la simulació i l'anàlisi predictiva, que permet introduir la sostenibilitat en la presa de decisions estratègiques, tot ajudant a complir les normatives mediambientals de manera eficient i escalable.

MODEL DE NEGOCI

Seguim un model B2B basat en subscripcions recurrents i modulars. Les empreses industrials, especialment pimes, paguen per accedir a la plataforma i poden afegir funcionalitats segons les seves necessitats.

A més, s'exploren models de preus basats en l'ús, on només paguen pels serveis que utilitzen. Això permet arribar a una àmplia gamma d'empreses, garantint escalabilitat i flexibilitat.

MERCAT

El mercat potencial se centra especialment en la cadena de subministrament del sector industrial que ha d'adaptar-se a normatives de sostenibilitat. A Europa, aquest mercat inclou 2,4 milions d'empreses.

Per accedir-hi, utilitzem aliances amb associacions industrials, programes de col·laboració, entre d'altres, posicionant-nos com una solució clau en sostenibilitat i compliment normatiu.

COMPETÈNCIA

Competim principalment amb consultories ambientals i eines especialitzades que sovint són costoses i fragmentades, les quals es limiten a aspectes específics i no ofereixen una solució integral ni escalable.

Ens diferenciem per oferir una solució all-in-one, intuïtiva, integrant anàlisi i simulació avançada, amb reporting, gestionant de manera completa i eficient l'impacte mediambiental.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



350 K € ronda de finançament

La ronda dissenyada actual contempla aixecar 350.000 € a través de finançament privat, dels quals ja disposem 75.000 € compromesos. La ronda es complementarà amb finançament no dilutiu com la línia ENISA. Aquests fons s'utilitzaran per accelerar el desenvolupament tecnològic i l'expansió comercial, implementant noves funcionalitats a la plataforma, millorant l'experiència d'usuari i consolidant la seva presència al mercat. A més, es planegen ampliacions de capital addicionals en els anys vinents per garantir el creixement sostingut i la seva consolidació en el mercat.

5 K € consum mensual caixa

FITES

- 10/2023 - Finançament de 100.000 €.
- 02/2024 - Validació de MVP amb primers Usuaris i Clients.
- 07/2024 - Finalistes Innolab by Cofidis.
- 09/2024 - Inici col·laboració Business Factory & Auto i Programa Primer.
- 12/2024 - Ronda finançament pre-seed.
- 02/2025 - Mòdul IA avançada simulació d'escenaris.
- 07/2025 - Plataforma format Suite per integració amb tercers.
- 12/2025 - Mòdul per compliment legislació mediambiental.
- 12/2025 - Augment considerable de penetració en mercat



PERSONA DE CONTACTE

Jordi Turmo Sanjuan
jordi.turmo@footprintmappa.com
608 796 831
Av. Diagonal 359 A Pral.
08037 Barcelona

EQUIP

- Jordi Turmo Sanjuan
CEO / **in**
- Andrés Castro
CSO / **in**
- Albert Solana
CTO / **in**

- 6 treballadors
- 58 K € aportació de l'equip
- 75 K € capital aixecat





Saas basat en IA (NLP) que analitza i valora manuscrits i genera informes de lectura.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Actualment hi ha una necessitat real d'identificar nous èxits editorials i disposar d'eines que ajudin els autors a millorar les seves obres. Salander és una eina que permet a les editorials trobar nou talent entre l'enorme massa d'autors autopublicats i als autors millorar les seves pròpies obres. SALANDER és una eina que permet a les editorials trobar nou talent entre l'enorme massa d'autors autopublicats, i als autors millorar les seves pròpies obres. Actualment, existeix una necessitat real d'identificar nous èxits editorials i disposar d'eines que ajudin els autors a perfeccionar les seves creacions.

MODEL DE NEGOCI

Es un model simple de pay-per-use, on l'autor paga 65 € per informe generat i el Professional (editor, agencia literaria) paga 500 euros per 10 informes.

MERCAT

Professional (editor, agencia literaria) que necessita ajuda per a seleccionar obres i autors de manera ràpida i econòmica per a així trobar el talent de forma anticipada (B2B). Hi ha 56.000 obres autopublicades, que representen 600 M€.

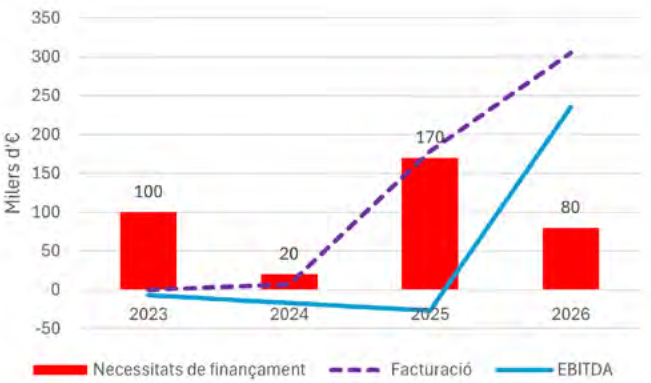
Autor que necessita millorar la seva obra per a publicar-la o enviar-la a un editor (B2C). 60 editorials que publiquen més de 100 llibres/any, representant 2.5 M€.

COMPETÈNCIA

Professional (editor, agencia literaria) que necessita ajuda per a seleccionar obres i autors de manera ràpida i econòmica per a així trobar el talent de forma anticipada (B2B). Hi ha 56.000 obres autopublicades, que representen 600 M €.

Autor que necessita millorar la seva obra per a publicar-la o enviar-la a un editor (B2C). 60 editorials que publiquen més de 100 llibres/any, representant 2.5 M €.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



250 K € ronda de finançament

Ronda Seed de 250k€ que proporcioni runway de 12 mesos a la companyia. Es vol prioritzar smart capital d'inversors amb vincles en edtech o projectes d'IA. Fundrasing previst a finals de 4T 2024. Ús de capital per a inversió en captació, escalar a nous mercats, i millores en la plataforma tecnològica.

5 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE
Daniel Font de Matas Olivella

daniel@hal2b.com
680 738 774
C/Guillem Tell 32,
08006. Barcelona

EQUIP

Daniel Font de Matas Olivella
CEO / in

- 1 treballadors
- 40 K € aportació de l'equip
- 80 K € capital aixecat



FITES

- 03/2023 - Finançament de 100.000 €.
- 12/2023 - MVP.
- 05/2024 - Launch SALANDER i deals amb stakeholders.
- S1 2025 - Internacionalització.
- S2 2025 - Ampliació a model subscripció.
- S1 2026 - Ampliació servei per % d'obra, a més d'obra completa.



Revolucionar les cites en línia connectant les comunitats offline en un entorn online privat.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les aplicacions de cites convencionals com Tinder o Bumble creen una paradoxa d'excés d'opcions, superficialitat i poca privacitat que acaba frustrant els usuaris.

- En canvi, amb Lemondate tenim:
- a) Espais exclusius on només s'interactua amb membres de comunitats en comú, més qualitat!
 - b) Matxs intel·ligents i rellevants basats en valors i interessos compartits, millor conversió!
 - 3) Privacitat i seguretat per assegurar interaccions discretes, sota el teu control!

No som una altra app de cites, aquí connectem l'offline amb l'online, creant connexions reals i duradores!

MODEL DE NEGOCI

Lemondate és un SaaS, amb un model totalment escalable.

Tenim un model d'ingressos mixt B2C i B2B:
Ingressos B2C (90 %): Subscripcions prèmium pel ca. 14 % d'usuaris amb una quota de 200 dòlars/any.
Ingressos B2B (10 %): Entorns privats per 500 dòlars al mes per amoixar o millorar la retenció i el compromís dels seus membres.

Els costos marginals són pràcticament nuls.

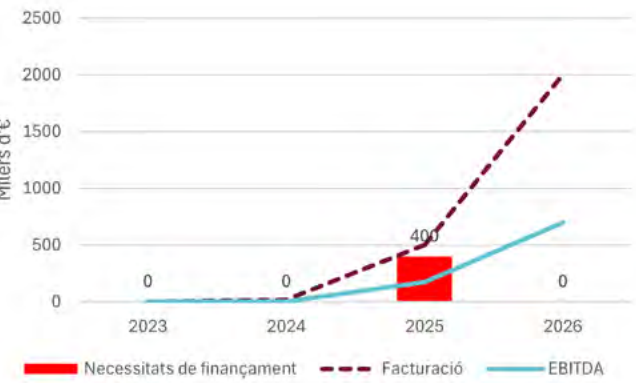
MERCAT

Hi ha uns 2.000 milions de persones solteres a tot el món i només 100 milions d'usuaris actius en aplicacions de cites --> el problema no s'ha resolt. Aquest buit ens dona l'oportunitat d'accedir a un públic més ampli, especialment a través de comunitats privades, com clubs socials, esportius o empresarials on els usuaris comparteixen interessos i valors.

COMPETÈNCIA

Tinder, Bumble i Hinge o altres apps es dirigeixen o bé al mass market o bé a nínxols específics. Lemondate, ofereix un enfocament únic: podem crear tants nínxols com siguin rellevants dins el mercat massiu. Això ens permet adaptar-nos a diferents comunitats o esdeveniments, creant-los espais exclusius on les connexions es basen en afinitats reals i privacitat (p. ex. MBA d'IESE, fans de l'Espanyol...).

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



400 K € ronda de finançament

Amb una inversió inicial de 400.000 dòlars, tenim un pla sòlid per assegurar creixement i sostenibilitat amb cashflows positius al segon any, i un potencial per arribar a gestionar fins a 50 milions d'usuaris de mercats globals.

A més, som una empresa IA nativa; no creem IA, però n'aprofitem totes les virtuts: mantenim una estructura de costos molt eficient, amb un fort enfocament en l'escalabilitat garantint un creixement accelerat amb costos mínims.

Distribució de costos: escalarem vendes de 2 a 10 AE, desenvolupament de 2 a 6 developers i màrqueting un 15 % dels ingressos.

100 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Jordi Amat Altés
contact@lemondate.app
617 053 568
Carrer d'Amigó, 74,
08021 Barcelona

EQUIP

 Jordi Amat Altés
CEO / in

 1 treballadors

 20 K € aportació de l'equip

 0 € capital aixecat

FITES

08/2023 -
Llançament de l'app al mercat, creada tota amb IA.

09/2024 -
Automatització de processos de GTM i xarxes.

09/2024 -
Tenim 300 usuaris registrats d'IESE, ESADE, MIT, etc.

11/2024 -
Primeres comunitats de pagament.

01/2025 -
Superar 5.000 usuaris registrats. 6/2025 - Convertir-nos en mainstream en app per singles per esdeveniments i bodes.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

PROBLEMA LLOGUERS VACACIONALS: Les queixes per soroll poden causar multes, problemes amb la policia i pèrdua de llicències. Fumar en zones prohibides augmenta els costos de neteja i malmet el mobiliari. La sobreocupació implica un ús no autoritzat de la propietat. Factures d'electricitat elevades.

SOLUCIÓ: Sistema que monitorea el soroll (decibels), el fum i l'ocupació, generant alertes, correus i proves per a hostes, OTA i trucades amb un robot d'IA. Dispositiu d'estalvi energètic per reduir el consum elèctric.

MODEL DE NEGOCI

Busquem una penetració més profunda al mercat combinant tecnologia d'alt nivell amb un model d'ingressos de pagament únic. El nostre marge de benefici supera el 500 % en vendes de menys de 10 unitats i es redueix al 70 %-80 % en vendes de més de 1.000 unitats. Els nostres costos es concentren principalment en la fabricació, el maquinari i la importació, amb una petita part variable associada al programari.

MERCAT

HOSPITALITAT: Integracions amb sistemes de gestió de propietats, patrocini d'associacions, participació en esdeveniments del sector i col·laboracions basades en comissions.

INDUSTRIAL: Campanyes comercials específiques (estalvi de costos en la indústria tèxtil, descarbonització i augment del valor afegit en sectors de consum).

MÈDIC: Distribuidors i/o fabricants de productes mèdics i sistemes de filtració d'aire.

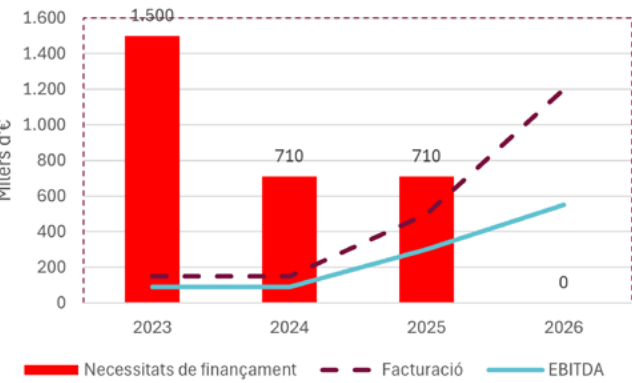
COMPETÈNCIA

Corti (Dinamarca), Nabla (França), Tandem Health (Suècia), Relisten (Espanya). La nostra diferencia rau en: la tecnologia dels nostres propis models entrenats, la proposta de valor més holística que ajuda el metge en la seva pràctica clínica i una integració necessària però escalable amb els sistemes d'informació.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

MistControl és una solució tecnològica pendent de patent en el sector dels miralls, dissenyada per a l'estalvi energètic específic en el sector de l'hoteleria. Detecta i elimina el baf abans que es formi.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



710 K € ronda de finançament

Actualment, no tenim una necessitat crítica de finançament, ja que la companyia ha estat autofinançada pel seu fundador des dels inicis i podria continuar així. Tanmateix, creiem que és important accelerar el nostre creixement. Necessitaríem una inversió de 710.000 €, que ja inclou un marge d'error del 15 % en la previsió.

El pressupost es destinaria a les àrees següents:

- Salari per a nou personal: 67 %
- Participació en fires i esdeveniments internacionals: 14 %
- Despeses d'oficina i materials: 2 %
- Campanyes promocionals a les xarxes socials: 3 %
- Estoc de components per a la fabricació: 1 %

 5 K € consum mensual caixa

PERSONA DE CONTACTE

Karalina Zimbetskaya

 karalina.zimbetskaya@mmindtech.com

 635 151 837

 Gran Via de les Corts Catalanes, 444, entresol, porta 3 08015, Barcelona

EQUIP



Alberto Fuentes
CTO / 



Karalina Zimbetskaya
CCO / 

 5 treballadors

 30 K € aportació de l'equip

 0 K € capital aixecat

FITES

- 08/2024 - Creació de 15 contractes d'integració i col·laboració per a lloguers vacacionals.
- 09/2024 - Patrocini d'associacions i confirmació de participació en esdeveniments.
- 10/2024 - Millora tècnica: més precisió en la mesura dels decibels, robot d'IA per a trucades, sistema d'ocupació.
- 04/2025 - Assolir 30 contractes d'integració i col·laboració per a lloguers vacacionals.
- 06/2025 - Contractació de 4 nous empleats per a funcions comercials, de suport i tècnics.
- 08/2025 - Creació del nostre propi esdeveniment del sector per a clients i socis de lloguers vacacionals.



Suport al diagnòstic mèdic per a professionals de la salut de països en desenvolupament.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Problema: “La meitat de la població mundial no té accés a un diagnòstic mèdic precís” - The Lancet. Això es deu a greus escassetats de metges especialistes i de proves diagnòstiques gold standard, fet que provoca morts evitables. El paradigma del hardware diagnòstic està perpetuant la bretxa diagnòstica global.

Solució: MedBrain genera una entrevista clínica dinàmica, guiant els usuaris a través de cada pas de l'anamnesi i l'exploració física. En menys de 15 preguntes proporciona un diagnòstic clínic precís a cada pacient. MedBrain és una aplicació de software per a smartphones que pot funcionar offline.

MODEL DE NEGOCI

Dues possibles fonts d'ingressos:

A. Acords B2G amb governs regionals o nacionals: tarifa plana anual per l'ús del nostre software diagnòstic. Ja hem signat col·laboracions amb els governs d'Etiòpia i Nigèria.

B. Monetització de dades clíniques anonimitzades: Evidència clínica en temps real per a governs, CRO i altres proveïdors de salut per prendre decisions més informades.

MERCAT

El nostre objectiu és dirigir-nos al mercat del diagnòstic mèdic. Concretament als sistemes de salut pública de nacions emergents (nacions BRIC de 2a onada com Etiòpia, Nigèria, Indonèsia, Pakistan o Bangladesh). Aquest mercat està creixent ràpidament, amb grans millores en la salut urbana però escassetat generalitzada en l'atenció primària.

TAM - 30.000 M\$. CAGR del 9 %.

SAM - 30 % del mercat en nacions emergents: 10.000 M\$.

SOM - 5 % de penetració de mercat: 500 M\$.

COMPETÈNCIA

Tenim dos avantatges competitius importants:

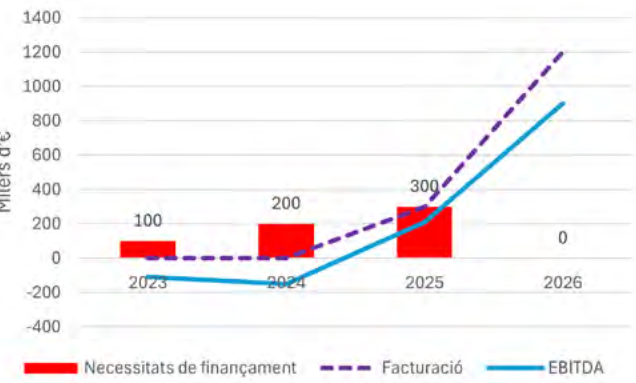
1. Major precisió diagnòstica (validada clínicament: MedBrain: 85-88 %, Mediktor: 37-42 % / casos simulats: Infermedica: 61 %, Kahun: 26 %).

2. Contingut específic: Ens centrem en malalties altament prevalents i altament letals en països en desenvolupament que afecten nounats, infants, nens i mares (tots 4 són indicadors dels ODS).

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

En el seu informe, PONS IP ha trobat diferències innovadores fonamentals en el funcionament del nostre sistema de diagnòstic. Sol·licitarem una patent europea per protegir el nostre algoritme de diagnòstic durant el primer trimestre de 2025.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



1,5 M € ronda de finançament

Total de la ronda: 1.500.000 USD. Q2-3 2025.

Ja compromès: 300.000 USD (d'1 BA i 1 family office), i Plug and Play i Kunsen Health (els nostres inversors en la ronda pre-seed) han expressat interès a seguir. - Open Value Foundation ha expressat interès a entrar i buscarem un lead impact investor (p. Ex. Norrsken).

Objectius (24-30 mesos de runway):

- Tech: Implementar i consolidar el nostre sistema de supervised machine learning.
- Science: Validar clínicament amb més profunditat la precisió diagnòstica i les millores en els resultats clínics en implementar MedBrain.
- Growth: Expandir-se a 7 nacions emergents per al 2027.

20 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Pol Ricart Gallardo

polricart@medbrain.io

676 742 711

Av. St. Pol, 8. Castell-Platja d'Aro. 17248, Girona.

EQUIP

Dr. Pol Ricart
CEO / **in**

Dr. Iñaki Alegria
CMO / **in**

Dra. Tigist Workneh
Research Director / **in**

5 treballadors

150 K € aportació de l'equip

400 K € capital aixecat

FITES

- 03/2024 - Es va recaptar una ronda de finançament de 400.000 €.
- 09/2024 - MedBrain va ser validat pel Govern de Nigèria en un assaig clínic, amb una precisió del 88%.
- 10/2024 - Acord amb el Govern d'Etiòpia per implementar MedBrain en 50 hospitals públics.
- 04/2025 - Signats acords B2G per implementar MedBrain en més de 100 hospitals a Etiòpia i 100 hospitals a Nigèria.
- 05/2025 - Recaptar una ronda de finançament d'1,5 milions d'euros.
- 12/2025 - Expandir-nos a altres 3 nacions emergents amb nous acords B2G signats.





Metascan fa escanejos 3D d'humans i ven datasets per entrenar IA amb dades centrades en persones.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les dades d'entrenament per a la intel·ligència artificial, especialment les dades biomètriques, són difícils d'aconseguir. Els mètodes actuals requereixen col·leccions de dades específiques per a cada cas d'ús que han de complir amb la regulació europea (GDPR, AI Act).

Metascan ofereix conjunts de dades sintètiques d'humans per entrenar models d'aprenentatge automàtic. Els models 3D proporcionats es poden utilitzar en qualsevol model d'IA centrat en humans i no estan restringits a casos d'ús específics. A més, les dades s'han recopilat complint amb la regulació europea.

MODEL DE NEGOCI

Metascan ven paquets de conjunts de dades B2B a empreses d'IA que necessiten dades. Per exemple, un conjunt de dades que conté 1000 humans es ven per 500.000 €.

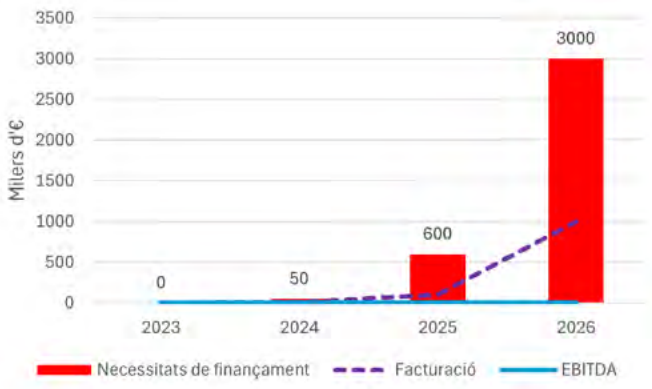
MERCAT

Metascan té com a objectiu el mercat de dades sintètiques, valorat aproximadament en 300 milions de dòlars el 2024 i que s'espera que creixi a una taxa anual composta (CAGR) del 45,9% fins al 2034, assolint un valor de mercat projectat de 13.000 milions de dòlars.

COMPETÈNCIA

Altres proveïdors d'escaneig 3D (3dscanstore, 3drenderpeople) ja existeixen, però només recentment s'han centrat específicament en dades d'entrenament per a la IA.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



750 K € ronda de finançament

Metascan necessita adquirir i desenvolupar maquinari per al seu sistema d'escaneig 3D per aconseguir escaneigs 3D fotorealistes d'última generació. Els costos de maquinari seran d'uns 300.000 € per al 2025. Per augmentar la mida dels datasets que venem, caldrà pagar als participants que escanegem, amb un cost de 50.000 € el 2025. La resta dels diners es destinarà al pagament de salaris.

5 K € consum mensual caixa

PERSONA DE CONTACTE

Dirk Hornung

dirk@metascan.es

613 511 581

Passatge de Coll 5, 08019, Barcelona

EQUIP



Dirk Hornung
CEO / in



Nikita Nikiforov
CTO / in



Alexander Masalskikh
COO / in

5 treballadors

20 K € aportació de l'equip

0 € capital aixecat



FITES

07/2024 - Obertura de la nau industrial i establiment del taller per al desenvolupament de maquinari.

09/2024 - Instal·lació completada de l'escàner de 12 càmeres.

10/2024 - Escaneig 3D de 5 persones.

12/2024 - Incorporació del primer client de pagament.

03/2025 - Aconseguir les primeres 100 persones escanejades.

12/2025 - Close 750k Seed Round.



Millorar l'aprenentatge personalitzat i inclusiu per a infants amb dificultats educatives.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Un de cada cinc alumnes tenen dificultats d'aprenentatge, però el 80 % d'aquests no reben el suport adequat. Aquesta manca d'acompanyament afecta el rendiment acadèmic, provocant sovint fracàs escolar, i té conseqüències en la salut emocional dels infants. A llarg termini, limita les seves oportunitats laborals. La nostra solució, basada en intel·ligència artificial i serious games, ofereix una detecció i un aprenentatge personalitzat per a tot l'alumnat dins l'aula, sense alterar-ne la dinàmica, amb un seguiment adaptat i objectiu que potencia el desenvolupament acadèmic i emocional.

MODEL DE NEGOCI

El nostre model de negoci es basa en un SaaS B2B dirigit a escoles, amb un sistema de llicències anuals adaptat al nombre d'aules de cada centre. Això permet una implementació escalable i accessible, ajustant el cost de la solució a la mida i les necessitats específiques de cada escola.

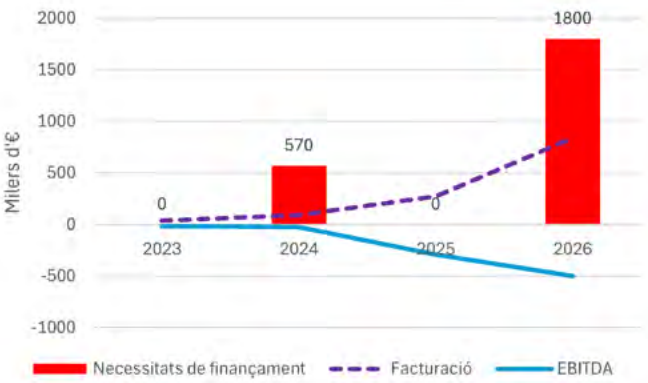
MERCAT

El mercat Edtech global té una projecció de creixement significativa, amb estimacions que el situen en 661.000 M\$ en els anys vinents, mentre que a Espanya s'estima un valor de 2.000 M\$. El nostre objectiu inicial és l'educació primària, amb 14.500 centres a Espanya. A més, la solució pot aplicar-se al sector de la psicologia infantil, que compta amb més de 100.000 professionals al país.

COMPETÈNCIA

La competència inclou editorials amb tests tradicionals i productes digitals com ChangeDyslexia, Glifing, Monk i UBinding, especialitzats en una sola àrea i dirigits a un públic general. La nostra solució es diferencia per ser una plataforma integral que abasta múltiples àrees de l'aprenentatge, dissenyada exclusivament per a les etapes inicials (5-12 anys), amb una intervenció personalitzada.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



300 K € ronda de finançament

L'objectiu d'aquesta ronda de finançament és enfortir les àrees de vendes i màrqueting per augmentar la tracció i consolidar el creixement. Aquesta ronda es complementa amb finançament no dilutiu de 270.000 €, incloent-hi un préstec ENISA i altres subvencions i préstecs.

8 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Sergi Grau

sergi@neurekalab.com

661 432 377

Carrer de la Llotja s/n,
08500 Vic

EQUIP



Sergi Grau Carrión
CEO i CTO / [in](#)



Josep M. Serra Grabulosa
CSO / [in](#)

4 treballadors

100 K € aportació de l'equip

0 K € capital aixecat

FITES

05/2024 -
Present a 9 centres educatius amb un total de 1.000 alumnes.

09/2024 -
Més de 4.000 avaluacions realitzades per professionals de la salut.

09/2024 -
Superades les 900 proves de cribratge efectuades per famílies.

12/2024 -
Tancar primera ronda pre-seed (300.000 €).

05/2025 -
Present a 50 centres educatius.

12/2026 -
Present a 150 centres educatius.

Pick and Pay és una plataforma “tot en un” per al sector HoReCa.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La contractació de múltiples solucions o eines per separat impedeix una visió global i un control eficient de l'empresa, a més de presentar problemes d'integració, falta de suport i dificultats per captar i fidelitzar clients.

Una plataforma modular que integra totes les eines necessàries per gestionar totes les activitats diàries de manera centralitzada i facilita la connexió amb clients i proveïdors.

- L'eina inclou:
- Comandes a botiga i en línia (TPV).
 - Reserves.
 - CRM, promocions i fidelització.
 - Inventari i marges.
 - Empleats i torns.
 - Proveïdors, compres i documents.

MODEL DE NEGOCI

Servei basat en subscripció (mensual) - (65 ->+450 euro) Comissió sobre vendes processades amb pagaments digitals (1-1,5 %) Publicitat (en desenvolupament)

MERCAT

- B2B - Empreses individuals, grups i cadenes.
- B2B2C - Clients de bars i restaurants.

TAM (món) - 3 trillions.
SAM (UE) - 1 trilió.
SOM (1 %) - 1 milió de milions.

COMPETÈNCIA

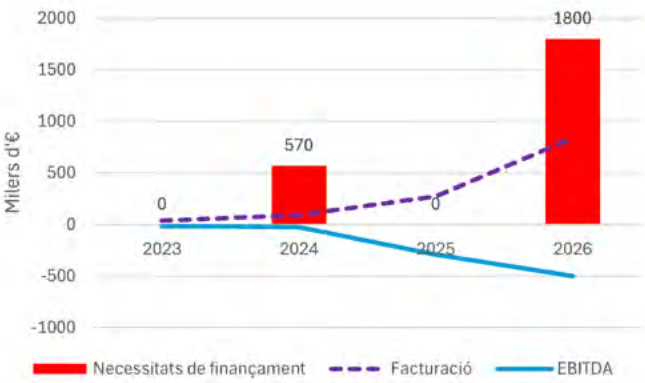
El mercat està molt fragmentat. Les solucions existents tenen un enfocament de marca blanca i requereixen diverses integracions amb altres empreses si volen oferir més serveis.

Algunes de les solucions de TPV inclouen:

- MyChefTool
- LastApp
- Qamarero

Tot i això, cap d'elles ofereix una solució “tot en un”, i totes necessiten ser integrades amb altres productes per tenir un control complet del negoci.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



350 K € ronda de finançament

Destinarem els fons de la ronda de 350.000 € a:

- Vendes – 40 % (Espanya i Itàlia)
- Producte i desenvolupament 30 %
- Support / Customer success 20 %
- HR / marketing 10 %

 5 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Alessandro Nati
 alessandro.nati@pickandpay.app
 623 339 607
 Carrer de Calàbria, 149, entresol 1, 08015, Barcelona

EQUIP

 Alessandro Nati
CEO / 
 Pablo Sharrock
COO / 

 3 treballadors

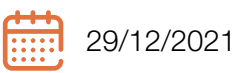
 10 K € aportació de l'equip

 60 K € capital aixecat

FITES

- 01/2024 - Llançament del canal de vendes a Itàlia mitjançant una xarxa d'agents.
- 11/2024 - Acord important amb un productor i distribuïdor global de cafè: distribució de programari, comanda automàtica de matèries primeres i recollida de preferències dels clients.
- 12/2024 - Acord amb un proveïdor de pagaments per a pagaments presencials.
- 01/2025 - Punt d'equilibri (Breakeven)!
- 03/2025 - Acord amb un distribuïdor a Espanya i Itàlia.
- 07/2025 - Llançament de la plataforma d'usuaris per a la descoberta de locals.

REVIVACK CIRCULAR ECONOMY



Ajudem a circularitzar productes.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Avui dia hi ha tres greus problemes a l'hora de recuperar qualsevol producte manufacturat amb més de dos components:

1. No és possible recuperar articles acoblats si es recullen col·lectivament.
2. No hi ha transparència en els processos.
3. No generen beneficis.

Revivack és el primer sistema del món basat en la tecnologia blockchain, que facilita el retorn individual d'articles no desitjats als seus productors (o entitats capacitades) per tal de ser recuperats de manera ordenada i transparent, generant beneficis per a totes les parts.

MODEL DE NEGOCI

- Es basa en tres fonts d'ingressos:
1. Quota de subscripció que concedeix a les empreses la possibilitat d'usar funcionalitats de disseny i gestió de rutes de retorn i cadenes de recuperació amb traçabilitat a la blockchain.
 2. Assessoria que molts fabricants necessiten en el procés de tornada i recuperació dels seus productes.
 3. Certificació d'origen sobre la matèria primera reciclada traçada.

MERCAT

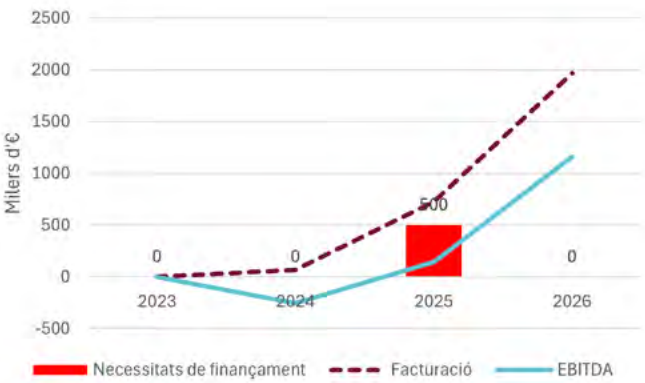
Productors, empreses fabricants o comercialitzadores que vulguin circularitzar els seus productes, i recuperadors, empreses de recollida i reciclatge que necessitin traçar residus i obtenir certificats d'origen, a partir d'accions comercials i de reputació, i màrqueting de guerrilla.

DONANTS INDIVIDUALS que retornen productes a partir dels productes dels productes i accions de màrqueting digital

COMPETÈNCIA

Hem realitzat una anàlisi exhaustiva dels players que intervenen i fan seguiment de la recollida individualitzada de productes usats, i la veritat és que no hem trobat res similar. Tampoc al camp de la traçabilitat inversa amb blockchain.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



500 K € ronda de finançament

Un cop validat el model de negoci durant el 2025, aconseguint les fites abans esmentades, haurem de fer un salt significatiu per assolir moltes més empreses alhora (volem passar de 50 a 5.200 subscripcions), i per tant necessitem invertir en tecnologia i màrqueting.

28 K € consum mensual caixa

FITES

07/2024 -
Finançament públic de 600 k€.

10/2024 -
MVP funcionant a ple rendiment.

10/2024 -
5 subscripcions, 10 retorns
i 2 cadenes de traçabilitat.

06/2025 -
100 subscripcions, 1.000 retorns,
50 cadenes.

10/2025 -
Ronda de finançament de 500 k€.

12/2026 -
50.000 usuaris donants,
5.200 subscripcions.



PERSONA DE CONTACTE

Maria José Pedragosa

mj.pedragosa@revivack.com

673 135 489

Rocafort 12
08015 Barcelona

EQUIP



Maria José Pedragosa
CEO / **in**



Pablo Erlandsen
Director de producció i
financer / **in**

10 treballadors

20 K € aportació de l'equip

625 K € capital aixecat



ACCIÓ Generalitat de Catalunya
Catalonia Trade & Investment



Protegeix els teus actius digitals utilitzant una imatge, no contrasenyes.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els sistemes de contrasenyes tradicionals són insegurs i poc pràctics, i causen grans pèrdues (>60 B\$ anuals) tant en el robatori de comptes com en pèrdua d'accés a sistemes (com wallets de criptomonedes). Secrets Vault ofereix una solució innovadora amb criptografia visual, "substituint" les contrasenyes per imatges, fent que la identificació i protecció de dades siguin més segures i fàcils de gestionar.

MODEL DE NEGOCI

Visual Safeguard és un producte SaaS amb preus per a usuaris finals entre 2 i 5 € al mes (B2C), i un valor mitjà de 0,025 € per usuari actiu dels clients B2B que ho integrin. El preu pel model IAM/CIAM (Visual Passcodes) estimat és d'uns 12 k€ anuals per empreses de 2.000 empleats. Els marges operatius se situen per sobre del 85%, gràcies a una infraestructura escalable i al model de negoci SaaS.

MERCAT

Dos productes de ciberseguretat:

- Visual Safeguard: mercat principalment B2C, dirigit a usuaris que necessiten desar i compartir informació sensible de manera segura, com els usuaris de criptomonedes (TAM 50 B\$)
- Visual Passcodes, amb un mercat B2B, enfocat a proporcionar eines avançades de salvaguarda de dades i solucions d'identitat i gestió d'accés (IAM/CIAM) (TAM 41 B\$).

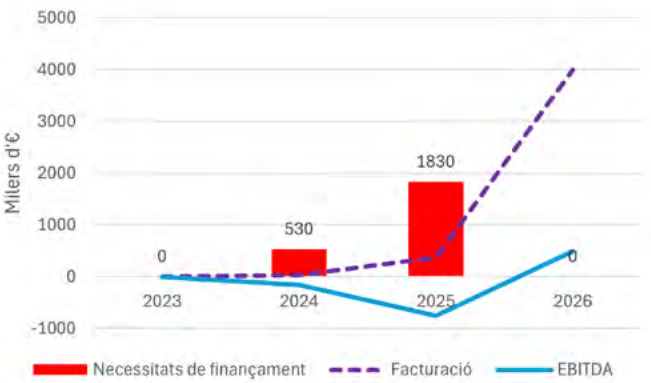
COMPETÈNCIA

Secrets Vault opera en un mercat competitiu, amb rivals en la gestió de contrasenyes (com LastPass i 1Password) i en la seguretat de carteres de criptomonedes (Ledger, Safehaven...) respecte Visual Safeguard, i en l'autenticació sense contrasenya (Yubico, Okta, Auth0...) en l'àmbit de Visual Passcodes.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Patent de mètode sol·licitada

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



400 K € ronda de finançament

Ronda d'equity amb 130k ja aixecats via biz angels, i 35k més compromesos. Resta de Biz Angels addicionals i d'inversors institucionals (en converses amb diversos VC europeus i alguns dels EUA). A sobre de la ronda hem rebut un Startup Capital d'ACCIÓ per 100k. Amb aquests diners podrem llençar apropiadament Visual Safeguard aquest any al mercat, demostrar tracció i product-market-fit, arribant fins la ronda seed de finals del 2025.

30 K € consum mensual caixa



SECRETS VAULT

PERSONA DE CONTACTE

Gerard Cervelló
✉ gerard.cervello@secretsvault.xyz
☎ 611 096 907
📍 Empordà 8,
08320 El Masnou

EQUIP

 Gerard Cervelló
CEO i CTO / [in](#)
 Jordi Puiggalí
CTO / [in](#)

👥 9 treballadors
💰 50 K € aportació de l'equip
💵 165 K € capital aixecat

ACCIÓ  Generalitat de Catalunya
Catalonia Trade & Investment

B **combinator**

FITES

- 05/2024 - Pilot pagat per les eleccions europees | Patent sol·licitada.
- 07/2024 - Guanyadors Startup Capital 2024 | Llançament versió alfa Visual Safeguard.
- 10/2024 - Primer client de pagament B2B | Llançament versió beta Visual Safeguard.
- 04/2025 - 40k usuaris Visual Safeguard | Llançament comercial.
- 07/2025 - Vendes via canal | 100k usuaris Visual Safeguard.
- 10/2025 - Tancament ronda seed | Visual Passcodes arriba a 25 clients B2B.



Ajudem els comerços locals a connectar amb nous clients i fidelitzar-los, en línia i físicament.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els comerços locals s'enfronten cada dia a dificultats per competir amb grans marques i marketplaces, la qual cosa limita la seva capacitat d'atraure nous clients i fidelitzar els existents. Sovint els manquen eines per integrar les vendes en línia i físiques, fet que dificulta l'adaptació al mercat digitalitzat.

Sense ajuda els comerços locals a connectar amb nous clients i a fidelitzar els existents, tant en línia com físicament. La nostra app ofereix eines d'anàlisi de dades sobre el comportament dels clients, recomanacions personalitzades i una plataforma que integra totes les seves vendes.

MODEL DE NEGOCI

SaaS amb subscripcions anuals i mensuals per a comerços locals, ajustant el preu prèmium segons la mida del comerç. La subscripció inclou venda sense comissions, accés a estadístiques, recomanacions personalitzades i visibilitat destacada. Els costos principals són desenvolupament tecnològic i màrqueting. Aquest model escalable optimitza el marge i crea barreres d'entrada al mercat.

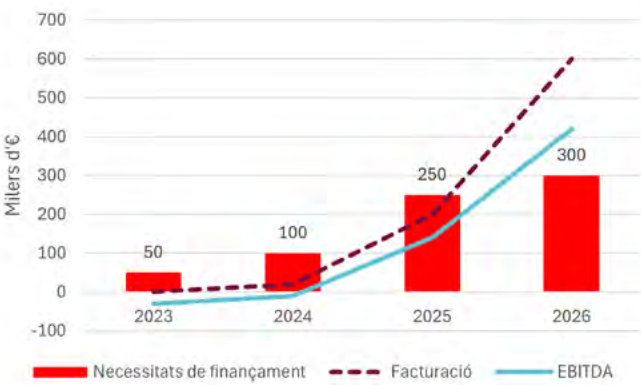
MERCAT

El nostre mercat inclou comerços locals i marques emergents que busquen augmentar visibilitat i vendes en línia i físiques. Globalment hi ha més de 200 milions de comerços, i amb el comerç electrònic superen el 20% de les vendes. A Espanya, hi ha uns 750.000 comerços, un 15% del total amb comerç electrònic. Els abordem a la nostra estratègia d'UGC, col·laboracions i accions de màrqueting directe i en línia.

COMPETÈNCIA

Els nostres competidors inclouen Karma, Square i apps pròpies de retailers. A diferència d'ells, Sense ofereix una integració omnicanal assequible per a petits comerços amb un component social que millora la fidelització. La nostra plataforma unifica vendes en línia i físiques, proporcionant recomanacions personalitzades i dades en temps real, ajudant els comerços locals a competir.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



500 K € ronda de finançament

Estem buscant una ronda de 500.000 euros per impulsar el creixement i l'expansió de Sense. Els fons es destinaran a millorar la plataforma amb noves funcionalitats, expandir les accions de màrqueting per captar nous comerços i usuaris, i enfortir el nostre equip tècnic i comercial. La ronda està estructurada en equity i, actualment, estem en converses avançades amb business angels i fons que han manifestat interès però encara no tenim compromisos formals.

3 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Maximo Robles

 maximo@senseapp.es

 629 252 436

 Diputació 111, 5-2,
08015 Barcelona

EQUIP

 Máximo Robles
CEO / 

 Jordi Albert
CTO / 

 Beatriz Arias
CMO / 

 Roger Palli
CPO / 

 6 treballadors

 50 K € aportació de l'equip

 220 K € capital aixecat

techstars

LANZ^DERA

FITES

01/2024 -
Llançament de la primera versió de Sense.

05/2023 -
Tancament de ronda pre-seed de 220.000 € amb BA i Techstars.

03/2024 -
Superats els 10.000 usuaris únics i 3.000 comerços registrats.

12/2024 -
Inici monetització - Aconseguir 20.000 € en facturació anual amb més de 30 clients prèmium actius.

06/2025 -
Tancament ronda finançament >500 K.

12/2025 -
50.000 usuaris únics i 10.000 comerços registrats a la plataforma.



Primera xarxa social de comunicació i consulta d'esqueles. Perquè ningú caigui en l'oblit.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els nostres usuaris busquen una plataforma digital moderna i accessible per a la publicació i consulta d'esqueles, un procés que encara depèn dels mitjans tradicionals. Les famílies sovint es troben en situacions d'estrès emocional quan han de gestionar els detalls d'una esquela immediatament després de la pèrdua d'un ésser estimat. Sequentia a més introdueix un model innovador de previsió oferint un espai on les persones puguin deixar escrita la seva esquela, així com missatges personalitzats, permetent que la preparació es faci anticipadament, sense la pressió de la immediatesa i el dolor.

MODEL DE NEGOCI

- B2C monetitzant a través dels serveis complementaris (enviament de flors digitals, flors naturals i impressió de llibres de condols), així com subscripcions Premium per altres serveis: pertànyer a la comunitat, esqueles en vida o missatges als éssers estimats.
- B2B mitjançant acords amb empreses de serveis funeraris, empreses asseguradores i serveis a la tercera edat.

MERCAT

Sequentia es dirigeix a un mercat ampli:

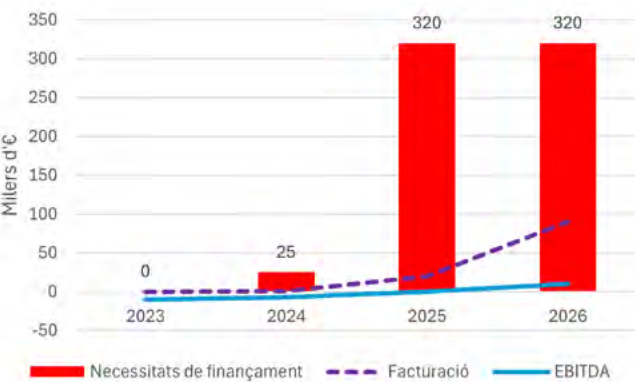
- B2C, enfocat a famílies que busquen mantenir les tradicions d'una forma modernitzada.
- B2B, buscant col·laboracions amb empreses del sector funerari, assegurances i tercera edat.

A Espanya mor 1 persona cada minut, o sigui, 1.440 persones al dia, i tenim un total de població de 46 milions, dels quals 22 milions compten amb una assegurança de defunció.

COMPETÈNCIA

Mitjans tradicionals com diaris, així com plataformes digitals que ofereixen serveis similars (portals funeraris o serveis en línia per la publicació d'obituaris). Cap d'ells, per això, ofereix un servei integral ni compten amb un format de xarxa social a través d'una aplicació. També competim amb altres xarxes socials (no especialitzades) i amb ileave, web especialitzada per testaments socials.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



320 K € ronda de finançament

Primera ronda Seed de 320 k€ que proporcioni runway de 12 mesos a la companyia. Es vol prioritzar Business Angels amb vincles en salut, projectes socials, deathtech, insurtech o projectes d'impacte. Ús de capital per a inversió en nous canals de captació (estratègies de màrqueting), atracció de talent (CMO, CTO que poden entrar com a cofundadors), estratègia comercial i millores en la plataforma tecnològica.

1 K € consum mensual caixa

sequentia

PERSONA DE CONTACTE

Andrea Rabassa Mirambell

 andrearabassa@sequentia.app

 616 656 982

 Carrer Joventut 12
08904 Hospitalet de Llobregat

EQUIP



Andrea Rabassa Mirambell
CEO & Founder / 

 9 treballadors

 50 K € aportació de l'equip

 25 K € capital aixecat

acelera
startups

IMPACT HUB Barcelona

FITES

01/2024 -
Primera monetització.

03/2024 -
Incorporació d'un CM encarregat de crear contingut a xarxes socials i a la mateixa aplicació.

05/2024 -
Creixement orgànic de xarxes socials i consolidació de 200 usuaris a l'aplicació.

11/2024 -
Programa d'acceleració de startups a Impact Hub BCN.

12/2024 -
Incorporació de 2 estudiants en pràctiques (Web/App).

12/2025 -
2.000 usuaris recurrents.



El millor balanç entre tecnologia i persones per crear cadenes de subministrament eficients.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Tennders SaaS aborda les ineficiències del sector del transport causades per una gestió tradicional. Entre els problemes, hi ha la pèrdua de temps en comunicacions, la falta d'accés a documents clau i el risc d'errors operacionals que generen costos innecessaris. També s'hi afegeixen recorreguts ineficients i l'ús de sistemes analògics obsolets. Les solucions de Tennders inclouen el sistema TenndersFMS per a una gestió integrada, la bossa de càrregues TenndersFEX per optimitzar connexions, i serveis 4PL que milloren la qualitat del servei i redueixen el temps de cobrament.

MODEL DE NEGOCI

Ingressos per transacció: guanyem una comissió pels nostres serveis logístics.
Ingressos per subscripció a les nostres plataformes digitals.
Ingressos per serveis addicionals. Tenim ingressos addicionals a través de serveis financers i el desenvolupament de solucions tecnològiques personalitzades.

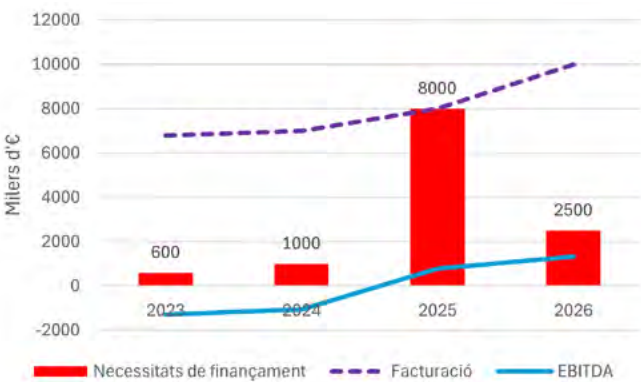
MERCAT

El nostre mercat objectiu és el mercat europeu de transport terrestre de mercaderies B2B, valorat en 370.000 milions d'euros. Està format per més de 3,5 milions de carregadors intra-UE, 600.000 empreses de transport i transitàries, i 31,9 milions de carregadors regionals.

COMPETÈNCIA

Al mercat tenim quatre tipus d'empreses digitals en logística: marketplaces híbrids (Mercatrans), transport híbrid (Transporeon, Alpega), marketplaces gestionats (B2PWeb, Trans.eu, Timocom) i marketplaces digitals (Ontruck, Sennder). A Tennders nosaltres oferim un servei únic: programari al núvol per a la gestió logística, analítica detallada, gestió d'operacions i serveis financers en un sol lloc.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



600 K € ronda de finançament

Necessitem els diners de la ronda per completar la ronda Series A o convertir-ho en postronda en format de ronda convertible. Tenim compromesos 2,4 M€

 **80 K €** consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Mike Cuingnet

 marketing@tennders.com
 685 336 152
 Pallars, 108,
08018, Barcelona

EQUIP



Mike Cuingnet
CEO / 



Adrià Pèrez i Sánchez
COO / 



Simon Kurbiel
Head of Product and Strategy / 

 **20** treballadors

 **8 K €** aportació de l'equip

 **2,185 M €** capital aixecat

INCLIMO
PEOPLE, PLANET, PROSPERITY

 Suma Capital



FITES

12/2021 -
Reconeguts amb el segell PIME Innovadora pel Ministeri de Ciència i Innovació.

04/2022 -
415.000 € de volum de negoci en els primers dos mesos d'operació.

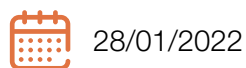
11/2023 -
2,1 milions d'euros recaptats en la ronda Seed.

06/2025 -
Començar la ronda d'inversió de Sèrie B.

12/2025 -
Superar els 15 milions d'euros en ingressos anuals.

12/2025 -
Llançar un nou producte SaaS basat en IA en col·laboració amb la xarxa de satèl·lits de l'Agència Espacial Europea Earthpulse.

VIRMEDEX VIRTUAL EXPERIENCES S.L.



Revolucionant la simulació clínica amb Realitat Virtual, Intel·ligència Artificial i Videojocs.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

L'exercici de la medicina i la infermeria requereix l'ús de dispositius complexos que evolucionen contínuament. El mal ús d'aquests dispositius té un elevat impacte en la salut dels pacients, en els costos del sistema i en el benestar emocional dels professionals. Actualment, no hi ha formació contínua econòmicament sostenible per a l'entrenament d'aquests dispositius. Virmedex ofereix una solució innovadora basada en tecnologia immersiva i models d'intel·ligència artificial: una plataforma de simulacions virtuals gamificades en línia que millora les competències clíniques i transversals.

MODEL DE NEGOCI

Ingressos per transacció: guanyem una comissió pels nostres serveis logístics.
Ingressos per subscripció a les nostres plataformes digitals.
Ingressos per serveis addicionals. Tenim ingressos addicionals a través de serveis financers i el desenvolupament de solucions tecnològiques personalitzades.

MERCAT

El mercat és global, amb un TAM de 43,9 milions de professionals sanitaris a escala mundial. Centrant-nos en una primera fase únicament en els professionals, estudiants i fabricants de dispositius de circulació extracorpòria, el SAM és de 3 milions de persones. En una primera fase ens adrecem principalment al mercat Europeu i Nord-americà amb un SOM de 500.000 persones.

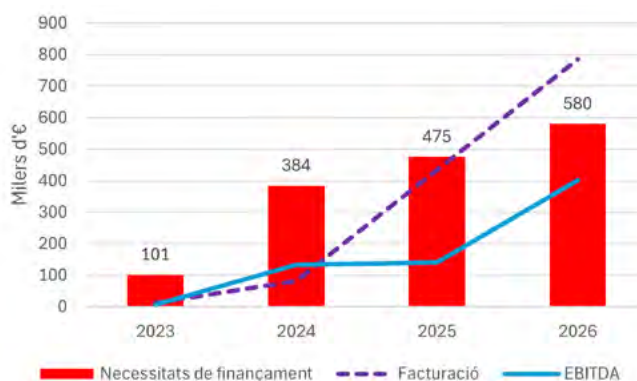
COMPETÈNCIA

Competència indirecta: fabricants de simuladors d'alta fidelitat (CLR, Califia). La nostra solució és virtual, low-cost, d'ús massiu i ubic, personalitzable i permet generar dades i rúbriques d'avaluació.
Competència directa: altres simuladors virtuals (Ecmojo), els nostres són immersius i gamificats. Altres companyies de joc (OssoVR, Virtual Heroes): no adrecen la simulació de dispositius mèdics.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

El software base i la primera versió de virCPB tenen la IP registrada.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



750 K € ronda de finançament

La ronda s'utilitzarà per finançar el desenvolupament final de virCPB i virECMO, implementar l'estratègia de màrqueting i vendes d'aquests dos productes i iniciar el desenvolupament de la tercera solució virHemo. Es pretén ampliar la plantilla actual amb 1 persona dedicada a vendes i una altra dedicada a IA. La inversió és a canvi d'equity. Es buscarà fins a un màxim de 2 nous inversors, podent complementar la ronda l'inversor actual Grow Venture. No hi ha encara cap inversió compromesa.

32 K € consum mensual caixa

FITES

01/2023 -
Finançament públic Startup Capital (ACCIÓ) i Neotec (CDTI).

04/2023 -
MVP de virCPB al mercat i primers clients internacionals.

01/2024 -
Ronda pre-seed 150.000 €.

12/2024 -
MVP virECMO al mercat.

06/2025 -
Ronda Seed.

09/2026 -
Tancament acord comercialització virECMO amb CLR.



PERSONA DE CONTACTE

Daniela Tost Pardell

dani@virmedex.com

655 097 155

Carrer Maspons, 22,
08012 Barcelona

EQUIP

Daniela Tost Pardell
CEO / in

Núria Bonet Codina
COO / in

Ariel von Barnekow
CTO / in

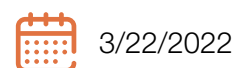
8 treballadors

3 K € aportació de l'equip

868 K € capital aixecat



WE ARE LEAD SL



El teu edifici en llibre digital.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

És el document normatiu obligatori a elaborar que reuneix la informació de l'edifici executat i les seves incidències posteriors en tots els edificis d'obra nova i gran rehabilitació durant tota la seva vida útil, pels agents que hi intervenen: Promotors, Administradors i Propietaris. Implica, tot el sector immobiliari: Es gestiona en paper i s'arxiva. El nostre lead s'elabora i gestiona en digital i s'emmagatzema al núvol. El mercat ofereix eines informàtiques només a la fase del promotor. El nostre lead s'utilitza durant tota la vida útil de l'edifici.

MODEL DE NEGOCI

Una app que permet elaborar, gestionar i arxivar al núvol l'historial de l'edifici.
Un software amb servei intuïtiu de digitalització del llibre de l'edifici per a Administradors, Promotors i Tècnics.
Un repositori de tota la documentació generada al llarg de la seva vida.
Un programari que permet importar/exportar dades mitjançant API i mòdul de comunicació.

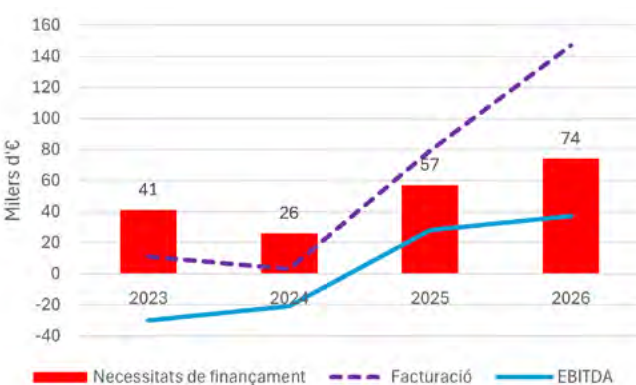
MERCAT

El nostre mercat és tot el territori espanyol, ja que és obligatori per normativa estatal i les corresponents normatives autonòmiques. El públic objectiu se segmenta en funció de si es crea, es genera o es consulta el LeAD: Creació: arquitectes i arquitectes tècnics redacten els projectes dels edificis d'habitatges. Gestió LeAD vida útil: API, CP, Propietaris.

COMPETÈNCIA

Softwares que no contemplen la vida útil de l'edifici: CGATE-LEEx, ICCL (libro del edificio.com), URBICAD, DICPLA, CYPEDOC, CATEB-Libro del edificio.
I finançats per Institucions públiques i instituts tecnològics de CA.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



97,75 K € ronda de finançament

Compromès: 2000 €. Previst: 95.750 €. Campanya de màrqueting llançament del LeADEE: 15.000 € any 2025 + 5.000 € anys següents. Elaboració de vídeos funcionalitat app: 750 € * vídeo = 2.250 € Millores app: LeADNC_Incorporació del Manual de l'Habitatge: 15.000 €. Manteniment i millores app: 3.000 €/any *2. Millores web: 2.000 €/any *2. Incorporació de les normatives de les CA: Andalusia, Astúries, Cantàbria, Castella i Lleó, Castella-la Manxa, Extremadura, Galícia, La Rioja, Madrid, Múrcia, Navarra, València. 2.500 €/comunitat. Traducció i implantació app, web... al gallec i euskera: 5.500 €/idioma.

5 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Mònica Vila Cases

lead@wearelead.es

629 289 683

C/ Plató 6,
08021 Barcelona

EQUIP

Monica Vila Cases
CEO / **in**

Lluís Gibernau Ponsa
CTO / **in**

2 treballadors

8 K € aportació de l'equip

64 K € capital aixecat

FITES

12/2021 -
Crèdit ICO (50.000 €).

06/2023 -
Aplicatiu en fase de testatge.

10/2024 -
Contingut de l'aplicatiu desenvolupat un 95%.

12/2024 -
Llançament del LeADEE.

03/2025 -
Campanya de màrqueting.

12/2025 -
Millores app: LeADNC_Incorporació del Manual de l'Habitatge.

DEEP TECH - ALTRES TECNOLOGIES



Les startups 'deep tech'a Catalunya

Les empreses deep tech tenen una **base tecnològica i científica sòlida**, generen impacte i treballen per un món millor.



340
empreses



166 M€
de facturació



2.735
llocs de treball

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



16%
de l'ecosistema de startups català.



17%
s'ha creat en els darrers tres anys.



29%
dels fundadors són estrangers.



52%
tenen una patent.

En el període 2019-2024 s'han captat **544 M€**.

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



Erradicant els pesticides i reduint la petjada de carboni agrícola mitjançant la IA i la robòtica.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

L'ús de pesticides químics en la protecció de cultius té un impacte molt important sobre la salut de les persones i del medi ambient. Els nostres rovers autònoms de protecció de cultius, dirigits pel nostre sistema cloud d'automatització agrícola, utilitzen projectors de llum UVC amb patent en tràmit per eliminar els fongs, un gran maldecap per als agricultors.

MODEL DE NEGOCI

És un model de negoci recurrent. Inicialment, venem els rovers per 20 k€ i després cobrem 54 €/ha i cultiu pel servei de protecció fungicida. En un futur ampliarem les capacitats dels nostres rovers i del cloud i cobrarem tarifes addicionals per serveis de control de males herbes, predicció de malalties i plagues i altres serveis predictius i de protecció.

MERCAT

Els agricultors dediquen 117 B€ anuals a la protecció dels cultius, 34 B€ dels quals corresponen als segment d'horticultura i cultius permanents, el nostre mercat objectiu. El nostre focus inicial són els productors ecològics, començant regionalment per Espanya per després anar a la resta de Europa, deixant els EUA per a una fase posterior.

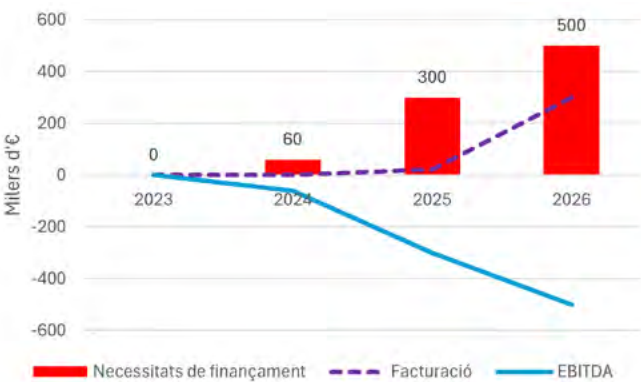
COMPETÈNCIA

Agrikola.AI ofereix una alternativa als pesticides químics. Altres empreses AgTech ofereixen solucions contra els fongs i les males herbes. TRIC Robotics i Saga Robotics ofereixen sistemes autònoms fungicides basats en l'ús de radiació UVC, però no tenen una solució integrada amb els sistemes de gestió agrícola i tenen un risc d'utilització en espais oberts que la nostra patent elimina.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Patent sobre el sistema fungicida. Secret industrial sobre el software i AI de tractament de cultius, navegació autònoma i planificació agrícola.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



70 K € ronda de finançament

Objectiu ronda: escalar el negoci basat en el MVP. Desenvolupar el sistema cloud per incloure funcionalitat de predicció de malalties i plagues. Desenvolupar capacitat de reconeixement de cultius i control de males herbes amb làser al rover, per tal de poder ampliar el cross-selling de serveis. Idealment volem combinar un 50% de capital amb cofinançament públic mitjançant Startup Capital de Coinversió o ENISA.

12 K € consum mensual caixa

Agrikola.AI

PERSONA DE CONTACTE

Ricard Pardell

ricard@agrikola.ai

626 243 989

Pg. Pintor Romero, 55,
08197 Valldoreix

EQUIP



Ricard Pardell
CEO / in

4 treballadors

30 K € aportació de l'equip

100 K € capital aixecat

FITES

- ?????? - Patent sistema fungicida registrada. Subvenció Startup Capital de 100 K€.
- ?????? - 5 LOI signats equivalents a 2.610 ha i una facturació anual de 323 K€.
- Q4/2024 MVP finalitzat.
- Q1/2025 - Proves efectivitat del sistema amb IRTA.
- Q1/2025 - LOI per a 20 K ha.
- Q1/2025 - Ronda finançament seed finals.



Robot autònom electrificat per automatitzar les tasques del camp i substituir el tractor.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Som una empresa emergent en el sector Ag-tech, dedicada a l'automatització dels processos agrícoles, situada al cor de Catalunya. Identifiquem problemes com: la falta d'automatització de tasques al camp, la despesa de gasoil, emissions de CO₂, la falta de mà d'obra qualificada i el relleu general al camp. Per solucionar-ho, la nostra missió és introduir solucions avançades de robòtica i automatització que transformin les pràctiques agrícoles convencionals en mètodes més eficients, sostenibles i econòmicament viables.

MODEL DE NEGOCI

El nostre model de negoci és B2B, enfocat en els pagesos professionals i en els grans empresaris de l'agricultura. En una primera fase, farem campanyes directes, anirem a fer demostracions i començarem donant a conèixer la tecnologia fins a aconseguir un seguit de vendes directes. En una segona fase, quan estiguem escalant producció, buscarem una venda d'abast a escala de distribuïdors i servei tècnic.

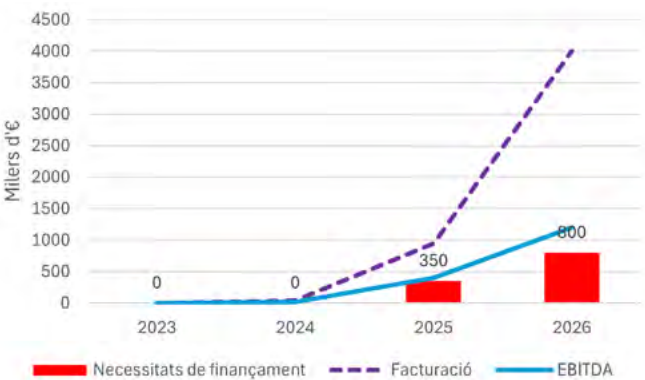
MERCAT

El mercat global de maquinària agrícola, valorat en 86.000 milions de dòlars, arribarà als 115.000 milions el 2034. Agrin'Pulse té l'objectiu d'introduir una plataforma innovadora que substituirà completament el tractor convencional, solucionant problemes agrícoles a escala local i mundial, amb una gran capacitat d'exportació des de Lleida.

COMPETÈNCIA

Ara mateix, el sector de les plataformes elèctriques autònomes al camp té una mida reduïda (de l'ordre de 10-20) a escala mundial, centrats en els camps de cereal i la vinya. Nosaltres ens centrem en els fruiters d'os, i la nostra principal competència en un primer moment seran els tractors de conducció autònoma. En una segona instància, preveiem l'aflorentament d'empreses com la nostra.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



350 K € ronda de finançament

Les nostres necessitats de finançament aniran destinades al desenvolupament de producte i l'adquisició de maquinària i eines necessàries per a la fabricació en cadena del producte. Tenint en compte la venda del crèdit d'R+D, tenim un escenari on les amortitzacions fan que l'EBITDA mai sigui negatiu, però tindrem moments de necessitat de caixa més intensos. Aquests moments coincidiran amb el desenvolupament del producte el 2025 i l'escala de producció amb la construcció o l'adequació d'instal·lacions el 2026.

 **4 K €** consum mensual caixa



Agrin'pulse

PERSONA DE CONTACTE

Jordi Garcia

 jordi@agrinpulse.com

 644 806 698

 Travessia AS,
25180, Alcarràs

EQUIP



Pau Palau Vidal
CEO / 



Jordi Garcia Caberol
CSO / 

 **3** treballadors

 **3 K €** aportació de l'equip

 **0 €** capital aixecat



FITES

02/2024 -
Portem la idea a producte de mercat,
després d'un inici en l'àmbit acadèmic.

05/2024 -
Constituïm societat després de
validar la idea de mercat.

09/2024 -
Presentem l'AG1.

12/2024 -
Recollida de feedback de pagesos i interessats
per continuar desenvolupament.

03/2025 -
Testing segon model
incorporant feedback.

05/2025 -
Presentació del segon model.

ALGAEMICAL CARBON



www.algaemicalcarbon.com



06/10/2023



Transformar les emissions de CO2 dels nostres clients en ingredients i nutrients d'alt valor.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La necessitat de descarbonitzar el seus processos. El nostre servei proveeix d'una tecnologia hardware-software que aprofita les pròpies emissions per generar in situ, biomassa de microalgues enriquides amb ingredients d'alt valor per a sectors com ara l'agroalimentari, el cosmètic o el farmacèutic. En resum, obtenen un retorn net alhora que descarbonitzen.

MODEL DE NEGOCI

BASE:

- a) Inicial i puntual en concepte de Venda i instal·lació del hardware. Marge 23%
- b) Mensual com a subscripció híbrida per contemplar l'accés als beneficis dels nostres algoritmes per operar el hardware en diferents nivells i tot el necessari perquè el procés funcioni. Marge 60%.

OPCIONAL:

- c) Comissió 10% per servei de trading per venda de la biomassa.

MERCAT

Enfocats en la màxima generació d'aquesta biomassa (potenciant el trading), el nostre objectiu és el sector industrial: TAM (món) = 672.000 M€; SAM (EU) = 109.000 M€ (CAGR 11%) i segment de mercat com a SOM (EU): 1.090 M€ (CAGR 11%).

COMPETÈNCIA

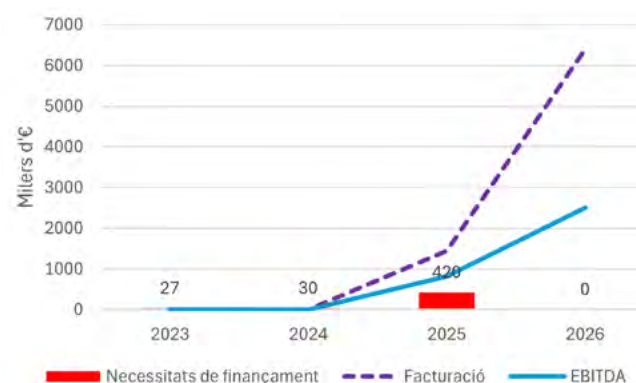
Les tecnologies de generació de reducció d'emissions (energia renovables, hidrogen, etc.) o de compensació amb crèdits de carboni (reforestació, CCS...).

Hi ha un competidor oferint descarbonització in situ sense la part software, i així aplica processos tradicionals adaptats. El seu nom és Algeciel.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

El nostre actiu principal són les dades i els algoritmes que permeten el procés, sota secret industrial. En l'escalat industrial, valorarem la millor protecció del procés i ús de la tecnologia.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



450 K € ronda de finançament

Desenvolupar el MVP per validació tecnològica i comercial a casa del client, contractar talent i realitzar les primeres vendes en forma de planta pilot.

La ronda serà distribuïda: 30 K€ nov-24, 80 K€ gen-25 i 340 K€ mar-25.

Per ara, 10 K compromesos, però treballant en diversos fronts.



1,4 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Jordi Vernet Bescós

jvernet@algaemicalcarbon.com

680 257 462

Rambla Poblenou,
08018, Barcelona

EQUIP



Jordi Vernet Bescós
CEO /



1 treballadors



3 K € aportació de l'equip



27,1 K € capital aixecat

eWorks
Make it real



Universitat
de Barcelona



EMPRÈNUPC

FITES

10/2023 -
Primera carta d'intencions.

11/2023 -
MVP.

04/2024 -
Ronda de finançament de 27.100 €.

01/2025 -
Evolucionar el MVP a fase
preindustrial.

03/2025 -
Ronda de finançament 450
K€ a finals de T1.

07/2025 -
Primeres vendes.

ARGOSAI SMART AQUACULTURE



Desenvolupem tecnologia per a millorar la productivitat i sostenibilitat de les piscifactories.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

L'aqüicultura és un negoci de conversió de pinso en peix òptim pel consum humà. Per maximitzar la producció, minimitzant el cost i sense perdre qualitat ni benestar animal, és crucial conèixer en tot moment algunes dades com el nombre exacte de peixos a la granja o el seu pes en tot moment. Fins ara, aquestes dades només es podien conèixer de manera aproximada. L'aplicació de tecnologies com el IoT o especialment la intel·ligència artificial permeten fer un gran salt en el control d'aquests paràmetres i, per tant, del control del rendiment de les piscifactories.

MODEL DE NEGOCI

Obtenim ingressos mitjançant projectes d'automatització de piscifactories, així com per la venda de màquines ArgosAI de comptatge. En el primer cas, es tracta de projectes entre 30 - 100 k€, que generen ingressos per manteniment posteriorment. En el cas de la màquina de comptatge, la venda de la màquina genera ingressos recurrents posteriors per llicències de software, i és totalment escalable.

MERCAT

Segons la FAO, la producció aquícola global creix entre el 2% i el 3% anualment de forma sostinguda des de fa més de 50 anys. El nostre mercat es focalitza en les piscifactories de terra (62%). Totes les piscifactories de terra actualment utilitzen algun tipus de comptador de peixos de tecnologia obsoleta susceptible de ser substituït per la màquina ArgosAI de comptatge i estimació de pes de peixos vius.

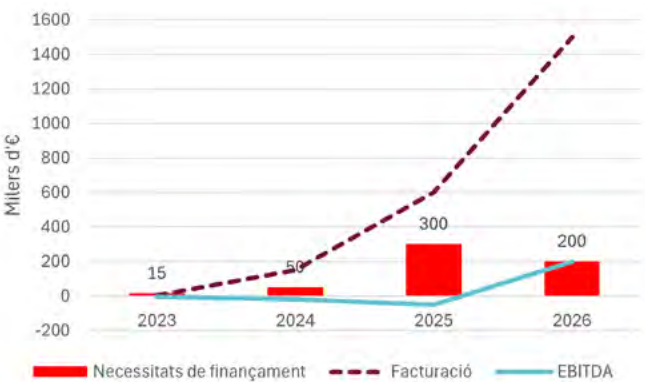
COMPETÈNCIA

Existeixen tres empreses al mercat amb màquines comptadores de peixos vius. La precisió d'aquestes màquines és molt inferior a la d'ArgosAI. A més, a avui dia no existeix una màquina d'estimació de pes per a peixos vius a piscifactories de terra. És més probable l'aparició d'algun nou competidor amb tecnologia d'IA que aquestes empreses desenvolupin una màquina que pugui competir amb l'ArgosAI.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Es treballa amb una empresa especialitzada en propietat intel·lectual per presentar una sol·licitud de patent de la màquina ArgosAI, el producte més disruptor de la companyia, en les setmanes vinents.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



500 K € ronda de finançament

La ronda de finançament és un 75% per escalar l'estructura comercial de l'empresa (nou personal de vendes directes, distribuïdors a Europa de l'Est i fora d'Europa). El 25% restant és per continuar desenvolupant productes derivats de la màquina ArgosAI (comptadora per a peixos petits, classificadora, etc.)

18 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Héctor Martín Román

✉ hmartin@aquargosai.com

☎ 647 826 099

📍 Ramon Batlle 17. Local 3.
08030 Barcelona

EQUIP



Héctor Martín Román
Director general / [in](#)



Arkaitz Insausti San Marcelino
Administració i assessor comercial / [in](#)

👥 4 treballadors

💰 25 K € aportació de l'equip

💵 45 K € capital aixecat

FITES

2024 -
Venda de dues màquines ArgosAI al principal productor mundial de llenguado i rèmol.

2024 -
Automatització de quatre piscifactories al sud de França.

04/2025 -
Ronda de finançament de 500 k€ al 1S 2025.

12/2025 -
Haver venut un mínim de deu màquines comptadores el 2025.



Aridditive: Printing the Future of Sustainable Construction.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els clients d'Aridditive, del sector de la construcció, es troben amb manuals lents, poc flexibles i amb alts costos materials, que limiten l'eficiència i la sostenibilitat. La nostra solució d'impressió 3D de formigó permet crear prefabricats amb geometries optimitzades, reduint l'ús de material fins a un 75% i les emissions associades. Mitjançant l'automatització i digitalització, oferim estructures certificades, flexibles i adaptades a cada projecte, accelerant el procés constructiu i millorant l'impacte mediambiental.

MODEL DE NEGOCI

El nostre model d'ingressos es basa en el Manufacturing as a Service, proporcionant la màquina, el personal tècnic i els materials necessaris. Així, els clients poden externalitzar el procés, reduint costos i riscos. La nostra estructura de costos inclou les impressores, salaris del personal i materials, amb un marge brut esperat del 30-40% que podrà augmentar a mesura que optimitzem l'eficiència.

MERCAT

El nostre mercat potencial inclou empreses constructors, arquitectes i dissenyadors que busquen solucions sostenibles per a edificació i mobiliari urbà. Arribarem a ells a través de la participació en fires i congressos del sector, col·laboracions amb institucions acadèmiques i projectes pilot. També utilitzarem canals digitals i xarxes socials per promocionar els nostres serveis.

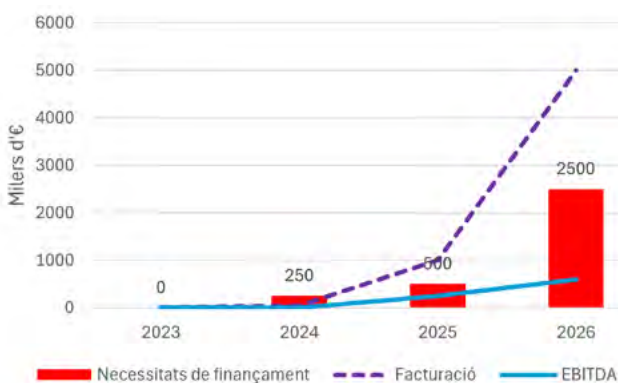
COMPETÈNCIA

Competim amb empreses com XtreeE, ICON i Vertico. El nostre avantatge és el control total i la traçabilitat del procés, requisit per a la certificació de peces. A més, el model de Manufacturing as a Service permet als clients externalitzar el procés, oferint una solució més adaptada a les seves necessitats.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Disposem de tecnologia pròpia patentada pel procés d'impressió 3D, amb la PCT aprovada. A més, tenim diversos àmbits de materials protegits per secret industrial, assegurant així la nostra innovació.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



3 M € ronda de finançament

Estem iniciant la preparació d'una ronda de 3.000.000 € per a principis de 2026, destinada a finançar el creixement operatiu i l'expansió al mercat d'Amèrica Llatina. La ronda es estructurarà amb inversors actuals que podran fer follow-on i buscant nous inversors estratègics que aportin valor afegit al negoci. Els fons es destinaran principalment a la millora de la tecnologia, l'expansió de l'equip i la implementació de màrqueting per obrir nous mercats. Actualment, tenim el compromís d'inversors previs que recolzen la nostra estratègia de creixement.



35 K € consum mensual caixa



aridditive

PERSONA DE CONTACTE

Roger Uceda Molera

 ruceda@aridditive.com

 660 582 562

 Carretera de Torrelles, 42 -
08620, Sant Vicenç dels Horts

EQUIP



Roger Uceda Molera
CEO / 



Arnau Cumelles Céspedes
COO / 



4 treballadors



3 K € aportació de l'equip



540 K € capital aixecat

FITES

06/2024 -
Instal·lació d'impressora a client.

10/2024 -
Ronda de finançament de 500 k€.

03/2024 -
Inauguració Head Quarters.

12/2025 -
Facturació d'1 M€.

06/2026 -
Ronda de 3 M€.

Junts, podem accelerar la transició a un món sense emissions, molècula a molècula.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Hi ha un desajust entre la generació d'energia renovable i el consum de la població, especialment en entorns remots sense accés a la xarxa i en sectors industrials amb altes necessitats energètiques. Les renovables depenen de condicions climàtiques i sovint generen energia en moments de baixa demanda, provocant desapropietament. ATOM ofereix una solució modular d'emmagatzematge d'hidrogen en estat sòlid, permetent guardar l'energia verda de manera segura i utilitzar-la quan es requereix, adaptant-se tant a zones remotes com a necessitats industrials.

MODEL DE NEGOCI

ATOM ofereix dos models: venda directa i emmagatzematge com a servei (ESaS), amb ingressos recurrents segons l'hidrogen consumit. La modularitat redueix costos d'inversió inicial per al client i facilita una adopció escalable, generant ingressos constants i minimitzant els costos de Capex per a diversos sectors.

MERCAT

El mercat d'ATOM inclou torres de telecomunicació remotes, on oferim sistemes de backup off-grid, i empreses B2B que volen emmagatzemar excedents d'energia renovable. La nostra visió és oferir independència energètica total, incloent-hi llars sense accés a la xarxa.

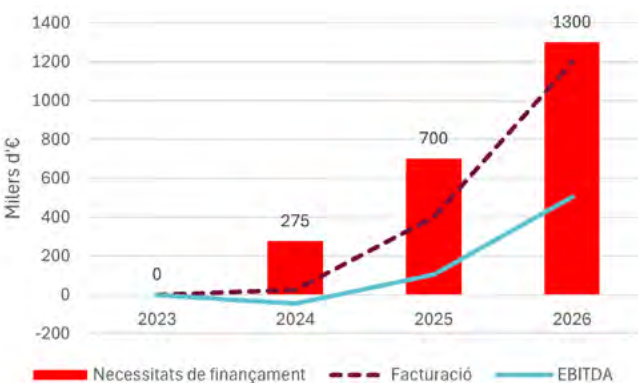
COMPETÈNCIA

ATOM es diferencia de competidors com N-CROFT, Lavo H2, Air Liquide i Air Products oferint emmagatzematge d'hidrogen en estat sòlid per a usos de baix consum, evitant una pressió i temperatura altes. Això fa d'ATOM una solució més segura i eficient que les bateries de liti i altres combustibles fòssils.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Estem en procés de sol·licitud d'un model d'utilitat per a la bombona d'emmagatzematge d'hidrogen en estat sòlid i en fase d'exploració d'una patent sobre el sistema d'hidrur metàl·lic.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



2 M € ronda de finançament

La ronda de finançament de dos milions d'euros es destinarà a activitats d'R+D i desenvolupament del producte, per portar el nostre sistema d'emmagatzematge d'hidrogen del TRL 5 al TRL 8-9 amb fons públics i privats. Aquest avanç permetrà assolir un estat precomercial, validant les funcionalitats tècniques i assegurant-ne la fiabilitat en condicions reals. Un cop arribats a aquests nivells, iniciarem la comercialització, amb un focus inicial en sectors B2B i en aplicacions en zones remotes amb alta demanda energètica i com a suport off-grid.

20 K € consum mensual caixa

ATOM

PERSONA DE CONTACTE

Anna Martín

 anna.martin@atomh2.com

 646 888 132

 Avinguda Diagonal 359A, Principal
08037, Barcelona

EQUIP



Anna Martín
CEO / 



Marcel Rovira
COO / 



Lucas Vicén
CTO / 



Mariona Figueras
CMO / 

 6 treballadors

 3 K € aportació de l'equip

 300 K € capital aixecat

FITES

06/2022 -
Guanyadors ImaginPlanet Challenge:
Validació model negoci a Silicon Valley.

10/2023 -
EduCaixa Bridge Call (25 k€) i Farside
Ventures (50 k€): Prototip funcional.

07/2024 -
Subvencions Startup Capital i Investigo
(200 k€): escalabilitat i contractació.

11/2024 -
Exposició a Prototypes for
Humanity Dubai per captar
inversors.

03/2025 -
Completar tres de cinc proves pilot amb
clients Cellnex i Estabanell per validar el
sistema en entorns reals.

2025 -
Finançament 3 M€ Horizon i Hydrogen
Europe per escalar al mercat.





Transformar els residus en solucions sostenibles: innovar per a un futur més net i circular.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Clic Recycle utilitza el potencial del malbaratament de cabells com a recurs regeneratiu en diverses aplicacions de disseny circular. Inicialment, se centra en la preservació del medi marí i l'agricultura regenerativa. Desenvolupa productes tant bàsics com intel·ligents, integrats amb una aplicació mòbil digital. Utilitzant tecnologia d'IA per a la predicció de dades i IoT per al monitoratge en temps real, optimitza la utilització de residus, millora l'impacte ambiental i promou pràctiques sostenibles en múltiples sectors, afavorint l'eficiència dels recursos i els beneficis ecològics.

MODEL DE NEGOCI

Ingressos de subscripció a Hairsalon (càrregues aèries i costos de classificació), marge 90%
Venda de matalassos i discos d'encoixinat (materials i fabricació) 75 % marge
Vendes de barrera (materials i mà d'obra) + subscripció de dades de producte intel·ligent, 35% de marge.

MERCAT

El nostre TAM supera els \$20 T, impulsat per solucions sostenibles a les indústries clau. Les oportunitats inclouen el mercat de reciclatge de cabell, de \$150 M, l'economia blava de \$3T de dòlars amb barreres de descontaminació del mar, el mercat de mulch agrícola de \$5,9 B i el sector de la construcció ecològica, de \$650 M. Les innovacions escalables i les associacions amb actors clau ens posicionen per al creixement i l'impacte.

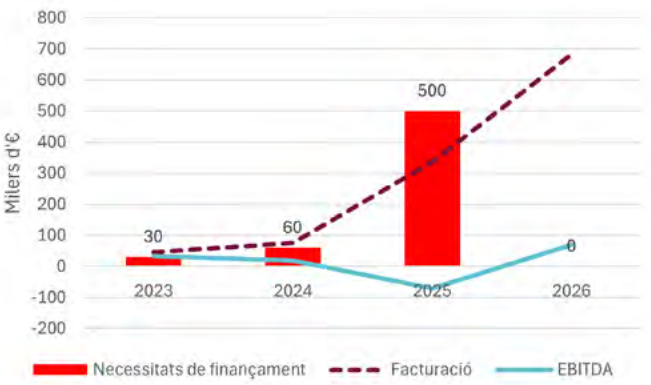
COMPETÈNCIA

Competidors: Matteroftrust, Capillum, Green Salon Collective, RecupHair i proveïdors de mulch i barreres convencionals. Destaquem per la nostra innovació científicament recolzada, validada per un ACV de Green Assist, demostrant l'impacte positiu dels nostres productes. També comptem amb monitoratge ambiental en temps real mitjançant IoT i IA que millora la transparència de les dades. Anem quinze mesos per davant de la competència.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

La companyia ha presentat una aplicació PCT el novembre de 2024 amb mulch i altres aplicacions.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



500 K € ronda de finançament

El nostre pressupost de 626.000 € s'assignarà de la següent manera: Equip 280.000 €, desenvolupament de software 146.000 €, lloguer i costos de l'espai de treball necessari per a obtenir la llicència d'empresa de gestió de residus, R+D 100.000 €, assessorament 100.000 €. La ronda en curs és de 500.000 € i serà complementada amb la darrera subvenció que hem obtingut amb èxit, per un import de 120.000 i un préstec bancari de 6.000 € que ja ha estat aprovat.

2,5 K € consum mensual caixa

FITES

- 06/2022 - Acord amb L'Oréal.
- 2023 - Subvenció de l'ARC i Donatic.
- 2024 - EIT Climate Kic Safe agreement i Guanyadora i finalista del Green Assist per a LCA, Anovo, CCI France, rural Spain Climate acceleration i B Blue.
- 12/2024 - PCT presenta.
- 03/2025 - Ronda de finançament de 500 k€.
- 02/2025 - App a Apple Store.



PERSONA DE CONTACTE

Valérie Itey
valitey@clicrecycle.com
616 443 749
Via Laietana, 48A, 1-3,
08003 Barcelona

EQUIP

 Valérie Itey
CEO / in

- 4 treballadors
- 11,5 K € aportació de l'equip
- 90 K € capital aixecat





Canviar el sistema actual de gestió de orgànica de la recollida porta a porta o grans productors.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Prob: Poc efectiu en grans volums amb una baixa qualitat. Fa servir molts recursos naturals. Pudors i gran trànsit al voltant de les plantes. Plantes actuals Sobrepassades en volum de gestió. Costos de manteniment i renovació de maquinària. Ecompost: Gestió descentralitzada eficient al costat del gran productor. Consum inf de 5 kw/h per gestionar prop de 100 kg/h. No necessitem maquinària. Fem servir les restes de poda del municipi en la gestió. Control de prod. al núvol amb traçabilitat del procés. Sense personal molt experimentat. Mida 6 m x 3 m d'ample amb tots els seus elements.

MODEL DE NEGOCI

El nostre model de negoci és la venda de les plantes en un primer moment i, més endavant, aplicar el sistema pay for use. També tindrem el monitoratge de les plantes per poder fer el manteniment predictiu, enviar recanvis, donar avisos a la persona gestora. Estructura de costos: Preu fab de la planta per vendre 26.500,00 € Preu venda de la planta: 52.850,00 €.

MERCAT

El mercat poden ser municipis amb el sistema de recollida porta a porta, grans productors com grans cuines, restaurants, complexos hotelers, càmpings, hospitals que vulguin aprofitar el compost. També els gestors que vulguin gestionar i generar el recurs sense anar a l'abocador. Per a nosaltres, el poble amb recollida selectiva o porta a porta, llunyà o amb difícil accés és ideal per a la nostra planta.

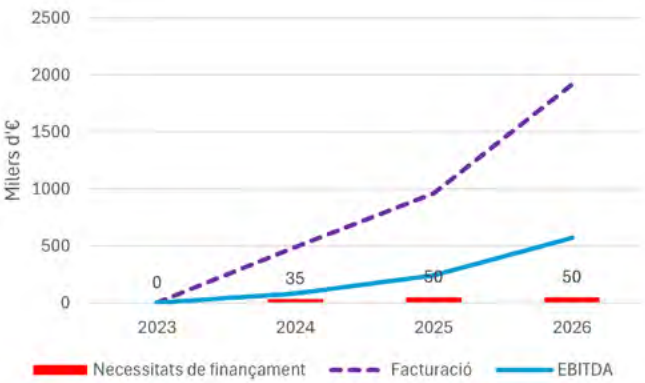
COMPETÈNCIA

Tenim sistema de gestió trad. com compostatge comunitari en dipòsits: poca quant de gest i és una feina dura i amb olors, lixiviats. La revolta: molt consum energètic amb una prod. de 40 Kg/dia. Ecopans seria un sist més costós, consumibles cars, preu de planta molt elevat. Ecomp: Sist. automat. amb elements x no patir esforços innecessaris. Con, inf a 5 Kw/h. No lixiviats. No consumibles. Assequible.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Patent europea feta a Alemanya.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



200 K € ronda de finançament

Inversió en màrqueting i campanyes de difusió, fabricació de plantes per realitzar proves en municipis i iniciar el sistema de pay for use.

0 € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Albert de Rueda

albert@ecompost.tech

675 636 841

Av Font i Sagué núm. 7 bis interior, 08227 Terrassa

EQUIP



Albert de Rueda Angel Gerent



Jesus Martínez López Director executiu

2 treballadors

50 K € aportació de l'equip

0 € capital aixecat

FITES

2023 - Disseny i fab. de la planta.

2024 - Proves reals de funcionament en municipi.

2024- Patent.

2025 - Aconseguir partner inversor per a la difusió de la planta.

2025 - Acabar de fer un sistema IOT propi amb sistemes de sondes propi.

2026 - Recerca de noves sortides del producte resultant.



SaaS per a l'agricultura sense sòl; integrant IoT, IA i robòtica per millorar la rendibilitat.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els problemes són: la dificultat de trobar persones qualificades per treballar a les explotacions, la degradació del sòl i els fenòmens meteorològics extrems. Els agricultors es veuen obligats a trobar mètodes nous i alternatius de cultiu que puguin produir rendiments suficients de manera sostenible mentre continuen sent rendibles. La nostra solució de software per a l'agricultura sense sòl que ofereix una Plataforma de Gestió de Granja amb una integració fluida de IoT, IA i robòtica proporcionant un control complet de les operacions i automatitzant tasques repetitives.

MODEL DE NEGOCI

SaaS amb subscripció mensual. Depenent de la instal·lació, cobrem una tarifa inicial per cobrir el cost del maquinari o la integració del maquinari existent i l'entrenament dels model d'IA necessaris. El software d'Enkitek és una solució modular i els agricultors només paguen per les funcionalitats que necessiten: digitalització, monitorització i/o automatització.

MERCAT

Explotacions d'agricultura sense sòl de mida petita a mitjana. Arribarem a aquest mercat mitjançant campanyes de generació de leads dirigides, xarxes socials i col·laboracions de relacions públiques amb socis. Es preveu que el mercat per al programari que digitalitzi, monitoritzi i automatitzi explotacions d'entorn controlat arribi als 32,4 M\$ el 2032.

COMPETÈNCIA

Principals competidors: iFarm, EcoBloom, Avisomo. Enkitek és l'única solució al mercat que és independent de l'arquitectura de les granges i del maquinari. Integrant sense problemes IoT, IA i robòtica, maximitzem la rendibilitat i minimitzem el risc. La nostra solució ofereix tranquil·litat i control total de la granja.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



1,5 M € ronda de finançament

La ronda acaba d'obrir-se i hem començat a parlar amb inversors potencials. Amb el finançament, expandirem el vessant comercial de l'empresa per augmentar el nombre d'usuaris i ampliar el nostre equip tècnic per permetre una evolució més ràpida de la nostra solució.

24 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Angeline Watson

angeline@enkitek.eu

672 997 119

C/Mogoda 1
08210, Barberà del Vallès

EQUIP



Víctor Cantón Ferrer
Founder & CEO / in

6 treballadors

2 K € aportació de l'equip

154 K € capital aixecat

FITES

- 12/2023 - Tancament de la ronda pre-seed de 235 k€.
- 01/2024 - IA per a la detecció de plagues desplegada.
- 02/2024- Collidora robòtica de maduixes desplegada.

- 12/2024 - Llançament de la versió 2 del quadre de comandament amb integració IoT per a monitoratge intel·ligent i automatització.
- 03/2025 - Aconseguir més de 100 usuaris de programari.
- 04/2025 - Tancament de la ronda seed d'1,5 M€.



Habilitant el pivot al Verd.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

NanoChronia aborda la necessitat crítica d'una infraestructura d'hidrogen segura, mitjançant la combinació de sistemes IoT sense fils amb nanosensors basats en semiconductors, per detectar i quantificar fuites d'hidrogen, metà, amoníac i sulfur d'hidrogen. L'objectiu és detectar les fuites per evitar concentracions de gas que arribin a nivells perillosos, garantint seguretat i eficiència operativa en tecnologies d'hidrogen.

MODEL DE NEGOCI

Vendes B2B del nostre sistema mesura de gasos equipats amb nanosensors i llicències per a la nostra plataforma de Software per a empreses més grans. També oferim "Sensors com a Servei" per convertir les vendes de CAPEX en fluxos d'ingressos recurrents amb uns marges superiors basats en un model de subscripció per al sector agrícola (detecció obligatòria d'amoníac i metà) i empreses més petites.

MERCAT

Els nostres mercats clau són: les empreses de producció i transport d'energia, els productors ramaders i la indústria pesant. Per a empreses més grans, ens hi dirigim directament a través dels seus departaments d'innovació. Pel que fa als ramaders, hi accedirem mitjançant proveïdors d'equipament agrícola, i a la indústria pesant a través de recomanacions de col·laboradors com firmes d'enginyeria.

COMPETÈNCIA

Els competidors inclouen Startups com FaradaIC, Posifa, FastSense, H2Scan, NevadaNano i empreses grans com Nissha, Figaro i Amphenol. Les Startups tenen la tecnologia més competitiva, tot i això, cap d'elles ofereix les prestacions que nosaltres oferim: alta selectivitat en la detecció dels gasos, monitoratge en temps real, capacitat IoT, llarga durada, baix cost i un back-end impulsat per IA.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Disposem de les llicències exclusives per a quatre patents (dues atorgades i dues en procés) co-inventades i escrites pels nostres cofundadors.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



500 K € ronda de finançament

Aquesta ronda finançarà l'empresa durant l'execució del projecte pilot H2. La ronda consistirà en notes convertibles a la Sèrie A. Actualment, tenim un 20 % de la ronda compromesa.

 **6 K €** consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Paul Brown Shute

 paul.brown@nanochronia.com

 600 491 343

 Plaça Pau Vila 1, 2C,
08039 Barcelona

EQUIP



Tomer Alon
CEO / 



Paul Brown Shute
COO/CFO / 



Eric Navarrete Gatell
CTO / 



Eduard Llobet
Senior Advisor/ 



Manuel Domínguez-Pumar
Senior Advisor/ 



7 treballadors



3 K € aportació de l'equip



50 K € capital aixecat

FITES

09/2023 -
Subvenció de la Startup
Capital 100.000 €.

09/2024 -
Ajuda Torres Quevedo
superior a 100.000 €.

09/2024 -
Projecte en col·laboració publicoprivada
(CPP) de gairebé 500.000 €.

1Q/2025 -
Ronda d'inversió
de 500.000 €.

1Q/2025 -
Projecte pilot
internacional d'H2.

4Q/2025 -
Primer sensor
al mercat.



Hem dissenyat la següent generació d'aerogeneradors especialment optimitzats per eòlica marina.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

En els últims 20 anys s'han instal·lat 1,6 TW de potència fotovoltaica i gairebé 1 TW d'eòlica marina terrestre. Per aconseguir desplegar l'energia eòlica marina, cal adaptar i evolucionar la tecnologia actual, que deriva majoritàriament de turbines terrestres. En particular, l'eòlica marina requereix aerogeneradors de més potència, mentre que els fabricants actuals no aconsegueixen superar els 15-18 MW.

El nostre disseny, optimitzat per eòlica marina, redueix un 35 % el pes del tren de potència i un 25 % el cost, i facilita el manteniment, tot allargant-ne la vida útil més enllà dels 25 anys.

MODEL DE NEGOCI

B2B, llicenciant (o venent) la nostra tecnologia a fabricants ja establerts (GE, Vestas, SGRE) o nous fabricants amb l'ambició d'abastir tot el món. La modularitat del nostre disseny també ens permetria associar-nos amb integradors de tecnologia, creant una cadena de subministrament alternativa i descentralitzada.

MERCAT

El nostre mercat objectiu és global. Des d'ara i fins al 2050 es preveu que s'instal·laran cada any uns 100 GW d'eòlica marina a tot el món. Això representa una inversió de més de 3.000 milions d'euros anuals.

COMPETÈNCIA

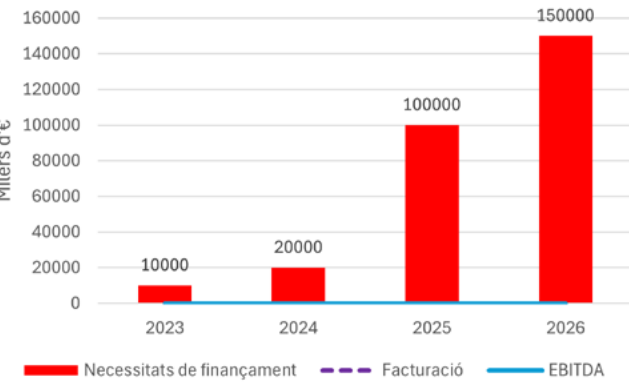
La competència inclou, d'una banda, grans fabricants com GE, Vestas i Siemens Gamesa, centrats en innovació incremental: adaptacions menors de tecnologia existent amb un potencial disruptiu limitat.

D'altra banda, hi ha startups innovadores amb propostes tipus kite o turbines d'eix vertical. Aquestes, a diferència d'OptiGen, s'allunyen molt del model de negoci conegut pels fabricants i promotors.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

El nostre disseny té una patent sol·licitada. La PCT ha estat publicada, i tenim un examen molt favorable de l'EPO. Actualment, hem entrat en fases nacionals als EUA, a Europa i a la Xina.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



300 K € ronda de finançament

L'empresa té facturació zero, i preveu continuar així durant els anys vinents. La ronda seed servirà per fer front a despeses de: 1) personal contractat durant els pròxims 36 mesos (part dels sous es paguen amb Acció Startup Capital i amb Horizon Europe); 2) despeses de patents (patent en curs i noves patents que estem desenvolupant); 3) despeses d'equipament; 4) altres despeses administratives i de gestió.

 25 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Blai Pié Valls
 blai.pie@optigen.org
 616 019 371
 Carrer Canonge Pibernat 15, 2n 1a, 08028 Barcelona

EQUIP

-  Blai Pié Valls
CEO / 
-  Santiago Canedo
CTO / 
-  Stefan Keller
Chief Engineer & Advisor / 

-  4 treballadors
-  32 K € aportació de l'equip
-  0 € capital aixecat

FITES

- 09/2023 - La nostra patent supera l'avaluació IPER exitosament.
- 07/2024 - Obtenim l'ajut Startup Capital d'ACCIÓ (100.000 euros).
- 09/2024 - Obtenim l'ajut Horizon Europe, amb pressupost de 3 milions d'euros.
- 03/2025 - Obtenim ronda seed de 300.000 euros.
- 12/2026 - Resultats positius del projecte Horizon Europe. Assolim TRL4.
- 06/2027 - Obtenim finançament/subvenció per prototip a escala real de 15 MW.



Transformem residus en recursos mitjançant el procés biològic de l'Hermetia illucens.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Volem contribuir a la gestió i el processament sostenible dels residus orgànics mentre aportem solucions per alimentar a animals i plantes.

La creixent població mundial requerirà no només de millors models de gestió dels residus, sinó també de solucions sostenibles per a l'alimentació del bestiar i la sostenibilitat dels conreus.

A Phoenix Foods, podem processar i reduir residus dels nostres clients de manera ràpida i sostenible. A més, produïm proteïna i olis d'alta qualitat i de proximitat per alimentar tota mena d'animals.

MODEL DE NEGOCI

Els nostres ingressos provenen d'eliminar residus de manera ecològica, a un cost similar a l'actual. També, de les vendes dels nostres productes resultants, farines, olis i adobs.

Pel que fa a aquests productes, ens dirigirem inicialment a sectors nínxol amb alts marges, propers al 50 %, i en una pròxima etapa aconseguir els volums necessaris per a l'agroindústria.

MERCAT

Els nostres mercats objectius són tres: reducció i processament de residus i subproductes orgànics, farines proteïques i olis per pinso d'animals (336,5 M de tones de farina a Espanya per a petfood, ramaderia, aqüicultura) i adobs orgànics per l'agricultura ecològica.

Ja tenim clients interessats en què processem els seus subproductes orgànics, així com projectes amb productors de pinsos d'animals.

COMPETÈNCIA

Els principals competidors europeus són Protix, Innovafeed i Bioflytech.

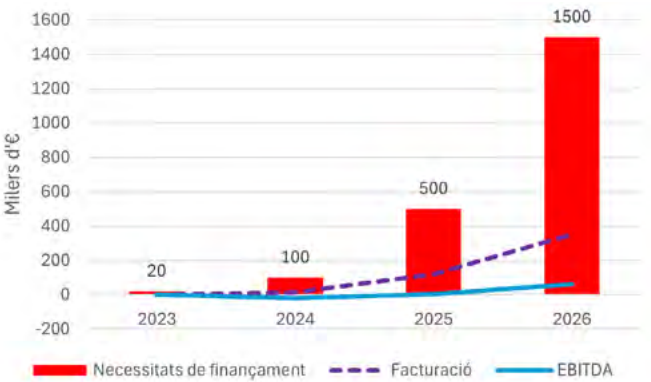
La nostra solució passa per la personalització de receptes de substrat, ja que aconseguim reduir el temps de processament fins a un 35 %, i som capaços d'eliminar més residus en menys temps.

La personalització de les receptes per a cada tipus de client i indústria ens converteix en un projecte innovador amb know-how propi.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Treballem amb un model de secret industrial, per assegurar que el nostre R+D i model de negoci estiguin protegits. Estem treballant en patents per a peces i processos concrets de la nostra producció.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



650 K € ronda de finançament

La ronda tindrà com a objectiu escalar la producció, continuar invertint en innovació i augmentar l'equip.

8 K € consum mensual caixa

FITES

- 06/2024 - Acord de proves de producte amb clients clau.
- 07/2024 - Tancament de ronda de finançament de 147.000 €.
- 09/2024 - Concessió ajut Startup Capital.
- 12/2025 - Posada en marxa dels bioreactors.
- 03/2025 - Obrirem una nova ronda d'inversió de 650.000 €.
- 04/2025 - Entrada a mercat.



PHOENIXFOODS

PERSONA DE CONTACTE

Angela Mancho Rams
angela.mancho@phoenixfoods.eu
689 431 066
Carrer Ramon Llull 31,
08750, Molins de Rei

EQUIP

 Àngela Mancho Rams
CEO / [in](#)
 Gonzalo Fincheira Paliza
CFO / [in](#)

- 3 treballadors
- 14 K € aportació de l'equip
- 233 K € capital aixecat

EconomistesBAN

ACCIÓ  Generalitat de Catalunya
Catalonia Trade & Investment



Seguretat intel·ligent per protegir vides en entorns d'alt risc. D'EPI clàssic a intel·ligent.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els clients de Siverus s'enfronten a problemes en la verificació i el compliment de normatives de seguretat laboral, especialment en l'ús correcte dels Equips de Protecció Individual (EPI). Això incrementa el risc d'accidents per desconeixement o incompliment. Siverus ofereix una plataforma tecnològica que monitora, en temps real, l'ús dels EPI mitjançant sensors, verificant la protecció dels treballadors. La solució inclou alertes automàtiques, avisos SOS, control d'accés i geolocalització, integrats amb blockchain per assegurar la privacitat i integritat de les dades.

MODEL DE NEGOCI

El model d'ingressos de Siverus es basa en subscripcions mensuals per accedir a la seva plataforma i pagaments anuals per l'adquisició o actualització dels EPI sensoritzats. L'estructura de costos inclou fabricació, desenvolupament tecnològic i distribució. El marge es beneficia de la combinació de serveis integrats i serveis web com certificacions, mantenint costos reduïts amb un alt valor afegit.

MERCAT

El mercat potencial de Siverus inclou indústries de risc elevat com la química, metal·lúrgica, automoció, farmacèutica i hospitals. S'hi accedirà amb canals de venda directes per personalitzar l'oferta i indirectes amb distribuïdors com Lyreco. Es potenciaran esdeveniments sectorials i demostracions per captar clients i fomentar la difusió de la marca.

COMPETÈNCIA

Solucions similars a la de Siverus inclouen sistemes com TAG-RFI i Aturvite, així com productes basats en AI Vision per al reconeixement d'EPI mitjançant càmeres. Siverus inclou l'ús de sensors que capten dades biomètriques, monitoratge en temps real, integracions en un sol EPI i blockchain per a la privacitat de les dades, a diferència dels competidors que sovint ofereixen solucions parcials.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Inclou una Patent Nacional i també s'han registrat com a model d'utilitat. A més, la companyia preveu patentar més electrònica relacionada amb la sensòrica.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



770 K € ronda de finançament

Busquem impulsar quatre àrees clau de l'empresa:

Desenvolupament d'IA, blockchain, millores en sensors i plataforma, i R+D continu. Millores en servidors, ciberseguretat. Expansió de l'equip, contractació de talent comercial i millores en processos interns. Campanyes digitals, inbound marketing i participació en esdeveniments.

Esperem rebre 250.000 € de dos grups empresarials per començar a finançar part d'aquesta ronda.

 **64,5 K €** consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Juan Felipe Cifuentes Sierra

 juanfe@siverus.es

 627 962 035

 Carrer Riu Muga, 16, Vallirana, 08759, Barcelona

EQUIP

 Joan Merida Esteo
CEO - Vendes / 

 Juan Felipe Cifuentes Sierra
CTO - Administrador / 

 Joan Egist Ripoll
Comptabilitat / 

 Oscar Cid Ripolles
Vendes i desenvolupament / 

 **15** treballadors

 **156 K €** aportació de l'equip

 **74 K €** capital aixecat

FITES

04/2021 -
Prova pilot Ajuntament
de Viladecans.

05/2023 -
Primeres unitats
Comercials, Certificació
Industrial.

03/2024 -
Acceleració a Wayra
Telefónica i INDPULS.

01/2025 -
Tancament ronda
seed de <1 M€.

02/2025 -
Signatura de contracte
de distribució.

03/2025 -
+200 usuaris.



L'hidrogen, pel benestar del planeta.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Actualment, hi ha un problema amb la pol·lució dels vehicles més contaminants, afectant el medi ambient, les grans ciutats i la salut de les persones. Hem fabricat un sistema autònom per a vehicles que genera hidrogen, reduint el consum entre un 20 % i un 35 %. L'hidrogen al estar barrejat amb els combustibles fòssils com el GASOIL o la BENZINA fa que siguin més eficients, millorant-ne la combustió, i els gasos contaminants queden reduïts a mínims. Els vehicles aconseguirien etiquetes mediambientals superiors a les que els hi correspon actualment. i reduiríem la contaminació de les grans ciutats.

MODEL DE NEGOCI

Cobrem per vendes i manteniments periòdics dels equips fabricats per nosaltres. Es farà una xarxa de tallers instal·ladors distribuïdors i, més endavant, franquícies a diversos països. Donat que ja venim d'una altra empresa que està funcionant des de l'any 1996 compartim clients i facturem des dels inicis, 90.000 aixecats, 4.000 costos mensuals, marge comercial brut del 50 %.

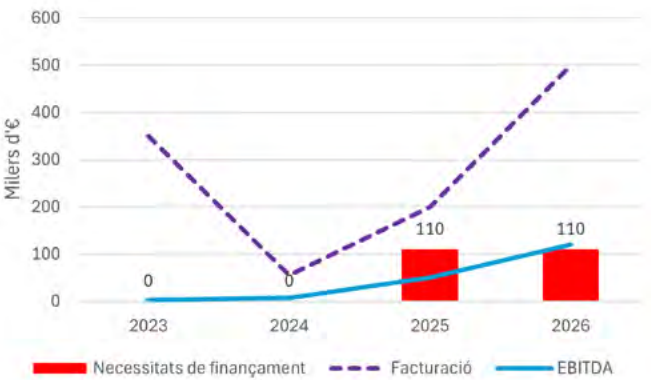
MERCAT

Oferir els nostres equips d'hidrogen a les empreses de transports de gran tonatge i lleugers, camions, furgons, vehicles comercials. Després de la venda i instal·lació els equips requereixen revisions. Es farà una xarxa de tallers instal·ladors distribuïdors i, més endavant, franquícies a diversos països. El parc automobilístic a Espanya té 15 milions de vehicles amb més de 15 anys d'antiguitat.

COMPETÈNCIA

Actualment empreses com GOLENDUS, EVARM, les seves tecnologies van encaminades cap a la recàrrega d'hidrogen i passar cada vegada per una Hidrogenera. Actualment, a l'estat espanyol tan sols hi ha 2 hidrogeneres públiques. La nostra gran diferència i avantatge és que el nostre equip és autònom, està provat, acabat i funcionant amb diferents vehicles.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



270 K € ronda de finançament

Capital aportat propi per fer els dissenys, prototips, proves dinàmiques i pàgina web: 18.000. Capital aproximat per a RONDES ANY 2025. Patents i models d'utilitats dels nostres sistemes per a Espanya, França, Alemanya, Itàlia, Anglaterra: 30.000. Necessitat per a les homologacions dels vehicles, camions: 80.000 €. ANY 2028. És possible fer funcionar un motor de combustió interna amb combustibles alternatius més hidrogen. Desenvolupament i fabricació d'un motor propi de combustió. 160.000.

 **4 K €** consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

Eduard Bertran Cercos

 info@teknevo.es

 665 318 362

 Doctora Castells 35.
25001 Lleida

EQUIP



Eduard Bertran Cercos
Co-CEO



Pere Besora Torra
Co-CEO

 **2** treballadors

 **18 K €** aportació de l'equip

 **0 K €** capital aixecat



FITES

02/2023 -
Desenvolupament
dels primers equips
de proves.

04/2023 -
Instal·lació dels equips en camió,
furgó i turisme. Seguiment dels
controls de consum i contaminació.

06/2024 -
Vendes dels primers 6 equips.

01/2025-
Patens i models d'utilitats dels nostres
sistemes per a Espanya, França,
Alemanya, Itàlia, Anglaterra.

05/2025-
Homologacions dels
primers vehicles.

2028 -
Desenvolupament i fabricació
d'un motor propi de
combustió.

YPLASMA ACTUATORS TECHNOLOGIES



22/02/2024



Desenvolupem actuadors de plasma per millorar l'eficiència de diversos sectors.

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els nostres actuadors de plasma permeten millorar l'aerodinàmica i permeten generar fred i calor amb un dispositiu que no ocupa espai i consumeix molt poc. això permet millorar la producció eòlica en turbines eòliques, refrigerar xips en dispositius electrònics, millorar l'eficiència de plaques solars, millorar l'aerodinàmica de vehicles o fer créixer les plantes més ràpid.

MODEL DE NEGOCI

El nostre model encara està per definir. principalment, es basarà en llicenciació, encara que en certs verticals pot ser de subcontractació de la producció. El nostre producte té un baix cost, però el valor proporcionat als clients és molt alt, així que podem tenir diferents estratègies de preus depenent del sector.

MERCAT

La nostra tecnologia aplica a molts sectors en què el mercat és enorme: eòlic, electrònica, solar, automoció, espai, aeronàutic, agricultura i salut. la nostra estratègia es basa en desenvolupar casos d'ús amb corporacions de cada sector de manera conjunta i que això ens permeti accedir al mercat.

COMPETÈNCIA

Ara mateix hi ha algunes altres start-ups als Estats Units i a Europa (dues en concret: ventiva i cedron), però cap té un tipus de tecnologia com la nostra que ens permet l'ús dels nostres actuadors de plasma en tantes aplicacions. la nostra tecnologia és dbd, que implica que ocupa molt poc espai i consumeix molt poc, la qual cosa la fa molt competitiva.

PROPIETAT INTEL·LECTUAL

Tenim una patent que protegeix el nostre disseny d'actuador DBD que permet generar calor i refrigerar en un mateix dispositiu que ocupa molt poc espai, és molt lleuger i d'ultrabaix consum. També n'hem sol·licitat una altra respecte a desinfecció i electroestimulació amb focus a l'aplicació de l'agricultura, i una última en redacció.

NECESSITAT DE FINANÇAMENT



2 M € ronda de finançament

Tenim ja un inversor americà compromès per 400 k i soft commitments per 1,5 m. Volem disposar de 2 laboratoris propis, un a espanya i un altre als Estats Units.

30 K € consum mensual caixa



PERSONA DE CONTACTE

David García Pérez

david@yplasma.tech

620 164 030

Pau Vila, 1
08039 Barcelona

EQUIP

David García Pérez
CEO / [in](#)

Mario Sánchez
CTO / [in](#)

Jose Antonio González Paz
COO / [in](#)

Antonio Conesa
R&D

4 treballadors

100 K € aportació de l'equip

800 K € capital aixecat



FITES

04/2024 -
Ronda pre-seed
de 600 k.

08/2024 -
Signatura contracte
amb Intel.

10/2024 -
Inici projecte amb HP i
acord amb Total Energies.

12/2024 -
Ronda seed de 2 M€.

03/2025 -
Homologació de la nostra
tecnologia per Intel.

Contacta'ns

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

accio.gencat.cat
catalonia.com

Segueix-nos



@accio_cat
@Catalonia_TI



/acciocat
/invest-in-catalonia