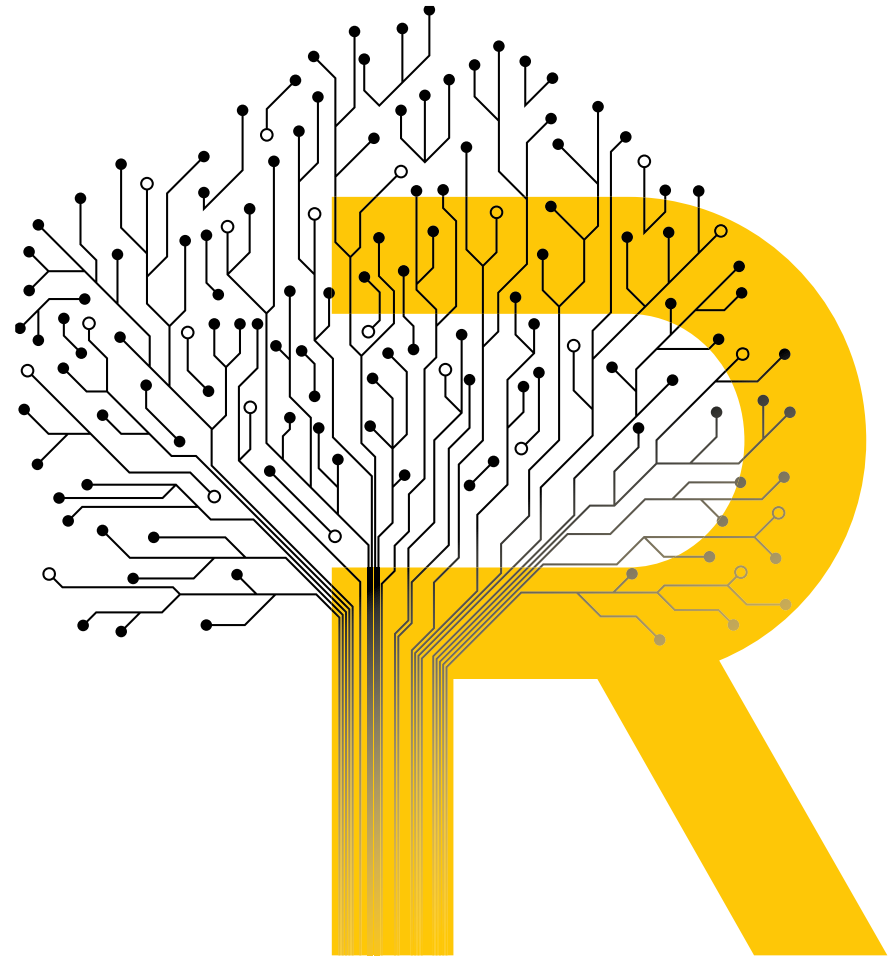


ElReferente

CONECTANDO EL ECOSISTEMA DE INNOVACIÓN

RANKING
DE LAS **MEJORES**
100 STARTUPS
DE ESPAÑA **2021**



Sabadell
BStartup

Deloitte.

ECIJA

 **XUNTA
DE GALICIA**



ÍNDICE

1.	Editorial por José María Torrego	3
2.	Localización de los 100 finalistas del ranking de 2021	4
3.	Nuestros patrocinadores	5
4.	Sectores de las 100 startups finalistas	8
5.	Ranking de las 100 mejores iniciativas de Startups en España 2021	12
6.	Suma y puntuación final del ranking 2021	115



Una Evolución Constante

José María Torrego

CEO y fundador de El Referente

[/jose-torrego](#)

[@JoseTorrego](#)

Cerramos nuestro octavo año (2014-2021) como medio de referencia de startups en España y lo hacemos con la segunda edición de nuestros Premios de El Referente. Celebración que nos permite descubrir y lanzar al ecosistema a las 100 startups más innovadoras de fase seed de España, una labor clave para seguir conectando el ecosistema y mejorar el dealflow en nuestro país. La primera edición de los Premios se cerró con cifras de éxito (más de 6.000 descargas del primer informe) y con más de 43M€ levantados por las 10 startups finalistas desde que se anunciaron los premiados.

Nuestra ilusión cada día es mayor y seguimos buscando nuevos océanos azules donde seguir aportando valor al ecosistema tech español. Nos hemos convertido en un medio multicanal, con dos plataformas webs (El Referente y StartupsReal), una publicación anual en papel (La Guía de Inversión), uno evento de referencia nacional (Premios El Referente) y con ambición anunciamos para 2022 lo que será la mayor plataforma de datos de startups e inversores de España (Ecosistema Startup) y la ya lanzada edición digital de El Referente en Latinoamérica. Un reto que nos motiva para seguir aportando nuestro granito de arena al ecosistema emprendedor español.

ElReferente

CONECTANDO EL ECOSISTEMA DE INNOVACIÓN

La Guía, un producto consolidado

Nuestra publicación de referencia sigue siendo nuestra Guía de Inversión en papel. Una compilación inigualable de fondos, inversores, aceleradoras, periodistas, Business Angels y otro sin fin de agentes que nos ha convertido en la revista de cabecera del sector en España. La edición de 2021 es ya nuestra sexta publicación, donde con una venta media de 5.000 ejemplares al año acumulamos ya más de 30.000 revistas vendidas desde nuestro primer número.



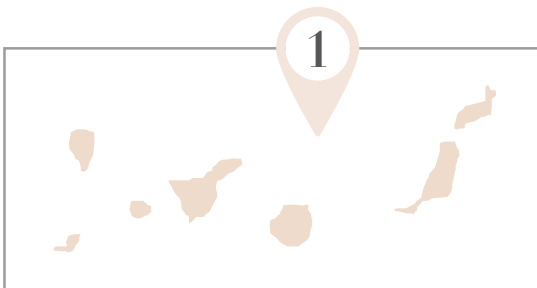
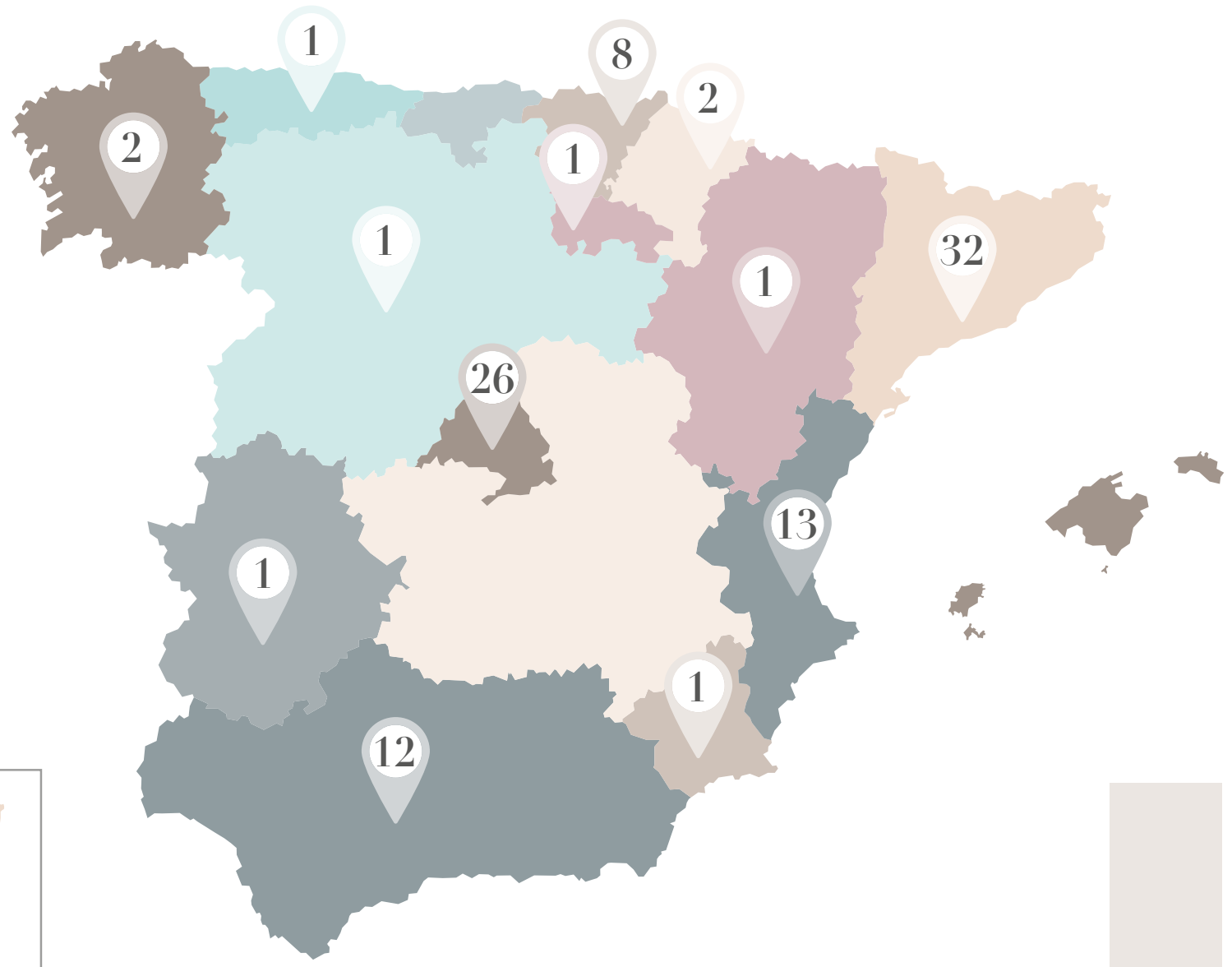
ecosistemaStartup los datos, el futuro

Y lo que ya es una realidad es nuestro proyecto del año, Ecosistema Startup, la mayor base de datos de startups españolas activas a tiempo real en España, lo que nos puede catapultar a ser la plataforma española con mayor información de startups en España en algunos meses. Apostamos por los inversores, por las rondas de inversión, cruzaremos estos y otros muchos datos y generaremos más pronto que tarde informaciones sobre las principales tendencias del sector tech español.



LOCALIZACIÓN de los 100 FINALISTAS de 2021

- 32 Cataluña
- 26 Madrid
- 13 Comunidad Valenciana
- 12 Andalucía
- 8 País Vasco
- 2 Galicia
- 1 Aragón
- 1 Asturias
- 1 Extremadura
- 1 Islas Canarias
- 1 La Rioja
- 1 Navarra
- 1 Murcia



PATROCINADORES

Deloitte.

StartmeUP es la iniciativa de Deloitte que ofrece soluciones a los diferentes agentes que intervienen en el ecosistema de innovación. Hacen posible que startups, scaleups, corporaciones, inversores e instituciones conecten e interactúen entre sí, analizando y reforzando sus modelos de negocio con recursos completamente adaptados. Ofrecen servicios enfocados a las distintas etapas del ciclo de vida de las startups y scaleups reforzando su business plan y validando su modelo de negocio con el objetivo de que puedan escalar más rápido; trabajan mano a mano con las empresas para ayudarles en su transformación y potenciar su innovación, y facilitan el seguimiento de las inversiones de fondos de inversión e inversores y definimos con ellos los KPIs.

**B Sabadell
BStartup**

El objetivo de BStartup es ser el socio financiero líder para startups y scaleups en España, proporcionándoles banca especializada y inversión en equity. Ofrecen a las startups servicios bancarios especializados, incluido el acceso a gestores especializados en startups, productos financieros específicos y un circuito de riesgos propio. Su inversión en equity se dirige a empresas digitales y tecnológicas en etapa inicial, con un fuerte potencial de crecimiento y modelos de negocio escalables e innovadores. Adicionalmente, pueden realizar inversiones en etapas posteriores (follows-on) a las startups de su cartera y apostar por la Innovación Abierta. Son agnósticos en cuanto al sector, aunque han lanzado dos verticales: BStartupHealth y BStartupGreen (para invertir en startups enfocadas en la sostenibilidad medioambiental).

 **XUNTA
DE GALICIA**

Uno de los objetivos de la Xunta es el apoyo a las iniciativas emprendedoras, para que tengan el máximo de posibilidades de éxito, especialmente las iniciativas con alto potencial de llegar de forma inmediata al mercado y crecer. Las startups son prioridad número uno para la Xunta, que ofrece apoyo integral a esas iniciativas, desde que surge el proyecto emprendedor hasta que la empresa se convierte en realidad. Como parte de este compromiso StartIn Galicia nace como un espacio que aúna todos los mecanismos de apoyo que la Xunta ofrece a las startups y accionistas (inversores y business angels), desde apoyo financiero e incubadoras hasta la consolidación de las iniciativas. En particular, las Business Factories, aceleradoras de proyecto innovadores de carácter sectorial, basadas en un modelo de innovación abierta y en la colaboración público-privada en la que la implicación del sector privado es muy significativa, se han revelado como una práctica muy exitosa de apoyo al emprendimiento.

E C I J A

ECIJA es la cuarta firma full-service en España líder en el ámbito legal y fiscal. Ha sido reconocida por The Lawyer entre las mejores firmas de Tecnología de Europa y por Financial Times entre las más innovadoras del continente. En el ámbito del emprendimiento, ECIJA ofrece asesoramiento completo legal y fiscal a VCs, incubadoras, startups y emprendedores. La firma acompaña a las startups en todas sus fases: desde la protección de la idea innovadora, el asesoramiento mercantil, laboral y fiscal imprescindible en sus primeros pasos y durante todo el proyecto, las rondas de inversión, compliance, ciberseguridad, comercio electrónico, protección de datos y privacidad, ayudas públicas, expansión internacional, etc. Igualmente, asesora a las aceleradoras, incubadoras, VCs y fondos en todas las fases de la constitución, planificación, aceleración, inversión y desinversión.

Cataluña 32

Bamboo Energy
Bcome
Beawre
Bechained
Cafler
Casum
Chordata
Deale
Exheus
Freeverse
GetLinko
Go4clic
Gocleer
Green in blue
Kintai
Kleta
Kubbo
Lets Coder
Luci Healthcare
MyRealFood
Nester
Newex
Panda Bikes
Parallel
Profe.com
Qbeast
Qoobers
RepSCAN
Shellock
SILT
Sycal Medical
Vitaance

Madrid 26

Bildia
Bookcorner
Break Event
Brobot5
Captoplastic
Checktobuild
Cryptotechfin
Cuyna
Dudy fit
Foodstories
Fossa Systems
Fuell
Harbest Market
Heritae
Humanox
IENAI Space
Inrobics
Kotokan
Libeen
Menhir
Mogu
PoinPlaces
Seguros Coconut
Velca
Wipergaming
Wow Play Experience

Comunidad Valenciana 13

2Bepart
Arkadia Space
Aunoa
Bounsel
CoCircular
Criptan
Delitbee
Orama
Prockett
Rosita
UnBlock
Volstone
Yaak

Andalucía 12

Activacar
AgrowAnalytics
Froged
Kaikoo
Kronte
Logistiko
OWO Game
Solum PV
Tupl Agro
Upgrowz
Wains
Zexel Software

País Vasco 8

Aplanet
Codecontract
Fisify Technology
Grabit
Inalia
Legit Health
Trak
Nymiz

Galicia 2

Alice Biometrics
Innogando

Aragón 1

MoonBack

Asturias 1

Plexigrid

Extremadura 1

H2Vivo

Islas canarias 1

Clever Solar Devices

La Rioja 1

Hunty

Navarra 1

MOA Foodtech

Murcia 1

AgroSingularity

Deloitte.

Startme^{UP}

Startme^{UP} | Deloitte Solutions Center for Innovators

“Conectamos y trabajamos con el ecosistema de innovación para que las startups más disruptivas, empresas, instituciones e inversores interactúen entre sí”

Ayudamos a los diferentes agentes a innovar, escalar y ofrecer soluciones para que transformen sus modelos de negocio.



STARTUPS / SCALEUPS

Ofrecemos servicios en las distintas etapas del ciclo de vida y validamos modelos de negocio.



EMPRESAS / INSTITUCIONES

Trabajamos codo con codo con las compañías para ayudarles en su transformación y potenciar su innovación.



INVERSORES Y FONDOS DE INVERSIÓN

Hacemos fácil el seguimiento de sus inversiones y definimos con ellos los KPIs.



¡Este es nuestro equipo!

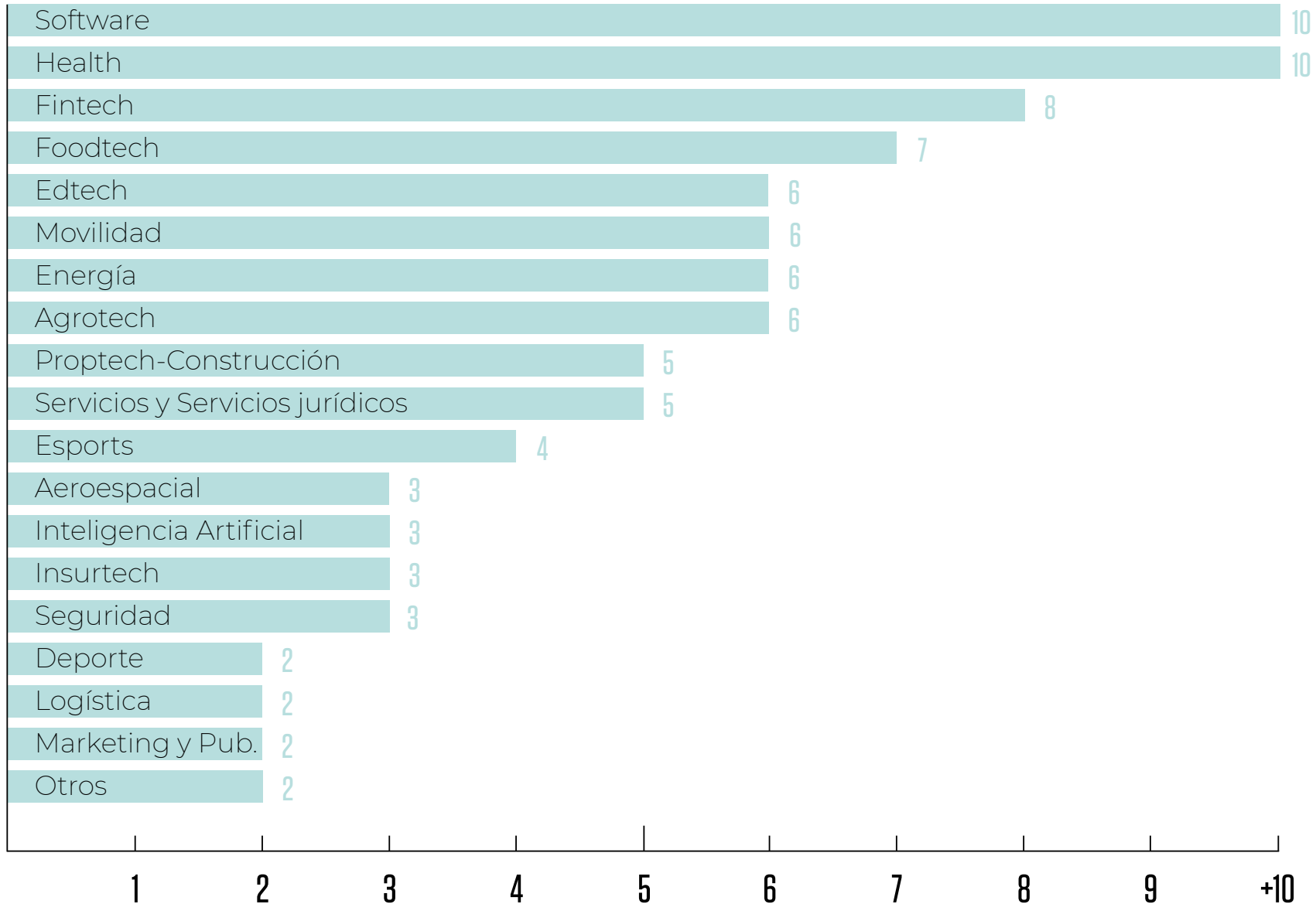
Te ayudamos a escalar de la mano de las mejores corporaciones y el apoyo de los mejores inversores.

De izquierda a derecha: *Susana Cid, Mario Teijeiro, José Antonio González, Ricardo Fernández Muiños, Roger Villarino, Pilar París.*

¿Hablamos?

startmeup@deloitte.es | +34 659 879 071 | www.deloitte.com/es/startmeup

SECTORES de las 100 STARTUPS FINALISTAS



ECIJA

EVERYDEAL
EVERYTECH
EVERYWHERE

30

Oficinas

16

Países

+800

Profesionales

160

Socios

Iberian
Lawyer

IBERIAN LAWYER

Mejor Firma de España y Portugal en asesoramiento a startups y VC



EL REFERENTE

Top 3 de los mejores despachos para startups



FINANCIAL
TIMES

FINANCIAL
TIMES 2021

ECIJA en el top 3 de firmas más innovadoras de Europa



Ecija Abogados



-2021-

CHAMBERS Y
LEGAL 500
2021

Firma líder en TMT del mercado español

SOFTWARE

Aplanet
Bcome
Bounsel
Beawre
Freeverse
Froged
MoonBack
Nester
Parallel
Zexel

HEALTH

Exheus
Fisify Technology
Inrobics
Legit Health
Luci Healthcare
Sycal Medical
Trak
Humanox
Rosita
Wains

FINTECH

Criptan
Cryptotechfin
Deale
Fuell
Kintai
Libeen
Menhir
Orama

FOODTECH

Brobot5
Cuyna
Foodstories
Delitbee
Gorbit
MOA Foodtech
MyRealFood

EDTECH

Go4clic
Kotokan
Lets Coder
Profe.com
Upgrowz
Wow Play Experience

MOVILIDAD

Activacar
Cafler
Kleta
Panda Bikes
Qoobers
Velca

ENERGÍA

Bamboo Energy
Bechained
Clever Solar Devices
H2Vivo
Plexigrid
Solum PV

AGROTECH

AgroSingularity
AgrowAnalytics
Green in blue
Innogando
Tupl Agro
Volstone

PROPTECH-CONSTRUCCIÓN

Bildia
Bookacomer
Casum
Checktobuild
CoCircular

SERVICIOS

Harbest Market
Heritae
Prockett
RepScan
Yaak

ESPORTS

Kaikoo
Krontan
OWO Game
Wipergaming

AEROSPACIAL

Fossa Systems
Arkadia Space
IENAI Space

INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Aunoa I
Break Event
SILT

INSURTECH

Gocleer
Tuio
Vitaance

SEGURIDAD

Alice Biometrics
Codecontract
Nymiz

DEPORTE

Dudy fit
Newex

LOGÍSTICA

Logistiko
Shellock

MARKETING Y PUBLICIDAD

GetLinko
UnBlock

TRAVELTECH

PoinPlaces
Mogu

OTROS

2Bepart
Captoplastic

BIG DATA

Qbeast

ECOMMERCE

Kubbo eCommerce

INDUSTRIA 4.0

Inalia Industria 4.0

REALIDAD VIRTUAL

Chordata Motion RV/ AV

MARKETPLACE

Hunty

LARGA VIDA A TU STARTUP

www.bstartup.org

 @bstartup

[®]Sabadell
BStartup

RÁNKING de las 100 STARTUPS más innovadoras de 2021

Ranking	Company	Score
1	Aplanet	675
2	Fuell	636
3	Freeverse	625
4	Cafler	612
5	Dudy fit	549
6	MyRealFood	522
7	IENAI Space	517
8	Qbeast	516
9	CoCircular	514
10	Gocleer	507
11	Seguros Coconut	495
12	Harbest Market	492
13	Deale	486
14	Legit Health	480
15	Aunoa	478
16	Kubbo	470
17	AgroSingularity	459
18	Rosita	459
19	Menhir	445
20	Cryptotechfin	437

Ranking	Company	Score
21	Grabit	435
22	Libeen	427
23	Vitaance	423
24	Inrobics	422
25	Froged	416
26	Parallel	412
27	Criptan	406
28	Kaikoo	402
29	Kleta	402
30	Arkadia Space	395
31	MOA Foodtech	391
32	Go4clic	390
33	Exheus	388
34	Nester	388
35	Checktobuild	382
36	Bookacorner	378
37	Innogando	371
38	OWO Game	369
39	Codecontract	368
40	Kintai	365

Ranking	Company	Score
41	Bcome	362
42	Clever Solar Devices	362
43	Delitbee	357
44	Kronte	357
45	Casum	356
46	Break Event	353
47	Brobot5	352
48	2Bepart	342
49	Lets Coder	342
50	MoonBack	326
51	Foodstories	324
52	Beawre	318
53	Fossa Systems	314
54	Plexigrid	310
55	Logistiko	300
56	Heritae	299
57	Bamboo Energy	298
58	Activacar	295
59	Repscan	288
60	Kotokan	287

Ranking	Company	Score
61	Yaak	286
62	Cuyna	281
63	Volstone	281
64	Bildia	279
65	AgrowAnalytics	265
66	Alice Biometrics	263
67	Velca	262
68	Captoplastic	259
69	Inalia	253
70	Solum PV	252
71	Zexel Software	228
72	Bechained	227
73	Luci Healthcare	227
74	Wains	226
75	Qoobers	225
76	Uppgrowz	225
77	SILT	219
78	PoinPlaces	210
79	Humanox	202
80	UnBlock	201
81	Wipergaming	199
82	Chordata Motion	197
83	Sycal Medical	196
84	Mogu	195
85	Panda Bikes	193

Ranking	Company	Score
86	Bounsel	187
87	Tupl Agro	186
88	GetLinko	185
89	Green in blue	183
90	Orama	182
91	H2Vivo	179
92	Trak	176
93	Fisify Technology	173
94	Shellock	168
95	Wow Play Experience	168
96	Newex	162
97	Nymiz	156
98	Hunty	155
99	Profe.com	151
100	Prockett	147



Cuando tengas un finde, unos días, una semana...



CAMINA

A GALICIA



 XUNTA
DE GALICIA

 Xacobeo 21-22

¿Cuánto tiempo llevas deseándolo? Por fin, ha llegado el momento.

 San Xil | Triacastela

1 APLANET

APlanet, el Saas que pone la sostenibilidad en el centro de las tomas de decisiones



Fundadores: Cyril Pierre & Johanna Gallo

Ubicación: Bilbao, País Vasco

Año de fundación: 2019

Sector: Saas

Inversión obtenida: 1,7m€

Principales inversores: Alliron Ventures, BStartup, JME Ventures, DraperB1



<https://aplanet.org/es>

APlanet es una plataforma SaaS que facilita la gestión de la sostenibilidad de las organizaciones. La plataforma permite gestionar, analizar y reportar los criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) de forma ágil. Así, automatiza el proceso de recopilación y agregación de datos en toda la estructura de la organización o cartera de clientes, y los hace fácilmente compartibles con los grupos de interés. APlanet también permite gestionar y hacer el seguimiento del impacto de las iniciativas de acción social de cualquier tipo de organización. Su visión es un mundo en el que la sostenibilidad esté siempre en el centro de la toma de decisiones de las organizaciones.

El proyecto APlanet surgió a principios del 2019 a raíz de una oportunidad real de mercado que detectaron sus fundadores. Viniendo de empresas multinacionales como eBay o Amazon y con experiencia en otras emergentes, donde Johanna y Cyril se conocieron, era evidente que las organizaciones miraban



cada vez más hacia cómo gestionar sus aspectos ambientales, sociales y de gobernanza.

Además estaba claro que no había una forma fácil de gestionar estos aspectos dentro de las compañías. Según el Estudio de la Función de la Responsabilidad Social en la empresa Española de 2019, casi un 50% de los directivos de Responsabilidad Social o Sostenibilidad dicen que su mayor desafío para comprometer la empresa con la sostenibilidad es la dificultad de evaluar sus impactos y resultados en este área.

Al mismo tiempo, más de un 30% de su tiempo se gasta en recogida y gestión de datos, medición de resultados, reporting y análisis de riesgos. Vieron que esto se debía a que la gestión de la sostenibilidad y datos ESG seguía dominada por soluciones manuales (papel y boli, excel, email) y que a través de la tecnología se podía automatizar los procesos tediosos de recopilación y gestión de la información. De esa manera se liberaba tiempo para que los profesionales pudieran usar la información para mejorar sus estrategias de sostenibilidad.

2 GET FUELL

Fuell, la startup que reinventa las tarjetas de empresa

Fundadores: Eduardo Ortiz de Lanzagorta, Daniel Seijo

Ubicación: Madrid

Año de fundación: 2019

Sector: Fintech

Inversión obtenida: 1m€

Principales inversores: TheVentureCity, FJLabs, Kfund, Wayra

getfuell.com



Fuell ha reinventando las tarjetas de empresa siendo la primera tarjeta que quiere que gastes menos, menos tiempo y menos dinero. Con Fuell cualquier empresa puede: despedirse de las hojas de gastos, dejar de perseguir tickets y facturas, tener una visión de conjunto de las suscripciones que paga su equipo en tiempo real, conciliar sus gastos automáticamente, etc. Es una herramienta de business intelligence en tiempo real al alcance de cualquiera.

Esta es una empresa de producto que siempre ha mantenido al cliente en el centro de todas sus acciones. Esto les ha permitido detectar necesidades y tendencias antes que otras empresas que llevaban años en el sector. Con Fuell hay empresas que no solo han dejado de perder su tiempo, sino que además ganan dinero con gracias a la recuperación de IVA, incluso después de descontar el coste de suscripción de Fuell.



Precisamente sus clientes son empresas pequeñas y medianas de entre 10 y 200 trabajadores que necesitan organizar mejor sus gastos. Su modelo de negocio es muy sencillo, cobran un fijo mensual por eliminar el problema de la gestión de gastos en las empresas.

Uno de sus ingresos principales es la comisión de intercambio, que es pagada por los comercios donde el cliente gasta. Gracias a este ingreso particular pueden dar una solución mejor y al mismo tiempo ser más baratos.

3 FREEVERSE

Freeverse permite la creación y gestión activos vivos en blockchain



Fundadores: Toni Mateos, Alessandro Siniscalchi, Ferran Estalella, Alun Evans

Ubicación: Barcelona

Año de fundación: 2019

Sector: Blockchain, Videogames, "Content Creators"

Inversión obtenida: 1.5m€

Principales inversores: Adara Ventures, 4Founders Capital



www.freeverse.io

Freeverse es una startup que permite a los creadores de contenido la posibilidad de crear y vender «Living Assets», es decir, NFTs de segunda generación que pueden cambiar y evolucionar en base a cualquier mecánica o métrica. Cuenta con una tecnología que permite que los activos vivos se puedan crear en la escala que pide la industria y que se pueden negociar de forma nativa mediante una moneda FIAT (por ejemplo, euros y dólares), dejando de depender así de las criptomonedas. La plataforma de Freeverse es accesible por API para la integración web, SDK para la integración de aplicaciones y uno board visual para crear y editar recursos sin conocimientos de programación.

El reto de los fundadores era desarrollar tecnología capaz de escalar los cálculos de las blockchains a millones de usuarios, y permitir a los estos utilizar divisas FIAT para el intercambio, sin perder la seguridad que provee la blockchain. El juego fue la primera prue-



ba de concepto que sirvió para validar y desarrollar su propuesta tecnológica.

Freeverse trabaja como proveedor y como cliente al mismo. Actualmente, tienen un prototipo que les permite demostrar todo el potencial a sus clientes tanto a nivel conceptual como visual. La primera generación de activos digitales basados en blockchain, llamados NFT 1.0 (Non Fungible Tokens) sufre severas limitaciones tecnológicas que están retrasando su expansión global hacia el usuario promedio. Por

un lado, la cantidad de transacciones de NFT que permiten las blockchains actuales es limitada. Por otro lado, estas transacciones necesitan ser operadas en criptomonedas, la obtención de las cuales requiere de largos procesos de registro en casas de cambio online y la desconfianza que aún generan en la mayoría de los usuarios del mundo. Finalmente, los NFTs 1.0 representan activos inmutables, incapaces de cambiar y, por tanto, restringen su uso al coleccionismo, dejando prácticamente su valor vinculado a la especulación.

4 CAFLER

Cafler, la primera plataforma de movilidad delegada



Fundadores: Ricard Guillem e Íñigo Diego

Ubicación: Barcelona

Año de fundación: 2020

Sector: Movilidad

Inversión obtenida: 800.000€

Principales inversores:

Banco Sabadell, Encomenda,
Dídac Lee, René de Jong,
Jacky Abitbol



<https://cafler.com>

Cafler es la primera plataforma de movilidad delegada que, a través de tecnología inteligente propia, mueve un vehículo de forma eficiente y sostenible para realizar gestiones que no aportan valor añadido y que suponen una pérdida de tiempo para el propietario del vehículo. Es decir, la compañía mueve el coche por el usuario y, gracias a un algoritmo de creación propia, puede hacerlo a un precio muy competitivo (9,99 euros, precio único). La idea de esta startup la presentó Ricard Guillem en noviembre de 2020 en un foro de inversión con el objetivo inicial de conseguir 200.000 euros de financiación. Meses más tarde, uno de los inversores le presentó a Íñigo Diego. Así comenzaron su andadura conjunta. Ahora, gracias a la tecnología, Cafler ofrece un servicio de movilidad delegada de una forma económica.

Lo que Cafler tiene de disruptivo es precisamente la democratización de este servicio a través de un algoritmo inteligente que reduce los costes y facilita la



conexión entre usuarios y conductores de forma sostenible y eficiente. Actualmente el proyecto cuenta con un modelo B2B2C. A través del mismo se crea un ecosistema en el que se produce un equilibrio entre las empresas que ofrecen este servicio y los consumidores que lo demandan. Esto les permite dirigirse tanto al usuario final como a las empresas. Estas pueden ofrecer sus servicios como un valor añadido a su propia actividad para fidelizar a sus clientes. Hoy por hoy, quienes más consumen estos servicios son, en

efecto, las empresas; ellas ven a Cafler como el partner ideal para ofrecer un servicio de valor añadido a sus clientes.

Su objetivo es democratizar la movilidad delegada de forma que cualquier persona pueda acceder a sus productos; ampliar su cartera de servicios según las necesidades del cliente, y expandirse por diferentes ciudades tanto por España como internacionalmente.

5 DUDYFIT

DudyFit, el Saas todo en uno para los profesionales del fitness



Fundadores: Javier Ortega, Mario Morante

Ubicación: Madrid

Año de fundación: 2020

Sector: SportTech, Fitness, Health Care, SaaS

Inversión obtenida: 1,1m€

Principales inversores:

Hugo Arévalo, Enrique Dubois, Jesús Alonso Gallo, David Martin, Kike Corral, JME Ventures



www.dudyfit.es

DudyFit ha creado un software de productividad todo en uno que conecta el offline y el online de los profesionales del sector fitness en la relación con sus clientes. DudyFit ayuda a estos profesionales a digitalizar su negocio de asesoramiento deportivo beneficiándose de una mejor gestión de sus servicios digitalizando, profesionalizando y escalando los programas de asesoramiento con sus clientes. El producto es accesible desde cualquier dispositivo (web y/o app Android y Apple) y desde cualquier lugar del mundo gracias a la tecnología construida en la nube.

Mientras que otros softwares se han enfocado en la necesidad de los centros deportivos o gimnasios, DudyFit nace de la necesidad y problemática que el profesional del entrenamiento tiene en su día a día. Esto ha hecho que el encaje con dicho nicho haya sido bueno desde el primer momento al conseguir solucionar sus problemas desde el principio. Dentro de las funcionalidades que DudyFit ofrece, destacan aquellas que per-



miten al profesional seguir creciendo y a generar más negocio como las opciones de personalización, integraciones con herramientas de marketing, y todo el sistema de pagos.

DudyFit se caracteriza por ser una empresa tecnológica, de reciente creación y con una filosofía enfocada

100% en cubrir la necesidad de un segmento de la población a través de un software en constante evolución. Día a día analiza las necesidades de dichos clientes junto con las nuevas tendencias, y evoluciona la plataforma en dicha dirección gracias a una metodología que les otorga agilidad y rapidez aprovechando al máximo los recursos disponibles.

6 MYREALFOOD APP

Myrealfood, cómo cambiar tu estilo de vida



Fundadores: Sofía Belenguer, Toni Mancha, Carlos Ríos, David Vicente

Ubicación: Barcelona

Año de fundación: 2019

Sector: Foodtech

<https://myrealfood.app>



MyRealFood ayuda a las personas a cambiar su estilo de vida y comer de forma más saludable. Para ello, los usuarios pueden descargar de forma gratuita la app para informarse sobre si un producto es saludable al escanear su código de barras. También pueden descubrir cómo cocinar esos alimentos con recetas que crea la misma comunidad y motivarse con otros usuarios que comparten sus platos. Ya se han compartido más de 100.000 recetas en la app. Para aquellos que quieran tener un plan personalizado, pueden suscribirse al Plan Plus; la aplicación les hace unas preguntas para elaborar un menú semanal y lista de la compra adaptado a sus objetivos por 6,99 al mes. A diferencia de otras aplicaciones, es una app de estilo de vida saludable. Es por ello que está enfocada a conocer la calidad nutricional de lo que se come (no a contar las calorías como la mayoría de aplicaciones). Todo el contenido de la app es user-generated content (subida de productos, recetas y publicaciones), pero la clasificación de los alimentos se hace por un algoritmo hecho por dietistas-nutricionistas.



Así, las características que la hacen una empresa innovadora son: el desarrollo de un sistema de valoración nutricional propio, algoritmos de valoración nutricional basados en evidencia científica, que permita categorizar los alimentos, desarrollar

algoritmos de Procesamiento de Lenguaje Natural con técnicas de Machine Learning para mejorar la lectura de ingredientes e información nutricional de los productos, y estrategia de crecimiento orgánica (Product-Led Growth y Content Marketing).

7 IENAI SPACE

Ienai SPACE, propulsión eléctrica para nanosatélites



Fundadores: Daniel Perez, Sara Correyero, Mick Wijnen

Ubicación: Madrid

Año de fundación: 2019

Sector: Ingeniería espacial

Inversión obtenida: 1m€

Principales inversores: Inveready

<https://ienai.space/>



Ienai SPACE es una empresa de ingeniería española de propulsión eléctrica para nanosatélites, siendo una de las pocas startups enfocadas en el sector del "Nuevo Espacio" que ha recibido financiación en España. Los fundadores son tres doctores en ingeniería espacial, egresados de la Universidad Carlos III de Madrid. Actualmente el equipo está formado por 12 personas, entre las que se encuentran ingenieros aeroespaciales, electrónicos, industriales y especialistas en nano/micro fabricación. El objetivo de ienai SPACE es desarrollar el primer sistema de propulsión eléctrica en España, y convertirse en una referencia a nivel mundial en la venta de sistemas de propulsión para nanosatélites.

La mayoría de empresas de propulsión ofrecen un portfolio de productos basado en tallas (pequeño/mediano/grande). En ienai SPACE, lo hacen a la inversa. Analizan la plataforma satelital del cliente y las misiones que tiene que llevar a cabo, y diseñan



el sistema de propulsión óptimo, facilitando la integración en la plataforma y disminuyendo el impacto del sistema sobre la misma. Adicionalmente, acompañan al cliente de principio a final, desde el análisis preliminar de los requisitos de propulsión, hasta proporcionar las leyes de control del propulsor en órbita.

La tecnología de ATHENA, basada en métodos de micro y nano fabricación, es completamente escalable y permite adaptarse prácticamente a cualquier restricción de potencia/masa/volumen para ofrecer un sistema de propulsión "a medida".

8 QBEAST

Qbeast, big data libre de lo innecesario



Fundadores: Cesare Cugnasco, PhD;

Cofundadores: Pol Santamaria, Clemens Jesche, Nicolás Escartin, Paola Pardo.

Ubicación: Cataluña

Año de fundación: 2020

Sector: Computer Software

Inversión obtenida: 520.000€

Principales inversores: Inveready y BStartup



www.qbeast.io

Qbeast Analytics cambia la forma en que se analiza Big Data. Así como los artistas cubistas crean una nueva forma de representar un mundo en 3D, ellos, aseguran, cambian el punto de vista sobre la organización de datos. Se enfocan en cómo los humanos ven la información más que en cómo las máquinas la computan. Qbeast ayuda a los científicos de datos y a los ingenieros de datos a obtener los resultados necesarios, accediendo sólo a una fracción de los datos. Qbeast reorganiza y gestiona los datos a través de técnicas de indexación y muestreo multidimensionales, para que puedan ser analizados hasta 100 veces más rápido, reduciendo así la necesidad de recursos computacionales, tiempo, energía, dinero y facilitando una mejor dinámica de trabajo dentro de los equipos de datos de empresas y organizaciones. Ellos lo llaman "Big Data libre de lo innecesario".

Qbeast es una plataforma de Big Data en la nube con una tecnología de almacenamiento de datos que orga-



niza y administra los datos para producir información de alta calidad mientras solo accede a una fracción de los datos disponibles. Las plataformas de Big Data son lentas, complejas y costosas, por lo que los científicos de datos y los ingenieros de datos pierden un tiempo valioso esperando que las queries se completen y así solucionar problemas. Qbeast les brinda la opción de

ajustar la precisión del análisis de datos a sus casos de uso. Esto acelera su trabajo en gran medida y al mismo tiempo produce ahorros en costos de computación en la nube y energía. Su producto es un analizador de datos que se integra con las modernas infraestructuras de Big Data en la nube. Reorganiza los datos para que puedan analizarse hasta 100 veces más rápido.

9 COCIRCULAR

CoCircular, soluciones integrales para la gestión circular de los residuos de la construcción © CoCircular

Fundadores: Iker Marcaide, Virginia Sánchez, Paula Sánchez

Ubicación: Valencia

Año de fundación: 2020

Sector: Constructech

Inversión obtenida:

250.000€ ZubiLabs

185.000€ de Business Angels

Principales inversores: Zubilabs



<https://cocircular.es/>

CoCircular es una startup que nació con la misión de evitar que los residuos terminen en el vertedero; su primer sector de actuación: la construcción. Para ello, aporta valor a promotoras, constructoras, estudios de arquitectura, ingenierías e instituciones mediante su servicio de Gestión Circular de los Residuos. A través del Software 360o Advisor, CoCircular ofrece un servicio integral para cada una de las obras de sus clientes, ayudándoles a realizar una buena ejecución en obra; optimizar costes; demostrar la trazabilidad de los residuos; evitar sanciones; cumplir las directrices de la Unión Europea sobre Economía Circular y, sobre todo, contribuir a los Objetivos de Desarrollo Sostenible: 8,11, 12 y 13 de la Agenda 2030.

Todo comenzó cuando Iker Marcaide, como fundador de Zubi Labs, arrancaba la construcción del colegio Imagine Montessori en el Barrio La Pinada, en Valencia, el primero barrio sostenible de España co-creado por sus futuros habitantes. El colegio se



proyectó integrando el respeto al medio ambiente, mediante la elección de materiales y técnicas constructivas sostenibles en todo su ciclo de vida. Sin embargo, durante la construcción se detecta un aspecto difícil de controlar y con un gran impacto: los residuos.

Iker vio entonces la oportunidad de construir un modelo de negocio a través de este problema, y con esa idea se cruzan los caminos entre él y Paula Sánchez. Paula, como emprendedora de larga trayecto-

ria y con gran expertise en la gestión de equipos, comienza la validación de posibles modelos de negocio en torno a los residuos; desarrollando en primer lugar un modelo para el sector de la construcción. Y así comienza en el arranque de CoCircular como cofundadora y CEO.

Paralelamente a ese proceso de validación es cuando se suma al equipo Virginia (Head of New Ventures de Zubi Labs) como cofundadora. Convirtiéndose junto a Iker en partners y asesores estratégicos.

10 GOCLEER

Gocleer, el seguro de movilidad sostenible e inteligente



Fundadores: Antonio Morales Ortega, Danae Vara Borrell, Angel Casarrubios Suárez

Ubicación: Cataluña

Año de fundación: 2020

Sector: Seguros

Inversión obtenida: +1m€



Gocleer es una startup que distribuye seguros digitales para coches y micromovilidad (bici, patinete y motos urbanas) con precios justos y transparentes. Promueve una movilidad sostenible, lo que podría convertirla en la primera insurtech española con sello Bcorp por sus buenas prácticas.

A Antonio Morales (CEO), Danae Vara (CPO) y Ángel Casarrubios (COO), como al resto de los habitantes del planeta, los paralizó la pandemia. Cuando todo empezó, la movilidad se detuvo para transformarse y diversificarse. Ellos, por su parte, aprovecharon esos meses de incertidumbre para reinventar el sector de los seguros, la movilidad y la automoción, y lo hicieron con Gocleer.

Gocleer es el único seguro en el mercado español que devuelve parte de la póliza del seguro del coche al usuario cuando no lo utiliza. Lo hace en forma de cashback. Es decir, si el usuario deja el coche aparca-



do y utiliza medios de transporte sostenible, puede recuperar hasta el 31% del valor anual de la prima del seguro. Una experiencia 100% digital y sin la necesidad de tener que instalar ningún gadget adicional a su vehículo. Además, también son la única aseguradora del mercado español que cuenta con el certificado B Corp Pending. En su ADN está la inquietud por construir una economía inclusiva y velar por el medio ambiente.

Su modelo de negocio se basa en la prima de seguro anual que paga el cliente. Gocleer vende pólizas de seguros como una MGA, y la aseguradora toma entre el 20% y el 25% de la prima anual y la reaseguradora entre el 55% y el 60%, encargándose de la gestión de riesgos, pago de reclamaciones y cumplimiento. Gocleer toma hasta el 20% - 25% de la prima anual. El 15% - 20% de este es la comisión de corretaje y el 5% es la participación en las ganancias.

11 TUIO

Tuio, la insurtech de referencia para los millenials y la generación Z



Fundadores: JoseMaria Lucas del Portillo, Francisco de Asís Pardo Martín, Juan García Fernández

Ubicación: Madrid / Asturias

Año de fundación: 2021

Sector: Insurtech, seguros

Inversión obtenida: 400.000€

Principales inversores:

Cabiedes & Partners,

Bewater markets (François Derbaix, Unai Asenjo y Ramón Blanco), 7R ventures, Capital Certainty, Javier Andrés, Valentín Pitarque



<https://tuio.com>

Tuio busca convertirse en la empresa de referencia de seguros para Millennials y Generación Z, para ello se apoya en tres palancas: un producto asegurador claro y adaptado a sus necesidades, con coberturas claras y sin letra pequeña; una experiencia moderna, digital y mobile first, sin call centers ni papeleo y un modelo transparente y justo, evitando el conflicto de interés que se percibe en los seguros tradicionales.

Para lanzar Tuio han hecho 80+ entrevistas a clientes entre 25 y 45 años para conocer sus inquietudes, qué les motivaba y qué les evocaba la industria del seguro. Así se han dado cuenta de que cliente joven (y no tan joven) no encuentra una compañía de seguros en la que se reconozca, ni por experiencia, ni por valores, ni por mensajes... Por eso ha nacido Coconut. Siguiendo las necesidades de su cliente, la compañía ha diseñado el modelo de Tuio intentando evitar el



conflicto de interés existente en los seguros. En Tuio se quedan con una pequeña parte de la prima del cliente (un 25%). El resto va directamente a proteger las cosas de sus clientes y, al final del año, cuando sobra dinero, en vez de quedárselo, lo donan a ONGs que los clientes han elegido para evitar tentaciones (y colaborar con la sociedad).

Este modelo tiene una doble virtud, la primera que si pasa algo, su incentivo es ayudar rápido para dar una buena experiencia (y que los clientes se queden con ellos) y la segunda, que con este modelo, su resultado mejorará cuanto más eficientes consigan ser, no con una mala experiencia del cliente.

12 HARBEST MARKET

HarBest Market, de agricultores a restaurantes sin intermediarios

HarBest Market
— De la huerta a tu restaurante —

Fundadores: Alvaro Pérez Redondo, Mario Rey Mendez y Santiago Azurmendi

Ubicación: Madrid

Año de fundación: 2020

Sector: Agrotech

Inversión obtenida: 420.000 €

Principales inversores:

Dozen Investments



<https://harbestmarket.com>

HarBest Market es un marketplace que conecta a restaurantes con agricultores para la compra de frutas y hortalizas directamente a agricultores sin pasar por intermediarios. Ellos se encargan de la tecnología para poner en contacto directo a ambos extremos de la cadena de suministro y de la logística, para que el hostelero pueda recibir productos de diferentes agricultores y zonas de España en un solo reparto en su restaurante.

Con respecto a sus competidores, distribuidores tradicionales del canal HORECA, HarBest Market se diferencia en precio: sus restaurantes ahorran entre un 20 y un 30 % los costes de compra al eliminar las comisiones de todos los intermediarios, reciben un producto más fresco puesto que minimiza el tiempo entre la recolección y la entrega en el restaurante. Además, ofrece al restaurante trazabilidad sobre el origen de los productos informando sobre el nombre, apellidos y municipio de origen del agricultor, y estabilidad de precios.



Sus clientes son restaurantes que consumen frutas y hortalizas en las principales ciudades españolas. Y su modelo de negocio es transaccional, es decir, se

quedan con una comisión por cada transacción que se realice a través de la plataforma.

13 DEALE

Deale conecta a empresas con inversores de manera rápida y transparente



Fundadores: Gerard Garcia
Ubicación: Barcelona
Año de fundación: 2021
Sector: Fintech
Inversión obtenida: 260.000€



www.deale.es

DEALE es una plataforma de M&A que nace con el objetivo de conectar empresas con inversores para crear oportunidades únicas. Busca minimizar el tiempo dedicado a encontrar inversores, facilitando los procesos y ahorrando tiempo y esfuerzo.

La startup irrumpe en el ecosistema como la primera y única plataforma digital de M&A de Europa. En menos de dos meses, han conseguido un total de 130 empresas con una facturación acumulada de más de 375 millones de euros.

Tras la experiencia de Gerard García en Arcano Partners asesorando a grandes empresas en M&A, se da cuenta de que sirven a unas empresas de un tamaño relevante, pero que no representan el tejido empresarial español. Las PYMEs no podían permitirse los servicios de los bancos de inversión más activos, pero tenían la necesidad de encontrar inversores, en continua búsqueda de oportunidades. Pero esa



búsqueda era muy manual y poco eficiente, así que los procesos se alargaban mucho en el tiempo. Así, decidió crear Deale, para juntar a las dos partes que se buscan y facilitarles el contacto. Además, busca incrementar la transparencia de un sector tradicionalmente opaco y muy fragmentado.

Tras dos años en Nueva York, volvió a España por la crisis del coronavirus y no pudo volver. En este tiempo, decidió dejar su trabajo en los Estados Unidos para dedicarse enteramente a Deale. Se ha rodea-

do de un equipo de cuatro de freelance para hacer la primera versión del MVP. Próximamente ampliarán el equipo con un CTO con mucha experiencia y tres personas adicionales.

Deale se dirige a un nicho de mercado que no está cubierto por los bancos de inversión del middle market, donde están el 90% de las empresas españolas y europeas con un modelo que se vale de la tecnología para conseguir un matching entre actores de una manera mucho más ágil y transparente.

14 LEGIT HEALTH

Legit.Health, inteligencia artificial al servicio de los dermatólogos



Fundadores: Andy Aguilar, Taig Mac Carthy, Alfonso Medela, Gerardo Fernández

Ubicación: Bilbao

Oficinas: Bilbao, Valencia, Barcelona.

Año de fundación: 2020

Sector: Health

Inversión obtenida: 350.000€

Principales inversores: Kunsen VC, business angels



<https://legit.health/>

Legit.Health es una herramienta de comunicación e inteligencia clínica creada para dermatólogos de última generación que les ayuda a activar y empoderar a los pacientes. Gracias a una tecnología de Deep learning, son capaces de resolver los problemas más duros de la práctica clínica: la estimación de la severidad o gravedad de una lesión, la atención en remoto, la documentación de datos clínicos y la interoperabilidad de los sistemas.

Legit. Health nació pensando en una nueva generación de dermatólogos que quieren ayudarse de las nuevas tecnologías y de la inteligencia artificial, y que buscan para mejorar los resultados en salud. Querían que la comunicación entre especialistas y pacientes fuera más fluida, que hablaran el mismo idioma y los pacientes se sintieran apoyados por los profesionales de la salud, aumentando así su autonomía y empoderamiento.

Legit.Health ha creado una tecnología pionera que supone un salto cualitativo en la práctica clínica y



que está mejorando la labor de cientos de dermatólogos y médicos de atención primaria. Utilizando deep learning, Legit.Health es capaz de estimar la severidad o gravedad de una patología a partir de una fotografía tomada con un móvil cualquiera.

Esta tecnología es capaz de diagnosticar 232 patologías con solo una fotografía. Sin embargo, una vez sabes qué enfermedad contiene una foto, se vuelve más importante saber cómo de grave está el caso. Esto es muy importante porque la labor de diagnóstico la saben hacer los médicos, y de forma muy rápida,

pero la estimación de la gravedad lleva horas de trabajo clínico que resulta muy poco gratificante para el médico. Por eso, Legit.Health ha creado frameworks como el APASI, el SCORAD o el AIHS4, que puntúan automáticamente la gravedad de patologías como la psoriasis, la dermatitis atópica o la hidradenitis suppurativa, que afectan a millones de personas.

Actualmente, tienen tres segmentos de clientes potenciales. Las aseguradoras médicas, las farmacéuticas y los centros médicos, en especial los dermatólogos y clínicas dermatológicas.

15 AUNOA

Aunoa, el software para la automatización de la atención al cliente

aunoa

Director Corporativo: Fernando Pérez**Ubicación:** Valencia**Año de fundación:** 2019**Sector:** Inteligencia Artificial**Inversión obtenida:** 450.000€**Principales inversores:**

GoHub Ventures, Aurorial


 <https://aunoa.ai>

Aunoa es una startup especializada en el desarrollo de software para la automatización de la atención al cliente, o ciudadano en el caso de las AAPP, mediante una plataforma de software de desarrollo propio. Este utiliza técnicas de Inteligencia Artificial, principalmente NLP y Deep Learning.

Con ello consigue mantener una conversación de forma coherente con los usuarios utilizando el lenguaje normal a través de los canales conversacionales. Algunos de ellos son WebChat, WhatsApp, Messenger, Twitter, Telegram o Alexa. A través de los mismos resuelven dudas, preguntas frecuentes o información relativa a su caso particular.

Aunoa proporciona una única solución para cubrir 'end-to-end' todo el proceso de atención al cliente. Va desde la integración con los canales conversacionales, con los transaccionales de la empresa (CRM, facturación, logística, etc.) a la que se hace con los agentes humanos (que disponen también de un asistente automático para responder). Pero sobre todo se ocupa



de crear los modelos lingüísticos adecuados a las necesidades del negocio, y de supervisarlos y de entrenarlos con personal especializado (documentalistas, lingüistas y psicólogos) para mejorar constantemente el modelo. Así se evita la dedicación del personal del cliente en estas tareas, que normalmente no dispone de recursos y menos de este tipo de perfiles.

Esto aplica fundamentalmente a las muchas soluciones existentes tipo DIY o 'no-code' que al final acaban por no ser útiles precisamente por dicha razón. Y frente a los grandes 'frameworks' (como IBM Watson,

Microsoft LUIS u Oracle Conversational). El alto coste de las licencias y la necesidad de un integrador homologado los hace accesibles únicamente a grandes corporaciones.

Su innovación reside precisamente en haber aplicado a una problemática concreta la IA, y en particular el NLP (tanto NLU como NLG) y el ML/DL a procesos conversacionales usando tecnología completamente propia en código abierto, sin tener que depender de ningún componente externo, como los recursos existentes de Google, Facebook o Amazon.

16 KUBBO

Kubbo, el hub para las entregas ultra rápidas



Fundadores: Eric Daniel Fernández y Víctor García Pujol

Ubicación: Barcelona

Año de fundación: 2019

Sector: Logística

Inversión obtenida: 1.266.000€

Principales inversores:

Telegraph Hill Capital, Bynd, Itnig



www.kubbo.io

La startup KUBBO se posiciona como una referencia de la logística y el e-commerce. De la misma manera que Shopify ayuda a millones de marcas a vender sus productos, ellos se encargan de ayudar a esas mismas empresas a entregarlos con una experiencia única e integrada, para la marca y para el comprador.

Lo llaman Running logistics on Auto-Pilot, una tecnología y servicio de logística al nivel de la de Amazon creada para ayudar a miles de marcas a escalar sus negocios lo más rápido posible y de forma automatizada.

El proyecto nace cuando Eric Daniel Fernández identifica el potencial de acelerar las entregas e-commerce para ofrecer una excelente experiencia al consumidor, centrándose en desplegar centros de fulfillment estratégicamente posicionados y conectados mediante un software que les permite operar como una red conectada, además integrar couriers y operadores de última milla y ofrecer una plataforma para que las marcas monitoricen como operaciones.



Kubbo ofrece un producto y servicio All-in-one que funciona como un ERP de logística para cualquier marca que venda online y ofrece Fulfillment + Envíos Same Day, Nacionales e internacionales. Su soporte es End-to-End a las marcas en unos agentes que conocen todo el proceso ofreciendo una experiencia 100% integrada. En Kubbo han desarrollado una tecnología que permite hacer miles de transacciones y operaciones diarias sin tocar un producto o entregar

un pedido. A través de almacenes de terceros conectados con su tecnología, generan una red que se encarga de preparar los pedidos de los clientes. Sus clientes son, en su mayoría, pymes que no tienen ni la capacidad tecnológica, humana y financiera para desplegar sus propias operaciones y, por tanto, necesitan externalizar su logística y cadena de suministro. Su modelo de negocio consiste en facturar a estas empresas un importe por cada pedido.

17 AGRO SINGULARITY

Agrosingularity, la plataforma distribuidora de producción de materias primas e ingredientes en polvo



Fundadores: Luis Rubio, Juanfra Abad y Dani Andreu

Ubicación: Murcia

Año de fundación: 2019

Sector: Foodtech

Inversión obtenida: 1,17m€

Principales inversores:

TechTransfer Agrifood,
Tokavi Activos, Ship2B, Toubkal



www.agrosingularity.com

Agrosingularity es una empresa de impacto y foodtech que valoriza las mermas de la producción primaria, para fabricar ingredientes funcionales y de valor añadido para la industria alimentaria.

Luis Rubio, Juanfran Abab y Dani Andreu, fundadores del proyecto, coincidieron en un momento vital donde querían crear impacto en un sector al que, aseguran, le deben mucho.

Precisamente el valor de la compañía, la diferencia, es el carácter innovador en la forma que fabrican ingredientes de alto valor añadido usando "hubs" localizados muy cerca de las mermas de la producción. Agrosingularity es, además, un producto CO2 negativo que ayuda a sus clientes a reducir la huella de carbono. Actualmente existen una decena de fabricantes a nivel global que comparten sus misma filosofía.



La empresa es una de las pocas que se atreve a solucionar un problema en un sector B2B tradicional y desde la fabricación. Además "re introducir" ingredientes "reciclando" su uso garantiza que la cadena de valor sea sostenible en un futuro.

Es precisamente por ser un producto innovador con etiqueta sostenible lo que hace que sus clientes apuesten por esta compañía. También por su adaptación a procesos de fabricación, la calidad final de producto, e integración de la huella de carbono en su estructura de reducción de costes. Agrosingularity

trabaja en un mercado B2B. Así sus clientes son fabricantes de alimentos en diferentes sectores: bakery, dairy, meat, pasta, ready meals, drink producers, etc.

Desde un inicio, la startup ha contado con el apoyo de aceleradoras como UNLTD o Orizont (Sodena), además de centros tecnológicos como CTNC o CNTA. Recientemente el proyecto ha completado una inversión serie seed que le permite llegar al siguiente hito de la compañía. En todo este tiempo han estado haciendo update en fondos donde por "momentum" no han entrado, pero son oportunidades para la siguiente ronda.

18 ROSITA

Rosita conoce la clave para aumentar la esperanza de vida



Fundadores: Clara Fernández, Juan Cartagena, David Gil

Ubicación: Cofrentes (Valencia)

Año de fundación: 2020

Sector: Health

Inversión obtenida: 500.000€

Principales inversores: JME Ventures, KFund



heartsradiant.com

Actualmente, la esperanza de vida es de 85 años, pero generalmente, solo se tiene buena salud hasta los 65. La gente mayor tiene limitaciones que, en muchos casos, podrían ser prevenibles, como la fragilidad. Lo que se conoce como “el bajón”, es un síndrome geriátrico que afecta al 50% de las personas mayores, y puede evitarse. Rosita ayuda a personas mayores a estar en las condiciones óptimas para evitar ese bajón, alargando su vida con buena salud.

Clara Fernández lleva una década liderando la mayor escuela de longevidad de Europa. Juan Cartagena lleva el mismo tiempo dedicado al diseño del producto digital. Cuando se casaron, también decidieron unir sus caminos profesionales, crear algo conjunto: Hearts Radiant. A este proyecto se unió David Gil, por su experiencia en crear productos en eHealth. Juntos se complementaban a la perfección, y se pusieron manos a la obra para llevar la longevidad a las casas.

Su metodología busca optimizar la longevidad del mundo con un programa médico y comportamental



para que la gente realmente se adhiera a ese método.

Sus fundadores utilizan el tabaco como ejemplo. O, más bien, el dejar de fumar. Ya se sabe que es malo. No hace falta más investigación. Lo que falta es más adherencia a los programas para que la gente pueda dar el paso y dejar de fumar. Con el riesgo de fragilidad es parecido. Con un virtual coach, entrenado-

res y diagnósticos regulares quieren a ayudar a las personas a estar en las mejores condiciones posibles pasados los 65 años.

Las cifras los avalan. La OMS recomienda 150 minutos de actividad física moderada en personas mayores y sus usuarios ya están haciendo más de 170. El impacto de Rosita en la salud de las personas mayores es inmediato.

19 MENHIR

Menhir, inversión cuantitativa para activos en dificultades



Fundadores: Francisco Hernández Parga, Dionisio Pérez Alvear, Luis de Juan

Ubicación: Madrid

Año de fundación: 2020

Sector: Fintech & Deeptech

Inversión obtenida: Bootstrapped

Principales inversores: Fundadores

<https://menhir.ai>



Menhir es una compañía que asigna cada préstamo impagado al canal más eficaz y efectivo para su recuperación. Su primer producto fue un modelo de inteligencia artificial que optimizaba las operaciones dentro de los servicios y bancos. Hoy han evolucionado hacia un "Neoservicer" que busca gestionar carteras completas end-to-end mediante un modelo "Uber", aumentando la eficacia y reduciendo costes de gestión. Sus clientes son bancos y fondos de inversión distressed para el producto del Neoservicer y bancos y servicers para la implementación de los modelos de inteligencia artificial para gestión de NPL. La compañía apuesta por un modelo de setup + profit sharing. Los fundadores empezaron a trabajar en el proyecto en diciembre de 2019, y firmaron la sociedad dos días antes del estado de alarma.

La compañía aumenta la efectividad y reduce costes. Esto para un fondo significa que la TIR sin apalancamiento sube, mientras que los bancos experi-



mentan una reducción del impacto en provisiones, y por lo tanto, protegen su CET-1.

Bancos y fondos de inversión distressed son sus clientes para el producto del Neoservicer; y bancos y

servicers lo son para la implementación de los modelos de inteligencia artificial para gestión de NPL, en un modelo de setup + profit sharing.

20 CRYPTOTECHFIN

CryptoTechFin, la plataforma que democratiza la algoritmia de inversión en criptomonedas



Fundadores: Miguel Pagán Murphy, Paula Carlota Páez Sánchez y Gonzalo Del Cerro Ávalos

Ubicación: Madrid

Año de fundación: 2019

Sector: TechFin

Inversión obtenida: 193.000€

Principales inversores:

Business Angels y Lanzadera



<https://www.cryptotechfin.com>

CryptoTechFin busca democratizar la algoritmia de inversión en criptomonedas, haciéndola accesible a los inversores minoristas. Su misión es traer a las manos del pequeño inversor algoritmia de inversión basada en big data, inteligencia artificial, análisis sentimental, etc.. Es decir, todas las ramas de la inversión y del trading que usan los grandes fondos de inversión, pero que poseen una barrera de entrada tecnológica muy grande para el pequeño consumidor debido a la complejidad y los costes que se derivan de su uso. Esto le permite poder usar sus productos en su propia cuenta de criptomonedas, manteniendo el control de su dinero en todo momento, evitando las estafas y únicamente pagando cuando obtiene beneficios derivados de su uso, sin compromisos ni permanencias.

Los sistemas que ha creado la compañía son muy diferentes a los que usan la mayoría de empresas/



traders en sus algoritmos/estrategias. Con un capital muy reducido en 2021, sus clientes, usando uno de sus productos, ya han transaccionado más de 50 millones de euros, una cifra que refleja las más de 30.000 operaciones que han llegado a realizar usando su software en sus cuentas en un sólo mes. De principio a fin, desde su tecnología, el mercado en el que opera su software a la forma en la que hacen trading e inversión, todo es innovador. Sus clientes son en su

mayoría empresarios que quieren invertir en criptomonedas pero no tienen el tiempo para gestionar sus activos y prefieren elegir sus algoritmos para ayudarles a hacerlo en una parte de su portfolio, ahorrando tiempo y automatizando su inversión. Su modelo de negocio es completamente gratuito para sus clientes siempre y cuando no obtengan beneficios. En el caso de que los obtengan, la plataforma cobra un 20% sobre ellos, permitiéndoles usar su algoritmia a largo plazo.

21 GRABIT



Grabit, visión artificial que mejora los procesos comerciales

Fundadores: Alberto Gómez y AI Power

Ubicación: Bilbao

Año de fundación: 2019

Sector: Visión Artificial

Inversión obtenida: 85.000 €

Principales inversores:

AI Power y Easo Ventures



www.grabit.ai

Grabit ofrece soluciones de visión artificial que permiten la mejora de los procesos tanto en el comercio minorista como en entornos de prevención de riesgos.

El principal valor es un software de visión artificial muy flexible y altamente integrable en soluciones de terceros. Dicho software permite reconocer tanto productos comerciales como las acciones que se realicen con ellos (por ejemplo cuando se coge un producto de una estantería).

Inicialmente el foco estuvo en el armario refrigerado pero gracias a la flexibilidad se está trabajando en otras áreas como son la detección de productos frescos (frutas y verduras) en un supermercado o el uso de dicha tecnología en entornos de prevención gracias a la detección de EPIs (Equipos de protección individual).

El software de Grabit es altamente flexible y puede configurarse de forma sencilla para detectar diversos



tipos de productos. Además, se integra en soluciones ya existentes de forma sencilla. Además se puede integrar en hardware en local (edge) que tiene amplias ventajas comparado con la nube incluyendo un coste mucho más reducido. Grabit se centra en el software y licencia el producto a empresas desarrolladoras de productos para que lo integren en sus soluciones. Tomando como ejemplo el caso del armario, Grabit

licencia el software a los fabricantes de armarios refrigerados para que lo incorporen en sus productos.

Su innovación se debe, sobre todo, a haber sido capaces de aprovechar una tecnología que está empezando a estar madura, como es la visión artificial, para desarrollar un software propio que permite una gran variedad de casos de uso.

22 LIBEEN

Libeen, acceso a la vivienda para los millenials

LIBEEN

Fundadores: José Manuel Cartes y Sofía Iturbe Cobos**Ubicación:** Madrid**Año de fundación:** 2019**Sector:** Proptech**Inversión obtenida:** 500.000€**Principales inversores:**José Manuel Cartes, Sofía Iturbe,
Enrique Linares, Samuel Población,
Álvaro Falcó
<https://libeen.com/>

Libeen es una plataforma tecnológica y marketplace que da acceso a la vivienda de una forma fácil, flexible y smart a los millenials. Gracias al #SmartHousing pueden comprar una casa usando su alquiler mensual y una pequeña entrada del 5%. En un periodo máximo de 5 años el usuario tendrá ahorrado el 20% de la entrada que necesita para conseguir su hipoteca. La plataforma conecta eficientemente la oferta y la demanda en la industria inmobiliaria utilizando Big Data y AI. Además, permite escalar su modelo rápidamente a cualquier ciudad del mundo con muy bajos costes operacionales.

Libeen es una solución para millenials, que actualmente son aquellas personas que por rango de edad, quieren y deberían comprarse una casa. Concretamente, jóvenes trabajadores con ingresos estables, pero con poca capacidad de ahorro debido a que destinan aproximadamente la mitad de sus ingresos al alquiler. Gen-



te como nosotros. En un estudio reciente demostraron que en Madrid se llega a gastar hasta el 69.6% de los ingresos en el alquiler. Respecto al modelo de negocio,

Libeen obtiene sus ingresos de fees por gestión de activos inmobiliarios. En el futuro, tiene planificado nuevas vías de ingresos por servicios adicionales.

23 VITAANCE

Vitaance, el seguro de vida que democratiza el sector



Fundadores: Ana Zamora, Christian Rocha y

Bernard Granados

Ubicación: Cataluña

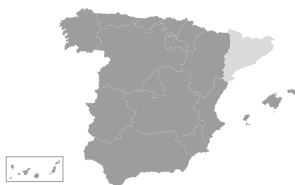
Año de fundación: 2021

Sector: Insurtech

Inversión obtenida: NA

Principales inversores:

Antai Venture Builder



<http://vitaance.com/>

Vitaance es la primera insurtech del Sur de Europa que nace con el objetivo de transformar y democratizar el sector de los seguros de vida. La startup busca mejorar la calidad de vida de las personas gracias a una mejora de su bienestar financiero, emocional y físico. Basándose en el comportamiento del usuario, Vitaance ofrece recompensas como servicios y productos que le ayuden a vivir más y mejor y para que siga manteniendo un estilo de vida saludable.

Vitaance se ha propuesto ser el primer seguro de vida que la gente querrá utilizar. En una sociedad cada vez más consciente de la importancia del bienestar y la salud, ofrecerán a sus clientes con hábitos saludables recompensas para que cuiden su bienestar físico, social, emocional y financiero. Además, quieren dar la vuelta al sector y mejorar las relaciones con los clientes. Así, ofrecen a sus clientes precios personalizados en base a sus necesidades: el precio de las pólizas se basará en su estilo de vida.



Hoy, se siguen vendiendo pólizas de la misma manera que hace 50 años: utilizando variables genéricas a la hora de cotizar y cobrando precios muy por encima del justo. En Vitaance quieren dejar de ser el proveedor con el que interactúas una vez al año a ofrecer valor a sus clientes en el día a día. En el centro, la tecnología, que será clave para la distribución del producto y la recopilación de datos.

Para Vitaance, todos los clientes son igual de importantes. Su objetivo es poder ofrecer un buen pro-

ducto que encaje con cada cliente y sus objetivos. Acaban de ser autorizados por la Dirección General de Seguros para operar, por lo que comienzan a tener los primeros clientes. Para su lanzamiento, Vitaance ha contado con el respaldo financiero de Antai Venture Builder, además del capital social aportado por los fundadores. La compañía está ultimando una ronda de financiación que se anunciará próximamente.

24 INROBICS

Inrobics, la revolución del sector de la salud

inrobics
INTELLIGENT ROBOTICS

Fundadores: José Carlos Pulido, José Carlos González y Fernando Fernández

Ubicación: Madrid

Año de fundación: 2020

Sector: Health

Inversión obtenida: 70.000 €

Principales inversores: CaixaImpulse

www.inrobics.com



Inrobics es una spin-off participada por la Universidad Carlos III de Madrid (UC3M) y Caixa Capital Risc, que tiene como propósito revolucionar el sector de la salud integrando la Robótica Social Asistencial (SAR) y la Inteligencia Artificial (IA) en una plataforma certificada de salud digital para ofrecer un servicio innovador de rehabilitación en el ámbito clínico y domiciliario. De esta forma, Inrobics crea nuevos modelos de rehabilitación cognitiva y funcional personalizada mejorando la vida de personas con limitaciones en su capacidad motora, cognitiva y social, y usuarios que deseen mantener un desempeño óptimo en su día a día.

Inrobics lleva al mercado alta tecnología.

El núcleo fundador está compuesto por tres doctores en Informática por la Universidad Carlos III de Madrid con recorrido internacional y más de 10 de años de experiencia en proyectos de robótica e inteligencia artificial. Este equipo se ve complementado



por expertos en negocio y especialistas clínicos en Neurorrehabilitación y Terapia ocupacional, buscando la especialización y apostando por la calidad en todos sus productos.

Inrobics se posiciona como una empresa de base científica y alta tecnología aplicada al sector sanitario. Nace de la innovación desarrollada durante más de 6 años de investigación donde tecnología puntera de propósito general se especializa y transforma en un producto médico. La filosofía de Inro-

bics es poner tecnología de vanguardia al servicio de la sociedad con el fin de mejorar la calidad de vida de todos.

Además ofrece un servicio innovador de rehabilitación para el ámbito clínico y domiciliario a través de una plataforma certificada de salud digital, basada en robótica social e inteligencia artificial, para pacientes con limitaciones en su capacidad motora, cognitiva y social, y usuarios que deseen mantener un desempeño óptimo en su día a día.

25 FROGED

Froged ayuda a gestionar y optimizar el ciclo de vida de los usuarios



Fundadores: Emily González-Cebrián Lombán, Ángel Romero Astorga, Juan José Rojano Carretero

Ubicación: Málaga

Año de fundación: 2019

Sector: SaaS

Inversión obtenida: 415.000€

Principales inversores: BStartup, Athos Capital, Chile Ventures, Andreas Mihalovits



<https://froged.com>

Froged es una plataforma de Customer Success y Soporte (software B2B) que ayuda a empresas con modelos de suscripción a gestionar y optimizar el ciclo de vida de sus usuarios y clientes. Mejorar su proceso de onboarding de usuarios, aumentar la fidelización y escalar el soporte son algunos beneficios que aportamos a empresas alrededor del mundo.

Su valor diferencial es, principalmente, el enfoque. Su propuesta es una herramienta de Customer Success completa, que ofrece no solo visibilidad, sino herramientas para interactuar con clientes y usuarios. Además, están enfocados en el Mid Market (la mayoría de competidores están más enfocados en el segmento Enterprise).

La mayoría de sus clientes son otros SaaS o plataformas, ya que en los modelos de suscripción se hace casi obligatorio mantener la recurrencia de los clientes para poder sustentar el modelo de negocio.



Precisamente Froged tiene un modelo de negocio de suscripción mensual o anual y ellos mismos usan su plataforma para aportar valor a sus clientes. Su

churn-rate está por debajo del 2%, siendo la media del mercado en torno a un 5-7%.

26 PARALLEL SOLUTIONS

Parallel automatiza los procesos de trabajo con tus clientes



Fundadores: Derek Lou, Santi Albo, Alex Romera

Ubicación: Barcelona

Año de fundación: 2019

Sector: SaaS, Legaltech, Regtech

Inversión obtenida: 350.000 €

Principales inversores:

Business angels,

Fundación Innovación Bankinter



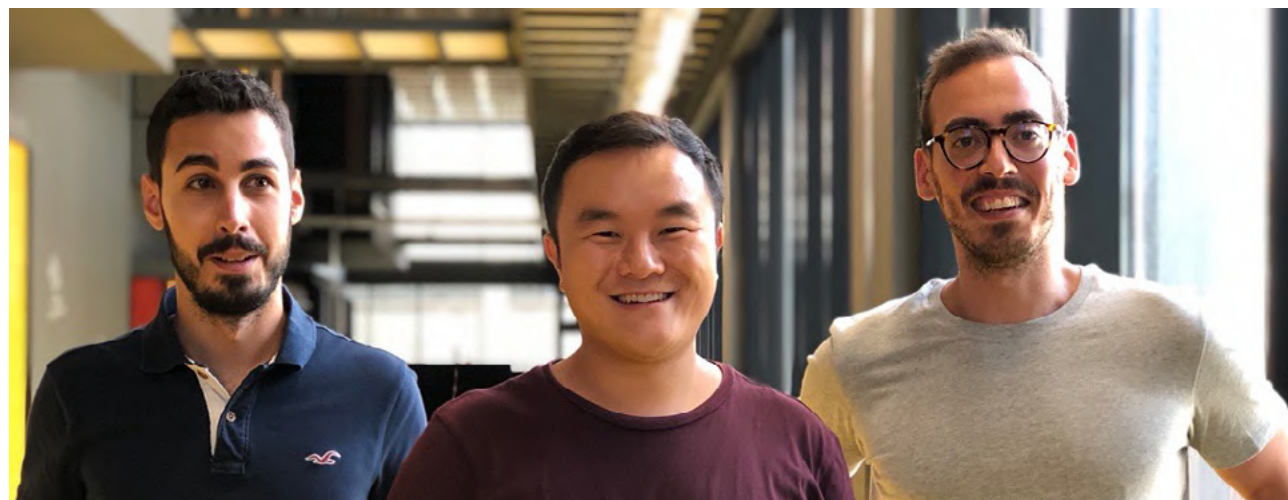
<https://onparallel.com>



Parallel es una herramienta que busca hacer más eficientes los flujos de trabajo, ayudando a los despachos y empresas a facturar más ofreciendo una mejor atención a sus clientes.

A través de la plataforma, los profesionales pueden solicitar toda la documentación e información que necesitan de sus clientes, y hacerle seguimiento de forma fácil y 100% online. De esta manera, se reduce el tiempo y los recursos dedicados a cadenas de correos, recordatorios, y a cualquier otra tarea manual relacionada con estos procesos. También se ocupan de la otra cara del proceso: sus clientes, a los que ofrecen interacciones rápidas para acelerar el tiempo de respuesta.

Durante 8 años, Derek Lou, CEO de Parallel, estuvo trabajando como abogado mercantil y fiscal en Cuatrecasas. En ese tiempo, detectó que tanto él como sus compañeros destinaban muchas horas a pedir



a sus clientes la información que necesitaban para poder empezar a trabajar en aquello que les habían encargado. Cuando había que pedir información, los clientes respondían con cuentagotas. Esto le obligaba a perseguirlos para poder disponer de toda la documentación.

Lou siempre había tenido mucho interés por el mundo de la tecnología y la programación. Por eso, decidió dejar de ejercer la abogacía y pasarse al departamento de tecnología del despacho. En esa fase de exploración, un profesor universitario puso a Lou en contacto con Álex Romera. No fue nada difícil convencerle pues, aunque venía de un sector totalmente diferente (CRM, sales, operations y business

development), se había encontrado con las mismas dificultades: cadenas de correos interminables con clientes pidiendo información imprescindible para el desarrollo de las tareas. Los dos tenían la misma visión: organizar procesos, ahorrar tiempo y tener la información en un mismo lugar era una necesidad. Necesitaban a una tercera persona con experiencia como ingeniero de software, así que llamaron a Santi Albo, compañero de colegio de Lou, con una amplia experiencia como ingeniero de software.

Así, los tres decidieron fundar Parallel a finales de septiembre de 2019, y a principios de 2020 ya tenían un prototipo validado más de un centenar de despachos de abogados.

27 CRIPTAN

Criptan, la startup que quiere acercar la tecnología cripto al día a día



Fundadores: Jorge Soriano Lázaro y Jaume Sola Bayarri

Ubicación: Valencia

Año de fundación: 2018

Sector: Cripto, Fintech

Inversión obtenida: 650.000€

Principales inversores: Draper B1, Viriditas Ventures, Jesús Pérez,



www.criptan.es

Criptan es una plataforma de compraventa de criptomonedas que busca acercar el mundo de cripto al día a día de las personas. Su aplicación permite que los usuarios puedan interactuar de forma sencilla con esta nueva forma de dinero que crece mientras duermen. La startup quiere democratizar el acceso a este mundo ofreciendo información fiable y sencilla.

Los inicios de Criptan, como todos los inicios, fueron muy duros. Empezaron en el cripto invierno, cuando Bitcoin venía de tocar los 20.000 dólares y bajaba a los 3.000\$. En ese momento, la incertidumbre regulatoria era mucho mayor que la de hoy.

Jaume Sola y otros inversores iniciales estaban involucrados lanzando un proyecto de blockchain. Jorge Soriano, por su parte, llevaba desde 2015 estudiando el ecosistema cripto. El destino les hizo conocerse en Valencia y se plantearon la idea de crear un acceso sencillo del mundo cripto. Sin embargo, el detonante para arrancar el proyecto fue John Nahm, quien venía de invertir en Korbit, un exchange coreano muy exitoso.



Igual que utilizamos Google sin saber cómo funciona el protocolo de Internet, los usuarios de Criptan pueden beneficiarse de las ventajas del entorno cripto (DeFi, NFT's, play to earn, etc) sin necesidad de tener conocimientos avanzados. Ese es su valor diferencial, que la startup se dirige al mainstream, con el objetivo de acercar el mundo cripto al día a día de las personas.

El target de CriptanApp son usuarios que no tienen conocimientos avanzados sobre este activo y que necesitan información sencilla y confiable. Actualmente, CriptanPay actualmente está integrado con Mirai dando acceso a más de 2000 hoteles-, Housers, Moto-reto y otras empresas.

28 KAIKOO

Kaikoo, la marea que eleva los esports a otro nivel



Fundadores: Juan Antonio Tejada Pérez, Daniel Ruiz-Gimenez Coderch y Alberto Antequera Rubiales

Ubicación: Málaga

Año de fundación: 2020

Sector: Gaming & Esports

Inversión obtenida: 210.000€

Principales inversores:

Think Bigger Capital y Rafael Avilés



<https://kaikoo.pro/>

Kaikoo es una startup tecnológica nacida en Málaga de la mano de tres jóvenes emprendedores con gran experiencia en el sector de los esports y la tecnología, acumulando más de 12 años de experiencia en cada una de las verticales. Kaikoo ofrece una plataforma web para jugadores de videojuegos competitivos como el League of Legends, donde pueden seguir sus estadísticas de juego y mejorar competitivamente gracias a un entrenador virtual dirigido por una inteligencia artificial que detecta los errores que comenten en cada partida y les propone rutinas de entrenamiento personalizadas

Kaikoo nace concretamente a raíz de la idea de su CEO, Juan Antonio Tejada Pérez, quien se encontraba ya en la industria de los esports como fundador de Sirocco Media, agencia de consultoría y organización de eventos, y subdirector del curso de Experto en Gestión de Esports de UDIMA. Tras la pandemia, este decide asistir a Demium Startups con el ímpetu



de crear una solución tecnológica y escalable que revolucione el sector de los esports.

A día de hoy es la única plataforma de entrenamiento para League of Legends que, mediante el uso de inteligencia artificial, detecta los errores que cometen los jugadores y les propone rutinas de entrenamiento personalizadas. La empresa aún bajo un

mismo techo las tecnologías y sectores del momento: Big Data, Machine Learning y Esports, creando una empresa de gran potencial tecnológico. Además, Kaikoo ha desarrollado una tecnología basada en uso de APIs que es imposible de implementar en deportes tradicionales como el fútbol, convirtiéndose en un producto único en el sportech.

29 KLETA

Kleta ofrece suscripciones mensuales para bicis eléctricas

Kleta

Fundadores: Diego Casabe y

Falk Siegel

Ubicación: Cataluña**Año de fundación:** 2020**Sector:** Movilidad**Inversión obtenida:**

400.000€

Principales inversores:

Marc Ter Stegen, Miguel Andrés, Levels up Ventures


 www.kleta.com

Kleta es una startup que ofrece un servicio de suscripción mensual de bicicletas para uso personal fundada en 2020 en Barcelona por dos ex compañeros de Badi, Falk Siegel y Diego Casabe. La finalidad de la startup es motivar a los ciudadanos a utilizar la bicicleta como medio de transporte mediante su servicio de suscripción mensual que consiste en facilitar una alternativa de movilidad propia, segura, flexible y sin preocupaciones en la ciudad donde el robo es frecuente. Esta seguridad y comodidad se consigue con la garantía anti-robo y el mantenimiento a domicilio que ofrece Kleta. Kleta también brinda su servicio a empresas para que ofrezcan la suscripción de bicicletas a sus trabajadores, como es el caso de Badi, Glovo o Cloudworks.

En los últimos años muchas compañías del sector se han enfocado en el modelo sharing, sea público



o privado. Kleta ofrece los beneficios de un modelo compartido - ninguna preocupación de robo, mantenimiento o compra de un vehículo - pero a la vez permite a sus usuarios un 'feeling de ownership' ya que las bicicletas de Kleta no se comparten.

Al respecto de otras empresas que ofrecen un modelo parecido que el de Kleta, una suscripción mensual de bicis, Kleta ofrece la personalización de sus

bicicletas con varios colores y accesorios y un mantenimiento a domicilio en 24 horas. La mayoría de sus clientes son residentes de las ciudades en las que opera (Barcelona y Valencia). Lo que une a la mayoría de sus clientes es el hecho de cambiarse a la bici (o bici eléctrica) como medio de transporte. Su modelo de negocio, una bicicleta propia a través de una suscripción mensual que reduce las barreras de probar la bicicleta como medio de transporte diario.

30 ARKADIA

Arkadia Space, sistemas de propulsión química y sostenible



Fundadores: Francisco Espinosa, Francisco García, Ismael Gutiérrez y Sergio Soler

Ubicación: Castellón

Año de fundación: 2020

Sector: Aeroespacial

Inversión obtenida: 160.000€

Principales inversores:

fondos propios, FFF



www.arkadiaspace.com

Arkadia Space es una startup que desarrolla y comercializa sistemas de propulsión química (motores) para dotar de movilidad en el espacio a vehículos y plataformas (por ejemplo satélites). El combustible utilizado, al contrario que el usado por el 98% de los sistemas de propulsión actuales, es sostenible y respetuoso con el medio ambiente y no cancerígeno. Se trata de peróxido de hidrógeno (agua oxigenada) de alta concentración.

Sus clientes son entidades con plataformas que necesitan moverse en el espacio para desarrollar una actividad comercial o de investigación. Estas van desde empresas tradicionales y agencias espaciales que proveen servicios de telecomunicaciones y meteorología, hasta empresas relacionadas con el nuevo mercado de la logística espacial; despliegue de satélites, retirada de basura espacial o mantenimiento e incluso repostaje de satélites.

Los creadores del proyecto, Francisco Espinosa, Francisco García, Ismael Gutiérrez y Sergio Soler, se cono-



cieron en su etapa profesional previa en PLD Space. Los cuatro formaron parte de la primera ronda de contratación de personal de PLD Space tras cerrar la primera parte de la Serie A, a finales del 2016.

Tras haber trabajado durante cuatro años juntos, especialmente en el área de propulsión, los fundadores de Arkadia Space decidieron iniciar una nueva andadura profesional. Su impulso: las oportunidades emergentes en el ámbito de la logística espacial y de los servicios en

órbita. Para ellos se trataba de un nicho constatado tras haber realizado una detallada investigación de mercado y haber consultado a una gran variedad de empresas e instituciones del sector espacial.

Ambos parámetros les permiten ofrecer flexibilidad y altas prestaciones a una gran variedad de clientes y aplicaciones, y con una reducción de costes de hasta un 60% en comparación con sistemas de propulsión tradicionales.

31 MOA FOODTECH

MOA foodtech apuesta por la alimentación sostenible



Fundadores: Bosco Emparanza, Susana Sánchez y José María Elorza

Ubicación: Pamplona

Año de fundación: 2020

Sector: foodtech

Inversión obtenida: 1m€

Principales inversores: N/A

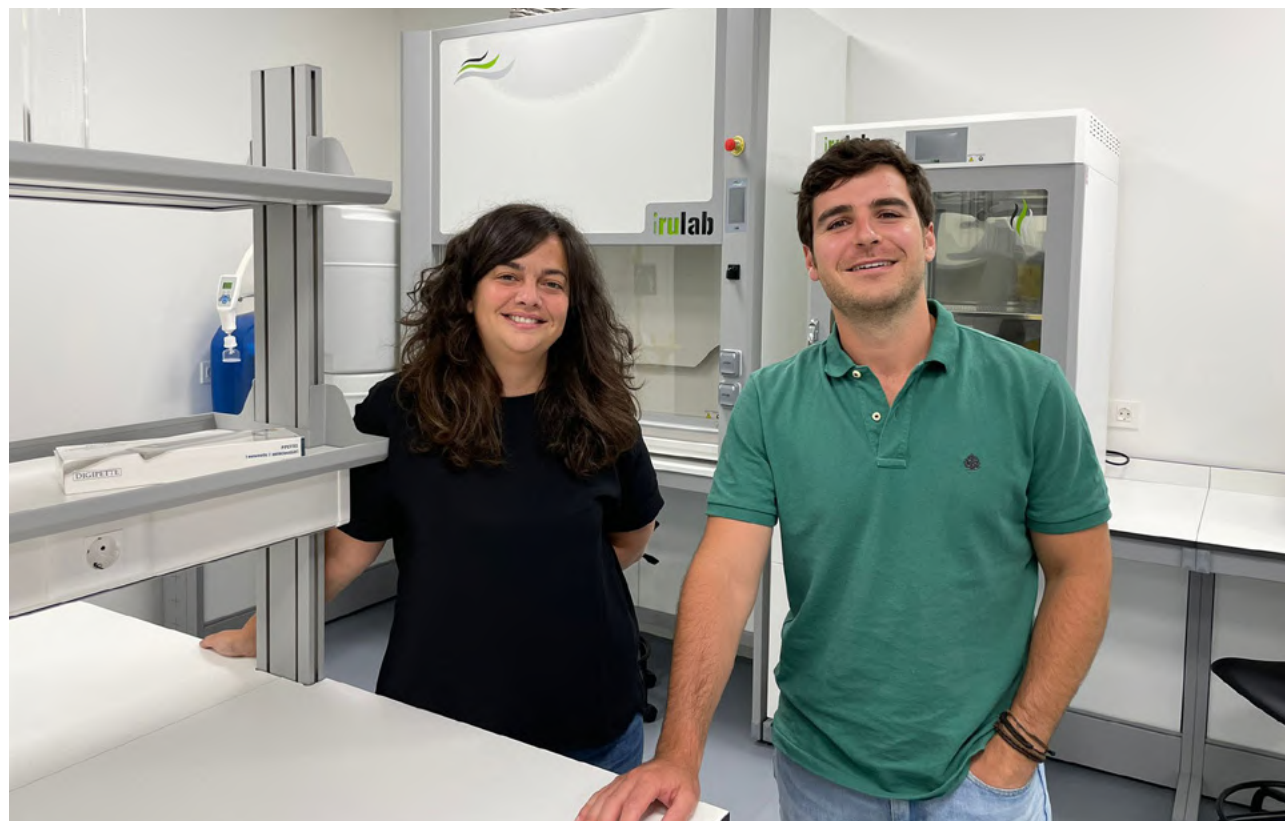
www.moafotech.com



MOA foodtech combina biotecnología e inteligencia artificial para convertir los residuos y subproductos de la industria agroalimentaria en una next generation protein con alto valor nutricional y 100% sostenible.

La ventaja competitiva de Moa foodtech se ve reflejada en tres pilares: la sostenibilidad del ingrediente y del proceso, gracias a las materias primas y la tecnología que utilizan; el desarrollo de una proteína de última generación, por su alto perfil nutricional, digestibilidad y versatilidad; y el uso de una tecnología única que IA con su proceso de fermentación y biblioteca de microbios.

Biotecnología, inteligencia artificial e industria alimentaria se funden para dar una solución global a la producción de proteínas de manera sostenible. Con un modelo de negocio B2B, Moa foodtech produce ingredientes para la industria agroalimentaria.



Actualmente, trabajan con grandes players de la industria alimentaria en sectores de: bebidas vegetales, análogos cárnicos, salsas, snacks etc. También, trabajan para la inclusión de su ingrediente en productos mixtos, como cárnicos. Dada las caracte-

rísticas de este producto podría ser muy beneficioso para nutrición especial de ancianos y deportistas. Sus clientes están especialmente interesados en el perfil nutricional del ingrediente y el impacto en sostenibilidad.

32 GO4CLIC

Go4clic, la plataforma social de aprendizaje



Fundadores: Leo Gimenez, Agustina De Nicola, Esteban Zozaya, Mauro Gallardo y Maximo Zarza

Ubicación: Cataluña

Año de fundación: 2020

Sector: Edtech

Inversión obtenida: 65.000€

Principales inversores:

Kapita, , Pao Capital, Juan Umaran, Franco Hernandez



www.go4clic.com

go4clic es una plataforma social de aprendizaje, que soluciona el problema de la falta de engagement, la desmotivación y el posterior abandono de las formaciones online. Ofrece a los creadores la posibilidad de tener su propia academia personalizada y desarrollar cursos online con una metodología de retos que captura la atención y mantiene activa la participación de los alumnos, mejorando la comprensión de los conceptos y su aplicación al contexto particular. Los alumnos viven una experiencia estimulante, donde hay interacción con colegas, aprendizaje colaborativo y co-creación de nuevo conocimiento.

go4clic simplifica así la creación de contenidos online y favorece la sustentabilidad de los negocios digitales, ya que el valor percibido del alumno es 10x en su plataforma, por lo que genera un ratio de finalización del 90% y de recurrencia 35%. Lo logra gracias a sus retos interactivos (challenges) que



impulsan al alumno a abandonar un formato pasivo, para adquirir un rol proactivo en la generación de contenido e involucrarse en su propio proceso de aprendizaje, respondiendo, comentando y valorando a sus pares.

Su approach social del aprendizaje genera comunidad alrededor de las temáticas, mantiene activos

a los alumnos y favorece el networking entre los participantes, desde donde se crean nuevas oportunidades de negocio. Sus clientes son, precisamente, creadores de contenidos, consultoras de formación y freelancers. A ellos les ofrecen un modelo de suscripción SaaS, a partir de tres planes que acompañan el ciclo de evolución del negocio de su cliente: Starter, Professional y Enterprise.

33 EXHEUS

Exheus analiza la expresión de los genes para mejorar la salud y la calidad de vida de las personas



Fundadores: Teresa Tarragó, Pol Cervera, José Manuel Soria, Alexandre Perera y Emma Roca

Ubicación: Cataluña

Año de fundación: 2019

Sector: Healthcare

Inversión obtenida: 350.000€

Principales inversores:

mVenturesBCN, Kunsen, WA4STEAM, Top 5 partners



www.exheus.com

Exheus es una spin-off que analiza la expresión de los genes y sus alteraciones para optimizar el rendimiento, la salud y la nutrición de las personas. Nació gracias a la investigación de la Universidad Politécnica de Cataluña y el Instituto de Investigación Sant Pau, y promovida por el Mobile World Capital, tiene como objetivo ser el informe de salud más sofisticado del mundo que analiza cómo se activan los 22.000 genes del genoma mediante inteligencia artificial.

Mediante una pequeña extracción de sangre se secuencian el ARNm, generándose un informe con toda la información de lo que está sucediendo en el cuerpo en un momento determinado. En base a los resultados obtenidos, Exheus da unas recomendaciones personalizadas con el objetivo de mejorar el estado de salud y mejorar la calidad de vida del cliente.



Emma Roca, ultrafondista de élite y bioquímica, decidió estudiar el efecto del deporte de alto rendimiento en la salud de las personas mediante biomarcadores bioquímicos en sangre. En ese momento, se sumó al proyecto el Dr. José Manuel Soria, director de genética y enfermedades complejas del IR Hospital Sant Pau, quien propuso la idea de analizar la expresión de los genes a través del ARNm para complementar la información de los parámetros convencionales. Poco después, el Dr. Alexandre Perera, experto en inteligencia artificial, creó junto al equipo de bioinformáticos unos modelos matemáticos que permitían cuantificar y comparar la expresión de los genes para

entender toda la información que proporcionaba el ARN. Finalmente, Teresa Tarragó (actual CEO) y Pol Cervera (actual COO) se unieron al equipo a través del programa de Venture Builder "The Collider", de la Fundación Mobile World Capital, y trabajaron durante más de un año para que la ciencia creada por los investigadores tuviera un sitio en el mercado aportando un valor tangible a las personas.

Actualmente ya son más de 15 personas en el equipo comprometidas con un objetivo común: mejorar la salud de las personas para que puedan vivir más y mejor.

34 NESTER

Nester, gestión integral de todo el ciclo de vida de un alquiler

Nester

Fundadores: Àlex Purull, Kàstor del Olmo, Pere Solé y Ferran Castellví

Ubicación: Cataluña

Año de fundación: 2020

Sector: Proptech

Inversión obtenida: 250.000€

Principales inversores: Successful Ventures, Levels Up Ventures.

www.nestersoftware.com



Nester es un Property Management Software que ofrece la posibilidad de hacer la gestión integral de todo el ciclo de vida de un alquiler gracias a la implementación de tecnología Big Data y Machine Learning en el proceso desde una sola plataforma intuitiva y fácil de usar. Desde que se publica una vivienda en un portal inmobiliario hasta que el contrato de arrendamiento finaliza, Nester ofrece a sus usuarios una serie de herramientas desarrolladas por la propia compañía que permiten la publicación automática en portales inmobiliarios, verificación de identidad y scoring de inquilinos, automatización de los pagos de las rentas y sus correspondientes liquidaciones y facturas, dashboard de control de incidencias, etc.

Los valores diferenciales son dos: producto y tecnología. En relación al primero han creado un producto que visualmente es muy agradable y, a su vez, muy intuitivo para los usuarios. Han hecho que un



proceso tan completo y complejo como la gestión de activos sea muy fácil para sus usuarios.

En segundo lugar, toda la tecnología que usan ha sido desarrollada internamente y no se han limitado a integrar servicios que puedan ofrecer otras empresas en su plataforma. De este modo, han ganado en fluidez en el proceso en cómo se gestiona un activo

y les permite escalar el producto a medida que van ganando tamaño. A modo de ejemplo, Nester ha desarrollado su propio algoritmo de scoring de inquilinos que permite hacer una evaluación económica y financiera de todos los leads que se reciben de un portal inmobiliario y crear modelos de Machine Learning que permitan a las agencias y propietarios reducir el riesgo en la elección de esos inquilinos.

35 CHECKTOBUILD

Checktobuild, startup de tecnologías de construcción que enfrenta los retrasos y los sobrecostes



Fundadores: Alejandro Ruiz, Wilde Ruiz, David García, Iván Zamarrón, José Fernández, Álvaro Zabala

Ubicación: Málaga,

Año de fundación: 2020

Sector: Constructech

Inversión obtenida: 282.000€

Principales inversores:

Cupido Capital, Enisa y Microbank de La Caixa



<https://checktobuild.com/>

Checktobuild es una startup que ofrece un servicio autónomo e innovador de inspección en proyectos de construcción e infraestructura con la mejor precisión del mercado; mejora hasta en un 75% el plazo de supervisión actual y ahorra alrededor de un 30% el desperdicio de materiales. El principal objetivo de la compañía es combatir sobrecostes y retrasos, aplicando digitalización y sostenibilidad sin esfuerzo adicional. Esta reducción de costes que ofrece se logra proporcionando un servicio de control inteligente disponible en la plataforma web con IA, la cual brinda a los clientes reportes que facilitan la toma de decisiones; detección de desviaciones; patrones ineficientes para alertas; control de progreso en obra de forma automática y gestión predictiva.

El padre y el hermano del CEO de la startup, Alejandro Ruiz, han dedicado su vida al sector de la construcción y por eso decidió que buscaría solucio-



nes que impulsaran la productividad del sector de la mano de la innovación y la tecnología.

Durante un intercambio en Silicon Valley mientras estudiaba un Máster en Project Management, conoció BIM (Building Information Modelling) y sus ventajas en el sector. Cuando regresó a España tenía claro que su startup brindaría un servicio inteligente de inspecciones que lograra conectar la realidad de los proyectos con lo planificado. De esta forma, enfrentaría el exceso de presupuesto y los sobretiempos de los proyectos de construcción, industria e infraestructura.

A día de hoy ningún otro competidor cuenta con los tiempos de procesamiento y obtención de resultados que tiene Checktobuild de máximo 2 horas. Si bien la media actual es de tan solo 13 minutos. También cuentan con la mejor precisión del mercado (1cm), la cual se asegura independientemente del hardware que use el cliente para capturar los datos.

Su propuesta de valor se centra en optimizar los recursos y aumentar la eficiencia de los procesos, evitando que personal cualificado pierda tiempo en procesamiento manual de datos, aprendizajes o descargas adicionales.

36 BOOK A CORNER

Book A Corner, la compañía que digitaliza el alquiler de espacios en centros comerciales



Fundadores: Gastón Ortiz, Carlos Escartin, Juan Martin, y José Aragón

Ubicación: Madrid

Año de fundación: 2020

Sector: Proptech

www.bookacorner.com



ook A Corner es un software que digitaliza de forma completa el proceso de alquiler de espacios en centros comerciales, desde la comercialización hasta la gestión. Se trata de un mix entre un CRM especializado y una plataforma de marca blanca para la comercialización de cualquier tipo de espacios (tiendas, kioskos, stands, publicidad, etc).

En 2019 la compañía comenzó como un marketplace que conectaba retailers con locales comerciales temporales. En 2020 llegó la pandemia y tuvieron que cancelar todas sus operaciones, pero gracias a una llamada de uno de los mayores propietarios de centros comerciales de Europa - Unibail Rodamco Westfield -, en donde comentaron los problemas que estaban pasando, decidieron cambiar sus modelo de negocio a un SaaS para la digitalización del proceso de alquiler en centros comerciales.

Este proyecto es el único en el sector que digitaliza el proceso completo de alquiler de espacios. Además,



su valor diferencial se destaca en la tecnología y el entendimiento de la industria.

Book A Corner tiene como clientes a grandes empresas de real estate (tanto gestores como propieta-

rios). Hoy en día en concreto su principal cliente es CBRE, la mayor empresa de Real Estate a nivel mundial. Para con ellos su modelo de negocio se basa en un pago recurrente por el uso del software, más un set-up fee a la hora de la implementación.

37 INNOGANDO

Innogando, la compañía que digitaliza el sector ganadero



Fundadores: Elio López García, Daniel Pardo Rus, Daniel González Rizo y Carlota Antelo del Río

Ubicación: Abadín (Lugo)

Año de fundación: 2020

Sector: Agroganadero

Inversión obtenida: 200.000€

Principales inversores: Zendal, Xesgalicia y Vigo Activo



<https://innogando.com/>

Innogando se engloba dentro del Smart Farming y está formada por ganaderos, veterinarios e ingenieros informáticos y electrónicos. Su objetivo es digitalizar el sector ganadero para mejorar la calidad de vida del ganadero, la rentabilidad de su granja y el bienestar animal. Su principal proyecto es de monitorización y engloba a Rumi (un asistente virtual de la granja que ayuda a gestionar y a tomar decisiones al ganadero con los datos que recoge su dispositivo y la app inteligente) y Rumi Partos (un dispositivo que detecta los partos de las vacas y envía alertas al ganadero). El otro proyecto es Eliter, una marca de terneros basada en la trazabilidad de su estatus sanitario y condiciones de origen, permitiendo revalorizar este grupo de animales considerados hoy en día un residuo de las granjas lecheras.

La competencia que tienen es amplia, pero actualmente ninguna de las compañías del sector consigue una monitorización y una asistencia al ganadero con



las características de Rumi. En el mercado hay numerosos dispositivos, algunos de ellos bastante completos, pero con la traba de que su tecnología solo es útil en interiores, es decir, dentro de las instalaciones de la granja. En cuanto a los dispositivos válidos para extensivo, sólo proporcionan ubicaciones cada cierto tiempo y niveles de actividad, pero no tienen cobertura en toda la geografía nacional y además necesitan cambiar las baterías cada año. Rumi, en cambio, es perfectamente válido para cualquier sistema de producción, pudiendo usarse en interiores, pero

también en exteriores, donde cuenta con cobertura total. Es el único dispositivo que reconoce en tiempo real la localización GPS y las actividades que realiza animal (comer y jugar, pastar, rumiar, caminar, correr y descansar). Es el único que interactúa con el ganadero para nutrirse de datos y ofrecerle información útil que le permite tomar decisiones en base a datos reales, a través de la inteligencia artificial. Funciona con baterías recargables y una placa solar, lo que le proporciona una gran autonomía sin necesidad de cambio de pilas.

OWO, siente lo mismo que los protagonistas de tus videojuegos favoritos



Fundadores: José Fuertes Peña

Ubicación: Málaga

Año de fundación: 2019

Sector: Tecnología háptica, Videojuegos

Inversión obtenida: 1m€

Principales inversores:

inversores privados



<https://owogame.com/>

OWO es una chaqueta háptica inalámbrica que permite sentir más de 30 sensaciones físicas diferentes en tiempo real mientras juegas a videojuegos. Es un sistema inalámbrico compatible con todas las plataformas: PC, móvil, consola y RV. Su diseño está pensado para ser utilizado con todos los modos de juego: multijugador, online u offline.

OWO está revolucionando la forma de jugar a videojuegos. A través de sensaciones físicas, el jugador crea una simbiosis con su personaje. Una nueva experiencia inmersiva jamás probada que cambia la forma de jugar a videojuegos y convierte el mundo virtual en uno más real. Más que ver, más que oír, siente el juego.

Grandes empresas como Sony y Meta -exFacebook- están invirtiendo en la tecnología háptica. Sin embargo, esta tecnología tiene limitaciones porque no es capaz de simular múltiples sensaciones reales al estar basada en la vibración. OWO resuelve este



problema con un producto único en el mundo capaz de crear diferentes sensaciones físicas.

Desde OWO han desarrollado un producto que no existe en el mercado. Un concepto que hasta ahora no cumplía las expectativas de los videojugadores, ahora supera lo que imaginaban. Y todo ello basado en una tecnología de creación propia.

Su público objetivo son gamers, que pueden ser: personas jóvenes que dedican la mayor parte de su tiempo a los videojuegos; personas que cuentan con menos tiempo para jugar, pero que tienen mayor ca-

pacidad adquisitiva, y personas que compran tecnología por estar a la última y mantenerse al tanto de las novedades.

Su modelo de negocio es B2C. Prevén vender un millón de chaquetas a 390€ la unidad. Para ello, planean colaboraciones con influencers y realización de eventos de E-Sports, con un triple objetivo:

- Dar a conocer el producto.
- Colaborar con los creadores de contenido con más influencia de la industria.
- Los videojuegos en el mercado volverán a ser atractivos.

39 CODE CONTRACT

Code Contract, la plataforma que verifica quién está al otro lado del ordenador



Fundadores: Unai Tapia, Sergio Gallastegui

Ubicación: Bilbao

Año de fundación: 2019

Sector: Legaltech

Inversión obtenida: 80.000€

Principales inversores: AIPOWER,
Easo Ventures



www.codecontract.io

Code Contract es una plataforma online para la automatización administrativa que genera evidencias digitales sobre tecnología Blockchain con validez legal basándose en el reglamento e-IDAS. Apostando por un modelo de negocio SaaS y flexible (plataforma o API), con su tecnología la compañía es capaz de verificar quién es la persona que está al otro lado del ordenador; garantizar una trazabilidad de registros en el tiempo y generar con custodia evidencias digitales que no son manipulables en el tiempo.

De esta manera, todos sus clientes se pueden descargar informes/certificados ilimitados de forma gratuita. Estos son aceptados con validez legal, gracias a la robustez técnica y trabajo legal realizado en Code Contract.

Los fundadores del proyecto se conocieron a través de terceras personas. Después, en un evento de Inteligencia Artificial en Bilbao conocieron a AIPOWER VENTURE BUILDER. Posteriormente, llegaron a un acuerdo y se realizó una ampliación de capital. Dicha



ampliación ayudó a Code Contract a desarrollar el MVP de la plataforma de una forma más rápida.

A día de hoy la startup cuenta con una serie de ventajas competitivas respecto a otras empresas del sector:

- Producto: sus desarrollos internos basados en criptografía avanzada e Inteligencia Artificial permiten a los clientes agilizar procesos y reducir costes.
- Modelo negocio: con una misma suscripción en la

plataforma se puede hacer uso de uno o más servicios de los que ofrece en Code Contract (trazabilidad automática, certificación digital, contratación online, etc.)

- Seguridad digital y legal: desde el día uno la compañía ha trabajado en la seguridad del sistema y lo sigue haciendo a través de varios procesos de auditoría. También cuenta con un know-how y documentación técnico-legal que demuestra la robustez legal de su plataforma.

40 KINTAI

KINTAI, anticipos de caja para PYMEs y comercios físicos



Fundadores: Ignasi de Llorens, Victor Ruiz, Albert Soro, Sebastian Duh, Carlos Blanco, Ernest Sánchez, Elisabeth Martínez.

Ubicación: Cataluña

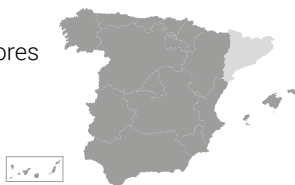
Año de fundación: 2021

Sector: Fintech

Inversión obtenida: 350.000€

Principales inversores: fundadores

www.kintai.com



Kintai es una startup creada dentro del Ecosistema de Nuclio Venture Builder. El equipo fundador fue seleccionado por Carlos Blanco y Ernest Sanchez en base a la experiencia y valía dentro del sector fintech y de emprendimiento.

Kintai es una empresa de anticipos de caja para PYMES y comercios físicos con operativa TPV. Kintai ofrece a sus clientes un porcentaje del anticipo de las ventas futuras basándose en un estudio del historial de pagos de los comercios. Es una fintech para la financiación del día a día de las empresas.

Su valor diferencial es que permite el acceso a la financiación sin fricción, en un proceso muy ágil y sin esperas. El proceso natural de financiación puede ser de semanas a meses. En cambio, con Kintai, es de minutos a horas (entre 5 minutos y 48 horas). Es un proceso cómodo y sencillo y sin papeleo, siendo un



proceso 100% online con estudios sin documentación. Además permite a los comercios financiarse sin riesgo, no hace falta que aporten garantías personales ni avales.

Sus clientes son pequeños negocios físicos con facturación a través del TPV. Su modelo de negocio se basa en anticipar un porcentaje de la facturación a futuro cobrando una pequeña tasa de gestión del anticipo.

41 BCOME

Bcome, el Saas de sostenibilidad con una visión 360º

Fundadores: Alba García Betorz, Anna Cañadell

Ubicación: Cataluña

Año de fundación: 2019

Sector: Saas, Retail

Inversión obtenida: 350.000€

Principales inversores: 4founders, KFund, Seedrocket

www.bcome.biz



Bcome es un Saas para la gestión de la sostenibilidad en la industria de la moda. La plataforma integra un conjunto de productos para garantizar la responsabilidad y transparencia ambiental, social y ética. Estos son: trazabilidad, traza, define y delimita todos los pasos de la cadena de valor, desde la extracción de materias primas hasta el punto de venta; índice de sostenibilidad, evalúa el grado de responsabilidad ambiental, social y ética de un producto en cuatro áreas de impacto: planeta, personas, transparencia y circularidad; análisis de ciclo de vida (LCA): mide los impactos ambientales que genera un producto a lo largo de su ciclo de vida en 24 horas y digitalización, en la que representa digitalmente la cadena de valor y los resultados obtenidos al consumidor final.

Bcome permite a las empresas textiles y de la confección construir cadenas de suministro responsables, garantizar la transparencia y llevarla al cliente final. Además, desde 2021 BCOME es una Empresa B Certificada®, es decir, una empresa que cumple con los más altos



estándares en términos de desempeño social y ambiental, transparencia y responsabilidad empresarial.

El valor de Bcome es el dato y el trato del mismo. El único SAAS de sostenibilidad basado en una visión de 360 grados, entendiendo que todos los procesos

tienen implicaciones ambientales, sociales y económicas, todas de igual importancia. Bcome se basa en una metodología sólida y precisa. Todas sus metodologías no solo siguen las normas ISO 14040 y 14044 de gestión medioambiental, sino también la legislación europea actual y futura.



42 CLEVER SOLAR

Clever Solar, la compañía que digitaliza la industria fotovoltaica



Fundadores: Bishma Hernández

Ubicación: Soria

Año de fundación: 2019

Sector: Energía

Inversión obtenida: 426.000€

Principales inversores:

Adolfo Martínez, Soria Futuro, Sodical

www.cleversd.com



Clever Solar es una compañía que digitaliza el comportamiento a nivel de panel solar fotovoltaico lo que implica una notable mejora en la producción energética y con el objetivo de llevar energía verde a más familias. Esta es una empresa nacida desde cero, a partir de la identificación de un problema y su apuesta por solucionarlo aplicando la tecnología.

Su propuesta ahorra un 70% en los costes operacionales y mejora en un 12% la producción energética de una instalación solar fotovoltaica, permitiendo por primera vez diagnosticar el 100% de los paneles solares de una instalación de forma remota y en tiempo real.

Bishma Hernández Martínez, fundador, según fueron aumentando las necesidades de la empresa, fue convenciendo sobre su proyecto a los diferentes integrantes del actual equipo. Al poco de empezar se unió José Luis Sevillano, que desde Estambul ha estado desarrollando desde el inicio toda la plataforma. Luego llegó Sergio Santos, que continuó desarrollan-



do y programando la solución Hardware. Por último, Alexandra Pradas, que, con su experiencia de marketing e introducción de nuevos productos, diseña el plan de comercialización e internacionalización.

Gracias a su HW patentado (WO 2020/193820 A1) y a la plataforma SW, Clever Solar es capaz de diagnosticar con gran precisión, en tiempo real y a nivel de módulo, el estado en el que se encuentra una instala-

ción fotovoltaica. Digitalizando el proceso reduce los costes actuales de O&M en un 70% y aumenta la producción en un 12%. En una instalación de 280MW representa durante el tiempo de vida una reducción de costes de 30M€ y un aumento en los ingresos de 100M€. Actualmente por costes, dichas revisiones se hacen como máximo dos veces al año, llevan asociadas paradas de la producción y grandes riesgos de shock eléctrico a los operarios.

43 DELITBEE

Delitbee, el Skyscanner del foo-delivery

delitbee

Fundadores: Pau Vivas, Eli Kohen, Fernando Marín**Ubicación:** Valencia**Año de fundación:** 2020**Sector:** Foodtech**Inversión obtenida:** 450.000€**Principales inversores:**

TheVentureCity, Cupido Capital,

Tom Horsey, Jesús Alonso


<https://delitbee.com/>

Delitbee se hace llamar el Skyscanner del food-delivery. Al igual que Skyscanner busca y compara precios y otras características de vuelos, Delitbee hace lo propio en el sector de food-delivery. Busca, ordena y muestra toda la oferta de todos los restaurantes que ofrecen servicio a domicilio en España. De esta forma aúna la oferta de UberEats, Glovo, Just Eat y el propio restaurante en una sola plataforma. Gracias a Delitbee, los usuarios pueden consultar y descubrir qué restaurantes reparten cerca de su casa comparando precio y tiempo de envío además de ofertas y promociones ahorrando en cada pedido entre 2 y 4 euros.

Al no tener competidores directos en España o Latinoamérica, son conscientes de que existe un mercado por explotar. Si además miran hacia Italia o Estados Unidos, sí ven modelos similares que están traccionando. Su objetivo es desarrollar mejoras en el producto que serán, sin duda, algo que aportará un



gran valor añadido a usuarios, restaurantes y plataformas de food-delivery.

Delitbee desarrollará el concepto de Food Delivery 3.0, algo que, esperan, revolucione el mercado.

44 KRONTE

Kronte, la plataforma que ayuda a automatizar los torneos de eSports

K R O N T E

Fundadores: Ignacio España Rivero, Álvaro Alcázar Bueno y Raúl González García.

Ubicación: Málaga.

Año de fundación: 2020

Sector: Videojuegos

Inversión obtenida: 320.000€

Principales inversores:

TheVentureCity, Albert Armengol, Innventuur, Sergio Monroy



www.kronte.pro

Kronte es un shopify para organizadores de torneos de eSports. La startup ofrece su tecnología a los organizadores de Torneos amateur de eSports, ayudándoles a solventar los problemas principales que tiene el sector: resultados automáticos de los torneos, un algoritmo de match-making para rankear a los jugadores y un algoritmo para detectar hackers y cheaters en las competiciones.

Kronte nace en la incubadora Demium Startups. Los fundadores, Ignacio España Rivero, Álvaro Alcázar Bueno y Raúl González García, se conocieron allí en diciembre de 2019. Fueron los únicos que terminaron el proceso de onboarding juntos: un CEO, un CTO y un CMO.

La idea comenzó como un LinkedIn para Gamers, porque veían que el número no hacía más que aumentar, pero no se creaban equipos nuevos profesionales de eSports. Por eso, decidieron ayudar a profesionalizar la industria entera.



Kronte no es una plataforma para organizar torneos, sino que ofrecen la tecnología a los organizadores que ya tienen una comunidad de jugadores. Desde el principio, han buscado estar rodeados de los mejores agentes y profesionales del sector. Gracias a esto, pueden resolver problemas reales de sus usuarios. Además, sus algoritmos están creados de la mano de jugadores de eSports profesionales, y de profesionales especializados en Inteligencia Artificial, Big Data y Machine Learning.

Sus clientes son organizadores de torneos que ya cuentan con una base de usuarios y tienen experiencia montando torneos de eSports, tanto presenciales como online. Por las características de su producto, Kronte es capaz de generar clientes de forma orgánica, como marcas que quieren posicionarse en el sector y youtubers o streamers. Su tecnología es gratuita, y su modelo de negocio es una pasarela de pago para gestionar las inscripciones de los participantes, automatizado y de forma sencilla.

45 CASUM

Casum, cómo comprar una casa cuando no se puede acceder a una hipoteca



Fundadores: Iñigo de Pascual, Jaume Bosch e Ignacio Sanz

Ubicación: Cataluña

Año de fundación: 2020

Sector: Proptech

Inversión obtenida: 300.000€

Principales inversores:

Nuclío Venture Builder



www.casum.com

Casum es una startup que ofrece a sus clientes la posibilidad de convertir cualquier piso en venta en un piso de alquiler con opción de compra flexible. Según la compañía, actualmente hay muchos hogares que no pueden hipotecarse por no tener los ahorros mínimos que solicitan los bancos y acaban alquilando. Su propuesta es una solución intermedia entre el alquiler tradicional y la hipoteca, que permite hacer de puente para que el paso del alquiler a la compra sea progresivo y, sobre todo, factible.

El cliente comienza comprando la parte de la casa que puede comprar (mínimo 5%) y un inversor de la red de Casum compra el resto. El cliente vivirá en la casa pagando un alquiler al inversor por su parte y además podrá gradualmente ir comprando el resto de la casa al inversor, hasta alcanzar un porcentaje que le permita acceder a una hipoteca.

Casum surgió en 2020 en Nuclío. A día de hoy es la única compañía de rent-to-buy en España en la que el



cliente es propietario de una parte de la vivienda desde el día uno y así queda inscrito en el registro de la propiedad. El cliente elige a qué ritmo ir comprando más parte de la propiedad y si al final del plazo de 7 años no pudiera comprar la vivienda, venderá su parte y obtendrá un beneficio si el precio de la vivienda ha subido.

Lo innovador de la empresa es precisamente la manera en la que ha afrontado un problema tan relevan-

te como es el acceso a la vivienda. En este sentido, Casum intermedia entre personas que quieren alquilar e ir comprando poco a poco una vivienda e inversores que quieren invertir en el alquiler residencial y buscan perfiles de bajo riesgo y alta rentabilidad. Así, su modelo pone en contacto a ambas partes y cobra una fee inicial y de gestión al inversor.

46 BREAK EVENT

Break-event, cómo saber si un concierto tendrá éxito

break | event

Fundadores: Lucía Martínez

Ubicación: A Coruña

Año de fundación: 2019

Sector: Música, Inteligencia Artificial

www.break-event.com



Break-event es una compañía que ayuda a los profesionales de la industria de la música en directo a reducir la incertidumbre y predecir el éxito de los conciertos. Y es que los organizadores de conciertos pierden miles de euros en un 20% de los conciertos, porque no hay suficientes herramientas para predecir si un concierto hará sold out o no.

Para ello han desarrollado un algoritmo que predice con más de un 80% de acierto si un concierto hará sold out o no. Gracias al análisis de datos que realiza Break-event son capaces de entender muchas tendencias y ver patrones.

Lucía Martínez, fundadora del proyecto, confiesa que desde hace muchos años quería crear algo disruptivo dentro de la industria de la música. En 2018 empezó a trabajar en una gran promotora de conciertos de España, y desde dentro vio el pain que tenían a la hora de organizar conciertos y decidió salir de la empresa a finales de 2019 y emprender este proyecto.

Ahora su plataforma es la única especializada en música en directo. Y esto les diferencia en que no



analizan las tendencias de los artistas, sino que los fans estén dispuestos a ir al concierto o no. Hay conciertos en los que el artista es tendencia pero no llega a hacer sold out y nadie entiende el porqué. Por eso la plataforma trabaja ayudando a predecir el sold out más que en saber si un artista será tendencia o no.

A día de hoy trabajan con la segunda empresa más grande de España, además de estar en negociaciones

con varias multinacionales y otras grandes empresas españolas. También han desarrollado dos pruebas de concepto. Break-event funciona con un modelo de ingresos de Software as a Service con los promotores de conciertos y managers. Para los recintos de conciertos ofrecen un pago por uso, ya que no utilizan tanto la herramienta al no tener que analizar un gran número de conciertos.

47 BROBOT

BRobot5, robots para cocinas de alto rendimiento

Fundadores: Enrique Lillo

Ubicación: Madrid

Año de fundación: 2019

Sector: Foodtech



<https://brobot5.com>

BRobot5 es una compañía que implanta soluciones de optimización de procesos con sistemas robóticos en servicios y cocinas de alto rendimiento. El objetivo, conseguir la mayor productividad y eficiencia. Así la startup adapta la tecnología a las necesidades del sector HORECA, para reproducir con exactitud las operaciones que realizan de manera automática, sin dejar de lado la seguridad de sus trabajadores y sus clientes.

La utilización de robots industriales y componentes propios de automatización y de la industria 4.0 en los procesos de la hostelería es la seña de identidad de BRobot5. La startup es, además, la primera compañía en el mundo que ha fabricado un robot capaz de realizar una paella autónomamente.

A día de hoy sus principales clientes son dark kitchens, restaurantes, hoteles, y supermercados con comida para llevar. La compañía tiene la opción de compra de sus robots, así como renting. Y un modelo mixto de RaaS (Robot as a service) en el que el cliente paga un pequeño fee por plato o bebida servida.



BRobot5, acelerada por el Basque Culinary Center, busca inversión para pasar su MVP de robot paellero a producto. Su idea es poder encapsularlo a modo de máquina de vending para que sea capaz de preparar

paellas para llevar. Otro de sus objetivos es dotar a sus robots de realidad aumentada y seguir investigando en el sector, para poder cocinar otros platos. Por último, desean aumentar su equipo para seguir evolucionando.

48 2BEPART

2bepart, cómo mejorar la comunicación para familias separadas o divorciadas



Fundadores: José Antonio Pérez, Robert López

Ubicación: Murcia

Año de fundación: 2020

Sector: Nuevas Tecnologías; apps

Inversión obtenida: 100.000€

Principales inversores:

Innoventures Capital e inversores Privados.

www.2bepart.es



2BePart es una aplicación móvil pensada para familias separadas o divorciadas que quieran mejorar la comunicación y la organización de la vida de sus hijos. Toda la información necesaria para el cuidado de tus hijos simplificada en una app donde podrás añadir, sincronizar y modificar todo lo relativo a la vida de tus hijos, en cualquier momento y desde cualquier lugar. Se trata de la primera APP para padres en España y Latinoamérica de estas características y se diferencian por la posibilidad de acceder a consultas online con profesionales.

A día de hoy funcionan con un modelo de negocios Freemium, si bien ya tienen planteado la monetización atrayendo a esos usuarios a una suscripción por funcionalidades Premium.

El proyecto, que surgió a raíz de una necesidad personal de Jose, uno de los socios fundadores que es padre separado, ha contado con el apoyo del INFO



(Instituto de fomento de la región de Murcia) y ha ganado varios premios, entre ellos el Insurchallenge del grupo Santalucía Seguros, Premio emprendedor del

mes en el INFO, o el premio "Sprint" por la universidad Miguel Hernández de Elche.

49 LET'S CODER

Let's Coder, formación en las disciplinas web del futuro



Fundadores: Olga Boisán y 101 Venture Builder

Ubicación: Cataluña

Año de fundación: 2020

Sector: ERdtech

Inversión obtenida: 150.000€

Principales inversores:

Business Angels

 www.letsCoder.com



LET'S CODER es una startup de formación para personas sin conocimientos previos y en un corto espacio de tiempo en dos de las áreas más demandadas del mercado laboral: Programación y Data. Al finalizar, se ocupan de ayudar al usuario a encontrar su primer empleo. Existen dos tipos de modalidades: en streaming o presencial en ciudades donde no existen los Bootcamps.

Olga Boisán conoce a la perfección el mundo de la educación y la formación tanto presencial como online. Conoció 101 Venture Builder y, tras analizar el mercado, apostaron por la fundación de un Bootcamp. La demanda y oferta de perfiles tecnológicos está totalmente descompensada, y se trata de un sector en pleno crecimiento. La constitución de Let's Coder fue en abril de 2020, en pleno confinamiento, y en octubre de 2020 ya tenían 16 alumnos.

Let's Coder cuenta con un producto y una metodología propia; un equipo con gran experiencia en edu-



cación, formación y Bootcamps; realizan pruebas de acceso donde valoran su capacidad de aprendizaje y sus habilidades blandas y su precio es el más competitivo del mercado, pues se trata de un core online y unos costes totalmente lean.

Sus clientes pagan la inscripción y van desde personas que quieren reinventarse hasta emprendedores, pasando por quienes quieren ampliar sus conocimientos. Let's Coder acompaña a sus alumnos de

manera individual durante toda la formación, y les presta ayuda en los momentos de frustración, pues a veces resulta duro.

Let's Coder ha tenido el apoyo de grandes advisors, y ha sido galardonada en los programas SekLab, Lanzadera y el Rafael del Pino Workshop in Global Leadership, además de recibir el Premio Mujer emprendedora otorgado por Foment del Treball y el Consulado General de los EEUU en Barcelona.

50 MOONBACK

MoonBack, el Tik Tok de las empresas

MOONBACK

Fundadores: Alex Dantart y Daniel Vecino

Ubicación: Zaragoza

Año de fundación: 2021

Sector: SaaS comunicaciones

Inversión obtenida: 147.000€

Principales inversores:

Socios fundadores



<https://moonback.me>

Cada vez es más difícil acercarse a otros y conectar con ellos, retomar un contacto, agendar una reunión, presentar una propuesta, celebrar un hito, tratar una incidencia... Puedes intentarlo con un email, interrumpiendo con el teléfono o con una videollamada más. Por eso, MoonBack impulsa un modelo de relación personal que conecta de verdad con el otro, y lo hace con un vídeo con un mensaje personal -individual o para un grupo-, breve -no más de 83 segundos- y 100% natural -nada de filtros, efectos ni cortes-.

Alex Dantart y Daniel Vecino se conocieron en los típicos corrillos que se forman al final de los eventos, cuando los ponentes se saludan y comparten opiniones. Lo que entonces no sabían es que, diez años después, ese encuentro casual se convertiría en una relación profesional y de amistad de las de verdad.

Los fundadores de MoonBack son igual de apasionados que sus mensajes, y siempre supieron, en el fondo, que acabarían haciendo algo juntos. Pero no



querían hacer por hacer, querían lanzarse con todo. Querían un desafío que los motivara. Un día, Dantart lo encontró. En unas horas preparó un pequeño experimento y decidió enviárselo a Vecino por WhatsApp, que lo vio claro al instante.

Donde unos permiten lanzar vídeos solo por mail, MoonBack lo hace independientemente del canal. Sin registro ni instalaciones o aplicaciones y des-

de cualquier dispositivo. Puedes usar MoonBack en tu día a día desde cualquier herramienta o servicio web y sin tener que programar (LinkedIn, Salesforce, Hubspot, Pipedrive Slack, Teams, Clickup, Trello...). Tiene dos tipos de suscripciones: mensual o anual, además de una versión FREE. Rápido, flexible y personalizado. El cliente se ocupa de decidir qué mensaje va a enviar y MoonBack de todo lo demás.

51 FOODSTORIES

Foodstories, el ecommerce de alimentación saludable



Fundadores: Emilio Viguera, Laurine Tran, Juan Ordoñez, Guillermo Milans y Elisa Blázquez

Ubicación: Madrid

Año de fundación: 2019

Sector: Foodtech

Inversión obtenida: 540.000€

Principales inversores:

ENISA e inversores privados



www.foodstories.es

FoodStories es un e-Commerce de alimentación saludable que propone al usuario una manera más eficiente de hacer la compra. Comprando por recetas, sus clientes reciben en casa los ingredientes exactos para la preparación de las mismas, junto con un cómodo paso a paso que les acompañará en el proceso de cocinado. Todos los ingredientes son locales y de temporada. La compañía trabaja, además, con un sistema de packaging reciclable que evita el uso de plástico de un solo uso.

Emilio Viguera, Laurine Tran, Juan Ordoñez, Guillermo Milans y Elisa Blázquez con cinco amigos que comparten una pasión por estilos de vida saludables y por el respeto del medio ambiente.

Sus valores diferenciales son la salud y la sostenibilidad. Ofrecen una alternativa innovadora de alimentación saludable que apuesta por una nueva manera de cocinar, adaptada al ritmo de la sociedad



actual, que permite no renunciar a la comida casera y los productos frescos y al mismo tiempo ser respetuoso con el medio ambiente.

El consumidor encuentra en este ecommerce ideas de recetas saludables sencillas y atractivas, elige el número de raciones que desea y ellos le ahorran ir a comprar los ingredientes. FoodStories entrega a domicilio productos de primera calidad y en envases reutilizables.

Y este último punto es una de sus mayores virtudes: foodStories es la primera empresa del mundo

que sirve comida a domicilio en un sistema de packaging reutilizable. Todos sus procesos están basados en el concepto lean manufacturing. Este modelo de gestión trata de optimizar el sistema de producción, utilizando la mínima cantidad de recursos y evitando el stock de productos.

La tecnología desarrollada por la compañía permite calcular los costes de cada ración de producto; generar cada noche listas de la compra automáticas con los productos que se necesitan para las raciones del día siguiente; emitir órdenes automáticas a los proveedores y llevar a cabo toda la gestión de reciclado de envases.

52 BEAWRE

Beawre controla riesgos en proyectos complejos de construcción

beawre

Fundadores: Víctor Muntés Mulero y Jacek Dominiak**Ubicación:** Cataluña**Año de fundación:** 2019**Sector:** Constructech**Inversión obtenida:** 400.000€ de capital privado y 500.000€ subvenciones UE**Principales inversores:**

Business Angels

 www.beawre.com

Beawre es una multipremiada startup con la misión de ayudar a los distintos roles involucrados en proyectos de construcción complejos, como los de obra civil (por ejemplo, a directores de proyecto, a los ingenieros o a los planificadores) a controlar riesgos de manera continua, ayudando en la reducción de retrasos y excesos de presupuesto.

Su misión es ayudar a controlar riesgos sobre procesos de negocio a través de la explotación de técnicas de inteligencia artificial, para mejorar la capacidad de los equipos para negociar con proveedores y clientes, automatizar procesos y ayudar a priorizar tareas, y a entender el impacto de los distintos incidentes que suceden durante la ejecución de los proyectos.



53 FOSSA SYSTEMS

FOSSA, el primer picosatélite de España



Fundadores: Julián Fernández y Vicente González

Ubicación: Madrid

Año de fundación: 2020

Sector: Aeroespacial

Inversión obtenida: 765.000€

Principales inversores:

NewMind Venture y WISEKey



<http://fossa.systems>

FOSSA Systems nace en 2019 para dar respuesta a la necesidad del mercado de tener un acceso rápido y de menor coste que los proyectos espaciales tradicionales. Esto, unido al crecimiento exponencial de los dispositivos conectados que está teniendo lugar, hizo que en 2019 desarrollaran y lanzaran el primer picosatélite de España y el tercero del mundo, con éxito.

Actualmente son un partner fundamental para aquellas organizaciones y empresas que quieran mejorar su propia rentabilidad y la de sus clientes, garantizando el control total de su información mediante un sistema de comunicación IoT robusto, dedicado y seguro. FOSSA Systems es una de las únicas organizaciones que brinda servicios de desarrollo de picosatélites. Sus soluciones ofrecen precios mucho más competitivos en comparación con los proveedores de satélites actuales. Además, crea un ecosistema/infraestructura de hardware y telecomunica-



ciones que permite la democratización masiva del espacio y de la comunicación IoT.

El modelo espacial de picosatélites creado por FOSSA Systems expande exponencialmente la base de clientes de la industria espacial y presenta una nueva oportunidad de mercado que nunca antes

había existido. Esto lleva a competir con diferentes empresas en función del sector del mercado, cada una con su propuesta de valor única. Su propuesta de venta única se basa en su facilidad de uso, baja barrera de entrada, precios de plataforma satelital muy reducidos y su corto periodo de tiempo para la puesta en órbita de las plataformas de los clientes.

54 PLEXIGRID

Plexigrid, el sistema operativo para la gestión de la electricidad



Fundadores: Alberto Menéndez, Pablo Arbolea y Rubén Medina

Ubicación: Asturias

Año de fundación: 2020

Sector: Energía

Inversión obtenida: 200.000€

Principales inversores: EDP Ventures

www.plexigrid.com



Plexigrid desarrolla un software que permite la representación gráfica en tiempo real de la red de distribución eléctrica. Por un lado, interactúa con todos los sistemas eléctricos que tiene una empresa de distribución, y por el otro, con todos los actores que pueden aportar flexibilidad al sistema eléctrico. Es decir, que analiza en tiempo real lo que está pasando y decide cuál es la mejor estrategia para aliviar los problemas y reducir el costo total.

Alberto Menéndez, Pablo Arbolea y Rubén Medina ya habían trabajado juntos antes de embarcarse en Plexigrid, y llevaban años dándole vueltas a la idea. Sabían que los cimientos del proyecto eran sólidos, pero tenían que apostar por un timing y lanzarse al mercado.

Utiliza la tecnología de bases de datos basadas en grafos, permitiendo una mayor agilidad y velocidad en la detección de eventos, en la ejecución de los cál-



culos para la operación y la planificación de la ampliación de las redes.

Su visión integral del sistema la posiciona como una empresa única. En lugar de solucionar una parte del problema, como puede ser el precio de la energía, o la participación en diferentes mercados, Plexigrid integra tanto los problemas técnicos de la red tanto para la distribuidora como para la comercializadora

y los usuarios finales, creándose una situación win-win.

Con un modelo de SaaS, Plexigrid se dirige a distribuidoras eléctricas, comercializadoras de energía o agregadores, que se benefician desde el primer momento de sus servicios y les interesa entender lo que está pasando en sus activos para poder gestionarlos en tiempo real.

55 LOGÍSTIKO

Logístiko, una solución para las empresas de última milla



Fundadores: Carlos Urbán, David Montesinos y

Alfonso Porras

Ubicación: Málaga

Año de fundación: 2020

Sector: Logística

Inversión obtenida: 150.000€

Principales inversores: GoHub



<https://logistiko.es>

Logístiko simplifica y conecta la gestión completa del reparto de las empresas con logística de última milla, conectándolas con sus clientes y reduciendo los costes asociados a cada entrega. Gracias a sus innovadora e intuitiva tecnología (SaaS) disfrutarán, de una manera fácil y sencilla, con la planificación y seguimiento de sus rutas de reparto.

Sus principales clientes son operadores logísticos que están buscando convertirse en nuevos partners de los "clientes finales" (retailers), pudiendo abarcar grandes segmentos del mercado ecommerce, teniendo una tecnología propia y pudiendo competir contra los grandes players: SEUR, GLS o el mismo Amazon. Tienen clientes en otras verticales, como puedan ser la industria farmacéutica, los laboratorios o distribuidores HORECA. Logístiko monetiza por el volumen operativo que tenga la compañía (entregas o recogidas) y las funcionalidades/módulos que necesiten para optimizar y escalar sus operaciones.



El gran valor de su solución es que se amolda a la perfección a sus operativas de reparto. Nacieron escuchando sus necesidades, y analizando la tendencia del mercado, así que han parametrizado enormemente la solución para que activando y desactivando partes del producto vayan amoldando y encajando la solución en base al volumen operativo, al tipo de reparto y a los clientes con los que trabajan.

Las pequeñas cuentas les eligen porque escuchan durante sus pruebas gratuitas qué necesitan en concreto, y proponen mejoras a sus procesos habituales que llevan años sin actualizar. Y por otro, a las grandes, porque saben a la perfección lo que están buscando, y en ese acompañamiento como partner se reflejan las grandes diferencias con los sistemas tradicionales de la logística: mucho más intuitiva, rápida y con unos flujos que representan su día a día.

56 HERITAE

Heritae gestiona tu herencia de manera fácil



Fundadores: Víctor Ortiz, Ernesto Rivera y Javier Alcocer.

Ubicación: Madrid.

Año de fundación: 2020.

Sector: Legaltech.

Inversión obtenida: 251.000 €

Principales inversores:

Juan Ignacio Lema

Devesa (AENA), Jasmine Fage (Goggo Network) y Julio

Fidalgo Lobo (Universidad Europea)



www.heritae.es

Heritae es una legaltech que nace con el objetivo de democratizar el mercado de las herencias. Ofrecen dos tipos de servicio: la tramitación y la planificación de herencias.

Por un lado, realizan tramitaciones integrales de herencias, que incluyen la petición de todos los certificados ante los registros pertinentes, la valoración de masa hereditaria, el asesoramiento fiscal, la redacción de la escritura de adjudicación, liquidación de impuestos y la presentación ante los Registros. Por otro lado, dan la posibilidad de realizar la planificación de herencia para quienes quieren dejar todo resuelto de cara a un futuro. Ofrecen asesoramiento jurídico y fiscal personalizado y se encargan de la redacción del testamento. Heritae es la primera startup española que gestiona de manera integral la reclamación o planificación de cualquier herencia,



incluyendo el asesoramiento legal y fiscal necesario.

Hasta ahora, este servicio se cobraba por porcentajes, lo que encarecía el trámite y no permitía conocer el precio de antemano. Con la de Heritae, ofrece sus servicios a través de tarifa plana, de manera que el cliente conoce el coste desde el inicio. El software desarrollado por Heritae es una herramienta innovadora que permite la automatización de varias partes del proceso, lo que supone un ahorro considerable para el

beneficiario final: el cliente. Heritae ha logrado fusionar un sector tradicional con la tecnología.

Su modelo de negocio está basado en el abogado como fuente de valor, aliado a la tecnología en la automatización de procesos. De esta manera, el profesional se centra en aquellas tareas donde realmente aporta valor mientras su software trabaja paralelamente agilizando los trámites mecánicos y repetitivos. Su filosofía corporativa coloca al cliente en el centro de todas las decisiones.

57 BAMBOO ENERGY

Bamboo Energy, las soluciones tecnológicas que necesita la transición energética para un sistema libre de emisiones



Fundadores: Cristina Corchero, Manel Sanmartí, Mattia Barbero y Àlex Gomar

Ubicación: Cataluña

Año de fundación: 2020

Sector: Energía

Inversión obtenida: 500.000 €

Principales inversores: Innoenergy



www.bamboenergy.tech

Bamboo Energy es una startup creada en Barcelona en 2020 que opera en los mercados energéticos de Europa y construye las soluciones tecnológicas que necesita la transición energética para conseguir un sistema libre de emisiones.

De este modo, ofrece una plataforma software dirigida a los nuevos agentes del mercado de la energía y los agregadores de demanda. Estos son empresas que gestionan de manera agregada y coordinada el consumo de varios usuarios para su participación en diferentes mercados eléctricos; serán figuras clave para favorecer la implantación de energía renovable y distribuida por toda Europa. En este sentido, Bamboo Energy emerge en un contexto legislativo muy favorable, con la apertura de los mercados de flexibilidad energética en España a principios del 2021.

Los cuatro fundadores de Bamboo Energy son: la doctora en optimización Cristina Corchero y CTPO de



Bamboo Energy; el ingeniero industrial y MBA en IDM (Suiza) especializado en recursos energéticos Manel Sanmartí y Business Developer de Bamboo Energy; el ingeniero especializado en Gestión de la Energía Mattia Barbero y Product Owner en Bamboo Energy; y el ingeniero industrial y MBA en IESE Àlex Gomar y actual presidente de Impact Venture Building y CEO de Bamboo Energy.

Dos de los socios fundadores (Cristina y Manel) hace cerca de una década que trabajan juntos en diversos proyectos en el IREC (Instituto de Investigación en Energía de Catalunya). Fruto de una investigación de siete años liderada por Cristina crearon una spin-off, a

la que llamaron inicialmente Case. En 2018 se sumó al proyecto Mattia, que realizaba su doctorado en IREC – bajo la dirección de Cristina– en los algoritmos de inteligencia artificial implementados en Bamboo. En 2020 decidieron incorporar un CEO para impulsar el proyecto en el ámbito inversor y empresarial. En marzo de ese año se unió a la compañía el emprendedor Àlex Gomar. Al coincidir con el inicio de la pandemia de la Covid-19 y el confinamiento, hubo que esperar a julio de 2020 para constituir oficialmente Bamboo Energy. Precisamente, al haber nacido en plena pandemia COVID, ha sido para ellos un grandísimo reto iniciar una empresa; un equipo; un negocio y su comercialización a través de videollamadas y gestiones online.

58 ACTIVACAR

Activacar Mobility, servicios de movilidad sostenible para las empresas

activacar

Fundadores: Eduardo Medina, Alba Medina y Luis Martínez

Ubicación: Málaga

Año de fundación: 2020

Sector: Movilidad

Inversión obtenida: 268.000€

Principales inversores:

Business Angels.



www.activacar.com

Activacar Mobility es una compañía de carácter altamente innovador en el mercado de la movilidad eléctrica. A día de hoy trabaja con el objetivo de implantar servicios integrales de esta nueva movilidad apostando por dotar a sus clientes de una red de recarga y de un servicio de movilidad carsharing.

Eduardo Medina Banderas, Alba Medina Pérez y Luis Martínez Almagro fundaron esta compañía en noviembre de 2020 y reconocen que los inicios fueron difíciles, por el desconocimiento que tenían de un mercado novedoso para ellos. Aunque, ese principio fue, a la vez, ilusionante.

Desde Activacar Mobility siempre tuvieron las ideas claras. Su primer objetivo era diseñar un modelo de negocio que fuese innovador a la vez que rentable en el medio plazo. Poco a poco fueron consiguiendo este hito hasta que, en noviembre de 2020, constituyeron la sociedad y obtuvieron el respaldo



de varias subvenciones de la Junta de Andalucía. Con menos de un año de vida, Activacar ha trabajado estos primeros meses para posicionarse en el mercado de la movilidad sostenible en la Costa del Sol, con planes de implantar unos servicios innovadores que demuestren que estas nuevas formas de uso tienen encaje en el mercado actual.

Su valor diferencial es la oferta del servicio integral que permite al cliente poder obtener, en una misma propuesta, toda una solución que va desde la instalación y gestión de la carga a la movilidad compartida para usuarios a través de su solución de carsharing eléctrico.

59 REPSCAN

RepScan mejora tu reputación online



Fundadores: Josep Coll, Alejandro Castellano y Coque Moreno

Ubicación: Cataluña

Año de fundación: 2021

Sector: Legaltech

Inversión obtenido: 558.054€

Principales inversores: N/A



www.repscan.com

REPSCAN es una startup que permite a los usuarios detectar, documentar y eliminar el contenido no deseado que haya sobre ellos en la red: fotografías, datos, vídeos y contenido falso. La reputación en Internet puede ser clave para conseguir un trabajo, un préstamo, un visado o captar clientes.

La forma tradicional de eliminar un contenido de Internet es a través de un abogado. Esto se traduce en tiempo y dinero, pues el abogado debe estudiar el caso y, a partir de ahí, actuar. Y después: trámites, mucho tiempo y mucho dinero.

RepScan elimina contenidos a un precio muy económico -desde 95€-. Al cliente se le facilitan unas claves de su plataforma SaaS para poder ver en tiempo real el estado de su solicitud. Además, tiene un teléfono 24 horas los 365 días al año y un canal directo para hablar con su gestor vía plataforma. Además, a través de RepScan Alert, comunican al cliente cualquier contenido negativo que se publique sobre él en Internet de manera rápida.



Un servicio 100% online: el contacto con la empresa, la solicitud, la firma de documentos, el envío de claves... RepScan democratiza la mejora de la reputación online de personas y profesionales con costes muy bajos, de manera que puedan defenderse de cualquier vulneración de sus derechos. Garantizar resultados y, de no ser así, devuelven el dinero a sus clientes.

Tienen todo tipo de clientes: empresarios que les han salido mal algún negocio; personas que se les ha publicado fotografías o vídeos no deseados o íntimos;

profesionales sobre quienes se publican noticias falsas; personas que han tenido proceso judiciales y las noticias sobre estos procesos se publican en la red; temas de Cyberbullying; personas cuyas parejas han publicado fotografías sin su permiso; y personas cuyos datos han sido expuestos.

RepScan quiere multiplicar la facturación por dos o por tres cada año. Con ello, posicionarán la compañía como una de las más potentes del mundo en la gestión de reputación online.

60 KOTOKAN

Kotokan, la plataforma que pondrá fin a los libros de texto de matemáticas

Fundadores: Carmen Izquierdo y Jon Pittaluga

Ubicación: Madrid

Año de fundación: 2019

Sector: Edtech

Inversión obtenida: 230.000€

Principales inversores:

Unión Europea y Business Angels



www.kotokan.net



KOTOKAN es la plataforma de problemas de matemáticas creada por la comunidad educativa y dirigida a profesores de primaria. Cuenta con miles de ejercicios para utilizar en clase. Los profesores tienen acceso a contenido curricular que precisan y también con otros orientados al desarrollo de thinking-skills (pensamiento crítico, creatividad, pensamiento analítico...).

Además, en Kotokan los profesores pueden crear y personalizar su propio contenido y co-crear con otros. Para los alumnos, es una forma más divertida e interactiva de entrenar las matemáticas, a su ritmo y con las ayudas que precisen.

Kotokan nace como un prototipo de juego para desarrollar problem-solving skills a través de las matemáticas. Les hizo ver que los profesores estaban sobrepasados de trabajo, por no hablar de la falta de tiempo, la escasez de recursos de calidad, la obsolescencia de los contenidos que crean para sus clases...



La plataforma se basa en contenido que genera la comunidad de usuarios. Permite a cada uno organizar las prácticas de la asignatura según su criterio, de manera mucho más flexible e interactiva que cualquier alternativa física o digital. Además, es una aplicación problema solving, no de cálculo mental, por lo que enseña a los niños a pensar y a razonar, no los convierte en una calculadora humana.

El modelo de negocio tiene dos líneas de ingresos: por un lado, B2B a colegios, ofreciendo herramientas y contenidos premium; por otro, un modelo de suscripción para familias (B2C), ofreciendo

learning paths con contenido personalizado para cada niño.

Cuentan con el apoyo de Business Angels del mundo de la educación, fundamentalmente vinculados al IE, y el Impact EdTech, donde Kotokan fue seleccionada como en su programa de incubación. En 2022, abrirán su primera ronda de financiación institucional, en la que planean incorporar a VCs internacionales. El objetivo de esta ronda es consolidar el crecimiento, ampliar equipo e incentivar el desarrollo de comunidades en nuevos mercados.

Yakk, alquiler de objetos por días, semanas o meses



Fundadores: Lucía Clifford, María Azofra, Julián Azofra

Ubicación: Valencia

Año de fundación: 2021

Sector: Servicios

Inversión obtenida: 249.000€

Principales inversores:

Family offices

www.yakk.es



Yakk es una plataforma en la que se puede alquilar cualquier objeto por el tiempo que se necesite. Su propósito es democratizar el acceso a cualquier producto y contribuir a un consumo más sostenible. Así, ofrece al consumidor total flexibilidad combinando tanto la opción de alquiler puntual como el "Flexing", a través del cual se puede adquirir un producto por periodos de tiempo más largos, sin entrada, totalmente asegurado y con opción a compra. Además, no sólo aporta valor a la persona que alquila, también ayuda a las empresas ofreciéndoles una nueva línea de negocio sostenible y adaptada a las nuevas tendencias con la que rentabilizar su stock y llegar a nuevos clientes.

La idea de Yakk surgió durante un viaje en el que los fundadores querían alquilar una cámara mientras la suya estaba en reparación. Así surgió la idea. Y es que no existen muchas empresas con un modelo de nego-



cio similar. La gran mayoría de las plataformas de alquiler o de alquiler con opción a compra están centradas en un nicho concreto, pero no agregan toda la oferta y la demanda. Yakk, además, cuenta con un seguro hasta 20.000€ que permite que los propietarios de los objetos se sientan seguros utilizando su plataforma.

La iniciativa genera una nueva forma de consumo, sostenible y más actualizada con la corriente actual: el pago por uso. Innova en la forma de comprar, consumir, pero también de vivir.

62 CUYNA

Cuyna, a por el trono de las cocinas fantasma

cuyna

Fundadores: Pablo Portillo, Ramón Servalls, Jaime Martínez de Velasco

Ubicación: Madrid

Año de fundación: 2020

Sector: Food Delivery

Inversión obtenida: 2.5m€

Principales inversores:

Humano Software.



cuyna.es

CUYNA es una comunidad de cocinas virtuales que ayuda a restauradores a expandir a zonas nuevas. Así, ofrecen a sus clientes tanto alquileres de cocina equipadas y preparadas para el delivery, como licencias de marca, para operar con los mismos estándares de calidad y consistencia.

Pablo Portillo, Ramón Servalls y Jaime Martínez de Velasco son amigos de la infancia. Siempre habían fantaseado con la idea de crear su propio proyecto y, antes de nacer Cuyna, ya habían trabajado en borradores de algunas ideas. Pero no fue hasta la pandemia que vieron que la experiencia de los tres (ventas, inmobiliario y delivery), confluía perfectamente en el fenómeno de las cocinas virtuales.

Así, comenzaron a trabajar en lo que hoy es Cuyna, una red de cocinas fantasma o dark kitchens que permite externalizar la expansión del negocio, reduciendo plazos y costes de inversión. Este tipo



de establecimientos está enfocado exclusivamente a la preparación de comida para entregar al cliente directamente a su domicilio.

La empresa valenciana se plantea como una solución flexible, que minimice el riesgo y la inversión que los restaurantes acometen para expandir. Por

eso, Cuyna ofrece dos posibilidades: el alquiler de cocinas tradicional, o lo conocido como «franquicia digital», en el que el restaurante no solo contrata el espacio con ellos, sino también la mano de obra. De esta manera, se reduce a cero la inversión, se expande el negocio y se mantiene la calidad: el restaurante solo puede ganar.

63 VOLSTONE

Voltstone ayuda a reducir la merma en los procesos productivos



Fundadores: Karim Gaad, Romana Basilaris, Pablo Santa-maría e Íñigo Robles

Ubicación: Valencia

Año de fundación: 2021

Sector: Industria 4.0

Inversión obtenida: 128.00e0

Principales inversores:

Think Bigger Capital



<https://www.voltstone.io/>

VOLTSTONE es el software de inteligencia artificial líder dedicado a la reducción de desperdicio en fábricas de alimentación. La combinación de cámaras de computer vision están capacitadas para detectar problemas en las líneas de producción y su intuitivo dashboard de control en tiempo real permite el monitoreo en remoto. Voltstone es capaz de reducir los desperdicios industriales de una manera rápida y rentable, ahorrando tiempo y dinero a sus clientes, y disminuyendo la huella medioambiental.

Este proyecto nace con la idea de darle una vuelta de tuerca a la industria alimentaria, desde la fábrica más pequeña hasta la más grande, para que todas tengan la información suficiente como para reducir su merma y optimizar sus procesos gracias a la tecnología. Sus soluciones plug & play permiten a sus clientes optimizar los puntos críticos de su cadena de producción en apenas días. A su vez, su core digital les permite mantener un precio competitivo y poder



llegar a segmentos que, de otra manera, no podrían permitirse

Voltstone es un SAAS para fábricas de alimentación. Primero, se realizan una serie de entrevistas para conocer bien los problemas de merma de la fábrica. Después, se colocan los sensores IoT o cámaras de computer vision en los puntos críticos de la cadena de producción para así medir y reducir la merma al máximo. La fábrica paga una suscripción anual por la instalación, mantenimiento del hardware y acceso al dashboard.

Sus cuatro puntos fuertes son:

- Su modelo de negocio genera un gran impacto en la cuenta de resultados de las fábricas con las que trabajan.
- La rapidez de integración de sus soluciones. Integran las soluciones de su catálogo en pocas semanas y se ven los primeros resultados en menos de un mes.
- Son como el equipo I+D externalizado para cualquier fábrica.
- Dan acceso a informaciones y datos nuevos que ayudan tanto a la mejora de los procesos de fabricación como en las negociaciones comerciales con proveedores y clientes.

64 BILDIA

Bildia, la red comercial de la construcción



Fundadores: Jerónimo y Nicolás van Schendel, Mencey

Melgar, Montse Zamorano

Ubicación: Madrid

Año de fundación: 2020

Sector: Construtech

Inversión obtenida: 110.000€,

Principales inversores: Axel Springer, Porsche, Encomenda, Enzo Ventures.

<https://www.bidia.com/>



Bidia es un market network B2B para la gestión integral, unificada y en tiempo real de proveedores y subcontratistas para la construcción. La plataforma ahorra un 50% de tiempo y hasta un 30% de los costes de aprovisionamiento. De esta forma los constructores, promotores, fabricantes, distribuidores y profesionales colaboran de forma directa en proyectos complejos, tanto con sus proveedores y clientes habituales, como con otros nuevos.

Bidia es un ecosistema de datos organizado en proyectos digitales que permite la optimización de las operaciones de cada empresa, y una visión global del mercado. Así, la compañía trabaja para ser la primera plataforma de aprovisionamiento 360º, y por una digitalización equitativa de nuestro sector en la que ganen todos.

El valor diferencial de Bildia podría resumirse en cuatro puntos fundamentales:



- Integración completa del ciclo de aprovisionamiento, desde las fases tempranas de proyecto y de prospección técnica, hasta el fin de obra.
- Bildia integra un SaaS de compras, una red profesional y un marketplace, todo en una sola plataforma fluida y fácil de utilizar, orientada al 90% del sector, compuesto por pymes.
- Gracias a lo anterior, es la única plataforma del sector en la que se pueden integrar las compras y contrataciones de servicios, sistemas e instalaciones, y productos para proyectos de construcción, todo en uno.
- Interacción directa entre las empresas, sin comisio-

nes, y flexibilidad para el proceso de digitalización según el estado de desarrollo de cada empresa.

Así, todos los usuarios, excepto fabricantes y distribuidores se rigen por un modelo de negocio SaaS. La tarifa va por tipo de plan y número de usuarios. En su caso, fabricantes y distribuidores según su tipología (el sector tiene bastantes tipos de empresas) pueden elegir entre un modelo de tarifa fija por operación o un modelo de comisiones por ventas. Además, pueden elegir tarifas complementarias de posicionamiento y servicios adicionales (catálogos BIM y otros).

65 AGROW ANALYTICS

Agrow Analytics, conoce dónde, cuándo y cuánto regar de forma autónoma y predictiva

AGROW
ANALYTICS

Fundadores: Antonella Maggioni, Pablo Crespo, y Fernando Ferrer

Ubicación: Málaga

Año de fundación: 2021

Sector: Agrotech

Inversión obtenida: 110.000€

Principales inversores:

Think Bigger Capital, Alma Ventures



www.agrowanalytics.com



Agrow Analytics es una plataforma para hacer un seguimiento en tiempo real y a futuro del agua disponible en las parcelas y su efecto en los cultivos. Su solución híbrida combina información satelital, información de clima y una cantidad mínima de sensores. Esto hace de ella una solución única en el mercado, que predice cuándo y cuánto hay que regar en los siguientes siete días.

La plataforma permite automatizar los procesos de riego de forma predictiva. La consecuencia: un ahorro de costes mediante una planificación hídrica inteligente y una maximización de la producción.

Antonella Maggioni, Pablo Crespo Moya y Fernando Ferrer Perruca son los fundadores de esta compañía que nació en este mismo 2021. Antonella y Pablo se conocieron en Demium en uno de sus AllStartup y empezaron el programa de incubación juntos.



El valor diferencial de Agrow Analytics es su solución híbrida. Actualmente en el mercado existen opciones de IoT que si bien procesan mucha información no son capaces de generar un output de esa información. Desde la compañía observan, además, que existen soluciones enfocadas solamente en software que son incapaces de producir una recomendación de riego lo suficientemente buena. La solución combina ambas informaciones a través de integraciones. Y como output se obtiene una recomendación que tiene la mejor resolución espacial del mercado.

Agrow decidió enfocarse en un sector que necesita de constante innovación: actualmente el 70% del agua dulce disponible del planeta se emplea en agricultura. Con las estimaciones de crecimiento de la población que existen para 2050 se necesitan nuevas formas de eficientizar la cadena de valor, principalmente con un recurso tan limitado como es el agua. En este el impacto del cambio climático se nota cada día más.

66 ALICE BIOMETRICS

Alice Biometrics, la forma sencilla, rápida y segura de verificar la identidad



Fundadores: Mikel Díaz, Esteban Vázquez y Daniel González

Daniel González

Ubicación: Vigo

Año de fundación: 2019

Sector: Legaltech, Regtech

Inversión obtenida: 2m€

Principales inversores:

Mundi Ventures, XESGalicia,

Vigo Activo

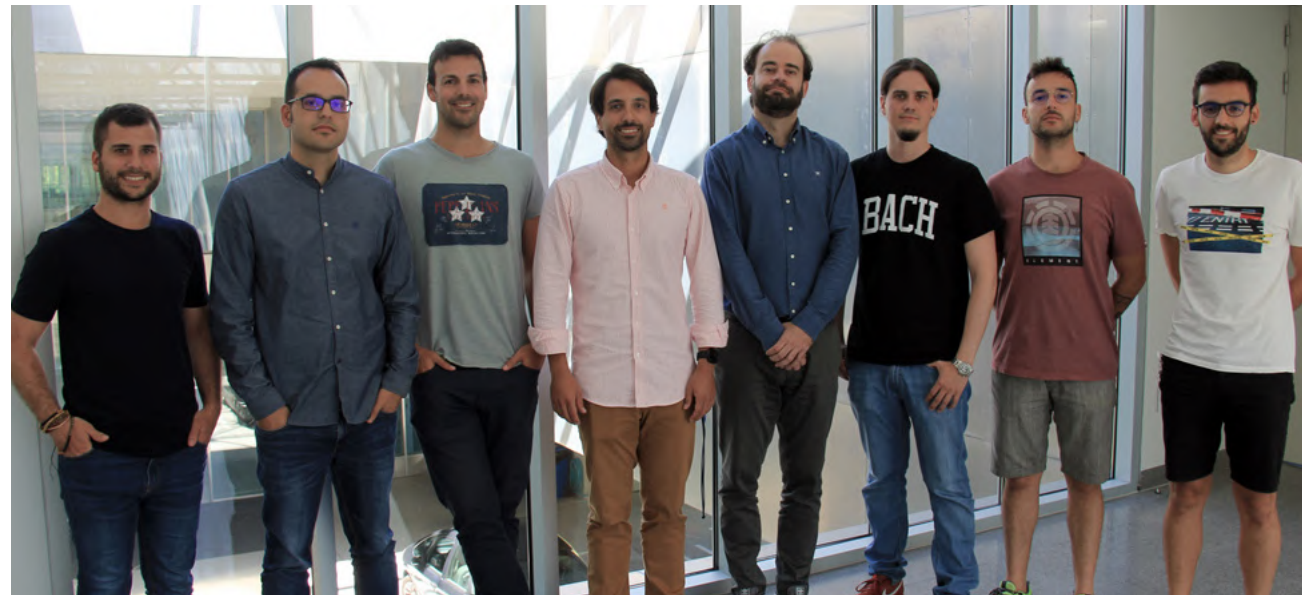


www.alicebiometrics.com



Alice Biometrics es la primera spin-off de Gradiant (Centro Tecnológico de Telecomunicaciones de Galicia). Constituida en 2019, nació con el objetivo de comercializar una solución de verificación biométrica de identidad que permite realizar el proceso de registro de nuevos clientes 100% online, cumpliendo la legislación KYC/AML, aumentando la tasa de conversión y minimizando el fraude. El producto Alice Onboarding integra soluciones para el reconocimiento facial en procesos de onboarding, detección de vida para evitar suplantación de identidad, lectura automática de documentos y herramientas de seguridad documental.

La compañía fue creada por Mike Díaz de Otazu, Esteban Vázquez y Daniel González en Vigo. Y es que Esteban y Daniel llevaban ya más de 10 años trabajando en el desarrollo de la tecnología de la que parte Alice -en la actualidad, más evolucionada-



Por su parte, el centro tecnológico Gradiant habían alcanzado una tecnología diferencial y era el momento de lanzarla al mercado para satisfacer una necesidad que no estaba siendo cubierta.

Para la comercialización del producto eran necesarios perfiles complementarios al equipo técnico, y ahí es cuando se incorpora el CEO de la empresa, Mikel Díaz. Él cuenta con más de 10 años de experiencia en gestión empresarial y ha liderado nuevas empresas tecnológicas desde cero hasta obtener un valor multimillonario. Alice Biometrics es una startup SaaS es-

pecializada en la verificación de identidad en remoto. La compañía ofrece una solución para dar de alta a nuevos usuarios online de forma segura, rápida, inteligente y sin fricción. En este sentido, ha desarrollado una tecnología de reconocimiento facial especialmente optimizada para el registro de nuevos clientes online. El usuario solo tiene que sacarse un selfie y capturar una foto de su DNI, pasaporte, etc. A partir de la Inteligencia Artificial y el aprendizaje continuo, su solución es capaz de asociar la fotografía del usuario y la documentación de identidad aportada para validar si el usuario es quien dice ser.

67 VELCA

Velca, la moto que se carga como tu móvil



Fundadores: Emilio Froján, Sergio Soler, Marta Rosell, César Flores, David Cepeda y José Manuel Campillo

Ubicación: Madrid

Año de fundación: 2020

Sector: Movilidad

Inversión obtenida: 3.5m€

Principales inversores:

Rene de Jong, Tom Horsey, Hugo Arevalo, Telmo Pérez, Enrique Seligrat, Clara Pombo



www.velcamotor.com

VELCA es una marca de motos y ciclomotores eléctricos con batería extraíble que puede cargarse en cualquier enchufe y tiene 100 Km de autonomía. Ya ha lanzado tres modelos: dos ciclomotores y una 125 cc. Bora, Tramontana y Calima están inspirados en diseños clásicos y su tecnología es sofisticada. Su batería puede cargarse en casa, y cuenta con puertos USB, una alarma de seguridad, iluminación LED y control remoto. Además, su App muestra la localización exacta y notifica al conductor de cualquier revisión necesaria. Las motocicletas Velca se cuidan a sí mismas y su carga cuesta entorno a los 15 euros al año.

Hace algunos años, Emilio Froján trabajaba como Director de Operaciones en Voi, una empresa de patinetes sueca. Desde su base madrileña, planeaban expandirse hacia el sur de Europa. En un viaje a Alemania, se dio cuenta de que todo el mundo tenía su moto eléctrica y, en Madrid, reinaba el motosharing. Por eso, a su



vuelta, decidió reunirse con sus colegas y les presentó un proyecto de motos eléctricas. Pero bonitas, de las que llaman la atención. Al día siguiente, todos fueron a sus bancos para pedir préstamos personales.

Velca es un movimiento. No necesita infraestructura de carga y está incorporando a agentes clave para la lucha contra el cambio climático. Su valor diferencial es un servicio postventa excelente en toda Es-

paña y baterías de última generación. Su modelo de negocio es B2C, B2B y B2B2C, realizando tanto venta directa como renting y servicios de suscripción.

Velca cuenta con el apoyo con marcas como Estrella Galicia, Michelin o Scalpers. Han sido galardonados, entre otros premios con el Enisa, el Premio Lacon Network, el Premio La Expansión Startup y han sido incluidos en la Lista Forbes 21 changemakers.

68 CAPTOPLASTIC

Captoplastic, tecnología para hacer del mundo un lugar sin microplásticos



Fundadores: José Antonio Casas, Macrena Muñoz y Zahara Martínez

Ubicación: Madrid

Año de fundación: 2020

Sector: Medioambiente, agua

Inversión obtenida: 188.900€

Principales inversores:

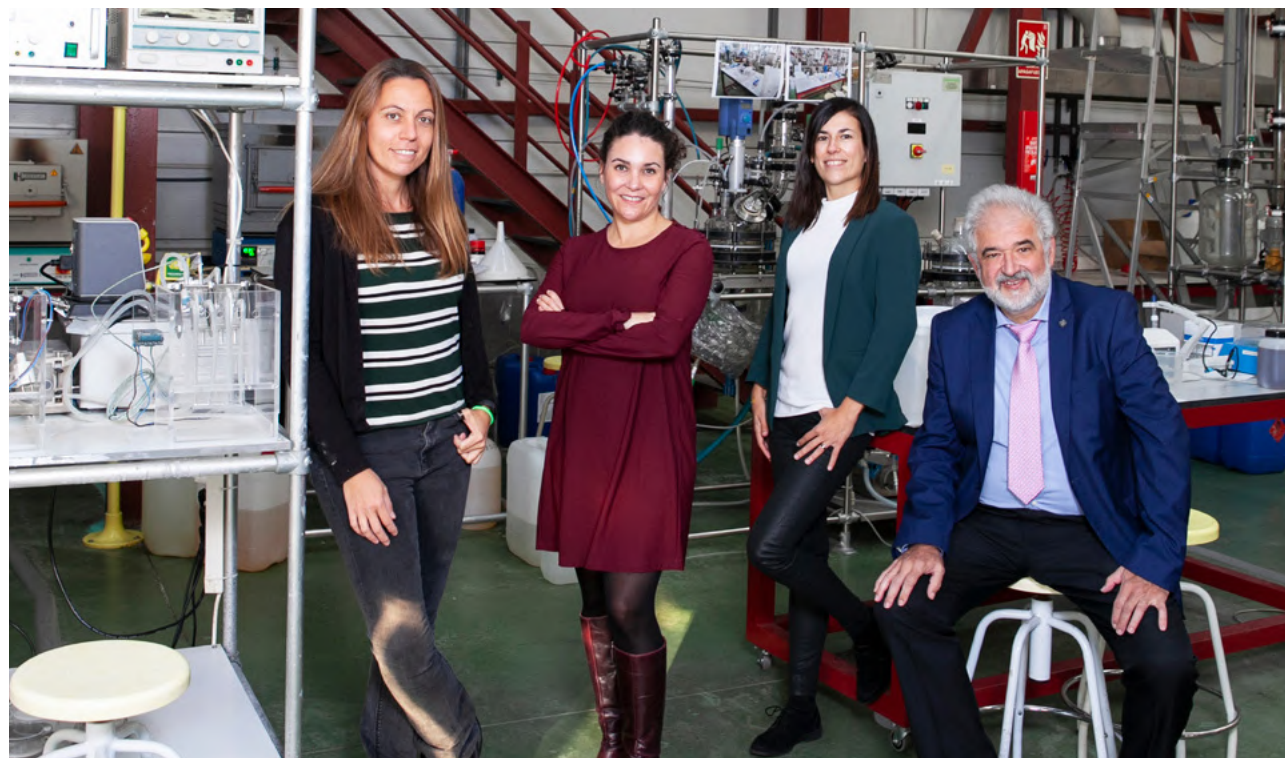
Beable, Innvierte KETs Fund



www.captoplastic.com

Captoplastic es una joven empresa de base tecnológica promovida por la Universidad Autónoma de Madrid y reconocida como Empresa Basada en el Conocimiento (EBC) con visión internacional y alto potencial de crecimiento. Su misión es desarrollar tecnologías para retirar y analizar los niveles de microplásticos (MPs) en corrientes acuosas con el fin de mantener el planeta libre de microplásticos, un contaminante emergente que pone en riesgo la salud humana, animal y del ecosistema.

Su tecnología única permite la eliminación de microplásticos del agua a escala industrial. De ella se prevé un alto impacto en el mercado dada la necesidad que hay en este de una tecnología eficaz para la eliminación de microplásticos que mejore el medioambiente. Además, la compañía posee una estrategia de I+D muy definida para los próximos años en donde se asumirán nuevos retos tecnológicos.



La empresa actualmente desarrolla su trabajo en las instalaciones de la UAM, haciendo uso de sus laboratorios. A partir del 1 de enero de 2022 ejercerá sus actividades en el Parque Científico de Madrid

El socio inversor BEABLE INNVIERTE KETS FUND, FCR ha apoyado a la compañía durante todo su de-

sarrollo. Este está enfocado en Science Equity, invirtiendo en la creación de nuevas empresas desde etapas jóvenes de la investigación. Su experiencia y apoyo supone una importante ventaja para CAPTOPLASTIC en su crecimiento durante todas las fases de desarrollo de la empresa.

Inalia desarrolla sistemas integrales de monitorización de salud estructural



Fundadores: Jaime Fernández y Alex Anda

Ubicación: Álava

Año de fundación: 2020

Sector: Ingeniería, Industria 4.0



www.inalia.tech

INALIA es una startup que se dedica al desarrollo y la implantación de soluciones de monitorización de la salud estructural de cualquier activo. Se centran en dar valor al dato, mediante la combinación de la medición, la creación de modelos físicos virtuales (FEM, CFD, 1D) y la aplicación de algoritmos de aprendizaje automático.

Su valor diferencial es la capacidad de interpretar y dar valor a los datos combinándolos con modelos físicos virtuales y algoritmos de aprendizaje automático. Esta interpretación tiene una repercusión directa: la reducción de los tiempos de desarrollo, el aumento de la seguridad estructural, la disminución de gastos de mantenimiento y la extensión de la vida útil.

En Inalia desarrollan soluciones novedosas de monitorización estructural globales mediante la medición directa de tensiones, y que actualmente no existen en el mercado. Para ello, utilizan productos y procesos innovadores:



- Monitorización: Soluciones propias de medición y visualización electrónica propia con protocolos de comunicación seguros
- Interpretación y análisis: Nuevos procedimientos de interpretación de los datos combinando modelos físicos virtuales con protocolos de aprendizaje automático.
- Integración: soluciones que se integran en los productos de sus clientes sin interferir con los procesos de producción e instalación.

Actualmente, sus clientes son grandes empresas que cuentan con: activos con complejidad técnica y

requerimientos de mantenimiento (eólica, solar, infraestructura); productos innovadores en fase de desarrollo y grandes instalaciones industriales.

Desde sus inicios, han contado con el apoyo de: Bic Araba, Aceleradora de empresas Metxa y el Programa BIND 4.0. Han sido galardonados con los premios: Cern2b, Bind 4.0, B-Venture y Reto Biok de BEAZ – CABB, y han sido finalistas en Toribio Echevarría. Actualmente Inalia es una empresa rentable y en crecimiento, y no requiere inversiones a medio plazo.

70 SOLUM

Solum, pionera en suelos solares de carga vehículos eléctricos



Fundadores: Antonio Cabrera García-Doncel, Carlos Rodríguez Osorio y Luis Muñoz Lombardo

Ubicación: Sevilla

Año de fundación: 2019

Sector: Energía y movilidad

Inversión obtenida: 750.000€

Principales inversores:

Fondo Bolsa Social,
Capital Energy, Beringia, Wayra



www.solumpv.com

SOLUM revoluciona las estaciones de carga para vehículos eléctricos. La compañía diseña y fabrica soluciones de última generación alimentadas por energía de suelo solar. Su valor diferencial es su tecnología de pavimento solar. Esto permite instalar estaciones autosuficientes para vehículos de micro-movilidad en cualquier punto de la ciudad. Con ello, no solo garantizan una movilidad sostenible, sino que evitan la obra civil para la instalación de la estación.

Se instala a modo de alfombra, lo que hace que transforme una infraestructura de recarga en una infraestructura portable, pudiendo ajustarse a los cambios en los patrones de movilidad de las ciudades. Actualmente, Solum es la única compañía en el mundo con este tipo de tecnología.

Solum tiene entre sus clientes a grandes compañías como Telefónica, Naturgy, CRH (segundo mayor



fabricante de materiales de construcción del mundo) o Puertos del Estado. Para ellos, la sostenibilidad es clave, así como la facilidad de instalación y su despliegue, puesto que es un sistema plug&play. Además, tienen en marcha un proyecto en Sevilla junto con los operadores de movilidad Reby y VOI, con el objetivo de garantizar la ordenación y la recarga de sus vehículos con energía limpia. Ya están en conversaciones con otros Ayuntamientos para exportar esta experiencia verde a otras ciudades españolas.

El modelo de negocio es B2B para estaciones destinadas a vehículos privados, y renting para aquellas destinadas a operadores de movilidad compartida, a través de una mensualidad por el acceso a las estaciones.

Solum ha pasado por aceleradoras como EIT Climate-KIC, Andalucía Open Future y EIT Urban Mobility, entre otras, y ha sido premiada con numerosos galardones, entre ellos: Cleantech Camp y Start4Big. Dentro de unos meses, tienen previsto abrir una Serie A de alrededor de tres millones.

Zexel, control de finanzas para los creadores de contenido



Fundadores: Clara Herrera, Valentín Veliz y Marcos Brito

Ubicación: Málaga, Andalucía

Año de fundación: 2021

Sector: Saas, Fintech

Inversión obtenida: 100.000€

Principales inversores:

Think Bigger Capital



www.zexel.es

Zexel es un ERP que integra soluciones fintech para que los creadores de contenido digital tengan el control de sus finanzas, impuestos y contabilidad de forma tan sencilla como suben una foto a instagram desde el móvil, y que integra a los responsables de marketing de las agencias en el proceso administrativo, financiero y contable de la agencia de forma muy fácil e intuitiva.

Es un software de gestión de campañas de influencers que automatiza de principio a fin procesos internos administrativos financieros entre la agencia y el influencer. Mientras otras soluciones están enfocadas solo en la gestión de tareas y conexión del equipo, o en la automatización de facturación o solo en las soluciones de fintech, su visión es aunar estas soluciones en un software vertical para que, de forma centralizada, sea una solución más eficiente, ya que la especialización en el sector les permite adaptarse a las necesidades específicas de las agencias y creadores digitales.



Su mayor innovación viene de la experiencia de usuario que hace más fácil entender y controlar las finanzas para los autónomos creativos digitales que son, sobre todo, de la generaciones más jóvenes, millenials y centennials, permitiéndoles poder hacer crecer su negocio pudiendo entender la parte financiera, que normalmente les suele parecer la parte más tediosa de su trabajo.

El modelo de negocio de Zexel es un plan de suscripción B2B para las agencias en el que se aplica un precio de 49€ por cada influencer añadido al equipo, que la agencia puede decidir si repercutir al influencer o asumirlo parcial o completamente. Y otro precio de 79€ por usuario dependiendo de las soluciones fintech que requieran los usuarios.

72 BECHAINED

BeChained, cómo recortar emisiones de efecto invernadero en consumidores intensivos



Fundadores: Stefano Melchior, Roberto Quadrini y Fabio Pani

Ubicación: Cataluña

Año de fundación: 2020

Sector: energía, cleantech



<https://bechained.com>

BeChained existe para ayudar a consumidores intensivos de energía a recortar 8.000.000 de toneladas de emisiones de gas de efecto invernadero para el 2025. Crea el gemelo digital de instalaciones industriales, comerciales y estaciones de vehículos eléctricos para monitorizar en tiempo real el consumo y certificar su huella de carbono: eso les permite tomar su decisiones estratégicas de negocio.

BeChained optimiza sus consumos y sus emisiones y reduce sus costes con una plataforma software Energy Data-As-A-Service. Con algoritmos de Inteligencia Artificial, maximiza su consumo innecesario a disposición del mercado eléctrico para balancear a la red eléctrica durante momentos de pico, generando nuevas fuentes de ingresos.

Se diferencian de otras soluciones por su plataforma de IA, desarrollada alrededor de unos métodos patentados, que toma decisiones automáticas basadas en datos reales de consumo en tiempo real de plantas



y dispositivos individuales. Reprograma su producción para optimizar consumos y emisiones, lo ajusta para balancear la red y para elegir la fuente de energía más rentable para reducir los costes de producción, en función del precio de mercado, sin impactar su producción.

Sus clientes son operadores del mercado eléctrico (comercializadoras o agregadores) que pretenden vender el consumo flexible de sus clientes en el mercado de balance. Ellos son el canal natural para acceder al cliente final industrias, gestores de edificios o puntos de recarga de vehículos eléctricos con un consumo anual mínimo de unos 2GWh.

73 LUCI HEALTH SOLUTIONS

Luci Health Solutions ayuda a detectar la demencia



Fundadores: Enrique Fernández Serra, Cristina Paola Santini Díaz

Ubicación: Cataluña

Año de fundación: 2019

Sector: Health

Inversión obtenida: 180.000€

Principales inversores:

Health Inc, FFF



<https://lucihs.com>

LUCI HEALTH SOLUTIONS es un servicio que, mediante interacción por voz, ayuda a profesionales de la salud e individuos a detectar y monitorizar síntomas tempranos de la demencia.

Su objetivo es resolver la detección tardía de demencia mediante monitoreo y evaluación cognitiva para detectar y tratar casos de forma temprana, además de mejorar su gestión. Con este sistema, se reduciría el coste y tiempo empleado por instituciones de salud.

Mediante interacción diaria, Luci Health evalúa las respuestas a través de un set de ejercicios cortos y monitoriza la evolución del estado cognitivo del usuario para así detectar deterioro cognitivo leve, previo al desarrollo de demencia.

Los fundadores se conocían habían participado juntos en otros programas de emprendimiento. Con motivo de un ejercicio de design thinking en la Universidad de Barcelona, propusieron un proyecto para



mejorar la gestión de la detección y del diagnóstico de la demencia.

Sus experiencias personales y su interés en introducir mejoras innovadoras en la detección hospitalaria de enfermedades que empoderen al paciente, hizo que, en 2019, fundaran Luci Health Solutions.

La detección tardía de la demencia es un problema universal que tiene un gran impacto socioeconómico. Existe una falta de herramientas de screening, fundamentales para el diagnóstico. Además, los sistemas que hay para detectar síntomas tem-

pranos se basan en tecnologías de imagen con un gran coste.

Luci es la respuesta a esta necesidad. Además de seguir el estado cognitivo del paciente y recaudar información de su evolución, lo hace de forma continua durante un periodo extendido de tiempo aumentando así el peso de los análisis. A su vez, ofrece entrenamiento cognitivo al usuario y una alternativa mucho más asequible. Su modelo de negocio está basado en una suscripción mensual por venta directa y on-line al usuario final y mediante ventas a entidades comerciales con distribuidores clave.

74 WAINS

Wains mide la salud mental de tu empresa



Fundadores: Oscar Arbulu Núñez y Mario Beteta Pulido

Ubicación: Málaga

Año de fundación: 2021

Sector: Health and HR Tech

Inversión obtenida: en ronda



www.wains.me

WAINS resuelve la prevención de la salud mental de una manera innovadora. Su software utiliza Inteligencia Artificial para obtener información objetiva del estado emocional de los empleados de una empresa. De esta manera, la compañía puede monitorizar los datos para poder prevenir potenciales bajas, rotaciones, bajadas de productividad... Además, los empleados pueden conocer de forma individual su evolución, ofreciéndoles recursos con base empírica y ayuda en función de sus necesidades.

Los inicios de la compañía

Todo comenzó gracias a la familia Demium. Oscar Arbulu, graduado en psicología, y Mario Beteta, en Ingeniería de Telecomunicaciones, se conocieron en uno de sus AllStartup Weekend, donde comenzaron a investigar el mercado. Identificaron la tendencia de la salud mental en el trabajo y el efecto del Coronavirus sobre el teletrabajo. Por eso, decidieron fundar Wains, que une el conocimiento de ambos mundos.



Valor diferencial y modelo de negocio

Wains utiliza la Inteligencia Artificial para eliminar la fricción de recogida de datos que se realiza actualmente mediante formularios. Su tecnología es agnóstica al idioma y a la dependencia del contexto, como ocurre en el NLP. Analizan las expresiones faciales y el rango tonal de la voz en las reuniones realizadas por las plataformas de videoconferencias, por lo que el nivel de objetividad es máximo. La privacidad del empleado es lo primero y, además, le proporcionan

ayuda con recursos para generar lo que llaman un "loop virtuoso".

Se dirigen a empresas de más de 100 empleados que tienen implementado el teletrabajo. Su modelo de negocio se basa en el número de trabajadores y los minutos registrados en las reuniones, por lo que el precio varía en función del volumen de estos dos datos, pudiendo rondar entre 2 y 5 € mensuales por empleado.

75 QOOBERS

QOOB, ciudades mas rápidas, inteligentes y verdes

Qoob.

Fundadores: Eduard Albors, José Bauzá, y Joaquim Sant,

Ubicación: Cataluña

Año de fundación: 2019

Sector: Movilidad

Inversión obtenida:

Fondos propios + ICO de 40.000€

Principales inversores:

Socios fundadores



<https://www.qoobers.com/>

QOOB nace en 2019 viendo el crecimiento de los vehículos de movilidad personal en las ciudades y analizando su impacto en los edificios y espacios públicos. Desde un inicio la filosofía de QOOB es de promover unas ciudades más rápidas, inteligentes y verdes.

Los tres socios creen ciegamente en el futuro de la micro movilidad y ven en QOOB la mejor solución para ofrecer todos los servicios que este tipo de vehículos demandan, empezando como una estación de carga y custodia, y ahora como una plataforma MaaS (Mobility as a Service)

QOOB tiene el objetivo de convertirse en la primera plataforma de micro movilidad y así el referente en el sector para cualquier usuario de vehículos de movilidad personal. Alrededor de su estación de carga se organizan todos los servicios. Ya bien sean enfocados a los propietarios de un VMP para que puedan



aparcar, cargar y reparar sus VMP como aquellos que no disponen de un vehículo pero sí que quieren hacer uso esporádico de uno en sus desplazamientos

diarios. Finalmente los gestores de las instalaciones QOOB pueden configurarlas de tal forma que se pueda monetizar y obtener un retorno de la inversión.

76 UPGROWZ

UpGrowz te ayuda a descubrir tu futuro laboral gracias a una herramienta de orientación



Fundadores: Mercedes Egea, Mario Toran y Alejandro García

Ubicación: Málaga

Año de fundación: 2021

Sector: Edtech

Inversión obtenida: 0€

Principales inversores:

En ronda



www.upgrowz.com

UPGROWZ pretende ayudar a las personas a tomar la mejor decisión en su formativa en base a las demandas del mercado actual. Mediante la tecnología, su misión es conectar el mundo formativo con el laboral de manera gracias al uso del Big Data y la Inteligencia Artificial. Gracias a la utilización de estas dos tecnologías, son capaces de fundir dos mundos que parece que durante los últimos años no han estado alineados: el mercado laboral y el mundo educativo.

Mario Torán y Mercedes Egea entraron en el programa de incubación de Demium en Málaga. Después de empezar por separado en otros equipos y con otros proyectos, quisieron unirse para afrontar la problemática de la brecha tecnológica y digital. Alejandro García, amigo de Torán, se unió al proyecto cuando buscaban un CTO.

UpGrowz funciona como un agregador de formación, pero no actúa como un simple directorio de



instituciones educativas. Se centran en crear un perfilado del usuario y en orientarle profesionalmente para hacerle una recomendación personalizada basada en sus aspiraciones profesionales. Frente a otras herramientas que orientan laboralmente, además incluyen un marketplace con todos esos cursos.

Por eso, sus clientes destacan la posibilidad de unir su oferta formativa a lo demandado en el mercado laboral, pues consiguen, gracias a UpGrowz, leads más cualitativos a unos costes razonables.

Su modelo de negocio es B2B basado en generación de leads para instituciones educativas. El usuario utiliza UpGrowz gratis y es la escuela la que paga por los leads generados en su plataforma.

Actualmente, se encuentran en pleno levantamiento de la ronda Pre-Seed y han sido seleccionados para la beca Sigue Adelante de Womenalia y para el spin-Off de la Universidad de Málaga. UpGrowz busca levantar una ronda Seed para enero de 2020. Las siguientes están previstas para marzo de 2023 y agosto de 2024.



Silt verifica la identidad de los usuarios sin fotos



Fundadores: Marc Pérez, Gabriel Oliveira, Jairo Vadillo

Ubicación: Cataluña

Año de fundación: 2020

Sector: Regtech, Legaltech

Inversión obtenida: 75.000€

Principales inversores:

Generalitat de Cataluña



<https://getsilt.com>



SILT ayuda a empresas a automatizar procesos de verificación y autenticación de usuarios, autónomos y empresas gracias a la Inteligencia Artificial y la identidad digital. Su tecnología que les permite guardar las fotos de documentos de los usuarios para que no tengan que hacer fotos cada vez, y puedan verificarse en cualquier empresa con tan solo iniciar sesión.

Silt es una identidad digital que permite a empresas verificar usuarios sin que tengan que hacer fotos de sus documentos, asegurando privacidad al usuario. También, se encargan de localizar los documentos cerca de su fecha de caducidad para notificar a los usuarios. De esta manera, sus clientes mantienen todos sus documentos en regla.

Además, gracias a la identidad digital, funcionan como una lista de morosidad propia que notifica a los clientes cuando algún usuario ha cometido un delito o mal comportamiento dentro de su red para anticipar el fraude antes de que ocurra. También ofrecen otros servicios de verificación automática para autónomos y empresas.



Su modelo de negocio está más orientado a empresas de alto crecimiento, ya que no piden un pronóstico de registros anuales ni ningún anticipo, si no que se cobra por uso a mes vencido. Actualmente, clientes en el sector de movilidad, proptech y fintech, y están en conversaciones con otros sectores.

La Generalitat de Cataluña ha seleccionado Silt como ganadora de la Startup Capital, otorgándoles 75.000€.

La compañía quiere ser líder en el sector de identidad digital y conseguir verificar usuarios en menos de dos segundos -ahora seis segundos de media-. A nivel de negocio, quieren dominar el sector de motosharing donde aportan mucho valor y pues pronto podrán verificar a más del 50% de los nuevos usuarios sin que tengan que hacer fotos de su DNI y carné de conducir. A nivel de producto, buscan convertirse en la identidad digital gubernamental.

POiN, la herramienta para salir y disfrutar con los niños



Fundadores: Angélica Pimentel y Nazareth Rodríguez

Ubicación: Madrid

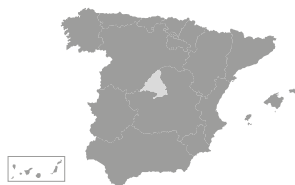
Año de fundación: 2019

Sector: Parentech, Smart Cities

Inversión obtenida: 130.000€

Principales inversores:

Luis Gosálbez, Startupxplore



poinplaces.com

POiN es una parentech cuya misión es hacer la vida con niños más fácil. Con un sistema que llaman de Inteligencia Circular, los padres indican qué criterios influyen en el bienestar del niño en espacios urbanos. Con estos criterios, crean un algoritmo capaz de medirlo y convertirlo en un sistema colaborativo en el que los padres califican lugares y mapean el bienestar familiar vayan donde vayan.

El resultado es una estructura de datos ultra-especializados y un mapa dinámico y vivo, con una capa de inteligencia centrada en el niño, capaz de indicar por toda la ciudad lugares adecuados según la edad y el momento del día.

Por eso, los dos pilares de POiN son: practicidad y criterio. Con la maternidad, llegaron para las fundadoras ciertos problemas de movilidad con los que no contaban. Las dificultades de acceso hacen que muchas mujeres dejen de hacer cosas que van



recuperando a lo largo de la crianza. Pero en ese camino, se pierden momentos, experiencias y ciudades.

Su experiencia profesional les ayudó a entender que para mejorar la vida de los niños había que empezar mejorando la de sus padres. La tecnología era la respuesta.

Su valor diferencial es el impacto de la misión y la tecnología utilizada.

Se trata de un recurso que ayuda a los padres con información práctica a la vez que genera inteligencia especializada en el niño. Tiene un impacto social directamente comprometido con la ODS 11: a través de data generada con la participación ciudadana, convencer a las instituciones de que una ciudad que es buena para un niño es buena para todos. POiN está validando esta inteligencia circular para poder trascender y generar información aplicable para mejorar espacios, servicios y ciudades para otros colectivos.

79 HUMANOX

Humanox tiene los dispositivos que miden tu rendimiento a tiempo real



Fundadores: Rafael e Iván Contreras
Ubicación: El Puerto de Santa María, Andalucía
Año de fundación: 2020
Sector: Mhealth & Sports
Inversión obtenida: 4m€
Principales inversores:
 Rafael Contreras, Iván Contreras

www.humanox.com



HUMANOX es una compañía del sector Mhealth y deportes que aplica la tecnología en el día a día de las personas para mejorar sus funcionalidades. Unos dispositivos conectados se integran en una plataforma de datos central llamada HUOX Space, donde los usuarios tienen acceso a todo su historial sanitario y su rendimiento deportivo.

Su primer producto fueron unas espinilleras inteligentes -las primeras del mundo-, que recogen 250.000 datos brutos por jugador en un partido o entrenamiento. El segundo, un parche cardiaco que realiza un electrocardiograma a tiempo real, se presentó en el Mobile World Congress de Barcelona.

Humanox es tecnología y conocimiento aplicado, tanto en dispositivos IoT, como en manejo de Big Data e Inteligencia Artificial, que permiten la creación de un ecosistema donde proporcionan al usua-



rio de información muy valiosa que se puede traducir desde en prevención de lesiones a mejora continua en su actividad física o deportiva. Los algoritmos propios que se alimentan del uso continuado de los dispositivos permiten añadir calidad de vida.

Además, apuestan por la internacionalización desde el principio. Tienen presencia directa en tres grandes mercados del mundo del fútbol: España, Reino Unido y Estados Unidos, y buscan abrir nuevos territorios. Mediante agentes comerciales y distribuidores, Humanox llega a otros países, como Italia,

Argentina, Japón, México o Luxemburgo. El modelo de negocio tiene dos líneas: la de dispositivo y la de suscripción a la plataforma de datos, que dan acceso a toda la información, y puede ser mensual o anual. Actualmente, sus clientes son los padres de los millones de niños y niñas que juegan al fútbol tanto por afición como en clubs profesionales; las academias que buscan y desarrollan jugadores y, por supuesto, los clubs profesionales. Humanox permite que la alta tecnología, reservada para la élite, esté al alcance de cualquier jugador.

80 UNBLOCK

unBlock abre el camino hacia las ciudades Smart

unBlock
LA CARA SMART DE LA CIUDAD**Fundadores:** Sergio López**Ubicación:** Castellón**Año de fundación:** 2018**Sector:** Smartcities y Turismo**Inversión obtenida:** 300.000€**Principales inversores:** N/A
 www.unblockthecity.com


UNBLOCK es una herramienta tecnológica que facilita la digitalización de espacios de manera rápida y ofrece datos y experiencias a sus usuarios, lo que se traduce en una mejora de la eficiencia y la calidad de vida. También de los negocios, que obtienen información cualificada para sofisticar su comunicación e impulsar sus ventas. Todo ello desde una óptica global, pues ofrece múltiples servicios en una sola herramienta.

A los espacios públicos y privados que trabajan ellos, les dan la posibilidad de ofrecer a sus clientes contenido deseado y personalizado mediante unBlock, creando relaciones duraderas y experiencias únicas.

Frente a las más de diez aplicaciones para tener una experiencia completa en la ciudad, unBlock unifica en una sola herramienta todas estas aplicaciones relacionadas con ocio y movilidad (tarjeta del autobús, la del gimnasio...).

Su modelo de negocio funciona a través de dos canales: por una parte, los usuarios de la App gratuita



y, por el otro, los espacios públicos y privados que se adhieren a su iniciativa. Tienen un uso gratuito de su herramienta, aunque si quieren publicitarse en ella, deben pagar por ese servicio con un modelo basado en "saldos o presupuestos de campaña". Por tanto, actuamos como un canal de comunicación y publicidad de pago por uso.

Actualmente, cuentan con los apoyos de: Huawei (Certified Solution Partner), Acelera pyme, red.es, Smart City Cluster, IVF (Instituto Valenciano de Finanzas), Startup Europe Acelerator, Madrid Futuro,

La barra Digital de Madrid Futuro, Federación Empresarial de Hostelería Valenciana, Asociación Española de Directivos de Hotel, VLC tech city...

unBlock tiene utilidad en cualquier territorio pequeño, mediano o grande. Desde municipios a países. Cuantos más servicios disponibles haya, más grande será la propuesta de valor. Pero, sin lugar a duda, las pequeñas y medianas ciudades podrán acelerar muchísimo su transformación a ciudad inteligente sin tener que invertir en tecnología.

81 WIPERGAMING

Wipergaming, el marketplace para ser profesional de los esports

wiper

Fundadores: Emilio Latorre, Guillermo García, Jose Ignacio Matarranz y Hajar Mrabet

Ubicación: Madrid

Año de fundación: 2021

Sector: Gaming & Edtech

Inversión: +100.000€

Principales inversores:

Think Bigger Capital

Wayra



wipergaming.com

La filosofía de Wiper es #Playbetter: su deseo es ayudar a cualquier persona que quiera crecer en un videojuego a mejorar su nivel y competir mejor. Wiper es una plataforma digital especializada en la formación online para gamers cuyo objetivo a largo plazo es ayudar a los jugadores amateurs de videojuegos a mejorar en el juego, incrementando sus posibilidades de convertirse en Pro Players y tener una carrera profesional como jugadores profesionales de Esports. ¿Cómo lo consiguen? Con contenidos audiovisuales de la máxima calidad, creados por los mejores coaches del mundo en juegos como League of Legends, Fornite, FIFA, Rocket League, Valorant o CSGO y con un modelo educativo disruptivo basado en IA, los softs skills y las habilidades cognitivas y con tres tipos de contenidos: Master Classes en directo, Clases 1to1 personalizadas entre los coaches y los alumnos y cursos online completos.



El proyecto lo inició con otro nombre Emilio Latorre, que acudió a Demium Startups para encontrar equipo, ya que él no disponía de tiempo para ponerlo en marcha. Guillermo García fue el siguiente en unirse al proyecto en octubre de 2020; después se incorporarían, a principios de 2021, José Ignacio Matarranz y Hajar Mrabet, que fueron fundamentales para la ob-

tención de la financiación. Su modelo es un marketplace gestionado que pone en contacto a los gamers que quieren mejorar en el juego y a los mejores coaches del mundo, a través de una plataforma tecnológica disruptiva que incorpora contenidos formativos audiovisuales de gran calidad.

82 CHORDATA

Chordata Motion, un traje para capturar el movimiento en 3D



Fundadores: Bruno Laurencich, Juan Luis Casañas Ballester, Flavia Laurencich

Ubicación: Cataluña

Año de fundación: 2019

Sector: Electrónica, Wearables

Inversión obtenida: 80.000€

Principales inversores:

Universitat Oberta de Catalunya (UOC)



<https://chordata.cc>



Chordata Motion es el primer sistema de captura de movimiento Open Source del mercado español. Su tecnología permite que se pueda captar desde cualquier dispositivo, incluso directamente desde un Smartphone, y digitalizarlo en 3D. La compañía ofrecerá (desde finales de 2021) trajes capaces de capturar el movimiento y transformarlo a 3D a unos precios más asequibles. El sistema está adaptado para distintos sectores en auge, como la Realidad Virtual, Realidad Aumentada, Efectos Visuales, Animación, Desarrollo de Videojuegos o Artes Digitales.

La idea de la startup nace, como tantas otras, de una necesidad personal cuando Bruno Laurencich quería un sistema para realizar una performance en vivo que fusionase la danza y las artes digitales. Al ver que ninguna de las alternativas del mercado ofrecía lo que estaba buscando, decidió crear el suyo propio.

Su valor diferencial es que aporta un sistema que ofrece la apertura total al usuario. Esto supone una rup-



tura radical en lo que se refiere a barreras generadas por los sistemas cerrados. Es decir, si un usuario quiere adaptar un sistema existente a una plataforma con usos muy específicos, es muy probable que el resto de las alternativas actuales, al estar muy enfocadas en el sector audiovisual, no cuenten con mecanismos que les permitan adaptarse a una intención de uso que se aleje de los sectores tradicionales en los que se aplica esta tecnología (los efectos visuales, la animación 3D y la realidad virtual). Es aquí donde Chordata Motion gene-

ra una disrupción, pues ofrece un nivel de adaptabilidad que no existe en el mercado.

Basado en tecnologías magnético-inerciales (sistemas que se incorporan al cuerpo de la persona cuyos movimientos se quieren capturar), esta herramienta ofrece una serie de ventajas respecto a los sistemas ópticos basados en cámaras. Además, los sistemas inerciales presentan las mayores perspectivas de crecimiento en las proyecciones económicas del sector.

83 SYCAI MEDICAL



Sycal Medical ayuda a la detección precoz de cáncer abdominal por imagen

Fundadores: Sara Toledano, Júlía Rodríguez y

Javier García

Ubicación: Barcelona

Año de fundación: 2020

Sector: Health

Inversión obtenida: 300.000 €

Principales inversores: -

www.sycaimedical.com



SYCAI MEDICAL es una startup que desarrolla un asistente digital para ayudar a los radiólogos en la detección precoz de cáncer abdominal por imagen, lo que supone un ahorro de pruebas para los pacientes. Su primer producto, aún en fase de validación, se aplica al cáncer de páncreas, el más mortal de los tumores comunes, con una esperanza de vida media de menos de 5 meses. Su objetivo es ayudar a los radiólogos a detectar lesiones pre-cancerosas para que puedan extirparse antes de que el paciente desarrolle la enfermedad, aumentando la tasa de supervivencia y mediante métodos no invasivos.

Hay muchas compañías que están tratando de mejorar el proceso diagnóstico del cáncer de páncreas, pero la que lo hacen por imagen, solo son capaces de detectarlo una vez que ha aparecido y normalmente ya es demasiado tarde. Las que tratan de predecir la evolución de las lesiones cuan-

do aún son benignas, lo hacen mediante métodos invasivos sobre lesiones previamente encontradas por los radiólogos. Por eso, Sycal Medical se posiciona como la única solución que ayuda a los radiólogos antes incluso de que ellos sepan que hay una anomalía en el páncreas, acompañándoles durante toda la evolución del paciente. Tanto la tecnología utilizada, que es un desarrollo propio basado en el doctorado del CTO, como la aplicación, son totalmente novedosas.

Gracias a la reconstrucción 3D de las lesiones y a la optimización de redes neuronales, consiguen in-

tegrar la herramienta en cualquier sistema informático hospitalario sin delays para que el radiólogo la tenga totalmente integrada en su flujo de trabajo, sin herramientas ni tareas adicionales.

Tienen dos segmentos de clientes con dos modelos de negocio diferenciados, por un lado, como SaaS para hospitales, clínicas diagnósticas y empresas de telerradiología, donde se encuentran sus usuarios finales, los radiólogos. Por otro lado, licencian la solución a empresas de hardware y software médico que ofrezcan más valor a sus clientes mediante la integración de sus herramienta.

MOGU, la aplicación que acerca a agentes turísticos y viajeros

Fundadores: Héctor García, Sara Hernández y

Andrés García

Ubicación: Madrid

Año de fundación: 2020

Sector: Traveltech

Inversión obtenida: 124.000€

Principales inversores: -

www.moguplatform.com



MOGU es una compañía que ofrece a las agencias de viajes una aplicación móvil para que interactúen en tiempo real con todos los viajeros. Esto les permite centralizar la información y aumentar sus ingresos en todas las fases del viaje.

De esta manera, se solucionan los dos problemas principales de las agencias. Por un lado, la falta de canales de comunicación con los viajeros. Y, por otro, la incapacidad de monetizar al cliente en el destino, ya que pierden un 60% del gasto asociado al viaje por no estar efectivamente conectadas con sus clientes.

Era marzo de 2020 Sara Hernández y los hermanos Andrés y Héctor García se propusieron crear su propia empresa. Una fecha complicada para emprender, sobre todo, en el sector turístico, así que el inicio estuvo lleno de incertidumbre. Sin embargo, MOGU es inmune a la pandemia.

No son la primera aplicación para agencias de viajes, pero sí una de las pioneras en optimizar la ge-



neración de ingresos a lo largo del viaje. Muchas alternativas en el mercado son itinerary builders con soporte App, es decir, soluciones para crear itinerarios visibles a través de una aplicación. Sin embargo, MOGU va más allá de lo estático. No solo concentra en su app todos los diferentes servicios asociados al viaje, desde la reserva de actividades, eSIM, seguros, restaurantes o incluso gestión de visados, sino que comparte con la agencia las ganancias procedentes de estos. Otro rasgo diferencial es el ITV (Immediate time to value): el valor de MOGU se percibe muy pron-

to. En menos de 5 minutos una agencia puede montar un viaje y verlo en el móvil de su cliente. La herramienta está desarrollada con una tecnología que permite ser una solución ágil y sencilla, pero también escalable.

Su servicio está dirigido al sector de las agencias de viaje, fundamentalmente en las minoristas, receptoras y MICE. Los viajes para los que se aplica son muy variados, desde corporativos o escolares hasta vacaciones en grupo o en pareja.

85 PANDA BIKES

Pandabikes construye ciudades sostenibles



Fundadores: Francisco Acosta, Andrés Soler y Mariano Galán

Ubicación: Madrid.

Año de fundación: 2020

Sector: Movilidad

Inversión obtenida: 325.00€

Principales inversores:

Big Sur Ventures



<https://pandabikes.es/>

El objetivo de Pandabikes es ayudar a construir ciudades sostenibles. Su manera de hacerlo es que sea fácil para cualquier empresa adoptar soluciones de movilidad responsables con el medio ambiente, para su actividad y sus empleados. PandaBikes ofrece una solución para la contratación de vehículos eléctricos para empresas, autónomos y particulares a través de un proceso 100% digital. Junta toda la oferta que existe de renting de movilidad eléctrica en un solo lugar y les ofrece la posibilidad de contratar a través un proceso ágil y con un servicio al cliente ejemplar, un vehículo eléctrico junto con todos los servicios asociados: matrícula, seguro, asistencia en carretera, mantenimientos, impuestos.

PandaBikes es el primer Marketplace 100% digital que facilita a empresas a suscribirse a un vehículo eléctrico. Panda ofrece un servicio de renting flexible con facilidad de contratación. Su propuesta de valor se resume en tres pilares: selección de las mejores ofertas, todo en una sola plataforma y fidelidad absoluta al cliente.



86 BOUNSEL

Bounsel, gestión inteligente de contratos impulsada por IA

bounsel

Fundadores: Pilar Prados y Marcos Sanz**Ubicación:** Valencia**Año de fundación:** 2019**Sector:** Legaltech**Inversión obtenida:** 400.000€**Principales inversores:**

IVACE y Club de Inversión Órbita


<https://www.bounsel.com>


Bounsel es una plataforma colaborativa de gestión inteligente end-to-end de contratos impulsada por IA. La plataforma permite crear documentos sin errores automatizando todo el proceso mediante formularios interactivos; colaborar en tiempo real en la edición del documento y compartirlo con usuarios externos; controlar el ciclo de vida de los contratos, los cambios, los comentarios, las aprobaciones, sin estrés; firmar con seguridad mediante su firma electrónica avanzada con biometría; y disfrutar de una experiencia 100% digital en un solo lugar. Ahí se encuentra su valor diferencial: en que es una herramienta todo en uno.

La startup permite realizar todas las etapas del proceso contractual, desde la creación del documento hasta el cierre de un contrato. Así, con su plataforma, es posible crear, redactar, revisar, aprobar, negociar, hacer el seguimiento de los cambios e incluso firmar digitalmente los contratos. Además de almacenar y organizar todos los documentos, crear plantillas, etiquetas, recordatorios y otras funciones que facilitan la gestión de la do-



cumentación aumentando la productividad y reduciendo los errores humanos.

La compañía también se diferencia por su modelo de negocio. En Bounsel solo se cobra licencia por el usuario que crea y edita el documento. El modo lectura, las aprobaciones y la firma electrónica avanzada con biometría son siempre gratis. Bounsel ofrece así la suscripción a tres paquetes. Estos son: Basic, Standard y Premium. Cada uno tiene diferentes precios y funcionalidades que se adaptan a las necesidades de los distintos tipos de empresas.

Por lo general, sus clientes siguen un mismo perfil. Se trata de empresas modernas e innovadoras, principalmente medianas, acostumbradas a trabajar en la nube y que cuentan con departamentos legales pequeños con un gran volumen de trabajo. Lo que más valoran, la gran experiencia de usuario de la plataforma, el diseño bonito y fresco, las amplias funcionalidades y la facilidad de integración de sus SaaS con las herramientas que ya utilizan internamente los equipos de trabajo.

87 TUPL AGRO

Tupl Agro, tecnología al servicio de la agricultura



Fundadores: Antonio Manuel Adrián y Pablo Tapia

Ubicación: Málaga

Año de fundación: 2020

Sector: Agrotech

Inversión obtenida: 300.000€

Principales inversores: Tupl Inc



www.tuplagro.com

TUPL AGRO es una startup pionera en la transformación digital de la industria agroalimentaria. Gracias a la inteligencia artificial, es capaz de automatizar las operaciones y decisiones del mundo agrícola, como la integración con diferentes fuentes de datos, que permite ciclos de innovación más rápidos para el sector y atención a todos los niveles. Desde avisos, alertas y recomendaciones a los agricultores, como la predicción de calidad y estado de la cosecha, hasta el aforamiento a los técnicos, como en las decisiones administrativas de la empresa.

Tupl Agro comienza como una nueva división de Tupl, la empresa matriz, que se dedica a la automatización de las telecomunicaciones en el campo. Sus fundadores, Antonio Manuel Adrián y Pablo Tapia, se conocieron a raíz de B2Farm Corp, el proyecto liderado por el primero, donde necesitaban un software para ayudar a los clientes a conocer el estado de sus cultivos de manera precisa y eficaz.

Tupl Agro ha desarrollado un motor capaz de adaptarse a las nuevas empresas. Su valor se ha genera-



do a través de procesos de aprendizaje automático, llamando la atención a empresas especializadas en la agricultura para ayudar a sus colaboradores, o a clientes a tener toda la información de forma continuada, fácil y sin esperas.

La agrotech es capaz de adaptarse a los cambios y de identificar nuevas oportunidades para mejorar la

experiencia de sus clientes, a través de sus productos y servicios. Desde usuarios individuales que han optado por incorporar este tipo de soluciones en su día a día, a grandes empresas del sector, como Grupo An o Greenfield, que han necesitado sus servicios para generar modelos específicos de recolección o producción del producto para las explotaciones a su cargo.

88 GETLINKO

Getlinko, la conexión entre editores y anunciantes

.getlinko

Fundadores: Pere Rubés Valls, Josean Muñoz Salvatierra y Daniel González González

Ubicación: Cataluña

Año de fundación: 2019

Sector: Marketplace, Marketing

Inversión obtenida: 0 €

Principales inversores:

<https://getlinko.com/>



Getlinko es un marketplace que conecta a los editores de medios con anunciantes de todo el mundo. Así, ayuda a las empresas a mejorar su visibilidad, su reconocimiento y su SEO, contribuyendo a lograr sus objetivos de ventas.

Su ventajas competitivas son: es la plataforma de linkbuilding más ágil y potente del mercado, con funcionalidades como comparador de medios, cuadros de mando con KPIs interesantes; es muy escalable; la calidad de su catálogo y su redactores SEO; el equipo y el apoyo que dan a sus clientes. Además, Getlinko cuenta con un servicio gestionado gracias al cual sus clientes pueden delegar toda su estrategia de linkbuilding en ellos.

Los socios se conocieron en otros proyectos en los que trabajaban juntos, algunos relacionados con el linkbuilding, por lo que decidieron montar una plataforma que se ajustase a sus necesidades, algo que no encontraban en plataformas de la competencia.



Getlinko empezó como un side project, de la propia necesidad de los socios de encontrar enlaces de calidad, a nivel de negocio tenían muy claro que

existía la demanda, ahora Getlinko se encuentra en una fase despegue apostando por el equipo y la tecnología.

89 GREEN IN BLUE

Green in Blue, la primera empresa dedicada 100% a la acuaponía en Barcelona



Fundadores: Loïc Le Goueff

Ubicación: Cataluña

Año de fundación: 2019

Sector: Agricultura urbana

Inversión obtenida: 278.000€

Principales inversores: Loïc Le Goueff



www.greeninblue.es

Esta tecnología innovadora convierte los residuos de peces en fertilizantes para plantas, creando un circuito cerrado completamente orgánico. El proceso utiliza diez veces menos agua que la agricultura convencional, las plantas crecen hasta tres veces más rápido, y no necesita químicos ni suelo fértil.

Además de brindar asesorías y formaciones con el propósito de educar a la ciudadanía en el cuidado del medio ambiente, Green in Blue también se especializa en diseño e instalación de sistemas acuapónicos, para todos aquellos que buscan producir sus propios alimentos.

El principal valor diferencial que presenta Green in Blue es la sostenibilidad, que se demuestra a través de las ventajas que ofrece la acuaponía con respecto a los métodos tradicionales de cultivo: ahorra hasta un 95% de agua, no requiere suelo fértil ni fertilizantes químicos, ya que el sistema produce su propio fertilizante biológico y es un método hasta tres veces más productivo, que combina la producción de vegetales y pescado de alta calidad.



Por otro lado, los alimentos producidos en Granja Blava serán entregados vivos para aumentar su durabilidad y su venta se limitará al mercado de proximidad (km0), reduciendo así lo máximo posible la huella de carbono asociada al proceso. En términos de

consultoría y producción de sistemas de acuaponía, Green in Blue aporta modularidad y versatilidad en sus diseños, adaptándose completamente a las necesidades y objetivos de sus clientes.

Orama, control y previsión de cash flow



Fundadores: Adrián Fuente, Eduardo Álvarez y Víctor Bueno

Ubicación: Madrid

Año de fundación: 2020

Sector: Fintech

Inversión recibida: N/A

Principales inversores: Upbizor

<https://orama.ai>



Orama es un SaaS de control y previsión de cash flow que permite a las startups y pymes digitalizadas crear, controlar y mantener actualizadas sus previsiones de caja del negocio de forma automatizada, proyectando la evolución futura del balance bancario, y ofreciendo métricas para una buena gestión, como la caja quemada al mes, el runway, y la distribución de entradas y salidas de caja entre otros. La herramienta permite simular diferentes escenarios sobre las previsiones ayudando a visualizar cómo impactarán en el negocio las decisiones antes de tomarlas.

Orama tiene dos tipos de clientes: startups y pymes que quieren tener un mayor control de su tesorería tanto pasada como futura y asesorías Financieras, CFO's externos, gestorías, etc, que quieren digitalizarse y dar un mayor servicio a sus empresas. Su modelo de negocio se basa en una suscripción mensual; dependiendo del plan y los extras, se tiene acceso a diferentes módulos dentro de Orama.



Durante marzo de 2020, Adrián Fuente y un ex socio se conocieron en Demium Madrid, y tras el paso por este programa, decidieron crear Controllai una solución de control de tesorería automatizada. Desarrollaron la solución desde abril 2020 hasta media-

dos de septiembre de 2020, fecha en la que entraron a Lanzadera y abrieron la beta privada. También se cambió el nombre a Orama. En enero de 2021 se hizo el lanzamiento oficial y se inició la comercialización.

H2Vivo, hidrógeno verde sin límites para el autoconsumo

Fundadores: Antonio Fioravanti y Jaime Casanova

Ubicación: Extremadura

Año de fundación: 2019

Sector: Energías renovables.
Hidrógeno verde para autoconsumo



H2Vivo nace como una idea para satisfacer una necesidad en el mercado energético dentro del mundo rural. H2Vivo, energía verde sin límites para autoconsumo, propone una herramienta que utiliza sol y agua para generar hidrógeno y una vez instalada en pequeñas industrias, invernaderos, casas aisladas o semi aisladas, permita aumentar su energía disponible, reduciendo entre un 30 y un 60% la factura de calefacción y las emisiones de CO2 que conllevan, colaborando de manera sostenible con el planeta.

Su valor diferencial es un generador de hidrógeno verde patentable avalado por la Universidad Politécnica de Madrid y la Oficina Española de Patentes y marcas que es un 10% menos eficiente que los generadores modernos pero un 50% más barato de fabricar. Esto es una ventaja altamente competitiva para poder introducir el hidrógeno en el sector del autoconsumo.

Y es que el hidrógeno se está potenciando principalmente a nivel industrial para movilidad, fertili-



zantes y combustibles sintéticos. Todos los actores están en esa registro. Sin embargo, pocas empresas están orientando el hidrógeno para autoconsumo, y mucho menos con el sistema tan eficiente y barato que tiene H2vivo.

Sus clientes, inicialmente, ya que el enfoque se orientará a las calefacciones, van a estar las casas que dispongan de placas solares y un pequeño espa-

cio para poder almacenar el hidrógeno en un depósito. Más de 8 millones de instalaciones fotovoltaicas en casas registradas en Europa avalan un potencial mercado. También las granjas de animales, la industria de los invernaderos de cristal, las comunidades de vecinos con calefacción comunitaria, etc. Posteriormente, a medida que la empresa crezca y los electrolizadores se puedan fabricar más grandes, la gran industria será su objetivo.

Trak asiste y guía al paciente para mejorar la recuperación de sus lesiones musculoesqueléticas



Fundadores: Jon Vital Corres, Carlos Rodríguez-Sierra Aguirrebeña, Daniel Soler Viladrich.

Ubicación: San Sebastián/ Valencia

Año de fundación: 2020

Sector: Health

Inversión obtenida: 150.000€

Principales inversores: Kunsen



www.trak.es

Mediante un algoritmo de visión computacional y la cámara del móvil, Trak es capaz de identificar los movimientos de cada ejercicio para ofrecer correcciones en tiempo real. Trak es un software de tele-rehabilitación y monitorización del paciente para que los sanitarios puedan complementar los tratamientos con ejercicio terapéutico. Además, el profesional puede crear programas de ejercicio personalizados en menos de un minuto y monitorizar la evolución del paciente.

Durante la pandemia, Jon Vital, Carlos Rodríguez-Sierra y Daniel Soler llevaban tiempo observando la falta de digitalización del sector de la fisioterapia. Siempre habían estado relacionados con él y, durante la pandemia, el padre de Vital, que tenía una lesión en el hombro, tuvo que parar su rehabilitación por falta de soportes. Como él, miles de personas dejaron de acudir al fisioterapeuta y los profesionales sanitarios se vieron obligados enviar a sus pacientes



tablas de ejercicio. Ante esta situación, los fundadores encontraron la oportunidad de ofrecer tratamientos de ejercicio terapéutico en el domicilio con un asistente virtual.

Su tecnología de visión computacional hace que Trak no necesite ningún sensor. A través de la cámara

de un móvil o portátil, la inteligencia artificial es capaz de identificar los movimientos con precisión.

Se dirigen a profesionales o entidades sanitarias que prestan servicios de fisioterapia o rehabilitación. Hoy, ofrecen un SaaS a hospitales, centros de salud y clínicas de fisioterapia.

93 FISIFY

Fisify, la primera plataforma que acompaña al paciente desde la lesión hasta el final de la recuperación



Fundadores: Egoitz Lazkano, Inhar Aldalur, Iñaki Markinez

Ubicación: Bilbao

Año de fundación: 2020

Sector: Health

Inversión obtenida: 150.000€

Principales inversores: Business Angels



<https://www.fisify.com/>



FISIFY es el primer software que permite realizar un seguimiento en tiempo real y bajo supervisión tecnológica, ayudando al paciente desde el momento en que se lesiona hasta su recuperación final. La asistente virtual Aurya es capaz de obtener una respuesta a los síntomas que presenta el paciente y diseñar el programa de ejercicios personalizado más eficiente para su recuperación. Además, cuenta con una tecnología innovadora que permite monitorizar al paciente en tiempo real y realizar las correcciones de los ejercicios al momento. Así, podrá continuar con su recuperación sin salir de casa.

Egoitz Lazkano, Inhar Aldalur e Iñaki Markinez son amigos de la infancia. Volvieron a juntarse después de la Universidad y, entonces, se dieron cuenta de que había mucho margen de mejora en los procesos de recuperación de lesiones. En este intervalo de tiempo, el paciente se siente solo y desorientado, y no suele hacer nada para acelerar su recuperación. Por eso, decidieron crear Fisify, para ayudar a los pa-



cientes desde el momento de la lesión el final de la recuperación.

Desde Fisify creen firmemente en el acompañamiento al usuario y en la rehabilitación personalizada. Por eso, se centran directamente en la experiencia del paciente y en sus necesidades para poder crear el mejor producto posible. Gracias a su plataforma, podrá empezar a trabajar sobre su dolencia desde el principio, y estará acompañada durante todo el proceso de recuperación. En la actualidad, son la única compañía que ofrece un apoyo en cada una de

las fases de recuperación. Una sola plataforma para el 100% del proceso.

Basado en redes bayesianas, su evaluador de síntomas es el mejor del mercado en el ámbito de las patologías musculoesqueléticas por su tecnología y precisión. Por otro lado, el algoritmo encargado de diseñar los programas de ejercicios personalizados es el único del mercado, y está basado en la evidencia científica más reciente junto a la metodología de trabajo de los mejores readaptadores de Estados Unidos.

94 SHELLOCK

Shellock va a ahorrar millones a los buques mercantiles



Fundadores: Carlos Garcés y Rafa Guerrero

Ubicación: Cataluña, Glasgow y Haugesund.

Año de fundación: 2019

Sector: Logística

Inversión obtenida: 200 000€

Principales inversores: Angels



<https://shellock.co/>



SHELLOCK busca resolver la falta de transparencia de los envíos conectando a los participantes de la cadena logística de forma efectiva y ahorrando millones de euros. Facilita información en tiempo real para todo tipo de envíos, incluyendo el transporte marítimo. Proporcionan los datos necesarios a los integrantes de la cadena logística para anticiparse, coordinarse y tomar decisiones conscientes.

A diferencia de otras propuestas, Shellock se basa en un dispositivo IoT que puede adjuntarse en cualquier tipo de envío, ya sea un contenedor marítimo, caja o pallet. Su dispositivo tiene conectividad global, sin acuerdos de roaming de por medio, garantizando la visibilidad end-to-end en este sector internacional, incluyendo el last mile. La información puede compartirse a las entidades participantes del transporte y al destinatario final.

La compañía ha tenido que estudiar diferentes enfoques. El sector calificó de imposible la solución que Shellock soñaba con desarrollar. Se han reintentado



en infinitas ocasiones hasta poder ofrecer su primera versión del producto. Cuando comenzaban sus tests en campo, llegó el confinamiento, por lo que no pudieron continuar, pero aprovecharon para sentar unas bases sólidas que hoy agradecen.

Su tecnología de última generación les ha permitido integrar varios servicios en uno solo que cubre las necesidades de perfiles muy diferentes dentro de la cadena logística. Esto abre una ventana a nuevas metodologías de trabajo y genera un impacto sistémico.

Hoy, los clientes de Shellock son importadores, exportadores y transitarios, que necesitan saber el estado de un envío por si se producen incidencias a lo largo de la cadena. Los eligen por la flexibilidad de su servicio; por ser un servicio muy fácil de usar; por cubrir la visibilidad marítima; proporcionar un alto ROI y conseguir un ahorro y nuevas vías de ingresos para sus clientes.

Con un modelo de negocio B2B, venden sus dispositivos de rastreo, los eShells. Tienen una vida útil de 5 años de uso moderado, y seis meses en caso de que sea intenso.

95 WOWPLAY



WoWplay, la herramienta para desarrollar habilidades blandas y competencias STEAM

Fundadores: Oriana Circelli y Stefania Braca

Ubicación: Madrid

Año de fundación: 2021

Sector: Edtech

Inversión obtenida: 20.000€

Principales inversores: FFF

www.wowplayexperience.com



WoWplay es un espacio para que niñas y niños desarrollen habilidades blandas y competencias STEAM a través del asombro y del juego. La plataforma empodera a los niños para que se conviertan en creadores y formadores de las tecnologías que se usan a diario a través del aprendizaje manipulativo y el uso responsable de las pantallas.

Sus kits no son kits independientes, hay todo un programa detrás de ellos que cierra la propuesta educativa. Realmente la compañía se preocupa por la visión interdisciplinar de STEAM, por lo que sus kits no cubren temas aislados. El programa consta de cuatro módulos temáticos, y cada módulo implica tres proyectos diferentes, lo que permite subir de nivel y todos los proyectos están ligados a las artes. Más allá de los WoWplay está desarrollando nuevos elementos y métodos de aprendizaje que responden a las necesidades y desafíos de los niños de hoy y de las generaciones futuras yendo hacia un modelo híbrido que combina el online con el offline.



Sus clientes actualmente son las familias que, cuando hablan de WoWplay hablan de la plataforma como una oportunidad de hacer cosas juntos que sean divertidas (para padres y niños), así como de actividades que dejan espacio a la experimentación y creatividad.

La compañía cuenta con dos modelos de negocio, uno B2C con modelo de suscripción, y otro B2B con el Programa "Open & Go". A través de él los profesores reciben todos los materiales y guías necesarias para incorporar, en las horas escolares, un proyecto STEAM.

Newex, el primer traje especializado para barranquismo



Fundadores: Alex Cerón, Álvaro González, Jorge Vera

Ubicación: Cataluña

Año de fundación: 2021

Sector: Retail, Ocio

Inversión obtenida: 8.000€

Principales inversores:

UDL CLH Campus Iberus



www.newex.eco

Newex es una startup cuyo objetivo es la creación del primer traje especializado para barranquismo de origen sostenible, aplicando materias primas de origen natural y eliminando materias primas altamente contaminantes como el neopreno clásico, ahorrando más del 90% de emisiones de CO2 al planeta. Además, NEWEX es el primer proyecto especializado 100% y creado por y para barranquistas. Por último, y con el objetivo de no generar huella contaminante ni deshecho alguno, aplica modelos de economía circular para reutilizar y reciclar su propio producto y el de otras marcas una vez acaba su vida útil.

Su propuesta de valor les diferencia de otras compañías del sector principalmente debido a cuatro pilares: sostenibilidad, ya que elimina materias primas de origen altamente contaminante como el neopreno clásico derivado del petróleo, y lo sustituimos por materia prima de origen natural; innovación, pues involucran a diversos barranquistas en el proceso de desarrollo del proyecto, con el objetivo de realizar el traje o productos que ellos desean y necesitan; especialización, porque



son el primer proyecto especializado 100% en barranquismo, creado por y para barranquistas, y circularidad, porque son el complemento perfecto y no generan residuo sobre el planeta si no que reciclan y reutilizan para otras utilidades sus productos y los de otras compañías, como por ejemplo para hacer esterillas de yoga o suelos para instalaciones deportivas.

Por eso su cliente es 100% el barranquista en todos sus niveles, desde el que se acaba de iniciar hasta el deportista profesional guía de barranquismo. Pero, además, también tienen como cliente a empresas de Turismo Activo que, entre sus servicios, ofrecen barranquismo a cualquiera que lo desee. Su modelo de negocio se sustenta sobre la diferenciación y la segmentación.

97 NYMIZ



NYMIZ

Nymiz protege los datos personales de tu empresa

Fundadores: Oscar Villanueva y Manuel Díaz

Ubicación: Bilbao, País Vasco

Año de fundación: 2020

Sector: Ciberseguridad

Inversión obtenida: 660.000€

Principales inversores: Erhardt

Venture Lab, Seed Capital



<https://nymiz.com/>

Nymiz ha desarrollado una solución de anonimización de datos personales con foco en la pseudonimización de datos no estructurados que permite proteger éstos en caso de hackeo, cumplir con las leyes de Protección de Datos y además permite la analítica posterior de los mismos con tan sólo dos clicks. Su principal valor diferencial es su foco en la pseudonimización de documentos o datos no estructurados y su posibilidad multilinguaje, facilidad de uso y versatilidad en cuanto a nichos de mercado al que pueden dirigirse gracias a la IA y NLP.

Nymiz es un producto muy transversal a cualquier tipo de industria, no obstante, los sectores en los que más se ha focalizado por la sensibilidad de los datos que manejan son sector Salud, Asegurador, Financiero, Utility y Administración Pública con un tamaño medio o grande. El modelo de negocio es un SaaS B2B, aunque también ofrece API y despliegue On Premise en clientes que lo solicitan.





Hunty, la plataforma que conecta cazadores con organizadores de cacerías

Fundadores: Fernando Bozalongo, León Rituerto y Gonzalo de Grado

Ubicación: Logroño, Madrid

Año de fundación: 2019

Sector: Marketplace de cacerías

Inversión obtenida: 300.000 euros y 67.000€ (ENISA)

Principales inversores: Hugo Arévalo, Borja Adanero, Rafael Gozalo, y Kike Corral



www.hunty.es

HUNTY es la página web líder en búsqueda y contratación de cacerías para los cazadores españoles. Una plataforma con más de 2.500 cacerías en 25 países. Se dedican a conectar cazadores con organizadores de cacerías para encontrar una cacería que se ajuste a sus necesidades, acompañándolos durante todo el proceso de decisión, reserva, disfrute y post venta.

Estando de Erasmus, Fernando Bozalongo se dio cuenta de lo difícil que era acceder a las cacerías. Internet estaba desierto. A su vuelta, comenzó a trabajar como ingeniero en Telefónica y, tiempo después, decidió llamar a León Rituerto -con quien había emprendido a los 19 años de manera exitosa- y a Borja Adanero -que había sido su jefe en ThePowerMBA-. Juntos, decidieron solucionar el problema que Bozalongo había sufrido años atrás y fundaron Hunty.



Durante el confinamiento, adquirieron Monteros y Cazadores, que era, por aquel entonces, el principal competidor de Hunty. Ahora, pasaba a formar parte del equipo y Hunty se convertía en la plataforma líder en contratación de cacerías a nivel europeo.

Hunty es la plataforma con más oferta del mundo. Eso permite a sus clientes encontrar una cacería que

cumpla todas sus necesidades, y Hunty les acompaña durante el proceso. Habitualmente, sus clientes son cazadores a los que les gusta vivir nuevas experiencias y que para ello se desplazan de sus terrenos de caza habituales. Hunty, además, se ocupa de verificar toda la información, pues existen numerosos fraudes en este terreno y los cazadores se encuentran en una alerta constante.

HUNTY
CAZA DONDE HAY CAZA

Profe.com, la plataforma de refuerzo para mejorar las notas de tus hijos



Fundadores: Antonio Cardenal, Joaquim Virgili y Nuclio Venture Builder.

Ubicación: Cataluña

Año de fundación: 2021

Sector: Edtech

Inversión obtenida: 170.000€

Principales inversores: Nuclio Fund,



www.profe.com



PROFE.COM es una startup que ayuda a los estudiantes a mejorar sus notas desde primaria hasta bachillerato. Con una metodología innovadora y un modelo de suscripción, concede acceso a clases ilimitadas de todas las asignaturas.

No hay límite de clases ni de asignaturas y da feedback en tiempo real a los padres sobre el avance de sus hijos. Profe.com revoluciona el modelo tradicional de pago por hora, democratizando un servicio caro y poco flexible.

Profe.com, a diferencia de competidores que dan clases masivas online o tutoriales grabados, ofrece un servicio personalizado de clases de refuerzo. Cada alumno tiene un profesor particular que le ayuda a lo que necesita. No se limita a las clases por videollamada, sino que favorece un entorno didáctico y ágil para las comunicaciones entre alumnos y profesores con diferentes opciones como la pizarra digital, audios, chat...



Su modelo de negocio se basa en una suscripción por servicio con todo incluido. Hay tres tipos de suscripciones disponibles: mensual, trimestral o anual.

Profe.com aporta una solución al cliente en el sector #EdTech, uno de los grandes olvidados en cuanto a desarrollo de servicios digitales. Combinan la innovación tecnológica de su plataforma con nuevas metodologías educativas para conseguir resultados de mejoría en un corto periodo de tiempo.

Sus clientes son familias con hijos en etapas educativas desde Primaria hasta Bachillerato, y que necesitan

ayuda extraescolar para poder mejorar sus calificaciones. Además, ayudan de forma significativa en la conciliación familiar, sin depender de apoyos logísticos para acompañar y recoger a los niños hasta las academias o la pérdida de horas de clase de refuerzo ante cualquier imprevisto como visitas médicas, tráfico o cambios en los horarios habituales.

Profe.com cuenta con el apoyo de Nuclio Venture Builder y sus socios. A medio plazo, la compañía abrirá una ronda de financiación de Serie A para poder internacionalizar el modelo a otros países.



Prockett permite a los autónomos del sector servicios controlar su negocio desde el móvil



Fundadores: Carles García-Vitoria, Sergio Pérez Ortiz, Andrés Evencio Izquierdo Riveras

Ubicación: València

Año de fundación: 2019

Sector: Servicios

Inversión obtenida: 260.500€

Principales inversores: Instituto Valenciano de Finanzas, Inversión por Business Angel (CEEI Castellón)

www.prockett.com



PROCKETT crea soluciones para dirigir negocios del sector servicios desde el móvil. A través de la fusión de las claves de un CRM y un ERP, controla todas las áreas de tu negocio: emite presupuestos, facturas y cobra para que autónomos y pymes no se descuelguen.

En 2019, Carles García-Vitoria decidió volver a España tras una etapa formativa en Boston y varios mini-stages en MIT y BIO. Estaba aprendiendo sobre las dinámicas del sector de Medical Devices y el fundraising gracias a sucesivas ayudas y premios. Tenía infinitas cosas en mente. Conocía a Sergio Pérez de sus años de residencia médica, con quien había cocreado el juego de mesa Nosocomio. Sabía que era la persona indicada para conceptualizar, definir y diseñar un producto digital.

Con la idea de mejorar la economía colaborativa, decidieron trabajar juntos en un modelo de negocio basado en el talento local: Pulpo. Andrés Izquierdo, por aquel entonces, volvía de Berkeley, donde había viajado para fundar una startup. Era economista, tenía 22 años y una madurez impropia de su edad. García-Vitoria vio en él un CFO/COO único. Tras muchos cafés, se unieron para fundar Prockett, el software para autónomos.

Prockett escucha, escucha y escucha. Sus cofundadores, médicos de formación, saben bien lo importante que es la investigación. En su compañía, tratan de aplicar métodos parecidos a los de su sector para comprender lo que necesitan sus clientes. Fueron

ellos los que les quitaron la idea de la economía colaborativa y del cobro por lead para decirles que esto era lo que necesitaban. Ahora, preparan un plan de investigación para desarrollar una tecnología que permita interpretar documentos y aprender sobre cada negocio de servicios.

En Prockett se centran en el sector servicios: fontanería, carpintería, electricidad, pintura, instalaciones, jardinería... Su objetivo es satisfacer a cualquier autónomo y a Pymes con menos de 10 empleados. Su modelo de negocio es Saas. A través de una suscripción mensual, cualquier autónomo o pyme puede beneficiarse de sus servicios.



SISTEMA de PUNTUACIÓN y METODOLOGÍA

El diario El Referente realiza durante 2021 sus segundos Premios Nacionales, donde premia a las startups más innovadoras de España en función a cuatro criterios básicos. La primera fase de preselección de las startups candidatas comienza realizando una consulta interna a los principales agentes del ecosistema nacional (aceleradoras, business angels, incubadoras, fondos de inversión y otros agentes) a los que se les solicita tres startups innovadoras que cumplan los cuatro criterios básicos para poder ser seleccionadas para los premios.

Dichos criterios son que sea una startup innovadora o disruptiva, que haya levantado menos de 1 millones de euros en el momento de su preselección, que tenga al menos un fundador español en su compañía y que la empresa tenga menos de tres años de vida.

El siguiente paso consiste en elaborar una información de cada compañía que se publicará en la revista online y donde se verificará que cumple con los requisitos anteriormente planteados. El equipo de El Referente descartará las que no encajen y preseleccionará las 150 mejores empresas que pasarán a una votación final.

Un jurado de nueve inversores profesionales analizará los 150 decks de los proyectos finalistas y elaborará una lista de las 75 mejores empresas. A cada lista se le asignará una puntuación en función a la posición que ocupe la empresa y la suma de la puntuación de las nueve listas elaborada por cada inversor será la puntuación final de la que se establece el ranking. La empresa con mayor puntuación será la ganadora.



SUMA y PUNTUACIÓN FINAL del RANKING 2021

Compañía	Pt.	Jurado 1	Pt.	Jurado 2	Pt.	Jurado 3	Pt.	Jurado 4	Pt.	Jurado 5	Pt.	Jurado 6	Pt.	Jurado 7	Pt.	Jurado 8	Pt.	Jurado 9	Pt.
Aplanet	675	Aplanet	85	Aplanet	80	Aplanet	90	Aplanet	55	Aplanet	85	Aplanet	55	Aplanet	65	Aplanet	80	Aplanet	80
Fuell	636	Fuell	80			Fuell	85	Fuell	85	Fuell	80	Fuell	95	Fuell	85	Fuell	41	Fuell	85
Freeverse	625	Freeverse	85	Freeverse	85			Freeverse	80	Freeverse	50	Freeverse	80	Freeverse	65	Freeverse	95	Freeverse	85
Cafler	612	Cafler	90	Cafler	85	Cafler	100	Cafler	55	Cafler	75	Cafler	42	Cafler	90			Cafler	75
Dudy fit	549	Dudyfit	100	Dudy fit	85	Dudy fit	75	Dudy fit	29	Dudy fit	60	Dudy fit	70	Dudy fit	60	Dudy fit	70		
MyRealFood	522	My real food	95	MyRealFood	65	MyRealFood	18	MyRealFood	65	MyRealFood	80	MyRealFood	85	MyRealFood	39	MyRealFood	75		
IENAI Space	517	IENAI Space	17	IENAI Space	55	IENAI Space	70	IENAI Space	90	IENAI Space	65	IENAI Space	85	IENAI Space	50	IENAI Space	85		
Qbeast	516	Qbeast	30	Qbeast	85	Qbeast	85	Qbeast	23	Qbeast	15	Qbeast	80	Qbeast	75	Qbeast	80	Qbeast	43
CoCircular	514	Co-circular	75	CoCircular	60	CoCircular	38	CoCircular	16	CoCircular	75			CoCircular	100	CoCircular	80	CoCircular	70
Gocleer	507	Gocleer	44	Gocleer	70	Gocleer	70	Gocleer	28	Gocleer	85	Gocleer	55	Gocleer	95	Gocleer	60		
Seguros Coconut	495	Seguros Coconut	34	Seguros Coconut	80	Seguros Coconut	39	Seguros Coconut	45	Seguros Coconut	55	Seguros Coconut	65	Seguros Coconut	75	Seguros Coconut	80	Seguros Coconut	22
Harbest Market	492	Harbest Market	75	Harbest Market	55	Harbest Market	70			Harbest Market	43	Harbest Market	75	Harbest Market	80	Harbest Market	34	Harbest Market	60
Deale	486	Deale	65			Deale	75	Deale	55	Deale	31	Deale	60	Deale	60	Deale	55	Deale	85
Legit Health	480	Legit Health	55	Legit Health	38	Legit Health	80	Legit Health	80	Legit Health	42	Legit Health	70			Legit Health	60	Legit Health	55
Aunoa	478	Aunoa	60	Aunoa	80	Aunoa	80	Aunoa	75	Aunoa	75	Aunoa	29	Aunoa	19	Aunoa	60		
Kubbo	470	Kubbo	85	Kubbo	65	Kubbo	75			Kubbo	80			Kubbo	80	Kubbo	85		
AgroSingularity	459	Agrosingularity	50	AgroSingularity	65	AgroSingularity	30	AgroSingularity	85	AgroSingularity	70	Agrow Analytics	60			AgroSingularity	85	AgroSingularity	14
Rosita	459	Rosita	80	Rosita	100	Rosita	65			Rosita	85	Rosita	85					Rosita	44
Menhir	445			Menhir	30	Menhir	80	Menhir	55	Menhir	33	Menhir	80	Menhir	42	Menhir	75	Menhir	50

Compañía	Pt.	Jurado 1	Pt.	Jurado 2	Pt.	Jurado 3	Pt.	Jurado 4	Pt.	Jurado 5	Pt.	Jurado 6	Pt.	Jurado 7	Pt.	Jurado 8	Pt.	Jurado 9	Pt.
Cryptotechfin	437	Cryptotechfin	80			Cryptotechfin	42	Cryptotechfin	30	Cryptotechfin	39	Cryptotechfin	85	Cryptotechfin	60	Cryptotechfin	31	Cryptotechfin	70
Grabit	435			Grabit	27	Grabit	50	Grabit	70	Grabit	70	Grabit	75	Grabit	55	Grabit	23	Grabit	65
Libeen	427	Libeen	38	Libeen	45			Libeen	65	Libeen	60	Libeen	60	Libeen	44	Libeen	65	Libeen	50
Vitaance	423			Vitaance	90	Vitaance	65			Vitaance	85	Vitaance	31	Vitaance	27	Vitaance	70	Vitaance	55
Inrobics	422	Inrobics	55	Inrobics	19	Inrobics	60	Inrobics	85	Inrobics	34	Inrobics	44			Kaikoo	65	Inrobics	60
Froged	416	Froged	27	Froged	75	Froged	95			Froged	55	Froged	24	Froged	85	Froged	55		
Parallel	412	Parallel	60	Parallel	95	Parallel	60	Parallel	65			Parallel	55	Parallel	37	Parallel	40		
Criptan	406	Criptan	80							Criptan	95	Criptan	75	Criptan	70	Criptan	60	Criptan	26
Kaikoo	402	Kaikoo	85			Kaikoo	75			Kaikoo	75	Kaikoo	27	Kaikoo	80			Kaikoo	60
Kleta	402			Kleta	33	Kleta	65	Kleta	80			Kleta	75	Kleta	50	Kleta	39	Kleta	60
Arkadia Space	395	Arkadia Space	45	Arkadia Space	60	Arkadia Space	80	Arkadia Space	75	Arkadia Space	60			Arkadia Space	20	Arkadia Space	55		
MOA Foodtech	391	MOA Foodtech	37	MOA Foodtech	15	MOA Foodtech	85	MOA Foodtech	50	MOA Foodtech	50			MOA Foodtech	75	MOA Foodtech	29	MOA Foodtech	50
Go4clíc	390	Go4clíc	70	Go4clíc	75	Go4clíc	55			Go4clíc	70			Go4clíc	55			Go4clíc	65
Exheus	388	Exheus	80	Exheus	43	Exheus	19			Exheus	60	Exheus	41			Exheus	50	Exheus	95
Nester	388			Nester	24	Nester	60	Nester	50	Nester	50	Nester	39	Nester	75	Nester	70	Nester	20
Checktobuild	382	Checktobuild	75	Checktobuild	70			Checktobuild	70	Checktobuild	55	Checktobuild	30	Checktobuild	14	Checktobuild	32	Checktobuild	36
Bookacorner	378	Book a corner	15	Bookacorner	65	Bonsel	29	Bookacorner	18	Bookacorner	41			Bookacorner	65	Bookacorner	90	Bookacorner	55
Innogando	371	Innogando	39	Innogando	50	Innogando	22	Innogando	65	Innogando	55	Innogando	40			Inrobics	30	Innogando	70
OWO Game	369			OWO Game	70	OWO Game	55	OWO Game	26			OWO Game	80	OWO Game	38			OWO Game	100
Codecontract	368	Codecontract	29	Codecontract	85	Codecontract	70	Codecontract	15	Codecontract	44	Codecontract	60			Codecontract	65		
Kintai	365	Kintai	85	Kintai	20	Kintai	60			Kintai	21	Kintai	55	Kintai	80	Kintai	44		
Bcome	362	Bcome	75			Bcome	75	Bcome	55					Bcome	65	Bcome	17	Bcome	75
Clever Solar Devices	362	Clever Solar Devices	32	Clever Solar Devices	70	Clever Solar Devices	50			Clever Solar Devices	27	Clever Solar Devices	43			Clever Solar Devices	70	Clever Solar Devices	70

Compañía	Pt.	Jurado 1	Pt.	Jurado 2	Pt.	Jurado 3	Pt.	Jurado 4	Pt.	Jurado 5	Pt.	Jurado 6	Pt.	Jurado 7	Pt.	Jurado 8	Pt.	Jurado 9	Pt.
Delitbee	357	Delitbee	28					Delitbee	14			Delitbee	85	Delitbee	85	Delitbee	75	Delitbee	70
Kronte	357	Kronte	22	Kronte	22	Kronte	43					Kronte	90	Kronte	80	Kronte	100		
Casum	356	Casum	50	Casum	60			Casum	31	Casum	70	Casum	60	Casum	85				
Break Event	353	Break event	14	Break Event	50	Break Event	21	Break Event	70	Break Event	25	Break Event	38	Break Event	60			Break Event	75
Brobot5	352			Brobot5	70	Brobot5	36	Brobot5	85	Brobot5	20	Brobot5	16			Brobot5	50	Brobot5	75
2Bepart	342			2Bepart	17	2Bepart	50	2Bepart	60	2Bepart	60	2Bepart	20			2Bepart	55	2Bepart	80
Lets Coder	342	Lets Coder	40	Lets Coder	37	Lets Coder	80			Lets Coder	80			Lets Coder	50			Lets Coder	55
MoonBack	326	MoonBack	60	MoonBack	75			MoonBack	50			My Rentastic	50	MoonBack	41			MoonBack	50
Foodstories	324			Foodstories	75					Foodstories	19	Foodstories	65	Foodstories	85	Foodstories	15	Foodstories	65
Beawre	318	Beaware	60	Beawre	40	Beawre	55	Beawre	33	Beawre	22			Beawre	17	Beawre	16	Beawre	75
Fossa Systems	314			Fossa Systems	60	Fossa Systems	15	Fossa Systems	70	Fossa Systems	70			Fossa Systems	55	Fossa Systems	14	Fossa Systems	30
Plexigrid	310	Plexigrid	23	Plexigrid	31			Plexigrid	50			Plexigrid	100	Plexigrid	36	Plexigrid	70		
Logistiko	300			Logistiko	42	Logistiko	35			Logistiko	80	Logistiko	45	Logistiko	43	Logistiko	55		
Heritae	299	Heritae	65			Heritae	37			Heritae	38			Heritae	55	Heritae	85	Heritae	19
Bamboo Energy	298					Bamboo Energy	60	Bamboo Energy	75	Bamboo Energy	45	Bamboo Energy	50	Bamboo Energy	18	Bamboo Energy	50		
Activacar	295			Activacar	75	Activacar	50			Activacar	75	AgroSingularity	55					Activacar	40
Repscan	288			Repscan	35	Repscan	45	Repscan	22	Repscan	36			Repscan	34	Repscan	75	Repscan	41
Kotokan	287	Kotokan	55	Kotokan	80	Kotokan	24			Kotokan	18			Kotokan	50			Kotokan	60
Yaak	286			Yaak	18			Yaak	39			Yaak	70	Yaak	70	Yaak	60	Yaak	29
Cuyna	281	Cuyna	31			Cuyna	50							Cuyna	70	Cuyna	50	Cuyna	80
Volstone	281	Volstone	70					Volstone	60			Volstone	75	Volstone	26	Volstone	18	Volstone	32
Bildia	279	Bildia	60	Bildia	39	Bildia	65			Bildia	50			Bildia	65				
AgrowAnalytics	265			AgrowAnalytics	65	AgrowAnalytics	44	AgrowAnalytics	75	AgrowAnalytics	65							AgrowAnalytics	16

Compañía	Pt.	Jurado 1	Pt.	Jurado 2	Pt.	Jurado 3	Pt.	Jurado 4	Pt.	Jurado 5	Pt.	Jurado 6	Pt.	Jurado 7	Pt.	Jurado 8	Pt.	Jurado 9	Pt.
Alice Biometrics	263			Alice Biometrics - 2M€	80	Alice Biometrics - 2M€	85	Alice Biometrics - 2M€	75									Alice Biometrics	23
Velca	262					Velca	65					Velca	18	Velca	75	Velca	24	Velca	80
Captoplastic	259			Captoplastic	55	Captoplastic	14	Captoplastic	85	Captoplastic	40			Captoplastic	15	Captoplastic	50		
Inalia	253					Inalia	23	Inalia	70	Inalia	65			Inalia	50	Innogando	45		
Solum PV	252	Solum PV	50					Solum PV	65	Solum PV	14	Solum PV	34	Solum PV	31	Solum PV	43	Solum PV	15
Zexel Software	228	Zexel	42					Zexel Software	38	Zexel Software	55	Zexel Software	65					Zexel Software	28
Bechained	227	Bechained	50					Bechained	32	Bechained	26	Bechained	70	Bechained	16	Bechained	33		
Luci Healthcare	227			Luci Healthcare	41			Luci Healthcare	34			Luci Healthcare	65	Luci Healthcare	21	Luci Healthcare	42	Luci Healthcare	24
Wains	226	Wains	70	Wains	50			Wains	36					Wains	70				
Qoobers	225	Qoobers	65							Qoobers	85	Qoobers	33					Qoobers	42
Uppgrowz	225	Uppgrowz	19	Uppgrowz	44			Uppgrowz	100					Uppgrowz	28			Uppgrowz	34
SILT	219	SILT	35	SILT	29			SILT	43					SILT	32	SILT	80		
PoinPlaces	210	Poin Places	33					PoinPlaces	25	PoinPlaces	37	PoinPlaces	70					PoinPlaces	45
Humanox	202							Humanox	37	Humanox	90			Humanox	23	Humanox	19	Humanox	33
UnBlock	201	Unblock	75					UnBlock	40	UnBlock	23	UnBlock	28					UnBlock	35
Wipergaming	199	Wipergaming	18					Wipergaming	80					Wipergaming	70			Wipergaming	31
Chordata Motion	197							Chordata Motion	65	Chordata Motion	50	Chordata Motion	50	Chordata Motion	22	Chordata Motion	35	Chordata Motion	25
Sycal Medical	196	Sycal Medical	24			Sycal Medical	85	Sycal Medical	60									Sycal Medical	27
Mogu	195	Mogu	43					Mogu	35	Mogu	100	Mogu	17						
Panda Bikes	193	Panda bikes	50									Panda Bikes	35			Panda Bikes	28	Panda Bikes	80
Bonsel	187			Bonsel	50			Bonsel	17	Bonsel	28	Bonsel	32	Bonsel	60				
Tupl Agro	186			Tupl Agro	60			Tupl Agro	42					Tupl Agro	29			Turbosuite	55

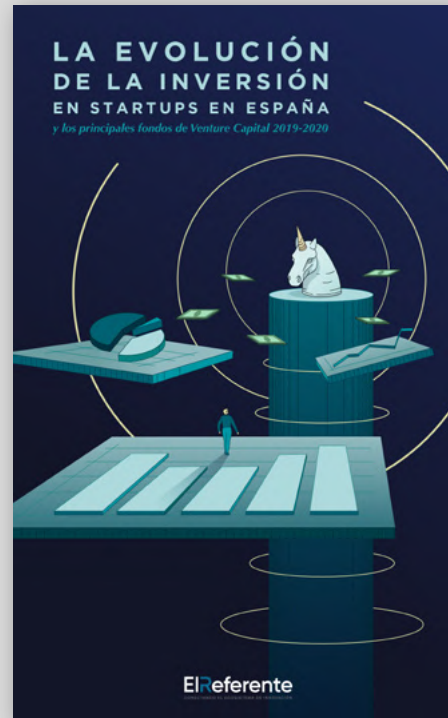
Compañía	Pt.	Jurado 1	Pt.	Jurado 2	Pt.	Jurado 3	Pt.	Jurado 4	Pt.	Jurado 5	Pt.	Jurado 6	Pt.	Jurado 7	Pt.	Jurado 8	Pt.	Jurado 9	Pt.
GetLinko	185	GetLinko	70	GetLinko	26	GetLinko	40			GetLinko	24					GetLinko	25		
Green in blue	183					Green in blue	33									Green in blue	65	Green in blue	85
Orama	182	Orama	36	Orama	16	Orama	34	Orama	80	Orama	16								
H2Vivo	179	H2Vivo	16							H2Vivo	35	H2Vivo	21			H2Vivo	22	H2Vivo	85
Trak	176	Trak	65					Trak	20			Trak	65			Trak	26		
Fisify Technology	173					Fisify Technology	17					Fisify Technology	36	Fisify Technology	55	Fisify Technology	65		
Shellock	168			Shellock	55	Shellock	27	Shellock	21	Shellock	32			Shellock	33				
Wow Play Experience	168	Wowplay	41									Wow Play Experience	37	Wow Play Experience	25			Wow Play Experience	65
Newex	162					Newex	55	Noweat	27			Noweat	80						
Nymiz	156	Nymiz	21	Nymiz	34	Nymiz	32	Nymiz	50			Nymiz	19						
Hunty	155	Hunty	70													Hunty	85		
Profe.com	151	Profe.com	65					Profe.com	24					Profe.com	35	Profe.com	27		
Prockett	147			Prockett	50							Prockett	22			Prockett	75		
Shimoku	145	Shimoku	55					Shimoku	44	Shimoku	29							Shimoku	17
Zefrict	145							Zefrict	95			Zefrict	26	Zefrict	24				
Midiia	143			Midiia	23	Midiia	70					Midiia	50						
Evoenzyme	141	Evoenzyme	26			Evoenzyme	25											Evoenzyme	90
Turbosuite	136	Turbosuite	25	Turbosuite	21			Turbosuite	19			Turbosuite	14			Turbosuite	20	Turiscool	37
Transkriptorium	135			Transkriptorium	36							Transkriptorium	25			Transkriptorium	36	Transkriptorium	38
Oasis Hunters	126	Oasis Hunters	55													Oasis Hunters	21	Oasis Hunters	50
Balio	121					Balio	41			Balio	65	Balio	15						
Stockfink	116					Stockfink	26	Stockfink	60					Stockfink	30				
ESUS Mobility	111					ESUS Mobility	16			ESUS Mobility	30							ESUS Mobility	65

Compañía	Pt.	Jurado 1	Pt.	Jurado 2	Pt.	Jurado 3	Pt.	Jurado 4	Pt.	Jurado 5	Pt.	Jurado 6	Pt.	Jurado 7	Pt.	Jurado 8	Pt.	Jurado 9	Pt.
My Rentastic	98					My Rentastic	20							My Rentastic	40	My Rentastic	38		
Noweat	98			Noweat	25	Noweat	55											Noweat	18
Lexdigo	90			Lexdigo	28					Lexdigo	17			Lexdigo	45				
Pamipe	82			Pamipe	32					Pamipe	50								
Arrecife Systems	81							Arrecife Systems	60									Arrecife Systems	21
Tales	60											Tales	23			Tales	37		
Turiscool	41							Turiscool	41										
Deepupsell	31					Deepupsell	31												
Kolotrip	28					Kolotrip	28												

DESCÁRGATE OTROS INFORMES



[Ranking de los mejores despachos de abogados](#)



[La evolución de la inversión en startups en España](#)



[Ranking de las 100 startups más innovadoras del año 2019](#)