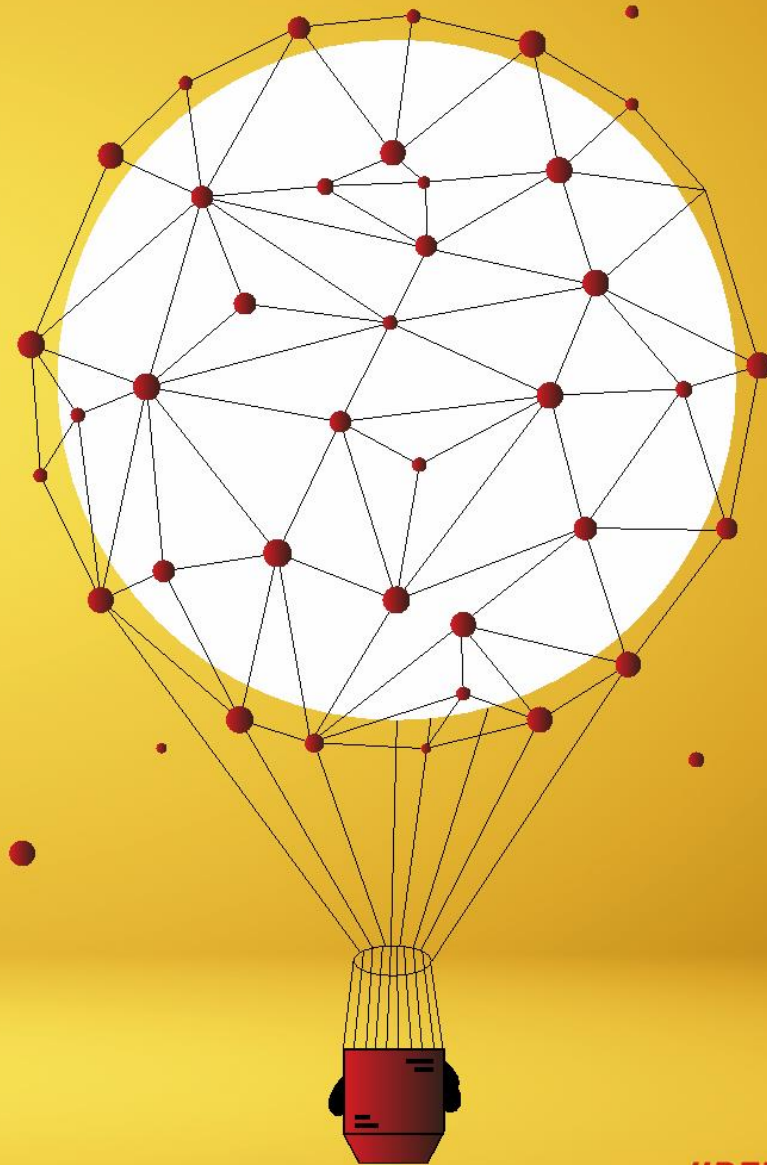
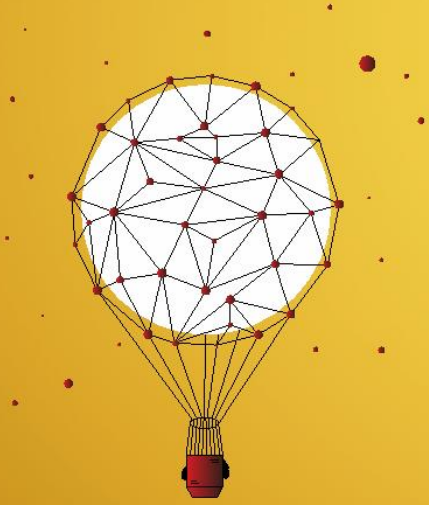


**HACEMOS CRECER
TUS IDEAS.**

**IV EDICIÓN
DOSSIER STARTUPS**



#REDINNPENDE



ACELERACIÓN

1. BIDTAP



Juan Ramón Rodríguez, CEO

Plataforma de comunicación especializada en restaurantes.

www.bidtap.io

Málaga

Madurez: primeros clientes, colaboradores en Cádiz, Sevilla, Málaga, además con CABIFY. Cerrando con dos inversores FFF 30.000€.

Equipo:

Juan Ramón Rodríguez, CEO, Founder, Dirección Comercial; Juanjo Labella, CTO, Founder, Dirección Técnica; Juan Martínez, Servicio Técnico Soporte; Rosario Martínez, Marketing on-line, Community Manager Paulino Arias Director Financiero Javi Gomez (Cádiz) Samy Jiménez (Sevilla) Marcos (Málaga)

Breve descripción:

Es una plataforma de información de restaurantes a la que además se le ha incorporado COMUNICACIÓN para mejorar la experiencia de usuarios, sobre todo si no se conoce la ciudad en la que se está. Bidtap, a diferencia de otras plataformas, ofrece, además de información, COMUNICACIÓN, donde el usuario hace su pedido y llega a todos los restaurantes adscritos dándoles a estos la posibilidad de contestarles directamente a sus dispositivos tipo “Whatsapp” En Definitiva se le ha dado la vuelta a la tortilla convirtiendo las demandas de los usuarios en escaparate de oportunidades para los restaurantes.

BidTap es una novedosa manera de localizar restaurantes Cool de cada ciudad, disponibles a las demandas de los usuarios. Pues son los restaurantes los que mandan las ofertas a los clientes que piden comer.

2. BRACELIT



Javier Canas, CEO

Gestión y control de cualquier tipo de evento mediante el uso de pulseras electrónicas.

<https://bracelit.es/>

Granada

Madurez: producto en el mercado, desarrollando nuevas funcionalidades y abriendo nuevas líneas de negocio.

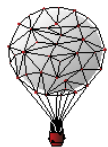
Equipo: Javier Canas: CEO.
José Antonio López: CTO.
Valentín Pedrosa: IT Advisor.
Antonio Palomares: CFO

Breve descripción:

Bracelit es una herramienta capaz de adaptarse a diferentes eventos y compañías a través de un innovador sistema basado en una aplicación móvil que gestiona wearables identificativos con los que el usuario puede interactuar a su gusto. Estos actúan en función de los requisitos como cartera virtual, acreditación, llave, panel informativo, cartilla médica, tarjeta de fidelización, etc.

Además, Bracelit proporciona un enorme valor añadido a nuestro cliente, ya que permite monitorizar toda la actividad de los distintos agentes que participan en el evento, Esto garantiza al organizador el tener un enfoque mucho más amplio, objetivo y concreto sobre sus necesidades. Además, ofrece otras ventajas, como publicitar marcas con las que se tienen acuerdos previos y fomentar el consumo del usuario en el sentido en el que más le interese.

3. CHEKIN SOLUCIONES DIGITALES



Antonio Bustamante, CEO y Cofundador

www.chekin.io

Solución integral gestión alojamientos turísticos

Aljaraque (Huelva)

Madurez: constituida en mayo de 2017, lanzamiento mercado en Marzo 2018, 4000 alojamientos en toda España y lanzando en Italia

Ronda Inversión liderada por Carlos Blanco (Encomenda)

Equipo:

Fundadores: Antonio Bustamante, CEO. Estrategia, finanzas y ejecución. Eric Sánchez, COO. Operaciones y Desarrollo de negocio. Carlos Lagares, CTO. Equipo 17 personas. Huelva, Sevilla y Málaga.

Breve descripción:

A la hora de gestionar un alojamiento turístico, se han identificado hasta 8 etapas diferentes que un gestor tiene que solucionar. A día de hoy no existe una única solución que integre todas las etapas y la visión de Chekin es ofrecerla.

La primera etapa en la que se centra es el Check-in, identificando ineficiencias en tiempo y procesos innecesarios para el gestor y huéspedes.

Para solucionar el Check-in, se han desarrollado dos soluciones:

Chekin – Legal: está enfocada a optimizar el proceso de recepción de turistas en las viviendas turísticas y a su vez seguir todos los pasos que marca la regulación y que de forma analógica supone una pérdida de tiempo de hasta 45 minutos por CheKin, con la Aplicación se realiza en menos de 1 minuto. Está enfocada a toda Europa ya que cubre una regulación Europea. Desde el lanzamiento en marzo 2018 se han conseguido 4.000 alojamientos y el registro de más de 100.000 huéspedes.

Remote Legal System: Sistema integrado para la recepción de huéspedes de forma automática y remota ofreciendo una excelente experiencia al huésped. Integra de forma eficiente la comunicación, legalidad, verificación de identidad, acceso remoto, eficiencia energética y limpieza de un alojamiento turístico.

4. DREAMED SOLUTIONS



Ernesto Jesús de la Rubia

Apps para ver la carta y pedir con el móvil en restaurantes y hoteles

www.dreamedsolutions.com

Rincón de la Victoria (Málaga)

Madurez: constituida en abril de 2017.
Funcionando en casi 20 restaurantes.

Equipo:

- Andrés Romero (jefe de cocina de El Pimpi). Asesor.
- Ernesto de la Rubia. Fundador y CTO.
- Jesús García, Javier Palacios, Fernando Pastor. Distribución.
- José Manuel González (propietario del Café del Soho). Asesor.
- Rafael Godoy Rubio. Asesor técnico.

Breve descripción:

El uso del teléfono móvil en restaurantes y hoteles permite crear un canal de comunicación directo y privado entre clientes y profesionales que supone una oportunidad para innovar en el sector de la restauración.

Con nuestro sistema es posible pedir una bebida con el móvil en tan solo 7 segundos sin descargar apps ni registrarse en el sistema.

La carta contiene imágenes de calidad profesional y se traduce por un sistema de inteligencia artificial a más de 100 idiomas.

Se ha conseguido automatizar el proceso de generación de imágenes reduciendo el tiempo que se invierte en el retoque fotográfico de 10 horas a tan solo un minuto.

En breve, el sistema pasará a formar parte de la exposición permanente del Centro de Innovación Turística de Andalucía. Ya se está utilizando en el restaurante más emblemático de Málaga (El Pimpi) y en El Corte Inglés de Puerto Banús. Además, se va a promocionar en las asociaciones de Chiringuitos y Hoteles de la Costa del Sol.

5. EMERCA



Ángel M. Fernández

Gestor Web para el sector agroalimentario

<http://ainell.es/erp-merca/>

Sevilla

Madurez: inicio del desarrollo del producto en mayo de 2017. Disponen de un prototipo operativo muy próximo a versión 1.0.

Equipo: M^a Carmen Garcia Quesada: Scrum master y desarrollo backend; Angel Fernández Cruz: desarrollo front-end y verificación funcional; Ernesto Revilla Derksen: Arquitectura de Sistemas y Firma Electrónica.

Breve descripción:

erpMerca está dirigido principalmente a empresas mayoristas de productos perecederos. Cubre varias necesidades destacando:

- 1) Trazabilidad, pudiendo seguirse la historia completa de cada partida.
- 2) Permite a productores y consumidores conocer, en tiempo real desde cualquier teléfono móvil, tanto el estado de sus partidas de productos, como la información contable por trimestres o anualidades y descargar sus facturas para impresión.
- 3) Facilita enormemente al mayorista tanto la gestión del negocio (gestión de stocks, generación de pedidos, emisión de facturas, seguimiento de cobros y pagos, impuestos aplicados....), como las relaciones con sus clientes y proveedores.
- 4) Es posible la coordinación de la gestión de mermas con ONGs, facilitando la realización de una acción social si así lo decide la empresa.

El producto puede orientarse como servicio software: las empresas mayoristas pagarían una cantidad mensual por el servicio y alojamiento de sus datos en la nube.

6. ICALEOS



**Emilio Palomo, Fundador y gerente
Desarrollos de Sistemas de Frío
Activo Autónomos Portátiles no
eléctricos**

<https://www.handicold.com>

Alcalá de Guadaíra. Sevilla

Madurez: constituida en 2013,
desarrollo de un nuevo producto.

Equipo: Emilio Palomo Pinto.- Gerente
y responsable de proyecto; Germán
Feijoo Alejandro.- Responsable de
Marketing y comercial y logística; Marc
Lenaerts.-Ingeniería de Producto.

Breve descripción:

Icaleos nace como consultoría de innovación y en abre una nueva línea de actividad como impulsor del desarrollo y explotación de una innovación propia consistente en un sistema de frío activo autónomo no eléctrico multiuso y basada en una patente industrial propia.

La solución consiste en un dispensador de cerveza de barriles con enfriador autónomo para su mantenimiento a temperatura controlada, diseñado para eventos y basado en el sistema autónomo de Frío Autónomo HANDICOLD. Cubre el problema o la necesidad de servir cerveza de barril a la temperatura ideal de barril con tiradores portátiles sin necesidad de neveras eléctrica que dependan de conexión eléctrica.

Público objetivo: Sector Catering// Cliente final (Barriles formato 5 ltrs.). La principal innovación radica en la posibilidad de conseguir frío activo portátil (Generación de frío) sin necesidad de electricidad con aplicaciones al sector del catering y eventos.

7. FLOW (MARBELLA APP)



Daniel Díaz, CEO

Los mejores planes a tu alrededor.

<https://www.marbs.app/>

Marbella (Málaga)

Madurez: Marzo 2017. Facturando +1año.

Equipo: Daniel Diaz - CEO;
Gema Maese – Marketing y Ventas;
Domingo Diaz – Asesor-Contable;
Colaboradores: Fotógrafos, Guías turísticos.

Hitos:

+3000 visitas/mes

+8000 descargas (iOS-Android)

+10.000 seguidores rss

Breve descripción:

Aplicación web donde se encuentran los mejores eventos, ofertas y planes de la ciudad basados en los intereses del usuario. Lo más interesante de cara a los clientes son el envío de Notificaciones Push y Anuncios InApp personalizados para cada uno de ellos con las diferentes ofertas y/o eventos del mismo.

Esta plataforma permite que los usuarios dispongan de planes y experiencias únicas, reciban notificaciones automáticas de forma progresiva y no invasiva en sus dispositivos. Dicha notificación ofrecerá algún tipo de información útil o una ventaja al usuario por un tiempo determinado. Dependiendo de la reacción del usuario el sistema registrará una actividad u otra, lo que generará una gran cantidad de datos indexados a cada usuario (Big Data), para ofrecer en un futuro próximo anuncios más personalizados y atractivos para dicho usuario.

8. LA PIPIRRANA



José Daniel Díaz

Los mejores planes a tu alrededor.

<https://lapipirrana.com/jaen/>

Jaén

Madurez: Agosto 2017. Facturando 200% más que a comienzos del programa.

Equipo:

José Daniel Díaz

Javier Montijano Valdivia

Breve descripción:

Es una plataforma que pone en contacto a consumidores con agricultores de una misma localidad. Es una marketplace, en el que cada agricultor tiene su propia tienda con sus productos. El productor decide el precio final de venta y recibe una remuneración muy cercana a este precio final. Los clientes realizan la compra, eligiendo de los productos que deseen de cada hortelano, y reciben los productos en su casa recién cogidos, junto con otros productos nacionales a su elección. Los agricultores preparan los pedidos, y el transportista los lleva a la casa directamente desde la huerta. La empresa gestiona los pedidos, los recibe, y los envía a los agricultores y al transportista, de manera que el cliente reciba en su casa el pedido en un tramo horario concreto.

Permite a los consumidores comprar productos de su tierra, recién cogidos y cultivados de manera tradicional. Además, en este sistema de venta, el agricultor decide el precio al que vende sus productos, por lo que también se pone en valor el oficio de agricultor tradicional. Va dirigido a personas que quieren consumir productos de calidad, preocupadas por la salud y por el medio ambiente.

9. MR FOODLIFE



Alejandro Fuentes, CEO E-grocery.

<https://mrfoodlife.com/>

Málaga

Madurez: Facturando 120K€ anuales.

Equipo:

Alejandro Fuentes - CEO

Eric Wikstrom Pujante-CTO

Ana M. Fernandez- Marketing

Ines Arribas-Marketing

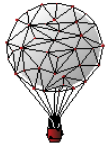
Iván Rubio diseño gráfico

Pablo Zeiderman-logística

Breve descripción:

Mrfoodlife es el punto de encuentro entre los productores más selectos dentro del mundo agro-industrial ecológico en España y los consumidores finales. Como particularidad, captan a sus potenciales clientes a partir de acciones que encuentran como escenario a las grandes empresas, quienes además, representan un segmento de cliente fundamental para su modelo. Empresas como Ebury, Cabify, Eldon, Oracle y otras multinacionales del primer nivel, ya encuentran en Mrfoodlife el entorno perfecto para mostrar su compromiso con sus empleados.

10. PROBARES SOLUTIONS SL. (PROBARES)



Antonio Gallardo

Transformación digital para la restauración.

www.probares.com

Sevilla

Madurez: El sistema se ha actualizado para usarse también en locales de prepago. Se ha introducido en el equipo a un propietario de franquicias del sector, con más de 15 locales y con perfil comercial. El proyecto se encuentra en fase de comercialización en Sevilla.

Equipo: Antonio Gallardo (CEO); Alberto García (CFO/CMO); Juan Carlos Pery (COO); Alberto Martínez (Advisor/Desarrollo de negocio)

Breve descripción:

La misión del servicio es doble:

1º.- Dar un apoyo al servicio de los restaurantes y aportar una nueva experiencia a sus clientes además de ahorrar un tiempo que no aporta valor a ninguno de los dos. Con una plataforma online con la que, a través de la aplicación móvil ProBares, se le da autonomía a los comensales para hacer sus comandas ellos mismos y pagar con el móvil o pedir la cuenta.

2º.- Obtener las valoraciones que los clientes de restaurantes-bares tienen sobre los productos de éstos a los que visiten, saber cuánto les gusta cada plato o bebida que prueban. Cuando el comensal realice el pago, se le pide que valoren los productos que han consumido. Esta forma de conectar al restaurante con sus clientes es un valor añadido debido a que los restaurantes podrán enviar notificaciones directamente a los móviles de sus clientes suscritos sobre novedades, eventos, etc. con las que conseguir más tráfico.

11. SOULDROPS



CEO

Javier Gurrea Utrera

<http://www.caviarsouldrops.com/>

Elaboración y comercialización de esferificaciones de aceites, cremas balsámicas y frutas.

La Línea de la Concepción (Cádiz)

Madurez: Constituida en Mayo de 2018, con local equipado y con capacidad e empezar a fabricar.

Equipo:

Alfredo Garay Lavado

Rafael Ruiz Calama

Javier Gurrea Utrera

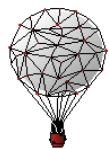
Noemí Rodríguez Domínguez

Breve descripción:

Elaboración y venta, a través de Internet, de esferificaciones de distintos sabores: balsámicos, aceite, frutas para uso en cocina, repostería y coctelería. Se comercializarán a través de Internet a Consumidores finales y HORECA. El posicionamiento en precios será muy competitivo frente a la competencia que, por otra parte, comercializa una gama muy limitada de productos (generalmente esferificaciones de aceite).

Producto innovador y de tendencia, de alta calidad y a buen precio. Amplia variedad de sabores, formatos y tamaños de envasado. Posibilidad de adaptación a nuevos mercados. Mercado de tendencia y en alza.

12. ST CUBIC RESTAURANTES



Fco. Javier Macías, CEO

Empresa dedicada al sector tecnológico, desarrollo de software.

www.stcubic.com

Huelva

Madurez: constituida en 2004, desarrollo de un nuevo producto.

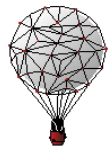
Equipo: Francisco Javier Macias Solve CEO; Raul Fernandez Mayoralas CEO-fundador; Cristian Pérez Bueno CMO; Cristian Bardallo COO, Daniel Aragon Batista Programación, Laura Borrero Borrero Dpto Comercial

Breve descripción:

El público dirigido es del sector hostelería. Se ha desarrollado un software (TPV) al cual le ha añadido las innovaciones tecnológicas siguientes: petición de comandas en el propio smartphone mediante QR en mesa, tablet cliente en mesa para petición de comanda, comandero para camarero, marketing tv donde poder, desde la misma aplicación, enviar imágenes a los televisores, app a domicilio sin utilizar ninguna plataforma ni portal y, lo último y más novedoso, ya que ninguna empresa lo tiene desarrollado, es el asistente de voz. Éste consiste en el reconocimiento de voz del camarero para transmitir comandas o para dar órdenes a cocina mediante su smartphone o applewhat, ya no necesita de tablet simplemente hablando el sistema reconoce la petición. Y no sólo esto, si el cliente tiene ya su propio software (como icg, bdp, etc.) puede incluir cualquiera de nuestros módulos, es totalmente compatible, no requiere de cambiar de software.

El software se va a integrar para el sistema Room service de los Hoteles. Hemos conseguido entrar en Gibraltar modificando el software a Libras.

13. SUNSHINE SOLAR AND ENERGY ENGINEERING



Luis Jaime Caballero, CEO

Productos basados en energía solar.

www.sunshinese.com

Málaga

Madurez: constituida en octubre de 2015, el producto está en el mercado, recibiendo feedback y se pretende lanzar este año.

Equipo: Luis Jaime Caballero - Administrador (CEO) y miembro del equipo técnico (I+D)

Ángel Martínez Tenor - (CTO) responsable del desarrollo digital

Francisco Javier Caballero - Equipo técnico (I+D y comercialización)

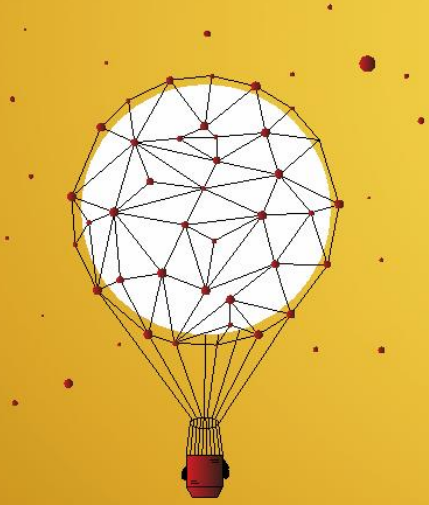
Luis Ruano Arnaiz - Equipo técnico (I+D y producción)

Breve descripción:

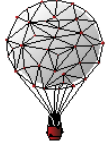
El desarrollo implementa un gestor de llamadas para el servicio al mismo tiempo que permite la evaluación de la calidad del mismo mediante la recogida de datos de su operativa. Podría utilizarse por si mismo o integrado en un CRM, aportando a éste características que lo harían único, ya que éste parámetro de calidad del servicio de cara al cliente actualmente no está siendo medido.

El sistema, gracias al dispositivo "sombriilla solar", es una clara propuesta de mejora de servicio en establecimientos con terraza, ya que proporciona un servicio muy bien valorado por los clientes (la recarga de sus móviles), al tiempo que mejora la imagen de modernidad y respeto al medio ambiente de los locales.

Gracias a la fusión "Renovables-TIC" el dispositivo busca la mejora del ticket medio por ejemplo en entornos como las playas, en los que el turista puede relajarse en su hamaca y de forma simple puede solicitar asistencia de un camarero sólo pulsando el botón de llamada. Además, produce un ahorro a los locales ya que permite el mantenimiento de la terraza con menos personal.



RETOS



Daniel Rubio (Project Manager)

www.6dlab.com

Realidad Aumentada, Realidad Virtual y Realidad Mixta.

Madurez: constituida en el año 2015, creciendo exponencialmente desde entonces.

Equipo: 8-10 personas

CEO: Juan Rivas

PROJECT MANAGER: Daniel Rubio

SALES MANAGER: Ivan Morte

3D DESIGN: Roberto Gacio

COMUNICACIÓN: Roberto Pereira

DEVELOPER: Juan Diego Fernández y Daniel Peña

SERVICE DESIGN: Hugo Pérez

INFOARQUITECTURA 3D: Sabela Reig

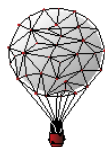
Breve descripción:

6DLAB es una startup tecnológica cuyo core es el desarrollo de soluciones de Realidad Aumentada, Realidad Virtual y Realidad Mixta en diferentes sectores de negocio.

6DLAB con Heineken han cocreado un MVP de Realidad Aumentada con el objetivo de crear una nueva herramienta de impacto visual. Esta permitirá a la red comercial conquistar a los clientes que visitan ofreciéndoles el cambio de marca. Así, los comerciales pueden enseñar al hostelero cómo le quedaría su local con marca Amstel situándole in situ los elementos más relevantes que le ofrecen.

Pero no solo es un proyecto de efecto Wow, puesto que esa customización del local puede capturarse en imágenes y enviarle al cliente potencial un informe para que pueda visualizar y compartir los archivos de cómo quedaría el bar. Además se ha incorporado una pequeña herramienta de CRM, donde el comercial de Heineken está informado en tiempo real del ratio de apertura del archivo enviado.

BUSCO EXTRA



Alejandro Valero Navarro CEO

Rubén Triviño Juárez COO

<https://www.buscoextra.es/>

¿Lo buscas? Lo tienes. El extra que necesitas en menos de 2H.

Madrid

Madurez: constituida en 2017, clientes a nivel nacional, gestión RRHH Burger King, clientes como Amazon, Cabify, Eurest...

Equipo: 12,

CEO, Alejandro Valero COO, Rubén Triviño, CTO Pablo Ortuño, CIO Enrique Arrabal, CHR Andrea del Valle, BackEnd Dev Daniel Gutierrez, CMO Ana Rodríguez, RRHH Ruth Bravo, RRHH Ángela Herrado, RRHH Cristina García, RRHH Cynthia García, RRHH Alejandra Bejarano y RRHH Rocío Ruiz

Breve descripción:

App de búsqueda de empleo centrada en la hostelería y la restauración. Con BuscoExtra consigues el extra que necesitas en un plazo máximo de 2 horas con el alta en la S. Social y todo incluido.

Se ha estado tratando de encajar la solución de BuscoExtra como valor añadido a Heineken y sus productos de cara a poder ofrecerla durante la visita comercial y, con el feedback recibido, hacer el seguimiento.



Carlos Gómez Vendrell, Co-Fundador y CEO

www.cheerfy.com

Fidelizando a través de experiencias personalizadas en la vida real.

Madurez: Operando desde 2015. Más de 400.000 usuarios registrados en Inglaterra y España, que han visitado localizaciones Cheerfy más de 2 millones de veces. Más de 1 millón de mensajes personalizados enviados, de forma automática y contextual.

Equipo:

Adrián Maseda, Co-Fundador y COO

Carlos Gómez Vendrell, Co-Fundador y CEO

METRO AG (Alemania. Makro...), Inversor
Techstars Ventures (EEUU. Uber...),
Inversor

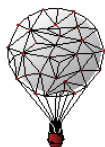
Breve descripción:

Cheerfy permite a restaurantes, bares y cafés deleitar al cliente con experiencias personalizadas, y sin fricción. De forma que millones de personas disfruten las virtudes de las experiencias online en la vida real.

Cheerfy detecta al cliente a través del Wi-Fi. Y crea un perfil de cliente 360°, permitiendo al negocio interactuar con el cliente a través de mensajes personalizados. Automáticamente y en tiempo real (¡Sin Apps!).

Considerada por CB Insights (Nueva York) como una de las startups de referencia transformando el sector a nivel global. E incluida entre las 50 startups de referencia en inteligencia artificial y data science en Reino Unido.

Cheerfy ha sido implementado en 17 localizaciones (restaurantes y bares) en Madrid y Toledo, tanto clientes emblemáticos (Grupo Azotea, Grupo Le Cocó, VAIT) como restaurantes convencionales con predisposición a la digitalización.



Xavier Ruiz, CEO

<https://es.smartmonkey.io/>

Análisis de datos mediante inteligencia artificial para la mejora de procesos logísticos

Barcelona

Madurez: constituida en año 2015, con clientes a nivel estatal. Actualmente sus clientes más importantes se encuentra Agbar, Volkswagen y Suez entre otros.

Equipo: 5 personas,

Xavier Ruiz – CEO

Jaume Ferrarons – CTO

Gerard Pàmies – CPO

Breve descripción:

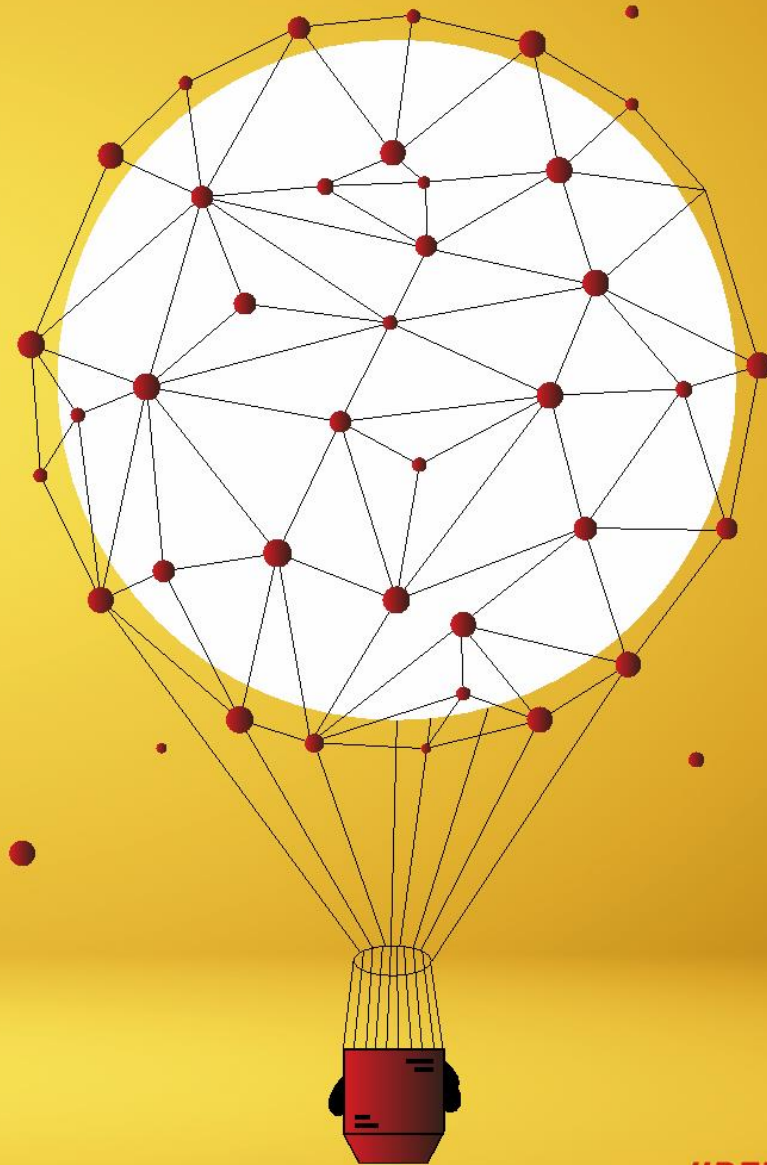
SmartMonkey.io se dedica a la mejora los procesos logísticos en el entorno de la última milla mediante el análisis de datos para generar perfiles de clientes que permitan mejorar su satisfacción, el servicio prestado generando un ahorro de costes.

El proyecto ha tratado ayudar a los repartidores en la difícil tarea de planificación diaria de reparto. Mientras se evaluaba el comportamiento de los repartidores se ha generado un perfil para cada uno de los clientes servidos de forma totalmente autónoma, generando datos de calidad en relación a la localización precisa del bar y los horarios en los que podían ser servidos. El siguiente paso ha sido empoderar a los clientes mediante el envío de formularios de satisfacción los cuales han servido para identificar puntos de mejora, no sólo en el reparto, sino también en el ámbito comercial.

C RED INNPRENDE
FUNDACIÓN Cruzcampo

¡GRACIAS!

#REDINNPRENDE



#REDINNPRENDE