



Interreg
España - Portugal

Fondo Europeo de Desarrollo Regional
Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional

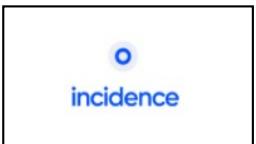
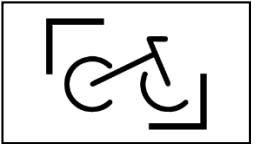


UNIÓN EUROPEA
UNIÃO EUROPEIA

MOBAE
EXTENDED AND ADVANCED MOBILITY

CATÁLOGO DE INICIATIVAS

Iniciativas participantes en las actividades del proyecto MoBAE





Startup Bam.bu Cycle

Website www.bamboo-bicycles.com

Contacto Joanna Saavedra e Tiago Saavedra

e mail joanasaavedra@gmail.com

Tlf.: +351 916 558 393

Sector Mobilidade suave

Problema

Falta de atividade física, exploração de recursos naturais, poluição, são alguns dos desafios ambiciosos que afetam toda a sociedade. A fibra de carbono e o alumínio são coisas do passado. A bicicleta atual é feita em bambu e fibra de cânhamo. Apresentamos o meio de transporte mais ecológico do momento. Além de mais leves, resistentes e confortáveis, estas bicicletas também deixam uma pegada de carbono muito menor. Bicicletas de bambu promovem um passeio mais suave e têm resistência ao impacto incrível.

Solução

Permite que os usuários tenham um estilo de vida mais saudável com uma bicicleta única e criada de acordo com as dimensões e requisitos do utilizador. Desenho original, leveza e conforto ao usar a bicicleta, contribuindo para uma maior mobilidade sustentável.
 Procuramos sempre ser progressivamente eco-conscientes e sustentáveis.
 Queremos ajudar as cidades a se tornarem lugares melhores para se viver e inspirar um estilo de vida saudável.

Mercado

Queremos ser a próxima geração de bicicletas eco sustentáveis. O nosso objetivo é a consciência ecológica e social em todos os níveis, desde o processo de projeto, fornecedores, construção, até chegar ao cliente final.
 Criar um sentido de comunidade em torno do bem-estar e do cuidado com o meio ambiente, combinada com um design único e atraente.

Modelo de Crescimento

Combinamos a tecnologia com a natureza diretamente
 Produção nacional e personalizada
 Mais leves do que bicicletas 'normais'

Modelo de negócio

Venda de bicicletas; Venda de quadros de bambu e acessórios para bicicletas de bambu;
 Workshops;
 B2C

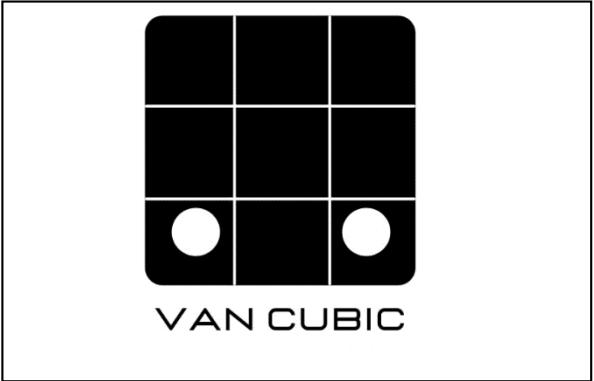
- Apaixonados por bicicletas e atentos ao meio ambiente e ao impacto do bambu como material sustentável;
- Residentes urbanos que precisam de uma alternativa de transporte confortável, conveniente e sustentável;

 B2B

- Turismo: Colaboração com hotéis, turismo rural e agências de viagens;
- Promoção de experiências;
- Workshops
- Formar parcerias com escolas e universidades para promover bicicletas de bambu e bambu como material sustentável;

Métricas

- Bambu: A exploração ou transformação deste material tem um impacto mínimo no ecossistema e muitas vezes deixa uma pegada de carbono negativa.
 - Produção Nacional: Primeira bicicleta de bambu produzida em Portugal
 - Feito à mão: a natureza só faz originais
 - Design leve, durável e atraente
- Queremos ser protagonistas da nova mobilidade, facilitando a circulação de bicicletas a qualquer cidadão, tanto os que já a utilizam como os novos ciclistas urbanos.
 Procuramos cooperar com fornecedores nacionais ou ibéricos e promover as tradições e indústria ibérica.



Startup VanCubic

Instagram Boxvan Camper

Contacto Iván Bastero

e mail ivanantonbastero@gmail.com

Tlf.: +34 625 389 444

Sector Transformação de veículos; Camping; Turismo

Problema

Dar la posibilidad de utilizar furgonetas para uso comercial o recreativo
Gasto elevado de adquisición y mantenimiento de un vehículo camper

Solución

Crear módulos “Cubic” camper transformables y expansibles, que son introducidos dentro de las furgonetas, equipados con todo lo necesario para utilizarlas como una casa. Se instala en menos de una hora, con posibilidad de utilización del vehículo tanto para uso comercial como recreativo.

Mercado

- Propietarios de furgonetas que la utilizan para el desarrollo de su trabajo (profesionales independientes).
- Empresas de alquiler de furgonetas comerciales.
- Particulares que deseen camperizar su furgoneta, pero no tengan los conocimientos suficientes para realizarlo.

Modelo de Crecimiento

Entrar en el mercado alquilando módulos para divulgación del producto y, a partir de ahí, y con la ayuda de una campaña de marketing, impulsar las ventas.

Modelo de Negocio

Con el alquiler de los módulos se alcanza un público mayor, y desde ahí y con campañas de marketing dirigidas a público específico, llegarán las primeras ventas. De hecho, ya se están recibiendo algunos pedidos para la venta. El producto puede ser producido en serie, aunque permite también la producción personalizada (customización).

Nuestra gran ventaja con respecto a la competencia, es que nuestros Cubic pueden ser producidos en serie, por ser standard para todas las marcas de furgonetas. Los Cubic son configurables, y el cliente los escoge según para la aplicación que lo necesita, sin la necesidad de una gran inversión inicial.

Queremos crear una comunidad donde los dueños de módulos BoxVan hagan upload de sus bricolajes, lo que no proporciona un beneficio directo, pero genera una gran visibilidad, y puede permitir captar algún otro cliente. Los beneficios son reinvertidos en marketing, influencers, publicidad en publicaciones y espacios específicos, etc.

Métricas

Durante nuestra presencia en la feria Mindtech de Vigo, en septiembre de 2021, hemos recibido un feedback muy positivo, a pesar de no ser un evento específico del sector, lo que permite deducir que el campismo y las caravanas constituyen una opción de viaje de gran actualidad con tendencia creciente.

Se cuenta ya con dos clientes en firme como compradores y más de diez pedidos para la opción de alquiler, pese a no haber iniciado todavía el esfuerzo de ventas.



Startup	Cardio ID
Website	https://www.cardio-id.com/
Contacto	André Lourenço
e mail	arl@cardio-id.com
Tlf.:	+351 965 488 225
Sector	ADAS; Biometria; Segurança rodoviária

Problema

90% dos acidentes rodoviários são causados por erro humano, 1,3 milhões de mortes rodoviárias ocorrem em todo o mundo todos os anos e mais de 50 milhões de pessoas ficam gravemente feridas. As principais causas são fadiga do condutor, estresse, álcool e fatores de doença. Só na Europa, 1 em cada 5 acidentes rodoviários são causados por sonolência, 86% das frotas de veículos sofreram um acidente em 2019 e todas as frotas sofreram acidentes em que um dos seus condutores estava “em falta”. Além de vidas humanas e perda de carga, esses acidentes têm enormes custos operacionais diretos e indiretos, incluindo muitas das vezes, os prémios anuais com os seguros automóvel.

As tecnologias de Sistemas Avançados de Assistência ao Condutor (ADAS) podem mitigar esses problemas. Sistemas baseados em sensores e alarmística podem ajudar a corrigir determinados comportamentos indevidos do condutor, durante o processo da condução automóvel.

Solução

O “CardioWheel”, tecnologia CardioID patenteada, veio adicionar uma nova camada, inovadora e disruptiva ao conjunto de sistemas ADAS: um dispositivo com a função de aquisição do electrocardiograma (ECG) do indivíduo. Através de sensores aplicados no volante – no caso, uma capa construída com elementos condutivos – o sinal electrocardiográfico é interpretado e, através de processamento local, identifica eventos associados à sonolência e fadiga, bem assim outros problemas associados à saúde cardíaca do indivíduo.

A prova de conceito e validação da nossa tecnologia foi alcançada com o apoio da Barraqueiro Transportes: instalamos o sistema CardioWheel num conjunto de autocarros, tendo sido adquiridos elevadas quantidades de dados durante um ano, veículos que percorreram + 1 milhão de quilómetros. O CardioWheel foi instalado com uma integração com o sistema anti-colisão Mobileye e a telemática Geotab: a combinação desses sistemas permitiram-nos estabelecer parâmetros de contextualização: contextualizando os sinais electrocardiográficos do indivíduo com a localização, estado do veículo e eventos exteriores à condução, através de “dashcam”.

Esta integração permitiu-nos criar um modelo de visão 360º do processo de condução, incrementando a segurança do condutor e passageiros, ao mesmo tempo que os eventos adquiridos (anonimizados) organizados na forma de relatórios de performance, capacitando os gestores de frotas com informações para optimização de rotas, gestão dos recursos humanos em função do seu estado de bem-estar e saúde.

Métricas

A partir do vasto conjunto de indicadores (KPI) que a empresa pretende monitorar, a nossa atenção reside em:

- métricas qualitativa e quantitativa relacionadas com a operação global da empresa, numero de clientes, rendibilidade do negócio;
- métricas financeiras: fluxo de caixa e receita de vendas
- número de clientes: cliente mes a, b, ...
- produtividade: poupança gerada com as tecnologias ADAS nos veículos dos clientes: Combustível, CO2, incidentes rodoviários e vendas (número de veículos e instalações de sistemas)

Mercado

O nosso o negócio está dimensionado da seguinte forma:

1 – Mercado nacional – aftermarket: empresas de transporte de passageiros, empresas de logística e transporte de mercadorias e frotas empresariais

2 – Licenciamento da Tecnologia. Diligenciar no sentido de licenciar a tecnologia patenteada CardioID, junto de: fabricantes de automóveis ligeiros, fabricantes de veículos pesados, encarroçadores (body-builder) de veículos transformados (autocarros, ambulâncias, veículos especiais) e fornecedores de primeira-linha da indústria automóvel.

Modelo de crescimento

A CardioID tornou-se representante exclusiva em Portugal da Mobileye (Intel Group) e Geotab Canadá. Esses dois produtos geram alavancagem (tração) para a comercialização do CardioWheel.

No contexto da prova de conceito, foram instalados o conjunto de sistemas CardioWheel/Mobileye/Geotab em 10 (dez) autocarros da [Rede Expressos](#) que gerou uma reportagem de [televisão local](#).

Temos um acordo de instalação faseada com o operador de transportes de passageiros da cidade de Lisboa – Carris – tendo sido instalados os sistemas CardioID em dois veículos (um autocarro movido a hidrogénio, e um elétrico). Há cerca de um ano, fomos certificados para o fornecimento dos sistemas anti-colisão junto da [CaetanoBus Autocarros, S.A.](#)

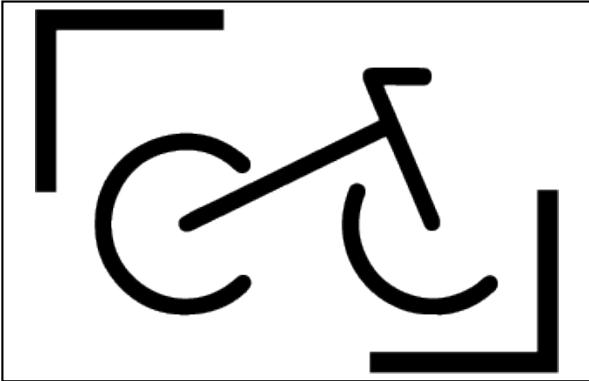
No caso da empresa de transportes públicos da cidade de Lisboa, o objetivo é ter o sistema instalado em 500 autocarros, além de 300 operados pela Rede Expresso (Grupo Barraqueiro).

Foram criados canais de distribuição, através de uma parceria para comercializar e instalar os nossos sistemas com a [Expressglass](#) (com 90 lojas cobrindo todo o território nacional).

Modelo de negócio

Posicionamo-nos junto das empresas (B2B). Vamos comercializar o CardioWheel e outros produtos ADAS (como Mobileye e Geotab) enquanto tecnologias análogas com representação exclusiva, gerando tração para a nossa tecnologia proprietária. Adotamos o modelo de vendas HaaS (Hardware as A Service), por meio de um agente financeiro internacional (Grenke, SA). O modelo de negócios, em uma perspectiva essencialmente comercial, terá duas abordagens essenciais:

- Venda Direta: direcionamento aos veículos existentes em circulação (passageiros e carga, empresas de transporte e departamento de frota de grandes empresas). Apresentamos um preço único de instalação, e uma taxa de assinatura por veículo, gerando recorrência.
- Vendas indiretas: alianças e parcerias com canais distribuidores, através de empresas com atividades conexas ao negócio automóvel;
- Comunicação digital a através da marca “ADAS PORTUGAL” - [ww.adas.pt](http://www.adas.pt) – que utilizamos para divulgação dos produtos, de medias digitais como LinkedIn e e-mail marketing.



Startup CycleAI

Website <https://www.cycleai.net/>

Contacto Miguel Peliteiro

e mail 'miguel@peliteiro.com'

Tlf.: +351 913 108 908

Sector Mobilidade suave; Navegação; Segurança rodoviária

Problema

Hoje em dia, a mobilidade é um tema prioritário para a União Europeia no contexto de desenvolvimento urbano - a UE chegou a anunciar que o financiamento para infraestrutura sustentável, inclusive para ciclovias novas ou melhores, duplicou para € 20 biliões. Ao mesmo tempo, centenas de pessoas, incluindo ciclistas e pedestres, perdem as suas vidas nas nossas estradas. Hesitamos em deslocar-nos de bicicleta simplesmente porque é considerado perigoso! A CycleAI pretende resolver este problema.

Solução

A nossa solução é desenvolver um aplicativo multiplataforma que irá: sugerir a mais segura rotas para usuários de micromobilidade; convidar o utilizador a colocar pinos de localização em pontos de acesso perigosos; integrar o primeiro software de direção assistida por meio de colheita e processamento de imagens via Cloud, baseado na tecnologia 5G.

Consideramos a nossa solução como uma de tecnologia limpa. O benefício de tornar o nosso trajeto diário mais verde é imenso, quer física como mentalmente, e as cidades (inteligentes) estão à procura de ser mais verdes e sustentáveis por meio das TI. Além disso, a mobilidade ativa é uma das principais prioridades da UE para o Acordo Verde e um mundo neutro em carbono, por meio da mobilidade com emissões zero.

Modelo de negócio

B2C, ou B2B2C: planeador de rotas via App com solicitação e pay-per-API

B2G e B2C: Mapas de segurança rodoviária, por serviço

Futuramente... Conformidade: passeios em calçadas e estacionamento ilegal | Condução assistida como serviço [ADAS]

Monetização de dados

Modelo de Crescimento

Inicialmente focamo-nos numa abordagem B2G. Lançarmos pilotos com alguns dos maiores concelhos de Portugal e também com um parceiro gigante na área das trotinetes elétricas. Estando num TRL 7, estas parcerias serão vitais para aprimorar o foco da CycleAI.

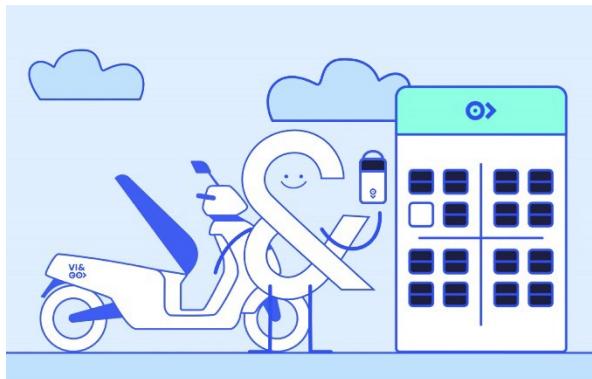
Mercado

Há planeadores de rota no mercado, mas o nosso software permitirá a integração de condução assistida sem precedentes em dispositivos de micromobilidade - como bicicletas e scooters - com base na tecnologia 5G.

iRAP para a avaliação de risco - funciona para carros, mas o mundo é verde e sustentável, por isso a mobilidade ativa é fundamental. Além disso, tem em consideração o POV dos especialistas, não dos utilizadores (baseamos o nosso modelo de ML em crowdsources)

Google Maps / Waze para o planeador de rotas - não há camada de bicicleta para GM em Portugal. Permite-nos planear a nossa viagem de A a B adicionando pontos intermediários (A-C-> B), mas sem evitá-los - pretendemos abolir os pontos negros do planeador. A camada de segurança como value proposition!

Boréal Bikes, Trailze, DroverAI: startups em estágio inicial a desenvolver pilotos como planeadores de rotas, ADAS, tecnologias de visão computacional.



Startup VI&GO

Website www.viandgo-mobility.com

Contacto Marta Álvarez Heredia; Adrián Marnotes e Ignacio Iglesias Araujo

e mail viandgo.vigo@gmail.com

Tlf.: +34 636 74 67 47

Sector Mobilidade urbana; Baterias

Problem

Electric motorcycles are becoming increasingly convincing mobility tools, whether looking at e-mopeds for urban use or high-end motorbikes. However, at VI&GO we have seen the four main disadvantages that electric vehicles, in particular motorcycles, present to users: long lasting charging times, inconvenient noise and space when charging at home, high acquisition price and limited autonomy.

All these hurdles conform around the motorcycle battery of the vehicle. Here is where VI&GO brings the difference.

Solution

VI&GO is a Battery as a Service Startup. We offer a subscription to our battery swapping stations. We use biodegradable materials and work with modular constructions and designs. Moreover, our stations are designed to not only be located in public spaces such as electric and petrol stations, but in local shops, helping the local economy grow. Our horizon is battery standardisation, in order to get there, we will firstly use the current resources, making the batteries in the market ready to be swapped with our service, instead of creating new batteries from scratch and introducing new material inputs

Market

The technology development and the growing awareness for the environment provokes the automotive industry to take gigantic steps towards electromobility leaving behind fossil fuels and pollution. One of the biggest challenges from now on is battery development and autonomy, capilar of the market where our project is positioned.

The current solutions to the problem we have detected are, on one hand, electric vehicles with large autonomy but not affordable enough price and time-wise and, on the other hand, micro mobility battery manufacturers that commercialise single-brand battery packs and don't walk towards battery standardisation for every vehicle brand.

Growing Model

Our model is digital marketing through online platforms, mainly social networks, collaborators and distributors network and VI&GO mobile app.

Business Model

B2B and B2B2C monthly subscription to the swapping service. Users would pay for subscription through the VI&GO app, which is connected to every swapping station. Depending on the amount of battery swaps and additional features, the user would select standard or premium subscription. Other sources of income include collaborations, campaigns and advertisement.

Metrics

2021 milestones:

- Company constitution as Limited Society (SL)
- Product Development
- Financing acquisition
- Clients agreement for product testing

2022 milestones:

- First revenue acquisition
- Testing of 5 products (mobility infrastructures including swapping station) hand in hand with clients



Startup Eurelectric Energy

Website https://eurelec.es/productos/biosharing?origen=pendon_evento

Contacto Manuel Guillén

e mail manuel.guillen@eurelec.es

Tlf.: +34 606 726 172

Sector Mobilidade eléctrica; Mobilidade partilhada; Energia renovável

Problem

The common and general problems that we solve in Porto and Vigo are:

- Parking Difficulties.
- Current urban mobility excessive environmental impact.
- Public transport crowding.
- Urban traffic and congestions.
- Current urban mobility land footprint.
- Current urban mobility long commuting.
- Cities automobile dependency.
- Cities loss of public space because of the excessive use of automobiles.
- Cities current atmospheric pollution because of mobility.
- Urban mobility current excessive energy consumption.

Solution

Electric motorcycles rent-per-minute service, purchased via the mobile phone with a debit or credit card. Our 50cc motorcycles can be used by tourists and don't require a driving licence.

Plus: We are including in our planned budget, the cost of a photovoltaic system designed to supply the motorcycles batteries energy, prior to having long term savings in our business model.

Solution benefits:

- Faster than the buses.
- Avoids the crowding of public transportation, like when using the subway, trains or buses.
- Cheaper than taxis.
- Safer than buses, taxis and trains, prior to avoid COVID-19 or future pandemics viruses.
- Cheaper than buying and maintaining private vehicles.
- Widen the urban mobility options in the city.
- Pollution-free service in the energy generation and in energy consumption.
- Less loudly than the other options in public transportation.
- Easy parking.
- Avoids long commuting and traffic.

Market

A. Porto.

- Total Available Market. Amount of people that mobilize on a daily basis. 182.196 people.

B. Vigo.

- Total Available Market. Amount of people that mobilize on a daily basis. 249.595 people.

The added market of the two cities:

- Serviceable Available Market. The maximum amount of people that we calculate will use our service at least once a month, it would be our maximum obtainable market share. 75.888 people. (Locals and tourists)
- Serviceable Obtainable Market. The average amount of people that we calculate will use our service at least once a month, in our first-year operations(2021/2022). 14.888 people. (Locals and tourists)

Growing Model

We will divide our marketing investment budget this way:

- Google Ads (10%).
- Facebook Ads (15%).
- Instagrams Ads (15%).
- Influencers Marketing (25%).
- Referral program (25%). Our clients will be rewarded with 5 minutes of services per every 3 friends that register in the service's app and rent a motorcycle.
- Public relationships investment to frequently be in the news(10%).

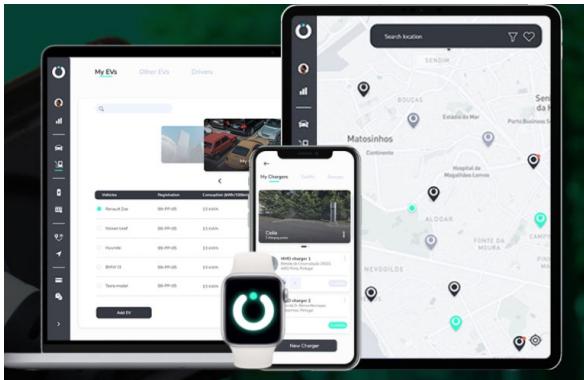
Business Model

The price per rented minute is 0.25€.

The price of the service monthly subscription is 95€ per 500 minutes.

Metrics

We are currently in a pre-commercial /pre-seed phase with a validated solution in 2 markets with zero or almost zero direct competition.



Startup EVIO- Electrical Mobility

Website <https://go-evio.com/>

Contacto Carlos Almeida

e mail carlos.almeida@go-evio.com

Tlf.: XXXXXX

Sector Mobility

Problem

The number of electrical vehicles sold each year is growing fast all over the world and this trend is expected to keep in the future, namely through replacement. In the last years, we have been watching vehicles manufacturers shifting their strategy and bet on producing EVs and countries actively promoting electric mobility. The industry may need to invest \$50 billion through 2030 to meet the need for charging stations. However, the roll out of the charging infrastructure is slow, thus there is an increasing need of where to plug the EVs to charge. Publicly accessible charging stations are complementary to private chargers. IEA estimates that the total number of private chargers in the world in 2030, will reach between 128 to 245 million. Around 99% of the private chargers will be of slow charge, installed at home and/or workplace. 75% of the charging is done at home or the workplace, only 25% is done in the outside, thus making private places also of great importance. All this represents an opportunity for EVIO to meet the demand by providing SaaS solutions that, at the same time, provide new services to the electric vehicle users and make more charging points available to them, and also enabling the charging points owners new business models.

Solution

Our main product is an agnostic and multisided platform for the electric vehicle charging ecosystem that provides differentiated services to all the relevant players. Ranging from the EV user to the infrastructure manager, even in private places. With a business model that incentivizes sustainable charging, sharing and monetization. We promote the use of renewable energy and efficiency in the use of resources, a connection between the Mobility and Energy worlds. We also have a charging network, where anyone can add, share their private charging station and monetize it.

EVIO's platform is agnostic, connecting any charging station and allowing an effortless integration with existing local or national charging networks, protocols, and roaming across operators and countries. EVIO provides out-of-the-box added value solutions to the electrical mobility ecosystem, namely: consumption aggregation (home+office+street); charging the company's EV at home and be able to assign them to company; charging cost comparator between charging stations; behaviour analytics; energy load balancing; drivers and fleet charging management; carbon footprint tracking and mitigation. Even when people are using an electric vehicle it is important to know the percentage of renewable energy in the total electricity used to charge the vehicle's battery. EVIO can give information to the EV user about the percentage of green electricity used to charge the EV and that afterwards is used to drive the EV, as well as his/her effective emissions savings and carbon footprint. An option to compensate is provided. EVIO contributes to supply clean and affordable energy and to accelerate the shift to sustainable and smart mobility.

Business Model

The EVIO platform is a multi-sided platform, offering services to several sides of business. For companies, we have the monthly subscription and in some small cases the pay-per-use. For other types of clients or commercial relationships we have licenses fees and commissions. For the individual clients, the services provided are pay-per-use, but also with some free ones. The EVIO smart electricity socket is going to be sold for less than 100 euros which compares to market solutions starting at 800 euros. We see the EVIO smart box has a way to leverage the use of the platform.

Market

Existing available solutions in the electric mobility market to the end-user are limited and basic, mainly in private spaces there is a lack of solutions to address the user needs such as sharing, monetization, booking, advanced charging options and that promotes sustainability and help mitigate climate changes. Existing players in the market simply focus on: selling charging stations; operating; interlinking operators; providing apps for finding public charging stations on a map. Existing Utilities in the market with huge portfolio of clients, namely Electric Utilities, don't have added value services to their clients, they just supply electricity and simple services. The EVIO platform was developed thinking on the unmet user's needs and to unlock the existing market barriers. EVIO addresses the existing lack of solutions in both public and private places. EVIO is a smart platform, that helps growing existing networks by adding private charging stations, providing on top intelligent and value added services to several stakeholders of the electric mobility ecosystem. It allows prioritization of charging among vehicles, complete and aggregate statistics, monetization, behaviour EVIO algorithms allow several charging options, namely defined amount; certain time, certain kWh, charging scheduling, choose lower tariff periods, charging to be optimized towards low cost energy tariffs or green tariffs, and others. EVIO also developed a smart electricity socket (hardware and firmware) with intelligent functionalities, that combine with the platform services allowing any person to seamlessly convert a standard private electricity socket into a smart charging point, with advance services.

Growing model

EVIO has solutions to B2B2C, B2G, B2B and B2C. We are developing a diverse customer base that includes electric utilities, charging station operators, charging station manufacturers, public authorities, car manufacturers and retailers, rent-a-car companies, parking lots, companies, condominiums, private places, among other. Our strategy is to reach the customers and EV end-users by offering value added services that will help them increase the return on their investment and also by providing services focus on their needs. Energy Utilities have a huge number of clients and easy access to them. For EVIO, partnering with Utilities is the fastest way to reach the market and gain scale, due to being able to leverage the already established process and services, and customer base. We also believe that establishing strategic partnerships with charging stations manufacturers will leverage the possibility of the platform to reach other markets. Our services add value to charging stations, so can be bundle in tender offers and commercial deals, enabling the manufacturers to enter markets with a more complete offer (charging stations and service).

Metrics

Making a little of disclosure, our main customers right now are companies (B2B2C and B2B). Getting B2B clients have been growing rapidly and represent our biggest segment. This segment is composed by multinational companies from the most varied industries (beverage & food, real estate, retailers, etc.) that given the increasing concern with sustainability issues they want to be part of this transformation with the help of EVIO. Some of them have a roadmap for 24 months to switch their entire vehicle fleet to electrical vehicles, this also implies a progressive installation of charging stations. In this case, Currently, EVIO has 3 clients in the B2B2C segment. Most recently, in May 2021 we launch our app to B2C clients. This app is available at Apple store and Play store (iOS and Android systems) in some countries. We have already around 200 private charging station to be managed from your B2B clients and we provide charging services on around 2000 charging stations.



Startup EvoUrbe - Dooroti

Website <https://dooroti.es/>

Contacto Pablo Guillán y Alejandro Pérez

e mail pabloguillan46@gmail.com

Tlf.: +34 657 46 79 75

Sector Smart Citi; Parking

Problema

A atual crise climática que vive a humanidade requer uma inevitável maximização da eficiência do uso dos recursos face à disponibilidade dos mesmos. Detectamos a existência de um grande número de lugares de estacionamento em locais de interesse que se mantêm vazios ao largo dos dias. Ao mesmo tempo que se verifica a impossibilidade de se construir garagens nestas zonas, devido à falta de espaço e ao impacto ambiental gerado.

Em Espanha realizaram-se cerca de 23.000 milhões de deslocamentos em veículo particular por ano, onde aproximadamente 10% desse tempo em circulação é passado à procura de estacionamento (uma média entre 15-35 minutos por dia, em Espanha). O número de veículos em circulação cresce a cada ano (de 22 milhões em 2013 para 33 milhões em 2019), com este aumentam as demandas de espaços para estacionar e os engarrafamentos derivado à sua procura. Em Espanha já são necessários 55.000 hectares para estacionar todos os veículos do país.

Solução

Propomos um sistema que permite aproveitar a infraestrutura já criada, através de uma rede colaborativa de proprietários onde todos ganham. Os proprietários dos lugares de estacionamento podem obter uma rentabilidade económica pelo tempo em que não estão a utilizar esses espaços, sem os privar de continuar a usufruir dos mesmos. Os condutores usuários podem disponibilizar de mais lugares para estacionar a preços mais competitivos, com reserva antecipada, o que permite uma melhor planificação do uso veículo e, assim, consequentemente, diminuimos a contaminação e economizamos tempo, stress e dinheiro.

Com o nosso sistema ajudamos a otimizar as cidades, melhorando a fluidez das estradas, reduzindo os enrafamentos e as emissões de gases nocivos e evitando a produção de novas construções.

Métricas

Só na província de Pontevedra existem 5.095 edifícios com uma média de 26 lugares de estacionamento por imóvel, dos quais 1/3 são adequados ao nosso sistema. Com a instalação de 100 aparelhos, o que significaria uma quota de 5,8%, poderemos atingir um volume de negócios de 900 mil euros.

Uma análise de dados próprios efectuada na cidade de Vigo indica que os 5 parques de estacionamento mais bem localizados têm 1.900 lugares na sua totalidade e uma ocupação média de 64%.

Principais marcos alcançados:

Investimento privado de 40.000 euros.

Classificação IEBT obtida.

Fase final do desenvolvimento do software e do hardware.

Lançamento do produto em julho. Atualmente, contamos com dois prédios em Portonovo, onde se estão a realizar os testes necessários e a gerar as primeiras receitas.

Mercado

100% fabricado na Galiza, originando um sistema com o qual todos ganhamos, o proprietário, a comunidade de vizinhos, nós e os utilizadores. Queremos ser os precursores da criação tecnológica para a sustentabilidade e economia colaborativa.

Os outros dispositivos com aplicação que permitem abrir a garagem com o telemóvel incorporando um park sharing estão pouco otimizados, a maioria de sistemas atuais não proporcionam a segurança necessária ao proprietário, DOOROTI é o único sistema que para além de reconhecer a matrícula dos utilizadores, permite-lhes avaliar as instalações dos proprietários. Estamos a trabalhar nos distintos sistemas tributários para que a nossa empresa possa ocupar-se de tudo, fornecendo, assim, as maiores facilidades aos pequenos proprietários. **O hardware instalase, como propriedade da empresa, sem nenhum custo para o cliente sempre que realize o realuguer, caso contrário, comprometer-se-á a pagar os gastos de manutenção do sistema.** Outros dispositivos permitem abrir a garagem com o telemóvel sem incorporarem funções de realugar a sua garagem ou de gestão. Adicionalmente, DOOROTI também permite ser utilizada como chave digital, aproveitando as suas qualidades como ferramentas de marketing para atrair empresas e grandes proprietários de lugares de estacionamento e, assim, gerar novos usuários de forma simples e económica, potenciando rapidamente o número de lugares de estacionamento disponíveis no sistema.

Modelo de crescimento

Começaremos por realizar campanhas dirigidas a empresas e hoteis localizados nos centros urbanos de interesse:

1º Empresas: Proporcionamos uma solução para a gestão dos seus lugares de estacionamento através da chave digital e da possibilidade de obter um rendimento económico durante o tempo em que estes espaços não estariam a ser utilizados (fins de semana, feriados, férias,...)

2º Hoteis: Possibilidade de rentabilizar os espaços para estacionamento em períodos de pouca ocupação, para além de oferecer uma imagem mais sofisticada e tecnológica aos seus clientes, mediante a cedência da chave digital, evitando deste modo a necessidade do cliente se deslocar até à receção para obter a autorização para estacionar.

3º Comunidades de residentes: cada pessoa proprietária poderá obter uma renda anual média de 1000 euros, enquanto tira partido da sua garagem de forma habitual. Acedemos às comunidades por meio de gestores imobiliários e campanhas publicitárias específicas.

4º Usuários condutores: poderão reservar o lugar de garagem com antecedência, planeando desta forma o seu trajeto, não terão um tempo limitado de estacionamento como outros estacionamentos regulados e, ainda, usufruirão de preços mais baixos comparativamente às ofertas disponíveis de momento.

Modelo de negócio

O nosso modelo de negócio consistirá em:

Instalação gratuita dos dispositivos para facilitar a aceitação e incursão no mercado, para além de que cada lugar incluído no sistema terá o atrativo de gerar um rendimento extra de 1000 euros por ano através do park sharing.

A receita do serviço obter-se-á mediante uma comissão sobre cada operação realizada, sendo esta de 30%. No caso de que com esta taxa de comissão não se alcance o mínimo necessário, cobrar-se-á uma taxa de manutenção preestabelecida e o cliente terá direito ao uso da chave digital. No que diz respeito às empresas e municípios, oferecer-se-á um serviço de chave digital, com o acordo de uma taxa de manutenção anual ou uma comissão, dependendo da situação.

Follow
Inspiration



A TECHNOLOGY
YOU CAN TRUST

Startup Follow Inspiration

Website <https://www.followinspiration.pt/>

Contacto Luís de Matos

e mail financial@followinspiration.pt

Tlf.: XXXXX

Sector Logistic/Retail, Mobility

Problema

Necessidade de automatizar os processos logísticos e minimização dos riscos profissionais.

Solução

Esta solução tem por base a minimização dos riscos profissionais, pela interação entre operador e robot, por forma a facilitar o processo logístico.

A principal proposta de valor desta solução, é a tecnologia patenteada da empresa, em termos de navegação natural, e seguimento autónomo.

Este solução tecnológica foi desenvolvida para o transporte automatizado de mercadorias e objetos. Tem por base a tecnologia patenteada da empresa, que permite o seguimento autónomo (através de reconhecimento, segue o operador), ou pela navegação natural (que permite ao robot deslocar-se autonomamente do ponto A ao B, sem qualquer necessidade de infraestruturas adicionais). Estes robots estão aptos a seguir o operador de forma autónoma ou percorrer um percurso pré-definido autonomamente, permitindo um transporte e reabastecimento fácil e seguro. Neste momento, a empresa tem desenvolvido duas soluções para o transporte de mercadorias até 250kg (WiiGo Logistics FI 250 LP & FI 250 Low Profile Omni), estando a iniciar o desenvolvimento de 2 produtos com capacidade de transporte de 500kg e de 1.500Kg.

Métricas

A empresa até à data possui uma revenue muito reduzida, fruto das necessidades de Investigação e desenvolvimento. Está previsto para o ano de 2021, um crescimento da revenue de cerca de 460%, atingindo um volume de negócios de cerca de 600.000 Euros.

Deste valor é expectável um resultado líquido de 290.000 Euros.

Mercado

Conforme referido, os produtos já desenvolvidos para o transporte de mercadorias até 250kg (WiiGo Logistics FI 250 LP & FI 250 Low Profile Omni) já se encontram em implementação no mercado, estando a ser encetados os respetivos testes de implementação. Todavia, para o desenvolvimento dos produtos que complementem esta linha logística (WiiGo Logistics FI 500 & WiiGo Logistics FI 1500), é expectável que ocorra no decorrer de 2021, e no início de 2022.

No mercado existem diversos players no setor da robótica. A mais-valia presente na Follow Inspiration, é a capacidade de customização e adaptação do produto aos seus clientes, assim como, a tecnologia base das suas soluções que permite colocar um robot num espaço produtivo, sem a necessidade de qualquer infraestrutura adicional.

Modelo de crescimento

A estratégia de mercado da empresa possui enfoque em setores como a Logística, a Indústria Automotiva, o E-commerce e Retail. Neste momento a empresa procura colocar no mercado os últimos produtos desenvolvidos, tendo por base sempre o contato direto com o cliente, e o estabelecimento de uma relação profícia entre as partes.

Modelo de negócio

O modelo de geração de receita tem por base dois vetores:

- 1 - Venda direta do produto;
- 2 - Contratos de manutenção.

Na atualidade a empresa ainda de encontra a finalizar o seu processo de investigação e desenvolvimento (apoiado por incentivos comunitários), sendo expectável que a partir do 4º trimestre de 2021 comece a escalar os robots já produzidos e testados..



Startup Lightbee

Website <http://www.lightbeecorp.com>

Contacto Pedro González Vera

e mail pgonzalez@lightbeecorp.com

Tlf.: +34 676 95 78 37

Sector Auto-Tech, Mobility, Telecommunication, Travel Tech/ Tourism

Problema

Las ciudades inteligentes tienen que hacer frente a una población cada vez más numerosa y a diferentes estilos de vida, por lo que no se les puede ofrecer sólo uno o dos modos de transporte, sino que serán sin duda multimodales. Las plataformas digitales intermodales que ayudan a los usuarios a coordinar los viajes en varios modos serán probablemente los próximos cambios en el transporte urbano. Estas plataformas también permitirán pasar de la propiedad de vehículos personales a la movilidad como servicio. Además se une que a estas plataformas se unirán cada vez mas los vehículos autónomos añadiendo complejidad al entorno. ¿Como se validará por ejemplo de forma única en la entrada de un parking?

Solución

Hemos desarrollado una plataforma con la novedosa tecnología de Comunicaciones por Luz Visible. Una solución patentada que ofrece para la movilidad una solución universal de identificación, acceso utilizando el móvil o fasos del vehículo que identifica de forma única (y por lo tanto preparada para el vehículo autónomo) compatible con las tecnologías de radiofrecuencia existente con una alta seguridad, de fácil uso y bajo coste y así solucionar el problema de acceso intermodal con una alta escalabilidad. De aplicación en entornos de interferencias electromagnéticos y con inmunidad a los inhibidores de radio frecuencia.

Mercado

La solución que planteamos y que hemos denominado LightSys es un sistema identificación y validación de objetos, de apertura y acceso único, es seguro por directividad de la VLC no genera interferencia y es inmune a EMI, permite el uso en ambientes con inhibidores EM. Compatible con otros sistemas RF, Usa LED existente. (Economía circular) y de fácil uso, apuntar disparar y listo. De aplicación universal al no requerir regulaciones específicas en ningún país.

Modelo de Crecimiento

Vamos a cerrar las ventas a partir de un MOU ya firmado con un Modelo de negocio B2B Licenciar B2C Venta Hw + Suscripción.

Modelo de negocio

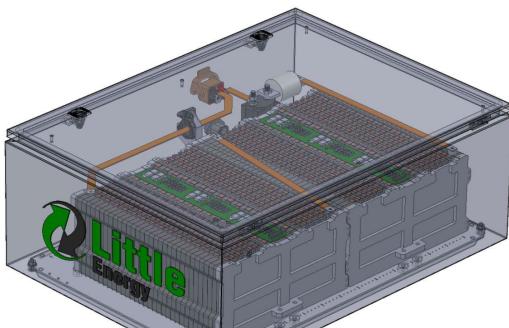
Flujo inicial de ventas está más enfocada a la venta de hardware con un pago medio por unidades entorno a 30€ y con un margen del 50% para ir incrementando márgenes a medida que escalen las ventas. El ARP unitario está en torno a 243€ en 2021 y se estima que esté en 351€.

Los costes fijos son muy bajos y permiten un runaway muy largo.

A largo plazo se pretende que los MRR sean la base de financiación de la empresa y al ser unidades de venta en B2B esperamos que sean de bajos Churn. Como ejemplo de MRR tenemos un ingreso de 2,5€/unidad al mes.

Principales métricas

Primeras ventas con 37.000 € en unidades y desarrollo a medida B2B.



Startup Little Electric Energy, S.L.

Website <https://little-energy.com/>

Contacto Estefanía González Miranda e Rubén Blanco

e mail estefania.gonzalez@little-energy.com

Tlf.: +34 986 488 799

Sector Mobilidade eléctrica; Reciclagem

Problem

Little Electric Car Spain, developer of special electric vehicles, realized the accumulation in its facilities of a large number of residual batteries without a clear destination or knowing what to do with them. This led LITTLE ELECTRIC CAR, in 2018, to conduct a rigorous analysis of the market and subsector of end-of-life electric vehicle batteries (EoL) End of Life. It was from this reflection and from the detection of needs about the fate of batteries at the end of life (EoL) that this new business project emerges: LITTLE ELECTRIC ENERGY – BATTERY SECOND LIFE

Solution

To this end, LITTLE ELECTRIC CAR ESPAÑA, SL creates a Spin Out (LITTLE Energy) and proposes to develop and implement, at first, a pilot line, capturing battery packs from the aftermarket, analysis, disintegration, selection, recycling, reconstruction and construction of new battery packs that require stationary applications with reduced costs for the automotive sector. LITTLE ELECTRIC ENERGY (LEE) is developing a new business concept based on the recovery of batteries from electric vehicles at their end of life. From the need for such recovery, and the general ignorance in the sector about its recovery or repair, there is an important commercial opportunity to which the value proposition of the new company responds.

Market

The products developed by Little Energy are intended for a niche market of customers, who care about the environment, and make use of renewable energies (photovoltaic, wind ...), not only in their private homes, but also in their workplaces. The following customer segments have been identified:

- Specialized entities
- Large companies.
- Workshops and scrapping
- Managers/Owners of energy-consuming buildings: Individuals; Public administration; Community of neighbors

Business Model

Little Energy will diversify the revenue inflow by distinguishing the two key activities to which it will be engaged.

- Waste management.
- Recovery of batteries for the creation of stationary batteries.

Growing Model

Considering that the client to whom we are addressing (public administrations, individuals, communities of neighbors, large energy companies, and entities specialized in the renewable energy sector), is especially aware of the environment when making their purchases, and that they have the need to cover that excess of energy generated by their own renewable energy sources, at an affordable cost and consistent with the environment. Your best purchase option will be our Stationary Battery Packs. Not only will you be able to obtain a product that covers your economic needs, but you will also be satisfied to know that with your purchase you are collaborating in the elimination of waste and drastically reducing environmental pollution. Not for this reason we discard different sales channels, but the study we carry out has revealed to us that the communication channels that we must use are the following:

- Phone (25%)
- Email (15%)
- Social media (10%)
- Web (40%)

Metrics

The project has been presented, after the constitution of Little Energy, by LITTLE ELECTRIC CAR SPAIN, in different programs, calls and institutions, namely:

- PROGRAMA "EuBATIN" – IPCEI (Proyectos Estratégicos Europeos de Especial Interés – Comisión Europea). The project will have 42 direct participants, including small and medium-sized enterprises (SMEs) and start-ups operating in one or more Member States. Direct participants will work together in close cooperation through nearly 300 planned collaborations and will have more than 150 external partners, such as universities, research organisations and SMEs across Europe.

The completion of the global project is planned for 2028 (with different deadlines for each subproject). The direct participants, the Member States that support them and the different areas of the projects are as follows:

https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/IP_21_226

- Activa Industria 4.0 – MINCOTUR.
 - IGAPE IG253.
 - Desarrollo industria manufacturera I+D+i REINDUS – MINCOTUR.
- Since the constitution of LITTLE ELECTRIC ENERGY, the project began to be presented in 2020 to various impulse programs:
- BFA – aceleradora de negocio
 - IN848C- Conecta Hubs.
 - PID
 - NEOTEC



Startup	Live Electric Tours
Website	https://www.liveelectrichtours.pt/pt
Contacto	Djalmo Edgar Gomes
e mail	djalmo.gomes@electric-rent.pt
Tlf.:	+351 921 453 302
Sector	Mobilidade eléctrica; Turismo

Solução

LETZGO is the APP you will want to take on your vacation. You'll find the best experiences, skip-the-line tickets for the most visited monuments and attractions, and you'll even be able to activate an internet data plan, so you're always connected.

Features:

- Tours
- Tickets
- Wi-Fi

Mercado

B2C
LOCALS - + 2 Billion Potential Users
Experiences, Tickets, Events, and more
TOURISTS - +1 Billion International Arrivals
One Stop Shop – Tours, Tickets and WiFi

B2B
RENT-A-CAR: 291,5 million Worldwide
CAR-SHARING: 5,8 Million Europe | 15,6 Million Worldwide
VEHICLE OEM: Incorporated Infotainment and more

Modelo de Crescimento

PHASE 1 - 2021

EXPECTED SALES VOLUMES: 25K EUR

PHASE 2 - 2022

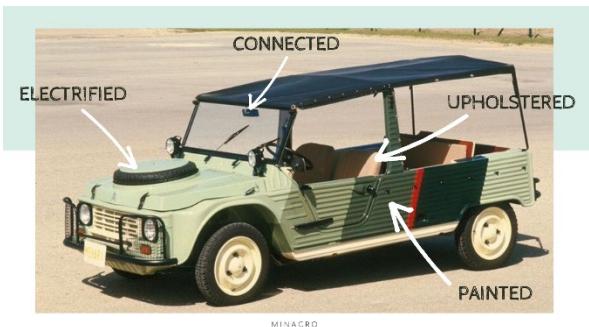
EXPECTED SALES VOLUMES: 1 TO 4 MILLION EUR / YEAR

PHASE 3 - 2023

EXPECTED SALES VOLUMES: + 6 MILLION EUR / YEAR

Métricas

- 10 CITIES
- 4 COUNTRIES
- +50 PRODUCTS



Startup Minacro

Website <https://www.minacro.com/>

Contacto Miguel Sánchez Modroño

e mail miguelsanchez.csm@gmail.com

Tlf.: +34 629 249 258

Sector Mobilidade eléctrica; Conversão de veículos

Problema

Los coches de hoy son aburridos, los coches de ayer son complicados. Los coches actuales parecen clones unos de otros. Los coches clásicos son contaminantes, complicados de conducir y problemáticos.

Solución

Centrados en la exclusividad y la sostenibilidad. Damos la oportunidad al cliente a través de la customización de un coche antiguo y la electrificación del motor de conducir un vehículo diferencial y respetuoso con el medio ambiente.

Mercado

Crearemos un producto exclusivo para cada cliente, un One Off. Además de dar la oportunidad de conducir un clásico de personas que antes no se lo habían planteado por las dificultades que conlleva. Eliminamos dichas complicaciones y permitimos que los vehículos clásicos circulen con cero emisiones en cualquier tipo de ciudad y circunstancia.

Modelo de Crecimiento

Por un lado nuestra red de colaboradores y personas implicadas en el proyecto que trabajan en los cinco continentes. Y por otro el marketing digital que estará centrado a nivel global.

Modelo de negocio

El beneficio saldrá de la diferencia entre el coste de la customización y la electrificación y el precio final de venta al público. Con dos tipos de clientes bien diferenciados: Por un lado el cliente que tiene un clásico y quiere hacer un swap y una customización y por otro el cliente que no tiene coche y quiere que le encontremos uno, y quiere que se lo customicemos y electrifiquemos.

Métricas

MINACRO se encuentra en una fase semilla con lo cual las únicas métricas que podríamos abordar responderían a nuestra red de colaboradores.



Startup Contelinera, S.L.

Website <https://www.contelinera.com/>

Contacto Estefanía González Miranda e Rubén Blanco

e mail estefania.gonzalez@movelco.com

Tlf.: +34 886 113 828

Sector Mobilidade eléctrica; Carregamento de veículos eléctricos

Problem

This proposal reflects a market need on accessibility to ultra-fast charging points, easily implemented, for electric and plug-in hybrid vehicles, in long-distance trips, opening a disruptive and novel market, making a clear commitment to the green and circular economy, by being able to provide it with stationary batteries produced from electric vehicle batteries arriving at their end of useful life.

Solution

This new CONTELINERA project will be the first ultra-fast charging system, easy to implement and that makes use of stationary second-life batteries. Likewise, its productive capacity is directed not only to dispense energy for electric or plug-in hybrid vehicles, but also has a space within which complementary businesses can be developed.

CONTELINERA SL focuses its efforts on the creation of a first prototype of an ultra-fast charging system that can be powered by various sources of energy, and includes among them the second life batteries. It therefore placed one of the EU's main strategic lines, which focused its attention on next-generation batteries and boosting strategic autonomy in a sector that is vital for Europe's green transition and its long-term resilience.

Market

The products developed by Little Energy are intended for a niche market of customers, who care about the environment, and make use of renewable energies (photovoltaic, wind ...), not only in their private homes, but also in their workplaces. The following customer segments have been identified:

- Specialized entities (rent a car)
- Large energy companies
- Public administration

Growing Model

Considering that the client to whom we are addressing (public administrations, large energy companies, and entities specialized (rent a car)), is especially aware of the environment when making their purchases, and that they have the need to cover that need for charging points on long-distance journeys of your customers

Your best purchase option will be our Contelinera Station. Not only will you be able to obtain a product that covers your economic needs, but you will also be satisfied to know that with your purchase you are collaborating in the elimination of waste and drastically reducing environmental pollution.

Not for this reason we discard different sales channels, but the study we carry out has revealed to us that the communication channels that we must use are the following:

- Phone (25%)
- Email (15%)
- Social media (10%)
- Web (40%)

Business Model

CONTELINERA will develop a new business concept based on the sale of ultra-fast charging systems. From the need for this product, and the lack of action by the sector on its production, there is an important commercial opportunity to which the value proposition of the new company responds.

Contelinera, will diversify the income inflow by distinguishing the two key activities to which it will be dedicated.

- On the one hand, we will talk about the sale of Contelineras.
- On the other hand, the exploitation of Contelineras.

Metrics

- BFA – aceleradora de negocio
- Investment rounds
- Mobae – LaconNetwork.



Startup Pavnext - Technological Pavements, Lda

Website <https://www.pavnext.com/>

Contacto Francisco Duarte

e mail fd.pavnext@gmail.com

Tlf.: +351 935 054 027

Sector Smart Cities; Segurança Rodoviária

Problema

Os acidentes rodoviários, são a 8^a principal causa de morte a nível mundial, e os acidentes que afetam os utilizadores vulneráveis a via pública, representam dois terços das fatalidades ocorridas em ambiente urbano devido a acidentes rodoviários. Este problema é global, ocorrendo em todas as cidades do mundo, e está provado que a principal causa para estes acidentes é a velocidade excessiva e/ou inadequada dos veículos.

Solução

A Pavnext desenvolveu uma tecnologia para aplicar no pavimento rodoviário que retira energia cinética aos veículos ao passar sobre a mesma, o que permite reduzir a sua velocidade de circulação sem qualquer ação dos condutores, o que tem um efeito direto ao nível da segurança do local. A energia captada dos veículos é depois convertida em energia elétrica pela mesma tecnologia, a qual é depois armazenada e pode ser utilizada para diferentes utilizações no local, como alimentar dispositivos elétricos de segurança rodoviária, ou mesmo para carregar modos suaves de mobilidade elétrica, contribuindo assim para a descarbonização das cidades e da mobilidade. Finalmente, esta tecnologia monitoriza ainda os dados de tráfego do local (número de veículos, velocidade e categoria) e de energia produzida, bem como a sua contribuição para a descarbonização da cidade.

Mercado

Esta tecnologia tem aplicação em qualquer cidade do mundo. A Pavnext irá começar por abordar o mercado das smart cities, por ser aquele mais desperto para a implementação de tecnologias nas cidades. Assim, o principal cliente são municípios, podendo também ser abordado o mercado das concessionárias de autoestradas, e ainda os governos, responsáveis pela gestão das estradas nacionais.

Modelo de Crescimento

O principal meio para obter clientes a nível nacional é por via de contacto direto com os responsáveis de mobilidade e segurança das cidades. A nível internacional, a estratégia passa por ter parceiros de distribuição, que irão ser responsáveis por essa tarefa.

Modelo de negócio

O principal meio para obter clientes a nível nacional é por via de contacto direto com os responsáveis de mobilidade e segurança das cidades. A nível internacional, a estratégia passa por ter parceiros de distribuição, que irão ser responsáveis por essa tarefa.

Métricas

O principal meio para obter clientes a nível nacional é por via de contacto direto com os responsáveis de mobilidade e segurança das cidades. A nível internacional, a estratégia passa por ter parceiros de distribuição, que irão ser responsáveis por essa tarefa.



IPEGAP!



Startup RenovaVolt

Website www.renovavolt.com / www.luokai.es

Contacto Ramón Castro Rodríguez

e mail ramon.c.rodrigo@gmail.com

Tlf.: +34 679 006 263

Sector Auto-Tech, Energy/Sustainability/Water, Mobility

Problema

Las baterías de los vehículos híbridos pierden capacidad después de los 100.000Km. Su pérdida de rendimiento provoca que el coche pierda su función híbrida y consuma más. Dar solución a esto abre una nueva ventana en el sector de los híbridos.

Solución

Recuperación de las baterías de Níquel - Metal Hidruro usadas en vehículos híbridos para alargar la vida de las mismas. Se usa una máquina de diseño y fabricación propias con un precio de mercado accesible para cualquier taller.

Mercado

La solución actual es el cambio de batería por parte de los concesionarios oficiales, a un precio muy alto. Las máquinas que hacen esta función, actualmente tienen precios elevados, prohibitivos para talleres convencionales. IPEGAP, como acelerador tecnológico, desea llevar esta tecnología a todos los talleres para que éstos puedan ofrecer la opción de la recuperación a sus clientes con vehículos híbridos..

Modelo de Crecimiento

Las principales líneas de captación son las redes de talleres multimarca.

Modelo de negocio

El modelo de negocio es el de la venta de la máquina. En cada venta está también ligada una formación para el uso de la máquina y puede estar ligada una formación en seguridad para el manejo del vehículo eléctrico..

Métricas

La iniciativa ha nacido hace 10 meses por lo que por el momento no existe flujo de dinero. Existen ya encargos para cicladoras y un proyecto de electromovilidad firmado y en marcha. La principal milestone alcanzada es la fabricación del prototipo de la máquina de ciclado la cual está en proceso de certificación.



Startup Pavnext - Technological Pavements, Lda

Website <https://www.velcamotor.com/>

Contacto Emilio Froján Fernández

e mail emilio.frojan@velcamotor.com

Tlf.: +34 638 18 65 04

Sector Mircomobility

Problema

- Los coches ocupan más de un 70% del espacio público
- Más del 50% de los trayectos interurbanos en coche son de un único pasajero
- La contaminación afecta al 99% de la población urbana
- La contaminación provoca en España + 30.000 muertes prematuras

Solución

Velca es una marca española de motos eléctricas con batería extraíbles que se cargan en cualquier enchufe doméstico.

Modelo de negocio

B2C , B2B, renting y suscripción

Mercado

Baterías extraíbles que se cargan en cualquier enchufe de casa
Incorporación de Sistema de conectividad y geolocalización
Servicio postventa en todas las provincias de España

Modelo de Crecimiento

Marketing online, community management, red de distribuidores, tiendas propias, aplazame, santander consumer, coinbase commerce

Modelo de negocio

B2C , B2B, renting y suscripción.

Métricas

Ingresos 1er año: 612.900€
Unidades vendidas: +260
CAC - 340 €
LTV- 3500€.



Startup SisCar Connect

Website <http://www.sebagasa.es/>

Contacto Francisco Javier Román Miralles

e mail jmiralles@sebagasa.es

Tlf.: +34 610 779 989

Sector Señalización inteligente; Movilidad conectada; SmartCities; Deep Learning

Problema

Carencia de Sistemas Inteligentes de Identificación de Objetos Viales (SmartObject)

Solución

Se trata de un producto de Software basado en tecnología de Deep Learning que permite identificar objetos de manera inteligente, conectarlos con sistemas Centralizados y con el Vehículo Conectado.

Mercado

Todo tipo de empresa que requiera de sistemas de identificación exterior al vehículo, tanto Entidad Pública como empresa Privada de Servicios, aplicado a soluciones inteligentes en movilidad y en SmartCity.

Modelo de Crecimiento

Exponencial, con la siguientes Fases previstas:

- Fase I, target territorio Nacional, dirigido a 5 Ayuntamientos en año 1, y posterior expansión en año 2 con incremento del 100% de clientes.
- Fase II año 3, target Mercado Internacional, generación de Alianzas con empresas de Servicios de Señalización y Tecnológicas dedicadas a SmartCities, apuesta por incursiónen Sector Turismo Nacional.

Modelo de negocio

Monetización de Servicios según casos de uso, rentabilidad obtenida en base a porcentajes de pago por uso y número de usuarios, realizado por parte de Ayuntamientos, Entidades de turismo, y empresas como Fomento y Carreteras del Estado, incluyendo empresas privadas de Gestión de Carreteras y sistemas de Señalización en vías públicas y privadas.

Métricas

KPI sobre usuarios conectados y acceso a señales por ámbito geográfico, localidades y tipos de señales, diferenciando entre señalización vial en ciudades, Señalización en Entornos Rurales, y Señalización de otro tipo de indicadores como Interés cultural, Camino de Santiago, etc.



Startup Setaco

Website

Contacto Yoonhwa Kim e Inés Lamas

e mail setacosetaco@gmail.com

Tlf.: +34 604 021 176

Sector Bio materiais; Interiores; Vegan

Problema

Normalmente, son necesarias más de 10 vacas para producir el revestimiento del asiento para un coche, y son precisos más de 10 procedimientos para producir el cuero animal, y eso provoca numerosos problemas ambientales, incluido el enorme consumo de agua y la emisión de CO₂. Las personas se preocupan por los impactos ambientales negativos de la ganadería, incluyendo la desforestación. Se estima que la ganadería es responsable de cerca del 14% de las emisiones globales de gases de efecto invernadero de la actividad humana. La industria del automóvil necesita de nuevos materiales más sostenibles sin piel animal.

Solución

SETACO pretende ofrecer una solución alternativa al revestimiento de asientos de piel animal. Fue creada con la idea de sustituir los revestimientos de piel animal por una solución más ecológica y económica. Actualmente el mercado de cuero alternativo se estima en 85 billones de dólares. Algunas marcas de automóviles ya producen "coches veganos". SETACO busca contribuir para que el coche sea fabricado de forma más respectuosa con el medioambiente, reduciendo las emisiones de CO₂, disminuyendo el consumo de agua y evitando el uso de materiales sintéticos que utilicen compuestos de petróleo. En vez de las opciones del cuero en el interior, se ofrecen alternativas a los clientes, como materiales sostenibles de alta calidad hechos de micelio de base biológica. El cultivo de Mycelium es negativo en carbono y puede ser escalable para ser producido en laboratorio.

Mercado

El objetivo final de SETACO es el de producir cuero de micelio calificado para el sector de automoción y el sector textil. En el sector de automoción, la meta final es la de producir cuero para asientos de coches veganos. Como objetivo a corto plazo, se trata de hacer el revestimiento de las llaves del coche. Así, podrían establecer colaboraciones con los concesionarios o fabricantes de automóviles como herramienta de marketing. Por ejemplo, siempre que los clientes compren un coche eléctrico o un coche híbrido, ellos podrían tener la cubierta de la llave del coche en cuero de micelio. Además, las posibilidades de colaboración con el sector textil pueden ser enormes: la industria de la moda española y portuguesa es un agente importante en el mercado global y por ello esperamos poder realizar proyectos de moda sostenible con estas empresas.

Modelo de Crecimiento

El micelio es ecoeficiente y sostenible y tiene costes relativamente bajos. El cuero de micelio supone un 10% menos de consumo de agua en relación al cuero animal. Con la infraestructura adecuada, se puede producir en el tamaño deseado. El custe medio es de 5 euros por kilo y sólo se precisa menos del 5 - 10 % del valor que se desea cultivar. Para hacer un tamaño adecuado de cuero animal, es necesario criar vacas por lo menos durante 1 año, mientras que la piel producida con micelio necesita sólo de 2 a 3 semanas para ser producida. Si se pudiera producir en serie, puede ser muy económico. Debido a su estructura única, puede aportar una textura semejante a la del cuero animal. Es además de aplicación, no sólo para el sector del automóvil, sino también puede ser empleada en la industria de la moda.

Modelo de negocio

SETACO ofrecerá soluciones alternativas sostenibles para el mercado de pieles de animales. Además de esto, será cuero '100% fabricado en Europa' para el mercado global para mayor credibilidad. Durante la fase de I+D, se obtendrá apoyo financiero de Programas de Emprendedurismo, Ayudas Nacionales y Europeas, Programas de apoyo a mujeres, Business Angels y/o Empresas de Capital de Riesgo. Cuando se lance la marca propia al mercado, los pedidos vendrán de la venta de cuero micelio y de los derechos de propiedad industrial. Inicialmente, se van a abordar empresas con coches veganos de lujo o de marcas de moda o productos de edición limitada. Todo eso será posible mediante la constitución de alianzas estratégicas con otras empresas y de la creación de una imagen de marca. La actividad principal de la empresa es desarrollar la tecnología del cuero micelio y su producción, demás de su comercialización.

Métricas

Actualmente SETACO está desarrollando su tecnología. Ya han hecho algunos prototipos, más estamos trabajando en un cuero más cualificado. Ahora SETACO intenta crear sinergias en la región. Colaboramos además con el doctorado en micología de la Universidad de Vigo para desarrollar cuero de micelio y relleno de micelio para sustituir el Styrofoam. Además, fuimos seleccionados para el programa de incubadora High Tech Auto, y SETACO está usando oficina china y laboratorio además de apoyarse en la red del cluster automóvil. Por otro lado, estamos buscando el reciclaje de residuos agrícolas de una empresa local de setas, intentando duplicar el micelio y fabricar algunos productos útiles. Fueron los ganadores del 2021 Start up Ole España, en la línea de Autotech pitch competition. Ahora estamos trabajando en la búsqueda de inversores globales y de proyectos de coloración. Estamos desarrollando estudios de mercado para la previsión de clientes y ventas. En relación a nuestra investigación, tecnología y mercado actuales, el valor de nuestra empresa es de 3 millones de euros. Para producir cuero de micelio cualificado para el mercado global, pedimos 1 millón de euros por 25% de nuestro capital.



Startup Solum

Website <https://www.solumpv.com/>

Contacto Luis Muñoz

e mail lmunoz@solumpv.com; info@solumpv.com

Tlf.: +34 615185 066

Sector Energía; Micromovilidad

Problema

Solum quiere eliminar las barreras a las que se enfrenta la micro-movilidad de cara a ser una alternativa al transporte urbano actual: La falta de puntos de carga, la falta de estacionamiento seguro y la integración urbana de los vehículos eléctricos ligeros.

Solución

Solum ofrece estaciones de aparcamiento y carga para vehículos eléctricos ligeros. Además toda la carga que necesita la estación la producen las baldosas solares de Solum. Una tecnología desarrollada por la compañía, que permite transformar una baldosa común en una fuente de generación de energía sostenible. De esta manera la estación de carga no necesita conectarse a red, es de muy sencilla instalación y 100% sostenible.

Mercado

La compañía está centrada en los mercados de España y Portugal en 2021. Para 2022 buscará expandirse a otros mercados Europeos, especialmente Francia, Italia, Alemania y UK.

Modelo de Crecimiento

La compañía plantea un modelo de crecimiento basado en la financiación vía Equity, buscando un crecimiento agresivo que le permita obtener un posicionamiento fuerte en un mercado que está aún en fase inicial y en el que todavía no hay un player dominante.

Modelo de negocio

Solum ofrece las estaciones tanto en modo venta como en renting dependiendo de la vertical de clientes a los que se dirija.

Métricas

La compañía facturó durante 2020 más de 100,000 Euros, y en 2021, tras cerrar una ronda de inversión de 750,000 Euros, está en plena expansión comercial. Ya trabaja con grandes corporaciones como Telefónica, Iberdrola o Naturgy.



CONNECT

El control de tu flota al alcance de un click!

Utilizando las lecturas del ordenador a bordo podemos predecir el mejor momento para realizar el mantenimiento de cada vehículo.

Dashboard - Preventivos

Vehículo	Placa	Modelo	Estado
0900CB	Iveco Stralis A350 DHC (Cabe Alifan)	Iveco Eurocargo 180 (307cv) E10	Normal
2540KSK	Iveco Stralis A350 DHC (Cabe Alifan)	Iveco Daily 35C18	Normal
0886JVN	Iveco Stralis A350 DHC (Cabe Alifan)	Iveco Eurocargo 180 (307cv) E10	Normal

EQUIPOS

Equipo	Estado
Cod. 129 H - Enganche Recipiente OMV	Normal
Cod. 130 H - Freno Asistido Motor	Normal

Startup **Truck MMS**

Website <https://htauto.gal/es/retos/truck-mms>

Contacto Antonio Piñeiro

e mail apineiro@truckts.com

Tlf.: +34 667 412 762

Sector Gestão da manutenção

Problema

Los gastos imprevistos ocasionados por las averías y los parones e inmovilización de los vehículos como consecuencia de los problemas mecánicos resultan elevados, con consecuencias gravosas para las empresas y profesionales del sector.

Solución

Con la ayuda de nuestro software (Truck-i) el cliente tendrá total control de la situación relacionada con el mantenimiento de su flota. Con todas esas informaciones generadas por la aplicación, es posible evitar acciones correctivas y/o averías

Mercado

Flotas y vehículos que realizan sus actividades en el ambiente de Servicios Urbanos.
Propietarios y gestores de camiones de recogida de RSU (Residuos Sólidos Urbanos).
El mercado es enorme dado que en cada aldea, villa, comunidad y ciudad existe alguna unidad de este tipo.
Con la utilización del software, el servicio ofrecido es absolutamente escalable.

Modelo de Crecimiento

Actividad comercial tradicional.
Marketing digital.
Fábricas del sector.
Oficinas asociadas.

Modelo de negocio

Software como servicio – SaaS (Truck-i)
Precio por unidad gestionada (gestión del mantenimiento)



Startup WavyDrive

Website <https://wavydrive.com/>

Contacto Adolfo Gutiérrez y Agustín Roche

e mail adolfo.gutierrez@wavydrive.com

Tlf.: +34 619 71 55 42

Sector Manutenção automóvel

Problem

We have seen that in this market we are targeting, there are two major problems:

- On the one hand, that of drivers, both men and women, where we both share the same problem, "We don't know anything about Mechanics" nor do we have time to take the car to the workshop, or where or when to take it and with a great lack of information due to part of the sector that generates uncertainty for us.
- And on the other, that of vehicle maintenance and repair companies where we see that digital transformation is practically non-existent.

To give an example, more than 50% do not have a digital presence, that is, they do not have a website, nor are they on social networks, or managing appointments or online budgets, ...

Solution

A platform that saves customers time and money while increasing the turnover of vehicle maintenance and repair companies. That is, what we do is direct the real demand of the drivers towards the solution of the problem.

Market

34 million drivers
 45,851 vehicle maintenance and repair companies with a turnover of 12,650M, only in Spain insurance brokerage 7%), financing interventions (15), advertising, exploitation of information

Growing Model

Cost of Acquisition Web + App Cost of Acquisition Workshops Cost of ICT Web App Commercial Marketing Workshops Users

€ 0.25 € 0.56 € 33.47 € 10.00 € 3.9 € 0.01

CAC Global € 8.03

Average Total Workshop Repairs (Year Month Week) 535.61 44.63 11.16

Average Expense Vehicle Year € 515.10

Average Operation Cost € 314.09

% Sales Commission 10%

Operation € 31.41

Business Model

Fee for service

- 10% per service performed in the workshops attached to the platform

With critical mass of users, safe sale (agreement already signed with insurance brokerage 7%), financing interventions (15), advertising, exploitation of information

Metrics

We started launching in 2020, where we had an exponential growth in terms of the number of users in the App +1500 and Visits on the Web +30,000 per month, but in September we had to stop the MKT campaign, since we did not have workshops to deal with. To the demand of the drivers / clients, THE COVID prevented us from the face-to-face visits and their concerns were others.

This year we have started again, we already have 34 workshops attached to the platform and we already have a Growth Hacking campaign underway to carry out extensive growth.

We have also started conversations with spare parts companies to access their network of workshops and we are in talks with Mutua Madrileña to offer our solution to their network of workshops.

The bulk of the funding will go towards improving and expanding the B2B business



Startup We Can Charge

Website <https://wecancharge.com/>

Contacto Ricardo Carbalho

e mail ricardocarvalho@wecancharge.com

Tlf.: +351 914 394 987

Sector Mobilidade eléctrica; Gestão de carregamento

Problem

The biggest problem of electric car charging is that all process does not require any human intervention and chargers can be spread across different locations , and therefore it is imperative, for companies investing in this market, that they can run and control and collect data and information to help the decision making, from energy companies and charging point operators to fleet management.

Solution

We at We Can Charge is an end-to-end charging platform that provides all the tools to build, run and control your own electric vehicle charging network.

- 1) A great advantage to work with We Can Charge is that our clients can setup, run and scale a network of charging stations in weeks rather than months.
- 2) Interoperability between different networks and the possibility of roaming with other European networks
- 3) Measuring data from the network, for instance, usage rate which is the percentage of time the charge is being used/ time available
- 4) Growth or decrease in usage over time
- 5) Integration with several chargers makes possible to reduce costs in creating the network and the possibility to migrate to better chargers or cheaper charging stations.

Business Model

Regarding the market of electric car charging, it is considered an emerging market but is a fast growing market and according to fortunebusinessinsights.com it will reach a value of 100.96 Billion Dollars. Our service is considered to be an e-Mobility Service Providers (EMP) in the industry, and our role within the industry is to find solutions for, setup, run and maintain networks of charging stations. That type of solution is very important for companies investing in electric mobility, because they need to manage big data from a huge volume of chargers, they need to guarantee roaming service. Apart from that, our solution can be used by energy companies to predict peaks of consumption. Our business model is a SaaS, and we charge a monthly fee per charging station on the platform.

Our market is to work with, charging manufacturers, Charging Point Operators, Energy Companies and companies with electric fleets.

In Europe there are a lot of regulations for companies in the sector, however our goal is to be the company that provides technological solutions and software to them.

Metrics

We raise 100k in Convertible notes from Portugal Ventures



Interreg
España - Portugal

Fondo Europeo de Desarrollo Regional
Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional



MOBAE

EXTENDED AND ADVANCED MOBILITY

Universidade Vigo

 **CSIC**
CONSEJO SUPERIOR DE INVESTIGACIONES CIENTÍFICAS

CEIIA


CEAGA
CLUSTER DE EMPRESAS DE AUTOMOCIÓN DE GALICIA


igape»


**Universidade do
Minho**

mobae.eu