



Las
Rozas
Innova

II FORO DE INVERSIÓN LAS ROZAS INNOVA

10 de noviembre de 2022, 16:30h
@ Hub Las Rozas Innova

Contenido

Bienvenidos a Las Rozas. Quiénes somos	2
Dinámica del Foro de Inversión	2
Proyectos participantes en el II Foro de Inversión de Las Rozas Innova	3
1. Movilidad / Smart Cities 1M€	3
2. Tecnología. Entretenimiento. Gaming. Sports 800K€	3
3. Fintech – 1M€	3
4. Foodtech. Fintech. – 500K€	4
5. Inteligencia Artificial. Chatbots. SaaS – 400K€	4
6. Healthtech. Fittech. Life Style. – 1.5M€	4
Cómo hemos seleccionado los proyectos	5

Bienvenidos a Las Rozas. Quiénes somos

[Las Rozas Innova](#) es la empresa municipal de Innovación del Ayuntamiento de Las Rozas. Impulsamos el ecosistema tecnológico e innovador de la ciudad. Atraemos y conectamos el talento, emprendimiento, las empresas y la Administración Pública para el desarrollo de una ciudad inteligente, ágil, moderna, sostenible y llena de oportunidades.

Dentro de las iniciativas que hemos puesto en marcha para el impulso al emprendimiento destaca la creación del Hub Las Rozas Innova: un espacio de trabajo para startups y también empresas de servicios que puedan darles apoyo en el desarrollo de sus productos, comercialización, etc. En la actualidad, ya hay 20 empresas de distintos sectores y tecnologías.

El acceso a fondos es una de las necesidades más habituales para las startups con independencia de su fase y, por eso, comenzamos a organizar los Foros de Inversión, una herramienta pensada para cubrir esta necesidad de los emprendedores y conectarles a posibles inversores.

El Foro de Inversión y el Hub Las Rozas Innova están llamados a convertirse en el punto de encuentro de la comunidad innovadora, emprendedora e inversora de Las Rozas y la zona noroeste de la Comunidad de Madrid. Gracias por unirte a nosotros.

Dinámica del Foro de Inversión

1. Bienvenida a #LasRozas
2. Pitches de 6 proyectos (5 minutos por proyecto + Preguntas)
3. Reuniones individuales + Networking

Proyectos participantes en el II Foro de Inversión de Las Rozas Innova

1. Movilidad / Smart Cities 1M€

Solución de carpooling para empresas y universidades. Fomenta que las personas puedan compartir coche, gastos, tiempo y emisiones entre sí en su desplazamientos diarios en coche. En la actualidad, cuentan con app funcionando tanto en Android como en iOS. Más de 20.000 viajes compartidos en el último año, con un MRR de 17.000 EUR y facturación anual superior a los 200.000 EUR. Con presencia en España, Portugal, México y Colombia.

Fase – Serie A

2. Tecnología. Entretenimiento. Gaming. Sports 800K€

Plataforma social que corporaciones, properties y creadores de contenido pueden integrar en su web para que sus comunidades puedan participar y comentar todo su contenido en tiempo real, permitiéndoles monetizar su propio ecosistema, creando una comunidad global en base a conversaciones de valor y de calidad. Actualmente cuentan con usuarios registrados en más de 70 países del mundo. Con más de 15.000 usuarios activos al mes, más de 10 millones de visualizaciones e interacciones, más de 25 medios y properties generando contenido y comunidad.

Fase – Serie A

3. Fintech – 1M€

Tecnología aplicada al sector financiero que permite reemplazar medios de pago inactivos por medios de pago activos a través de técnicas open banking, realizando registros en comercios utilizando datos del banco. Su plataforma B2B conecta bancos y comercios, realizando la empresa venta directa a bancos e indirecta a comercios a través de PSPs y empresas de tecnología. Actualmente con presencia y acuerdos en firmados en España, Brasil, México y Chile. Se incluye en el roadmap expansión a otros mercados a partir de la segunda mitad de 2023

Fase – Seed

4. Foodtech. Fintech. – 500K€

Sistema de pago para fidelizar y conseguir nuevos clientes en negocios de hostelería. El hostelero ofrece promociones a los clientes, que acumulan puntos y puede canjearlos en el mismo local o en locales suscritos al programa. La empresa cuenta con una app ya activa en los stores y con los primeros clientes en activo, su plan de crecimiento incluye acuerdos con grandes grupos de hostelería y red de comerciales. Modelo de negocio transaccional, con fee cobrada por canje de puntos en locales de hostelería que usan la App.

Fase – Seed

5. Inteligencia Artificial. Chatbots. SaaS – 400K€

Empresa que trata de entrenar desde la lingüística y con resultados desde el primer modelo a chatbots, voicebots y humanos virtuales usados por las marcas para soporte al cliente, a los empleados y a ventas. En su solución incluyen un modelo disruptivo como son los bots de tercera generación: humanos virtuales con inteligencia artificial y emocional. Modelo de negocio B2B comercializado a través de canal. En los primeros 18 meses de vida ha conseguido una facturación de 600k EUR.

Fase – Seed

6. Healthtech. Fittech. Life Style. – 1.5M€

Esta empresa busca ayudar a los deportistas reinventando la experiencia de seguir una dieta: las dietas son dinámicas y están conectadas con un ecosistema de servicios. El LTV de la solución es mayor que el de la competencia, ya que se dirigen a todos los stakeholders de la industria, y no únicamente a usuario final. Cuentan en la actualidad con 8k de MRR en pre-contratos y su previsión es llegar a 1.5 ARR en 2023.

Fase – Serie A

Cómo hemos seleccionado los proyectos

Para esta segunda edición, hemos contado con **más de 50 solicitudes de empresas** interesadas en participar, un 24% más que en la primera edición.

Los requisitos de acceso de startups han sido los siguientes:

- Las empresas deben haber pasado la fase de ideación, y contar con:
 - Producto mínimo viable en mercado
 - Métricas de ejecución
- Tener ronda de inversión abierta con un importe mínimo de 150.000 EUR
- Se potencia la participación de empresas con presencia en el municipio de Las Rozas.

La selección se ha realizado aplicando los siguientes **criterios de valoración**:

- **Innovación de la solución y capacidad de impacto:** La solución planteada debe ser innovadora y con resultados demostrados. La ventaja competitiva debe estar claramente definida. El mercado deberá estar claramente identificado, validado y dimensionado, con un tamaño de mercado importante que permita buenos crecimientos futuros para un mercado global y con canales internacionales.
- **Modelo de negocio y madurez del proyecto.** Debe contar como mínimo con un MVP (producto mínimo viable) ya desarrollado y en el mercado. Tienen que definirse correctamente el nicho de mercado y los canales de comercialización, cómo acceder al mercado identificado en el punto anterior. Debe quedar claramente definida la capacidad actual de generación de ingresos.
- **Tracción actual y destino de la inversión.** La propuesta deberá indicar las primeras métricas disponibles y su capacidad de crecimiento sostenido. Debe indicarse en qué se invertirán la financiación conseguida en la ronda futura
- **Equipo promotor.** El equipo actual de la empresa debe contar con las habilidades suficientes para los hitos que pretenden alcanzar. Equipo equilibrado y que abarque todas las áreas claves para el desarrollo de la solución y modelo de negocio planteados.