

# INFORME DE IMPACTO

JULIO 2022





# Índice

Carta a los inversores	5
Ship2B Ventures   La gestora	6
BSocial Impact Fund   El fondo	10
Metodología de Impacto	12
Proceso de inversión de impacto	14
La Cartera	15

CodeOp  
LiveLink  
Mika  
Qida  
Rip Foods  
Rosita Logevity  
Spherag  
Sycai Medical



# Ship2B Ventures

INVESTING FOR A BETTER WORLD





**Daniel Sánchez, presidente**  
**Maite Fibla, cofundadora y managing partner**  
**Xavier Pont, cofundador y managing partner**



# Carta al inversor

Nos encontramos en un momento único en la historia de la humanidad. Mientras el siglo XIX y siglo XX representan el auge de la Revolución Industrial y la creación de los cimientos del actual sistema económico y social, el siglo XXI será conocido como el siglo de la Revolución del Impacto y la transformación del sistema capitalista hacia un sistema donde el impacto hacia las personas y el planeta es tan importante como el beneficio económico y la generación de riqueza.

Y todos nosotros estamos siendo pioneros de esta revolución. Está en nuestras manos, agilizar esta transformación a través de nuestras decisiones de inversión. Para ello, necesitamos nuevas propuestas, nuevos emprendedores y, sin duda, más inversores e inversoras como vosotros, con una visión clara y consciente del papel clave que deben desempeñar.

Juntos ya hemos dado un gran paso adelante, estamos construyendo los cimientos del nuevo sistema capitalista basado en el impacto. Nuestro propósito va mucho más allá de la responsabilidad social y el ESG, que también son importantes y van a jugar un papel relevante en el proceso de transformación, pero que no son suficientes. Formar parte de Ship2B Ventures es contribuir al impacto real, es apoyar a startups que contribuyen de verdad a solucionar los grandes problemas sociales y medioambientales de la humanidad.

Nuestro rol, el vuestro, no es ser un inversor más. Estamos aquí para invertir en los mejores equipos emprendedores, en las mejores startups, aquellas que tienen el potencial de convertirse en unicornios de impacto. Sabemos que no es sencillo. Por eso, estamos en la élite de la inversión de impacto internacional, coinvertiendo con los mejores venture capital sean o no de impacto. Y estamos ahí representando vuestros intereses y los del planeta.

Estamos muy orgullosos de ir cumpliendo con los objetivos que nos marcamos hace menos de dos años, cuando comenzamos con vosotros la singladura de Ship2B Ventures. Una aventura para la que, si os acordáis, nos propusimos levantar un fondo de 40 millones de euros y que superamos con creces gracias a compañeros de viaje tan apasionados como vosotros, que nos ayudasteis a alcanzar el hard cap de 55 millones de euros mucho antes de lo previsto.

Con este hito, BSocial Impact Fund se ha convertido en el mayor fondo de venture capital de impacto para startups en España gracias a la confianza de nuestros lead investors la Unión Europea y el Fondo Europeo de Inversiones (FEI) -en el marco del EFSI Equity social impact pilot-, Banco Sabadell y AXIS -filial de capital riesgo del Grupo ICO- y del resto de inversores e inversoras.

En el último año, todos nuestros esfuerzos se han focalizado en buscar y analizar las mejores oportunidades de inversión y cerrar las primeras inversiones de BSocial Impact Fund. A día de hoy, ya contamos con una cartera con 8 startups en fases seed y serie A y 5 startups en preseed, con equipos de primer nivel que estamos seguros que reúnen todo lo necesario para llegar al éxito.

Pero nuestro rumbo sigue adelante para llegar mucho más lejos. Somos un equipo profesional y comprometido que reúne lo mejor del venture capital y del impacto. Un equipo que lleva más de una década impulsando la inversión de impacto y que cuenta con un track record con más de 35 inversiones de impacto realizadas y gestionando un total de 60 millones de euros. Pero sobre todo, un equipo que busca superarse cada día e ir más lejos, porque sabemos que esto no ha hecho más que empezar.

Los pioneros como nosotros son más necesarios que nunca. No para encontrar un nuevo mundo, sino para demostrar que hay una manera diferente de hacer las cosas en este. Para ello hay que hacer un cambio de mentalidad, plantearnos objetivos ambiciosos y atrevernos a ir en la dirección que creemos correcta. Porque si queremos ser parte de la solución debemos ser decididos, soltar amarras y apostar por abrir nuevas rutas.

Esta es nuestra manera de invertir por un mundo mejor. Y solo nos queda agradecer a todos los que hacen posible y forman parte de nuestro propósito.

# Ship2B Ventures | La gestora

## ORIGEN

### 2014

#### Red de Inversión

Lanzamiento de la mayor red de inversión de Impacto con más de 400 miembros y donde participamos en 7 rondas de inversión.

### 2018

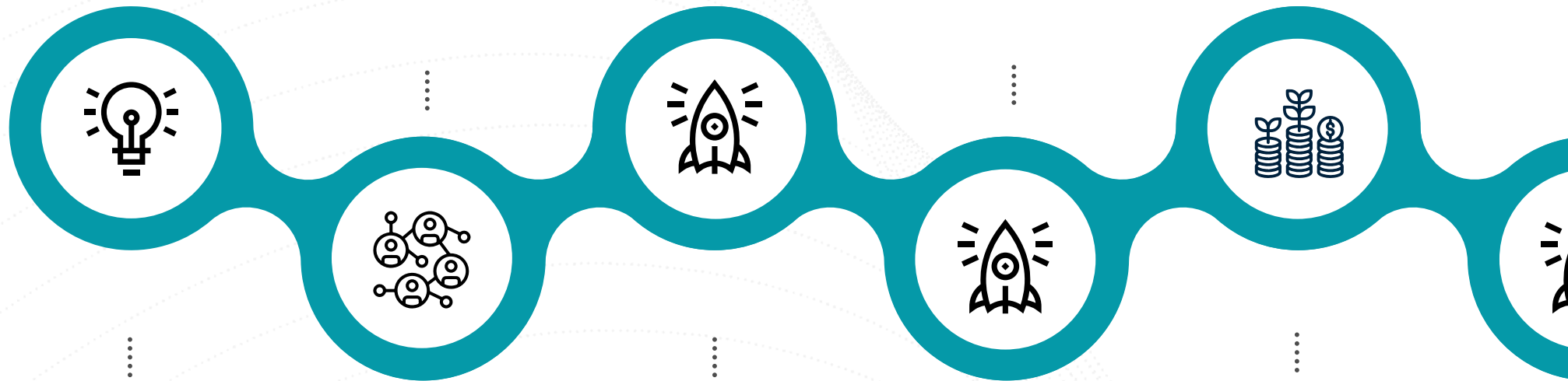
#### Vehículo Equity4Good

A mediados de 2018, el Fondo Europeo de Inversiones aprueba una aportación de 3M€ para, junto a Impact Equity BF, construir Equity4Good.

### 2021

#### Fondo BSocial

En tan solo unos meses cerramos el mes de inversión para startups de impacto con un volumen total de...



### 2013

#### Fundación Ship2B

Clara, Maite y Xavi arrancan Ship2B con el objetivo de impulsar la transformación hacia una Economía de Impacto.

### 2016

#### Vehículo Impact Equity BF

De los miembros de esa red nació Impact Equity BF, el primer vehículo de inversión de impacto con 1,5M€.

### 2020

#### Gestora Ship2B Ventures

Los fundadores de Ship2B hacen una apuesta por el impulso de la inversión de impacto constituyendo Ship2B Ventures, firma de capital riesgo de impacto regulada por la CNMV y totalmente independiente de la Fundación Ship2B.



## Impact Fund

ses, desde Ship2B Ven-  
mayor fondo de inver-  
e impacto en España  
al de 55 M€.



# 2021

## Cierre Periodo Inversión Vehículos

Cerramos el periodo de inversión de Impact Equity BF y Equity4Good con un total de 23 startups de impacto invertidas.

## NUESTROS ÉXITOS

**60M€** capital gestionado

**14%** del capital de impacto gestionado en España

**36** startups invertidas

**55M€** mayor fondo para startups de impacto en España

# Ship2B Ventures | La gestora

## Equipo

El equipo de inversión de Ship2B Ventures llevamos más de 10 años liderando el impulso de la inversión de venture capital de impacto en España, siendo un agente clave para la transformación del actual sistema económico y financiero hacia un sistema más justo, equitativo y sostenible.



**Dani Sánchez**  
Presidente



**Marc Antoni Macia**  
Venture Partner



**Marc**  
Invest  
Direct



**Juliana Cadavid**  
Impact Manager



**Guille**  
Stragic



**Macarena Machimbarrena**  
Strategy and Impact  
Associate



**Paula**  
Legal &  
Associ





**Maite Fibla**  
Cofundadora &  
Managing Partner



**Xavier Pont**  
Cofundador &  
Managing Partner

**Sabas**  
Investment  
Director



**Jordi Ferrer**  
Investment  
Director



**Moisés Martínez**  
CFO y COO

**Enrico Sarrias**  
Economic Advisor



**Jaime de Antonio**  
Investment  
Associate



**Laia Pascual**  
Investment  
Associate

**Anna Cassà**  
Operations & Finance  
Associate



**Arantxa Martín**  
Office Manager

# BSocial Impact Fund | El Fondo

A finales de 2021 se realizó el cierre de BSocial Impact Fund con un importe total de 55 millones de euros, convirtiéndose así en el mayor fondo de venture capital de impacto para startups en España, contando con leads investors de la talla de la Unión Europea y el Fondo Europeo de Inversiones, Banco Sabadell y AXIS -filial de capital riesgo del Grupo ICO-. Además, para el cierre final del fondo contamos con la colaboración de CaixaBank, que distribuyó el fondo a través de su red nacional.

**55M€**

**Cartera final:** 20-25 startups en fase seed y serie A  
**Tickets:** 300K - 2M€



**1,5M€**  
Se destinarán a  
10/15 fase preseed

## LOS RETOS



**CALIDAD D**

Mejorar la  
de las pers



**CAMBIO C**

Contribuir  
conservaci



**FRACASO E**

Desarrolla  
educativas



## DE VIDA

salud y la calidad de vida  
personas vulnerables

## CLIMÁTICO

la sostenibilidad y la  
protección del medio ambiente

## EDUCACIONAL Y DESEMPLEO

desarrollar las competencias  
de las personas

## CRITERIOS DE INVERSIÓN



EQUIPOS IMPLICADOS Y  
CON EXPERIENCIA



MODELOS DE  
NEGOCIO BASADOS EN  
EL IMPACTO



INNOVACIONES Y  
TECNOLOGÍAS  
DISRUPTIVAS



ESCALABILIDAD Y  
VISIÓN GLOBAL

8 startups seed y serie A

5 startups preseed

6,6 M€ invertidos por el fondo

23,5 M€ cerrados en las rondas

+14% superávit de impacto  
conseguido en 2T 2022

54% startups con mujeres  
fundadoras o CEOs

# Metodología de Impacto

## EL POTENCIAL DE IMPACTO DE NUESTRAS INVERSIONES

### Qué analizamos:

Intencionalidad del equipo fundador

Alineamiento con retos, y lógica de impacto robusta

Correlación entre impacto y negocio

Empresa responsable con la sociedad y el medioambiente

Desde Ship2B Ventures hemos trabajado en una metodología de impacto propia que nos ayuda en las diferentes etapas del proceso de inversión con el objetivo de maximizar el impacto social y medioambiental del fondo y por ende, el de nuestras startups invertidas.

### Cómo lo analizamos:

**Teoría de Cambio:** herramienta que nos permite entender el problema que quiere dar solución la empresa, sus causas, y asegurar que la solución propuesta por la empresa ataca estas causas a medio y largo plazo.

**Impact Management Project:** las 5 dimensiones definidas en esta herramienta (qué, quién, cuánto, contribución y riesgo) elaborada por una comunidad de profesionales de 3.000 empresas e inversores, nos permite comparar distintos impactos y distintas posibles inversiones.



QUÉ



QUIÉN



CUÁNTO



CONTRIBUCIÓN

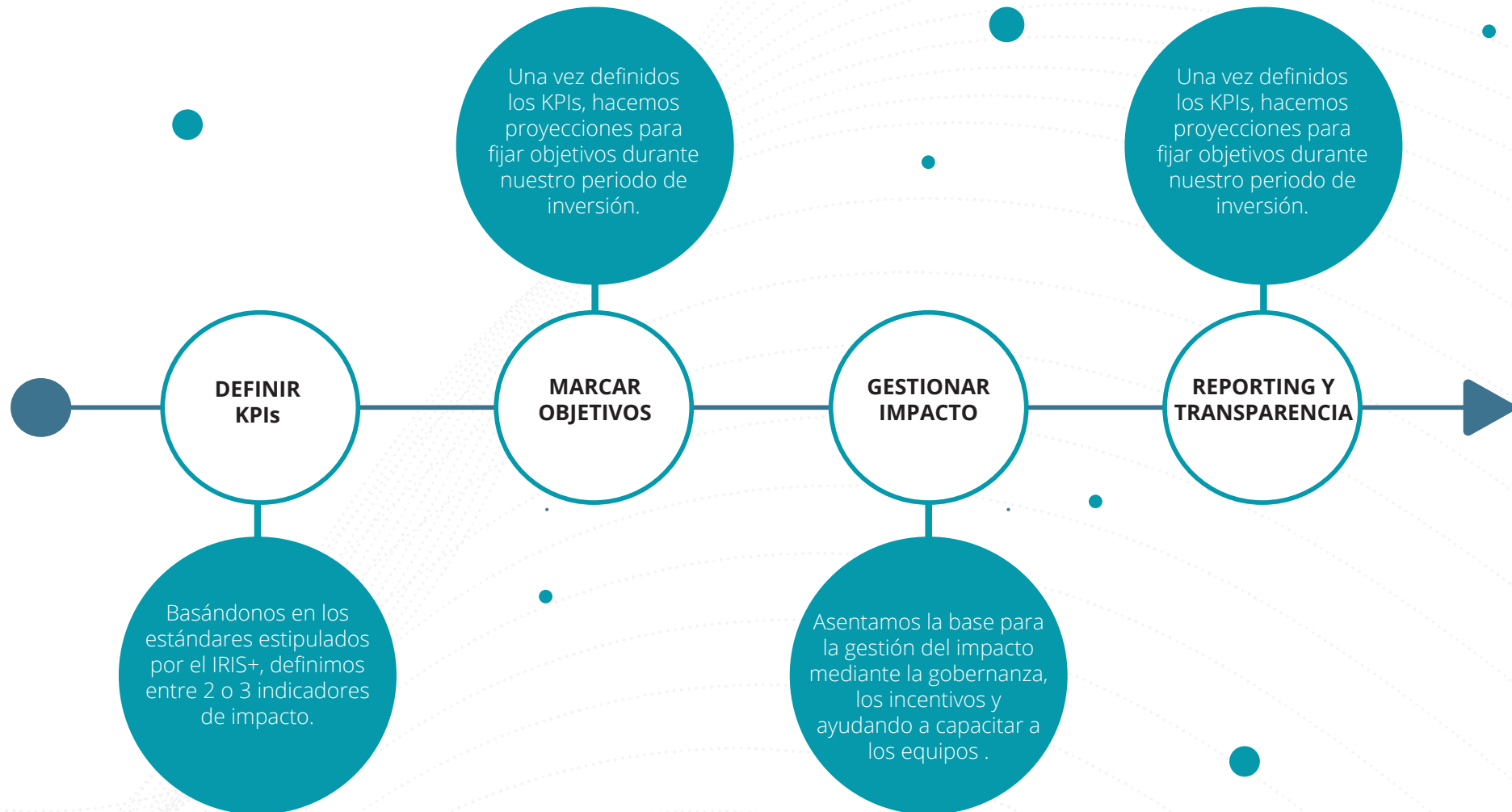


RIESGO

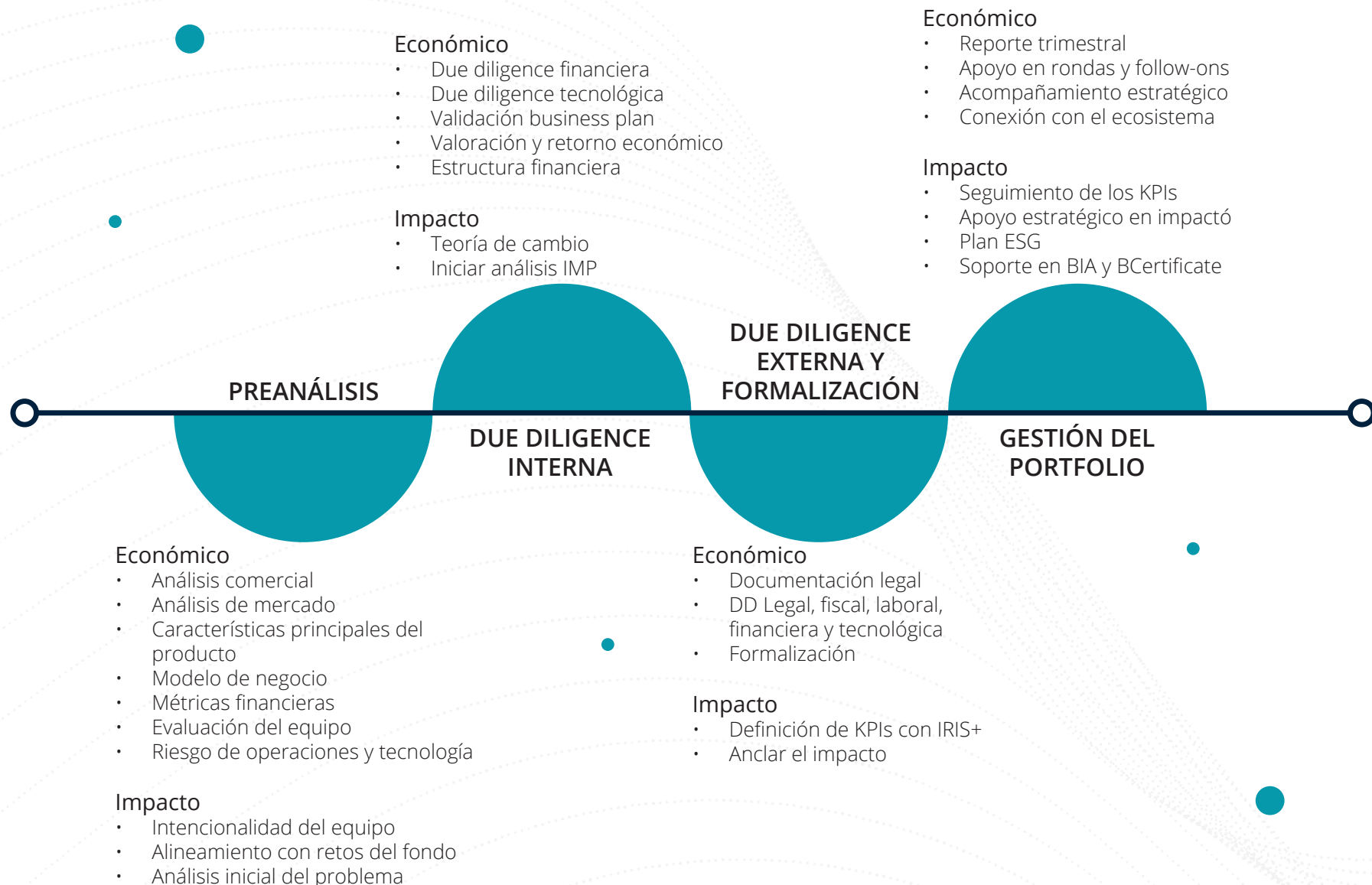
**ESG Analysis:** dependiendo de la etapa de la empresa, utilizamos diferentes herramientas (e.g. ESG DD, B-Impact Assessment) para identificar actividades para cimentar las bases de empresas responsables con la sociedad y el medioambiente.



## MAXIMIZAR EL IMPACTO DE NUESTRA CARTERA



# Proceso de inversión de impacto





# La Cartera

BSocial Impact Fund

	CALIDAD DE VIDA	CAMBIO CLIMÁTICO	FRACASO ESCOLAR Y DESEMPLEO
PRESEED	  	 	
SEED Y SERIE A	    	 	

# CODEOP

## Cerrando la brecha de género en la tecnología a golpe de bootcamp



QUÉ

Reducir la brecha de habilidades de género en tecnología.



QUIÉN

Mujeres, personas trans y de género no conforme desempleadas y quieren adquirir habilidades técnicas.



CUÁNTO

- % Empleadas con rol tecnológico  
- % en nuevas posiciones y/o mejores condiciones retributivas



CONTRIBUCIÓN

Espacio seguro de formación que apoye y dote a las beneficiarias y foco en el sentimiento de pertenencia a una comunidad.



RIESGO

La magnitud del impacto depende de la escalabilidad del proyecto más allá de un entorno físico o una región concreta.

### KPIs de Impacto

238 Estudiantes  
52 Estudiantes becadas  
73% Estudiantes empleadas  
64% Con mejoras profesionales



### Katrina Walker, fundadora y CEO

“Las mujeres, las personas trans y las personas no conformes con el género [mujeres+] son colectivos desatendidos en el mundo de la tecnología, que representan menos del 30 % de la mano de obra tecnológica en la UE. Necesitamos nuevas soluciones para abordar la brecha de habilidades de género en tecnología. Por esta razón impulsamos CodeOp, la primera escuela de codificación global enfocada en apoyar a mujeres, personas trans y de género no conforme que desean hacer la transición o mejorar sus habilidades en tecnología.”

### Marc Sabas, director de inversiones

“La brecha de género es un problema persistente en la gran mayoría de equipos tecnológicos. Los bootcamps han ayudado, pero no lo han solucionado. La aproximación de CodeOp es única, creando un programa académico de alto nivel a la vez que genera un espacio de seguridad y de cultura inclusiva para todos los participantes. Estamos muy contentos de apoyar a Katrina y a todo el equipo de CodeOp en nuestra primera inversión como fondo de venture capital de impacto”

### Ana, estudiante de CodeOp Grassroots

“Es importante para nosotras, mujeres, formarnos en nuevas tecnologías porque se están ofreciendo muchas oportunidades laborales. Es un reto, pero tendrás resultado”



QUÉ

Reducir la probabilidad de muerte o lesiones graves en carretera a través de una respuesta de emergencias rápida y eficaz.



QUIÉN

Motoristas y moteros cuyos vehículos no están equipados con un servicio de eCall



CUÁNTO

- Motos con el dispositivo conectado y activo.
- N° incidentes detectados.
- N° de alertas de emergencia con tiempo de respuesta inferior a la media actual.



CONTRIBUCIÓN

Solución de coste ajustado que permite mejorar el tiempo de alerta a los sistemas de salud y la precisión de la ubicación del accidente.



RIESGO

Riesgo tecnológico en caso que no se detecten o no se reporten adecuadamente los accidentes.

### KPIs de Impacto

3.650 Motos con el dispositivo "Komobi"

345 Total de incidentes detectados

16 Alertas de emergencia con tiempo de respuesta inferior a la media actual



### Jesús Carnerero, cofundador y CEO

"eCall salva vidas, pero no hay ningún sistema disponible que pueda ofrecer una solución eCall eficaz y universal para vehículos motorizados de dos ruedas debido a la complejidad de su implementación. Por este motivo, hace más de dos años que empezamos a trabajar en el desarrollo de una solución IoT para conectar y proteger a las motos y los motoristas. Nuestro propósito es salvar las máximas vidas posibles, ofreciendo una localización exacta a los servicios sanitarios y reducir así el tiempo de respuesta tras haber ocurrido un accidente, la famosa hora de oro de los accidentes."

### Marc Sabas, director de inversiones

"El hecho de incluir el sistema de protección en el servicio básico de todos los vehículos con Komobi demuestra la motivación clara del equipo por el impacto. Además, su excelente producto que une a la perfección el hardware y software lo ha convertido en una solución confiable, incluso para los clientes más exigentes como son los operadores de flotas."

### Ana Carrasco, piloto de Moto3

"Las lesiones son parte de este deporte y creo que los pilotos lo entendemos como parte de nuestro trabajo. Por circunstancias como mi accidente y porque sé cómo se pasa en esas situaciones, estoy con Komobi ya que sé de su importancia para los moteros. Una de las claves por las que acepté era porque sabía que estaba vinculando mi nombre a una de las marcas referencia en cuanto a seguridad y protección."



# MIKA

## Empoderando a las personas afectadas de cáncer

### KPIs de Impacto

3.760 Pacientes  
30 Net Promoter Score (NPS)



**Gandolf Finke, CEO**

"El cáncer pone a prueba la vida. Mika ha sido desarrollado con los principales expertos en oncología y psicooncología para recuperar parte del control cuando más se necesita orientación y apoyo: inmediatamente después de un diagnóstico de cáncer y durante todo el proceso de terapia".

### Jordi Ferrer, director de inversiones

"En Ship2B Ventures entendemos la "calidad de vida" como la conjunción de 4 pilares fundamentales: salud física, salud mental y bienestar social y espiritual. Nos complace respaldar a MiKA y a su destacado equipo en su objetivo de apoyar de manera integral el bienestar mental de los pacientes con cáncer a lo largo de su tratamiento físico, para permitirles una calidad de vida mejor equilibrada."

### Prof. Dr. Anja Mehnert-Theuerkauf

"El cáncer a menudo representa una carga múltiple compleja para los afectados, que puede reducir significativamente su calidad de vida en general. El estrés psicosocial en particular está muy extendido entre los pacientes con cáncer. El apoyo de la terapia digital, como el que se ofrece con la aplicación Mika, representa una mejora sensible en la gama de atención que se ofrece en oncología. Ya tenemos datos del segundo estudio de OnkoDigital que muestran que el uso de la aplicación Mika conduce a una reducción del estrés psicológico en los participantes del estudio".



**QUÉ**

Mejorar la salud mental en pacientes con cáncer y mejorar los resultados de supervivencia del cáncer.



**QUIÉN**

Toda persona afectada por el cáncer.



**CUÁNTO**

- N° de pacientes  
- Net Promoter Score (NPS)



**CONTRIBUCIÓN**

Escasez sistémica de profesionales en psicooncología. Por lo tanto, invertir en Mika y ayudar a traerlo a España generará resultados positivos.



**RIESGO**

Modelo de comercialización.

# QIDA

## Revolucionando el sector de la atención domiciliaria



QUÉ

Proporcionar cuidadores capacitados y bien pagados en el hogar para permitir que las personas mayores envejecan en el hogar y con mejor salud.



QUIÉN

Personas mayores en situación de dependencia y/o cronicidad.



CUÁNTO

- Personas cuidadas
- Encuesta satisfacción de clientes
- N° de horas por semana por trabajador
- % de salario de los cuidadores por encima del SMI



CONTRIBUCIÓN

Construir una atención humana y experta, y contribuir a dignificar el estatus social del grupo cuidador.



RIESGO

Escalar de manera orgánica e inorgánica manteniendo su esencia y su excelente servicio.

### KPIs de Impacto

- N/D Personas cuidadas
- N/D Encuesta satisfacción de clientes
- N/D Estabilidad laboral (num. de horas por semana por trabajador)
- N/D % de salario de los cuidadores por encima del SMI



Oriol Fuertes, CEO de Qida

"Qida es una empresa de impacto social que busca transformar el sector del cuidado de las personas mayores y/o dependientes en su domicilio, entendiendo las necesidades de cada paciente y realizando un seguimiento continuado con base tecnológica para ofrecer un servicio de atención domiciliaria de calidad. Además, persigue el objetivo de devolver el estatus social al colectivo de cuidadores/as. Todo ello contribuye a lo que llamamos nuestra triple M: que las personas vivan más tiempo, con más bienestar y más calidad de vida en su domicilio."

### Jordi Ferrer, director de inversiones

"Conocemos bien Qida ya que invertimos en ella en 2019 desde el vehículo de inversión de impacto Equity4Good. Nos encanta el equipo liderado por Oriol Fuertes, la continua superación de los objetivos marcados y la visión de convertirse en un referente en su sector".

### Familiar de persona cuidada

"Lo que nos impulsó fue principalmente porque es una empresa de proximidad donde puedes hablar con personas físicas y donde atienden la problemática de las personas con tipos de patologías y necesidades especiales. Primero de todo, tuvimos una entrevista presencial con las personas de Qida, lo cual nos daba mucha tranquilidad ver a las personas que iban a cuidar a nuestro familiar. Lo siguiente fue una entrevista personal para conocer el estado de mi madre, cosa que valoramos muy positivamente. Además, Qida ofrece una continuidad a través de la asistente social que siempre nos ha llevado la selección de cuidadora y el seguimiento mensual sobre el estado de nuestro familiar."

# RIP FOODS

Lo bueno de la carne, sin lo malo de la carne



QUÉ

Impulsar la transición de proteicas y reducir la huella ambiental por el ganado.



QUIÉN

Consumidores de productos cárnicos que desean reducir su consumo de carne.



CUÁNTO

- Kg de producto vendido
- Puntos de venta
- Emisiones de CO2 evitadas
- Reducción del uso de agua



CONTRIBUCIÓN

Llegar a los amantes de la carne y no sólo a los vegetarianos y veganos.



RIESGO

No llegar a nuevos clientes y en lugar de eso canibalizar el mercado actual de alternativas vegetarianas.

## KPIs de Impacto

1900 Kg de producto vendido  
37 Puntos de venta  
N/D Emisiones de CO2 evitadas  
N/D Reducción del uso de agua



## Kevin Forssmann - Fundador y CEO

“Está llegando al mercado una segunda ola de productos de origen vegetal. La primera generación se centró en alternativas cárnicas precocinadas e industriales, ofreciendo una alternativa insípida a la carne de origen animal. La segunda ola de carne a base de plantas son startups como la nuestra, que ofrece un producto superior y elaborado con ingredientes frescos. Estamos ya trabajando con las mejores cadenas de restauración de España diseñando productos a su medida. Nuestro cliente quiere un producto diferenciado que sólo tengan ellos y nosotros somos el partner perfecto.”

## Marc Sabas, director de inversiones

“Producto sabroso y versátil enfocado a chefs para multiplicar usos y creaciones alimenticias, facilitando la adopción para los amantes de la carne. Combinan esto con un fuerte marketing y relaciones públicas para construir una marca para el futuro lanzamiento B2C.”

# ROSITA

## Tu escuela de longevidad en casa



QUÉ

Incrementar la esperanza de vida saludable para que las personas envejecan con mejor calidad de vida.



QUIÉN

Seniors de 60-80 años, activos pero que empiezan a sufrir de fragilidad o dolor crónico que acelera el envejecimiento.



CUÁNTO

- Nº de usuarios con 50 minutos de actividad.
- Promedio de minutos de actividad por semana.
- % Reducción del dolor.



CONTRIBUCIÓN

Ayuda a reducir el riesgo de desarrollar condiciones relacionadas con la edad (fragilidad, síndrome metabólico, condiciones respiratorias) aumentando la esperanza de vida de calidad en personas mayores.



RIESGO

El proyecto aún está validando el modelo de negocio.

### KPIs de Impacto

151 Usuarios  
173 promedio de minutos por usuario/semana  
6% Reducción del dolor



Clara Fernández, CSO

“La esperanza de vida media en Europa es de 85 años pero solo vivimos hasta los 65 años con buena salud. Los últimos 20 años vivimos con dolores y enfermedades que en la mayoría de los casos podrían ser prevenidos y revertidos con el plan adecuado.

Rosita Longevity te ayuda a trazar tu Plan de Longevidad, identificando dónde estás hoy en base a un conjunto de indicadores de salud, fijando los objetivos de dónde deberías estar en los siguientes 5 años y qué deberías hacer para conseguirlo.”

### Jordi Ferrer, director de inversiones

“Lo que nos convenció de Rosita, más allá de su equipo estelar, es que su metodología está probada. En el Balneario de Cofrentes, Clara y sus asesores han desarrollado con éxito dos ensayos clínicos para demostrar cómo la fragilidad puede ser reversible con su metodología, obteniendo una alta correlación entre la aplicación de la metodología y la reducción de la fragilidad.”

### Olga, beneficiaria

“Tener a nuestra disposición un equipo de profesionales tan buenos como los que integran Rosita, que nos orientan, nos guían y nos motivan y no esforzarnos todo lo que podamos (cada uno a su nivel y según sus posibilidades) sería desaprovechar una oportunidad única. Muchas gracias a todos”



# SPHERAG

Ayudando a agricultores a reducir costes y su impacto ambiental.



QUÉ

Reducir las emisiones de gases de efecto invernadero y optimización de recursos escasos como el agua



QUIÉN

Explotaciones agrícolas medianas en las que se aplica agua de forma proactiva.



CUÁNTO

- N° de parcelas
- N° de hectáreas
- N° de agricultores
- Litros de agua ahorrados



CONTRIBUCIÓN

Spherag ofrece una solución asequible que se puede instalar fácilmente en cualquier parte del mundo.



RIESGO

Riesgo basado en que los agricultores tienen fuertes incentivos financieros y motivacionales para hacer la transición hacia prácticas agrícolas sostenibles.

## KPIs de Impacto

N/D Parcelas  
50.000 hectáreas  
450 operaciones agrícolas  
N/D Litros de agua ahorrada



## Jesús Ibáñez, CEO de Spherag

“Para lograr los objetivos climáticos y los ODS, se requieren esfuerzos a gran escala para reducir las emisiones de GEI y el impacto ambiental negativo del sector agrícola. El sistema agroalimentario mundial y la agricultura industrial son uno de los principales impulsores del cambio climático. Desde Spherag ayudamos a los agricultores a través de una plataforma de internet de las cosas (IoT) a convertir su finca en una instalación digital, inteligente y sostenible. Combinar tecnología con comodidad y facilidad de uso es lo que distingue a nuestra solución que permite reducciones de hasta un tercio del consumo de agua y energía en el sector agrario.”

## Marc Sabas, director de inversiones

“Spherag ofrece una propuesta de valor clara y directa para los agricultores. Les permite reducir tiempo y costes a la vez que permite reducir y optimizar el uso del agua, un bien escaso, para irrigación. La tracción obtenida por el equipo hasta la fecha es notoria, gracias en parte a la experiencia del equipo en el mundo agrícola y su conocimiento de la red de distribuidores para hacer llegar Spherag a cualquier parcela en cualquier país”.

## Empresa instaladora de riego

“Instalé el dispositivo en mi huerto. Para mí lo principal era controlar que la cantidad de agua usada para regar. Con el seguimiento del caudal que me proporciona la aplicación era suficiente, pero el tener una previsión climática y ver las imágenes vía satélite es un plus que no me esperaba y que me es muy útil. Estoy esperando la aplicación para que sea todavía más fácil verlo en el móvil.”

# SYCAI MEDICAL

## Inteligencia artificial para detectar el cáncer de páncreas



QUÉ

Detección de lesiones pancreáticas antes de que se conviertan en cancerígenas.



QUIÉN

Persona con lesiones benignas en el páncreas que se realizan una resonancia magnética o TAC abdominal.



CUÁNTO

Aún no se comercializa, pero consideramos que tienen un gran potencial de escala, ya que se podrá integrar en el sistema hospitalario y en los centros de radiología.



CONTRIBUCIÓN

La detección temprana del cáncer de páncreas facilita su tratamiento y probabilidad de éxito para el paciente.



RIESGO

Falta validar la tecnología en ensayos clínicos y desarrollar el modelo de comercialización.

### KPIs de Impacto

Obtención ISO

Pendiente obtención Marcaje CE

N/D Número de pruebas de imagen analizadas con Sycal



Sara Toledano, CEO

“El cáncer de páncreas es el tercero que más muertes ocasiona en Europa, con menos de 5 meses de esperanza de vida desde el diagnóstico y una tasa de supervivencia a 5 años de menos del 5%. Estas expectativas tan complicadas vienen condicionadas por el estado en el que se diagnostica habitualmente, que es demasiado tardío, debido a que los profesionales sanitarios no tienen herramientas para diagnosticarlo de forma precoz. Sycal ofrece una herramienta basada en IA que detecta lesiones benignas en el páncreas antes de que evolucionen a cáncer y da al radiólogo la información necesaria para que sean tratadas cuanto antes, evitando pruebas repetitivas e invasivas y cirugías y mejorando las expectativas del paciente.”

### Jordi Ferrer, director de inversiones

“Hemos invertido en Sycal Medical por la coyuntura de 5 razones clave: un equipo excepcional, una necesidad clínica enorme y desatendida, un producto sólido y diferenciado, unas tendencias de mercado favorables, y una hoja de ruta ambiciosa y holística.”

### Personal sanitario anónimo

“Se podrían evitar cirugías a personas mayores si las lesiones son benignas, evitar exposición innecesaria a la radiación de las pruebas de imagen para el control y una reducción de las listas de espera para los pacientes que necesitan escáner”



# Ship2B Ventures

INVESTING FOR A BETTER WORLD

[www.ship2bventures.com](http://www.ship2bventures.com)