



## Propuesta de valor

Enfoque médico que combina múltiples tecnologías de detección y utiliza el aprendizaje automático para proporcionar al paciente, únicamente a través de la respiración normal, resultados intuitivos directamente en el dispositivo.



## Modelo de negocio

B2B & B2G



James Tom Hugall  
CEO & CTO



Petra Stockinger  
CSO



Dr. Antoni Rosell  
CMO

## BREAZ

Desarrollo de un dispositivo de evaluación de la salud pulmonar inteligente, preciso y sin esfuerzo para mejorar el diagnóstico y el seguimiento de las enfermedades respiratorias crónicas en entornos con recursos limitados. Se propone una solución orientada al usuario y al personal médico.

## NECESIDAD

La enfermedad pulmonar obstructiva crónica (EPOC) en Europa es 75% y otras enfermedades respiratorias crónicas comunes afectan al 10% de los adultos. Los métodos de diagnóstico actuales, como la espirometría, son subóptimos en entornos de atención primaria, lo que lleva a un subdiagnóstico. La detección tardía de casos de EPOC duplica el riesgo de hospitalización. Se necesita una solución rápida y fácil de usar para detectar y clasificar con precisión enfermedades respiratorias crónicas en entornos clínicos con recursos limitados.

## SOLUCIÓN

Un dispositivo médico que detecta y monitoriza enfermedades pulmonares crónicas. Utiliza múltiples sistemas de detección y aprendizaje automático. Con un entrenamiento mínimo, proporciona resultados precisos a partir de la respiración normal en menos de 2 minutos. Esto permite una detección eficiente y clasificación de la enfermedad en el primer contacto con el sistema de atención médica.

## IMPACTO

La tecnología Breaz ofrece beneficios directos e indirectos; mejora el flujo de trabajo de diagnóstico con requisitos de capacitación mínimos, reduciendo las visitas para el diagnóstico de EPOC. El diagnóstico temprano permite un tratamiento oportuno, reduciendo hospitalizaciones y costos en 5000 MN EUR en Europa. Además, mejora la calidad de vida del paciente y reduce la carga sobre el sistema.

@breaz\_medical

TWITTER

[breaz.eu](http://breaz.eu)

WEB

BREAZ

LINKEDIN



## Propuesta de valor

Es un complemento de los software de gestión asistencial que incorpora al plan de cuidados la línea de vida del paciente.



## Modelo de negocio

B2B, BaaS y B2B2C



Noelia López Vázquez  
CEO



Sandra Martínez Iglesias  
OPERACIONES Y MKT



Esteban Grandal Ocaña  
CTO

## ENVITA

Envita es la plataforma online que facilita que las personas mayores, acompañadas por familiares, personas voluntarias o cuidadores profesionales, puedan recopilar en una línea de vida los momentos más significativos de su historia con el fin de personalizar los cuidados, estimular su memoria y convertirla en un libro de vida único.

## NECESIDAD

Existe la necesidad de combatir la soledad no deseada de las personas mayores y avanzar hacia un nuevo modelo de cuidados de larga duración que vaya más allá de cubrir las necesidades asistenciales y facilite el desarrollo de proyectos de vida con sentido en la vejez. Urge potenciar el buen trato y la atención centrada en la persona en centros residenciales o centros de día, pero también en el domicilio y en los entornos comunitarios donde es necesario facilitar un rol activo e imagen social en positivo de las personas mayores (edadismo).

## SOLUCIÓN

Un programa de acompañamiento con el apoyo de una solución digital para recopilar online las historias de vida de las personas mayores y potenciar en base a sus experiencias, preferencias y deseos actividades y relaciones significativas. Se beneficiarán las personas mayores, los profesionales y las familias.

## IMPACTO

Envita está implantado actualmente en más de 100 centros a nivel nacional. Hasta la fecha han participado más de 1000 personas entre personas mayores, profesionales y familias.

Envita

LINKEDIN

[www.envita.es](http://www.envita.es)

WEB

@envitalifebook

INSTAGRAM



### Propuesta de valor

Acompañamiento médico-nutricional continuado y actualización de protocolos según la última evidencia científica.



### Modelo de negocio

B2B2C y B2C



Julio Madrigal Matute  
**CONFUNDADOR**



Sara Bañón Escandell  
**DIRECTORA MÉDICA Y COFUNDADORA**



María Carrasco Campoy  
**RRSS Y MARKETING**



Brayan Clavijo Flautero  
**FINANZAS**

## IBIONS

Ibions mejora la salud y la calidad de vida de las personas con cáncer, optimizando su tratamiento a través de cambios nutricionales y hábitos de vida basados en la última evidencia científica.

## NECESIDAD

La falta de acceso a un tratamiento nutricional asociado al tratamiento hospitalario y una atención médica cercana y efectiva para pacientes con cáncer es un problema social. Más del 30% de las personas diagnosticadas con cáncer, solicitan asesoramiento nutricional. Sin embargo, a nivel hospitalario, no se ofrece este servicio a pesar de su importancia demostrada científicamente en la mejora de la calidad de vida y la disminución de la mortalidad. Esta situación se debe en gran parte a la complejidad del tratamiento y, principalmente, la falta de recursos disponibles para proporcionar una atención integral y personalizada.

## SOLUCIÓN

Combinar la investigación y el desarrollo de un protocolo nutricional con telemedicina y el uso de una plataforma tecnológica avanzada. Esto permite una atención personalizada a los pacientes con cáncer de una manera más accesible y sostenible. Además, el uso de IA posibilita que los pacientes reciban una atención continuada adaptada a sus necesidades específicas, lo que mejora la eficacia del tratamiento y su calidad de vida.

## IMPACTO

Desde su lanzamiento en 2021, Ibions ha atendido a más de 50 pacientes con cáncer, ofreciendo tratamiento nutricional personalizado. De estos pacientes, el 100% recomendarían Ibions a otras personas cercanas si fueran diagnosticadas de cáncer, por las mejoras en salud y calidad de vida que han experimentado con el servicio. El proyecto ha impactado en más de 1000 personas a través de charlas, talleres y eventos sobre alimentación saludable y sostenible. Como resultado, gran parte de las personas que participaron en estas actividades han modificado su alimentación hacia una más saludable y sostenible para el planeta.

[ibions.com](http://ibions.com)

WEB

[info@ibions.com](mailto:info@ibions.com)

EMAIL



## Propuesta de valor

Primera lupa de bolsillo con IA.



## Modelo de negocio

Crear alianzas con centros especializados, las cuales prescribirán y recomendarán LUP, sirviendo como distribuidores. Alianzas con colegios, residencias o centros de día que utilicen LUP. B2C



Eneko Calvo Postigo  
CTO



Uxue Mancisidor L.  
CEO



Apurva San Juan  
CMO

## LUP

LUP facilita la lectura a personas que tienen dificultades para hacerlo por sí mismas (baja visión, dislexia, etc.). Desarrollan productos que convierten cualquier tipo de texto en voz, tanto productos digitales, como dispositivos físicos.

## NECESIDAD

Cualquier persona con dificultades en la lectura ve su día a día afectado y condicionado en muchos aspectos (social, laboral, académico, etc.). LUP rompe esa barrera con productos que convierten texto en voz, basados en Inteligencia Artificial. Estas soluciones son un acompañamiento diario y una herramienta para complementar el tratamiento de las condiciones que dificultan la lectura.

## SOLUCIÓN

Desarrollar la primera lupa de bolsillo que tiene inteligencia artificial, independiente del ojo y, que puede leer de manera autónoma. La lupa inteligente es parlante y convierte texto en voz. Por otro lado, la aplicación móvil facilita la lectura y está adaptada para que especialistas la puedan usar con sus pacientes. El usuario podrá convertir, de texto a voz, cualquier documento o foto, de manera instantánea o importándolo del smartphone, en menos de 2 segundos y en más de 30 idiomas, sin necesidad de conexión.

## IMPACTO

En España el 54,3% de la población tiene alguna dificultad de lectura (cataratas, miopías, hipermetropías, astigmatismo, dislexia, baja visión). LUP consigue que una persona con dificultades para leer, de manera autónoma, sea capaz de comprender, mediante el oído, dicha lectura. Generando así, una gran independencia y seguridad, en la realización de acciones cotidianas. Esto supone para este gran colectivo una mejor integración laboral y social.

@hello.lup

INSTAGRAM

[lup.es](#)

WEB

LUP

LINKEDIN



### Propuesta de valor

Tecnología basada en IA para la detección, prevención y tratamiento de pacientes de salud mental con un enfoque biopsicosocial y transdiagnóstico.



### Modelo de negocio

Modelo B2B. Esquema SaaS



Sara Zangri  
CEO



Pablo Roca Morales  
CSO

## MEDEA MIND

Medea Mind nace para unir la investigación científica en el ámbito clínico con el desarrollo de una solución de un Sistema de Procesamiento de Datos Integrales Deep-Tech para dar apoyo a los profesionales de la salud mental.

### NECESIDAD

Al menos el 70% de las personas que se beneficiarían de un tratamiento psicológico no pueden acceder al servicio. Además, de los que finalmente reciben tratamientos, solo 1 de cada 2 logra la remisión de sus síntomas. Esta falta de eficacia se debe a los enfoques simplistas utilizados para abordar la amplia naturaleza de la salud mental. Pues, la salud mental es un sistema dinámico complejo donde existe una interacción entre factores psicológicos, nutricionales, físicos y socioambientales.

### SOLUCIÓN

Un sistema Deep tech de procesamiento de datos que evalúe la salud mental desde una perspectiva biopsicosocial y transdiagnóstica, evaluando síntomas y procesos psicopatológicos de manera transversal. Todo esto, a través del diseño y desarrollo de un software modular para guiar la evaluación, el tratamiento y la monitorización de los pacientes, complementando el juicio clínico del profesional, mediante el desarrollo de un sistema de visualización de datos para evaluar la interacción de síntomas y hábitos del paciente.

### IMPACTO

El software ayuda a los profesionales a aplicar una salud mental de precisión, donde nuestra tecnología puede aumentar la eficacia clínica y reducir la carga de trabajo de los profesionales fuera de la consulta, para garantizar tratamientos personalizados con un enfoque multidisciplinar. Los datos actualmente disponibles sugieren una reducción del 50% de la duración del tratamiento y una mejora del 20% para el juicio clínico del profesional.



## Propuesta de valor

Asistente robótico con tracking haptico para mejorar la seguridad del paciente en operaciones de columna.



## Modelo de negocio

Tras la obtención del marcado CE, se empezará a comercializar el producto internacionalmente, generando así, ingresos con la venta directa del robot.



Jorge Presa  
CEO



Andrés Amarillo  
CTO



Ane Ubarretxena  
Quality Manager

## CYBER SURGERY

Asistente robótico que ayuda en una gran variedad de operaciones y procedimientos de columna. Es una innovadora navegación robótica para procedimientos espinales multipropósito y sin interrupciones.

## NECESIDAD

Más del 47% de la población sufre de dolor de espalda. Con el aumento de la esperanza de vida, incrementa la incidencia de dolencias y enfermedades, lo que conlleva un aumento de las cirugías anuales. Por ello, el personal sanitario necesita recursos para optimizar sus cirugías, tanto en precisión, como en coste y tiempo. Estas cirugías son complejas; un 20% de los tornillos se colocan mal y más de un 2% de pacientes tienen que someterse a una nueva cirugía, con implicaciones de coste, recuperación y tiempo.

## SOLUCIÓN

Este asistente robótico multifuncional permite realizar cirugías mínimamente invasivas para una más rápida recuperación del paciente, de manera más precisa, segura y sencilla para el cirujano. El uso del robot implica la reducción en la exposición de rayos X, riesgo de infección y pérdida de sangre. Además, proporciona un mayor grado de precisión, evitando futuras reintervenciones.

## IMPACTO

Realizar cirugías vertebrales con la ayuda del asistente robótico consigue reducir la exposición a rayos X, el tiempo de recuperación hospitalaria y supone una reducción de la pérdida de sangre e infecciones, por lo tanto mejora la vida de las personas. Además, aumenta la precisión para la colocación de tornillos, reduciendo así el tiempo de configuración quirúrgica y minimizando la generación de desechos quirúrgicos hasta un 300%.