



El programa d'innovació està impulsat per CaixaBank, Visa, Global Payments i Worldline

Zone2boost aconsegueix un compromís d'inversió de 1,5 milions d'euros en 16 'start-ups' en els dos primers anys d'activitat

- **La iniciativa ofereix a les empreses seleccionades acompanyament per créixer, el suport de grans companyies multinacionals líders en els seus sectors i la possibilitat d'accedir a alts volums de clients des d'un principi.**
- **Des de la seva posada en marxa al 2020, Zone2boost ha avaluat més de 475 projectes internacionals dirigits a crear nous serveis per als comerços i el sector 'fintech'.**

14 de febrer del 2022

La iniciativa internacional d'innovació Zone2boost ha finalitzat el seu segon any d'activitat amb vuit noves *start-ups* incorporades al seu programa d'acceleració. De les escollides, cinc són empreses creades per emprenedors espanyols (quatre de Catalunya i una de Madrid), mentre que les altres tres corresponen a projectes internacionals (dos del Regne Unit i una d'Irlanda).

D'aquesta manera, el programa impulsat per CaixaBank, Visa, Global Payments i Worldline per impulsar la innovació en els serveis a comerços aconsegueix una cartera d'inversió de 1,5 milions per un total de 16 empreses. Les vuit incorporades el 2021 suposen un compromís de nova inversió de 750.000 euros.

Les empreses seleccionades enguany han estat:

- **[Optimus Price](#)** (Barcelona): plataforma basada en intel·ligència artificial per l'optimització dels preus i la gestió del *stock*. L'empresa està fundada per científics del Barcelona Supercomputing Center i experts en *retail*.
- **[StockAgile](#)** (Barcelona): programa de gestió de vendes i existències en el núvol, dirigit a comerços, distribuïdors, botigues *online* i marques. Stockagile permet optimitzar els recursos i processos, controlar les existències, digitalitzar el negoci i, sobretot, potenciar les vendes online per ajudar aquestes empreses a créixer sense límits.
- **[Privasee](#)** (Londres-Regne Unit): plataforma dissenyada per ajudar a les pimes a complir amb el Reglament General de Protecció de Dades (RGPD) de manera automatitzada.



- **Weecover** (Barcelona): plataforma que integra la compra d'assegurances en el procés de pagament d'un comerç electrònic.
- **Sedicii** (Waterford-Irlanda): plataforma de AML (Anti-Money Laundering – prevenció de blanqueig de capitals) KYC (Know Your Customer – coneix als teus clients) que utilitza criptografia avançada per facilitar les col·laboracions de dades.
- **Boopos** (Madrid): plataforma que ofereix finançament flexible per l'adquisició de negocis i per inversió en empreses, sectors o indústria, amb gran potencial de creixement.
- **Haddock** (Barcelona): *software* de gestió de costos per restaurants que ajuda al sector Horeca a millorar la gestió del seu negoci amb una plataforma intuïtiva que ofereix dades d'ingressos i despeses actualitzades en temps real.
- **Personify XP** (Londres-Regne Unit): SaaS de personalització d'*e-commerce*. Acumula dades de clients anònims i permet crear segments per enfocar millor el contingut que mostra a aquests, augmentant vendes.

Des de la seva creació, Zone2boost ha analitzat un total de 475 projectes, procedents de tot el món. La iniciativa compta amb Plug and Play, plataforma líder d'innovació oberta, com *partner* estratègic, que col·labora en el procés de cerca i anàlisi de *start-ups*.

A més de la inversió, les empreses seleccionades per Zone2boost compten amb l'acompanyament de l'equip integrant del programa i la possibilitat de desenvolupar projectes en col·laboració amb les empreses impulsores de la iniciativa. Algunes de les *start-ups* seleccionades per Zone2boost l'any anterior estan actualment realitzant pilots reals en col·laboració amb els socis de la plataforma.

Tal com destaca Ben Mercer, co-fundador de Personify XP, “esperem treballar juntament amb els socis de Zone2boost per fer créixer el nostre negoci a tot el món i, en particular, en el mercat espanyol”. Per part seva, per Rob Leslie, CEO i fundador de Sedicii, haver estat una de les empreses escollides per Zone2boost suposa “un gran suport”, la qual cosa també comparteix Jordi Pagès, CEO i co-fundador de Weecover, que explica que haver estat seleccionada “suposa la confirmació que nostra proposta té un espai de desenvolupament dins de l'ecosistema digital”. Per Carlos Fenollosa, CEO de Optimus Price, “la col·laboració amb els impulsors del projecte és clau. Esperem que ens puguin obrir mercat, mentre que Optimus Price els aporta una solució pionera que incloure en la seva *portfolio* i amb la qual poden ampliar els serveis que ofereixen als seus clients”.

Miquel Subirats, CEO i co-fundador de StockAgile, considera que “les empreses impulsores de Zone2boost ens poden aportar moltes oportunitats, mentre nosaltres els podem aportar innovació, flexibilitat i oportunitats de negoci”. Manuel Martínez, co-fundador i CTO de Privasee, destaca de Zone2boost “el poder comptar amb altres fundadors que treballen en altres projectes i indústries. Moltes vegades, una conversa o un consell d'algú que està passant per un procés similar o que ja ha superat un repte semblant és el que t'ajuda a trobar solucions i crear productes que canviïn el món”. Per part seva, Juan Ignacio García, CEO i fundador de Boopos, destaca que “en aquestes etapes de la companyia, on estàs construint, comptar amb suport de bons



inversors val més que els diners en si". Per Arnau Navarro, co-fundador i CEO de Haddock, "formar part de la família de *Zone2Boost* era una decisió estratègica per estar dins d'un ecosistema clau en el desenvolupament del nostre negoci".

Impulsor de projectes

Per a les companyies responsables de Zone2boost -CaixaBank, Visa, Global Payments i Worldline, totes elles d'àmbit multinacional i líders en els seus negocis-, la iniciativa és una oportunitat per impulsar la innovació i la creació de nous serveis per comerços.

La col·laboració amb *start-ups* i pimes permet a les grans empreses, com CaixaBank, Global Payments, Worldline i Visa, millorar l'agilitat i eficiència en innovació, accelerar els temps de comercialització i implementació de les seves solucions a través d'aquestes empreses i ajuda a identificar tecnologies i solucions complementàries a les seves propostes de valor existents.

Al seu torn, per les *start-ups*, col·laborar amb aquestes empreses els permet escalar ràpidament en disposar de multitud de recursos molt valuosos, com acostar-se a una important cartera de clients, disposar d'un gran canal de distribució, millorar el seu posicionament de marca i guanyar en visibilitat.

Solucions innovadores per comerços

La missió de Zone2boost és identificar iniciatives empresarials innovadores en els àmbits de la tecnologia per comerços i serveis financers en general i acompanyar-los en el seu creixement. El temps d'acompanyament als emprenedors oscil·la entre sis mesos i dos anys, al llarg del qual les noves companyies podran evolucionar des d'etapes molt inicials (fases *seed*) fins a un estadi que els permeti accedir amb èxit al mercat a través de rondes d'inversió A i B.

A més de la inversió, els equips de negoci de les empreses sòcies estan integrant les solucions i projectes desenvolupats per les *start-ups* a la seva oferta comercial per oferir nous serveis innovadors que ajudin als comerços i millorin l'experiència d'usuari.

