UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE VALÈNCIA

INDAY 22
– Investor's Day IDEAS UPV

Presentaciones de startups

Organizado por:

IDEASUPV
tu empresa empieza aquí

Con el apoyo de:

i2T INNOVACIÓN INVESTIGACIÓN TRANSFERENCIA

UPV innovación

EBHEALTH3 Health Technology

Misión

Ofrecer dispositivos no invasivos para mejorar la salud y calidad de vida, a través del seguimiento y control de diferentes marcadores de salud.

Primeros problemas a resolver

- **Detección tardía de enfermedades**. La detección tardía de enfermedades puede acarrear **pérdida de calidad de vida** temporal (a corto o largo plazo), pérdida de calidad de vida irreversible o incluso puede desembocar en defunciones que podrían haber sido evitadas
- **Corrección de malos hábitos alimenticios**. Una de cada cinco personas muere por una dieta inadecuada. (*Health effects of dietary risks in 195 countries, 1990–2017: a systematic analysis for the Global Burden of Disease Study 2017. Revista científica Lancet*)

Solución: BETTER OUT

Sistema de detección y prevención de enfermedades y trastornos (alimentarios y de deposición) a través de la orina y las heces.

1. Automatizar la recolección de datos de manera no invasiva.
2. Utilización de *Artificial Intelligence* y *Computer Vision* para la detección de patrones anormales.
3. Dotar al usuario de información (regularidad, estado, anomalías y potenciales problemas)
4. Informar de posibles causas y sugerir posibles acciones correctoras.

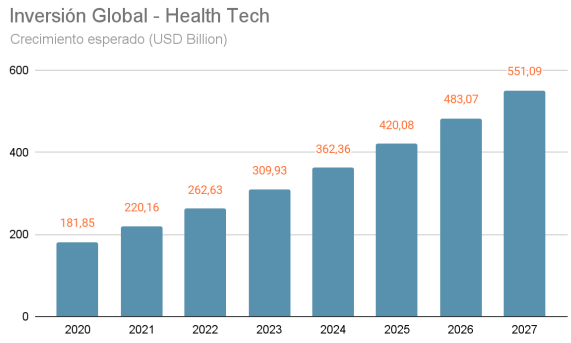
Estudio de mercado

TAM

- Personas de entre 55 y 70 años.
- Personas de entre 25 y 40 años y usuarios de productos como los smartwatches, básculas inteligentes o alguna aplicación de seguimiento deportivo o dietético.
- Personas enfermas que necesitan un control exhaustivo de sus deposiciones.

SAM: Con una producción masiva industrializada podríamos alcanzar una cifra de 3.000.000 de unidades, la cual es mucho más baja que el número de potenciales usuarios.

SOM: Calculamos el SOM a 3 años, con una cifra aproximada de **100.000 unidades vendidas**, que representa un 3% del SAM.



Hoja de ruta

El equipo

Pablo Gonzalvez Garcia CEO & Founder

Experiencia

- 9 años en el mundo de las StartUps y la AI
- 4 años como Director de Ingeniería en Nueva York
- Dirección e implementación de proyectos con clientes en el Fortune 500

Ingeniero en Informática

Enrique Juan Aguilar CTO & Founder

Experiencia

- 9 años de experiencia en el sector industrial internacional para diferentes sectores y marcas
- Responsabilidades en la gestión y diseño de proyectos.

Ingeniero en Electrónica

Máster en Innovación y Desarrollo de Proyectos de Negocio

Universitat Politècnica de València Carrer Pedro Duque, Edificio 9B 46022 Valencia
www.ebhealth3.es - info@ebhealth3.es

Resumen Ejecutivo

PROPUESTA DE VALOR

Contribuimos a la **transición energética** utilizando **energía solar** para alimentar **centros de datos y viviendas** con la misma fuente, **reduciendo consumos** para ambos y **reciclando el calor** disipado del centro de datos para sustituir calderas de gas.

TECNOLOGÍA

En Therminer apostamos por **reciclar la energía**. Reducimos en un **95% el consumo** de electricidad dedicada a refrigerar los procesadores y **recuperar más del 90%** de esa misma energía en forma de calor **hasta 70º para alimentar calefacciones**, agua caliente sanitaria y varios usos en industria.

IMPACTO

Nuestro método de despliegue y modelo de negocio, nos permite **ayudar a cualquiera a acceder a energía eléctrica renovable** e instalas placas solares **sin inversión inicial** y reducir sus consumos energéticos, haciendo posible la transición energética y la **reducción de consumos de gas**.

MODELO DE NEGOCIO

Nuestro modelo de negocio consiste en **captar inversión dedicada a centros de datos** que cubran costes de despliegue mientras generamos una recurrencia por la **gestión de los servicios energéticos** durante toda la vida útil.

Constitución	Primera venta	Premio innovación	EBITDA Positivo
Enero 2021	Junio 2021	Noviembre 2021	Primer año

ESTRATEGIA

Therminer contribuye a los ODS al llevar el concepto de **economía circular al mercado de la energía**. Contamos con dos líneas de negocio, enfocándonos en el corto y largo plazo:

1. **Blockchain** y transacciones cripto
2. **Data Centers** e infraestructura de soporte para Cloud Computing

TRACCIÓN

- Solución sostenible **más innovadora** en los premios 3i Llamp
- Finalistas **Launchpad Climate-Kick**
- **Premiados** por Ideas UPV
- **Top 10** Startups **South Summit Brazil**
- **Alianza estratégica** con empresa posicionada del sector para desarrollar **tecnología sostenible y economía circular**

✓ **18 clientes**

✓ **190.000 € facturados**

SUPPORTERS

LAUNCH – The University of California's Startup Accelerator
avaesen – La energía NOS transforma
START UP
Iberaval
competitividad empresarial ice
Junta de Castilla y León
WOLARIA – Aceleradora de Castilla y León
AHORA ENERGÍAS RENOVABLES
UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE VALÈNCIA
commonsense

FUNDADORES

Gonzalo García

CEO

Ingeniero de Caminos & Master in Startup Administration

EXPERIENCIA:
-Customer Success
-Ventas
-Prooveedores de infraestructura

UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE VALÈNCIA
Berkeley UNIVERSITY OF CALIFORNIA
SAP

Aarón Molina

CTO

Ingeniero Civil & Ingeniero Industrial

EXPERIENCIA:
-Venture Capital
-Blockchain
-Diseño Industrial

UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE VALÈNCIA
CEMEX ventures

Contacto

https://www.linkedin.com/company/therminer
https://therminer.com/

TELEDETECCIÓN MULTIESPECTRAL Y TRATAMIENTOS AÉREOS CON DRONES

PROBLEMA

Falta de información precisa para la toma de decisiones en las explotaciones agrícolas. Desperdicio de recursos: tiempo y dinero.

SOLUCIÓN

Implementación de know-how único en teledetección y monitoreo de cultivos, interpretación de datos georeferenciados, tratamientos, siembra y suelta de organismos de control biológico con drones. Maximizando rendimientos y eficiencia de recursos e insumos agrícolas.

MERCADO

Clientes potenciales: todas las empresas dedicadas a grandes explotaciones agrícolas y fabricantes de productos fitosanitarios, bioestimulantes y nutrición vegetal.

EQUIPO

Pedro Lucas CEO

David Blanco COO

María Martínez CMO

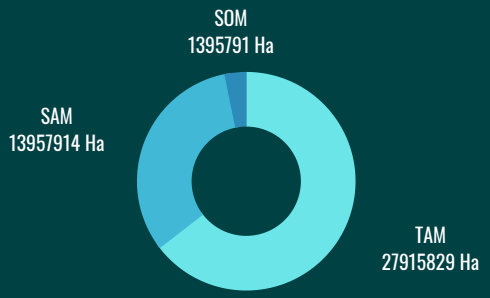
Patrick Foltkyn CTO

Alberto Gómez R. de campo

MODELO DE NEGOCIO

B2B. Tarificación por hectárea o proyecto en función del seguimiento y superficie.

MÉTRICAS EN ESPAÑA



INVERSIÓN

Mínima necesaria 500k

Patrocinadores:

MicaSense

PIX4D

dji AGRICULTURE

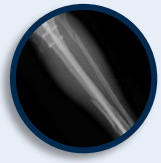
NELA Bio Dynamics

jexposito@nelabiodynamics.com
www.nelabiodynamics.com

NELA's technology is a disruptive change in the orthopedic market

A modular system to address 51% of the **orthopedic market (53B$ 2021)**

Joint Replacement | **Trauma** | **Exo-prosthesis**



Investment Needs 1 M€ PRE-SERIES A

Allow us to start the Human Clinical Trials

2018 – 2022 **Funds To Date 1.1M€**

Preliminary Tests (Bio & Mech)

2022 - 2023 Pre-Series A - 1 M€

Preclinical Phase & Validations
Breakthrough Designation FDA

2024 – 2026 Series A - $10M

Multicenter Clinical Trial

2026 – 2030 Series B - $25M

Market Launch (FDA & CE Mark)
R&D Other Portfolio Applications

Multidisciplinary TEAM with +93 Years of Combined Experience

José Expósito Ollero / **Founder & CEO**
PhD student in Health Technologies
15 years of experience in Ortho field

Antonio Silvestre Muñoz / **Founder**
Advisor in Surgery & Clinical Aspects
+ 30 years as Surgeon & Researcher

José Albelda Vitoria / **Founder**
Advisor in Engineering & Simulations
+ 25 years as Engineer & Researcher

The next generation of orthopedic implants for joint replacements

Modern-day challenges present a growing need in Joint Replacement

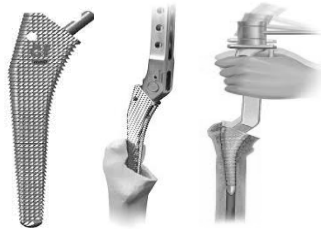
Life Expectancy	Sports Practice
+500 M People With Osteoarthritis	**90%** Of joint replacements

+ 5 M HIP & KNEE prosthesis per Year

Problems without solutions Affect Patient's Quality of Life

NELA solve an **OVERRUN of 2.7 B €** per YEAR

Implantation Fractures



Aggressive Implantation By Hammering Rasps

Loose, Fracture & Pain due to Rigid Implants

CEMENTED | PRESS-FIT

147.000	x3	x6
Second Surgery	Surgical Time	Hospital Stay

NELA's Technology is FASTER and SAFER in the *In Vivo* pilot study

Reduced Fracture & Inflammation

VIDEO

50% Surgery Time
1/2 Recovery Day

Save of **6.500 M €**
Reduce **Waiting List**

Reduced Implant Rigidity

Improved Implant Fixation

Better Tolerability
Better Reaction to NELA

Reduces Pain
Less Analgesics
No Antibiotics

neuro CATCHING

Analizamos el **comportamiento de tus clientes** a través de la neurociencia.

Bienvenido a la **mente** de tus consumidores.

PROBLEMA Experiencia del cliente

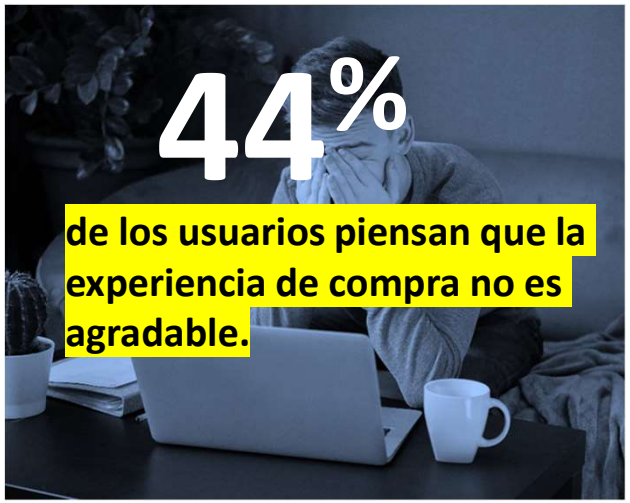
¿Sabes cuantos millones de euros están perdiendo las empresas españolas en problemas de experiencia del cliente?

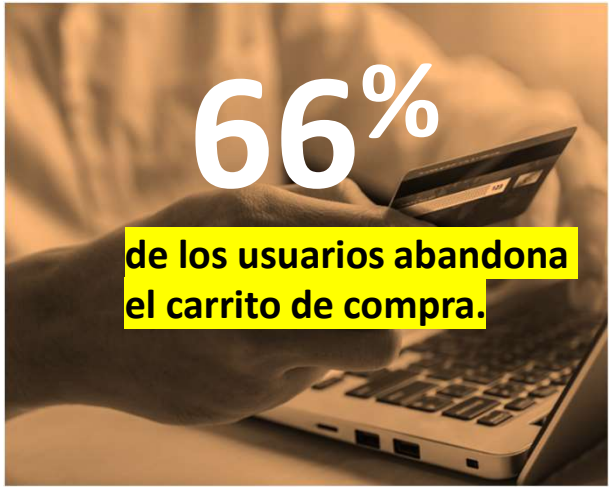
2.600 millones de €

neuro CATCHING

PROBLEMA Experiencia del cliente

En el e-commerce de grandes empresas que facturan en España:





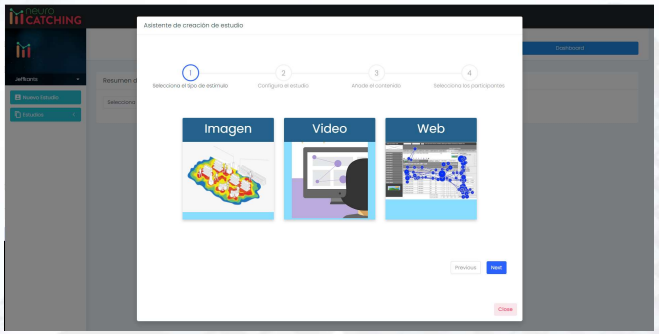
En unas empresas que facturan de media**: 4.485 M de €** y un con crecimiento del **28%** es un problemas global que se debe que solucionar.

neuro CATCHING

PROBLEMA Las herramientas actuales están limitadas

- Muestra los clics y desplazamiento, **pero no el porqué.**
- No muestran la **experiencia real** de los usuarios.
- Revelan “zonas muertas”, pero **no puede decirte por qué ni cómo solucionarlo.**

SOLUCIÓN



Neurocatching se basa en años de experiencia de neuromarketing y recopilación de datos en la neurociencia del consumidor. Toda nuestra metodología se ha desarrollado y validado desde la investigación.

Tecnología que **permiten monitorizar** y registrar la forma en la que una persona observa y gesticula una determinada página web.

Al captar la atención, la emoción y el comportamiento de un usuario son capaces de **mejorar la conversión entre un 20% y 35% en un e-commerce.**

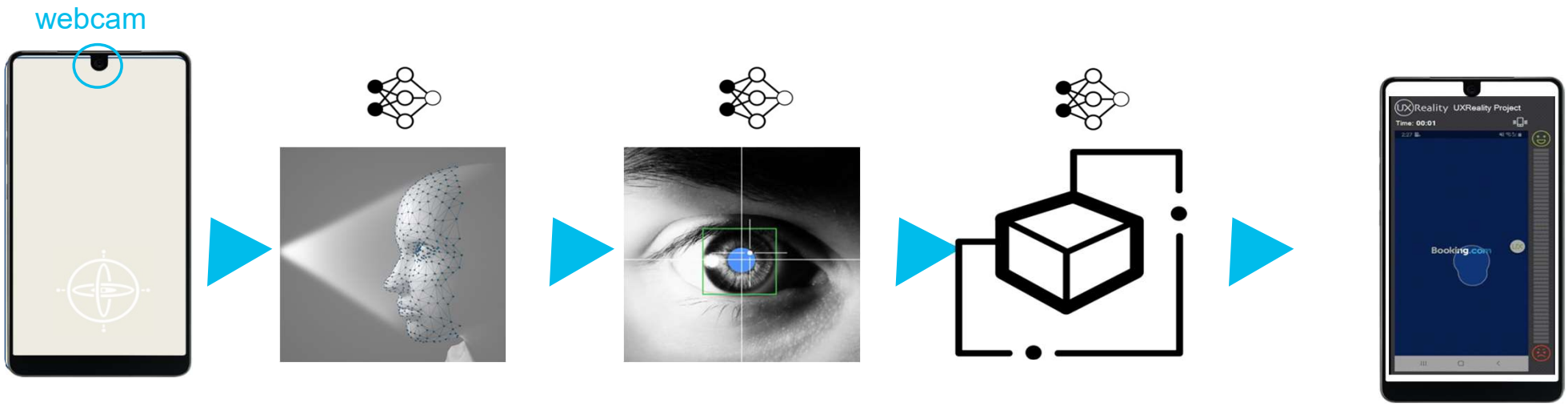
SOLUCIÓN

AI-powered

Eye tracking

Facial expressions

Voz



Eye tracking accuracy: Average error is 0.7 inch or 2.5 degree
Maximum error with low quality 0.3 mp laptop camera is 1.42 inch or 5 degree

METODOLOGÍA

1

El entrevistado iniciará su evaluación colocándose frente a su laptop o PC sobre una mesa o superficie plana y donde se le brindará algunas instrucciones para el buen desempeño de la investigación.

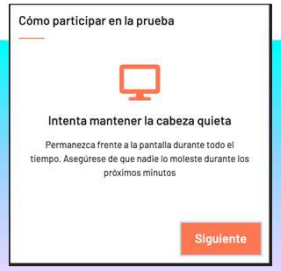
2

El entrevistado es informado acerca de las políticas de privacidad y de que sus datos biométricos son registrados, más no su rostro.

3

Se brinda instrucciones acerca de la iluminación, en donde el participante debe de evitar el tener una ventana detrás suyo, pues esto oscurece el rostro.

4

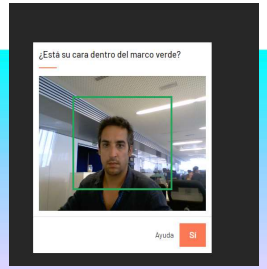


También se solicita mantener la cabeza sin movimientos que puedan alterar el buen desempeño.

5

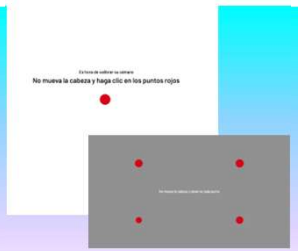
Se solicita el acceso a la cámara del PC del participante

6



Una vez que se enciende la cámara web, el entrevistado deberá centrar su rostro dentro del marco verde.

7



El participante debe de pasar por los puntos de calibración.

8

Finalmente el participante observa los estímulos preparados para el ejercicio.

neuro CATCHING

MOMENTUM

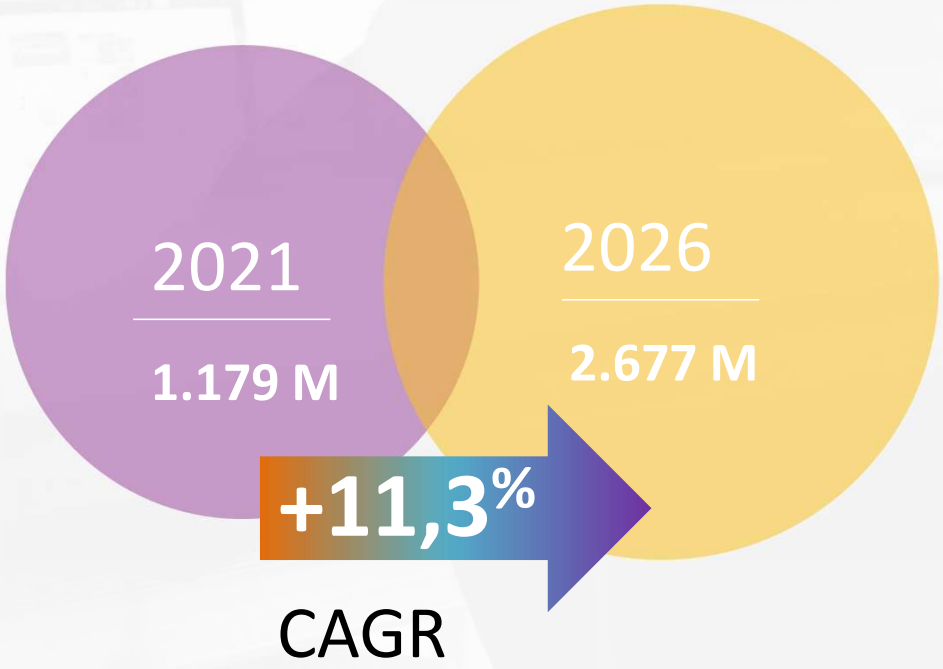
- **Madurez del mercado de IA**: mejora de los servicios de la nube y democratización de datos.
- **Covid-19** Muy positivo debido a la reducción del uso de entrevistas y focus group.
- **Gap en el mercado:** Las soluciones actuales son una caja negra que no ayudan a las empresas a entender como mejorarlo.
- **Aceptación** y normalización del uso del neuromarketing en las empresas.
- Demanda por parte de los **profesionales del marketing** en este tipo de herramientas.

neuro CATCHING

MERCADO: E COMMERCE & NEUROMARKETING

Los ingresos globales del **neuromarketing** alcanzan los 1.123 Millones de € en 2021, con una proyección de los 1678 millones en 2026

El **neuromarketing** es un campo que ayuda a tomar acciones informadas, objetivas para poder aumentar la conversión de las páginas web y publicidad.



neuro CATCHING

MERCADO: NEUROMARKETING

POR USUARIO FINAL

Banca, servicios financieros y seguros (BFSI)

Retail/ Marcas de consumo

Investigación de mercados

Instituciones científicas

Otros usuarios finales

POR GEOGRAFIA

Norte América.

Europa

Asia pacifico

Resto del Mundo

neuro CATCHING

MERCADO: NEUROMARKETING

750 Empresas de ITM (ESPAÑA)

4500 Marcas de consumo. (ESPAÑA)

neuro CATCHING

Modelo de negocios

SaaS B2B

Modelo de negocio escalable con el potencial de abordarla oportunidad global y generar recurrentes predecibles ingresos. Nuestros planes mensuales o anuales por suscripción tienen un precio de acuerdo con el número de llamadas a la API y tamaño de la base de datos

Venta ascendente

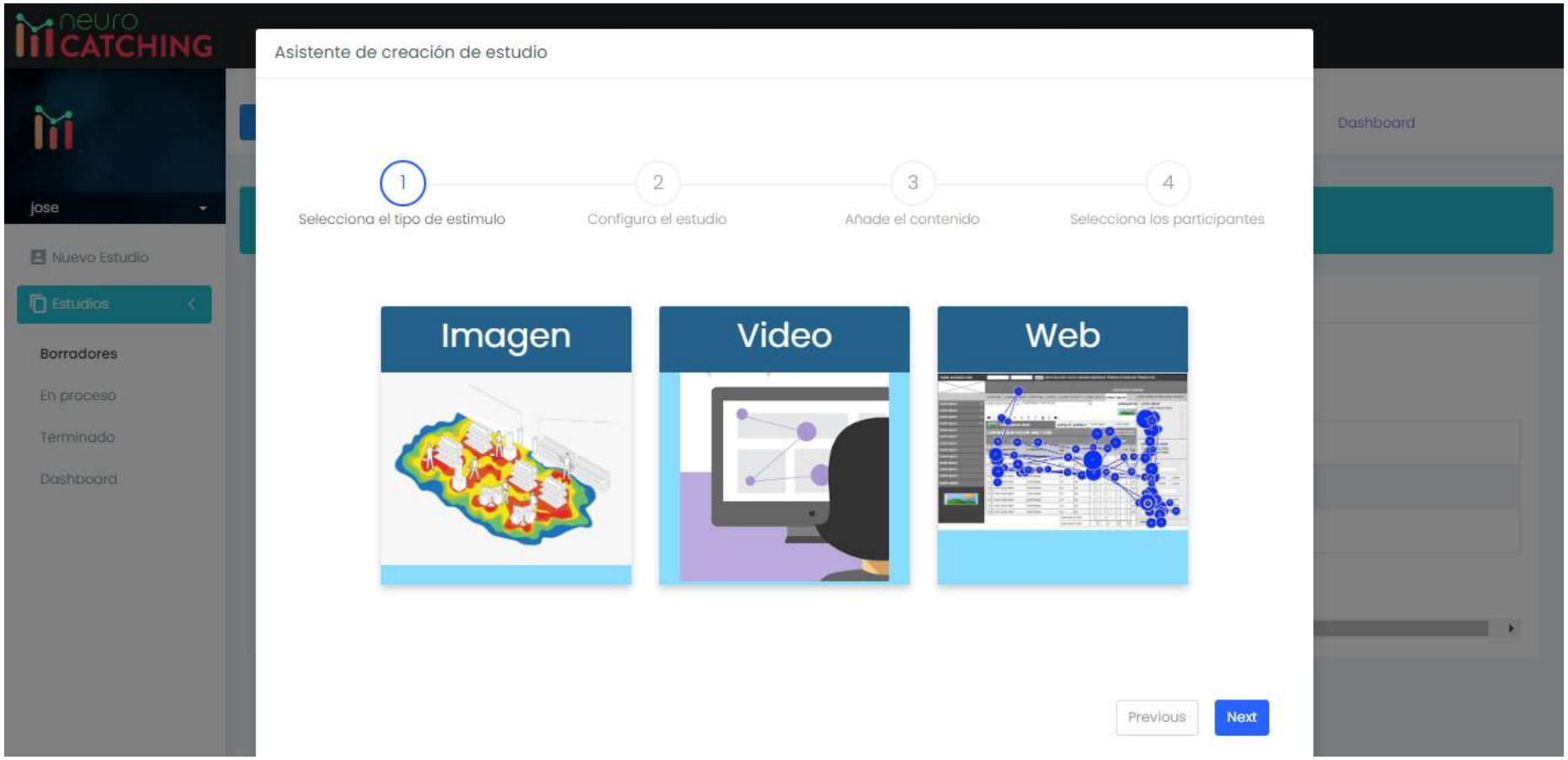
Nuestra plataforma end-to-end se adapta a las necesidades de nuestros clientes. Mientras crecen. Nuestros usuarios pueden probar y adoptar los existentes y nuevos productos a medida que se agregan a nuestra plataforma, qué conduce a un mayor uso y actualizaciones del plan. Venta ascendente y las oportunidades de venta cruzada causan margen y LTV.

Retención

Los clientes comienzan con una o dos funcionalidades pagas e instantáneamente encuentre valor en nuestras aplicaciones. Con el tiempo, nuestros productos están completamente integrados en el flujo de trabajo de nuestro cliente.

neuro CATCHING

Modelo de negocios



Equipo multidisciplinar

Jose Manuel Ausín.

Phd. Consumer Neuroscience

3 años Spin off deNeuromarketing.

5 años de investigación en Neurociencias del consumidor.

Gabriel Fuertes Muñoz

Full stack

CTO y founder en 3 Empresas.

Alexa Champion

Olga Mykhalyluk

4 años de Investigación

Marketing analyst

Especializada en Big data

Francisco J. Álvarez

Asesor de ventas

Especializado en Neuromarketing

neuro CATCHING

COMPETENCIA

- Herramientas convencionales cualitativas.
- Bajo poder de predicción

Precio: 500€ - 800€ /mensual

Empresas de Saas B2B pero con métricas clásicas.

Precio:4000€ - 7000€/ mensual

Para pymes y grandes empresas
Independiente de la nube Solución
Plug & Play
Precios simples y transparentes
Análisis de datos
Informes automáticos.

Propuesta de valor:
Saas B2B UX aplicando Neuro.
Fácil de usar.
Alto poder de predicción
Escalable.
Satisface a grandes como medianas empresas

Precio: 250€ - 4.000€/ mes

- Consultoría generalistas de NeuroM
- Estudios físicos principalmente

Precio:14.000€ - 20.000€/ estudio

Empresas SaaS B2B generalistas de estudios de Neuromarketing.

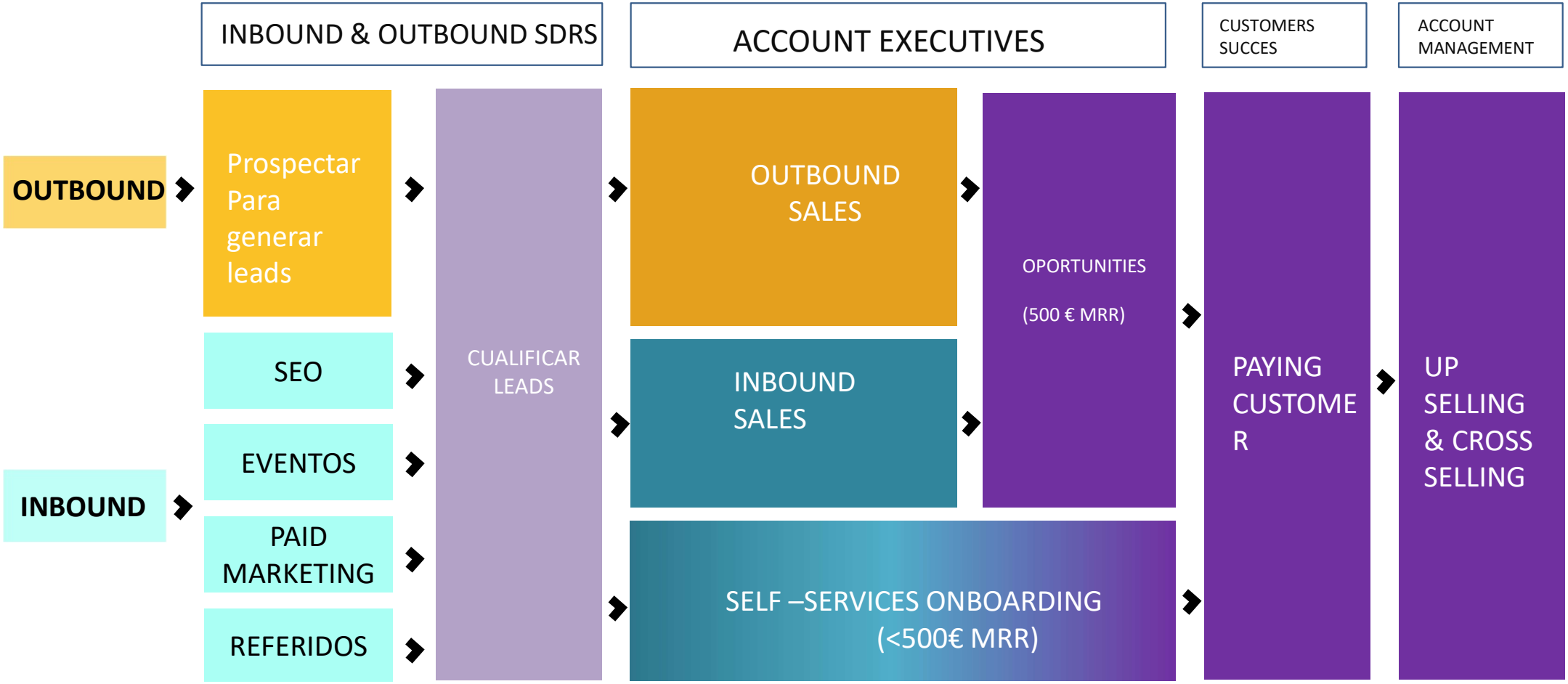
Precio: 5.000€ - 50.000€/ estudio

COMPETIDORES

Competencia	Inicio	Funding	Inversores	Mercados	Facturación	Foco
Emotion Research lab (EXIT)	2018	200 K	Lanzadera Acceletator, Conector Starup	USA, LATAM, EUROPE	15 M	B2B
Imotions (EXIT)	2019	4.5 M	Suyddansk Venture, inveture capital, way forward	USA, LATAM, EUROPE	54 M	B2B
Neurons	2019	2 M	HTG,ZKB, FIT, Startup Lisboa, Mass Challenge	USA, LATAM, EUROPE		B2B

neuro CATCHING

Estrategia de ventas



neuro CATCHING

José Manuel Ausin Azofra
Ceo & founder de Neurocatching

phone:+34 626158999
email: josemanuel@neurocatching.com
in José Manuel Ausin

www.neurocatching.com

neuro CATCHING

cosmos™

Concrete Strength Monitoring System

Empowering the Construction 4.0 Revolution

Company Overview

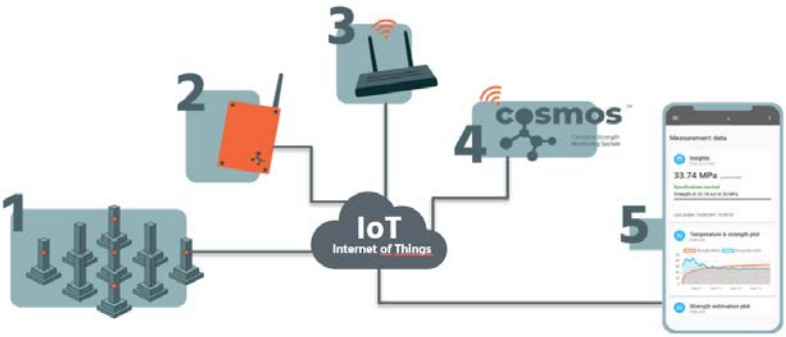
- ✓ En Cosmos Engineering creamos soluciones para controlar procesos y equipos de forma remota mediante tecnología IoT.
- ✓ Nuestro objetivo es ayudar a nuestros clientes aportando información de manera precisa y en tiempo real, que les ayude a tomar decisiones, crear valor añadido, rentabilizar sus recursos, anticipar riesgos y gestionar su negocio de forma más eficiente.

Product Overview

CoSMoS™, Concrete Strength Monitoring System es nuestro sistema para monitorizar en tiempo real la resistencia del hormigón in situ, ofreciendo la información sobre el proceso de fraguado y la evolución de la resistencia del hormigón desde cualquier dispositivo inteligente.

Beneficios del uso de CoSMoS™

- ✓ Prevención de riesgos laborales
- ✓ Reducción de plazos de ejecución
- ✓ Reducción de costes indirectos
- ✓ Mejorar la gestión de la obra
- ✓ Fuente de información en BIM
- ✓ Reducción de la huella de carbono



CoSMoS™ ODS
(Objetivos de Desarrollo Sostenible)

Business Highlights

- 2020: Fase II Climate Kic
- 2020: Sello de Excelencia de la Unión Europea
- 2021: Mejor Startup Rebuild (Congreso Nacional de Arquitectura Avanzada y Construcción 4.0)
- 2022: Top 15 de las startups con más proyección del sector Construtech. (ElReferente.com)
- 2022: Presentes en el Ecosistema Startup del sector Contech español. (Rebuild)

Customers

ecisa urbas construcción · habitat inmobiliaria · ULMA · Avintia

Próximamente… AEDAS HOMES

Ver Web

IHD modular — Valencia

Mario Pérez / CEO

Mario.perez.ihd@gmail.com

+34 688 678 981

Equipo

1 CEO

Socios fundadores

1 Dtor. General Industrial, 1 Dtor. Operaciones, 1 Promotor

Strategic Partners

Empresa BIM (diseño entorno 3D)
Prof (Dr.) en Estructuras
Constructora (experto en construcción)

Captable

Socios Fundadores	100%

Equity Story

Constitución (pre-seed)	Agosto 21
Tamaño ronda actual	200 K€

Contech — Industrial — B2B

IHD modular diseña, preensambla y monta módulos habitacionales que constituyen edificios modulares en altura (10 plantas o mas) , dando solución al reto de construir más rápido y a menor coste que los promotores van buscando.

Modelo económico

Clientes: promotores financiados por fondos que buscan la repetición de productos y tienen prisa por poner los activos en el mercado.

Monetización: Diseño de proyectos y venta y montaje de módulos.

Otros

- Acelerado en StartUPV
- Esperando I+D (AVI) con UPV de 450 k€
- Grandes y medianas promotoras buscando empresas industriales para hacer edificios: AEDAS, Culmia, G. Atica
- Mercado potencial: 5000 edificios/año en España
- Solo 2 compañías con capacidad para llegar a 5 ~ 7 plantas y/o con capacidad de producción suficiente

Objetivo ronda

- Desarrollo kit de partes de una habitación de residencia
- Diseño planta fabricación

Hoja de ruta

Clientes actuales: 1

Tipo B2B y Venture client

Proyecto a realizar:

- 3 residencias 2023
- 4 residencias 2024

Alcance del proyecto 2023:

- Diseño (proyecto construcción)
- Fabricación 90 módulos

Facturación

Inicio Ventas en Noviembre 2022

Previsión Q1 2023	50 k€
Previsión Q2 2023	90 k€
Previsión Q3 2023	900 k€
Previsión Q4 2023	1,8 M€
Previsión 2024	3,6 M€

belong

Problem

Remote working comes with isolation, which leads to disengagement, bad company culture and discoordination. Companies try to fix this with communication tools, but they're inneficient.

Solution

A virtual office that provides a constant connection of the whole team. Integrates with all tools, offers active and pasive team building and drives spontanteous and natural interaction.

Product

1 Virtual ofice
All your tools in 1 click
Active and passive team building
Real time vision of the whole team
Interaction measuring dashboard

Market

11,8 Billion
Total Available Market (TAM)

100%

163.2 Million
Serviceable Available Market (SAM)

2%

3.3 Million
Serviceable Obtainable Market (SOM)

Business model

SaaS B2B Freemium

0€
0-3 users
Basic features

6€
4+ users
Premium features

Custom
+150 users

Roadmap

Q4 → Q1 → Q2

First clients
First partners

MRR 2,2K€

Seed round

Milestones

- **MVP 1.0 launched**
- **First recurrent users**
- **150.000€ raised**
- **6 people team**

Founders

Alberto Fabra
CEO

Adrián de Miguel
CTO

Martxel Agueda
CMO

Convertimos las imágenes de texto en bases de datos, píxel a píxel

El Google de la documentación digitalizada

Estado

Spin-off de la Univesidad Politécnica de Valencia (UPV). Fundada por investigadores del grupo de investigación Pattern Recognition and Human Language Technologies (PRHLT).

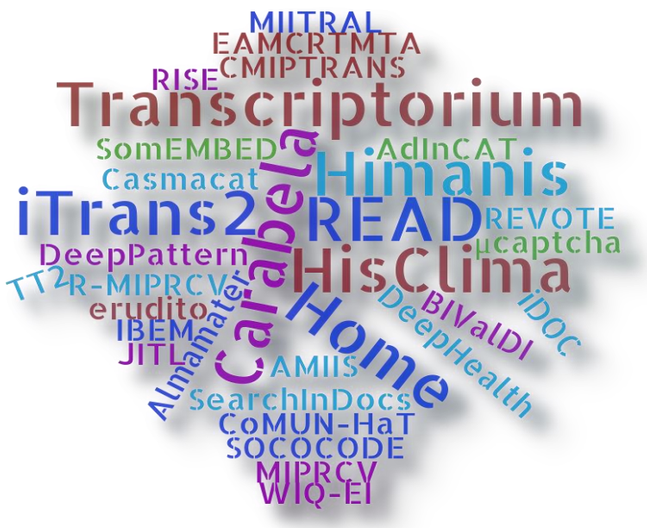
Trayectoria

Generando una facturación de 2 469 000€ concentrada en los últimos 7 años con:

956 mil €	**en proyectos nacionales**
1338 mil €	**en proyectos internacionales**
175 mil €	**en convenios con empresas**

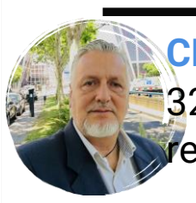
Tecnología e Investigación

Aplicada y desarrollada en decenas de proyectos nacionales e internacionales



Refrendada por cientos de artículos científicos

Equipo Fundador



CEO Luis Antonio Morró González
32 años de experencia profesional en areas relacionadas a la gestión de negocios

Joan Andreu Sánchez
Profesor titular en la UPV con cientos de publicaciones y decenas de proyectos dirigidos

Enrique Vidal
Catedrático Emérito en la UPV, co-director del PRHLT durante decadas, 250 publicaciones en el campo

Alejandro Héctor Toselli
Doctor en Informática desde el 2004, investigador en el campo del ML con decenas de artículos

Vicent Bosch
Doctor en Informática desde el 2020. 8 años de experencia en investigación ML y 7 años de experencia en consultoría

El Problema

- Colecciones inmensas de texto manuscrito
- La digitalización es insuficiente
- Nula accesibilidad Tecnología del Internet de los 90
- Sector con poca diferenciación entre los diferentes *players*

Solución

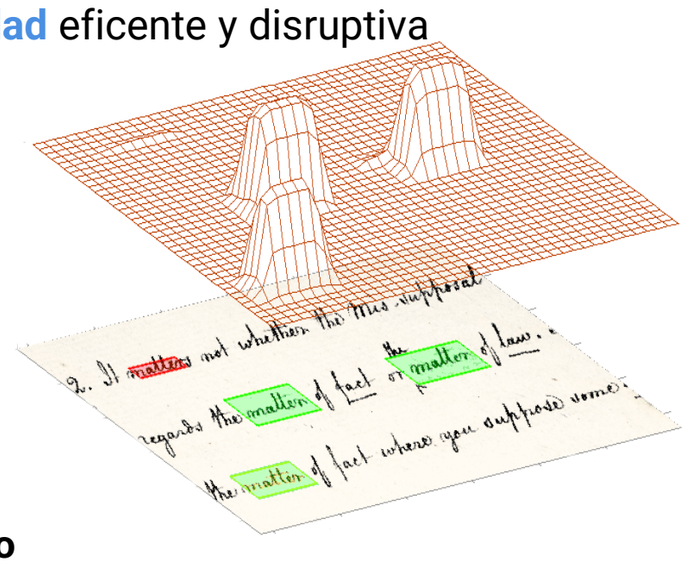
Indexación automática y probabilística

Evitamos transcripción

Permitimos **búsquedas** probabilísticas complejas

Abrimos la puerta al ***Big Data Analysis*** en texto manuscrito

Accesibilidad eficente y disruptiva



Mercado

Todo lo que **YA** se ha digitalizado

Todo lo que se **ESTÁ** generando ahora

Todo lo que **QUEDA** por digitalizar

Clientes y Partners

Ministerio de Cultura y Deporte · Kodak alaris · everis (an NTT DATA Company) · NTT · Canon · CE · Industria, Comercio y Turismo · inetum (Positive digital flow) · Ministerio de Justicia

Modelo de Negocio

"Diseñamos y adaptamos soluciones que aplican las máquinas"

	Conceptos Facturables			Integración Digital Cliente / Usuario
	Desarrollo Ad hoc	Licencia Usuario	Volumen Imágenes	(Frontend, Cloud, etc)
01: API Motor de Indexación Probabilística	Integración API	Anual	Sí (anual)	(Opcional)
02: Tratamiento de Colecciones	Análisis de la Colección Indexación Clasificación	Anual	Sí (por colección)	(Opcional)

D Camí de Vera, s/n, 46022 València, Valencia, Edificio 9B, Planta baja. | T +34 666 232 004 | lmorro@transkriptorium.com

Tesoro Imaging S.L.
Ciudad Politécnica de la Innovación
Edif. 8B, Acceso K, Planta 2
Camino de Vera s/n
46022 Valencia España

The New Generation of Dental Imaging Technical Disruption: Unique Capacity to see Hard and Soft Tissue

INDUSTRY: Medical devices MRI mobile and Low-Cost Magnetic Resonance System for the dental medical imaging market.

MANAGEMENT:

CEO Cofounder

Alfonso Rios

Advisory Team & Board of Directors

PhD. JOSÉ MARÍA BENLLOCH

Founder and Scientific Advisor

PhD. ARTURO LLOBEL

Director of Translational Research

PhD. JOSEBA ALONSO

CTO

PhD FERNANDO GALVE

Senior scientist

Intellectual Property

Patents

1) MASSIF: METHOD AND APPARATUS FOR MRI USING FAST MAGIC-ANGLE ROTATION OF SPATIAL
ENCODING MAGNETIC FIELDS

OEPM: P201930015

PCT: PCT/ES2020/070010

(2) VIEWS: RAPID VOLUMETRIC MAGNETIC RESONANCE IMAGING WITHOUT FILLING K-SPACE

OEPM: P201930719

PCT: PCT/ES2020/070481

(3) SS-ZTE: MAGNETIC RESONANCE IMAGING METHOD WITH ZERO ECHO TIME AND SLICE SELECTION

OEPM: P202030504

(4) OS-MRI: MAGNETIC RESONANCE IMAGING WITH PRIOR KNOWLEDGE AND OVERSAMPLING

EPO: EP20382540.1

Non-Dilutive Funding to Date:

1.3 M

Dilutive Funding to Date:

1.3 M

Investment Opportunity

Objective: 2,000,000 $ / 20 % of the company's capital.

Tesoro Imaging S.L is in its second round of investment with the aim of covering the next PHASE of its business plan, consisting of procuring CE and FDA certification.

Execution Estimated period 24 months.

Executive summary

- Tesoro Imaging S.L. is a spin-off of Institute of Molecular Imaging Instrumentation (i3M) of the CSIC and the UPV, the Spanish National Research Council and the Polytechnical University of Valencia. This hosts the MRILab research group, the world-reputed team behind the technical and industrial viability of our product.

- The challenge: is to build a low-cost MRI scanner for dental imaging that replaces the current standard, which is based on hazardous X-ray technologies, and that provides clinicians with enhanced anatomical and functional information.

- Tesoro system is radiation-free It can visualize both hard and soft tissues, expanding the diagnostic and planning capabilities of dentists. (Non – Ionizing)

- It will have a deep impact on the prosthesis modeling.

-Tesoro produce High quality soft tissue images

Market Opportunity/Unmet Need:

1. In-situ MRI of odontology issues.

2. Low-cost MRI solution. The TESORO MRI scanner is planned to be a price of around 80 k$, much lower than the current in the market. That is an enormous competitive advantage.

More than 45,000,000 MRI scans are performed every year and the average price per test is 300 $. The business volume is therefore 13,500 M$.

Average price of procedures/studies with Tesoro MRI is expected to get savings up to 70% in Europe and over 90% in the US, with a rough estimation of 1-2 years as payback period, but highly dependent on operation rates in each case

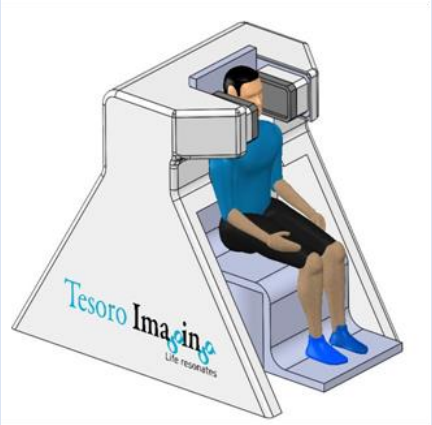
Technology

The new generation of dental MRI scanners is based on:

- Permanent magnet technology and proprietary industrial assembly procedure for cost reduction from M€ to 80 k€.

- Zero Echo-Time (ZTE) pulse sequences to visualize dental tissues, which are typically invisible to MRI.

- High-performance image reconstruction algorithms to show both soft (gums, pulp, nerve, etc.) and hard (dentin, enamel, etc.) tissues; - patented methods based on quantum protocols and artificial intelligence, to make image acquisition times compatible with clinical requirements.



Milestones Achieved/Planning

2019 - First device for animal /First device intended for human

First human images.

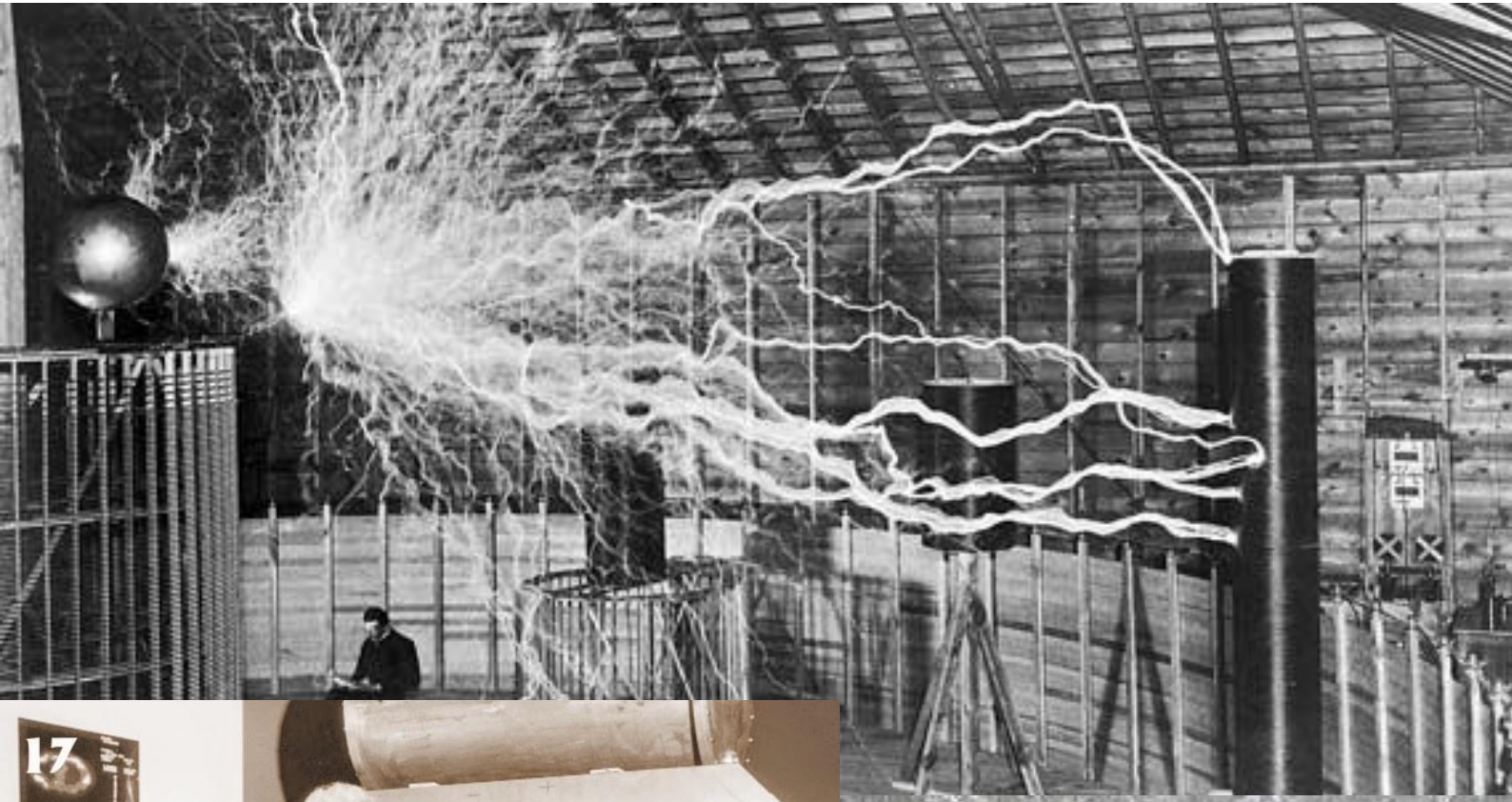
2020 - World-first hard and soft tissue images in a low-field MRI prototype scanner

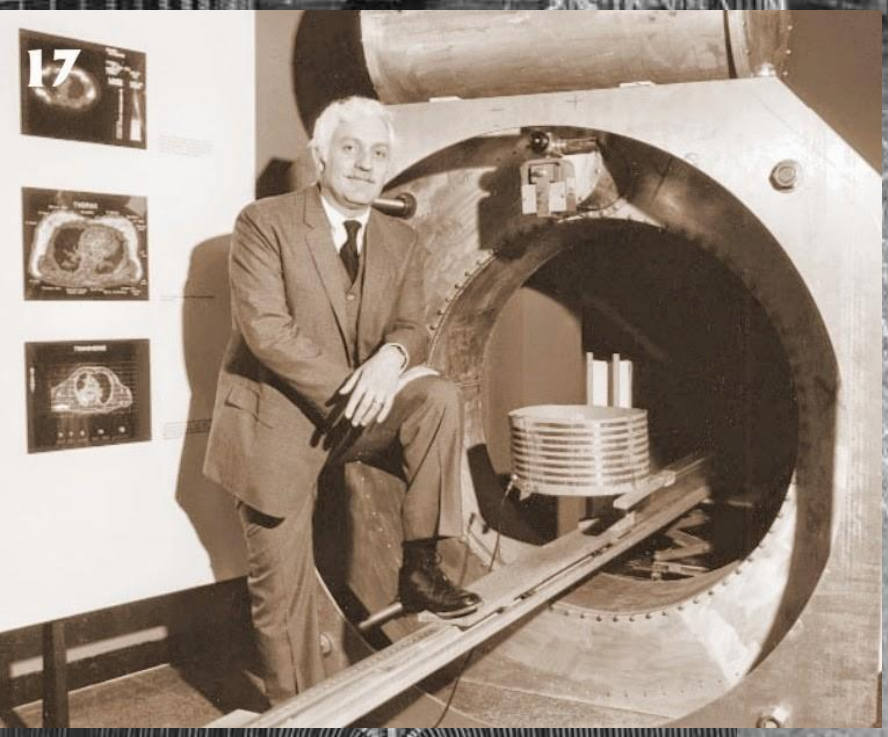
2021 - Demonstration of slice-selective ZTE (x8 accelerated images)

2022 - Construction of first clinically viable dental MRI scanner

2023 - Clinical and pivotal trials

2024 - Regulatory approval: FDA + CE marking





Tesoro Imaging S.L.
Ciudad Politécnica de la Innovación
Edif. 8B, Acceso K, Planta 2
Camino de Vera s/n
46022 Valencia España

The New Generation of Dental Imaging Technical Disruption: Unique Capacity to see Hard and Soft Tissue

TESORO IMAGING
NEXT MRI GENERATION

INDUSTRY: Medical devices MRI mobile and Low-Cost Magnetic Resonance System for the dental medical imaging market.

MANAGEMENT:

CEO Cofounder

Alfonso Rios

Advisory Team & Board of Directors

PhD. JOSÉ MARÍA BENLLOCH
Founder and Scientific Advisor
PhD. ARTURO LLOBEL
Director of Translational Research
PhD. JOSEBA ALONSO
CTO
PhD FERNANDO GALVE

Senior scientist

Intellectual Property

Patents

1) MASSIF: METHOD AND APPARATUS FOR MRI USING FAST MAGIC-ANGLE ROTATION OF SPATIAL
ENCODING MAGNETIC FIELDS

OEPM: P201930015

PCT: PCT/ES2020/070010

(2) VIEWS: RAPID VOLUMETRIC MAGNETIC RESONANCE IMAGING WITHOUT FILLING K-SPACE

OEPM: P201930719

PCT: PCT/ES2020/070481

(3) SS-ZTE: MAGNETIC RESONANCE IMAGING METHOD WITH ZERO ECHO TIME AND SLICE SELECTION

OEPM: P202030504

(4) OS-MRI: MAGNETIC RESONANCE IMAGING WITH PRIOR KNOWLEDGE AND OVERSAMPLING

EPO: EP20382540.1

Non-Dilutive Funding to Date:

1.3 M

Dilutive Funding to Date:

1.3 M

Investment Opportunity

Objective: 2,000,000 $ / 20 % of the company's capital.

Tesoro Imaging S.L is in its second round of investment with the aim of covering the next PHASE of its business plan, consisting of procuring CE and FDA certification.

Execution Estimated period 24 months.

Executive summary

- Tesoro Imaging S.L. is an (i3M) spin-off, the Spanish National Research Council with :
- **The challenge: is to build a low-cost MRI scanner for dental imaging that replaces the current standard X-ray technologies, It can visualize both hard and soft tissues**
- **Deep impact on the prosthesis modeling.**
- **High quality soft tissue images**

Market Opportunity/Unmet Need:

1. In-situ MRI for dental Clinics.

2. Low-cost MRI solution. The TESORO MRI scanner **is planned to be a price of around 80 k$**

3 **Growing at two digits existing Billionaire market**

Milestones Achieved/Planning

2019 - First device for animal /First device intended for human

First human images.

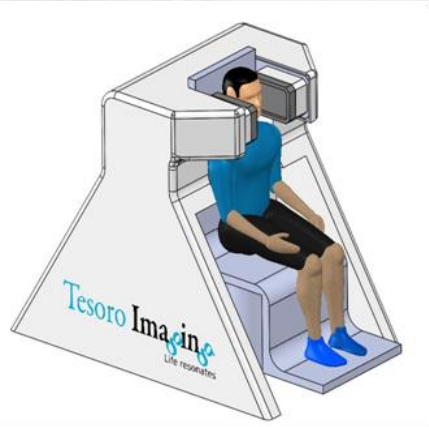
2020 - World-first hard and soft tissue images in a low-field MRI prototype scanner

2021 - Demonstration of slice-selective ZTE (x8 accelerated images)

2022 - Construction of first clinically viable dental MRI scanner

2023 - Clinical and pivotal trials

2024 - Regulatory approval: FDA + CE marking



UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE VALÈNCIA

INDAY 22
– Investor's Day IDEAS UPV

Presentaciones de startups

Organizado por:

IDEASUPV
tu empresa empieza aquí

Con el apoyo de:

i2T INNOVACIÓN INVESTIGACIÓN TRANSFERENCIA

UPV innovación