

Aire Fresco

ORIOl CARO
CARLOS MONTES
EDUARD PARONIAN
CHRISTIAN GERAD
DIDIER CARPETA
LLORENÇ BAGUR (Supervisor)
UPF Barcelona School of Management

Data de recepció: 15/6/2020

Data d'acceptació: 4/9/2020

RESUM

Aire Fresco és una empresa constituïda l'any 2018. És una *startup* dedicada a oferir eines tecnològiques innovadores que proposen la meditació amb base científica per a tractar problemes de salut mental i continguts per a millorar la qualitat de vida. En aquest cas s'analitza el model de negoci, l'evolució i la valoració.

Classificació JEL: G12, G32, M13

PARAULES CLAU

Startup, Innovació, Meditació, Valoració.

ABSTRACT

Aire Fresco Aire Fresco is a company established in 2018. It is a *startup* dedicated to innovative technological tools that offer scientifically-based meditation to treat mental health pro-

blems and content to improve the quality of life. In this case, its business model, its evolution and assessment are analyzed.

JEL classification: G12, G32, M13

KEYWORDS

Startup, Innovation, Meditation, Valuation.

*“El que és bo, ho és per a tots,
i el que és dolent, no hauria de ser-ho per a ningú”*
—JAVIER SALINAS, director comercial i d’aliances d’Aire Fresco

1. Presentació

Aire Fresco Meditació, S.L (d’ara endavant, Aire Fresco) és una empresa amb seu a Barcelona, constituïda el 28 d’agost de 2018. És la primera empresa dirigida als més de 483 milions d’hispanoparlants en el món per a crear eines tecnològiques innovadores que ofereixen la meditació amb base científica com a mecanisme d’intervenció precoç per a tractar problemes de salut mental i continguts per a millorar la qualitat de vida. És liderada des dels seus inicis per l’emprenedor i director creatiu Victor Coutin, que dirigeix un equip integrat per especialistes en meditació *mindfulness*, màrqueting, publicitat i tecnologia.

2. Context de mercat

*“Practiquin la meditació. És una cosa fonamental.
Una vegada que la gaudim, ja no la podem abandonar,
i els beneficis són immediats”*
—DALAI LAMA

La meditació ha existit durant milers d’anys, i els investigadors en el tema suggereixen que les societats primitives de caça i recol·lecció van ser les primeres a practicar la meditació i els diferents estats de consciència mentre miraven les flames dels seus focs (Jones, 2020). La icona més reconeguda en la meditació és el Buda, que va fer popular en el continent asiàtic

aquesta pràctica, i que, al seu torn, ha estat adoptada mundialment amb enfocaments religiosos, culturals i el més actual, de salut i benestar.

El Global Wellness Institute (GWI), des de l'any 2007, ha estat l'entitat de referència a escala mundial realitzant recerques sobre la indústria del benestar, també coneguda com a "mercat de la felicitat", proporcionant dades com que del 2015 al 2017 la indústria va créixer un 6,4% anual passant de ser un mercat de 3,7 bilions de dòlars a 4,2 bilions de dòlars gairebé el doble de ràpid que el creixement econòmic global (3,6% anual segons dades de l'FMI), situant-se la meditació en el grup de Fitness ment i cos en el quart sector de major rellevància amb 595 mil milions de dòlars dins de la indústria del benestar.

En aquest context, la meditació mindfulness que és una versió de la meditació tradicional adaptada a la vida actual que, d'acord amb Mark Williams de l'Oxford University consisteix a "conèixer directament què ocorre dins i fora del nostre ser a cada moment" ha generat als Estats Units 1.190 milions de dòlars el 2017, i en l'actualitat cobra major rellevància entre les companyies, ja que aquestes opten per capitalitzar l'ús d'aquesta teràpia per a reduir l'estrès dels seus empleats i així reduir els costos d'assistència mèdica i absentisme laboral.

És així com la meditació mindfulness a més dels mitjans presencials, s'ha anat bolcant a mitjans tecnològics (apps, vídeos i àudios) pel fet que en l'actualitat compta amb un nínxol de mercat dins dels sectors empresarials, medicina i educació i, per tal motiu, múltiples organitzacions, tant privades com públiques, estan convertint la meditació mindfulness en campanyes internes de benestar per a la prevenció de riscos laborals. En el cas d'Espanya, s'han realitzat 43 contractes públics entre el 2016 i 2019 amb diferents empreses que imparteixen cursos mindfulness de manera presencial o via internet (Rodríguez, 2019).

3. El model de negoci

Aire Fresco ha desenvolupat una aplicació mòbil assequible i de fàcil ús que, a més, permet capturar, de manera anònima, una informació de primera mà i actualitzada sobre els patrons de comportament dels usuaris o personal d'una empresa, la qual cosa permet realitzar diagnòstics i intervenció precoç per a reduir els problemes de salut mental com, per exemple, l'estrès que, segons l'Observatori de RH, a Espanya produeix fins al 60% de l'absentisme laboral, i té un cost econòmic per a les empreses de 136.000 milions d'euros anuals, i que la major part d'aquestes pèrdues estan generades per les baixes laborals i converteix les malalties psicològiques en el segon problema de salut laboral més freqüent a Europa.

El focus de negoci es fonamenta a oferir a mitjanes i grans empreses dels sectors tecnològic, clínic, hospitalari, universitari, fitness i benestar que estiguin integrades per la comunitat hispanoparlant com també a persones de tots els cercles socials, una App de meditació mindfulness desenvolupada amb tecnologies d'Intel·ligència artificial i Machine Learning. Actualment, Aire Fresco compta amb el suport de l'acceleradora IDEA de Northeastern University a Boston, on ha guanyat dos premis empresarials per innovació, com també amb el suport del programa de preincubació de Barcelona Activa on compta entre altres beneficis, amb la formació en àrees empresarials, econòmiques i tecnològiques.

Aire Fresco comercialitza quatre línies de negoci de les quals tres ja estan en el mercat i ja generen ingressos:

- **Primeres Passes**, consisteix en accés il·limitat a l'app, informes anònims d'ús i una sessió d'iniciació al mindfulness dirigida a empreses que no hagin tingut cap aproximació a la meditació i desitgin conèixer els seus beneficis sense comprometre's a altres productes. Aquesta línia de negoci, l'any 2020 representa el 28% dels ingressos totals.
- **Equip Mindful**, en aquesta línia de negoci els usuaris poden gaudir de continguts, accés il·limitat a l'app, dues sessions globals, sessions trimestrals per a directius, sessions trimestrals a empleats, informes anònims d'ús i enquestes alineades amb els indicadors del departament de RH. Representa en mitjana aproximadament el 18% dels ingressos totals, i està dirigida bàsicament a empreses que ja tenen programes de benestar, coneixen els avantatges de la pràctica del mindfulness i desitgen incloure un programa de benestar per als seus empleats que permet també mesurar i quantificar els avanços dels reptes en cada empleat i en conjunt, d'acord amb els indicadors de mesurament que tingui el departament de RH de l'empresa. Cal ressaltar que en l'actualitat aquest segment ja compta amb clients actius a Colòmbia els quals van adquirir el producte a partir de novembre del 2019 i en relació amb la seva satisfacció amb el producte, es preveu que continuaran adquirint els serveis de manera creixent.
- **Enterprise Flow**, dissenyat per a clients d'empreses de més de 500 empleats, que tenen grans departaments de RH i desitgen que se'ls personalitzi i microsegmenti els continguts concordes als indicadors clau de negoci i a la cultura corporativa. Es projecta iniciar vendes a partir d'octubre del present any amb dues universitats amb les quals existeixen preacords verbals. Aquesta representarà un terç del total dels ingressos.

- **B2B2C i B2C**, aquesta línia de negoci funciona per mitjà d'aliances amb empreses que desenvolupen la seva activitat en E-commerce, i la subscripció per a accedir als continguts mitjançant la descàrrega de l'App.

4. L'estructura de l'equip emprenedor

L'equip d'Aire Fresco està constituït per un grup de persones que durant les diferents etapes de la seva vida han recorregut a la meditació i hi han trobat grans beneficis no sols per a la salut mental sinó també la física; i en integrar tals experiències amb el seu coneixement tècnic i científic han desenvolupat la idea d'oferir un producte basat en la intel·ligència artificial sense deixar de costat l'enfocament humà. En aquest sentit, l'estructura organitzativa de l'equip darrere d'aquesta empresa està conformada per:

- Victor Coutin, dissenyador gràfic i expert en disseny de producte, qui s'ha exercit com a director estratègic de disseny de producte, art i màrqueting de continguts per a aplicacions mòbils.
- Giovanna Jaramillo, doctora epidemiòloga i experta en data science, treballa com a consultora per a l'Organització Mundial de la Salut, i que ha unificat l'ús de la intel·ligència artificial amb els seus coneixements científics per a millorar la salut mental de la població.
- Javier Salines, escriptor expert en mindfulness que en els seus llibres desenvolupa continguts que són una referència en el món de la meditació actual.
- Raúl López, amb un postgrau en màrqueting i màster en gestió d'empreses que treballa com a consultor en projectes que transformen vides des de la creativitat, la innovació i el benestar.

5. Els competidors

Si bé existeixen una gran quantitat d'Apps que es dediquen a prestar el servei de meditació, només Aire Fresco té uns continguts enfocats per a la comunitat hispanoparlant i, a més, s'orienta al sector corporatiu, oferint sessions presencials de meditació mindfulness. Té una mica més 10 mil descàrregues en Android. Actualment, existeixen tres aplicacions que són la competència directa d'Aire Fresco:

- **Intimind:** Té 50 mil descàrregues en Android i compta amb el distintiu d'App Saludable que acredita la qualitat i seguretat de les apps de

salut, atorgat per l'Agència de Qualitat Sanitària d'Andalusia. Consisteix en una aplicació en espanyol de meditació guiada i l'ofereix com una app que pot ajudar a practicar mindfulness de manera fàcil i senzilla gràcies al telèfon mòbil. No obstant això, l'únic producte que ofereix és l'app mòbil.

- **Calm:** Té més de 10 milions de descàrregues en Android. És una app per a meditar i dormir, inclou contes i històries que permeten els seus subscriptors aconseguir reduir l'estrès, l'ansietat i obtenir un son reparador. Un desavantatge és que està enfocada al públic anglosaxó amb continguts creats des dels Estats Units.
- **Petit BamBou:** Té més d'1 milió de descàrregues en Android, compta amb el segell Medappcare 2017, aplicació de confiança per a la cura de la salut. S'enfoca exclusivament al model B2C i els seus continguts en diversos idiomes són creats i dirigits des de França, la qual cosa la porta a descriure més aviat problemàtiques i preocupacions culturals de la comunitat francòfona.

6. Màrqueting i publicitat

L'estratègia de difusió que utilitza Aire Fresco per a llançar al mercat la seva App, que compta amb 10 programes temàtics i més de 58 sessions de meditació ha estat reduïda pel fet que l'empresa, en els seus primers anys de vida, es va enfocar al desenvolupament de continguts, així i tot, ha realitzat campanyes publicitàries en les principals xarxes socials, Facebook, LinkedIn, Youtube, amb la qual cosa ha anat posicionant-se en el mercat de les apps de benestar i salut. Actualment, l'App d'Aire Fresco es troba registrada en *marketplace* com *play store* i App store, amb la qual cosa es dona a conèixer entre la comunitat de cibernautes que accedeixen a serveis de meditació. Quant al segment empresarial, el màrqueting realitzat ha estat forjat pel boca-orella i el *networking* del seu emprenedor, aconseguint contractes amb empreses reconegudes de Colòmbia i possibles vendes amb altres a Espanya.

7. Projeccions empresarials

Els projectes que potenciaran a Aire Fresco en els pròxims anys consisteixen en tres desenvolupaments tecnològics:

- Captar informació rellevant com: hores de son, hores de menjar, pes, tipus de menjar, hores d'activitat física, batec del cor, respiracions per

minut, entre altres, a través d'APIs i tecnologia vestible (*weareable* com *Smartwatches*). Addicionalment, es refinarà la metodologia de captació de dades clau com: temes d'interès (depressió/tristesia, estrès, ansietat, falta de son), gènere, si és pare o no, estat civil, edat.

- Popular dataset. És a dir, validar la millor manera de prendre dades com edat, ciutat, gènere i especialment que la informació sigui de confiança, respectant el Reglament General de Protecció de Dades (GDPR, reglament 2016/679). D'altra banda, la integració Plugins, SDKs o APIS/Integració Wearables per a la captura de soroll, so, llum, entre altres, a través del mòbil i altres dades rellevants per a millorar el diagnòstic sobre la salut mental dels usuaris. També poder realitzar aquest procés mitjançant dispositius com Apple Watch o Oura Ring. Vol conèixer la relació entre palpitations, respiració, temperatura, entre altres dades per a mesurar el benestar de les persones.
- Inici intervenció (beta) amb la finalitat que Aire Fresco pugui suggerir continguts als usuaris basant-se en les dades que recopilem perquè sigui una eina d'intervenció.

Per tal de complir amb els objectius proposats, Aire Fresco projecta per als pròxims quatre anys vendre les següents quantitats (vegeu la figura 1).

	2020	2021	2022	2023
Primeres Passes	26	82	218	589
Equip Mindful	18	58	197	398
Entreprise Flow	6	43	149	424
B2B2C i B2C	1.176	17.880	33.732	61.386

Font: Aire Fresco.

Figura 1. Vendes d'Aire Fresco. Dades en unitats.

El preu proposat per línia de negoci i assumint un IPC anual del 2% serà el que es detalla a la figura 2.

	2020
Primeres Passes	350
Equip Mindful	500
Entreprise Flow	1.200
B2B2C i B2C	6

Font: Aire Fresco.

Figura 2. Preu de venda al públic.

Pel que fa a les despeses, es preveu el següent:

- El 50% dels salaris del personal involucrat en la recerca i desenvolupament de l'App seran activats i registrats com a treballs realitzats per a l'actiu (R+D).
- Els serveis professionals per al desenvolupament de programari, intel·ligència artificial i machine learning seran registrats com a immobilitzat intangible.
- En 2020 Aire Fresco espera obtenir un préstec participatiu estatal per 56.000€ sota les següents condicions:
 - A set anys i dos de carència.
 - Comissió d'obertura del 0,5% sobre el valor desemborsat.
 - Taxa d'interès 3,25% trimestre vençut.
- Vida útil de l'immobilitzat intangible trenta anys.
- Vida útil dels equips de processament de dades cinc anys.

Amb els anteriors supòsits l'empresa va construir la projecció del seu compte de resultats i el balanç tal com es mostra a l'annex 1.

8. Adquisició de referència

Una compravenda que es va realitzar en el mercat va ser l'adquisició de Physera per part d'Omada Health, operació que es va tancar per uns 30 milions de dòlars (~26.839.993 euros) l'any 2020. Just un any abans, al 2019, Physera va aconseguir un finançament de 8 milions d'euros per part d'Angel Investors i companyies de *Venture Capital* amb la qual cosa el seu finançament total ascendeix a un total de 10,8 M€. Physera, fundada el 2015, s'especialitza en fisioteràpia curativa i preventiva. La *startup* ofereix des de 2017 mitjançant la seva app tractament per als dolors en músculs i

articulacions amb continguts en diversos idiomes, dirigits a totes les regions del món. Els seus principals clients són companyies i asseguradores de salut, i els seus principals competidors són Tufisio Online i Physioadvisor.

Els fundadors, Dan Rubinstein i Cameron Marlow, tenen molts anys d'experiència treballant amb conjunts de dades a Silicon Valley. Posteriorment, al 2017, Todd Norwood un excel·lent fisioterapeuta es va unir a Physera. Avui dia, l'empresa té un equip de 39 treballadors, distribuïts geogràficament i organitzats de manera estructural en les diferents àrees.

Annex 1. Els Estats Financers d'Aire Fresco

AIRE FRESCO, SL			
Compte de Pèrdues i Guanys			
A 31 de desembre			
(en euros)			
	2018	2019	
1. Import net de la xifra de negoci	0,00	5.720,18	
70500000	PRESTACIONS DEL SERVEI	0,00	5.720,18
4. Aprovisionaments	-1.260,00	-498,20	
60200000	COMPRES D'ALTRES APROVISIONAMENTS	-1.260,00	-506,45
60800000	DEVOLUCIONS DE COMPRES	0,00	8,25
7. Altres despeses d'explotació	-9.143,30	-9.061,14	
62300000	SERVEIS PROFESSIONALS INDEP.	-7.585,16	-4.749,49
62600000	SERVEIS BANCARIS I SIMILARS	-135,00	-70,00
62700000	PUBLICITAT, PROPAGANDA I RR.PP	-578,00	-1.795,24
62900000	ALTRES SERVEIS	-845,14	-2.446,41
A) RESULTAT D'EXPLOTACIÓ	-10.403,30	-3.839,16	
C) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	-10.403,30	-3.839,16	
D) RESULTAT DE L'EXERCICI	-10.403,30	-3.839,16	

AIRE FRESCO, SL**Balanç de Situació**A 31 de desembre
(en euros)

ACTIU	2018	2019
A) ACTIU NO CORRENT	43.665,27	202.035,84
I. Immobilitzat intangible	43.665,27	202.035,84
B) ACTIU CORRENT	3.361,14	7.208,58
II. Deutors comercials i altres comptes a cobrar	375,27	596,23
VI. Efectiu i altres actius líquids equivalents	2.985,87	6.612,35
TOTAL ACTIU	47.026,41	209.244,42
PASSIU	2018	2019
A) PATRIMONI NET	38.296,70	205.550,00
I. Capital escripturat	3.000,00	3.000,00
V. Resultats d'exercicis anteriors	0,00	-10.403,30
VI. Aportacions de socis o propietaris	45.700,00	216.792,46
VI. Resultat de l'exercici	-10.403,30	-3.839,16
C) PASSIU CORRENT	8.729,71	3.694,42
IV. Creditors comercials i altres comptes per pagar	8.729,71	3.694,42
TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	47.026,41	209.244,42

Annex 2. Estats financers previsionals d'Aire Fresco

AIRE FRESCO, SL						
Compte de Pèrdues i Guanys Projectat						
A 31 de desembre						
(en euros)						
	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Vendes	–	5.720	32.356	220.912	578.456	1.360.593
Treballs realitzats per a l'actiu (R+D)	–	–	8.025	20.700	36.794	67.390
Aprovisionaments	(1.260)	(498)	–	–	–	–
Despeses de personal	–	–	(15.835)	(117.045)	(186.759)	(263.315)
Altres despeses d'explotació	(9.143)	(9.061)	(16.506)	(53.504)	(98.945)	(162.721)
Amortització de l'immobilitzat		–	(7.140)	(9.179)	(12.115)	(14.415)
A) RESULTAT D'EXPLOTACIÓ	(10.403)	(3.839)	900	61.884	317.430	987.532
Despeses financeres	–	–	–	(1.820)	(1.820)	(1.693)
B) RESULTAT FINANCER	–	–	–	(1.820)	(1.820)	(1.693)
C) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (A + B)	(10.403)	(3.839)	900	60.064	315.610	985.839
Impost sobre beneficis	–	–	(135)	(9.010)	(78.903)	(246.460)
D) RESULTAT DE L'EXERCICI	(10.403)	(3.839)	765	51.054	236.708	739.379

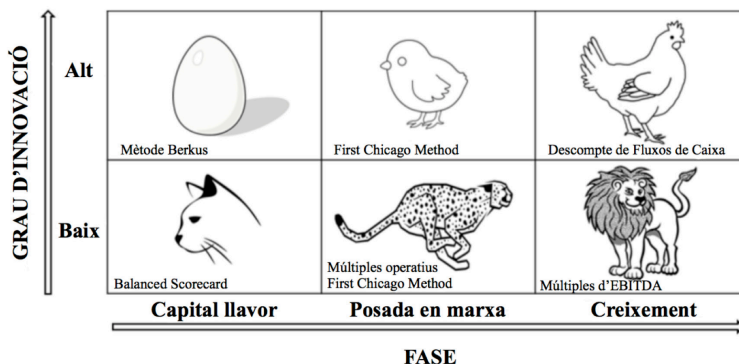
AIRE FRESCO, SL
Balanç de Situació Projectat
A 31 de desembre
(en euros)

ACTIU	2018	2019	2020	2021	2022	2023
A) ACTIU NO CORRENT	43.665	202.036	226.244	291.128	318.806	379.781
Immobilitzat intangible	43.665	202.036	224.317	286.778	312.931	367.906
Immobilitzat material	-	-	1.900	4.350	5.875	11.875
Impost de societats	-	-	27	-	-	-
B) ACTIU CORRENT	3.361	7.209	47.477	52.343	350.802	1.189.318
Clients	-	-	7.865	18.143	65.462	137.504
IVA a cobrar	375	596	-	-	-	-
Efectiu i altres actius líquids equivalents	2.986	6.613	39.612	34.200	285.340	1.051.814
TOTAL ACTIU (A + B)	47.026	209.245	273.720	343.470	669.607	1.569.099
PATRIMONI NET I PASSIU	2018	2019	2020	2021	2022	2023
A) PATRIMONI NET	38.297	205.550	213.815	264.869	501.577	1.240.956
Capital Social	3.000	3.000	10.500	10.500	10.500	10.500
Reserva Voluntària	-	-	-	-	37.577	274.285
Resultats negatius d'exercicis anteriors	-	(10.403)	(14.242)	(13.477)	-	-
Altres aportacions de socis l/t	45.700	216.792	216.792	216.792	216.792	216.792
Resultat de l'exercici	(10.403)	(3.839)	765	51.054	236.708	739.379
B) PASSIU NO CORRENT	-	-	56.000	53.410	42.838	31.918
Préstecs participatius	-	-	56.000	53.410	42.838	31.918
C) PASSIU CORRENT	8.730	3.694	3.905	25.191	125.192	296.224
Préstecs participatius	-	-	-	2.590	10.572	10.920
Proveïdors	8.730	3.694	1.501	-	-	-
IVA a pagar	-	-	301	8.427	37.091	81.966
IRPF	-	-	937	2.809	5.161	7.609
Seguretat Social	-	-	1.167	2.545	4.277	6.080
Impost de societats 31/12/X-2	-	-	-	8.821	68.091	189.650
TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU	47.026	209.245	273.720	343.470	669.607	1.569.099

AIRE FRESCO, SL
Previsions de flux de caixa
A 31 de desembre
(en euros)

		2018	2019	2020	2021	2022	2023
(+)	Benefici Operatiu	-10.403	-3.839	765	51.054	236.708	739.379
(-)	Interessos	0	0	0	1.820	1.820	1.693
(-)	Impostos	0	0	135	9.010	78.903	246.460
(=)	Benefici net	-10.403	-3.839	900	61.884	317.430	987.532
(+)	Amortització de l'immobilitzat	0	0	7.140	9.179	12.115	14.415
(=)	Flux de caixa	-10.403	-3.839	8.040	71.063	329.546	1.001.947
Variació del fons de maniobra							
+/-	Comptes per cobrar	0	0	-7.865	-10.278	-47.319	-72.042
	Impostos per cobrar	0	0	-27	0	0	0
	Despeses pagades a compte	-375	-221	596	0	0	0
	Proveïdors	8.730	-5.035	-2.193	-1.501	0	0
	Impostos per pagar	0	0	2.404	20.197	92.019	170.684
(=)	Total variació del fons de maniobra	8.355	-5.256	-7.085	8.418	44.700	98.643
(=)	Caixa generada per les operacions	-2.049	-9.095	955	79.481	374.246	1.100.590
+/-	Inversions	-43.665	-147.967	-25.617	-80.837	-94.187	-50.138
	Equip de processament de dades	0	0	-2.000	-3.000	-3.000	-8.000
	CAPEX	-43.665	-147.967	-27.617	-83.837	-97.187	-58.138
	Flux de caixa lliure (FCL)	-45.714	-157.062	-26.662	-4.356	277.059	1.042.452
	Préstecs a llarg termini	0	0	56.000	0	0	0
(-)	Interessos del període	0	0	0	-1.820	-1.820	-1.693
(=)	Total variacions bancàries	0	0	56.000	-1.820	-1.820	-1.693
	Flux de caixa de l'Accionista (FCA)	-45.714	-157.062	29.338	-6.176	275.239	1.040.759
+/-	Capital social	48.700	160.690	3.661	765	13.477	0
(-)	Reserves	0	0	0	0	37.577	274.285
(=)	Total variació finançament accionistes	48.700	160.690	3.661	765	-24.099	-274.285
	Variació de la tresoreria	2.986	3.627	32.999	-5.411	251.139	766.474
+/-	Saldo inicial de la tresoreria	0	2.986	6.613	39.612	34.201	285.340
	Saldo final de la tresoreria	2.986	6.613	39.612	34.201	285.340	1.051.814

Annex 3. Matriu STEP (elaboració pròpia)



Qüestions plantejades i proposta de solució

1. Segons la informació subministrada, en quin grau d'innovació es troba Aire Fresco? Per què?

Aire Fresco és una *startup* que busca un ràpid creixement en el nombre d'usuaris de la seva aplicació, la qual brinda opcions de meditació amb fonament científic per a hispanoparlants. De manera que, el sector en el qual es desenvolupa és el d'eines tecnològiques que brindin una guia per a realitzar meditacions o tractar diferents àmbits de la salut en remot, tant de manera asincrònica com sincrònica.

Considerant (la informació que subministra el cas respecte a competidors, clients, etc.)

En analitzar el sector (Competidors, Clients i mètriques històriques del sector) on es desenvolupa l'activitat econòmica d'Aire Fresco, es pot establir que l'empresa té un grau d'innovació baix perquè planteja millores en el funcionament de productes o processos que ja existeixen en el mercat, per tant, es tracta d'una innovació sustentadora. Aquests avanços venen motivats per la demanda del mercat descobert, que, per a aquest cas, són els hispanoparlants.

2. Segons la informació subministrada (incloent-hi els annexos) en quina fase de desenvolupament està Aire Fresco? Per què?

Amb la informació subministrada es pot concloure que Aire Fresco es troba en fase inicial, perquè és una empresa de recent creació (segon semestre de 2018), segons l'estat de pèrdues i guanys en els seus primers mesos

de vida no va tenir ingressos. Al 2019 va començar a albirar algunes vendes, però sense ser sòlides ni aconseguir el volum suficient per a cobrir les despeses. Es van obtenir pèrdues. Addicionalment, la idea encara està per validar en el mercat. S'estan ajustant els desenvolupaments de l'aplicatiu per a consolidar el servei ofert i així poder aconseguir els objectius proposats.

3. En quin quadrant de la matriu STEP encaixa Aire Fresco? Quin mètode de valoració és el més apropiat per a aquesta empresa?

Sobre la base de les anteriors dues respostes, Aire Fresco se situa en la matriu STEP com una *Startup* Gat: presenta un grau d'innovació baixa i es troba en la fase de capital llavor.

Segons la matriu STEP, el mètode de valoració més apropiat per a aquest punt és el Balanced Scorecard (BSC) perquè és un mètode de valoració que aplica solament factors qualitius¹. Aquest es fonamenta en la comparació de l'empresa a valorar amb el valor pre-money mitjana d'empreses del mateix sector i situades en la mateixa regió de referència. En alguns casos pot resultar difícil trobar un valor del sector. Com a alternativa pot basar-se en una transacció semblant. Una vegada s'ha obtingut un valor de referència, s'ajusta pels criteris específics. En total són les 7 següents característiques que afecten el valor:

- Capacitat de l'equip (0-30%)
- Oportunitat (0-25%)
- Producte i tecnologia (0-15%)
- Competència (0-10%)
- Màrqueting i canals de venda (0-10%)
- Necessitats addicionals de finançament (0-5%)
- Altres (0-5%)

Finalment, es pondera el valor donat a cada característica de la *startup* objectiu amb els percentatges de referència i d'aquesta manera s'obté un factor que serà multiplicat pel valor pre-money mitjana trobada inicialment per a finalment aconseguir el valor de l'empresa a valorar.

Pel fet que Aire Fresco es troba encara en la fase més inicial, aquesta únicament pot ser valorada per factors qualitius. Així i tot, el seu grau d'innovació baix permet trobar empreses similars que facilitin la valoració.

¹ Blog, reflexions sobre *Startup* d'inversors que les financen i emprenedors que les dirigeixen, trobat a: <<https://blog.gust.com/valuations-101-scorecard-valuation-methodology/>>.

4. Valora l'empresa segons el mètode triat

El cas presenta com a referència la compra de Physera adquirida per aproximadament 26,8 milions d'euros. En aquest cas, avaluarem Aire Fresco, tenint en compte les característiques de Physera com a punt de referència. La dificultat és l'escassetat d'informació, la qual cosa reflecteix el repte de valorar una *startup* en una fase molt precoç. Així doncs, els criteris de valoració per Balanced Scorecard segons les característiques i ponderacions proposades, són les següents:

Criteri	Ponderació
Equip	30%
Oportunitat	25%
Producte i tecnologia	15%
Competència	10%
Màrqueting i canals de venda	10%
Necessitats addicionals de finançament	5%
Altres	5%

A continuació, es procedeix a descriure aquests criteris i la valoració percentual que s'assigna a cadascun d'aquests segons la situació que presenten:

L'equip:

PHYSERA	AIRE FRESCO
Compta amb experts tant en temes relacionats amb la seva activitat principal, com a desenvolupadors de negoci i analistes d'informació de gran nivell.	Té aliances amb experts en temes relacionats amb la seva activitat principal, compta amb un equip jove i dinàmic per al desenvolupament del negoci.
Té 39 Col·laboradors.	Té 4 Col·laboradors.
Els fundadors tenen part activa en l'empresa.	El fundador té part activa en l'empresa.
Estructura organitzacional definida per àrees.	Estructura organitzacional horitzontal.

Pel que, contrastant els factors rellevants de l'equip amb el qual compta Aire Fresco, li atorguem una valoració del 10% a aquest criteri. Perquè

creiem que li falta més personal per a desenvolupar-se en tots els àmbits de l'empresa.

A més, segons la informació subministrada en el cas, no hi ha antecedents que l'emprenedor o algun dels membres de l'equip tingui experiència en la creació d'empreses.

Oportunitat dins del mercat

Les dues empreses ofereixen un servei relacionat amb la salut i el benestar a través d'una aplicació, amb la qual cosa es troben alineats amb les tendències actuals de globalització, no obstant això, Aire Fresco es limita a prestar els seus serveis només per a la comunitat hispanoparlant mentre que Physera té contingut en diversos idiomes i està dirigida a diferents comunitats que requereixin els serveis de benestar relacionats amb la salut física. Per això, assignem un 10% a Aire Fresco per a aquesta categoria perquè els seus continguts són limitats a una població específica la qual cosa redueix la seva quota de mercat versus a l'empresa en comparació.

El producte

Les dues empreses ofereixen el seu servei mitjançant una App i també col·laboren directament amb altres empreses. Physera compta amb un major temps d'existència i per això suposem que el producte està molt més desenvolupat, així i tot, l'aplicació d'Aire Fresco es troba en un punt de desenvolupament acceptable amb 10 programes temàtics i més de 58 sessions de meditació. Per tant, li assignem un 25% en aquesta categoria, pel fet que hi ha varietat de continguts i expectatives d'incorporació d'intel·ligència artificial i machine learning que permetrà realitzar millors i més personalitzats els continguts per als usuaris finals.

Competència

Actualment existeix un munt d'aplicacions que presten el servei de meditació mindfulness i amb més anys des de la seva creació, tal com, en el cas, es descriu en relació als seus competidors directes (Intimind, Calm i Petit BamBou). Però cap competidor s'enfoca exclusivament a la problemàtica de la comunitat hispanoparlant, amb continguts actualitzats a les situacions externes per les quals passa la població. Un altre segment on es desenvolupa Aire Fresco és el corporatiu, on presta els seus serveis en pro del benestar dels treballadors de l'empresa client, amb la finalitat de prevenir malalties mentals i reduir els nivells d'estrès. En conseqüència, a aquest

criteri li assignem un 30% a Aire Fresco pel fet que en comparació a Physera, el mercat d'aplicacions que presten el servei de meditació és més gran que en el que es desenvolupa Physera (tractament de fisioteràpia). En tal sentit, la competència és molt més gran per a Aire Fresco.

Màrqueting

No disposem de cap informació sobre el màrqueting de Physera però Aire Fresco, segons l'estat de pèrdues i guanys, té unes despeses de màrqueting i publicitat reduïdes per a 2018 i 2019. A més amb la informació subministrada en el cas, s'exposa que Aire Fresco sols publicita en xarxes socials i això sumat al seu nombre de descàrregues li donem un 5% en aquesta categoria.

Necessitats de finançament

Segons s'observa en l'estat de flux d'efectiu, l'emprenedor preveu realitzar diverses ampliacions de capital durant els anys projectats, i les dades de previsió sobre les quals Aire Fresco va realitzar les seves projeccions financeres, l'organització sí que té necessitats de finançament per a continuar amb el desenvolupament de l'aplicació i el programari que dona suport els tres desenvolupaments tecnològics que s'esmenten en les projeccions empresarials i a més no menciona cap intenció d'iniciar cap ronda de finançament. L'empresa de referència ja ha tancat dues rondes de finançament, i ha aconseguit un finançament total de 10,8 M € per la qual cosa assignem un 5% a Aire Fresco en aquesta característica.

Altres

Aire Fresco es troba en una fase molt primerenca del cicle de vida empresarial i en conseqüència té un risc molt més alt. En comparació a Physera que té cinc anys de vida i tres des que es comercialitza el seu producte. Un aspecte a favor per a Aire Fresco és que compta amb una bona puntuació entre els usuaris que han descarregat i utilitzat l'aplicació. Per aquestes raons per a valorar Aire Fresco s'utilitzarà aquesta característica i s'assigna un 30% per a aquest aspecte.

Criteri	Ponderació	Startup	Percentatges
Equip	30%	10%	0,0300
Oportunitat	25%	10%	0,0250
Producte i tecnologia	15%	25%	0,0375
Competència	10%	30%	0,0300
Màrqueting i canals de venda	10%	5%	0,0050
Necessitats addicionals de finançament	5%	5%	0,0025
Altres	5%	30%	0,0150
MÚLTIPLE			0,1450

Amb el preu de referència de 26,8 milions d'euros i el múltiple 0,1450 determinem que el valor d'Aire Fresco ronda els 3,9 milions d'euros. Cal aclarir que és una valoració molt subjectiva per la quantitat de dades quantitatives amb les quals es compta per a l'etapa en què està Aire Fresco i que els resultats obtinguts es poden desviar d'acord amb les necessitats d'oferta i demanda.

Per a aquest exercici de valoració s'han assignat a Aire Fresco percentatges de valoració aparentment molt reduïts, atès que aquests es van establir en comparació a una *startup* de referència amb nivells de desenvolupament alts tant en producte com en tecnologia, bàsicament perquè no hi ha històrics que ens permetin establir comparacions amb les negociacions de compra o venda d'empreses amb similars condicions a les d'Aire Fresco.

Referències bibliogràfiques

- JONES, M. (2020) "History of meditation", <www.Project-Meditation.org>.
- RODRÍGUEZ, L. (2019) El Gobierno se ha gastado cerca de 170.000 euros en cursos de mindfulness y meditación que ahora Sanidad estudia calificar como "pseudoterapias", Business Insider. 28 d'agost.

