PlantaDoce.

Empresa

Dycare, la 'start-up' apadrinada por Bayer, salta a Europa y prepara una ronda de un millón de euros

La compañía inició la actividad comercial en febrero con su producto Dycare Linx y espera lanzar al mercado una nueva plataforma digital llamada ReHub asociada a los trastornos de movilidad.

A. Escobar
18 oct 2017 - 05:00

Dycare, la 'start-up' apadrinada por Bayer, salta a Europa y prepara una ronda de un m

Dycare prepara el salto comercial a nuevos mercados europeos y confía en quintuplicar su plantilla durante los próximos cinco años. La *start up* especializada en el desarrollo de soluciones tecnológicas para el control y la valoración clínica de patologías que afectan a la funcionalidad del sistema músculo-esquelético está en proceso de expandir su actividad a Italia, Alemania y Reino Unido. Dycare prepara una ronda de financiación de medio millón de euros para el próximo ejercicio para continuar creciendo.

Dycare, que nació en marzo de 2015, está especializada en el ámbito de la rehabilitación médica, y ofrece soluciones para pacientes con trastornos de movilidad. No obstante, la actividad comercial del grupo se inició a principios de 2017.

La compañía contó con el apoyo de la farmacéutica Bayer, que les facilitó el uso de instalaciones de *coworking* y puso a su disposición profesionales especialistas en *mentoring* y *coaching* durante un periodo de seis meses (antes de trasladarse a la sede de Barcelona Activa, donde se encuentran actualmente).

A lo largo de estos dos años, Dycare se ha financiado a partir de recursos propios y de la obtención de préstamos como el de Enisa para jóvenes emprendedores, del que

PlantaDoce.

obtuvo 40.000 euros, y del proyecto europeo Instrumento Pyme Horizonte 2020, del que recibió una subvención de 50.000 euros.

Dycare incorporará a su equipo a un ‘business developer’ en noviembre, según reconoce Raga, consejera delegada del grupo

La empresa comercializa su producto Dycare Lynx, que está compuesto por unos sensores que capturan el movimiento de la articulación en tres dimensiones y registran la información en tiempo real para posteriormente elaborar un análisis clínico. El producto se lanzó al mercado en febrero, según explica Silvia Raga, consejera delegada de Dycare, a PlantaDoce.

Los clientes a los que se dirige el producto de Dycare son clínicas, hospitales, centros de rehabilitación, compañías de seguros y compañías de prevención de riesgos españolas. Entre estos clientes se encuentran Fisomèdic grup (empresa ubicada en Girona) o el Centro de Alto Rendimiento de Sant Cugat del Vallès (Barcelona). El objetivo de la compañía es buscar distribuidores para empezar a comercializar el producto en el mercado italiano, alemán y británico.

Pero el plan de expansión de Dycare no acaba aquí. La compañía está formada por Silvia Raga, consejera delegada del grupo y cofundadora, Ricardo Jauregi, cofundador y director de tecnología; Alex Rodríguez, *system architect*; Santiago López, *fronted developer*, y Pau Ortega, desarrollador. De todas formas, **la intención de Raga es incorporar al equipo de Dycare en noviembre a un *business developer***, y que la plantilla pase de los cinco trabajadores que tiene actualmente a 26 empleados en cinco años.

Dycare confía en alcanzar un volumen de facturación de medio millón de euros en 2018

Dycare es una compañía ubicada en el complejo de Barcelona Activa, en el número 162 de la calle la Lacuna de la capital catalana. Actualmente, la empresa dispone de un módulo de cuarenta metros cuadrados.

PlantaDoce.

El modelo de negocio de Dycare se basa en el diseño, la fabricación y la distribución de su producto Dycare Linx. No obstante, según comenta la consejera general del grupo, el *core business* de Dycare es el desarrollo del software. Raga explica que, por el momento, no necesitan una gran inversión en distribución al no ser necesaria una cadena de montaje, y que los sensores se compran a terceros.

Por otro lado, **Dycare lanzará en 2019 un servicio nuevo llamado ReHub.** Se trata de una plataforma digital que ofrece una herramienta objetiva para el diagnóstico, aumentar la eficacia terapéutica y el empoderamiento de los pacientes. ReHub establece un lazo permanente entre: Médico-Fisioterapeuta-Paciente, estableciendo no solo un único canal de comunicación, sino también un estándar para la medición y valoración del paciente. **DyCare confía en alcanzar un volumen de facturación de medio millón de euros en 2018**, según reconoce Raga.