



## Perfil

Sector: Blockchain for organizations.

Tipo de producto: SaaS

B2B, B2G

Localización 2020: España y LATAM

Fundación: Jul-2020. Madrid.

Empleados a tiempo completo: 5

## Claves de negocio

Partners de distribución

Fácil de implementar

Adaptable para cualquier sector y tamaño

Integración con IOT, ERP, etc.

No necesita hardware

## Métricas

18 Organizaciones firmadas

3 partners cerrados en LATAM y España

748€/año/marca de facturación media

225 € CAC

2.933 € LTV

Break even: 100 organizaciones

## Fundadores



Miguel Díaz Escorihuela  
CEO

Tercer emprendimiento  
Experiencia en LATAM



Pedro Luís Frías Favero  
CTO

Consultor industria 4.0  
Experto en Blockchain y  
aplicaciones descentralizadas



Antonio Villaespesa Díaz  
CCO

30 años de experiencia en empresas TI  
SAP y ORACLE gestor de partners  
y canales de ventas

## Contacto

Miguel Díaz Escorihuela

miguel@swearit.io

Tel. +34 635 41 82 94

[www.swearit.io](http://www.swearit.io)



## Tecnología para compartir la verdad

### Problema

Cada día vemos más declaraciones de organizaciones que afirman estar haciendo las cosas de forma sostenible o bajo cierta filosofía y no siempre es cierto o no tienen un canal asequible para comunicarlo de forma fácil y entendible para el consumidor, desde multinacionales u organismos públicos, hasta el más pequeño restaurante que asegura haber limpiado el baño o la cocina.

Existe una falta de credibilidad que tienen los mensajes de marca y opacidad en el ciclo de vida de un producto o servicio y éstos influyen sobre las decisiones de compra de los consumidores, cada vez más informados, sensibles y comprometidos. Las organizaciones que realmente cumplen sus afirmaciones necesitan un canal asequible que les permita demostrarlo de forma fácil y para que el consumidor lo entienda.

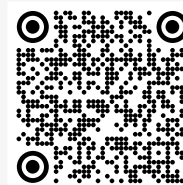
### Solución

Swearit es una plataforma que permite a las organizaciones de cualquier sector y tamaño convertir sus datos en certezas, abordar estos proyectos no serían asequibles para empresas pequeñas y las organizaciones más grandes podrían asumir infraestructuras propias, pero podrían no ser imparciales, y por tanto, perderían credibilidad.

Incorporamos la tecnología Blockchain para garantizar que los registros históricos no puedan ser modificados por las organizaciones cuando no sea conveniente.

### Producto

Lo que hace la organización de cualquier tamaño o sector en Swearit, es definir su catálogo de productos y/o servicios, red de participantes, construye la historia de su producto, incorpora datos, mensajes y aporta las evidencias que pueden ser verificadas por terceros cualificados. El consumidor podrá acceder a las evidencias, valorar y compartir en redes sociales a través la consulta de una etiqueta o haciendo click en el widget de un e-commerce o portal web.



[Click to view](#)

### Competencia

Provenance es nuestro principal competidor, pero mientras que ellos se centran sólo en la trazabilidad para las grandes empresas, nosotros podemos ofrecer nuestra solución a empresas de cualquier tamaño y sector. Además, nuestro plan básico no tiene limitaciones en el número de productos, nos centramos en el número de transacciones en Blockchain. Actualmente, Provenance sólo opera en el Reino Unido, mientras que nosotros nos enfocamos inicialmente en países hispanohablantes.

### Mercado

El lanzamiento de Swearit se está llevando a cabo en México, Colombia y España de forma simultánea. Según los indicadores de bancos estatales de cada país, el número de empresas que operan en estos mercados son 8,5M, sin embargo, los estudios llevados a cabo por organismos oficiales españoles indican que de este tipo de iniciativas relacionadas con la sostenibilidad y el impacto social, sólo ha alcanzado una penetración del 4% en el caso de las micro y pequeñas empresas y un 54% en las medianas y grandes, pero que registra una tendencia alcista, por lo que el mercado potencial resultante es de 381K empresas. Las estimaciones internas realizadas son tener un 10% de la cuota del mercado potencial a medio plazo y que la facturación media por cliente sea de 748,85€ anuales, lo que implicaría una facturación de 29.9M€ anuales sólo en licenciamiento.



### Modelo de negocio. B2B, B2G

- Pago mensual por suscripción
- Ingresos por consultoría en proyectos a medida
- Fee por productos o servicios comercializados en próximas funcionalidades (Crowdfunding de compañías que cumplen con los principios de sostenibilidad y transparencia y subastas de excedentes de producción)

### Roadmap

