

Inveready lidera una ronda Pre-Series A de €3M en Caplena, líder en análisis de texto mediante IA en Europa Central

- El fondo dedicado a Tecnologías Digitales en Inveready ha liderado una ronda de 3 millones de euros mediante notas convertibles, a la que se han unido otros inversores suizos, entre ellos Spicehaus Partners.
- La inversión apoyará el crecimiento de la empresa y perfeccionará su estrategia de comercialización, principalmente ampliando su ya sólida presencia en Estados Unidos.
- Con la inversión en Caplena, Inveready refuerza su estrategia de utilizar notas convertibles para financiar empresas tecnológicas de alto crecimiento, coincidiendo con el lanzamiento de su nuevo fondo "Inveready Convertible Tech Notes I".

San Sebastián, 10 de julio de 2024

Inveready ha liderado una ronda de 3 millones de euros en Caplena a través de notas convertibles, con la participación de fondos internacionales y el apoyo de los accionistas actuales de la empresa.

Caplena es una empresa B2B SaaS con sede en Zúrich especializada en el análisis de opiniones para empresas B2C y agencias de investigación. Caplena, que atiende a más de 170 clientes en todo el mundo, es líder de mercado en la región de Europa Central (DACH). La empresa ha desarrollado un producto que combina algoritmos de IA generativa propios y de terceros para analizar en profundidad las opiniones de los clientes procedentes de encuestas y reseñas en línea. Esta avanzada tecnología de IA transforma las opiniones de los clientes en información práctica. La plataforma integra y procesa datos de diversas fuentes a través de API e integraciones, consolidando el *feedback* en una única herramienta y canalización. Genera automáticamente categorías temáticas y clasifica los datos con gran precisión mediante su algoritmo de IA patentado.

El análisis automatizado de opiniones y las visualizaciones interactivas de datos permiten a las empresas obtener información valiosa y práctica. Combinada con capacidades multilingües y apoyada por herramientas de traducción automática, la plataforma facilita el análisis global de opiniones, mejorando tanto la eficiencia operativa como la estrategia empresarial. El mercado de las herramientas de análisis de clientes es muy competitivo y está segmentado para satisfacer las necesidades específicas de cada compañía.

Caplena aspira a ser la solución todo en uno para los clientes que buscan calidad, integrando la evaluación y correlación de textos abiertos, datos numéricos y categóricos en una única plataforma, desde la ingesta y curación de datos hasta la extracción de información relevante.

“Estamos encantados de asociarnos con inversores europeos de gran calibre y experiencia para llevar a Caplena al siguiente nivel. Los fondos nos permitirán ampliar nuestros esfuerzos de marketing y ventas a nuevas regiones y consolidar nuestra posición de liderazgo en el mercado de habla alemana. Al mismo tiempo, estamos finalizando nuestra transformación desde una herramienta de análisis de texto a una verdadera plataforma de *feedback insights*, donde una multitud de algoritmos y métodos estadísticos permiten a los profesionales del sector identificar rápidamente información oculta a partir de masas de datos estructurados y no estructurados”, dice Maurice Gonzenbach, cofundador y codirector general de Caplena.

Aniol Brosa, General Partner de Inveready y socio principal en el liderazgo de la ronda, comenta: “Estamos encantados de apoyar a Caplena en su próxima fase, para seguir consolidando su buen crecimiento y eficiencia de los últimos años. La alta calidad de sus ingresos y la satisfacción de su base de clientes demuestran la creciente necesidad de su solución para sus clientes, que se enfrentan a una creciente complejidad competitiva en sus respectivos mercados y buscan formas de mejorar su propuesta de valor a través de los comentarios de sus clientes. Con esta inversión, reforzamos aún más nuestra presencia en Europa, y representa la primera inversión directa de la gestora en Suiza.”

Los fondos se utilizarán principalmente para desarrollar una nueva estrategia de salida al mercado, centrada en profesionalizar la “maquinaria de ventas” para satisfacer las necesidades cambiantes de una empresa de alto crecimiento y ampliar su base de clientes en Estados Unidos, donde recientemente han mostrado claros indicios de tracción.