



Fundadores de RepScan, con Josep Coll en el centro.

## RepScan se prepara para poner en marcha una ronda de 500.000 euros

La compañía, que ha empezado a operar este mismo año, espera facturar 400.000 euros este año y aspira a duplicar o triplicar cada año su presupuesto, gracias a su tecnología altamente automatizada de detección y eliminación de información negativa sobre individuos o empresas.

Àlex Soler. Fotos: eE

Internet es quizá uno de los inventos más importantes de la historia de la humanidad. Muchos podrán discutir el lugar que ocupa en un hipotético *ranking* de inventos más importantes, pero nadie puede discutir su enorme potencial y sus aplicaciones en la vida diaria de la gente. No obstante, no todo es bueno en Internet y los usuarios pueden, por una cosa u otra, recibir un mala imagen pública, sea mediante imágenes sacadas de contexto,

malas opiniones publicadas en medios... Para solucionar este problema, llega RepScan, una *startup* fundada por Josep Coll que, según sus palabras, "democratiza el derecho de poder eliminar cualquier contenido en Internet". Coll detalla que su empresa, que empezó a trabajar el pasado mes de enero, "da a las personas el derecho a poder detectar todo el contenido negativo y eliminarlo". La compañía usa una tecnología propia que detecta estas opiniones

# Catalunya

elEconomista.es

negativas y procede a la eliminación o a la desindexación en buscadores.

Como siempre, una *startup* nacida para resolver necesidades de la sociedad actual está llamada al éxito y es por eso que, en su primer año, esperan facturar 400.000 euros, creciendo exponencialmente cada mes. Aunque es complicado encontrar casos de éxito tan rotundos desde el mismo momento de su nacimiento, Coll admite que no cree "en las *startups* que no facturan desde el primer momento". "Esas empresas que se basan en datos o cosas que no se pueden facturar no son el modelo de negocio que nosotros entendemos. Sabíamos que debíamos salir al mercado facturando y nos ha venido gente de todo el mundo por nuestra propuesta", añade. RepScan cuenta ahora con ocho trabajadores y su intención es seguir creciendo. De hecho, en abril entrarán cuatro nuevos empleados y su intención a medio plazo es ir duplicando "o triplicando" la facturación año a año. "Aspiramos duplicar o triplicar cada año el presupuesto y creo que en unos años seremos más de 100 personas", dice su fundador.

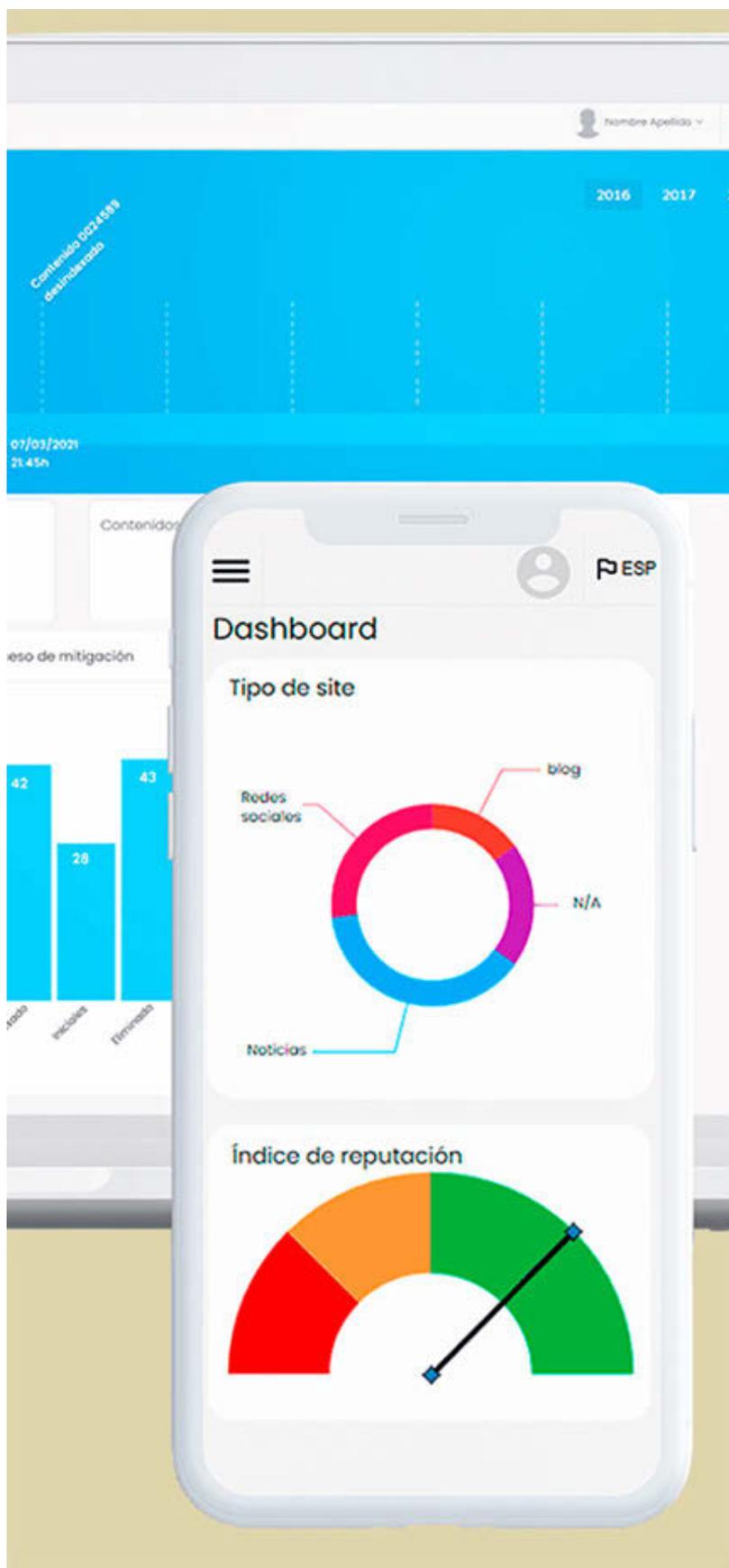
## Un plan bien definido

RepScan, cuyo perfil de cliente principal es el de "empresarios y empresarios que han tenido una ma-

**2021 será su primer año, en el que esperan facturar 400.000 euros, creciendo cada mes**

la experiencia empresarial, que se ha visto publicada en los medios y que le impide volver a trabajar", nació a partir de una inversión inicial aportada por sus fundadores, amigos y personas de confianza. Una vez establecida y cumpliendo con sus objetivos, Coll adelanta que están "cerrando la documentación de una ronda *seed* (semilla), que será de 500.000 euros". Esta será un primer levantamiento de capital para seguir creciendo en cuanto a personal, añadiendo profesionales al equipo tecnológico, de marketing y de operaciones. "Hay que fichar talento y atraer la segunda hornada de profesionales que formarán la empresa", dice su fundador.

Tras esta ronda, RepScan pondrán en marcha una serie A, que buscará mucho más capital. Coll desvela que ya tienen "inversores interesados y comprometidos para la serie A. Como consejero delegado, este es mi trabajo, el de encontrar financiación", dice el directivo de la *startup*, que celebra que las cosas "están yendo muy bien". La ronda de serie A, según ha confirmado a *elEconomista*, será de dos millones de euros. Estos son los siguientes pasos de una compañía emergente que tiene el objetivo de "ser la empresa número uno en detección y eliminación de contenido digital negativo en el mundo".



La tecnología de RepScan detecta y elimina contenidos negativos.