**RepScan cierra una ronda de 1,2 millones para entrar en reputación online de empresas**

* **La ronda se ha cerrado en tiempo récord desde su anuncio dado los indicadores económicos que la compañía ha conseguido en los primeros 8 meses de vida.**
* **La inversión se destinará a la creación y lanzamiento de los servicios de mejora de la reputación online para empresas.**
* **La administración pública ha ayudado a la financiación a través de ENISA, proporcionando un crédito blando por un importe de 240.000€.**

**Barcelona, septiembre de 2021 –** La tecnológica española [RepScan](http://www.repscan.com), empresa líder en la mejora de reputación online para particulares y empresas mediante la eliminación de contenidos negativos, ha cerrado una primera ronda de financiación por 1,2 millones de euros apenas 8 meses después de su creación.

El cierre de esta primera ronda de financiación se logró al poco tiempo de anunciarse. Esto fue posible gracias a los indicadores económicos que la compañía había logrado en esos primeros 8 meses de vida, puesto que había alcanzado en apenas un mes la rentabilidad económica, lo que además generó que hubiera una sobredemanda de *tickets*.

Los inversores son principalmente *Business Angel*s: profesionales de éxito que han apoyado el proyecto no sólo con dinero, sino en ocasiones también con su experiencia profesional, ejerciendo como *advisors* de la compañía. De hecho, la sobredemanda inversora ha permitido que el equipo fundador se haya podido rodear de *advisors* de primer nivel que han colaborado también en el exitoso despegue de la compañía, señalan desde RepScan.

Entre estos inversores destacan nombres como el de Dídac Lee (Inversor y mentor), Javier Llorente (Fundador de Softonic y *Business Angel* a través del Fondo Valderaduey), David López (Doctor en reputación online por Esade y Socio Director de Fhios), Josep María Frigola (ex ceo de Nike España), Javier Asarta (inversor y mentor) y Juan Carlos Tous (Fundador de Filmin).

Parte de la financiación de esta ronda proviene de la administración pública. RepScan ha logrado un crédito blando de la Empresa Nacional de Innovación (ENISA) por una cantidad de 240.000 euros.

La inversión lograda se dedicará a la creación y el lanzamiento de los servicios de mejora de la reputación online para empresas. De esta manera, RepScan abrirá su tecnología al B2B, creando una nueva fuente de ingresos recurrentes para la compañía. El objetivo, señalan desde la compañía, es convertir a RepScan en el referente mundial para cualquier persona o empresa que desee eliminar contenido de Internet o monitorizar su reputación negativa en la Red.

«Comenzamos con un equipo formado solo por los fundadores y hoy somos ya una empresa de más de 12 personas. Eso demuestra no solo la capacidad de atraer talento de RepScan, sino también que el mercado necesitaba una solución como la que nuestra empresa ofrece: capaz de eliminar contenido negativo de Internet en un tiempo récord y haciendo uso de la tecnología», explica Josep Coll, Ceo y cofundador de RepScan.

RepScan funciona según un modelo SaaS (*Software as a service*). A través de una plataforma, las personas pueden contratar el servicio de alertas *RepScan Alert*, el cual les avisará de la aparición de nuevos contenidos negativos  y podrán señalar desde su móvil el contenido que desean eliminar de Internet, viendo en tiempo real la evolución.

La web de RepScan ofrece también un servicio de urgencia para los casos más acuciantes, que cubre las 24 horas del día los 365 días del año, ya que los primeros momentos son clave para frenar la distribución de un contenido negativo por la Red.

**Un equipo experimentado**

Desde RepScan señalan como factor clave para haber logrado un rápido cierre de esta primera ronda de financiación la experiencia y trayectoria profesional del equipo fundador.

Detrás de RepScan hay tres emprendedores con una amplia experiencia en el ecosistema startup y una sólida trayectoria a sus espaldas: Josep Coll, Alejandro Castellano y Coque Moreno.

Josep Coll, CEO de RepScan, es abogado especializado en propiedad intelectual y profesor de la Universidad de Girona. Fundó en 2011 una de las startups de mayor éxito, Red Points, tras ver como cada día cerraban cines y librerías, y como se iniciaba un nuevo mundo donde industrias paralelas se nutrían y vivían de los contenidos de los demás.

Alejandro Castellano, ingeniero de telecomunicaciones de formación, es el responsable de marketing y ventas de RepScan. Cuenta con más de 15 años de experiencia emprendiendo en el sector digital, ha sido fundador y CEO de diversas startups y tiene una larga trayectoria en el mundo de los contenidos.

Coque Moreno, jefe de operaciones de RepScan, cuenta con más de 10 años de experiencia en la protección de activos en el ámbito digital y es un especialista en Operaciones y Analítica. Ha liderado equipos de hasta 60 personas en múltiples países y con diferentes zonas horarias, culturas y formas de hacer, consiguiendo equipos altamente eficientes y sincronizados.

.

**Más información de prensa y entrevistas**

Alberto Gómez

Comunicación y Más

agomez@comunicacionymas.es

675 68 13 34 (recibimos Whatsapp)