

CATÀLEGS D'INNOVACIÓ I INTERNACIONALITZACIÓ

XV Fòrum d'Inversió

CATÀLEG DE PROJECTES

Juny 2009

ACCIO
CIDEM | COPCA



Generalitat
de Catalunya

XV Fòrum d'Inversió d'ACC10

Pròleg del catàleg de projectes

Durant la darrera edició del Fòrum d'Inversió, la globalització econòmica i la necessitat de les societats més desenvolupades de fer una forta aposta per la internacionalització empresarial, van tenir un paper destacat durant tota la jornada.

Avui, immersos en un canvi de cicle econòmic, s'ha evidenciat aquesta tendència, a la vegada que els diversos esdeveniments econòmics i financers globals dibuixen un entorn empresarial més incert que mai.

Per afrontar amb èxit els nous reptes que planteja aquest escenari global, és imprescindible avançar cap a un model de creixement basat en el coneixement, la innovació i l'obertura a nous mercats. En aquest context, el foment i l'estímul de la capacitat emprenedora de la societat es configura com una premissa que cal seguir potenciant per a desenvolupar projectes altament competitius, capaços de fer-se un lloc als mercats globals.

El Fòrum d'Inversió, conjuntament amb altres accions, com la Xarxa d'Inversors Privats, la creació de línies de finançament per a projectes d'R+D+I i actius per a la innovació i la internacionalització, així com el suport a fons de capital risc, són algunes de les iniciatives que promovem des d'ACC10 per fomentar i impulsar la capacitat emprenedora a Catalunya.

Després de catorze edicions del Fòrum d'Inversió, continuem creixent i innovant. Aquesta XV edició aposta per la internacionalització. Aquest any, emmarcat en el HiT Barcelona, el Fòrum d'Inversió comptarà també amb la participació de fons de capital risc internacionals. Sens dubte, aquesta edició representarà un punt d'inflexió que, a part de permetre el contacte entre inversors i projectes i la difusió d'informació, estimularà la inversió transfronterera.

Aquest catàleg és només una mostra de l'abast del Fòrum d'Inversió. Es presenten, a continuació, 30 dels projectes empresarials seleccionats, així com un detall de les més de 50 entitats proveïdores de capital i fons internacionals que operen a Catalunya.

Amb el desig de fomentar la creació de nous projectes i de seguir configurant aquest Fòrum d'Inversió com un punt rellevant de trobada entre capital i emprenedors, continuarem treballant per potenciar idees innovadores i perquè aquestes es converteixin en projectes competitius.

Carme Botifoll i Alegre

Directora general d'ACC10

ÍNDEX PROJECTES

BIOTECNOLOGIA I CIÈNCIES DE LA VIDA

1 - Aleria.....	5
2 - Antibody.....	6
3 - Archebio.....	7
4 - Eyytoo.....	8
5 - Institut de Teràpia Regenerativa Tissular.....	9
6 - Omnia Molecular.....	10
7 - Sepmag.....	11

ENERGIA I MEDI AMBIENT

8 - Alucha.....	13
9 - Electric Waves.....	14
10 - Innovacions Tec. Dolo.....	15
11 - Signalètics.....	16
12 - Simo.....	17
13 - The Quimera Project.....	18

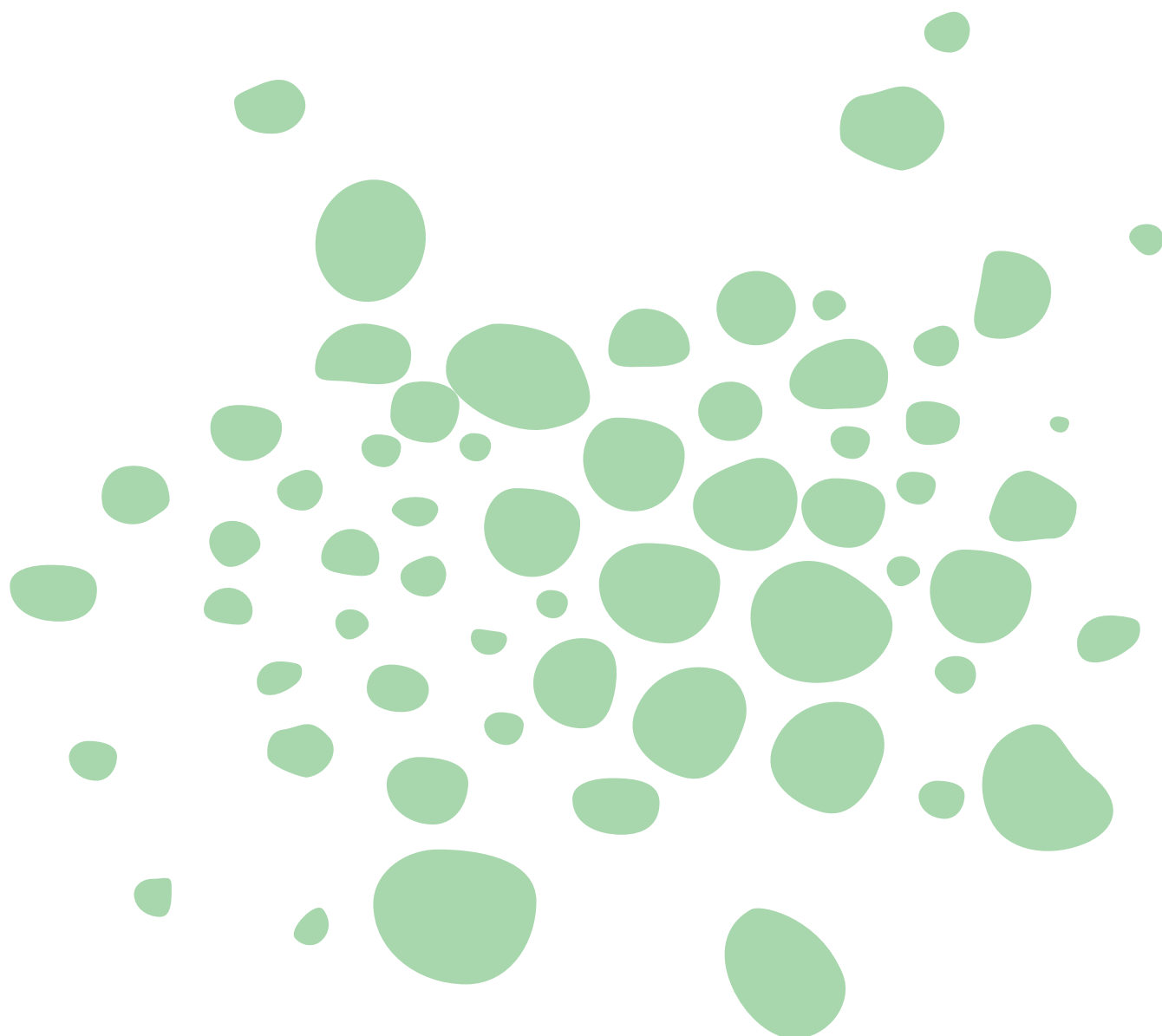
TECNOLOGIA DE LA INFORMACIÓ I COMUNICACIÓ

14 - Bitcarrier.....	20
15 - Communi.tv.....	21
16 - Dexma.....	22
17 - Digital Text.....	23
18 - Divas Technology.....	24
19 - E-Transgest.....	25
20 - Fiabee.com.....	26
21 - Freenfo.....	27
22 - GeoMe Communic.....	28
23 - Kebim.....	29
24 - Lingua e-Solutions.....	30
25 - Miraveo.....	31
26 - OpenMet.....	32
27 - Sclipo.....	33
28 - Ta with you.....	34
29 - The Channer.....	35
30 - Woices.....	36

ENERGIA I MEDI AMBIENT

CATÀLEG DE PROJECTES

Juny 2009



#08

ALUCHA

Alucha desenvolupa solucions innovadores pel medi ambient i el reciclatge.

Descripció de l'empresa

Alucha identifica i troba solucions de residus complexos que actualment no són reciclats però que podrien ser-ho mitjançant tecnologies de gasificació, un camp on tenim coneixements únics. Hem desenvolupat amb èxit una tecnologia exclusiva i innovadora per a reciclar laminats de plàstic i alumini, que es troben en capes fines, per exemple, en tetra briks. D'aquesta tecnologia hem venut una primera llicència a un client inicial amb qui estem construint el primer centre de reciclatge de laminats de plàstic i alumini del món (inversió: 6 milions €). La instal·lació entrarà en funcionament al final del 2009, i tenim sobre la taula plans per a realitzar altres plantes.

Producte o servei

Hem desenvolupat amb èxit la primera tecnologia de reciclatge i n'hem venut una primera llicència. Ara que la primera planta està en marxa, altres clients han expressat el seu interès en adquirir una llicència. Les llicències que venem estan vinculades amb un sistema de royalties i el retorn lligat als beneficis de la planta.

Al mateix temps, fa poc que hem començat a desenvolupar una solució per a un altre flux de residus industrials, complex però molt abundant. Un cop enllestida, també crearem llicències per a aquesta tecnologia.

Mercat

Els fluxos de residus que tractem són els que actualment no disposen d'altres solucions de reciclatge que l'abocador o la incineració, dues "tecnologies" gens atractives tant ecològicament com econòmicament. En canvi, les nostres solucions aspiren a aportar beneficis econòmics i ecològics. La primera planta, que ara es troba en fase de construcció, aportarà uns beneficis anuals nets d'uns 3 milions d'euros, a més de reduir significativament l'emissió en CO2 i estalviar primeres matèries.

Pretenem construir, com a mínim, 3 plantes semblants durant els propers 5 anys.

Equip i accionistes

Els fundadors i socis únics d'Alucha són:

- Gijs Jansen (37 anys, holandès), 33%, enginyer mecànic, excap de projectes de Fluor Daniel, MBA per IESE.
- Hans Cool (37 anys, holandès), 33%, formació en finances i enginyeria, exconsultor en gestió d'empreses, MBA per IESE.
- Carlos Ludlow Palafox (36 anys, mexicà), 33%, Doctor en enginyeria química per la Universitat de Cambridge, expert en piròlisi de fluxos de residus.

Aquest equip col·labora de manera continuada des del 2004 i ha sigut fonamental en el desenvolupament exitós de la nostra primera tecnologia. També ha guanyat nombrosos premis i guardons per la seva tasca i ha figurat diverses vegades a la premsa nacional.

Proposta financera

Alucha s'ha finançat amb capital propi. Actualment, estem buscant 600.000€ en finançament extern mitjançant inversions i subvencions. Aquests recursos ens ajudaran a comercialitzar la nostra primera tecnologia i a desenvolupar-ne la segona abans no cobrem royalties del primer client.

Les possibles sortides de les inversions poden ser la venda industrial, l'oferta pública de venda o la recompra pels accionistes actuals.

Més informació a: www.alucha.com



C/ Tirso de Molina, 36
08940 - Cornellà de Llobregat
(Barcelona)
(+34) 600 047 905
barcelonaoffice@alucha.com
www.alucha.com

PERSONA DE CONTACTE

Hans Cool

**Resum de la proposta****Sector:**

Energia i medi ambient

Ronda:

No

Tipus d'inversors:

Nacional i Internacional

#09

ELECTRIC WAVES

Se+A Electric Waves desenvolupa i comercialitza una tecnologia pròpia per a extreure energia de les onades del mar i convertir-la en electricitat, utilitzant plataformes marítimes basades en el principi de la columna d'aigua oscil·lant.

Descripció de l'empresa

El nostre model de negoci consisteix en vendre als nostres clients potencials plataformes que utilitzen la nostra tecnologia, adoptant el paper de gestors de projectes i realitzar el manteniment de les plataformes durant la seva vida útil.

Els motius per a invertir en la nostra empresa són: (i) inversió rendible amb un alt multiplicador de la inversió; (ii) tecnologia patentada amb una clara orientació a mercat; i (iii) un augment global important de la inversió en energies renovables.

Producte o servei

El nostre producte és una plataforma marítima basada en el principi de la columna d'aigua oscil·lant, que extreu energia de les onades i la converteix en electricitat. Aquestes plataformes es troben a pocs metres d'un espigó o de qualsevol altra infraestructura marítima. Això comporta certs avantatges: és més fàcil d'instal·lar, l'electricitat pot ser transportada amb més facilitat a la xarxa i s'allarga la vida útil de la infraestructura marítima adjunta.

Els clients potencials són ciutats costaneres, empreses que gestionen infraestructures marítimes, dessalinitzadores, companyies elèctriques i inversors privats en energies renovables. El nostre producte està protegit per una patent espanyola.

Mercat

Els projectes que s'estan desenvolupant actualment es troben en fase precomercial. Tanmateix, hi ha un gran mercat potencial i molts països, com Espanya, el Regne Unit, Austràlia i els EUA, estan invertint en el desenvolupament de tecnologies per a extreure energia del mar.

Equip i accionistes

Aquest projecte és liderat per tres emprenedors multidisciplinaris:

- José Antonio Pacheco Gago, enginyer de camins, canals i port i MBA per ESADE, ha treballat al sector civil i industrial.
- Guillem Pastor i Auguet, llicenciat en ciències ambientals i MBA per ESADE, ha treballat en el sector de la consultoria ambiental.
- Xavier Tous i Canals, llicenciat en dret i en ciències polítiques i MBA per ESADE, ha exercit com advocat al bufet GARRIGUES & ANDERSEN i també ha treballat com a directiu d'una empresa del sector de la construcció.

Proposta financera

Hem obert la primera ronda de finançament per import de 500.000€. Utilitzarem 300.000 € per a desenvolupar un producte innovador capaç de dessalinitzar aigua marina utilitzant l'energia produïda per la nostra tecnologia, conjuntament amb una empresa líder mundial en el sector de l'aigua. Els altres 200.000€ seran utilitzats per a pagar sous i altres despeses de gestió.

El nostre objectiu és vendre 21 de les nostres plataformes model en els propers sis anys. Passat aquest temps, el valor actual net de l'empresa seria d'uns 47 milions d'euros. Per tant, el factor multiplicador de la inversió de 500.000€ en 6 anys seria de 14,25. L'estratègia de sortida per a un inversor seria la venda de la seva participació a una companyia elèctrica o a qualsevol altre inversor en energia renovable, o recórrer a un MBO.

Més informació a: www.electricwaves.es



Ctra. C-17, Km. 17
08150 - Parets del Vallès
(Barcelona).
(+34) 935 624 662
xavier.tous@sea.cat
www.electricwaves.es

PERSONA DE CONTACTE
Xavier Tous

**Resum de la proposta****Sector:**

Energia i medi ambient

Ronda:

Si

Tipus d'inversors:

Nacional

#10

INNOVACIONS TEC. DOLÓ

Reciclatge domèstic i industrial, desinfecció sense residus amb biocida natural: noves tecnologies en pro del medi ambient.



C/ Lluís Millet, 2
08302 - Mataró
(Barcelona)
(+34) 650 567 450
info@dolo.cat
www.dolo.cat

PERSONA DE CONTACTE
Xavier Doló

Descripció de l'empresa

In. Tec. Doló és una empresa de recent constitució, guanyadora dels premis CREATIC 2008, que ha patentat a escala mundial (PCT/ES 2007/000483) un nou sistema de reciclatge d'aigua. La mancança d'aigua dels últims temps ha provocat una major conscienciació en la població respecte a l'estalvi d'aigua; a més, les administracions estan buscant la manera de reduir les emissions de CO₂, d'aprofitar les aigües pluvials i reduir el consum d'aigua. Aquest és el nostre negoci.

Producte o servei

Ens dediquem a la fabricació, venda i instal·lació del "Kit Water Doló" (nou sistema de reciclatge d'aigua que no crea cap residu i, alhora, desinfecta canonades i vàters); a la distribució i instal·lació de generadors d'ozó, i a la realització de projectes i estudis concrets per a diferents empreses i organitzacions de tots els sectors que donin solució (per mitjà de l'ozó) a múltiples problemes relacionats amb virus, bacteris, verdet, fongs i males olors.

Mercat

El mercat de les solucions en pro del medi ambient és un dels més valorats en l'actualitat i es troba en ple procés de creixement. Dins el sector específic del reaprofitament d'aigua, hi ha empreses molt respectables que ja ho estan fent (Hansgrohe, Softrentat...), però el tret que ens diferencia és que som els primers que hem donat una solució domèstica (a més de la industrial), amb un cost molt més baix que el dels sistemes actuals amb depuradores i aconseguint reduir al màxim l'espai necessari, fins al punt que no es veu res des de la llar (va clavat al doble sostre).

El nostre objectiu és començar el primer any per consolidar el mercat nacional (Espanya) i, a partir del 2010, exportar el nostre producte a nivell internacional, ja que és un producte escalable i fàcil d'introduir en nous mercats.

Equip i accionistes

Xavier Doló és el màxim accionista i fundador de l'empresa, així com l'inventor del "Kit Water Doló" i tècnic en aplicacions d'ozó, clima, fred industrial...; Sònia Nonell és l'altra fundadora i accionista de l'empresa, i el suport administratiu i de gestió del Sr. Doló. Ambdós han aportat 100.000€ en actius fixos en constituir l'empresa, on treballen a jornada completa. Posteriorment han entrat dos socis que ofereixen a l'empresa els seus amplis coneixements en màrqueting i publicitat.

A més, l'equip directiu compta amb una experta directora comercial, un cap de servei tècnic amb estudis i experiència electrònica i en instal·lacions diverses, un enginyer industrial superior (especialitzat en temes mediambientals) com a cap de producció i control de qualitat, i una enginyera agrícola al capdavant d'un projecte comú amb la Unió de Pagesos.

Proposta financera

El projecte global ha calculat que, per al primer any, necessitem 1.5 milions d'Euros (obres de la nau industrial, assegurar sous, pla de màrqueting...), tenint en compte que el primer any no hi haurà benefici. Però, atès que optem a alguns tipus de subvencions, el que necessitem cobrir amb capital privat és un milió d'euros, en qualitat de préstec participatiu, o negociar altres propostes.

Més informació a: www.dolo.cat



Resum de la proposta

Sector:

Energia i medi ambient

Ronda:

No

Tipus d'inversors:

Nacional i internacional

#11

SIGNALETICS

Signaletics aporta solucions innovadores en senyalització, seguretat, control i posicionament electrònic.

Descripció de l'empresa

La complexitat del territori que ens envolta ofereix una gran oportunitat per a tothom que pugui aportar solucions econòmiques per a protegir millor les persones i els vehicles en entorns residencials i laborals. Scilpo Integra i fabrica productes propis que ven com a fabricant o com a solucions integrades.

Actualment, s'ha superat la fase d'R+D i s'han fet algunes solucions pilot inicials. Estem a punt d'entrar al mercat, i després de provar la tecnologia i conscienciar el mercat, només cal un suport financer per a la sortida. Les nostres solucions principals estan relacionades amb la seguretat, i el mercat ho reconeix com a necessitat primordial.

Producte o servei

Els nostres principals productes/serveis són:

Solucions de supervisió i seguretat personal / Ubicació de persones i equips de valor / Senyalització intel·ligent / Orientació de persones amb necessitats especials / Sistemes de senyalització del trànsit viari / Control a distància de semàfors i panells

Alguns productes estan preparats per a sortir al mercat; d'altres necessiten la seva primera referència global (golden reference).

Les necessitats del mercat objectiu són: senyalització, seguretat, control, posicionament d'individus i vehicles.

Com a elements diferenciadors tenim una patent internacional, tecnologia pròpia, i bona experiència en sistemes sense fils (RFID, ZigBee, WiFi)

Mercat

Signaletics s'enfoca als sectors de risc: petroli/químic/farmacèutic..., hospitals, edificis públics o corporatius, mobilitat. Sectors on hi ha competència de grans empreses tecnològiques, o noves empreses emergents similars amb el mateix objectiu, però el valor diferencial de Signaletics és la patent internacional i les bones aliances aconseguides en el sector.

Equip i accionistes

Equip: Director General, que també és Director d'R+D, 1 Director de Negocis, 2 enginyers d'R+D i 1 Director de Vendes.

Socis: empresari principal (39%), un analista financer (39%) i tres F&F.

Proposta financera

La necessitat de finançament és de 500.000€ en 3 fases.

- 2009 (200.000€): Creació de dues instal·lacions de "golden reference": indústria i hospitals. Augment del personal: vendes (1). Presència a fires europees (3): logística (Munic), tecnologia sense fils (Londres), seguretat (Düsseldorf). R+D per a nous productes (Parkon line, GasAlert).
- 2010 (200.000€): Internacionalització. Augment del personal (2): desenvolupament del negoci (Amèrica del Sud, 1), R+D (1). Presència a fires internacionals (2): Xile i Argentina. Fires locals (2): Homeland (Madrid), Sicur (Madrid). R+D per a nous productes.
- 2011 (100.000€): Presència a fires, augment del personal (2): vendes (1), operacions (1). R+D per a nous productes.

Més informació a: www.signaletics.net



C/ Llacuna, 162
08018 - Barcelona
(+34) 934 856 385
info@signaletics.net
www.signaletics.net

PERSONA DE CONTACTE
Armengol Torres

**Resum de la proposta****Sector:**

Energia i medi ambient

Ronda:

No

Tipus d'inversors:

Nacional i Internacional

#12

SIMO

Solucions especials per a la oceanografia operacional amb l'objectiu de satisfer les necessitats del mercat derivades de la no existència de previsions d'onades i corrents marines.

Descripció de l'empresa

Treballa en la previsió marítima (onades, corrents...) a tres o quatre dies. Aquestes previsions són utilitzades per a donar servei als següents sectors: CONSTRUCCIÓ, NAVILIERES, PETROLIER, INFORMACIÓ DIGITAL.

L'empresa es va constituir el primer trimestre 2009 i té el suport de la UPC amb llicència de propietat intel·lectual.

Producte o servei

Els nostres productes consisteixen en la realització de previsions numèriques de corrents i onades al Mar Mediterrani i a l'Oceà Atlàntic, amb una perspectiva operacional de tres dies, durant els quals els resultats són disponibles cada sis hores. A més, juntament amb les previsions dels corrents marins, l'empresa és capaç d'utilitzar models numèrics relacionats amb el transport marítim amb els quals és possible preveure l'evolució de la dispersió de contaminants (per exemple, petroli) a l'entorn marí.

Oferim a les companyies petrolieres un sistema capaç de preveure l'evolució dels seus vessaments i d'administrar les solucions als seus problemes ambientals, i oferim a les empreses marítimes previsions de corrents en l'àmbit de les regates.

Mercat

Els nostres productes consisteixen en la realització de previsions numèriques de corrents i onades al Mar Mediterrani i a l'Oceà Atlàntic, amb una perspectiva operacional de tres dies, durant els quals els resultats són disponibles cada sis hores. A més, juntament amb les previsions dels corrents marins, l'empresa és capaç d'utilitzar models numèrics relacionats amb el transport marítim amb els quals és possible preveure l'evolució de la dispersió de contaminants (per exemple, petroli) a l'entorn marí.

Oferim a les companyies petrolieres un sistema capaç de preveure l'evolució dels seus vessaments i d'administrar les solucions als seus problemes ambientals, i oferim a les empreses marítimes previsions de corrents en l'àmbit de les regates.

Equip i accionistes

- Fernando Hermosilla (60%) Llicenciat per l'Escola d'Enginyeria Civil de la UPC. Té 15 anys de sòlida experiència professional dedicada al camp marítim.
- Manuel Espino (10%) Doctor en ciències marines i professor del Departament d'Enginyeria Hidràulica, Marítima i Ambiental de la UPC. Compagina la seva activitat docent amb la recerca com a cap de la divisió d'oceanografia costanera de la UPC.
- Agustín S.-Arcilla (15%) Doctor en enginyeria civil i professor titular del Departament d'Enginyeria Hidràulica, Marítima i Ambiental de la UPC, on també és el director del Laboratori d'Enginyeria Marítima.
- Oriol Garcés (10%) Llicenciat per la UPF i MBA per ESADE. Actualment, treballa com a adjunt del Director de l'empresa Tombow-Esatom.

Proposta financera

Import sol·licitat: 250.000€ (negociable), per a la contractació del personal necessari per al desenvolupament dels models numèrics i d'un sistema adequat de maquinari d'optimització de la navegació per a ser instal·lat en vaixells. Fins el moment, Simo s'ha finançat amb capital propi.



C/ Numància 187, 3er
08034 - Barcelona
(+34) 639 819 689
fhermosilla@telefonica.net

PERSONA DE CONTACTE
Fernando Hermosilla

**Resum de la proposta**

Sector:
Energia i medi ambient

Ronda:
No

Tipus d'inversors:
Nacional i internacional

#13

THE QUIMERA PROJECT

Quimera actua com a gestor estratègic de projectes i ofereix solucions i implantació d'alt perfil en l'àmbit de la mobilitat sostenible arreu del món (Barcelona, Londres i Singapur). Quimera ha desenvolupat tecnologia pròpia, una moto solar i un gran turisme elèctric.

Descripció de l'empresa

Quimera és el primer clúster internacional d'empreses de mobilitat sostenible dedicades a la propulsió elèctrica. El nostre model de negoci es basa en l'aplicació de la gestió de projectes pilot a diferents ciutats del món, aplicant la tecnologia de les empreses del nostre clúster i desenvolupant els negocis col·laterals detectats, com la infraestructura de càrrega, llicències tecnològiques, distribució i servei postvenda de vehicles elèctrics, reciclatge, mèdia en punts de càrrega, lloguer de bateries i vehicles i assessorament estratègic.

Hem tancat fa poc un acord amb l'Ajuntament de Barcelona i aviat en tancarem d'altres a Londres i Singapur. Hem iniciat contactes en profunditat amb Mònaco, Ais de Provença, Saragossa i Hangzhou (Xina).

Quimera és un model de negoci no intensiu en capital. Per això, els nostres inversors gaudiran dels beneficis de l'empresa, evitant la dilució en el futur.

Producte o servei

Quimera està desenvolupant una moto solar, un punt de càrrega amb mèdia, un cotxe de curses SR08 sense emissions de CO2, un punt de càrrega ràpida, una estació de recanvi de bateries i una aplicació de motor a les rodes. La furgoneta elèctrica i el cotxe urbà elèctric de Quimera ja han assolit la fase de comercialització. Quimera està desenvolupant solucions sobretot en l'àmbit de la propulsió elèctrica, per exemple, la primera moto solar en venda de tot el món i el primer punt de càrrega amb mèdia a una ciutat: una pantalla digital situada al punt de càrrega que mostra programes que documenten les credencials ecològiques de la ciutat. També estem aplicant tecnologies avançades, com motors a les rodes, nanobateries, sostres de plaques solars i sistemes avançats de gestió energètica per als vehicles del clúster. Quimera té patents pendents d'aprovació.

Mercat

Hem transformat el model intens en capital del sector de l'automoció tradicional en un model basat en productes innovadors i en la introducció pas a pas a les ciutats, impulsat per aliances potents. El nostre avantatge competitiu es fonamenta en la implantació de projectes a curt termini, tornant creïbles i fiables els canvis en mobilitat urbana. El nostre objectiu és la plena implantació a totes les ciutats on treballem en un termini de 4-5 anys.

Equip i accionistes

Quimera té una direcció general de 3 membres, una junta directiva de 8 i un total de 6 socis accionistes.

Tots els membres de Quimera tenen una dilatada experiència empresarial i/o són empreses punteres en els seus camps.

Proposta financera

Fins ara, s'han invertit 900.000€ de capital privat en el desenvolupament de les tecnologies a través de SUNRED (empresa matriu), atès que Quimera encara no està constituïda. Al març de 2009, SUNRED - Quimera estava cercant finançament públic per un import de fins a 300.000 €. L'empresa preveu reunir 600.000 € addicionals de capital durant el 2009 per a prototipus de motos solars i infraestructura de càrrega per als projectes de Barcelona i Londres.

El capital invertit en SUNRED serà transferit a Quimera un cop la societat estigui constituïda.

Més informació a: www.sun-red.com



C/ Juan de la Cierva, 2
08760 - Martorell
(Barcelona)
(+34) 600 455 583
dgarcia@quimera-project.com
www.sun-red.com

PERSONA DE CONTACTE
David García

**Resum de la proposta****Sector:**

Energia i medi ambient

Ronda:

Si

Tipus d'inversors:

Nacional i internacional

EDIFICI CIDEM
Tel. 93 476 72 00

EDIFICI COPCA
Tel. 93 484 96 27

www.acc10.cat

SERVEI D'ORIENTACIÓ A L'EMPRESA

902 62 77 88

Connecta't al coneixement empresarial

www.anella.cat

