

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

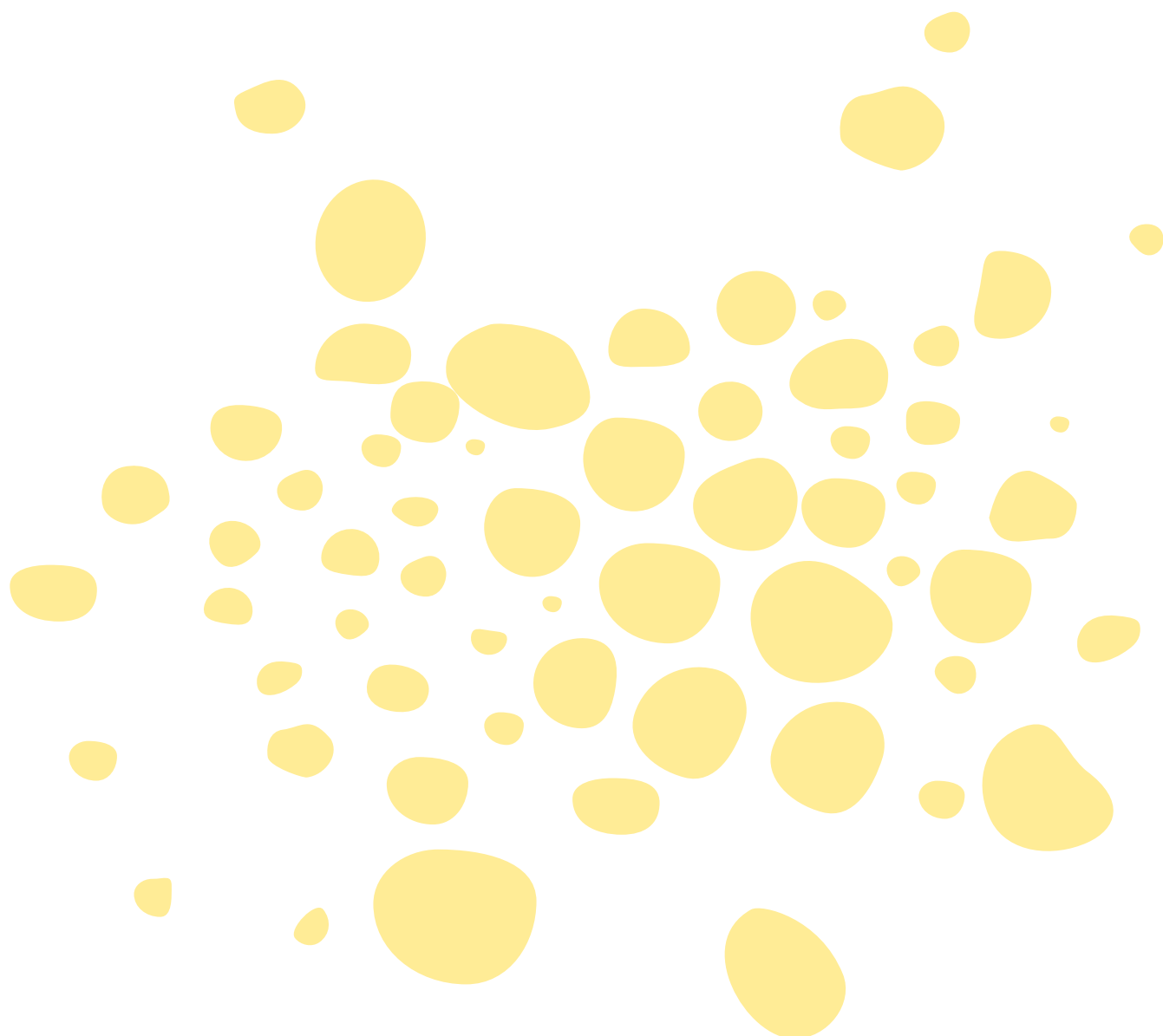
TECNOLOGIA DE LA INFORMACIÓ I COMUNICACIÓ

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

TECNOLOGIA DE LA INFORMACIÓ I COMUNICACIÓ

CATALEG DE PROJECTES

Juny 2009



#14

BITCARRIER

Servei d'informació i gestió del trànsit en temps real, basat en una solució tecnològica pròpia de detecció de dispositius mòbils.

Descripció de l'empresa

Sorgeix de l'oportunitat de desenvolupar una solució tecnològica revolucionària en el mercat de STI (Sistemes de Transport Intel·ligents) oferint informació de qualitat sobre el trànsit urbà en temps real i a un cost més baix que els sistemes actuals. La companyia va ser fundada el 2006, i el 2008 presenta una solució innovadora que ha obtingut el suport del MIT (Senseable City Labs) i de la UPC.

S'ha presentat una sol·licitud de patent a l'OMPI per a protegir-ne la propietat intel·lectual. A més, Bitcarrier ha participat en projectes nacionals i internacionals d'R+D i ha començat a aplicar el seu pla de vendes. Ja s'han posat en marxa proves pilot a Barcelona i a les autopistes catalanes.

Bitcarrier ha estat concebuda amb un enfocament global i cerca incidir en les creixents necessitats de mobilitat a ciutats d'arreu del món, impulsada per la innovació continuada, el compromís amb el desenvolupament sostenible de les ciutats i la protecció de la privacitat personal.

Producte o servei

Bitcarrier ha desenvolupat una àmplia plataforma tecnològica en tres eixos: primer, un sensor que explora la freqüència pública de 2,4 GHz a la recerca de dispositius mòbils; segon, un sistema complex de bases de dades per a supercomputació; i tercer, una interfície de xarxa fàcil que reflecteix la informació en temps real.

Bitcarrier es vol posicionar com a proveïdor de serveis d'informació en lloc de proveïdor tecnològic. Per això, venem el nostre producte com a solució completa que permet mostrar informació de trànsit en temps real a llocs web, telèfons mòbils o dispositius de GPS.

Mercat

Els sistemes i serveis de transport intel·ligent consisteixen en la integració de la tecnologia de la informació i la comunicació amb la infraestructura de transport, els vehicles i els usuaris. A nivell mundial, el mercat de STI era de 21.000 milions de dòlars el 2005, i es calcula que arribarà als 44.000 el 2010 i als 65.000 el 2020. Es tracta d'un mercat amb una altíssima concentració, on els competidors són grans empreses que funcionen amb tecnologies tradicionals, com Intel i Ceellint.

Equip i accionistes

- Martin Mendez: Llicenciat en ciències empresarials per la Universitat de Barcelona, antic cap de vendes i R+D de Sitmobile. (accionista 100%).
- Javier Vaquer: Llicenciat en ciències empresarials per ISG, EMBA per IESE, KAM Unilever i CSM.
- Cristina Galan: Llicenciada en dret per la Universitat de Barcelona, EMBA per IESE, jurista associada amb un dels cinc bufets més importants d'Espanya.

Proposta financiera

Primera ronda: 800.000€ per a finançar la protecció d'IP, l'equip de vendes i la producció a escala de sensors. Fins ara, Bitcarrier s'ha finançat a partir de capital propi.

Més informació a: www.bitcarrier.com

bit
carrier

C/ Aragó 217 entlo 2,
08007 - Barcelona
(+34) 935 182 211
info@bitcarrier.com
www.bitcarrier.com

PERSONA DE CONTACTE
Martin Mendez

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

Tecnologia de la informació i la comunicació

Ronda:

No

Tipus d'inversors:

Internacional

#15

COMMUNI.TV (CTV)

Communi.TV és una empresa líder en gestió de continguts multimèdia, serveis interactius i distribució multicanal, que ajuda els mèdia i les marques a realitzar la seva comunicació digital.

Descripció de l'empresa

Venem programari i serveis que solucionen problemes de comunicació digital i de producció i distribució de continguts a empreses de mitjans de comunicació i de marques. Oferim els nostres productes a través d'integradors associats en un model clàssic de venedor de programari o seguint un model de programari com a servei, ja sigui a través de socis o directament als clients finals.

El model de negoci es basa en una barreja de venda de llicències, programari com a servei i serveis d'aplicació per a satisfer les diferents necessitats del client.

Producte o servei

Oferim, directament o a través dels nostres socis, serveis integrals per a dur a terme un negoci digital basat en continguts. Oferim serveis ASP per a webTV, ràdio digital, llocs web amb contingut generat per l'usuari, portals multimèdia o extranets, integrant mètodes de pagament, diferents models de distribució de mitjans i integració de publicitat amb la majoria de CDN i AdServers del mercat.

Mercat

Estem en els mercats d'ECM (3.900 milions \$/any) i de plataformes de publicació de vídeo en línia (OVPP, 1.500 milions \$/any). Aspirem a ser una de les 12 empreses més importants en ECM i entre les 5 principals del mercat emergent d'OVPP. Els nostres clients objectiu són grans empreses de mitjans de comunicació, com televisió, premsa, editorials i ràdios, així com grans empreses amb importants necessitats de comunicació interna i externa. Els nostres competidors tradicionals són venedors de CMS consolidats com Vignette, Fatwire o empreses locals. Els nostres competidors més forts en webTV són Narrowstep (GB), Kewego (FR) i Brightcove (EUA). Ofereixen solucions en paquets per a empreses mitjanes amb requisits relativament clars, però gairebé no tenen presència en grans empreses de mitjans de comunicació amb necessitats molt complexes.

Actualment, a nivell nacional, tenim 4 dels 5 grups de comunicació més importants, 2 de les 5 editores més importants, el 3r banc, 1r distribuïdor al detall i 2 de les 5 universitats més importants. Centrem el nostre creixement internacional en mitjans de comunicació. A curt termini, tenim previst establir relacions comercials amb mercats relacionats a Amèrica Llatina i al mercat hispà dels EUA. A mitjà termini, volem iniciar l'activitat al Regne Unit i als EUA per a introduir els nostres productes i solucions en aquests competitiu mercats.

Equip i socis

Tenim un equip potent amb coneixements tècnics i en mitjans de comunicació i més de 10 anys d'experiència en comunicació interactiva en empreses com Oracle, Orange, TV3 o Telecom Italia. Els nostres socis són actualment:

- Hernán Scapusio Vinent (50%): Té més de 10 anys d'experiència en nous mitjans audiovisuals i tecnologies de la informació. És el president fundador de Communi.TV (CTV).
- Microgènesis (50%): Empresa que ofereix avenços tecnològics a la SGAE (Societat General d'Autors i Editors) i té una gran experiència en projectes d'R+D a nivell nacional i internacional.

Proposta financiera

Esperem obtenir uns 3,5 milions d'euros, una part dels quals seran finançats públicament per a R+D de productes, desenvolupament internacional i capital circulant.

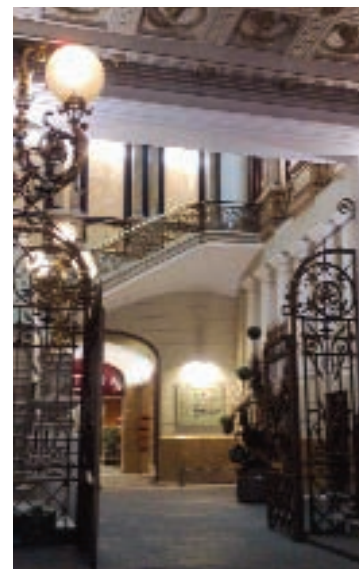
Més informació a: www.communi.tv



Rambla de Catalunya 33, 3er 1a
08007 - Barcelona
(+34) 938 023 800
info@communi.tv
www.communi.tv

PERSONA DE CONTACTE

Luisa Fernanda

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

Tecnologia de la informació i la comunicació

Ronda:

No

Tipus d'inversors:

Nacional i internacional

#16

DEXMA

Programari per a facilitar el desenvolupament, el desplegament, la integració i la gestió d'aplicacions de mesurament, d'eficiència energètica, industrials i agrícoles basades en xarxes de sensors sense fils (WSN).

Descripció de l'empresa

Ara és el moment: les xarxes de sensors sense fils són la següent revolució després de la invenció d'Internet i els aparells mòbils. Amb aquesta tecnologia podem arribar a tot, a tot arreu, a un cost baix (sense fils) i en temps real.

Recolzats en la nostra important experiència prèvia a la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC), hem estat invertint tots els nostres recursos en R+D des de finals del 2006. La tecnologia s'ha posat a prova en producció, gràcies a les nostres primeres vendes realitzades l'any passat.

El model de negoci de DEXMA són les llicències de programari i la distribució en forma de programari com a servei.

Producte o servei

DEXCell és el nostre sistema informàtic que inclou tres components: el firmware (micro-programari) dels aparells de xarxa, el programari de les passarel·les i el servidor, i un back-end (gestor) per a emmagatzemar totes les dades i un front end (frontal) per a gestionar-ho i mostrar-ho.

Treballem en diversos eixos, com:

- Mesurament (AMI/AMR): informació al consumidor en temps real per a usuaris finals i empreses de subministrament.
- Eficiència energètica: reducció del malbaratament d'energia (electricitat, gas, aigua).
- Agricultura: reducció del consum d'aigua d'irrigació.
- Indústria: reducció del cost d'instal·lació i supervisió.

Mercat

Segons Gartner i Nokia, a tot el món hi ha 1.1 bilions de PCs i 4.000 milions d'aparells mòbils, com telèfons i PDAs. Pel que fa als sensors, l'oportunitat es multiplica per deu, atès que n'hi ha més de 40.000 milions. Us imagineu l'oportunitat de gestionar aquestes xarxes i convertir dades brutes en informació important?

Els nostres competidors principals es troben als EUA: Crossbow, Tendril o Sentilla en són exemples.

Els nostres avantatges competitiu són:

- Programari a escala: des de pocs aparells fins a milers.
- Neutralitat del maquinari: podem treballar amb aparells estàndard o tecnologia pròpia.
- Modificació fàcil dels eixos (agricultura, mesurament, emergències...)
- Ràpidament desplegable, període curtíssim d'accés al mercat.

Equip i accionistes

- Guillem Corominas (33%), cofundador i Director de Serveis, encarregat de desplegar la tecnologia de DEXMA al món real.
- Xavier Orduña (33%), cofundador i Director Tècnic, encarregat de superar els reptes tècnics.
- Joan Pinyol (33%), cofundador i Director de Màrqueting i Vendes, encarregat d'identificar qui té problemes que es poden resoldre amb la nostra tecnologia.

Proposta financiera

Busquem una inversió privada de 400.000€. Tindran tractament preferent els inversors amb experiència en empreses tecnològiques, informàtiques, industrials o d'enginyeria, o en el sector energètic.

DEXMA s'ha presentat a NEOTEC2 del CDTI, un prestec públic de 600.000€.

Més informació a: www.dexmatech.com

DEXMA

C/ Sant Joan de la Salle, 42
08022 - Barcelona
(+34) 931 810 195
info@dexmatech.com
www.dexmatech.com

PERSONA DE CONTACTE
Joan Pinyol

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

Tecnologia de la informació i la comunicació

Ronda:

No

Tipus d'inversors:

Nacional i internacional

#17

DIGITAL TEXT

Empresa editorial especialitzada en la producció i comercialització de llibres de text digitals curriculars on-line + Plataformes Digitals Educatives web 2.0, creats per treure el màxim rendiment de les noves tecnologies en l'àmbit de l'educació.

Descripció de l'empresa

El món de la docència es troba en una fase de canvi. Des de les Administracions Públiques s'ha dotat les aules de nombrosos recursos de maquinari (PDI, canons de projecció, portàtils, Internet...). Ara s'intensifiquen esforços perquè els continguts digitals estiguin a l'alçada. Concretament, la Generalitat ha aprovat un pilotatge massiu a Catalunya de 10.000 alumnes per al proper curs, pas previ a la gratuïtat del llibre digital.

Producte o servei

- Llibres digitals 100% curriculars de ciències experimentals i tecnologia dels 4 cursos de l'ESO. Per al proper curs, llibres de matemàtiques, llengües i socials, a més dels quaderns d'exercicis autoavaluables "QED".
- Els drets dels llibres Digital-Text són propietat de Baherumi Digital, S.L. (textos, animacions, il·lustracions, etc.).
- 139 centres amb 12.598 alumnes que utilitzen, a dia d'avui, els llibres Digital-Text i 200 més que s'hi podrien afegir el proper any.
- Preu del producte molt competitiu, fins a 10 vegades menys que els llibres en paper.
- Preparant el projecte R+D de "llibre intel·ligent", conjuntament amb l'editorial GRAÓ i l'Institut d'Investigació en Intel·ligència Artificial (UAB-CSIC).

Mercat

- La competència són les grans editorials com ara Anaya, Santillana, Vicens Vives, Barcanova, etc., que avui en dia encara no ofereixen cap material substitutiu del llibre i no tenen plans de fer-ho ni a curt ni a mig termini.
- La dimensió del mercat actual (en què s'inclou la previsió, en els propers anys, d'abastar a primària i batxillerat) és la següent:
ESO = fact. 198 milions, 1,9 M alumnes, Primària = fact. 285 milions, 2,5 M alumnes.

Equip i accionistes

- Baherumi Digital, S.L. està composta per tres socis emprenedors i un soci capitalista.
- Hèctor Ruiz Martín. Administrador de Baherumi Digital, S.L., director general i editorial DT, president fundador de l'associació Omnis Cellula, director de 2 revistes de divulgació científica. 40% del capital.
 - Carles Barnet Esteve. Director financer DT, MBA en EADA, llicenciat en ADE (UB), director financer d'Escola Universitària (6 anys), professor de Comptabilitat i Direcció Financera (10 anys). 10% del capital.
 - Cristina Míguez Fernández. Delegada comercial DT, diplomada en Turisme (UB), Product Manager d'Omnis Cellula i directora de màrqueting d'Eureka (1 any). 10% del capital.
 - VENTURCAP S.C.R. DE RÉGIMEN COMUN, S.A. Soci capitalista. 40% del capital.

Proposta financiera

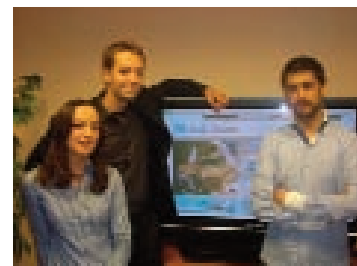
Actualment necessitem 1.5 milions d'Euros per a realitzar tots els llibres restants de l'ESO, desenvolupament del projecte "QED" (exercicis), internacionalització, traducció de tots els llibres a l'anglès, projecte "llibre intel·ligent" i desenvolupament de la xarxa comercial. L'equip emprenedor està disposat a fer una ampliació per valor de 150.000€, el soci financer actual, VenturCap, 100.000€ addicionals i Enisa (Empresa Nacional de Innovació, SA) ha concedit un préstec participatiu per valor de 500.000€. Per aquest motiu, està buscant un nou soci financer que aportí 750.000€.

Més informació a: www.digital-text.com



C/ Alejandro Goicoechea 6-8
08960 - Barcelona
(+34) 933 763 636
carles.barnet@digital-text.com
www.digital-text.com

PERSONA DE CONTACTE
Carles Barnet

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

Tecnologia de la informació i la comunicació

Ronda:

Si

Tipus d'inversors:

Nacional i internacional

#18

DIVAS TECHNOLOGY

Desenvolupem i comercialitzem solucions (productes i serveis) per a reduir el consum de combustible de les flotes de transport de mercaderies i passatgers.

Descripció de l'empresa

A Europa hi ha una tendència creixent vers la reducció del consum d'energia derivada del petroli i la reducció dels seus efectes contaminants. El nostre objectiu és convertir-nos en un departament extern de la gestió de combustible dels nostres clients. La nostra cartera ja inclou 40 clients, i una de les dues empreses de transport de viatgers més grans d'Espanya està considerant contractar els nostres serveis.

Producte o servei

Hem desenvolupat un aparell electrònic que es connecta a l'ordinador de bord dels camions i autocars per a mesurar tant el consum de combustible com les causes d'aquest consum (estil de conducció, estat del vehicle i estat de la carretera). Amb aquesta informació, ajudem l'empresa a prendre les mesures necessàries per a reduir el consum de combustible. Venim a ser una empresa de serveis energètics per al sector del transport (encara no n'hi ha cap al mercat, i el transport suposa més del 40% del consum de petroli). Hi ha molts aspectes a millorar (atès que la comercialització va començar fa dos anys), mentre d'altres encara no s'han posat en marxa.

Mercat

A causa de la crisi, ens estem centrant en el mercat de passatgers, que és més reduït que el de mercaderies. A Espanya, hi ha uns 80.000 autocars. Pel que fa als camions de gran tonatge, n'hi ha uns 300.000 a Espanya i uns 3 milions a la UE. El nostre objectiu final és ser el líder europeu en solucions de gestió de combustible.

La dificultat més gran no rau en la nostra competència sinó en fer-nos un lloc important a la mentalitat dels nostres possibles clients.

Equip i accionistes

- Oscar Benages: Director. Enginyer en telecomunicacions, 38 anys. Abans d'iniciar aquest projecte, va treballar a Alemanya per a Continental i VDO com a programador electrònic i director de projectes. Parla castellà, anglès, francès, alemany i italià.
- Albero Penín: Director de combustible. Enginyer mecànic, 34 anys. Abans d'entrar a l'empresa, dirigia una petita empresa transportista.
- Rubén Casas: Enginyer de sistemes. Enginyer informàtic, 29 anys. Ha sigut informàtic en dues empreses, on ha desenvolupat aplicacions ERP basades en web.

Proposta financiera

Divas Technology s'ha autofinançat amb el seu capital social.

Pretenem obtenir una inversió distribuïda de la manera següent:

- 2009: 350.000€
- 2010: 300.000€

Els diners s'invertirien en completar el desenvolupament del producte (hi ha grans mancances que impedeixen que assolim tot el nostre potencial) i en màrqueting per tal de mantenir el creixement del nostre volum.

Més informació a: www.divastec.com

DIVAS
Technology

P.I Can Bas, Parcel·la A, Nau 6
08739 - Lavern Subirats
(+34) 938 924 543
obenages@divastec.com
www.divastec.com

PERSONA DE CONTACTE

Oscar Benages

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

Tecnologia de la informació i la comunicació

Ronda:

No

Tipus d'inversors:

Nacional i internacional

#19

E-TRANSGEST

Transtic® és un sistema d'organització i gestió que aconsegueix una millora contínua en la logística de les empreses, utilitzant Internet per a funcionar i divulgar-se.

Descripció de l'empresa

E-Transgest és una companyia tecnològica de nova creació, formada per 12 professionals de dilatada experiència en els sectors logístic, informàtic, immobiliari i de publicitat. A causa de les necessitats actuals en el mercat logístic, va sorgir la idea de crear Transtic®, la qual cosa va originar fa 5 anys la formació de la companyia.

El nostre objectiu és liderar a escala mundial les relacions comercials entre empreses carregadores i transportistes.

Producte o servei

No hi ha en el mercat una aplicació que connecti directament carregadors i transportistes, en un mateix escenari i en temps real, sense intermediaris, totalment transparent i amb l'àmplia varietat de característiques i avantatges que ofereix el nostre producte. Transtic® escenifica un mapamundi interactiu on les empreses interactuen d'una manera ràpida, directa i senzilla. Aquesta aplicació ofereix als seus usuaris estalvi en costos, en temps i en personal. S'obté una resposta ràpida i un contacte directe amb els seus clients, i s'elimina la porta freda. Aporta transparència en els preus i en la contractació de serveis, i genera estadístiques acumulatives de facturació, vendes, informació de proveïdors, etc., d'una manera automàtica i immediata.

No podem conèixer el futur de la possible competència, però sí que podem crear barreres d'entrada per a obtenir el millor posicionament i dificultar l'entrada d'altres competidors. A més, el nostre sistema es troba registrat i patentat a escala mundial sota el registre de la propietat intel·lectual, registre europeu de marca comercial TRANSTIC®, i patent en curs als EUA.

Mercat

El nostre potencial client és tota empresa que necessiti el transport de mercaderies, ja siguin fabricants, distribuïdors, majoristes o comercials, així com les pròpies empreses transportistes i els operadors logístics.

En el mercat nacional espanyol hi ha aproximadament 408.000 clients directes (empreses de transport, fabricants, distribuïdors, exportadors, importadors, magatzems i operadors logístics). A curt termini, l'objectiu és la internacionalització, primer a escala europea i posteriorment a escala mundial, aprofitant la plataforma global que és Internet.

Equip i accionistes

- Mateo Domínguez Luque / Miquel Gabriel Villanueva: Gerents / Directors de projecte
- Jesús Zapata González: Director financer
- Jordi Grau Redòs: Assessor fiscal/financer
- Toni Company: Director comercial
- Josep Manel Zapata González: Responsable d'expansió
- Elena Capdevila: Responsable de màrqueting/publicitat

Proposta financiera

Un cop acabat el programari, finançat per part de l'equip promotor, necessitem 600.000€ per al llançament comercial del producte a escala nacional.



C/ Diputació, 297, 2on 1er
08009 - Barcelona
(+34) 932 726 923
jzapata@transtic.com

PERSONA DE CONTACTE
Jesús Zapata

Resum de la proposta

Sector:

Tecnologia de la informació i la comunicació

Ronda:

Si

Tipus d'inversors:

Nacional i internacional

#20

FIABEE.COM

Fiabee és una solució innovadora de còpies de seguretat i arxius en línia centrada en el mercat de masses.

Descripció de l'empresa

Al llarg del darrers 3 anys, la penetració de l'ADSL ha tingut un creixement de dos dígits, amb una tendència cap al segment d'emmagatzematge d'informació digital.

El nostre model de negoci es basa en l'abonament (pagament per l'ús del servei), sense ingressos de publicitat per la generació de trànsit.

L'empresa, apunt per a sortir al mercat, és una oportunitat única per als inversors. Tenim un producte innovador, entrem en un mercat emergent, som un equip amb experiència i compromès al 100% amb el projecte, i tenim un enfocament internacional.

Producte o servei

Hi ha una creixent necessitat d'emmagatzemar tot tipus d'informació digital de caire personal, cosa que implica una necessitat de serveis de seguretat addicionals per a desar aquesta informació. El nostre servei no és l'emmagatzematge, sinó un servei de seguretat de la informació amb valor afegit, una cosa totalment diferent.

El primer llançament del programari de còpia de seguretat s'està comercialitzant a través d'un canal de desenvolupament de noves funcions ben definit per als propers mesos.

Només hi ha una empresa, a banda de Fiabee, que té un assistent com el nostre per a recuperar dades de Windows XP en un entorn Vista. Fiabee és l'únic servei de la seva categoria que ofereix una cerca avançada dels fitxers emmagatzemats al servidor, fins i tot amb tota la informació xifrada. Fiabee té uns serveis de còpia de seguretat i recuperació crítiques per tal de prioritzar els fitxers de més valor.

Propietat intel·lectual: Pretenem iniciar un procés de patent de programari, un cop tinguem els recursos disponibles. Actualment, ja tenim registrats una marca i un nom a 27 països de la UE. Barreres d'accés: La barrera d'accés és alta. La tecnologia dissenyada i desenvolupada des de zero és molt complexa i requereix un grup multidisciplinari d'enginyers altament qualificats.

Mercat

El mercat al qual ens dirigim inclou els 90 milions d'abonats d'ADSL a Europa, més de 300 milions arreu del món. Durant els darrers 3 anys, aquest mercat ha tingut un creixement de dos dígits. Els principals competidors són Carbonite, Mozy, iDrive. La nostra diferenciació és la solució de còpia de seguretat fàcil i intuïtiva, dissenyada per experts en usabilitat i ergonomia de la informació.

Equip i accionistes

- Enrique Borrás (president), totalment involucrat en el projecte. PDD per IESE, MSc en enginyeria.
- David Feurle (director tècnic), totalment involucrat en el projecte. Llicenciat en enginyeria per la Berufsakademie Karlsruhe.
- David Xicota (assessor tècnic), assessor tècnic de Fiabee, empresari veterà.
- Francisco Torras (assessor comercial), doctor en enginyeria per la UPC i PDG per IESE.

Fins al moment l'equip ha aportat al projecte més de 150.000€.

Proposta financiera

Necessitem 1 milió d'euros per a contractar l'equip de màrqueting/comercial, un director per a Alemanya, programadors per a adaptar Fiabee al mercat de smart phone i per a convertir-nos en una de les empreses líders d'Europa.

Més informació a: www.fiabee.com

C/ Puig i Cadafalch 26, 2-3
08172 - Sant Cugat del Vallès
(Barcelona)
(+34) 659 384077
enrique.borras@fiabee.com
www.fiabee.com

PERSONA DE CONTACTE
Enrique Borrás



Resum de la proposta

Sector:

Tecnologia de la informació i la comunicació

Ronda:

No

Tipus d'inversors:

Nacional i internacional

#21

FREENFO

Freenfo treballa en la recollida d'informació de mercat basada en xarxes socials mitjançant l'ús d'Internet i altres tecnologies, posant-la a disposició de tothom (segons un sistema freemium).

Descripció de l'empresa

Les persones comparteixen informació amb gent que coneixen, sense esperar-ne res a canvi. També són curioses i volen saber què pensen els altres, i comparen les seves preferències. Aquest intercanvi d'informació és molt valuós per a empreses que s'adrecen a aquests usuaris. Les empreses tradicionals d'estudis de mercat han perdut el tren per a copsar tot el potencial de les noves tecnologies de la comunicació, i les xarxes socials basades en Internet avancen però corren el risc de perdre usuaris. És el moment d'una nova empresa, a cavall entre la Viquipèdia i Facebook.

Producte o servei

Oferim informació quantitativa per a tot tipus d'empreses, institucions i organismes sobre els hàbits, les tendències, els valors i les preferències dels consumidors mitjançant l'ús de comunitats o xarxes socials.

La crisi actual ha fet que cada empresa s'adoni amb més claredat de la necessitat de disposar d'informació per a evitar riscos i detectar oportunitats de manera ràpida i accessible. Podem obtenir milers de respostes a un estudi en tan sols 48 hores, perfectament segmentades demogràficament i etnogràficament.

Les nostres enquestes són curtes, ràpides i tracten temes que els interessin. Fins i tot, poden crear les seves pròpies enquestes i enviar-les als seus amics!

Mercat

El sector dels estudis de mercat va superar els 28.200 milions de dòlars el 2007. Els estudis en línia van créixer el 25%. La recerca quantitativa va suposar aproximadament el 81%. S'espera que el futur estarà marcat per la moderació en la despesa, però també dominat per la recerca tradicional en línia.

El sector dels estudis de mercat es troba en mans d'unes quantes empreses grans, però el nostre enfocament és totalment diferent. Som capaços d'arribar a un públic molt difícil per als instituts d'opinió tradicionals: joves adults urbans que "viuen" a Internet. A més, es poden esperar respostes més obertes i honestes dins l'entorn de confiança de les xarxes socials.

La major flexibilitat i la menor despesa també obriran el mercat de la informació a PIMES i altres organismes, com administracions locals, centres educatius i ONGs.

Equip i accionistes

L'equip està constituït per quatre estudiants d'MBA a ESADE:

- Javier Ojuel: enginyer industrial i director general d'una empresa de producció.
- Miguel Núñez: director financer d'una empresa transportista.
- Rosa Romà: directora de planificació estratègica d'una agència de publicitat.
- Alex Montesinos: consultor autònom d'operacions (cadena de subministrament i informàtica)

Proposta financiera

Considerant la nostra situació actual, xifrem les nostres necessitats en uns 140.000€, que es destinarien al desenvolupament del projecte informàtic, la campanya inicial de màrqueting i altres despeses fins a ser rendibles, que esperem que sigui al final del segon any. La sortida seria en 5-6 anys mitjançant la venda a una gran empresa d'Internet (Google, Microsoft, etc.), a una empresa d'estudis de mercat o a una xarxa social.

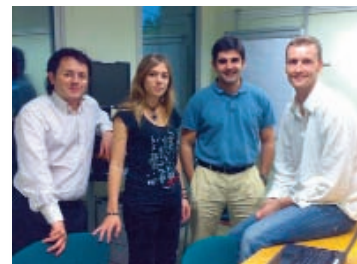
La previsió del valor de l'empresa és de 34 milions d'euros.



(+34) 678622605
freenfo@googlegroups.com

PERSONA DE CONTACTE

Alex Montesinos

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

Tecnologia de la informació i la comunicació

Ronda:

No

Tipus d'inversors:

Nacional i internacional

#22

GeoMe COMMUNICATIONS

GeoMe és una empresa innovadora líder en xarxes socials mòbils basades en la localització i en publicitat geolocalitzada.

Descripció de l'empresa

GeoMe està creant una comunitat mòbil que permet als seus membres deixar missatges en un mapa, cercar informació i pagar regals virtuals i serveis premium. 40.000 persones ja han descarregat l'aplicació. GeoMe invertirà en la creació d'una plataforma per a anuncis mòbils mitjançant l'ús de mapes.

Producte o servei

GeoMe es troba en fase beta pública i atén les necessitats dels joves socialment actius per comunicar-se i interactuar a través del telèfon mòbil. Actualment es troba disponible una versió Java, i està prevista pel juny una versió per a iPhone. Resta pendent la patentació dels drets de propietat intel·lectual.

Mercat

Més del 40% d'usuaris d'Internet a tot el món hi accedeixen des d'un telèfon mòbil. La comunitat de GeoMe arribarà als 200.000 usuaris a finals del 2009 i a 500.000 el 2010. Els ingressos per publicitat suposaran 800.000€ el 2010, les quotes premium 600.000€ i els patrocinis 300.000€. GeoMe és pionera i l'únic proveïdor d'alertes automàtiques quan un usuari passa per un indret amb un missatge. Entre els competidors figuren Gypsi i Google Latitude. El marge brut de GeoMe serà del 31% el 2010 i del 44% el 2011.

Equip i accionistes

- Ric Ferraro: President i cofundador, va entrar a GeoMe el febrer del 2009, procedent del GSMA.
- Magnus Jern: Fundador, actualment president de Golden Gekko i assessor de GeoMe
- Ronan O Ciosoig: Programador de mòbils, va entrar a GeoMe el desembre del 2008, procedent de Golden Gekko
- Jordi Buges: Programador de servidors, va entrar a GeoMe el gener del 2009
- David Van Damme: Assistent de màrqueting, va entrar a GeoMe el febrer del 2009 (a temps parcial)
- Ryan den Rooijen: Assistent de màrqueting, va entrar a GeoMe el febrer del 2009 (a temps parcial)

Socis clau:

- Magnus Jern (40%)
- Dimac Development (inversor llavor (Seed Investor), 10%)
- Ric Ferraro (5%)
- Altres (45%)

Proposta financiera

GeoMe vol atreure una segona ronda de finançament que permeti impulsar el seu equip de desenvolupament i vendes per tal de dur les solucions B2C i B2B més de pressa al mercat. La inversió seria esglaonada, amb un milió d'euros per al 2009 i un altre milió per al 2010. Pretenem sortir a borsa en un dels mercats d'inversió alternativa clau (com AIM de Londres) com a estratègia de sortida viable per als inversors en un període de 5 anys.

Més informació a: www.geo-me.com



Passeig de Gràcia. 118
08008 - Barcelona
(+34) 934 155 323
ric.ferraro@geo-me.com
www.geo-me.com

PERSONA DE CONTACTE
Ric Ferraro

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

Tecnologia de la informació i la comunicació

Ronda:

Si

Tipus d'inversors:

Internacional

#23

KEBIM!

A eBay es venen coses, a Kebim es ven la feina o el coneixement com a servei.

Descripció de l'empresa

Hem creat una idea de negoci capaç de generar una amplíssima base d'usuaris, combinada amb un clar model d'ingressos basat en subscripcions i comissions. El nostre lloc web multinacional ja es troba en línia, i cada dia s'hi enregistren nous usuaris. Abans de llançar el nostre servei a una escala molt més gran, cal una inversió per a la captació d'usuaris i crear els nostres departaments comercial i d'atenció al client.

Producte o servei

Oferim un paquet complet de màrqueting de venda en línia i fora de línia.

El nostre paquet és una manera més econòmica i efectiva d'anunciar, captar, retenir i comunicar-se amb clients (potencials). Sobretot, oferim als nostres clients un nou mercat que utilitza la base de membres de la nostra plataforma social.

Descripció de la nostra plataforma social: vendre la feina o el coneixement com a servei local o mundial, com a carrera o com a ingressos extra.

Mercat

Totes les proves mostren que el nostre mercat té un potencial enorme. Tanmateix, tots els càlculs es basen en una realitat molt més modesta, que tot just arriba a uns 40.000 clients. Calculem un marge de benefici del 40%, bona part del qual es reinvertirà en l'adquisició de clients fins al 2012, quan generarem uns 1,22 milions d'euros de benefici net.

Equip i accionistes

- Roland den Hartog: Ha estat distingit amb el reconeixement com a "millor pràctica mundial en comerç al detall electrònic especialitzat" (Worldwide Best Practice in Specialty e-retailers) per McKinsey & Company. Abans d'entrar al sector d'Internet, es dedicava a obrir mercats internacionals per a empreses mitjanes.
- Quim Valls: Assessor fiscal i financer d'empreses, expert en fusions i adquisicions i auditor fiscal.

Socis: Roland 70%, Quim i resta de personal 30%

Proposta financiera

Cerquem una inversió total de 325.000€ per a infraestructura empresarial, personal i adquisició d'usuaris. Percentatge i estratègia de sortida negociables.

Més informació a: www.kebim.com

Kebim!

C/ de La Pau 12, C30
08930 - Sant Adrià del Besòs
(Barcelona)
(+34) 609 301 867
rolandbastiaan@gmail.com
www.kebim.com

PERSONA DE CONTACTE

Roland B. Den Hartog



Resum de la proposta

Sector:

Tecnologia de la informació i la comunicació

Ronda:

No

Tipus d'inversors:

Nacional i internacional

#24

LINGUA e-SOLUTIONS

Lingua e-Solutions SL és una empresa que desenvolupa programari relacionat amb el llenguatge natural. Hem desenvolupat una de les arquitectures més avançades per a integrar assistents virtuals interactius en llocs web.

Descripció de l'empresa

Disposem d'una tecnologia d'assistent virtual interactiu que s'està integrant en llocs web d'institucions financeres, alguns canals de televisió i algunes altres empreses amb un elevat tràfic d'Internet. Ho hem desenvolupat amb recursos econòmics limitats i, per tant, esperem un augment exponencial dels beneficis en els propers anys.

Volem finançar el desenvolupament d'una nova tecnologia de cerca d'informació en catàlegs o a Internet.

Producte o servei

Imagineu-vos que introduïu en un quadre de cerca "necessito trobar un lloc web que parli de menjar japonès i tingui algunes fotografies de plats típics", i que n'obtingueu llocs que "parlen de menjar japonès" i que "tenen algunes fotografies de plats típics"; no una llista de pàgines web on pugueu trobar la paraula "fotografia" o el terme "lloc web", que no és el que buscàveu. L'objectiu final del projecte serà arribar a generar una eina així.

De moment, ens centrarem en aplicar aquesta tecnologia a catàlegs en línia d'empreses. Totes les tecnologies de base són exclusives de Lingua e-Solutions i han sigut desenvolupades durant els últims 7 anys. Algunes seguiran desenvolupant-se en col·laboració amb grups de recerca universitària.

També desenvoluparem una nova tecnologia pensada per a millorar les tecnologies de reconeixement de la parla mitjançant informació semàntica. Aquesta tecnologia utilitzarà les mateixes eines del projecte de l'assistent virtual.

Mercat

El marge de benefici pot ser enorme si aquesta tecnologia compleix els seus objectius. Els mercats potencials d'aquest projecte també són la traducció, el disseny ontològic, serveis d'extracció d'informació, videojocs en línia, call centres etc.

El nostre avantatge competitiu és que ja hem desenvolupat la part més important del projecte, que ja està en marxa. L'únic punt d'incertesa és si podem simplificar-ho prou per als usuaris, i tot dependrà del volum de recursos i de la possibilitat de trobar una solució equilibrada.

Equip i accionistes

L'equip està format per Juanjo Bermudez, un enginyer informàtic amb més de 7 anys d'experiència en aquest projecte, i Vi-Clone Corp SA, una empresa que comercialitza assistents virtuals interactius, el president fundador de la qual és Rudy Bianco, que té més de 10 anys d'experiència en el màrqueting d'assistents virtuals interactius.

Proposta financiera

Estem buscant una segona ronda d'inversió de 400.000€. Els diners es destinaran al desenvolupament de les tecnologies esmentades. L'estratègia per a l'inversor podria ser esperar fins que augmenti el valor de l'empresa en una tercera ronda d'inversió i vendre a continuació.

Més informació a: www.linguaesolutions.es



C/ Emigrant 30, baixos 2
08008 - Barcelona
(+34) 933 388 010
jb@linguaesolutions.es
www.linguaesolutions.es

PERSONA DE CONTACTE
Juanjo Bermúdez

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

Tecnologia de la informació i la comunicació

Ronda:

Si

Tipus d'inversors:

Nacional i internacional

#25

MIRAVEO

Miraveo ofereix una plataforma de serveis basats en localització i aplicacions de xarxes socials per a connectar amb persones a prop.

Descripció de l'empresa

Miraveo desenvolupa tecnologia en xarxa ad hoc peer-to-peer per a crear xarxes d'àrea espontànies (SPAN) robustes i resistents, capaces d'oferir serveis basats en localització, i estén l'"estil de vida" de les xarxes socials als usuaris de mòbils. Miraveo fa augmentar el valor de les aplicacions mòbils oferint informació presencial, amb una plataforma de banda ampla per a jocs mòbils, i activa el potencial de publicitat local i altres serveis basats en localització.

Producte o servei

El nostre producte és una plataforma per tal que les aplicacions puguin aprofitar la informació sobre presència de tots els usuaris de mòbils amb aparells aptes per a Wi-fi que estiguin als voltants. Oferim un SDK obert per a programadors d'aplicacions, de manera que tinguin accés a aquests usuaris locals i els ofereixin serveis basats en localització. Oferim una plataforma ideal perquè aquestes aplicacions monetitzin el seu servei mitjançant publicitat local a usuaris locals d'alt valor.

Mercat

L'oportunitat consisteix en aprofitar l'estil de vida de les xarxes socials aplicat a usuaris mòbils, creant una oportunitat totalment nova per a aplicacions cooperatives i oportunitats per al geotargeting d'aquests usuaris, així com l'aprofitament de nuclis de xarxes socials per a oferir màrqueting d'afinitat. L'oportunitat de mercat per a la publicitat mòbil es calcula que serà d'uns 11.000 milions de dòlars el 2013.

Equip i accionistes

La cartera de desenvolupament i patents de l'empresa es gestiona a Barcelona, i les oficines de desenvolupament del negoci es troben a Silicon Valley (Califòrnia).

- Mario Nemirovsky, PhD: Director General i fundador de Miraveo. Abans de Miraveo, va fundar Consentry, on va ser vicepresident i científic en cap, i XstreamLogic, on va crear el processador en xarxa d'alt rendiment SMT. Abans, va ser arquitecte en cap a National Semiconductor i Weitek.
- Jorge García Vidal, PhD: Director Tècnic i fundador de Miraveo. Des del 2003, és professor a temps complet del Departament d'Arquitectura Informàtica de la UPC, on encapçala el grup de recerca de xarxes informàtiques. Ha sigut pioner en la tecnologia cooperativa emprada a Miraveo, que permet la creació de robustes xarxes ad hoc multihop.
- Sebastian Andreatta: Director de Gestió de Productes, un veterà experimentat en noves empreses tecnològiques, amb una experiència de més de 25 anys en alta tecnologia, telecomunicacions i gestió informàtica. Va col·laborar en les primeres proves de carrier class de transmissió de fibra òptica, i el seu equip va realitzar les primeres plataformes d'enrutament multiservei de paquets de veu sobre IP (més tard adquirides per Cisco). Ha realitzat tasques de gestió de programes i productes i té una gran experiència en desenvolupament i gestió de productes carrier.

Participacions: Fundadors, empleats i assessors: 94%; UPC: 6 %.

Proposta financiera

Estem buscant inversors llavor (seed investors) i capital risc de ronda A. Els inversors privats podran demanar un plec de condicions, que preveu cèdules convertibles en accions. La inversió rebuda serà usada per a continuar el desenvolupament de la versió 1.0 i el desplaçament a la UPC i a la ciutat de Barcelona.

Més informació a: www.miraveo.com



Av. Diagonal 177, 1er
08018 - Barcelona
(+34) 619 404 727
contactus@miraveo.com
www.miraveo.com

PERSONA DE CONTACTE
Jorge García

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

Tecnologia de la informació i la comunicació

Ronda:

No

Tipus d'inversors:

Nacional i/o Internacional

#26

OPENMET

OpenMet és una solució del tipus ERP que permet a les organitzacions la gestió professional dels seus actius immaterials relacionats amb les percepcions, coneixement, opinions i sentiments de les persones.

Descripció de l'empresa

Les tendències situen la gestió d'actius immaterials com a factor d'èxit clau. El 95% de les empreses no disposen de solucions adequades per a gestionar-los. Tenim un programari per a diagnosticar i gestionar actius immaterials, 45 clients a Espanya, i estem preparats per a internacionalitzar-nos.

Producte o servei

El nostre programari està totalment basat en web, molts clients ja l'utilitzen i es pot vendre com a programari, com a servei o bé instal·lat de fàbrica. També s'ha adaptat a moltes llengües. L'aplicació integra estudis electrònics, modelatge de comportaments d'actius immaterials i intel·ligència comercial, tot permetent reunir informació sobre actius immaterials de manera ràpida i presentant-la als directors a través d'un panell de control.

El nostre principal element diferenciador és que som la primera aplicació informàtica dissenyada especialment per a modelar tot tipus d'actius immaterials, reunir dades i mostrar informació a través d'indicadors.

Mercat

El nostre producte constitueix una proposta única de valor per a empreses que pretenen diagnosticar i gestionar actius immaterials.

Els dos tipus principals de clients són:

- Empreses de consultoria (RH, màrqueting i processos): som el seu soci tecnològic en el diagnòstic i gestió d'actius immaterials, reduint el cost i el termini dels seus projectes i augmentant-ne el valor afegit. Exemples: Deloitte, Elogos, Optimiza
- Organitzacions grans i mitjanes (empreses públiques i privades de diferents sectors): hi venem el nostre producte i serveis de diagnòstic i gestió d'actius immaterials de manera sistemàtica, ràpida i econòmica. Exemples: Hewlett-Packard, Cosentino, Polaris World, Iberdrola

El nostre avantatge competitiu respecte la competència és la tecnologia única que permet diagnosticar i gestionar actius immaterials a un cost reduït, en menys temps i amb més valor afegit. Els nostres ingressos van ser de 105.000 el 2007 i 225.000 el 2008. L'objectiu són 3,5 milions el 2012, l'accés a nous mercats (Regne Unit, Alemanya i França), l'augment del nombre de clients dels 45 actuals a 550 i l'increment del marge de benefici del 15% actual al 45%, com en empreses informàtiques similars. Aspirem a convertir OpenMet en el "SAP dels actius immaterials".

Equip i accionistes

- Xavier Juanico (50% de l'empresa): enginyer informàtic per la UPC i MBA per ESADE. Va treballar a Hewlett-Packard durant 8 anys.
- Jordi Montserrat (50% de l'empresa): enginyer de telecomunicacions per la UPC i MBA per ESADE. Va treballar a Hewlett-Packard durant 10 anys.

Proposta financiera

Necessitem 800.000€, distribuïts en 3 anys per a 1) afinar el producte informàtic per a un desplegament ràpid i un manteniment/suport fàcil, 2) màrqueting i comunicació, i 3) trobar socis de distribució al Regne Unit, Alemanya i França. Com a resultat, esperem contractar 6 treballadors nous. Estratègia de sortida proposada: barreja de compra pels fundadors/autofinançament i venda a altres inversors en 5 anys, segons EBITDA.

Més informació a: www.openmet.com



G.V. Corts Catalanes 523, 3-1
08011- Barcelona
(+34) 902 876 979
jordi.montserrat@openmet.com
www.openmet.com

PERSONA DE CONTACTE

Jordi Montserrat

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

Tecnologia de la informació i la comunicació

Ronda:

No

Tipus d'inversors:

Nacional i internacional

#27

SCLIPO

Sclipo és una xarxa social educativa, utilitzada per a ensenyar, aprendre i entrar en contacte amb persones amb els mateixos interessos.

Descripció de l'empresa

L'aprenentatge electrònic ha esdevingut un mercat de més de 30.000 milions d'euros, amb un creixement anual superior al 20%. Tanmateix, les seves aplicacions encara són immadures. Sclipo és la principal aplicació web del món en gestió de cursos, amb més de 3.000 professors i més de 20.000 temes de contingut educatiu. Els ingressos de Sclipo provenen de les quotes d'usuari premium.

Producte o servei

Mentre l'aprenentatge efectiu requereix interacció, participació i eines d'instrucció audiovisual, les aplicacions d'aprenentatge electrònic es basen només en text, amb pocs elements de treball en xarxa i participació. A més, requereixen una instal·lació i manteniment complexos i cars, per la qual cosa només les grans organitzacions o els experts en tecnologia les poden utilitzar avui.

Sclipo millora l'experiència d'aprenentatge en línia mitjançant noves tecnologies d'Internet i comportaments d'usuari. Sclipo integra aplicacions educatives riques, com una aula web en directe i una plataforma educativa de vídeo, amb elements moderns de xarxes socials. L'aplicació web de Sclipo no requereix instal·lació i és facilíssima d'utilitzar, fins i tot per a principiants tecnològics.

Mercat

Sclipo es centra en el mercat de la formació continuada. Tenim certs competidors com Moodle, Blackboard, Sakai, i Learnhub, però Sclipo és més fàcil d'utilitzar i menys car. A més, disposa d'elements de xarxa social únics, un sistema de gestió del coneixement multimèdia (vídeos i documents) i una aula web en directe per a l'ensenyament simultani a distància. El nostre objectiu en els propers 5-6 anys és arribar a més de 250.000 usuaris premium. Això generarà més de 30 milions d'euros d'ingressos, amb un EBIT superior al 25%.

Equip i accionistes

Gregor Gimmy és el fundador i director general de Sclipo. Des del 1994, treballa en el desenvolupament de nous productes i en formació. Actualment és professor convidat a ESADE (innovació de productes). Ha treballat a IDEO, Siebel i Metazoa a Silicon Valley i a Roland Berger a Europa. Ha sigut cofundador i director general de Metazoa, el primer sistema de laboratori notebook basat en web del món per a estudiants i investigadors en biotecnologia. L'empresa va ser adquirida per Pharsight (Nasdaq PHST).

Proposta financiera

Fins ara Sclipo ha obtingut 600.000€ en finançament de deute i inversions (entre altres, de Caja Navarra VC, La Caixa i Europa Press). Ara intentem obtenir una sèrie A de 2 milions d'euros per al desenvolupament de productes i negoci internacional.

Més informació a: www.sclipo.com



C/ Atlàntida 57
08003 - Barcelona
+34 93 221 0116
gregor@sclipo.com
www.sclipo.com

PERSONA DE CONTACTE
Gregor Gimmy

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

Tecnologia de la informació i la comunicació

Ronda:

Si

Tipus d'inversors:

Nacional i internacional

#28

TA WITH YOU

Solucions de traducció automàtica de qualitat humana i temàticament adaptada, per a cada parell lingüístic i sector vertical.

Descripció de l'empresa

Amb una plataforma de traducció automàtica temàticament adaptada, preparada com a programari internacional per a ser desplegada en empreses de traducció, l'empresa està ben posicionada per a esdevenir un referent en un segment de mercat liderat per Language Weaver i Systran.

Producte o servei

La nostra plataforma, desenvolupada al 100%, és una eina de productivitat que permet als nostres clients reduir costos en més d'un 40% i escurçar el termini de lliurament de traduccions, els dos factors clau d'èxit en el sector de serveis lingüístics. La nostra tecnologia, pendent d'aprovació de patent, ofereix una qualitat quasi-humana, amb temps reduïts i efectivitat de cost. La barrera d'accés és tecnològica en un mercat que no està dominat per empreses d'alta tecnologia, i les patents ens permetran crear llicències de productes arreu del món.

Mercat

El mercat de la traducció suposa més de 14.000 milions de dòlars, amb un índex anual de creixement de prop del 15%. Europa en representa el 43%. En 5 anys, Ta with you ocuparà un 3% d'aquest mercat altament fragmentat, en part gràcies al lideratge en el segment automàtic i a la millor proposta per al segment humà. Els competidors principals en aquest camp són Language Weaver i Asia Online, amb un enfocament tecnològic similar, i Systran, amb l'antic paradigma de traducció basat en normes. En aquest sentit, tenim una tecnologia pròpia que i) permet un desenvolupament ràpid de nous llenguatges, ii) està totalment adaptada a les necessitats del client, tant temàticament com lingüísticament, i iii) assoleix qualitat humana (el nostre principal avantatge competitiu).

Equip i accionistes

L'equip està liderat per Diego Bartolomé, llicenciat i doctorat en enginyeria elèctrica per la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC) i llicenciat en gestió i administració d'empreses per la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB). Té més de 10 anys d'experiència al sector informàtic, entre d'altres, al Centre Tecnològic de Telecomunicacions de Catalunya, Aida Centre RFID Solutions i T-Systems. Parla 5 llengües (català, castellà, anglès, francès i alemany) i té nocions bàsiques de xinès, amb experiència internacional a Bosch (Alemanya) i Motorola (França). Té el 95% de les participacions. Està acompanyat per Montse Fornés, l'altra fundadora. A més, Ta with you compta amb un potent equip tècnic i amb el suport d'un Comitè Assessor compromès, compost per diferents líders del sector.

Proposta financiera

Per la ronda de sèrie A que estem duent a terme, necessitem aproximadament 500.000€ per a protegir la nostra tecnologia base amb patents internacionals, completar l'equip amb un bon equilibri entre vendes i càrrecs tècnics, i iniciar la venda internacional a Europa. L'estratègia de sortida, amb un retorn multiplicat per 10, es produirà previsiblement abans de 5 anys, amb una venda de l'empresa a un líder del sector o a una empresa complementària, per exemple de desenvolupament d'aplicacions o d'integració de sistemes.

Més informació a: www.tauyou.com



C/ Ferrer de Blanes, 25
08203 - Sabadell
(Barcelona)
(+34) 937 112 996
info@tauyou.com
www.tauyou.com

PERSONA DE CONTACTE
Diego Bartolomé

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

Tecnologia de la informació i la comunicació

Ronda:

Si

Tipus d'inversors:

Nacional i internacional

#29

THE CHANNER

theChanner és un sintonitzador mundial de televisió per a telèfons mòbils 3G i Wi-fi i per a PC, on els usuaris poden descobrir, visualitzar i compartir nous canals de televisió, canals que capten les audiències i en treuen benefici.

Descripció de l'empresa

theChanner desenvolupa tecnologia per a oferir als usuaris un accés més fàcil a l'entreteniment i donar-los la millor oferta disponible.

Els usuaris volen veure una televisió diferent de la que tenen a casa. La connectivitat de banda ampla augmenta, i Internet s'està convertint en el millor mitjà de difusió de televisió, però és difícil fer-se visible i identificar el públic. theChanner aportarà usuaris a canals existents i futurs i tornarà el seu negoci rendible mitjançant un model publicitari de resposta directa.

Si, com a inversor, cerca un elevat retorn del seu risc, ara és el moment d'invertir en l'empresa que entén millor el mercat de televisió mòbil i sap com treure'n profit. theChanner és una empresa nova, i invertir-hi ara té ara més sentit que mai.

Producte o servei

theChanner es troba actualment en fase de prova beta per a la seva primera versió de sistema operatiu i per a PC, a la vegada que desenvolupa part dels serveis interns i de les noves plataformes.

Al març del 2008 va ser presentada una patent dels EUA/PCT, però com a empresa informàtica, les barreres d'accés més importants vindran de la nostra capacitat de màrqueting per entendre i aportar solucions tant als canals de TV com a les necessitats dels usuaris. Els canals de TV disposaran de serveis complets de televisió per Internet, inclosa la pujada de la pròpia informació promocional.

Mercat

El 50% dels 3.300 milions d'usuaris de mòbils a tot el món volen veure televisió als seus aparells, i la venda de telèfons intel·ligents 3G i Wi-fi està creixent, de manera que ara representa més del 40% de les vendes totals.

theChanner preveu que tindrà 2 milions d'usuaris al final del 2012. Els mercats objectiu per als propers anys són EUA, Regne Unit, Alemanya, França, Itàlia, Espanya, Holanda, Suècia, Austràlia, Japó i Corea, 11 països que representen més del 65% de la penetració mundial de línies fixes i mòbils de banda ampla, amb més de 300 milions d'usuaris 3G el 2008.

Els competidors s'estan posicionant com a plataformes de vídeo o de televisió premium. theChanner no ofereix televisió domèstica, sinó que és un motor de cerca de TV gratuït les 24 hores del dia, amb canals de notícies, música, esports i entreteniment d'arreu del món que complementen l'oferta actual. theChanner proporciona ingressos als canals de TV que opten per Internet com a mitjà de difusió en obert.

Equip i accionistes

L'empresa és propietat de Nina Alastruey, que també la dirigeix.

El projecte s'està desenvolupant amb un equip de quatre persones, en col·laboració amb el Parc d'Innovació La Salle de Barcelona, on l'empresa té la seva seu.

Proposta financiera

Les necessitats de finançament estan xifrades en 500.000€ per als propers 18 mesos. S'espera un Ebitda positiu al 4T 2011, i de més de 10 milions d'euros al desembre de 2012. L'estratègia de sortida de la inversió inclourà la venda d'una part a empresaris en 3-5 anys.

Més informació a: www.thechanner.com

theChanner
TV on the move

C/ Sant Joan de La Salle, 42, 4
08022 - Barcelona
(+34) 644 480 027
nina@thechanner.com
www.thechanner.com

PERSONA DE CONTACTE
Nina Alastruey

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

Tecnologia de la informació i la comunicació

Ronda:

No

Tipus d'inversors:

Nacional i internacional

#30

WOICES

Woices (World voices) és una nova empresa d'Internet que ofereix serveis d'àudio basats en la localització.

Descripció de l'empresa

Woices (World voices) és una nova empresa d'Internet, creada el 2007, que ofereix serveis d'àudio basats en localització (LBS). Ofereix un servei bàsic gratuït, disponible a <http://woices.com>, que permet als seus usuaris crear, gestionar i reproduir ecos: gravacions d'àudio relacionades amb una localització o un objecte concret del món real (com guies d'àudio).

Producte o servei

Diferenciem:

Els usuaris premium, que pagaran unes quotes mensuals i podran localitzar el seus geonuncis: un anunci sobre el seu propi canal que apareix a qualsevol usuari que cerqui ecos al seu voltant. Els serveis premium poden ser d'interès per a museus, ajuntaments o qualsevol institució o col·lectiu que pugui oferir informació en àudio als seus visitants.

Els serveis públics gratuïts inclouen la possibilitat de gravar, compartir, marcar, comentar i avaluar ecos fàcilment a través de qualsevol aparell apte per a Internet, des d'un PC fins a un iPhone. A més, els usuaris poden crear camins, grups socials o utilitzar woices API per a integrar el seu contingut en altres serveis socials, com Facebook o blocs personals.

Mercat

El mercat de serveis premium és definit per qualsevol institució o col·lectiu interessat en oferir informació en àudio als seus visitants o usuaris, i inclou museus, ajuntaments, organismes de turisme, art o història, entre d'altres.

Pel que fa als serveis bàsics gratuïts de woices, el mercat objectiu abasta tota la població mundial amb accés a Internet. Els usuaris amb accés gratuït són del nostre interès, ja que volem atreure tràfic d'Internet i materialitzar-lo mitjançant publicitat contextual. Ens centrem en alguns segments clau del mercat: turisme, natura, art, educació i discapacitats (invidents). La nostra estratègia de negoci inclou dos fronts. L'execució d'un pla de màrqueting i vendes per a capturar usuaris premium, d'aquesta manera les vendes premium cobririen les despeses fixes a principis del 2010. Per altra banda, el tràfic d'Internet impulsarà els nostres ingressos de publicitat i finançarà els costos variables.

Equip i accionistes

- Xavier Guardiola, (40%). Fundador i Director Tècnic, és Doctor en física estadística, analista quantitatiu, consultor en innovació i director tècnic.
- David Ciudad, (25%). CEO. Enginyer químic i MBA. Director d'estratègia i executiu.

L'equip té molta experiència en el camp de la innovació de les TIC. El 2004, va formar part de l'equip fundador de Simpple, una exitosa empresa d'innovació tecnològica situada a Tarragona, que ara compta amb més de 30 treballadors. Els altres dos membres de l'equip es reparteixen el 45% restant de la participació.

Proposta financiera

Woices és actualment propietat del seu equip fundador (equip de direcció i dos programadors a temps complet). Des de la seva fundació, s'ha finançat amb capital i recursos propis. Ara estem buscant socis financers en una primera fase. Les necessitats de capital per als següents 18 mesos són de 180.000€ per a completar els projectes mòbils i dur a terme el pla de promoció.

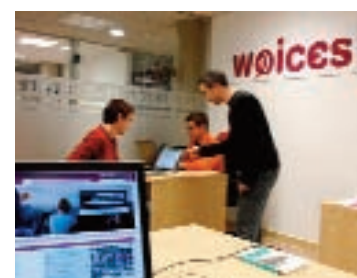
Més informació a: www.woices.com



C/ Sant Xavier 2, 3er
43700 - El Vendrell
(Barcelona)
(+34) 977 668 083
info@woices.com
www.woices.com

PERSONA DE CONTACTE

Xavier Guardiola

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

Tecnologia de la informació i la comunicació

Ronda:

No

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

