



# PARC CIENTÍFIC UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

Con el apoyo de:



**Emprenem  
junts.**



## I Encuentro capital y ciencia



Nuevas opciones de  
inversión en empresas de  
base científico-técnica

Viernes 28/11/2008, 9:00 h.

Colaboran:



ENTIDAD DE CONSERVACIÓN  
Valencia Parc Tecnològic



Ciudad Politécnica de la Innovación



FUNDACIÓN QUORUM  
PARQUE CIENTÍFICO-EMPRESARIAL  
UNIVERSITAT MIGUEL HERNÁNDEZ



***“El acto estuvo fenomenal, muy cercano a los participantes, y muy distendido. En fin, sólo caben felicitaciones, estamos seguros que la próxima edición será si cabe más exitosa”***

Domus Dovela (Empresa asistente)

***“Enhorabuena por la iniciativa, es muy positiva y abre oportunidades para dinamizar el tejido empresarial y detectar nuevos proyectos”***

Gema Llull – Principia Technology Group (Entidad de inversión)

***“Quiero agradeceros vuestra excelente organización y desarrollo del acto de hoy”***

Vicente Rodilla – CYS Bionics (Empresario participante)



PARC CIENTÍFIC  
UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

## I Encuentro Capital y Ciencia

El pasado 28 de noviembre de 2008 tuvo lugar el foro de inversión 'Encuentro Capital y Ciencia' en el Parque Científico de la Universitat de València, en el que 15 empresas de base científico-técnica contaron con 15 minutos para exponer su proyecto, el plan de negocio y la inversión solicitada, ante una audiencia formada principalmente por inversores, expertos sectoriales, gestores de desarrollo y otros empresarios.



Representantes de las 15 empresas participantes y del Parc Científic de la Universitat de València

El Parc Científic Universitat de València (PCUV), con el apoyo del IMPIVA, y en colaboración con Espaitec – Parc Científic, Tecnològic i Empresarial de la Universitat Jaume I de Castelló -, la Ciudad Politécnica de la Innovación, València Parc Tecnològic, la Fundación Quórum (Parque Científico y Empresarial de la Universidad Miguel Hernández de Elche) y el Parque Científico de Alicante, organizó el I Encuentro Capital y Ciencia; un foro de inversión local, abierto y de asistencia gratuita, definido para unir emprendedores y empresas con necesidades de financiación con inversores potenciales, en el marco de un encuentro participativo en el que los asistentes pudieron valorar directamente sobre cuestionarios diseñados al efecto tanto el formato del evento como aspectos críticos del modelo de negocio o rentabilidad de la inversión sobre cada empresa.



En el foro se contó con la presencia de 78 asistentes; de los cuales 39 provenían de empresas, 11 representaban a entidades de inversión (capital riesgo o *family office*) y el resto eran otros agentes, técnicos, inversores particulares, etc.

El total de la inversión solicitada por las 15 empresas participantes ascendió a 8.496.000 €, distribuidos en 2.150.000 € del sector biotecnológico, 4.500.000 € en tecnologías de la información y comunicación (TIC) y 1.846.000 € de otros sectores emergentes. 5 empresas solicitaron más de 500.000 €; haciendo un total de 6.150.000 € (representando esta ronda el 72 % del total de la inversión requerida).

El evento tuvo 3 bloques sectoriales (Biotecnología, TIC y otros) moderados por M<sup>a</sup> Eugenia Hernández de Pablo (gerente de BIOVAL), Jesús Soret (profesor titular de la Universitat de València y director del master "Hogar Digital") y Paco Negre (CEO Espaitec) respectivamente, y las empresas intervinieron en rigurosos 15 minutos por orden de inversión requerida, de menor a mayor, disponiendo de pausas con cafés y refrescos entre los bloques para facilitar el encuentro y *networking* entre empresarios e inversores.

Gracias a este foro, hemos dado a conocer mejor una parte de la creciente base de emprendedores tecnológicos y empresas innovadoras surgidas en el seno de las universidades y/o alojadas en parques científicos y tecnológicos de la Comunidad Valenciana. El Parque Científico de la Universitat de València y el resto de entidades colaboradoras agradecen el apoyo del IMPIVA y la asistencia de los inversores, esperando que acciones de este tipo contribuyan a que las pequeñas y medianas empresas puedan aproximar condiciones de negociación para la firma de acuerdos, toma de participaciones o ampliaciones de capital social, asistencias técnicas, o cualquier otra forma de colaboración que posibilite su crecimiento y, por ende, la generación de empleo, riqueza y bienestar en nuestra sociedad.



### **Agenda:**

09:00 a 09:30 hrs. Recepción y entrega de documentación  
09:30 a 09:45 hrs. Apertura:  
Sr. Esteban J. Morcillo Sánchez: Vicerrector de Investigación y Política Científica de la Universitat de València

09:45 a 11:00 hrs. Presentaciones de empresas de BIOTECNOLOGÍA, sesión moderada por:  
M<sup>a</sup> Eugenia Hernández de Pablo: Gerente de Bioval (Asociación de Empresas Biotecnológicas de la Comunidad Valenciana)

EMPRESA	PONENTE/S	RONDA
<b>1 – BIOTECH VANA</b>		
BIOTECHVANA es una empresa Bioinformática y también un canal de ciencia en Internet. Se divide en dos plataformas; 1) - GYPSY DATABASE: Una base de datos de soporte e investigación en Retrovirología, Evolución Molecular y elementos móviles genéticos. 2) - BIOTECHVANA BIOINFORMATICS, un catálogo de software bioinformático y recursos en biología computacional, organizado en formato de revista electrónica.	Gonzalo Fuster	De 100.000 a 500.000 €
<b>2 – PROISER R+D</b>		
PROISER es una empresa dedicada al desarrollo de soluciones integradas basadas en el análisis de imagen. Los campos preferentes de actuación son la reproducción asistida (análisis seminal, embriología, etc.), el tratamiento y manejo de imágenes, aplicaciones industriales para determinación de control de calidad por análisis de imagen...Además de los aspectos relativos al desarrollo de software, PROISER diseña y fabrica los diversos componentes necesarios que van desde la microscopía a las cámaras de registro de imágenes o el fungible necesario para el análisis de diversos componentes (como cámaras de recuento espermático).	Francisco Blasco	De 100.000 a 500.000 €
<b>3 – AFT</b>		
ALIMENTOS FUNCIONALES DE ORIGEN TRADICIONAL. Este negocio se inició para la producción y venta de alimentos de origen vegetal, en los que se utiliza fundamentalmente chufa, leche de almendras o frutos secos en general, así como para el diseño de nuevos productos. El primer artículo lanzado al mercado es una bebida fermentada con Bifidus activos (bacterias probióticas) de chufa, 100% vegetal sin gluten, lactosa ni leche. Son productos naturales, con excelente sabor, mínimos aditivos, que poseen alto valor funcional (beneficios para la salud), nutricionalmente completos y constituyen una buena alternativa a las leches fermentadas comerciales, así como frente a sustitutos de lácteos (principalmente bebidas de soja), pues cuentan con un buen arraigo en la tradición mediterránea. Se trata de productos desarrollados por el equipo emprendedor, patentados por el Consejo Superior de Investigaciones Científicas, para los que AFT, S.L. ha adquirido los derechos de producción en exclusiva.	Gaspar Pérez	De 100.000 a 500.000 €
<b>4 – CYS BIONICS</b>		
La firma CYS BIONICS, S.L. se constituyó en Agosto de 2008 como proyección industrial de una vocación científica e investigadora, cuyo propósito es estudiar y explotar industrialmente el comportamiento de la fisiología del Ser Humano ante las nuevas fronteras que brinda la Biónica; entendida como la integración Hombre – Máquina: La transformación de las señales bioeléctricas voluntarias, de origen muscular, en todo tipo de maniobras electromecánicas y en comunicación bidireccional asociadas a un entorno inteligente, multiplican las actuales capacidades -puramente biológicas- de la fisiología humana, al ser combinadas con las que ofrece el campo de la Biónica. Proyecto con patente propia y desarrollado con la colaboración del Instituto de Biomecánica de la Universidad Politécnica de Valencia.	Vicente Rodilla	Más de 500.000 €
<b>5 – WOLA EUROPE</b>		
WOLA Europe S.L. fabricará y comercializará, en el mercado europeo, y entre otros productos, los equipos de Biosensores Microbianos que su empresa matriz Biosensores S.L. ha desarrollado, patentado y validado durante los últimos años en sus actividades de I+D en el campo de tecnología analítica del agua. El Plan de empresa de WOLA Europe S.L se ha diseñado aprovechando la ventaja tecnológica de los equipos desarrollados y la demanda creciente de sistemas de monitorización de la calidad del agua en tiempo real. Entre los objetivos a alcanzar, se estima que en un periodo de 5 años la empresa se convierta en referente en el mercado europeo del control de la calidad del agua.	Javier Monreal y Teófilo D. Díez-Caballero	Más de 500.000 €

11:00 a 11:30 hrs. Pausa para café, refrescos y *networking*.



11:30 a 12:45 hrs.

Presentaciones de empresas de TIC, sesión moderada por:

Jesús Soret Medel: Director del Master "Hogar Digital" – Profesor Titular de la Universitat de València

EMPRESA	PONENTE/S	RONDA
<b>6 - OKODE</b>		
OKODE es una empresa de desarrollo software y consultoría de tecnologías de la información especializada en la monitorización, localización y visualización en tiempo real de información dinámica mediante el uso de interfaces gráficas web y dispositivos móviles. La tecnología propietaria que la empresa ha desarrollado le permite implantar y hospedar soluciones escalables de visualización en tiempo real donde se muestre la posición de vehículos y personas sobre mapas web accesibles concurrentemente desde numerosos clientes.	Pedro Jorquera	De 100.000 a 500.000 €
<b>7 – EOLAB SPAIN</b>		
EOLAB. Empresa spin-off de la Universidad de Valencia. Ofrecemos soluciones para un Desarrollo Sostenible basadas en geoinformación en tiempo real generada a partir de satélites de observación de la Tierra, medidas in situ y tecnologías de la información geográfica (TIG).	Fernando Camacho	De 100.000 a 500.000 €
<b>8 - BALMART</b>		
BALMART es una ingeniería especializada en la fabricación, instalación y comercialización de equipos electrónicos de comunicaciones y de radiofrecuencia a medida. Desarrolla equipos no estándar y "línea blanca" a la medida de las necesidades de grandes clientes, en sectores que abarcan desde automatización, telemetría medioambiental, pasando por smart-home y equipos de encriptación y seguridad. Genera software abierto y gestión de comunicaciones y datos integrables en otras herramientas. Personaliza aplicaciones y equipos. Fabrica cada uno de los módulos que ofrece mediante sus partners tecnológicos. Entre sus clientes, BALMART cuenta con Organismos e Instituciones Públicas o Privadas y Grandes Compañías a través de sus distribuidores autorizados o mediante atención directa.	Francisco Ballester	De 100.000 a 500.000 €
<b>9 – OPENLAB</b>		
OPENLAB Centro Tecnológico de soporte a la I+D+i nace para dar respuesta a las distintas necesidades originadas en las instituciones que están relacionadas de algún modo con la investigación, el desarrollo y/o la innovación tecnológica. Su misión es la de proporcionar un conjunto de servicios multidisciplinares que abarcan, desde el soporte especializado a las gestiones técnicas y operativas de proyectos de esta índole, hasta la propia investigación tecnológica en colaboración con otros centros.	Rosa Valenzuela y Mayka Carretero	De 100.000 a 500.000 €
<b>10 - DITECO</b>		
DITECO Instalaciones Inteligentes es una empresa nacida en 2007 para el desarrollo electrónico, enfocada al mercado de la domótica y el hogar digital. Ha desarrollado el sistema EVOLUTION que ha sido presentado recientemente en la feria MATELEC en Madrid y que incorpora como principal novedad el control de gasto energético y ACS (Agua Caliente Sanitaria).	Ángel Ferrández	Más de 500.000 €

12:45 a 13:00 hrs.

Pausa para café, refrescos y *networking*.



13:00 a 14:15 hrs. Presentaciones de empresas de OTROS sectores emergentes, sesión moderada por:

Francisco Negre: CEO Espaitec

EMPRESA	PONENTE/S	RONDA
<b>11 - RESEARCH &amp; MARKETING (R&amp;MK)</b>		
Consultora en Marketing especializada en estudios de mercado y en prestar servicios a empresas de base tecnológica. El fuerte de R&MK es su flexibilidad permitiéndole adaptarse a las necesidades y "posibilidades" del cliente para que, por ejemplo, no tenga que renunciar a su propio departamento de marketing externo formado por personal altamente cualificado por mucho menos dinero de lo que le costaría contratar una sola persona sin experiencia.	Alfredo Cebrián	Hasta 100.000 €
<b>12 - OCEANSNELL</b>		
OCEANSNELL es una consultoría ambiental especializada en la realización de estudios científico – técnicos del medio ambiente marino.	Carolina Assadi	Hasta 100.000 €
<b>13 - MEDCO</b>		
MedCo se ubica en el sector de los productores y usuarios de recubrimientos para la protección de los metales incluyendo sectores como automoción, lacadores de Aluminio, mueble metálico, transporte marítimo, aéreo y terrestre, pintado en bobina de acero y aluminio, pintado de exterior e interior de envases, línea blanca y marrón, construcción, grandes pintores, productores de pintura, institutos tecnológicos /asociaciones normalizadoras y asociaciones sectoriales.	José Javier Gracenea	De 100.000 a 500.000 €
<b>14 – XOP FÍSICA</b>		
XOP FÍSICA desarrolla su actividad en: -Sensores de humedad del suelo y conductividad del agua. -Suministro materiales especiales. -Caracterización dispositivos optoelectrónicos.	Francisco Fabregat	Más de 500.000 €
<b>15 – ANDROMEDA FOOD COMPANY</b>		
ANDROMEDA FOOD COMPANY desarrolla tecnología alimentaria totalmente innovadora que resuelve la obtención de productos vegetales y animales procesados en el origen. Asimismo, crea una nueva generación de cocinas centrales revolucionarias, de alto rendimiento y bajo coste.	Norberto Navarro	Más de 500.000 €

14:30 hrs.

Fin del evento





PARC CIENTÍFIC  
UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

**Fotos:**



Norberto Navarro: Andrómeda Food Company



Francisco Fabregat: XOP Física



José Javier Gracenea: MedCo



Carolina Assadi: Oceansnell



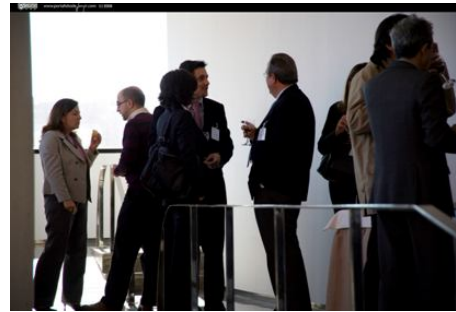
Alfredo Cebrián: R&MK



PARC CIENTÍFIC  
UNIVERSITAT DE VALÈNCIA



Juan Antonio Raga (Parc Científic Universitat de València)  
y Paco Negre (CEO Espaitec) [derecha]



Pausa y *networking*



Ángel Ferrández: Diteco



Mayka Carretero: OpenLab



Francisco Ballester: Balmart





PARC CIENTÍFIC  
UNIVERSITAT DE VALÈNCIA



Fernando Camacho: Eolab Spain



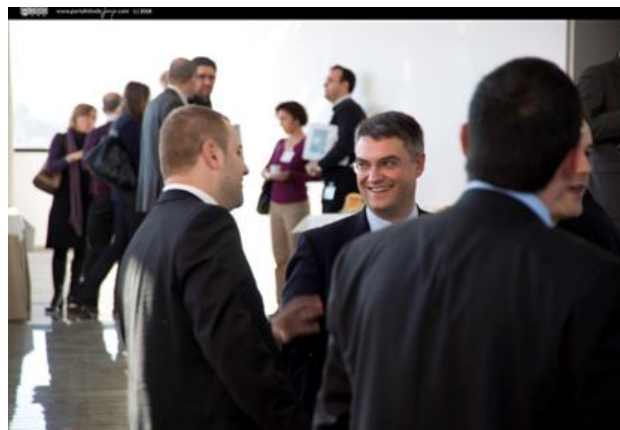
Pedro Jorquera: Okode



Juan Antonio Raga (Parc Científic Universitat de València)  
y Jesús Soret (Director Master "Hogar Digital") [derecha]



Asistentes



Pausa y *networking*



Javier Monreal: Wola Europe



Vicente Rodilla: CY5 Bionics



Gaspar Pérez: AFT (Alimentos Funcionales de origen Tradicional)



Francisco Blasco: Proiser



Gonzalo Fuster: Biotech Vana



Apertura a cargo de Juan Antonio Raga (Parc Científic Universitat de València) [izquierda] y Esteban Morcillo (Vicerrector de Investigación y Política Científica de la Universitat de València)



### **Grandes datos:**

15 empresas PYMES de la Comunidad Valenciana (CV) participantes.

6 parques científicos y tecnológicos de la CV colaboradores del evento.

78 asistentes; 11 entidades de inversión + empresarios e inversores particulares.

3 sectores representados; Biotecnología, tecnologías de la información y comunicación y otros sectores emergentes.

Total inversión solicitada: 8.496.000 €

128 cuestionarios cumplimentados recibidos, incluyendo valoraciones generales del evento y particulares de cada empresa

27 contactos de inversión o colaboración empresarial deseados reflejados en los cuestionarios.

### **Perfil agregado de valoraciones de empresas recibidas por los asistentes:**

#### **Media de valoraciones totales por concepto**







## Apariciones en prensa:

EL MUNDO, LUNES 17 DE NOVIEMBRE DE 2008  
VALENCIA/ECONOMIA

13

### EL MUNDO DE LA INNOVACIÓN

# Rimontgó se destaca en Google para vender en Altea la casa más cara del país por 25 millones

EUGENIO MALLOL

La casa en venta más cara de España se encuentra en el municipio alicantino de Altea. Si hubiera alguna que superara los 25 millones de euros en los que está valorada esta excepcional propiedad situada sobre una parcela de 30.000 metros cuadrados, casi con toda seguridad José Ribes lo sabría. Es el director de la inmobiliaria de viviendas de lujo Rimontgó, uno de los fundadores de la exclusiva European Real Estate Network (EREN), de la que es vicepresidente, y uno de los afiliados de la división inmobiliaria de la casa de subastas Christie's en España.

El inmenso complejo en venta de Altea cuenta con una casa principal y otra de invitados. El dormitorio más importante de la primera de ellas ocupa 100 metros cuadrados. Para medir la categoría del producto en venta, basta saber que la mansión del actor Nicolas Cage en Rhode Island (Estados Unidos), que también se

alemanes que busquen enlaces relacionados con el sector inmobiliario en su propia lengua irán a acabar a la web de Rimontgó gracias a esa estrategia de colocación de marca planetaria. Para atenderles, el sistema está diseñado en siete idiomas.

«Estamos analizando la forma de adelantarnos de forma que el cliente encuentre entre nuestra oferta el producto que está buscando», apunta el director de la inmobiliaria de lujo. Los españoles interesados en invertir en propiedades de alto standing en el exterior demandan, sobre todo, localizaciones en Nueva York (fundamentalmente Manhattan), Londres y París. Y en España,

la zona de Sotogrande, en la Costa del Sol, sigue siendo un valor seguro. No obstante hay productos en auge, como la propia ciudad de Valencia, ca-

**La mansión de Altea vale 25 millones, frente a los 16 de la de Nicolas Cage que también vende**

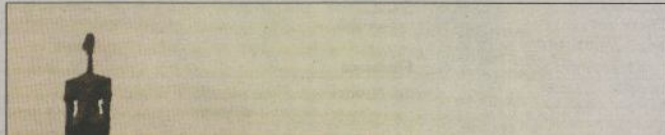
da vez más atractiva para los inversores extranjeros que buscan una segunda residencia.

Para que un inmueble pueda incorporarse al catálogo de Rimontgó tiene que reunir

tres grandes valores: una buena ubicación, ser un buen producto y un buen precio. Hay un cuarto factor tan decisivo como éstos para una venta: la información, pero eso corre de cuenta de los profesionales que dirige Ribes.

«Si la casa está fuera de precio de mercado, no la cogemos». El equipo de Rimontgó hace una valoración antes de aceptar el encargo, «y no cobramos al comprador, salvo que la operación responda a una petición suya».

La firma nacida en Jávea en 1959 facturó 15 millones de euros en 2007. Ah, ¿y su relación con Christie's? Las obras de arte de calidad buscan una casa de categoría para residir.



## La Comunidad viste el Show House de Dallas

El Ivex y Feria Valencia promocionarán los productos de la Comunidad Valenciana en Dallas durante la segunda quincena de noviembre de una forma innovadora. Equiparán la casa Show House íntegramente, desde los muebles, lámparas y textil hogar del salón, hasta la ropa y el calzado en los armarios, la ropa de cama en las habitaciones y los productos agroalimentarios de la cocina, con productos de la Comunidad con el objetivo de que profesionales y consumidores conozcan la calidad y versatilidad del producto valenciano.

## Encuentro Capital y Ciencia en la UV

El Parc Científic Universitat de València, con el apoyo de Impiva, y en colaboración con Espaitec, organiza el viernes el Encuentro Capital y Ciencia; un foro para unir a emprendedores con necesidades de financiación con inversores potenciales (*business angels*, *family office*, fondos, etc). De momento cuenta con 15 proyectos empresariales. Los asistentes dispondrán de un formulario donde podrán puntuar una serie de factores críticos de éxito sobre cada empresa.

## Los políticos entran en el Club de la Madera

Confemadera ha puesto en marcha una iniciati-

## Quince minutos para "vender" la empresa

EL PARQUE CIENTÍFICO DE LA UNIVERSITAT OFRECE LA POSIBILIDAD A EMPRENDEDORES DE PRESENTAR SU PROYECTO A INVERSORES

**REDACCIÓN** VALENCIA

Tener la oportunidad de explicar las posibilidades de tu empresa ante un grupo de inversores predispuestos a encontrar compañías a las que financiar. Un sueño para los emprendedores en época de restricción de crédito. Esta oportunidad la ofrece el Parc Científic Universitat de València (PCUV) que ha organizado el I Encuentro Capital y Ciencia, un foro para conectar empresas de base científica-técnica con inversores.

El próximo viernes, quince emprendedores tendrán ocasión de "vender" su empresa durante 15 minutos a representantes de entidades financieras, business

angels, family office y gestoras de capital riesgo.

Luis Cortés, uno de los organizadores del evento, destaca que se ha dispuesto un espacio preparado para favorecer el encuentro entre empresa e inversor. Bien podría cobijar un reclamo del tipo "Empresa busca socio financiero para aventura de éxito".

Cinco de los intervinientes representan a empresas de tres o cuatro años de vida y que precisan hasta 100.000 euros de financiación. Otro tercio será para firmas ya consolidadas y un tercero para compañías que buscan financiar su expansión y demandan más de 500.000 euros de inversión.



PARC CIENTÍFIC  
UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

ELPAÍS.COM | Versión para imprimir

Imprimir

## Cómo conseguir dinero para ideas innovadoras

I. Z. - Valencia - 29/11/2008

Los centros de investigación valencianos dan lugar a muchos proyectos que podrían terminar convertidos en empresas innovadoras: Software bioinformático; biosensores microbianos; servicios de geoinformación vía satélite; alimentos funcionales... Pero tarde o temprano todos llegan al mismo punto: o consiguen dinero o renuncian a sacar la idea del laboratorio. Pasa en todo el mundo pero el contexto económico valenciano, volcado durante años en el turismo y la construcción, no ha ofrecido grandes oportunidades. El parque científico de la Universitat de València, creado para acercar ambos mundos dio ayer un ejemplo de cómo conectarlos.

El primer Encuentro Capital y Ciencia reunió en la misma sala a unos 60 científicos (con planes muy estudiados para poner en marcha empresas innovadoras) e inversores. Los primeros tenían 15 minutos (antes de que sonase una campana) para exponer la idea, el plan de negocio, el mercado potencial y la necesidad de inversión. Los segundos escuchaban. En los descansos entre los tres bloques temáticos (biotecnología; tecnología de la información y la comunicación, y otros sectores emergentes), en un ambiente informal, con café y cruasanes, tenían ocasión de cambiar impresiones y establecer principios de acuerdo.

En total participaron 15 proyectos de empresas (o empresas que funcionan de forma embrionaria) que solicitaban de 100.000 euros hasta un millón a cambio de un porcentaje de participación en la sociedad. Parece que la cosa funcionó. Y atentos: entre otras cosas por la crisis.

"Este es el mejor momento para invertir en empresas innovadoras", comentaba Raúl Aznar, que asistía al acto en calidad de representante de la red autonómica de *bussines angels* CV BAN, y del grupo inversor familiar Pandora Lys Holding; "las empresas innovadoras tienen un proceso de maduración al menos de dos años. Si se invierte ahora, la empresa saldrá al mercado cuando la crisis haya pasado o este en vías de terminar", añadía. "La biotecnología es un sector refugio", añadía Pedro Álava, del fondo de capital riesgo semipúblico Comval Emprande.

¿Qué les falta todavía a los investigadores? "Subestiman el paso que hay que dar desde el prototipo hasta la producción industrial, y se olvidan un poco de la comercialización", responde Álava. "Y más cultura financiera, en eso todavía están un poco cojos", agregaba Aznar. La parte buena es que todo eso se aprende.

El País – 29/11/09



Fotografías del evento por: <http://www.portafoliodejuanjo.com>

Para más información:

Parc Científic Universitat de València

Tfo: +34 96 354 39 95 E-mail: [parc.cientific@uv.es](mailto:parc.cientific@uv.es) Web: [www.uv.es/pcuv](http://www.uv.es/pcuv) Persona de contacto: Luis Cortés