*Hergos Sistemas, Inoxfrost, Medplant Genetics y Sistemas Judo son los ganadores de la edición española de los premios 'Eurowards'. Estas cuatro empresas, que han destacado entre más de 500 planes de negocio presentados, representan a España en la final europea de los galardones.*

ERGOTECNOLOGÍA

Categoría 'Start - Up'

# Hergos Sistemas, la tecnología para todos

Todavía existen muchas barreras arquitectónicas y culturales que impiden a determinados colectivos sociales acceder libremente a la información. Bajo esta premisa, nació en junio de 2002 la empresa sevillana Hergos Sistemas.
Sus creadores (Jorge López, Antonio Ceballos y un socio inversor, que posee el 25% del capital) se dedican a la ergotecnología, algo así como el acceso universal a la información a través de la adaptación de las máquinas al ser humano. "La idea surge hace dos años cuando pensamos en desarrollar puntos de información tecnológicos resistentes", explica López.

## Líneas de negocio

La empresa, ubicada en Alcalá de Guadaira (Sevilla), tiene dos líneas de negocio: una centrada en la investigación, fabricación y comercialización de sistemas ergonómicos y otra de consultoría tecnológica (desarrollo de *hardware* a medida). Dentro de su primera línea de negocio, trabajan sobre tres productos: puntos de información, cabinas telefónicas y cajeros automáticos. Todos multimedia y ergonómicos. "Innovamos tanto en el diseño interior como exterior. Hemos sacado el atril ergonómico y los mini terminales de conexión a Internet para que los restaurantes gestionen las reservas *on line*.

## Inversión económica

La inversión inicial ha sido de 120.000 euros con recursos propios y préstamos. Cuentan con seis empleados, cifra que piensan ampliar hasta 15 o 20 para 2004, ya que para entonces pretenden lanzar al mercado las cabinas y los cajeros automáticos. Respecto a las previsiones de facturación, calculan obtener 5 millones de euros en 2004, 12 en 2005 y 60 millones en 2006 gracias a la aprobación de la patente, que están tramitando. "Si aspiramos a estas cifras para 2006, será necesaria una ampliación de capital de unos 1,5 millones de euros", señala. Sus productos se dirigen a un amplio mercado: turismo, transporte, ocio, salud, mobiliario urbano, operadores de telefonía y entidades financieras.

**Hergos Sistemas**
**954 93 51 74**
**www.hergos-sistemas.net**

De izda. a dcha., Mathew Try y Sergio Blanca, mostrando las Inoxfrost.

El equipo directivo de la empresa sevillana Hergos Sistemas junto a uno de sus puntos de información ergonómicos que han desarrollado.

## Inoxfrost: un negocio muy redondo

Estaba ahí y nunca nadie había reparado en él: el famoso y 'archiconocido' cubito de hielo. Nadie había reparado en él... como idea de negocio hasta que el físico rumano Sorín Emilian Pomarleanu y el científico español Rosendo Vallés aunaran esfuerzos. El primero ideó una joya refrigerante con materiales platínicos y, el segundo, era experto en la utilización de las propiedades del acero inoxidable.

### Obra póstuma

En 1997, los dos investigadores desarrollaron unos modernos cubitos de hielo de acero. Pomarleanu murió al poco tiempo y Vallés continuó con el proyecto. El resultado se llama Inoxfrost, una esfera refrigerante de caras hexagonales hecha con el acero inoxidable del que están fabricados los materiales quirúrgicos o las cuberterías.

Según sus creadores, que han invertido unos 88.000 euros con recursos propios y préstamos, las propiedades de Inoxfrost son: "Sin utilizar agua, ofrece un frío seco, que no alberga virus y bacterias; permanece frío más tiempo que el hielo (hasta veinte minutos frente a los cuatro del hielo); no altera el sabor ni la textura de las bebidas; no flota ni entorpece para beber; es sostenible, porque ahorra consumo de agua, lo que le hace muy interesante para el Tercer Mundo, y se pueden personalizar utilizando láser". Para desarrollar y comercializar el producto, Vallés, que cuenta con una fábrica en Tarragona, decide aliarse con el empresario jienense Jesús Alcántara y sus empresas: GEA y el Grupo Kipen. "Estamos unidos por un mismo proyecto y pensamos agruparnos jurídicamente en una compañía en breve", señala Sergio Blanca, codirector de marketing y relaciones internacionales de Inoxfrost. Comercializan el producto desde hace sólo diez meses y producen 165.000 unidades, cifra que pretenden aumentar en seis meses hasta 500.000, "y sin problemas para llegar al millón", asegura Blanca.

### Un mismo objetivo

Las previsiones para los cinco próximos años son de una rentabilidad de un 240%: para el primer ejercicio prevén facturar 480.000 euros, un millón en el segundo y 5 millones en el tercero. "Nuestra infraestructura está preparada para los tres primeros años, a partir del cuarto necesitaremos ampliar capital". Inoxfrost ha hecho contactos con empresas del sector de la refrigeración y de accesorios del hogar de 18 países. Los objetivos son "establecer una red de venta comercial en España, hacer de Inoxfrost un utensilio cotidiano en el hogar y sustituir el uso del hielo para trasplantes para la medicina".

**Inoxfrost**
**953 88 68 54**
**www.inoxfrost.com**

HOSTELERÍA

Mención de honor

## La fábrica de licores artesanales

Fabián Cercano emigró de Córdoba a Tenerife llevando su afición familiar de crear licores. La idea nació hace diez años. Junto a su socia Elena Martín de Armas, regentaba una 'tasca'. Allí, "comenzamos a fabricar licores artesanales como un detalle para los clientes. Acabó convirtiéndose en un distintivo nuestro", recuerda Cercano. En julio de 2002, comenzaron a distribuir a mayor escala. Invirtieron unos 20.000 euros con recursos propios.

Sus líneas de negocio son: ecológica; *gourmet*, para tiendas de *delicatessen*; visitas guiadas a la fábrica; elaboración de licores a la carta para establecimientos, y venta de productos a particulares.

Sus ventas se concentran en Canarias y acaban de entrar en la península gracias a contactos con distribuidores. Venden unas 500 botellas al mes y pueden producir 5.000. "Queremos ser una pequeña bodega con 100.000 botellas al año". También venden por Internet. De enero a julio de 2003, facturaron más de 48.000 euros.

**La Vieja Licorería**
**922 297 507 / www.laviejalicoreria.com**

Fabián Cercano y Elena Martín de Armas, creadores de esta empresa.

Fotos: Angulo 3


LÍDER MUNDIAL
EN AGENCIAS DE VIAJES EN FRANQUICIA

VIAJES GiraMondo

GiraMondo te ofrece la oportunidad de formar parte de la firma líder mundial en franquicia. Únete a la red de más de 600 emprendedores que, al confiar en GiraMondo, se benefician de la exclusiva fórmula con la cual han alcanzado el éxito personal y profesional. A partir de una mínima inversión de sólo 28.000 €, puedes realizar tu sueño de convertirte en un auténtico emprendedor independiente, continuamente asesorado por los profesionales GiraMondo. La experiencia de más de dos décadas en el sector pasará a formar parte de tu bagaje profesional a través del más completo curso de formación, aunque nunca antes hayas vendido viajes. Si tienes espíritu emprendedor, pasión por los viajes y capacidad de relacionarte con las personas podrás abrir muy pronto tu GiraMondo Viajes.

más de 600 GiraMondo en Franquicia en el mundo

¡ABRE TU GIRAMONDO VIAJES

La central selecciona candidatos para nuevas aperturas en Franquicia
☎ 902 011 015

www.giramondo.es
visita tu GiraMondo Viajes más cercana

TECNOLOGIA DE LA INFORMACIÓN

Categoría 'Semilla'

# Especialistas en inteligencia competitiva

*Son cinco investigadores de Bilbao –y empresarios desde diciembre de 2000– que se dedican a la inteligencia competitiva a través de Internet.*

Sergio Navarro, José Francisco Báquero, Alberto Gómez, Leandro Alzate y Luis André son especialistas en desarrollar sistemas de transferencia de valor en el campo de las tecnologías de la información.

## Analizar el clima social

Su empresa, Sistemas Judo, comercializa un conjunto de herramientas de tecnología propia y métodos orientados a la captura y representación de valores cualitativos a partir de la información que está en Internet. Su producto se llama Infonauta, una herramienta de análisis del clima social: "Nos ayuda a analizar qué espacio ocupa ahora y en un futuro un cliente en el clima social en Internet a través de la extracción y descubrimiento de conocimiento de la información que hay en la Red. Nuestros desarrollos se concretan en productos orientados al mercado de la inteligencia competitiva", explica André.

Invirtieron 18.000 euros y, en 2002, hicieron una ampliación de capital de 158.000 euros con la adquisición del 44% de la compañía por parte del fondo de capital semilla Seed Capital Vizcaya. Ahora están inmersos en una tercera ronda de financiación en la que colabora el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) con 900.000 euros.

Infonauta está dirigida a entidades financieras, empresas de ocio y turismo, etcétera, que tengan productos destinados al cliente final y que consideren muy importante conocer cuál es y cuál será su posición en Internet. "Estas empresas pueden saber cuál es el grado de conocimiento de sus servicios y productos por parte de los consumidores y cuáles pueden ser sus demandas futuras" explica. Infonauta también se dirige a instituciones públicas, como partidos políticos y responsables de organismos públicos. "Nuestros clientes reciben un informe mensual, *on line* o por correo, sobre la información que aparece sobre ellos en la Red".

Las previsiones de la empresa apuntan hacia la internacionalización: "En Hispanoamérica podemos ocupar un lugar preponderante gracias al idioma". También están trabajando en adaptar Infonauta al mercado chino. Sistemas Judo prevé facturar 1,5 millones de euros hasta 2004.

**Sistemas Judo**
**944 39 30 61**
**www.infonauta.net**

Los cinco jóvenes investigadores y fundadores de la compañía bilbaína de inteligencia competitiva Sistemas Judo.

INVESTIGACIÓN CLÍNICA

Categoría 'Expansión'

# Medplant Genetics, competitivos en un mercado competitivo

La biotecnología es un mercado en expansión y con muchas oportunidades de negocio y, a la vez, un sector muy competitivo internacionalmente (ver EMPRENDEDORES, nº 69, de junio de 2003). Medplant Genetics es una de estas bioempresas españolas que triunfan en el sector. El origen de la compañía se sitúa en 1999 en un instituto escocés de investigación del genoma. Sus creadores, los investigadores Simon Santa Cruz, Antonio Martínez y Laureano Simón, la ponen en marcha en España en abril de 2000.

Laureano Simón muestra uno de sus 'DNA-chip' para diagnóstico.

## Diagnóstico clínico

Medplant Genetics, ubicada en el Parque Tecnológico de Zamudio (Vizcaya), se dedica al desarrollo, producción y comercialización de sistemas biotecnológicos de diagnóstico y terapia clínica. Los tres socios poseen el 60% de la empresa y el resto se reparte entre un grupo empresarial del País Vasco (25%) y una sociedad de capital riesgo.

## Ampliación de capital

La empresa nació con un capital de 500.000 euros y otros 500.000 en préstamos blandos de la BBK. En noviembre de 2000, hicieron una ampliación de capital con la venta del 15% a un fondo semilla por 100.000 euros y ahora, en 2003, una nueva ampliación ha permitido la entrada en la compañía de una sociedad de capital riesgo del País Vasco con un millón de euros. Además, la Empresa Nacional de Innovación, empresa pública adscrita al Ministerio de Economía, ha invertido en Medplant Genetics a través de un préstamo participativo de 300.000 euros. La compañía facturó 1,3 millones de euros en 2002 y prevé cerrar 2003 con 2,5 millones y, para 2004, 4 millones. "Nos autofinanciamos, invertimos en I+D, pero sin entrar en pérdidas. Queremos crecer en recursos", señala Laureano Simón.

**Medplant Genetics**
**94 406 45 25/ www.medplantgenetics.com**

BIOINFORMÁTICA

Mención de honor

## 'Software' para bioempresas

Julio Font y Marta Acilu constituyeron en octubre de 2002 Noray Bioinformatics, dedicada al desarrollo de *software* para el análisis e interpretación de información biotecnológica y al desarrollo de productos en genómica funcional y toxicología.
Con 60.000 euros de recursos propios, Font y Acilu abandonaron sus respectivos trabajos para ser empresarios porque "creemos que hay un nicho de mercado clarísimo en este sector".

### No han estado solos

Noray ha tenido ayuda del programa Isartek, incubadora de empresas apoyada por el Parque Tecnológico de Zamudio, por la Diputación Foral de Vizcaya y por la BBK. "Nos han ayudado, nos han dado un espacio físico y nos han permitido acceder a subvenciones. Hay un momento de vértigo cuando dejas tu trabajo y te metes en esto. Pero ante todo tienes que tener una estabilidad personal, apoyo total de la familia para que puedas llevar mejor los problemas y la angustia de cuando empiezas", afirma Font.
El objetivo de Noray es hacer una empresa sólida, que crezca hasta 24 trabajadores en los próximos tres años y una inversión de 1,5 millones de euros. Sus previsiones de facturación se sitúan entre 2,5 y 3 millones de euros en 2006. Para ello, amplían capital hasta 276.000 euros con la entrada de Seed Capital de Bizkaia, que se queda con el 28%. Sus clientes son bioempresas, farmacéuticas, centros de investigación, hospitales y centros sanitarios. "Nuestra empresa es joven y vamos a centrarnos en España este año y el que viene, y después salir".

**Noray Bioinformatics**
**94 403 69 99 / 98**
**www.noraybio.com**

**En primer término, los fundadores de Noray Bioinformatics, Marta Acilu y Julio Font, junto a su equipo.**

ALIMENTACIÓN

Mención de honor

## Productores de cuajada láctica

**Pedro Mantilla, uno de los socios de Lácteos Caprinos.**

Aunque Lácteos Caprinos sólo tiene año y medio de vida, cuenta con más de diez años de experiencia en la fabricación de cuajada láctica de cabra. La compañía nace como consecuencia de que la empresa Quesos Aldonza y Don Ismael, SL, ubicada en Piedrabuena (Ciudad Real), sobrepasara los volúmenes de producción por la disponibilidad de leche en su zona de recogida. Esto llevó a Pedro Mantilla, a Francisco Sáez (de Quesos Aldonza) y a la sociedad de capital riesgo Inverjaen a invertir 3 millones de euros para poner en marcha Lácteos Caprinos en Jaen, la zona con mayor producción de leche de cabra en España. La compañía produce entre 1.200 y 1.300 toneladas de cuajada y tienen estructura para llegar a las 2.000. En su primer año (la producción comenzó en agosto de 2002) prevén facturar unos 4 millones de euros. Sus principales mercados están en Francia e Italia. El mercado español es relativamente pequeño. "Hay mercado en el continente americano, pero es a largo plazo", reconoce Mantilla. La principal cualidad de la cuajada láctica es su largo periodo de conservación (hasta dos años), "lo que la hace ideal para regular las oscilaciones estacionales en la producción de leche de cabra", afirma.

**Lácteos Caprinos**
**953 30 72 37 / www.lacteoscaprinos.com**

Fotos: Arguiñe


NOVEDAD
Gestión y dirección de empresas

Un particular seminario que le ayudará a m la comprensión de sus valores y los de colaboradores, y le permitirá potenciar sus ta personales y profesionales.

Seis estrategias altamente efectivas para y mantener el equilibrio en un particul mundo de los negocios que permanec abierto las 24 horas.

Un completo mapa, sencillo pero no simp de los principios y puntos clave para l dirección y administración de todo tipo organizaciones y empresas.

EMPRESA ACTIVA
www.empresaactiva.com