

KIBUC. La cadena de muebles Kibuc prevé crecer un 15% este año y alcanzar una facturación cercana a los 50 millones de euros. Mientras, prepara su expansión al resto de España. Kibuc, con sede en Cardedeu (Valls Oriental), nació en 1993 como central de compras de una veintena de empresas catalanas, aunque en el año 2000 pasó a constituirse como una franquicia, apostando por el diseño propio. La firma, que cerró 2015 con unas ventas de 43 millones de euros, un 8% más, cuenta con una plantilla de 510 personas y una red de 52 tiendas, informa Efe.

FGC. Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya (FGC) ha firmado un acuerdo con Cooltra Motos para promover las motos eléctricas como complemento del ferrocarril. Trabajadores y usuarios de FGC tendrán un bono de 50 minutos en el servicio Motorsharing.

COFFEE CENTER. La empresa Coffee Center, con sede en Agnauvva (Gironès), facturó seis millones en 2015 y prevé mantener un ritmo de crecimiento de entre un 15% y un 20% anual. La firma opera con marcas como Fincaté, Itai Café y Alma.

ADAM MEDICAL. La empresa catalana Adam Medical ha cerrado una ronda de financiación de 420.000 euros que destinará al diseño de un dispositivo que evitara reacciones alérgicas graves. Adam Medical ha desarrollado una funda que conecta los autoinyectores de adrenalina con los teléfonos móviles de los pacientes que tengan alergias para monitorizar su uso. La empresa presentó el proyecto en el foro de inversión Acóció 2015 y logró que el fondo Venturangi Capital invertiera 170.000 euros en el proyecto, mientras que el resto procede de inversores privados y financiación pública.

Paack capta recursos para iniciar su internacionalización

REPARTO EXPRES/ Dos fondos de capital riesgo entran en la 'start up', que prepara el salto a Portugal para septiembre, con operaciones en Lisboa y Oporto.

Tina Diaz, Barcelona

Tras cerrar una ronda de inversión de 400.000 euros en septiembre del pasado año, Paack ha captado nuevos recursos a través de una operación de serie A liderada por dos fondos de capital riesgo que han entrado en el accionariado de la *start up*, especializada en la entrega a domicilio en menos de dos horas de pedidos de comercio electrónico.

La firma, que no ha revelado la identidad de los dos socios financieros ni el importe de la inversión, destinará los fondos al desarrollo de su tecnología y a la apertura de nuevos mercados.

La *start up* ha desarrollado una plataforma de software integrada con los comercios online, que, a la hora de pagar

el pedido -excepto comida o producto fresco-, ofrece al cliente la posibilidad de recibir el producto en menos de dos horas o en un determinado momento del día.

De Dubai a Barcelona

Pese a empezar a operar a finales de 2015 en Barcelona, Paack llevaba tiempo preparando su puesta en marcha desde Emiratos Árabes, donde fue seleccionada para participar en el programa de aceleración Tun8, en Dubái.

"Queríamos ir a una aceleradora extranjera para crear un equipo internacional desde el principio", dice Fernando Benito, consejero delegado y cofundador de Paack junto a Xavier Rosales y Víctor Obradors. Los tres emprendedores tenían trabajo fijo, pero las ga-

nas de emprender les convencieron para dejarlo y mudarse seis meses a Dubái.

Los fundadores controlan más del 55% del accionariado y el resto se reparte entre Tun8, el operador portuario DP World, los dos fondos de capital riesgo, un *family office* y seis inversores, que ya participan en la primera ronda.

Con sede en Barcelona y oficina en Dubái, Paack emplea a quince personas está presente en 22 ciudades españolas a través de sus 700 mensajeros y opera con clientes como El Corte Inglés, El Gan-



Victor Obradors, Xavier Rosales (de pie) y Fernando Benito.

so, Deporvillage, Media Markt y L'Oréal, entre otros. Paack compte con Secur, Correos, MRW o Amazon, que ubicará en Barcelona un centro de reparto exprés.

Sin transporte propio

Paack no tiene transportistas ni vehículos propios, sino que ha llegado a acuerdos con distintas mensajerías. "Tampoco nos hace falta un centro logístico, para la flota de mensajeros cualquier pedido es urgente porque ya les avisamos con el tiempo necesario para cumplir las dos horas de envío", explica Benito.

La compañía cobra entre 6 y 9 euros al comercio por el servicio de entrega exprés, mientras que paga entre 5 y 7,5 euros al mensajero. Cerca de superar la barrera de los

ciudades de España antes de acabar el año.

"El mercado luso lo controlamos desde Barcelona por cercanía", dice Benito. En cambio, la firma prevé abrir oficina en los dos países en los que prevé entrar en 2017, entre los que baraja Alemania, Francia, Italia y Reino Unido.

Thinking Forward XXI abre una ronda de 500.000 euros

Artur Zanón, Barcelona

La idea surgió a partir del accidente de un vagón del Metro de Barcelona sin pasajeros una noche. Tras caer el sistema de alta tensión dejó de funcionar la comunicación de las vías con el centro de control. "Existía un hueco tecnológico, con elementos de la vía que todavía eran de la primera mitad del siglo XX", expone Marc Gisbert, fundador de Thinking Forward XXI (TFXXI).

La compañía, una *spin-off* de la Universitat Politècnica (UPC), tiene dos socios más (Ezio Cappellino y Víctor Sánchez), además de un grupo de apoyo, entre todos ellos suman el 86% del capital. El 14% restante pertenece a Trans-

ports Metropolitanans de Barcelona (TMVB), entre otros.

La empresa pública encareció a la UPC un sistema para elevar el grado de disponibilidad de la red, compuesta, entre otros elementos, por 1.300 cambios de aguja y 1.400 circuitos de vía. El sistema que ha desarrollado TFXXI intenta cambiar la forma de mantenimiento tradicional: pasar de un control a posteriori, siguiendo un calendario fijo, a una fórmula predictiva en la que se actúe según el es-

tado real. "Esta opción permite elevar la disponibilidad de la red y racionalizar los costes", explica Gisbert.

Menos mantenimiento

"Hemos conseguido reducir en un 45% los costes de mantenimiento asociados a sistemas de señalización y en un 50% los tiempos de paradas por no disponibilidad", añade.

Además de TMVB, sus clientes son Ferrocarrils de la Generalitat (FGC), Adif en Catalunya, el Metro de Bilbao y Euskotren.

La empresa se creó en 2009, cuando los socios tenían entre 24 y 26 años, aunque el negocio comenzó a desarrollarse a mayor velocidad a partir de 2012. El capital in-



Marc Gisbert y Ezio Cappellino, socios de Thinking Forward XXI. / Elena Ramón

yectado hasta el momento es de 300.000 euros y ahora realizará una ronda valorada en medio millón de euros, que esperan cubrir con aportaciones de los propios socios y con financiación bancaria. El

grueso de este importe se dedicará a aumentar la plantilla, de las diez personas actuales a las 20 previstas en 2018.

En 2015, la empresa facturó 600.000 euros y obtuvo beneficios por primera vez. TFXXI

prevé crecer un 30% anual hasta 2018. Su reto es ofrecer el producto a los servicios de mantenimiento de transportes en diferentes ciudades, aprovechando los casos de éxito demostrado.

La 'start up', que factura 600.000 euros, predice posibles avertas en redes de ferrocarril