Una empresa del Ripollès lliga una inversió de 4,5 MEUR per exportar a la Xina

Clean Tech Dolo Group calcula que l'acord permetrà donar feina a uns 40 proveïdors, la majoria de la mateixa comarca



Una empresa del Ripollès lliga una inversió de 4,5 MEUR per exportar a la Xina

SANT JOAN DE LES ABADESSES | ACN

L'empresari mataroní Xavier Doló podrà comercialitzar l'Hydromatch, una màquina capaç de produir aigua potable a gran escala a partir de la humitat de l'aire, cinc anys després de dissenyar-la. L'empresa Clean Tech Dolo Group, amb seu a Sant Joan de les Abadesses (Ripollès), està ultimant l'acord amb un fons d'inversió xinès que aportarà 4,5 MEUR en tres anys i l'entrada a aquest mercat. Un cop feta la inversió, caldrà un any per poder fabricar les primers plantes portàtils -estan pensades per atendre situacions d'emergència-, que es faran en sèrie i que permetran donar feina a una quarantena de proveïdors, la majoria de la comarca. Doló no l'havia pogut fabricar fins ara per la falta de finançament. Clean Tech Dolo Group està a punt d'aconseguir els diners que li permetran comercialitzar un dels productes que té patentats, l'Hydromatch, una màquina capaç de produir aigua potable totalment portàtil -produeix 6.800 litres per dia- a través de la humitat de l'aire. Fa cinc anys que la tecnologia està dissenyada però no ha estat fins fa tres mesos que s'ha fet el prototip per poder-la mostrar als inversos xinesos que es van interessar per aquesta màquina. "Volien tastar l'aigua i quan ho van fer em van dir, ara seiem a fer números". L'empresari també recorda que va haver de fer el prototip a corre-cuita perquè els inversors van avisar-lo de la visita amb només una setmana d'antelació.

L'acord, que s'està ultimant entre les dues parts i que ja està molta avançat, inclou una injecció econòmica de 4,5 milions d'euros en tres anys així com l'obertura al mercat xinès, un país molt interessat en aconseguir aigua potable atesa la seva elevada contaminació ambiental. Segons explica Doló, el que més els ha interessat és el poder fabricar aigua potable i decantar els gasos contaminants.

Un cop es faci efectiva la inversió, l'empresari calcula tenir construïdes les dues primeres màquines portàtils mig any més tard. Seguidament i en un termini de sis mesos, hi ha la previsió de poder començar a fabricar l'Hydromatch portàtil en sèrie, a la velocitat de dues per dia. Això és farà des de les instal·lacions pròpies a Sant Joan de les Abadesses, de més de 6.000 metres quadrats, i amb l'ajuda d'una quarantena de proveïdors -la majoria del Ripollès, però també de Cantàbria, Estats Units i Alemanya. "No només l'hem dissenyada, també la volem fabricar aquí; és molta feina i molta demanda de material que servirà per donar oxigen a les empreses d'aquí, que també ho estan passant malament", explica Doló.

Ja només amb el disseny, preveuen haver de contractar catorze persones especialitzades en geologia, climatologia o enginyeria industrial, al marge de personal administratiu. La facturació podria oscil·lar entre els 50 i 60 MEUR a l'any si es compleixen les vendes previstes, entre 50 i 100 màquines a l'any.

Una cita internacional a Dubai per representar Europa, en perill per no tenir 6.000 euros

A banda de Xina, també hi ha els Emirats Àrabs que s'han interessat per la maquinària. Precisament, el 27 i 28 de novembre Xavier Doló ha de participar a Dubai com a convidat del Watervent, el congrés internacional més important en matèria d'aigua i noves tecnologies. Ha estat seleccionat per representar Europa, juntament amb dues altres firmes espanyoles, entre les quals hi ha Repsol. Serà una bona plataforma per donar a conèixer el seu producte i fer contactes a escala mundial, assenyala Doló.

El problema és que encara no ha aconseguit els 6.000 euros que li fan falta en concepte de desplaçament i estada. Ha demanat ajuda a diferents institucions, com ara l'Ajuntament de Mataró i la Generalitat però li han respost que no hi ha diners. És per això que ara fa una crida a possibles inversors o empresaris que vulguin assumir aquesta despesa a canvi de presentar-se a l'esdeveniment com a "partner" seu i aprofitar així els contactes per a futurs negocis.

Cansat de la falta de suport a Catalunya i l'estat espanyol

Un dels aspectes que més li ha dolgut a aquest empresari de Mataró és que ha estat cinc anys intentant trobar inversors espanyols i catalans i no hi ha hagut manera. "Aquí a l'Estat et valoren en funció del que tens i dels teus avals i així és impossible", assenyala Doló, que recorda que a altres països com a Estats Units la mentalitat és molt diferent, ja que aposten pel coneixement. I cita una frase que li va dir un dels inversors xinesos durant la visita que encara ara el descol·loca: "Gràcies a la mala gestió del vostre país, nosaltres tenim accés als vostres projectes; si els inventéssim nosaltres, no els deixaríem sortir del país".

Doló recorda que com ell hi ha molts empresaris, que han hagut d'hipotecar el seu patrimoni i pagar un preu "molt alt" per no abaixar la persiana i seguir endavant, malgrat haver obtingut premis i reconeixement internacional. Va quedar sisè en una competició internacional a Silicon Valley l'any 2010 amb l'Hydromatch. "Jo són un de tants i és trist que al final les divises se'n vagin a fora", diu. I recorda que la inversió que faran els xinesos no deixa de ser una compra. "Estem venent el talent a fora i això hauria de preocupar a les persones que tenen diners per invertir aquí", afegeix. Al calaix té 14 invents que voldria desenvolupar, al marge dels tres productes que ha patentat. Quan se li pregunta què és el que vol, ho té clar: "Que em deixin treballar; no vull que em regalin res, ni subvencions, però que em deixin fer almenys això".

Com s'obté l'aigua potable?

Per entendre el funcionament de l'Hydromatch, Doló ho sintetitza tot dient que es pot "fer ploure allà on no hi ha aigua", agafant la humitat de l'aire. El sistema que ha ideat pot arribar a abastir una ciutat de fins a 100.00 habitants. Aquesta seria la capacitat d'una planta de grans dimensions, valorada en 100 milions d'euros i amb una amortització a deu anys.

El prototip que ara s'ha fet, però, és el d'una planta portàtil de menors dimensions, pensada per aconseguir aigua en situacions d'emergència, com ara desastres naturals. Té un cost inferior, entorn dels 100.000 euros. "El que volem demostrar és que la tecnologia funciona", afegeix.

Com s'obté l'aigua potable?

La màquina produeix aigua a través de la condensació de la humitat que hi ha en l'ambient. El mecanisme ideat fa que l'aire baixi de temperatura fins a aconseguir el punt de rosada i al mateix temps es barreja amb ozó, un component natural que és 1.500 vegades més fort que el lleixiu i que elimina bacteris i impureses sense utilitzar productes químics. Finalment, s'aplica un sistema de mineralització per tal que l'aigua obtinguda en el procés sigui potable.

Segons el seu inventor, l'Hydromatch pot funcionar en qualsevol lloc on hi hagi un mínim del 20% d'humitat, una proporció que es pot trobar gairebé a tot arreu. La planta, a més, inclou cinc circuits diferents d'aigua, entre les quals hi ha l'opció de produir aigua embotellada per fer-la més rentable. El cost de l'aigua obtinguda se situa en uns 0,76 euros cada mil litres d'aigua, una xifra molt per sota d'altres sistemes com ara les dessaladores. La mitjana europea se situa entorn els 4 euros per metre cúbic d'aigua i en països com Malàisia, a 24 dòlars el metre cúbic.

Doló assegura que aquesta planta permetrà portar aigua allà on faci falta i minimitzar els efectes del canvi climàtic. Per això, volen crear una Fundació per portar la maquinària en zones on no tinguin recursos per adquirir-la.

Font del document:
http://www.diaridegirona.cat/empreses-a-girona/2013/11/20/empresa-del-ripolles-lliga-inversio/644500.html?utm_source=rss