



**AEInnova**

Alternative  
Energy Innovations



**HEAT-R**

AEInnova  
LIFE Project



# LIFE, AEInnova y *el close to market*



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

MINISTERIO  
DE AGRICULTURA Y PESCA,  
ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE

Dr. Raúl Aragonés Ortiz  
*Chairman*

Madrid, 26/04/2018

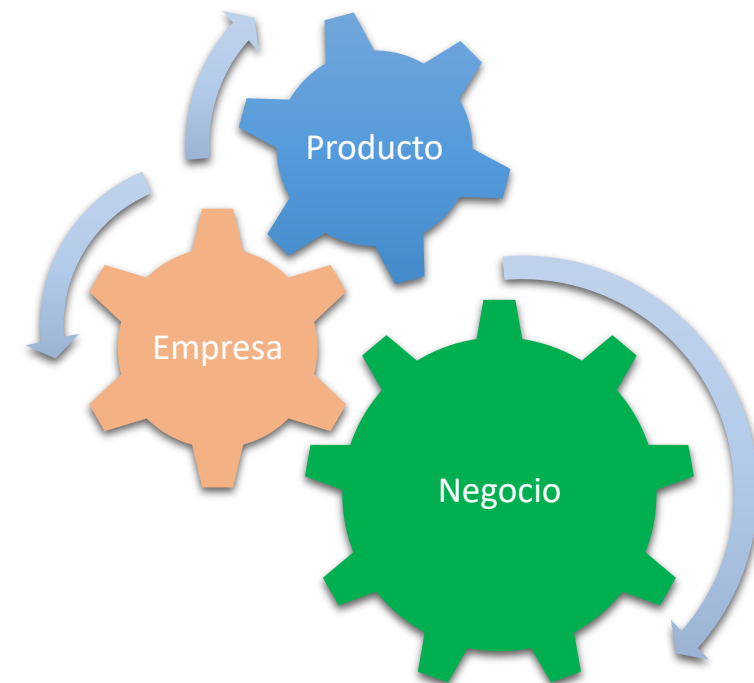
## Sobre Aeinnova

- Creada en 2014 como *spin-off* de la Universitat Autònoma de Barcelona
- Actualmente con un equipo full time de 12 personas
- Premios: United Nations ideas 4 change, EcoEmprendedor XXI, Green Building Council, VW Think Blue, Energy Transition AWARDS (Agencia Alemana de la Energía), etc.
- Convocatorias competitivas: Fondo Emprendedores Fund. Repsol, Innoenergy, H2020 SME Instrument, CDTI Neotec, LIFE



## Claves LIFE

- Desarrollar productos/tecnologías:
  - Alineados con los objetivos de LIFE (alto impacto sobre el desarrollo sostenible y calidad ambiental)
  - Técnica y económicamente viables
  - Altamente escalables y replicables
- Mediante empresas con capacidad para:
  - Desarrollar este tipo de productos/tecnologías
  - Generar negocio



# Problema Medioambiental: Calor Residual

- Pérdida de hasta el 65% del consumo energético en gran industria
- 1,200 TWh → 1,100M€
- **21% del consume de energía annual en Europa**

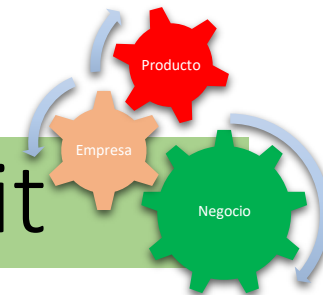


<http://www.aeinnova.com>



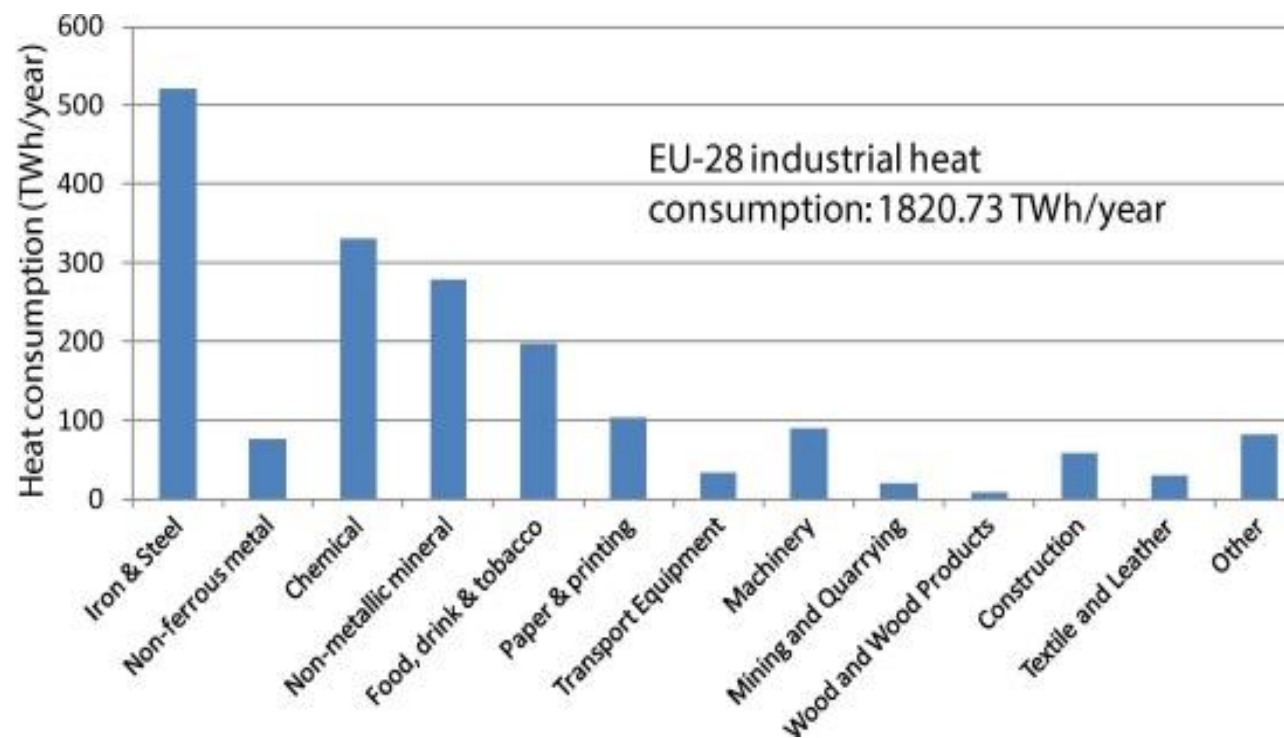
**HEAT-R**  
AEInnova  
LIFE Project



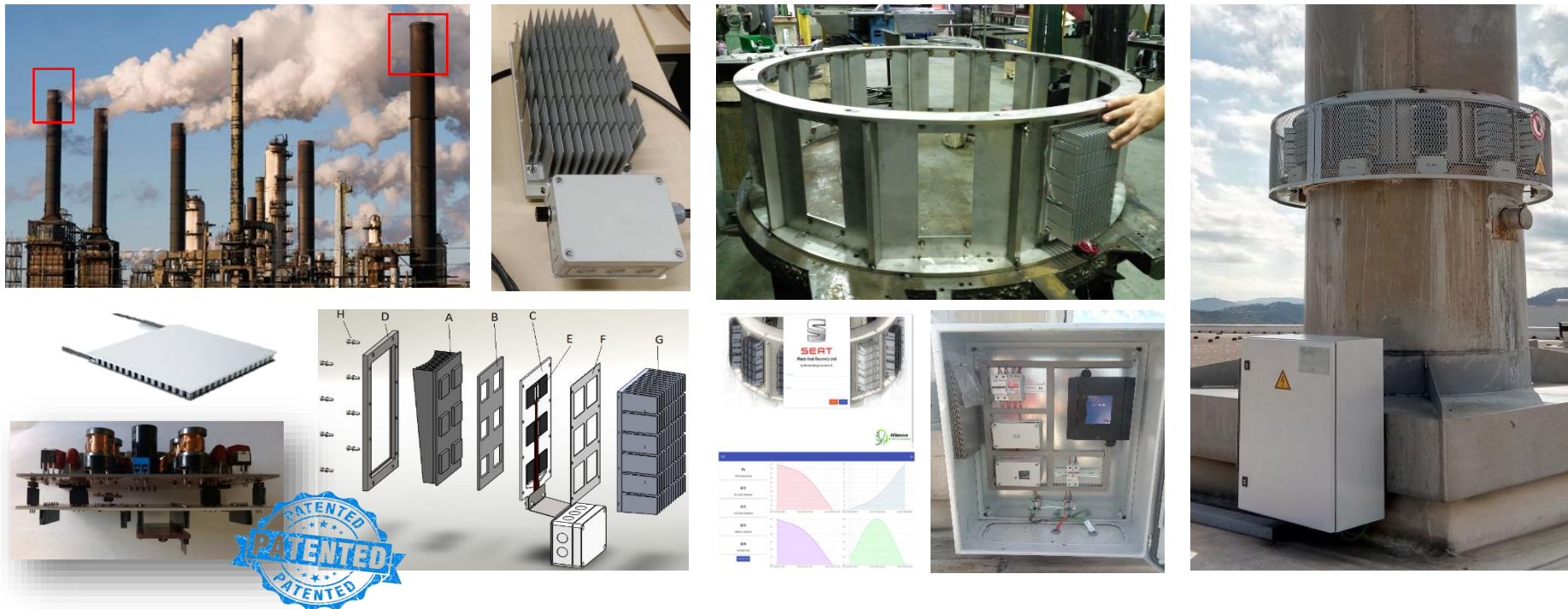


# Nuestro producto: Waste Heat Recovery Unit

## Generación de energía eléctrica a través de calor residual



# Nuestro producto: Waste Heat Recovery Unit



20 años sin mantenimiento

Hasta 30Wh por módulo

100 Kg CO<sub>2</sub> por año



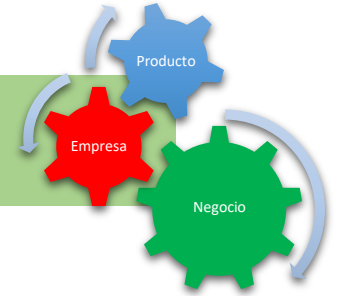
## Nuestro producto: Waste Heat Recovery Unit



- ✓ Acorde con las líneas de LIFE: desarrollo sostenible y calidad ambiental
- ✓ Intensa etapa previa de investigación y parametrización
- ✓ Viabilidad técnica demostrada: instalaciones previas en SEAT, Gabarró, Respol Puertollano...



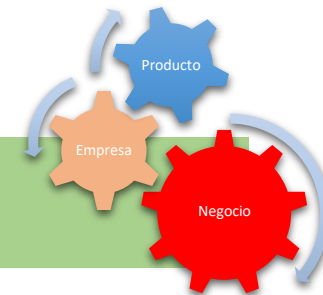
# Nuestra empresa



- Perfiles balanceados en **tecnología, negocio y finanzas.**
  - Capacidad técnica demostrada (alto conocimiento tecnológico)
  - Capacidad de negocio demostrada (alto conocimiento del mercado).
  - Visibilidad en ecosistemas emprendedores (premios, ferias, foros...)







## Nuestro mercado

- Business plan que detalla, entre otros:
  - La escalabilidad del proyecto y su facilidad de transferencia a diferentes sectores industriales y geográficos
  - La estrategia de producción y comercialización (plan de operaciones).
- Múltiples pilotos implantados (y funcionando) y otros en proceso de implantación.
  - Propuesta inicial LIFE: 3
  - Propuesta a Abril 2018: 6
- Múltiples *letters of interest* (Repsol Puertollano, Celsa, Cementos Molins, Bunge, Nissan, Bodegas Torres, Air Liquide, Volkswagen, etc)
- LIFE como fase intermedia del proyecto (previo al scale-up).



# Aprendizajes

- **Construir un proyecto LIFE requiere:**
  - Trabajo de base importante y partir de resultados demostrables
  - Ser pequeño también implica ser rápido, flexible y adaptable
- **Muy importante:**
  - Conseguir visibilidad como mecanismo para contar con buenos compañeros de viaje (InnoEnergy, Repsol...).
  - Contratar una consultora con experiencia en redacción de proyectos Europeos
  - No desanimarse en el intento: Alta competencia (4 \* H2020 phase 2 con SoE pero no financiadas).
- **Salir a hablar con los early adopters** --> *Customer Discovery*. Los ingenieros tenemos tendencia a inventarnos "pócimas milagrosas" para problemas irreales.
- **Crear la solución básica 1.0** que dé respuestas básicas al problema. El "full equipo" ya llegará. Tenemos tendencia a estar constantemente rediseñando el producto.



**AEInnova**  
Alternative  
Energy Innovations



**HEAT-R**  
AEInnova  
LIFE Project



¡GRACIAS!

Dr. Raúl Aragonés Ortiz  
*raul.aragones@aeinnova.com*



<https://twitter.com/aeinnova>



<https://www.linkedin.com/company/aeinnova---alternative-energy-innovations>