



TT

XARXA DE
TRAMPOLINS
TECNOLÒGICS

CIDEM

7^è CONCURS IDEES DE NEGOCI

Encén les teves

idees

Fes-te emprenedor!



Centre d'Innovació
i Desenvolupament
Empresarial



Generalitat
de Catalunya

El text pot ser reproduït totalment o parcialment prèvia autorització del Centre d'Innovació i Desenvolupament Empresarial (CIDEM). Pel que fa al disseny gràfic i artístic, es reserven tots els drets.

© Generalitat de Catalunya
Departament d'Innovació, Universitats i Empresa
Centre d'Innovació i Desenvolupament Empresarial (CIDEM)
Passeig de Gràcia, 129. 08008 Barcelona
Tel. 93 476 72 00
www.cidem.com

Disseny i realització: CIDEM

Primera edició: març 2008
Edició: 400 exemplars

INTRODUCCIÓ

El valor d'una idea

Tots, en algun moment, ens hem alegrat de tenir alguna bona idea: idees que ens han valgut per sortir d'algun problema, idees que ens han servit per quedar bé davant d'amics i coneguts.

Però què és una bona idea? Quant val una bona idea?

Una bona idea ha de portar-se a la pràctica per poder conèixer-ne el valor. El valor de les idees està en allò que aporten quan ja són una realitat i han deixat de ser una "simple" idea.

Tots, també, en algun moment de la nostra vida, hem estat més emprenedors, ens hem atrevit a tirar endavant alguna idea, alguna proposta, hem mantingut una opinió o, en definitiva, hem volgut aconseguir alguna cosa diferent d'allò amb què ja comptàvem.

Fer tot el possible per transformar la nostra realitat, les nostres circumstàncies i gaudir amb tot aquest procés mantenint una forta il·lusió, és el que defineix el caràcter emprenedor.

Però emprendre no és una acció puntual; més aviat es tracta d'una dinàmica, d'un procés ple d'incertesa, imprevistos i riscos. I en el moment d'iniciar aquest camí, cal estar preparat per poder fer front de la millor manera possible als obstacles, tant als inicials com als que s'hi afegiran, per ser flexible davant els canvis i els nous reptes que s'aniran plantejant.

Aquest procés de gestació i maduració d'una idea pot arribar a ser complicat i fins i tot problemàtic. Per tal de facilitar aquest període de definició i poliment de les idees innovadores, el CIDEM ha dissenyat una sèrie d'elements que conformen un sistema ple d'engranatges facilitadors d'aquesta dinàmica creativa i creadora.

El concurs d'idees de negoci de la Xarxa de Trampolins Tecnològics del CIDEM és una bona porta d'entrada a aquest sistema.

La Xarxa de Trampolins Tecnològics del CIDEM està formada per professionals especialistes en l'assessorament a persones amb projectes de base tecnològica.



Les vostres idees,
les idees de les persones
emprenedores són valuoses
per a nosaltres, però per tal
que siguin veritablement
valuoses, han de
transformar-se en realitat.

Els Trampolins Tecnològics donen el suport necessari i acompanyen les persones emprenedores al llarg del procés de creació i creixement de l'empresa, oferint assessorament específic, informació de productes i instruments financers adaptats a les necessitats de cada fase de vida de la companyia, i aportant els contactes més adients per obtenir sinèrgies.

El Concurs d'idees de negoci ajuda a definir la idea i a aconseguir el primer esbós empresarial. Un cop arribats aquí, és el moment d'optar a diferents programes de suport que des del CIDEM, i des d'altres organismes públics i privats, es posen a l'abast de les persones emprenedores i de les empreses recentment constituïdes.

Però per arribar a tot aquest suport, el que és imprescindible és comptar, d'una banda, amb una idea, una idea valuosa, i d'altra banda, amb una forta motivació per tirar-la endavant i il·lusió per materialitzar-la. Sense això, no podem fer res. Però amb això, podem ajudar-vos a fer molt.

En aquesta guia hi trobareu els projectes finalistes presentats a la 7a edició del concurs d'idees de negoci de la Xarxa de trampolins tecnològics. Idees que han iniciat ja el camí cap a la seva transformació en realitats. Idees que mereixen ser ja tingudes en compte.

Esperem que tot el nostre esforç contribueixi a la generació de més idees, de més projectes amb potencial i finalment, de més empreses que contribueixin a reforçar i a millorar el nostre teixit empresarial i social. Vosaltres en podeu ser els protagonistes.

ÍNDEX

3scale Networks	pàg. 6
Boreas	pàg. 8
Bridge Technologies	pàg. 10
Fibertech	pàg. 12
gAGE-NAV	pàg. 14
IETS Energi Solutions	pàg. 16
Merkart	pàg. 18
Omega Mòvil	pàg. 20
Se+A Electric Waves	pàg. 22
SecondNews	pàg. 24
Selectia	pàg. 26
Staitec	pàg. 28
TechROM	pàg. 30
TextArq	pàg. 32
Trigen Solar	pàg. 34
USE-IT Easy Interfaces	pàg. 36
Serveis als emprenedors	pàg. 38
Xarxa de Trampolins Tecnològics del CIDEM	pàg. 39



EMPRENEDORS

Martin Tantow
Steven Willmott



E-MAIL

info@3scale.net

RESUM EXECUTIU

L'empresa 3scale desenvolupa productes i serveis per al sector dels Serveis Web (Web Services), avui dia un dels sectors més importants pel que fa a l'evolució de les tecnologies d'internet. Els Serveis Web, Web APIs i d'altres temes relacionats com Mashups / Web 2.0 permeten accedir de manera remota a continguts i funcionalitats amb interfícies programables. Aquestes tecnologies permeten nous tipus d'aplicacions a internet i sobre tot ofereixen noves possibilitats de negoci tant per a les empreses existents com per a les de nova creació.

Els productes i serveis de 3scale ofereixen solucions innovadores per resoldre dues de les necessitats clau en aquest mercat emergent: l'autenticació dinàmica automatitzada i la gestió de transaccions i contractes per a Serveis Web del tipus REST i SOAP/WDSL. En combinació, aquestes dues innovacions permeten que molts serveis existents disposin d'un nou canal de distribució i un nou model de negoci, i ofereixen a la companyia la possibilitat de desenvolupar un ecosistema de Serveis Web en creixement. El sistema permet que els usuaris del servei puguin crear o eliminar contractes per a serveis remots d'una manera dinàmica i, al mateix temps, connectar automàticament aquests contractes a sistemes de monitorització de qualitat del servei.

Les tecnologies 3scale estan dissenyades per respondre a les dues necessitats esmentades en el paràgraf anterior. La plataforma 3scale està basada en un innovador motor de contractació i en uns protocols de gestió que faciliten el següent conjunt de serveis base:

- ◁ Verificació d'identitat segura i fiable per a usuaris i proveïdors de Serveis Web.
- ◁ Comptabilitat automàtica, sistemes de facturació i de pagament configurables en línia per a usuaris i proveïdors de serveis.
- ◁ Creació i monitorització automàtica d'acords de serveis (Service Level Agreements) / Contractes entre usuaris i proveïdors.

Aquests sistemes s'han desenvolupat combinant una plataforma de servei allotjada per 3scale i llibreries client de lliure disposició, per tal de permetre als proveïdors de servei i als usuaris utilitzar els serveis de manera senzilla.



Tot i que la tecnologia innovadora de la companyia es troba actualment en fase de prototip, s'està duent a terme un ràpid desenvolupament amb els següents objectius marcats:

- ⟨ Sistema de demostració ja disponible des d'octubre de 2007.
- ⟨ Creació de contactes amb clients inicials des de gener de 2008.
- ⟨ Llançament del servei en fase beta al començament de 2008 (previst abril de 2008).
- ⟨ Base de serveis i de proveïdors en expansió a partir de la meitat de 2008.

3scale es troba actualment en negociacions amb una sèrie de clients inicials i ha establert aliances tecnològiques importants en l'àmbit espanyol i europeu, mitjançant el disseny i la posada en servei de dos importants projectes europeus en el camp dels serveis Web.

3scale està format per un equip altament motivat i complementari de dos cofundadors i tres desenvolupadors experts. Dels dos cofundadors, l'un té 9 anys d'experiència com a consultor estratègic en companyies d'alta tecnologia, i l'altre té 9 anys d'experiència en investigació, desenvolupament i gestió de projectes tècnics en l'àmbit europeu en el camp de la computació distribuïda. Tots dos han estat emprenedors prèviament, i van fundar la seva primera empresa el 1999.

Boreas



EMPRENEDORS

Nereida Rodríguez

Xavier Bosch

Juan Fernando Marchán

Isaac Ramos

Adriano Camps

E-MAIL

nereida@stc.upc.edu

RESUM EXECUTIU

Algunes de les necessitats que avui s'estan convertint en bàsiques són la gestió dels recursos hídrics, la gestió del territori i l'aprofitament del terreny de cultiu al màxim. Boreas és una empresa que neix amb la vocació d'aportar solucions en el control i monitorització en aquests àmbits.

Tot i tenir aquest potencial, l'activitat comercial i els esforços dels primers anys se centraran en un únic segment: la monitorització de la humitat del sòl amb finalitats agrícoles o científiques. No obstant això, un cop l'empresa estigui consolidada, l'objectiu serà la diversificació amb aplicacions tan diverses com ara la previsió del risc d'incendi o la previsió dels recursos hídrics, mitjançant una estimació de la neu que hi ha a les muntanyes, entre d'altres.

Boreas deu aquest potencial a un radiòmetre embarcat en un micro-avió teledirigit no tripulat amb el que se sobrevola la superfície en observació. Aquest sistema de mesura versàtil permet mesurar la humitat del sòl, el gruix de neu, la salinitat del mar o la massa vegetal, i ha estat desenvolupat pels promotors en la seva tesis doctoral.

A la vegada que les necessitats de producció agrícola augmenten, hi ha una sèrie de canvis i noves circumstàncies, com ara la variació climàtica amb l'augment de temperatures, el fet que el sòl s'explota cada cop més intensament, o bé fets aliens a l'agricultura, com ara la urbanització d'extenses zones amb el consegüent empobriment d'aqüífers, que fan que la necessitat de conèixer el terreny de conreu guanyi importància. L'aigua és un bé de tots cada vegada més escàs, i és per aquest motiu que creix la vigilància de l'ús que se'n fa, fet que afecta de manera directa totes les comunitats de produc-

ció agrícola. L'actual situació, doncs, obligarà totes les comunitats de regants a adaptar-se als nous temps, variant la seva pràctica habitual de reg.

Per això pensem en Boreas com l'empresa que, mitjançant el sensor Bo-Rad (Boreas-Radiòmetre), permetrà conèixer la humitat del sòl, mitjançant mesures radiomètriques, i donarà com a resultat mapes amb informació sobre els continguts d'aigua de tota la zona explorada.

El servei ofert consta del sensor Bo-Rad embarcat en un micro-avió teledirigit que realitza escombrades de tota la zona d'interès a la vegada que emmagatzema les dades amb les que finalment s'obtidran els mapes d'humitat de la zona d'interès. Gràcies a aquests resultats, els agricultors tindran informació sobre quines zones són més humides i quines necessiten més aigua, aconseguint una estratègia que permetrà planificar un sistema de reg intel·ligent que, per una banda, no malgasta l'aigua i, per l'altra, dóna informació de quines zones són més adients per a un tipus de conreu o per a un altre. A més, es poden evitar malalties i plagues a les plantes amb el consegüent estalvi en fitosanitaris i pesticides.

El valor afegit d'aquest producte en relació als sensors existents consisteix en el fet que no es tracta d'un sensor que es punxa al terra i dóna uns certs valors d'humitat, sinó d'un instrument que mitjançant tècniques de radiometria passiva és capaç d'extreure mapes d'una zona sobrevolant-la amb un micro-avió. A diferència dels sensors ja existents, Bo-Rad no dóna informació puntual sinó informació precisa de tota una zona de conreu.



Bo-Rad es presenta com un instrument d'última tecnologia, capaç no solament de mesurar la humitat del sòl amb una precisió molt elevada, sinó també de monitoritzar la massa vegetal, quant a creixement i evolució, amb capacitat tecnològica per a la detecció de desforestacions i previsió de risc d'incendis forestals. Per tots aquests motius pensem en Bo-Rad com un instrument molt versàtil capaç d'expandir-se i obrir-se portes en el futur cap a altres àrees de mercat en l'àmbit de l'agricultura i la gestió del territori.

En una etapa posterior, Boreas oferirà la possibilitat a diferents partners de llogar de forma indefinida Bo-Rads i micro-avions per tal que en facin l'explotació pel seu propi compte, i així poder créixer en mercats que d'altra manera seria molt complicat arribar-hi, tant a nivell nacional com internacional.

La idea d'aquest producte sorgeix d'un prototipus desenvolupat en el grup Passive Remote Sensing (PRS) que pertany al Remote Sensing Laboratory (RSLab) del departament de Teoria del Senyal i Comunicacions (TSC) de la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC) i dels coneixements adquirits per aquest grup en els últims quinze anys en temes de radiometria i les seves aplicacions.

Bridge Technologies

Bridge Technologies
Bridging the digital divide

EMPRENEDORS

Victor Cardoner
Carlos F. Bader
Carolina Pinart

E-MAIL

bridgetechnologies@gmail.com

RESUM EXECUTIU

Concepte de negoci

Gairebé dos terços dels habitants del planeta viuen a regions en vies de desenvolupament. Paradoxalment, la majoria de les companyies de telecomunicacions, sobretot les de banda ampla, donen servei principalment a l'altre terç amb una competència aferrissada en uns mercats saturats.

D'altra banda, el desenvolupament econòmic i el creixement depenen d'un nivell d'infraestructures que en molts països del món simplement no existeix. És necessari un cert nivell de desenvolupament econòmic i de progrés industrial per millorar les pobres condicions socials d'aquests països. Bridge Technologies neix amb l'objectiu d'ajudar els nostres clients a dissenyar i desplegar xarxes inalàmbriques per a dades i veu en països emergents, amb una visió independent i eficient pel que a fa als costos, i amb la voluntat de fer arribar la revolució digital i les oportunitats que ofereix a tots els racons del planeta.

Producte

WiMAX revolucionarà el mercat de l'accés inalàmbic a la banda ampla. WiMAX és l'evolució natural de l'èxit Wi-Fi, i permet proporcionar un accés des de distàncies més llargues i amb més capacitat, per exemple des de 10 km per a mil usuaris simultanis amb una capacitat similar a DSL.

És per això que WiMAX representa una alternativa molt atractiva per proporcionar accés de banda ampla als països emergents, on els costos de desplegament i d'utilització, així com la facilitat d'ús, són aspectes clau.

A través de les solucions de Bridge Technologies, els països emergents podran reduir dràsticament els costos i els temps d'accés a la banda ampla. Això no només significarà l'accés a gran velocitat a internet, sinó també un accés similar a la telefonia universal. Com que les solucions de Bridge Technologies són inalàmbriques, el cost de creació de la infraestructura de xarxa resulten molt més baixos que els de les xarxes fixes. A més, els serveis es podran desplegar de forma ràpida i senzilla, tant des del punt de vista operacional com d'ús, sempre que es pugui disposar d'electricitat i d'una xarxa de telecomunicacions troncal, cosa que es pot trobar a qualsevol país.

"Les noves tecnologies de la informació i les comunicacions són les grans impulsores de la globalització. Proporcionen eines per al desenvolupament, que fins ara no existien, tant a les persones com als responsables de la presa de decisions. Tot i això, la distància entre els qui "tenen" i els qui "no tenen" informació es fa cada vegada més gran, i hi ha un perill real que els pobres es vegin exclosos de l'economia emergent basada en el coneixement".

Kofi Annan
Secretari General de les Nacions Unides
1997-2006.



Visió i missió

La nostra visió és:

Tothom, independentment de la seva ubicació geogràfica i de les seves possibilitats econòmiques, ha de poder tenir accés al coneixement.

La nostra missió es:

Proporcionar connexions d'alta velocitat i baix cost per a serveis de telefonia i dades en aquells llocs del món on no hi hagi una infraestructura de telecomunicacions suficient.

Objectius

- ⟨ Proporcionar un marc de decisió independent i realista per al desplegament de la banda ampla en zones sense servei.
- ⟨ Garantir la satisfacció dels clients proposant i validant accessos d'alta velocitat per a serveis de veu i de dades amb uns costos mínims i la màxima compatibilitat.
- ⟨ Contribuir a millorar la qualitat de vida i les possibilitats de desenvolupament de les persones i les empreses a les zones més desfavorides, a través de l'accés a la informació i a les comunicacions.

Persones clau

Carolina Pinart és doctora en enginyeria de telecomunicacions. Disposa de més de 8 anys d'experiència en infraestructura de xarxes mòbils i òptiques a Alemanya, França i Espanya, i en la direcció i gestió d'activitats R+D,

primer com a consultora i més endavant com a membre de la direcció de centres i empreses tecnològiques. Ha participat i liderat diverses activitats en més de 13 projectes d'innovació europeus, i en la realització d'un sistema mòbil a Egipte. També disposa d'una àmplia experiència en la gestió de R+D amb l'Administració, tant pel que fa a licitacions públiques com a contractes-programa.

Carlos Faouzi Bader és doctor en enginyeria de telecomunicacions. Gràcies a la seva tasca com a investigador en tecnologies d'accés a Madrid i a Barcelona, disposa de 8 anys d'experiència en tecnologies mòbils i inalàmbriques, en totes les seves fases: des del disseny fins a la posada en marxa, passant pel desenvolupament de les plataformes de demostració. A més, la seva ascendència hispano-argelina li aporta sensibilitat i coneixement de la realitat dels països en vies de desenvolupament. Actualment lidera una prova pilot d'implantació d'un sistema WiMAX per a aplicacions de televisió a l'àrea metropolitana de Barcelona.

Víctor Cardoner és llicenciat en matemàtiques i té un MBA per l'IESE. Disposa de més de 6 anys d'experiència en assessorament i en gestió de projectes tecnològics a França i a Espanya. Ha participat i liderat un gran nombre de projectes en els sectors de les telecomunicacions i de proveïdors d'internet (ISP). Després de l'obtenció de l'MBA, la seva activitat professional s'ha centrat en el sector financer, i ha treballat en bancs del Regne Unit i d'Espanya.

FiberTech

FIBERTECH

EMPRENEDORS

Ignasi Canal
Damaris Ferro
Daniel Mateo
Judith Crespeira
Josep García

E-MAIL

judith.crespeira@cresca.upc.edu

RESUM EXECUTIU

FiberTech és una empresa situada a Lleida que es dedica a comercialitzar fibra destinada a la indústria papera, obtinguda a partir de rostoll de blat de moro adquirit al propi agricultor.

Oportunitat de mercat

El rostoll de blat de moro és un residu que no genera cap valor afegit per a l'agricultor, que l'enterra o el fa servir de jaç per a animals. Aquesta empresa li generarà valor afegit a l'agricultor, al comprar-li el rostoll de blat de moro, i a més a més potenciarà un impacte ambiental inferior en consum de reactius i producció de contaminants en relació a l'eucaliptus.

Producte ofert

La fibra que es comercialitza posseeix propietats similars a la de l'eucaliptus, però necessita un consum de reactius i energètic inferior, sense necessitat de modificar la maquinària de la indústria paperera.

A més a més, s'ofereix servei tècnic, d'assessorament i de formació sobre la implantació d'aquesta matèria prima.

Tecnologia emprada

Per tal d'obtenir fibra de rostoll de blat de moro de gran puresa, es disposa d'una màquina desmedul·ladora de gran eficiència que separa els compostos amb elevat contingut de fibra de la medul·la (rica en lignina i altres components indesitjats).

Equip fundador

L'equip fundador està format per quatre enginyers tècnics químics, que formen part d'un mateix centre de recerca, els quals treballen plenament per aquest projecte, davant de la necessitat d'optimitzar un procés amb gran impacte mediambiental i de gran magnitud.

Model de negoci

L'obtenció d'ingressos serà a través de la venda de la fibra a les indústries papereres, així com dels serveis d'assessorament i de servei tècnic posteriors.

Mercat

La indústria del paper és un mercat que genera una facturació anual de més de 5.000 milions d'euros a Espanya, amb una producció anual de 480 milions de tones i un consum de 600 milions de tones. Els darrers tres anys ha experimentat un increment del 20% i s'espera que aquest increment continuï.

A Lleida hi ha 16 empreses que es dediquen al sector paperer, 8 de les quals estan interessades en el nostre producte (corresponent a una necessitat de 200 tones diàries).



Avantatges competitius

FiberTech disposa d'una tecnologia de desmedul·lació innovadora que permet obtenir fibra del rostoll de blat de moro, que garanteix una disminució dels costos derivats del consum de reactius així com del temps de procés, i un impacte mediambiental inferior.

Previsions de facturació

El primer any es preveu que es donarà abast parcialment a una empresa durant tot l'any i a una altra durant els últims sis mesos; el segon any es donarà abast parcialment a dues empreses tot l'any i a una tercera a finals d'any; i el tercer any es donarà parcialment abast a tres empreses.

A la taula següent s'indica la venda de fibra de cada any, així com els nivells de facturació (incloent-hi el servei d'assessorament).

	Facturació (euros)	Venda de fibra (tones)
Any 1	838.200	8.250
Any 2	1.344.000	13.200
Any 3	1.686.000	16.500

gAGE-NAV



EMPRENEDORS

Jaume Sanz
José Miguel Juan
Manuel Hernández

E-MAIL

gage@ma4.upc.edu

RESUM EXECUTIU

Motivació

El darrers anys, el grup d'investigació universitari gAGE-UPC ha aconseguit establir-se en un segment de mercat amb un potencial de creixement important, i que presenta un volum de negoci accessible que supera les capacitats del grup, atès la seves dimensions reduïdes.

D'altra banda, gAGE-UPC no pot realitzar una ampliació de plantilla estable als departaments universitaris als que pertany. En conseqüència, quan els professionals formats dintre del grup assoleixen la maduresa per ser operatius a alt nivell, es veuen forçats a abandonar-lo per falta d'horitzons dintre la universitat. Això suposa una descapitalització constant en termes de personal qualificat i de know-how acumulat en el conjunt del grup. La creació d'aquesta empresa, participada per la Universitat Politècnica de Catalunya (reforma LOU, abril 2007) ha de permetre ampliar de manera notable el volum de negoci del grup, i poder accedir a projectes d'una entitat molt més gran (per als quals resulta més fàcil obtenir suport com a empresa que no pas com a universitat) i al mateix temps rendibilitzar la inversió realitzada en la formació dels seus estudiants de doctorat, de manera que se'ls pugui oferir una sortida seria i competitiva en el seu camp d'especialització.

Producte

L'empresa gAGE-NAV SL proporcionarà serveis d'assessorament tecnològic en el camp de l'espai en general i, més concretament, de la navegació per satèl·lit (GNSS) i observació de la Terra. Els principals destinataris de la seva activitat són les institucions públiques europees com l'Agència Espacial Europea (ESA), Eurocontrol, GNSS Supervisory Authority (GSA), així com d'altres empreses privades del sector amb les que es preveu la participació en consorci o subcontractació (Thales, Alcatel, GMV, INDRA-ESPACIO, etc.).

Les activitats d'assessorament s'emmarquen en les tres línies estratègiques següents, que representen una continuació de les activitats dutes a terme pel grup d'investigació gAGE-UPC de transferència de tecnologia amb els organismes, institucions i empreses esmentades més amunt:

- ⟨ El sistema WARTK: estudis de viabilitat, disseny, desenvolupament, validació i modernització del sistema.
- ⟨ Projectes i activitats relacionats amb el processament de dades GNSS.
- ⟨ Activitats en l'àmbit de la formació en GNSS: cursos especialitzats, educational tools.



Cal destacar que el sistema WARTK és un nou concepte per a la navegació molt precisa (errades de centímetres) a nivell continental, inventat per gAGE-UPC i protegit per diverses patents (una de les quals finançada per la ESA) del que s'estan completant els estudis de viabilitat (finançats per la ESA i d'altres organitzacions europees) per a la seva inclusió en el sistema de navegació per satèl·lit europeu (GALILEO) amb finalitats comercials (High Accuracy Service).

Mercat

El mercat de l'espai és principalment institucional, ja que la funció del sector públic resulta fonamental tant des de la perspectiva de l'oferta com de la demanda.

El sector públic actua al mateix temps com a gestor dels programes espacials i com a representant dels usuaris que se'n beneficien. A més, proporciona ajudes a les inversions R+D+i de les empreses, centres tecnològics i universitats. La major part d'aquests ajuts consisteixen en els retorns industrials a les empreses, a través de la ESA, de les inversions dels estats en els programes espacials europeus. La inversió prevista pel govern espanyol al pla estratègic per al sector espacial és de 1.220 milions d'euros per al període 2007-2011. Això significa que la indústria espanyola es beneficiarà d'un retorn proporcional, segons les normes de la ESA

IETS Energy Solutions



EMPRENEDORS

Sergio Velázquez
Rodrigo Villamizar
Rafael Lobeto

E-MAIL

velazquez.sergio@gmail.com

RESUM EXECUTIU

La societat del coneixement i de la informació, en el seu afany per contribuir a transformar el nostre planeta en un lloc més harmònic i sostenible, es planteja com un dels seus reptes principals aconseguir un desenvolupament equilibrat que li proporcioni els recursos necessaris per al benestar general de la humanitat i la natura. En aquest sentit, l'energia té una funció primordial en tots els canvis que s'han produït i que encara han d'arribar en la dinàmica de l'univers. Per a l'home representa un factor cada vegada més limitador, ja que es fa indispensable tant per a la vida mateixa com per als processos que hem aconseguit desenvolupar.

Conscients del repte que suposa racionalitzar l'obtenció i el consum de l'energia, ens sorgeix el necessitat de crear una empresa que pugui participar directament i activa en els processos de gestió energètica que es plantegen actualment en l'àmbit mundial. La nostra empresa neix de la iniciativa de tres persones que durant la seva carrera professional han aconseguit adquirir experiència i coneixement en el sector energètic; aquesta sinergia permetrà assessorar les empreses en la utilització ètica, segura i responsable dels recursos energètics.

Línies de treball

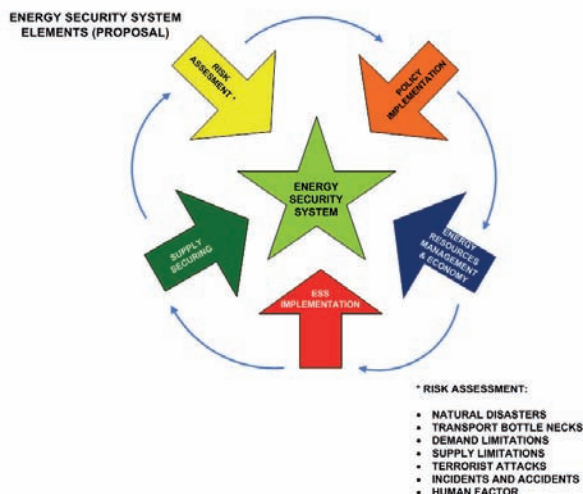
Assistència i assessorament en seguretat energètica

Assessorar les organitzacions que gestionen el recurs energètic per a la posada en servei de sistemes de qualitat centrats en la seguretat pel que fa als principals factors que posen en risc el subministrament, el transport i la utilització de l'energia. Dins d'aquest servei s'oferirà formació especialitzada i experta, a més de la posada en servei de sistemes de qualitat en l'àmbit de la seguretat energètica. Actualment s'està preparant el marc del primer curs de seguretat energètica dins de l'àmbit portuari en col·laboració amb la Facultat de Nàutica de la UPC. El proper mes d'abril s'oferirà a la ciutat de Barcelona el primer curs pilot-bàsic en Seguretat en Infraestructures Sensibles amb Èmfasi en Instal·lacions Portuàries i Energia, amb la participació d'importants experts en seguretat dels Estats Units.

Recerca i desenvolupament

Els promotors compten amb una àmplia xarxa de contactes amb importants empreses europees del sector del transport i de l'energia. A més, han estat involucrats en projectes internacionals que els permeten traslladar al camp de la R+D les seves inquietuds en la matèria, mitjançant la presentació i/o participació en projectes europeus dins dels seus programes marc. El juny de 2007 s'han presentat dos projectes europeus en la convocatòria d'energia, que són:

- < Projecte REDINO (síntesi d'hidrocarburs a partir de CO₂). Consorci europeu format per IETS SL; La Universitat de Pisa, Abengoa i la seva divisió de Zero



Emmissions, La Universitat de l'Orient Mitjà de Turquia, el parc tecnològic italià AREA i la Universitat de Lleó. Ajuda sol·licitada: 1.240.000,00 euros en 3 anys.

Projecte HI-BIODIESEL (estudi de viabilitat en la producció de biodièsel a partir d'espècies vegetals no alimentàries a Llatinoamèrica). Aquest projecte s'ha presentat en col·laboració amb les següents empreses: IETS SL, AREA, GOLBASOL (grup Globalia), la Universitat d'Antioquia, ISG i Corpoica (empresa estatal agrícola) per Colòmbia i, finalment, la Universitat Agrícola d'Atenes. Ajuda sol·licitada: 473.000 euros en 18 mesos.

Intermediació en la venda de recursos energètics

Degut a la bona relació i l'extensa xarxa de contactes amb importants empreses del sector energètic, la nostra organització està duent a terme diverses ofertes de gasolines, dièsel, carbó i altres recursos de gran valor no només energètic sinó també industrial. Un dels nostres principals proveïdors és PDVSA, companyia petroliera veneçolana. Aquesta línia de negoci significarà ingressos considerables per a l'organització.

Els promotors

Rodrigo Villamizar Alvargonzález: Doctor en Energia i exministre de Mines i Energia de Colòmbia entre 1995 i 1998, professor d'universitats nord-americanes i assessor especial del Departament d'energia dels EUA.

Sergio Velásquez Correa: involucrat en l'execució de projectes europeus en l'àmbit del transport durant els dos últims programes marc de la Unió Europea, actualment és candidat a doctor de la UPC en Recursos Naturals i Medi Ambient.

Rafael Lobeto Lobo: exdirector General de la Marina Mercant Espanyola, ha aconseguit establir vincles comercials i empresarials entre Espanya i Llatinoamèrica.

En resum, les fonts d'ingressos dependran directament de la capacitat de treball de l'equip promotor i de la relació privilegiada i estreta que tenen amb importants empreses del sector energètic i del transport en l'àmbit espanyol, europeu, llatinoamericà i nord-americà.

El mercat que volem captar comprèn en essència totes aquelles empreses i organitzacions que depenen directament o indirectament del recurs energètic i d'infraestructures sensibles, i que poden millorar la seva optimització i la manera de fer front a potencials riscos, crisis i eventualitats.

Merkart

MERKART.COM

"broadcasting contemporary art"

EMPRENEDORS

Ysabel Pinyol
Pere Villega

E-MAIL

info@merkart.com

RESUM EXECUTIU

Merkart és una empresa que comercialitza obres d'art contemporani, en l'àmbit internacional, utilitzant les noves tecnologies com a canal de venda. A través d'Internet, TFT tàctils o telèfons mòbils, Merkart és capaç de millorar el processos de compra tradicionals, ja que permet a les galeries d'art i als artistes una internacionalització immediata de les seves obres d'art i un increment del seu públic objectiu i de vendes.

Model de negoci

El model de negoci de Merkart es basa en una comissió del 20% sobre el preu de venda de cada obra venuda. Merkart actualment posseeix una Base de Dades (ARTbox®) amb més de 1.000 obres d'art contemporani valorades en més de 1M d'euros, que es vol ampliar fins a 100.000 obres en un termini de 5 anys.

Les obres tindran un preu de venda comprès entre els 100 i 10.000 euros, amb un preu mig de 1.500 euros per obra, que suposa una comissió de 300 euros per Merkart.

Oportunitat

- < Gran patrimoni artístic nacional: 800 galeries nacionals d'art contemporani, 150 catalanes.
- < El mercat de valors a màxims i crisi del mercat immobiliari, l'art contemporani com a sector inversionista alternatiu. L'obra com a objecte d'inversió i per a gaudir a la vegada.
- < Poca penetració de les galeries nacionals al sector Internet (poca inversió en TIC).

- < Baixada de preu dels TFT de gran format, que permeten visualitzar l'efecte d'una obra d'art durant el procés de compra.

Mercat

El mercat de l'art mou anualment 40.000 milions d'euros, amb un creixement anual del preu de les obres a l'entorn del 10%, segons l'índex Mei Moses -dissenyat per dos professors d'art de la NYU Stern School of Business Finance.

Una mostra de l'atractiu d'aquest mercat és l'aposta que estan realitzant molts fons d'inversió, basats íntegrament en la compra de peces d'art. El "London-based Fine Art Fund" amb un valor de \$50 milions o el "Art Dealers Fund" valorat en \$20 milions, esperen rendibilitats anuals entre el 10 i el 12%.

Equip emprenedor

Ysabel Pinyol (Arquitecta, 27 anys, col·leccionista d'art i marxant de diversos artistes nacionals i internacionals) i Elies Campo (Enginyer de Telecomunicacions, 25 anys) formen un equip emprenedor en què la seva experiència i coneixement fan del projecte una gran oportunitat empresarial. Posteriorment Merkart preveu incrementar la plantilla a 10 treballadors el 2012 (any de finalització del present pla d'empresa).

Posteriorment Merkart anirà ampliant el seu equip a mesura que el projecte vagi creixent.



Avantatge competitiu

- ◊ Posicionament: Merkart com a canal de venda technology-based, vol ser un partner tecnològic de galeries i artistes, no vol ser competidor de les Galeries dins del seu àmbit d'actuació.
- ◊ Enfocament especialitzat: equip emprenedor, combina un bon background dins del sector de l'art contemporani (Ysabel, 10 anys experiència) i de les TIC (Elies, 4 anys d'experiència en negocis Internet).
- ◊ Innovació en els canals de venda d'art: TFT tàctils i dispositius mòbils.

"canals de venda internacionals -basats en les noves tecnologies- per a galeries tradicionals", juntament amb TFT tàctils i altres innovacions, Merkart espera posar-se ràpidament darrera de Picassomio. En la venda d'art via TFT tàctils (dispensArt) i dispositius mòbils, Merkart té el first mover advantage nacional e internacional.

Inversió inicial i facturació

El capital social requerit és de 45.000 euros. Els dos promotors finançaràn aquesta quantitat a través del seu cercle de Friends, Fools & Family.

Competència

En la venda per Internet, Merkart competirà amb grans empreses com són Picassomio.com, Saatchi-gallery.co.uk (recent creació, Londres) i EyeStorm (creada per Venture Capital amb 8M d'euros el 1999, Londres, va fracassar inicialment).

Picassomio és la líder del sector de venda d'art online. Creada l'any 2000, el 2002 ja donava beneficis. El 2005 van facturar 2M d'euros amb un creixement del 52% el 2004 i del 60% el 2005, fet que dona validesa per tant al model de negoci de venda d'art online.

L'equip emprenedor porta anys observant la competència, que tecnològicament no ha innovat en res des de l'any 2000. És per això que són considerades "galeries.com", que competeixen directament amb les galeries tradicionals. És aquí on l'equip de Merkart hi veu una gran oportunitat de negoci.

Innovant en el posicionament dins del sector com a:

	2008E	2009E	2010E	2011E	2012E
Total ingressos	252.000	818.60	2.153.18	5.013.96	8.997.78
Marge brut	50.400	163.72	430.637	1.002.79	1.799.55
Total despeses d'operació	104.090	180.73	301.464	419.928	554.134
EBITDA	53.690	17.010	129.172	582.864	1.245.42
BAIL/EBIT	71.342	38.890	102.703	554.268	1.213.90
Resultat després d'impostos	76.742	44.890	73.012	408.987	911.334

Merkart comença a donar beneficis a principis del tercer any, quan s'esperen facturar 2,1M d'euros, que es transformen en uns beneficis d'operació de 129K euros. Podem dir que és a partir del 2011 que el negoci comença a estabilitzar-se financerament, ja que el marge brut ja cobreix les despeses d'operació i la liquiditat sobrant es pot invertir financerament; l'EBITDA s'incrementa fins a 582K.

Merkart té una TIR a 5 anys del 68% i un VAN de 824.346 euros.

Omega Mòvil



EMPRENEDORS

Miquel Oliver
Luc Durand

E-MAIL

miquel.oliver@upf.edu

RESUM EXECUTIU

El projecte Omega Mòvil consisteix en la creació d'una spin-off en l'àmbit de les comunicacions mòbils iniciat des del grup d'investigació NeTS (Networking Technologies and Strategies) de la Universitat Pompeu Fabra. L'equip emprenedor està format per investigadors amb una àmplia experiència professional i investigadora en el sector de les xarxes mòbils.

El sistema Omega Mòvil està constituït per una interfície mòbil, basada en una aplicació client desenvolupada en Java (J2EM), que utilitza la missatgeria SMS per comunicar-se amb un servidor central. Amb aquest servei, Omega Mòvil pretén crear un nou concepte de xarxa social, exclusivament des del mòbil.

La solució innovadora que ofereix Omega Mòvil es basa en:

- ⟨ Una interfície mòbil basada en una aplicació Java (J2EM) amigable i compatible amb la majoria de terminals mòbils del mercat.
- ⟨ Un sistema de comunicació basat en l'enviament i la recepció de missatges codificats, amb un control del consum per part de l'usuari, i un accés al servei amb qualsevol dels operadors mòbils sense necessitat d'altres prèvies.
- ⟨ Un servidor central Omega Mòvil per a la gestió de les peticions de l'aplicació client.
- ⟨ Un sistema patentat de colocalització (P-200702022): la colocalització consisteix en l'obtenció per part del terminal mòbil de la informació sobre la seva pròpia localització relativa (a nivell de cel·la o d'àrea de localització) i la transmissió d'aquesta informació a un servidor central. Comparant aquesta informació de localització relativa es pot saber si dos mòbils estan en la mateixa zona (a nivell de cel·la o d'agrupació de cel·les). Així, un usuari pot buscar un altre usuari que es trobi en un espai proper (barri) sense cap cost afegit.



Cal destacar que el servei ofert per Omega Mòvil va dirigit a un públic jove i actiu, entre 18 i 40 anys, que viu en ciutats grans, amb un cert nivell econòmic que els permet la pràctica d'activitats d'oci, i que pertany a comunitats ja existents (clubs o associacions) amb interès per compartir aficions culturals (teatre, cinema, concerts, etc.), esports (futbol, tennis, voleibol, etc.), intercanvis (lidiomes, viatges, tecnologia, etc.) o esdeveniments (fires, concerts, festivals, etc.). El servei es comercialitzarà amb la imatge de marca de "Micadonet", que ja disposa de protecció en l'àmbit europeu.

Se+A Electric Waves



EMPRENEDORS

Xavier Tous
Guillem Pastor
Jose Antonio Pacheco

E-MAIL

xavier.tous@sea.cat

RESUM EXECUTIU

Tipus de negoci

Comercialització d'un sistema propi patentat per a la generació d'energia elèctrica a través del moviment de les onades del mar (tècnicament anomenada "energia undimotriu").

Producte ofert

Plataforma modular situada a escassa distància d'un espigó que genera energia elèctrica mitjançant el sistema anomenat "columna oscil·lant vertical". Tal com s'aprecia al gràfic adjunt, es parteix d'uns suports (puntals), a la part superior dels quals s'hi disposen uns cubs invertits (cavitats d'aire), que permeten que l'aire existent al seu interior es comprimeixi a la part superior del cub quan el nivell d'onades en pressiona l'interior. Aquest aire comprimit és vehiculat per uns conductes fins a unes turbines de moviment rotatiu, gràcies a un generador, que creen energia elèctrica.

Aquests conductes disposen de vàlvules d'admissió per permetre o no el pas de l'aire en els moviments de pujada i baixada de les onades. Els generadors van units al terra ferm a través d'un cable submarí, que va connectat a una estació d'acumulació i de transformació de l'energia d'alterna a contínua, per a la seva posterior connexió a la xarxa elèctrica.

Pel que fa a aquest document, es pren en consideració una plataforma tipus amb les següents característiques: (i) 1,06 MW de potència instal·lada; (ii) 658.247 kWh de producció elèctrica anual estimada (equivalent al consum mitjà anual de 132 famílies); i (iii) una superfície ocupada de 360 m².

Competència

Actualment s'estan desenvolupant en l'àmbit comercial projectes relacionats amb altres tecnologies basades en energia undimotriu a diferents parts d'Espanya, fet que demostra el potencial de creixement d'aquest mercat. D'altra banda, al mercat espanyol no existeixen projectes en estudi que utilitzin la tecnologia proposada per Se+A, basada en la columna d'aire oscil·lant vertical.

Avantatge competitiu

Tecnologia que requereix una menor inversió inicial que les tecnologies que s'estan desenvolupant en el camp de l'energia undimotriu, possibilitat d'adaptació de cada projecte a les necessitats específiques de cada client, ràpida posada en marxa de les plataformes i importants sinergies amb les infraestructures marítimes existents.

Mercat

El mercat d'energies renovables a través del moviment de les onades del mar és un mercat incipient de nova creació, amb pocs actors i sense fragmentar. Té un gran potencial de creixement i s'està promocionant a nivell mundial a través de subvencions governamentals, noves normatives de la Unió Europea i un marc tarifari a Espanya que assegura una rendibilitat mínima (TIR) del 10% anual.



Previsió de vendes

Amb el suport dels estudis realitzats pel Canal d'Investigació i Experimentació Marítima de la Universitat Politècnica de Catalunya, l'any 2008 es pretén comercialitzar la primera plataforma a la Costa Brava catalana. Sobre la base d'aquesta primera plataforma, es negociarà amb el Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç una tarifa de 0,455 euros/kWh per aconseguir un TIR del 10% aproximat, de conformitat amb allò establert a l'article 39 i l'annex VIII del Reial decret 661/2007, de 25 de maig.

Després de la comercialització de la primera plataforma, l'expansió del negoci es realitzarà amb una previsió de vendes que permetrà llançar al mercat 21 plataformes en 5 anys.

	Any 2	Any 4
Facturació (euros)	6.287.757	13.625.011
EBITDA (euros)	549.868	1.699.343
Cash Flow (euros)	408.226	1.270.145

Valor actual net (VAN) de la inversió: 3.515.761,83 euros (cost de capital del 10,1%).

SecondNews

EMPRENEDORS

Oriol Torres
Dúnia Riera
Josep Ramon Torné
Dídac Colomeda
Gerard Vall-Ilobera
Joaquim Bertomeu

E-MAIL

bacusamat@secondnews.org

RESUM EXECUTIU

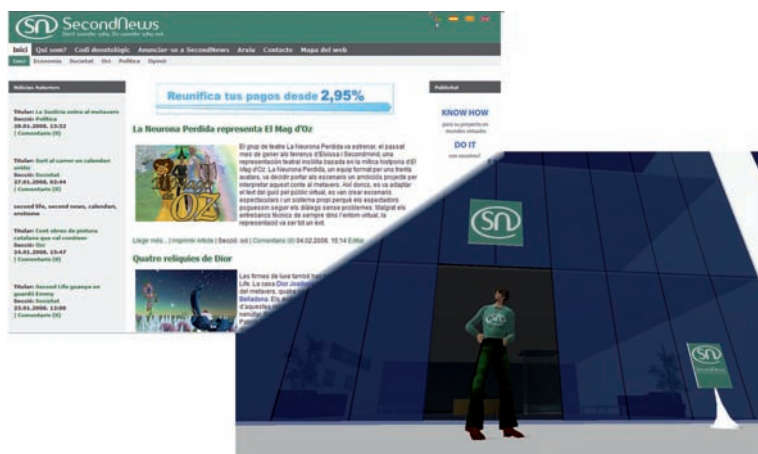
SecondNews és un mitjà de comunicació que cobrirà la realitat informativa de Second Life; el servei que ofereix, per tant, es materialitzarà en notícies elaborades per periodistes professionals que exerciran la seva tasca a través del seu avatar, això és, del seu personatge o alterego virtual dins de SecondLife.

Aquestes notícies es penjaran a una web de lliure accés i satisfaran la demanda d'informació sobre la plataforma virtual que tenen els més de 9 milions de residents a Second Life, actualment orfes de mitjans de comunicació que tractin aquesta realitat informativa des d'una perspectiva de seriositat, rigor, veracitat i professionalitat periodística. Aquests trets, precisament, constituïran el valor afegit i el caràcter diferencial de SecondNews en relació a la seva competència.

El finançament provindrà de la publicitat de l'espai web, amb una facturació prevista de 78.613 euros el primer exercici, 172.051 el segon i 263.088 el tercer, xifres suficients per pagar les retribucions dels 12 professionals de SecondNews i possibilitar que l'empresa tingui beneficis.

La plataforma de Second Life suscita un interès creixent des de fa ja un temps, i aquesta realitat és palpable a través de les notícies que han aparegut als mitjans de comunicació i que fan referència a esdeveniments succeïts a l'entorn virtual. A mesura que empreses, organitzacions, partits polítics i personalitats de tota mena operen dins de Second Life, aquests mateixos actors reclamen un ressò informatiu per tal d'amortitzar, al món extern, la seva immersió a la virtualitat. Els mitjans de comunicació tradicionals ja han informat sobre esdeveniments succeïts a Second Life i, en sentit invers, partits polítics, organitzacions, empreses i particulars faran el que calgui per ser-hi, ja que tothom hi veu una oportunitat de negoci, publicitat o influència.

És en aquest context que apareix SecondNews, un mitjà de comunicació especialitzat en Second Life que neix dins de l'entorn virtual amb la finalitat d'informar sobre allò que s'hi esdevé, tot exercint de canal entre el món extern i la plataforma virtual. Integrat per un equip de periodistes professionals que treballen a través d'un avatar, té l'objectiu de cobrir la realitat de Second Life i explicar-la de forma neutral, objectiva i fidedigna. SecondNews aspira a cobrir les necessitats d'un doble mercat: l'intern -informar dins de Second Life sobre els esdeveniments que s'hi esdevenen- i l'extern -informar al món extern sobre el que passa a Second Life-.



El servei que SecondNews oferirà, doncs, es concreta en notícies sobre SecondLife. Inicialment, el canal per difondre les notícies serà Internet; a través del portal informatiu - www.secondnews.org- es materialitzarà el pont entre la plataforma virtual i el món extern, i s'informarà dels fets, esdeveniments, actes i successos noticiables des d'una perspectiva exclusivament periodística, això és, rigorosa en la distinció entre els fets i les opinions i elaborada sempre -i únicament- per professionals de la comunicació.

La pàgina serà d'accés gratuït, per la qual cosa no caldrà registrar-s'hi com a usuari o pagar cap abonament per tenir dret a rebre les notícies, i constarà de peces informatives constantment actualitzades que sempre es publicaran acompanyades d'una fotografia o captura de pantalla.

SecondNews disposarà d'una seu dins de Second Life que esdevindrà el centre operatiu del mitjà de comunicació. Emplaçada inicialment en una parcel·la insular del món virtual, la seu de SecondNews serà el punt de trobada dels periodistes del mitjà, acollirà la reunió setmanal del Consell de Redacció i serà l'espai on es duguin a terme les entrevistes que els avatars hagin pactat de fer amb algun resident. Qualsevol resident del món virtual hi tindrà lliure accés per informar-se d'allò que succeeix a Second Life, atès que les notícies es desplegaran, en forma de finestres accionades pels mateixos avatars, dins el recinte virtual.

SecondNews vol convertir-se en EL mitjà de comunicació que cobreixi únicament informacions sobre Second Life. Si bé hi ha mitjans de caràcter informal i delegacions de grans mitjans que ja cobreixen algunes notícies dins de l'entorn virtual, no existeix un mitjà exclusiu, de caràcter seriós i rigorós, que aglutini la realitat informativa de Second Life amb les expectatives i objectius que SecondNews s'ha marcat.

Al fet innovador d'engendrar la figura del periodista virtual cal afegir-hi, a més, la creació del primer codi deontològic del periodisme virtual, l'objectiu del qual és preservar i assegurar els criteris periodístics indispensables de l'objectivitat, la neutralitat, la imparcialitat, la independència i la contrastació de qualsevol esdeveniment informatiu.

L'exclusivitat de SecondNews no es circumscriu a Catalunya i a l'Estat espanyol, sinó que té un abast europeu i fins i tot mundial, atès que la competència trobada fins al moment no és de caràcter substitutiu sinó complementària, ja que es tracten o bé portals informatius informals, o bé de delegacions o subseccions de grans mitjans a Second Life.

Selectia

EMPRENEDORS

Manel Juan
 Iñigo Zubizarreta
 Pascual Olivas
 Yolanda Colom
 Raul Ruiz
 Isaac Piñol
 Albert Flores
 Atif Lodhi

E-MAIL

manel_juan@yahoo.es

RESUM EXECUTIU

Selectia és el nom del projecte (i potencial empresa) format per un grup de vuit persones, entre les quals s'hi troben quatre enginyers, un psicòleg, un matemàtic, un economista i una geòloga amb coneixements d'idiomes, que intenten resumir la seva idea de negoci: selecció de personal utilitzant tècniques d'intel·ligència artificial (SELECT+IA).

La idea sorgeix d'observar que els departaments de recursos humans de les mitjanes i grans empreses inverteixen moltíssim temps en la revisió de currículums vitae (CV) i tests psicotècnics a l'hora de contractar personal per desenvolupar una certa activitat en un departament concret. Per a un sol lloc es poden arribar a revisar i analitzar centenars de CV i proves.

D'altra banda, aquestes mitjanes i grans empreses tenen un avantatge que moltes vegades està més que desaprofitat, i que no és altra cosa que una gran quantitat d'informació; com que tenen centenars o milers de persones en plantilla, el nombre de CV i potser de tests psicotècnics de què ja disposen és també immens. A més d'aquesta informació, també compten amb unes altres dades de gran interès: el rendiment de cada empleat.

Lavors, la pregunta que es planteja és: existeix alguna relació entre tota aquesta informació? O en altres paraules, seria possible aprofitar aquesta gran quantitat d'informació acumulada per les empreses sobre el seu personal per predir el rendiment d'un possible candidat en un cert lloc de l'empresa? La resposta és sí. I d'una forma automatitzada que ajudi a la presa de decisions? Una altra vegada la resposta és afirmativa, i la té la intel·ligència artificial (IA).

Una gran branca de la IA es dedica a l'estudi de models matemàtics predictius per a sistemes complexos (com ara econòmics, mediambientals o mèdics, per exemple). Aquestes tècniques són ben conegudes pel grup, ja que quatre dels membres que el componen (dels sis enginyers) estan cursant doctorats en intel·ligència artificial. No dubtem de la importància del departament de RRHH i del seu funcionament, així com dels temes econòmics associats. És per això que comptem amb un psicòleg especialitzat en RRHH i amb un membre diplomad en empresarials.

Amb aquest equip humà i aquesta idea proposem una empresa que desenvoluparà per al client final un software integrat amb els seus sistemes, que gestionarà tots els processos de gestió i de selecció de personal utilitzant les tècniques que hem descrit, i que permetrà estalviar, d'aquesta manera, moltíssim temps durant la presa de decisions. Aquesta integració haurà de ser específica per a cada client, per la qual cosa caldrà un període d'estudi i d'assessorament important per analitzar i avaluar els processos existents. Un grup de psicòlegs s'encarregarà principalment dels processos d'alt nivell, i un grup d'enginyers de les qüestions tècniques. Aquest procés d'assessorament, juntament amb el producte software estàndard que desenvoluparem i el seu manteniment, amb futures ampliacions i paquets software addicionals, seran els vaixells insígnia que guiaran el nostre creixement i desenvolupament com a empresa.



Preveiem un creixement que permetrà el primer any d'existència la realització d'una sola posada en servei (ja que es desenvoluparan els paquets software estàndards), seguida de dues el segon any i de quatre el tercer. Hem considerat que amb una inversió inicial de 50.000€ (40.000 amb finançament a 3 anys) i amb el personal necessari d'enginyers i comercials (5 persones a temps complet el primer any), podrem aconseguir en tres anys una facturació de més de 400.000€ amb uns beneficis nets de més de 135.000€.

Staitec



EMPRENEDORS

Josep Maria Gastó
Josep Domingo
Jordi Castellà

E-MAIL

jmgasto@staitec.com

RESUM EXECUTIU

Producte

La nostra empresa ofereix una solució efectiva al problema legal i tècnic que planteja la LOPD pel que fa al tractament de fitxers que contenen dades personals. Aquesta legislació requereix el consentiment previ de totes i cadascuna de les persones inscrites en una base de dades abans que qualsevol informació que hi sigui registrada pugui ser cedida a tercers. Aquesta obligació és en la pràctica poc factible i de difícil aplicació.

Per contra, la nostra solució, en forma de software, realitza de manera eficient un PROCÉS DE DISSOCIACIÓ de les dades confidencials que PERMET CEDIR I DIFONDRE DADES PERSONALS DE MANERA SEGURA I LEGAL. Per tant, el nostre servei proporciona a les organitzacions un canal segur de disseminació i cessió de les seves dades. Aquesta cessió facilita el procés de revalorització i d'extracció posterior d'informació. L'objectiu final és convertir una restricció legal en una oportunitat de negoci.

Mercat

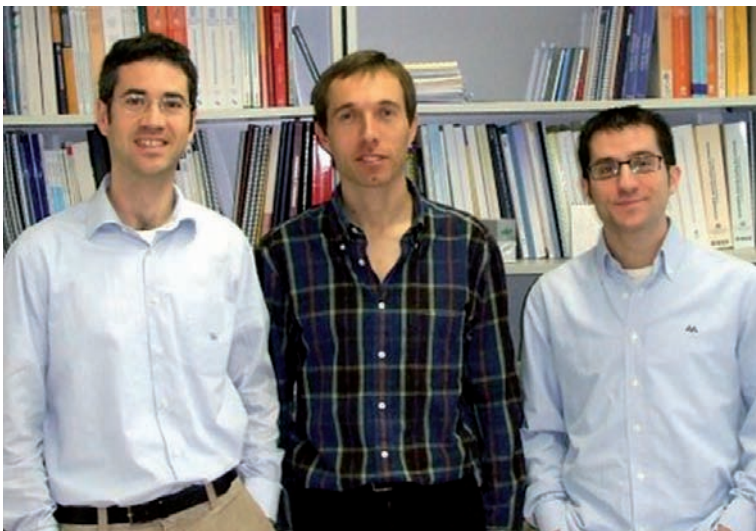
El nostre mercat és extens i heterogeni i està format per organitzacions públiques i privades que gestionen dades de caràcter personal que han de ser manipulades d'acord amb la legislació vigent de protecció de la privacitat personal. El mercat comprèn sectors com el sanitari, el financer, el de les assegurances, el farmacèutic, el de màrqueting o l'informàtic especialitzat en mineria de dades.

Equip

L'equip està format per 4 persones que provenen de l'àmbit empresarial i acadèmic. El nucli dur, amb dedicació exclusiva en el projecte està format per Josep M. Gastó i Jordi Aragonés. El primer, Josep M. Gastó, posseeix experiència en la gestió de projectes de transferència tecnològica, entrepreneurship i computació numèrica, i assumeix les funcions de Project Manager. Jordi Aragonés posseeix una àmplia experiència en el desenvolupament de software comercial, domini en llenguatges de programació, gestió de bases de dades i seguretat informàtica. Assumeix les funcions de Product Developer. Completen aquest equip el Dr. Josep Domingo i Ferrer, catedràtic en computació, i el Dr. Jordi Castellà Roca, investigador universitari.

Fase actual de desenvolupament del producte

En aquests moments l'empresa disposa d'un primer prototip que integra les tècniques més adequades per a les necessitats del mercat. Aquest prototip ha estat desenvolupat en col·laboració amb el Departament de Sanitat de la Generalitat de Catalunya.



Inversió necessària

La inversió realitzada fins ara ha estat de 60.000 €. Aquesta inversió ha permès, entre d'altres coses, finançar una prova amb client pilot. El projecte ha estat parcialment finançat pel CIDEM mitjançant un capital Gènesi de 20.000 €. La inversió futura té com a objectiu finançar el procés de millora i de desenvolupament del producte, i consolidar les bases de creixement futur de l'empresa.

Objectius a mitjà/llarg termini

- ⟨ Establir aliances estratègiques amb grans operadors i aprofitar la seva capacitat de penetració en els mercats internacionals.
- ⟨ Obtenir els recursos necessaris per explotar la nostra solució en el sector mèdic, financer i de les assegurances.
- ⟨ Consolidar la nostra posició i convertir-nos en l'empresa de referència en temes de confidencialitat i privacitat de dades en l'àmbit mundial.

TechROM

TechROM
Aplicacions del DNle

EMPRENEDORS

Oriol Vila
Marc Bigas
Roger Artigas
Josep Maria Montserrat

E-MAIL

oriolvila@gmail.com

RESUM EXECUTIU

La raó de ser de TechROM és la comercialització de la tecnologia a partir de l'oportunitat de negoci detectada en el sentit més ampli. És a dir, TechROM disposarà de mecanismes propis per tal de detectar les oportunitats de negoci al més ràpid possible (banc d'idees propi, wish list, etc) per posteriorment estudiar la viabilitat de desenvolupar-les i llançar-les al mercat.

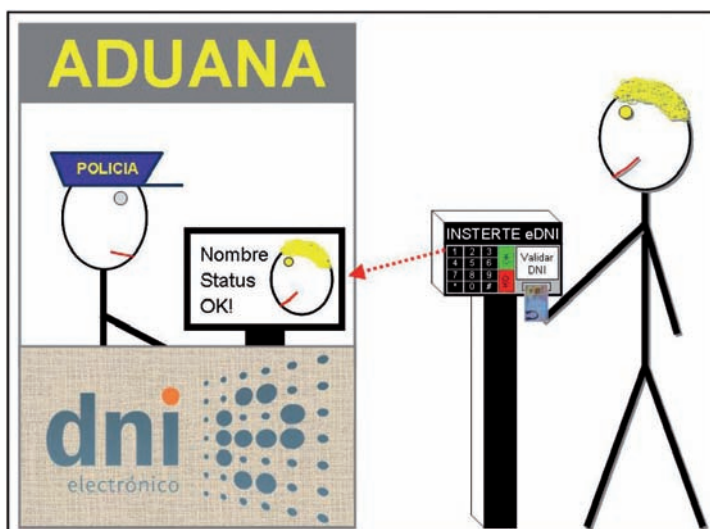
Inicialment, TechROM ha identificat una oportunitat de negoci basada en l'explotació dels possibles usos del DNI electrònic de recent implantació, gestionant i desenvolupant aplicacions amb la informació que hi du associada, tot oferint solucions de control d'identitats.

La seguretat i el control d'accessos a recintes o serveis és en l'actualitat una temàtica d'interès capital. Aquests últims anys s'ha pogut comprovar com els accessos a empreses, institucions públiques, aeroports, esdeveniments esportius o espectacles són cada cop més estrictes, i el fenomen de la immigració o l'amenaça del terrorisme global està fent necessari que, per part de les administracions, s'estableixin mecanismes i procediments per verificar identitats, com és el cas del DNI electrònic.

El naixement del Document Nacional d'Identitat electrònic (DNle) ve a cobrir la necessitat d'atorgar identitat personal als ciutadans, en format digital, per al seu ús en la nova societat de la informació. Aquest, a més, ha de servir alhora de dinamitzador d'aquesta societat de la informació, obrint tot un seguit d'oportunitats per desenvolupar aplicacions que tinguin com a element comú d'entrada la lectura de xips que el nou DNle porta incorporat.

El producte que TechROM ofereix consisteix en un servei integral 'claus en mà' a les empreses per permetre'ls que explotin segons les seves necessitats les dades contingudes al DNI electrònic. Entre les primeres aplicacions que volem desenvolupar destaquen les següents:

- ⟨ Terminal d'ús de màquines de vending de tabac o begudes alcohòliques.
- ⟨ Venda de bitllets per aplicar promocions comercials segons el grup d'edat.
- ⟨ Terminal de control de presència o d'accés a empreses per a empleats.
- ⟨ Terminal de controls d'accés a hotels.
- ⟨ Terminal d'accés a espectacles culturals o esportius.
- ⟨ Terminal d'accés a edificis públics (ministeris, hospitals, comissaries, jutjats, etc.)
- ⟨ Terminal de check-in automàtic i embarcament sense papers als aeroports.
- ⟨ Terminal de controls d'accés a duanes.



Tot aquest conjunt de productes tenen una sèrie de parts en comú que inclouen:

- < Desenvolupament d'un Terminal de lectura del DNle.
- < Sistema de Comunicació entre el Terminal i el servidor central de dades (opcional).
- < Implementació de software específic que permeti gestionar les dades en qüestió (opcional).

La prestació d'un servei integral ofereix al client l'oportunitat de despreocupar-se de la gestió de tot el procés d'implantació del DNle, i de centrar-se en les àrees de valor afegit del seu negoci.

El DNle és un element digital identificatiu que en poc temps tothom tindrà. El màxim exponent del projecte plantejat per TechROM és aprofitar el punt cronològic en què es troba la implantació del DNle: tot just al començament. Tenint en compte, doncs, que s'ofereix un ventall de possibilitats enorme, juntament amb el fet que la tecnologia necessària per comercialitzar la idea de negoci ja existeix, ara és el moment d'explotar-la.

Els membres fundadors d'aquesta iniciativa són 4 enginyers industrials superiors de la UPC amb una experiència laboral de 6 anys en diverses àrees (tecnologies de la informació, energies renovables, R+I+i i gestió de l'aigua) que han realitzat diverses tasques directives de promoció i gestió de projectes. Aquests seran inicialment els responsables de liderar les 4 funcions bàsiques de l'empresa: la comercial, la de desenvolupament de productes, la financera i la coordinació general.

El model financer de TechROM d'aprofitar el know-how del mercat actual per desenvolupar noves aplicacions al voltant del DNle, requereix una petita inversió inicial per tal de poder desenvolupar el prototip i realitzar la corresponent acció comercial.

TextArq

EMPRENEDORS

Andrea Ortega

E-MAIL

andreaortega@rehabilitas.com

RESUM EXECUTIU

TEXT ARQ és un sistema arquitectònic basat en la utilització de mòduls prefabricats que s'ubiquen a l'interior d'espais preexistents d'edificis d'interès patrimonial, específicament en naus industrials pertanyents a fàbriques tèxtils del s. XIX.

Els mòduls estan prefabricats mitjançant sistemes industrialitzats i concebuts per a una producció en sèrie, incorporant l'ús de noves tecnologies i diversos materials que permeten una racionalització en la utilització dels recursos, de l'energia, del temps i de la mà d'obra qualificada.

El disseny dels mòduls es basa en la realització d'uns volums cúbics formats per parets que s'obtenen a partir d'una única superfície sobre la qual es realitzen diferents talls i plecs, de manera que es generen obertures que en defineixen l'espai interior i el mobiliari.

El sistema modular basa les seves dimensions en l'estructura bàsica de les fàbriques tèxtils que es van implantar a la conca del Llobregat. El model o pauta generalitzada és el de la proporció un a quatre, que es tradueix generalment en unes pautes de mesura de 20 x 80 m i una altura de 7 m, partint dels sistemes constructius en ferro colat de l'època.

El sistema de disseny té en compte la interrelació entre els diferents mòduls, de manera que es puguin crear múltiples i variades configuracions tant entre els interiors dels volums mateixos, com entre els espais que hi queden a l'exterior.

Es tracta, per tant, d'ubicar espais dins de l'espai, de manera que els diferents mòduls s'ubiquin a l'interior de l'espai original, adaptant-ne la ubicació a la distribució específica que requereixi l'espai en restauració.

Segons les diferents posicions en horitzontal i en vertical dels esmentats mòduls, en interrelació amb altres mòduls construïts de la mateixa manera mitjançant talls i plecs, s'obtenen diferents configuracions que permeten la creació de diferents espais arquitectònics habitables i el desenvolupament de models a escala, maquetes o jocs modulars.

Es considera l'aplicació del sistema TEXT ARQ en la restauració d'obres d'arquitectura que requereixin una nova configuració de l'espai interior, mantenint el valor de l'edifici original, la seva imatge externa, estructura i característiques de valor.

Així mateix, es considera la possibilitat d'utilitzar el sistema TEXT ARQ en el disseny arquitectònic d'obres noves, arquitectura interior, mobiliari, escultura, estands d'exposicions i diferents aplicacions que tinguin per finalitat organitzar l'espai i conformar llocs habitables, incloent-hi els sistemes de representació tridimensional corresponent mitjançant maquetes, models i jocs assemblables de combinatòria tridimensional.



Els mòduls que formen el sistema TEXT ARQ poden ser construïts utilitzant els següents materials:

- < Metalls i derivats
- < Fusta
- < Formigó
- < Ciment
- < Vidre
- < Acrílic, plàstics i resines sintètiques
- < Ceràmiques
- < Escaiola
- < Paper i cartró
- < Nous materials industrials

El desenvolupament de la idea de configuració arquitectònica basada en la utilització del sistema TEXT ARQ es realitza a partir de mòduls arquitectònics, i té en compte una configuració inicial del disseny mitjançant la disposició de maquetes d'estudi que conformen un joc amb l'espai, utilitzant els mòduls com a elements o peces d'aquest joc que, interrelacionats, defineixen l'espai resultant, de manera que l'usuari mateix, o el representant de l'organisme públic o empresa, pugui participar de la conformació i del disseny de l'arquitectura creada.

Trigen Solar

Trigen S.L. *Solar*

EMPRENEDORS

Albert Guillén
Joan Ignasi Rosell
Manel Ibáñez
Daniel Chemisana
Xavier Vallverdú

E-MAIL

info@trigensolar.com

RESUM EXECUTIU

Equip

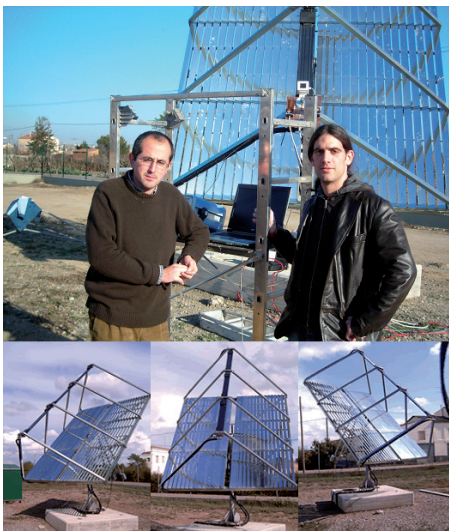
El nostre projecte empresarial, TRIGEN Solar S.L. es planteja com una spin-off del grup de recerca "Agrometeorologia i Energia pel Medi Ambient", del departament de Medi Ambient i Ciències del Sòl de la Universitat de Lleida.

Aquest grup està liderat pels professors investigadors Joan Ignasi Rosell Urrutia i Manel Ibáñez Plana, que amb el suport de Daniel Chemisana i Xavier Vallverdú, dos altres enginyers, industrial i agrònom respectivament, formen l'equip de suport tècnic, investigació, desenvolupament i innovació de Trigen Solar. El responsable d'assumir inicialment l'àrea directiva, comercial i tècnica és Albert Guillén Casbas, enginyer tècnic agrícola, especialitzat en indústries agràries i alimentàries.

Producte

El model de negoci de l'empresa, en procés de creació, se centra en la fabricació i comercialització de generadors solars que milloren el rendiment de les cèl·lules fotovoltaïques i que, alhora, en redueixen el nombre necessari per produir la mateixa potència.

Els productes que es pretenen oferir estan fonamentats en la concentració per reflexió de la radiació solar incident sobre un conjunt de miralls plans que formen un reflector Fresnel, la qual cosa en simplifica la construcció en relació a d'altres sistemes de concentració coneguts. Els raigs reflectits en els miralls incideixen en els mòduls receptors. Aquests mòduls són híbrids, de manera que produeixen simultàniament electricitat i aigua calenta, i s'aconsegueix així la unificació de dues instal·lacions fins ara independents: la solar tèrmica i la solar fotovoltaica.



Mercat

Els clients potencials d'aquests productes, els situem en dos segments diferenciats.

Per un costat, ens dirigim a productors agropecuaris amb necessitats tèrmiques que, per iniciativa particular o en grup, decideixin obtenir uns ingressos addicionals mitjançant la venda d'energia elèctrica a la companyia elèctrica distribuïdora. Aquest fet els suposa uns ingressos extraordinaris per la venda de l'electricitat, i la possibilitat d'utilitzar l'aigua calenta per a la desinfecció i climatització de les granges.

El segon sector al qual va adreçat el nostre producte és el mercat de la construcció i serveis. El nou CTE (Codi Tècnic de l'Edificació) estableix l'obligatorietat, en determinades construccions, d'aportar, mitjançant sistemes de captació solar, un percentatge mínim del consum tèrmic i elèctric de l'edifici. Les diferents mides del sistema i la unificació de dues instal·lacions fins ara independents, faciliten la integració en coberta d'aquestes construccions.

Previsions

El projecte empresarial requereix una inversió inicial de 104.236 €. L'aportació de capital social desemborsada pels socis emprenedors s'ha fixat en 35.000 €. Per tal d'assolir aquestes necessitats de finançament inicials es preveu la participació d'instruments financers públics (Gènesi, Capital Concepte, etc.) i privats.

USE-IT Easy Interfaces



EMPRENEDORS

Alex Surroca
Xavier Maya

E-MAIL

useiteasy@gmail.com

RESUM EXECUTIU

L'equip

USE-IT es planteja com una spin-off de la Universitat de Lleida, que naix de la iniciativa de tres enginyers informàtics de la UdL que pertanyen al Grup de Recerca d'Interacció Persona-Ordinador (GRIHO): Àlex Surroca, Xavier Maya i Daniel Roman.

El producte

El projecte empresarial es basa en aplicar a les interfícies (panells de control) de qualsevol màquina amb què un usuari interacciona, els principis i tècniques de la usabilitat, entesa com a l'instrument que facilita i millora l'ús, l'aprenentatge, l'eficàcia i l'eficiència d'aquestes interfícies.

L'objectiu, doncs, passa per facilitar una tecnologia innovadora al client, redefinint aquestes interfícies alhora que s'hi incorporen també paràmetres de seguretat i ergonomia. El resultat, per tant, és una interfície adaptada, intuitiva, fàcil de comprendre i aprendre independentment dels coneixements de l'usuari, que permet una ràpida adaptació i rotació de personal, eficàcia i rapidesa en la resolució de problemes, i que minimitza alhora possibles riscos laborals.

Antecedents

Els avantatges d'aquesta proposta han estat comprovats prèviament en el marc de projectes de R+D+i que el grup de recerca ha dut a terme per a diferents empreses. Podríem destacar, en un dels casos més recents, l'aplicació dels conceptes d'usabilitat als panells de control de màquines de pesatge i ensacada industrial. L'èxit d'aquesta col·laboració ens ha confirmat la viabilitat del producte pretès.

Mercat

Cal situar-lo en l'àmbit dels fabricants de maquinària i màquina-eina, sense oblidar empreses usuàries de màquines que requereixin una solució específica; en una primera prospecció de mercat s'han obtingut resultats positius. El producte ofereix als clients incorporar un avantatge competitiu en relació a la resta de competidors, mitjançant el valor afegit que suposa disposar d'un producte que es pot fer servir com s'ha detallat anteriorment.



Previsions

El projecte empresarial requereix una inversió inicial de 60.000 €. L'aportació de capital per part dels tres socis ascendeix a 30.000 €. S'utilitzaran els instruments de finançament per a projectes innovadors que faciliten les administracions, alhora que se cercaran altres possibilitats dins el sector privat.

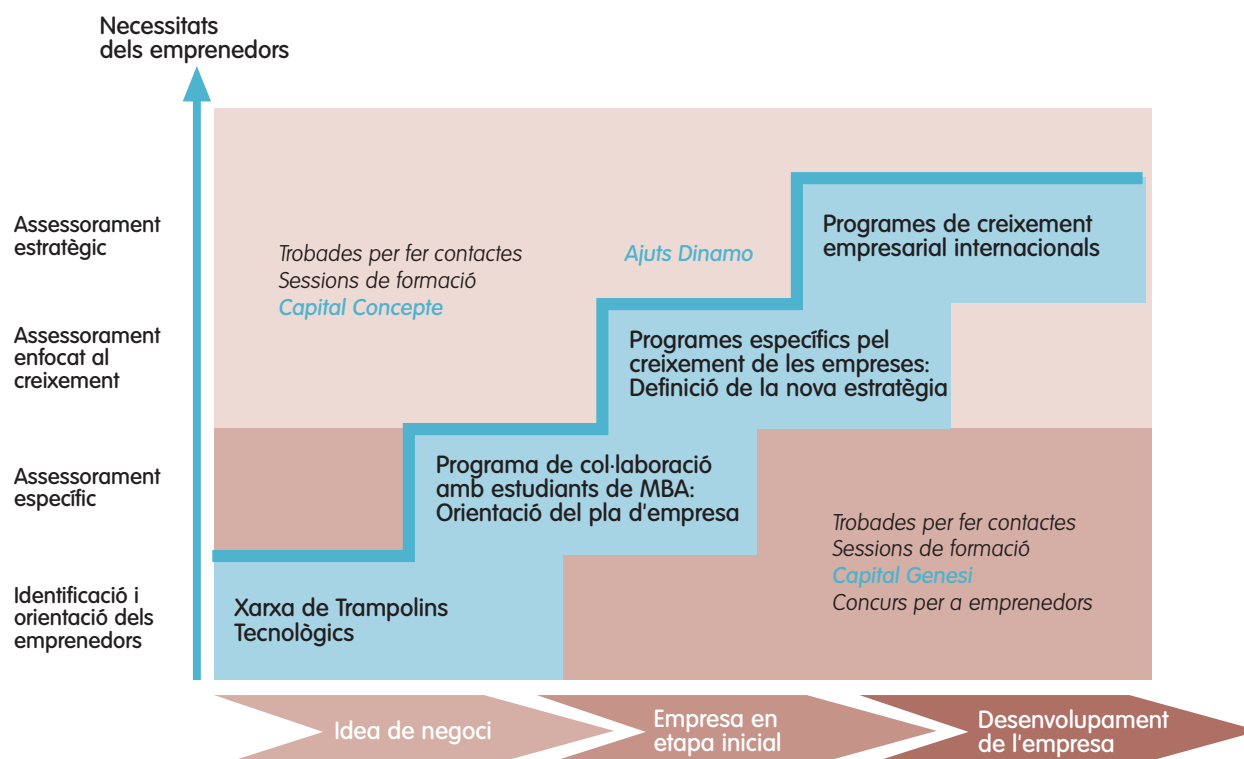
SERVEIS ALS EMPRENEDORS

Des del CIDEM volem oferir a les persones i empreses innovadores i amb potencial de creixement una sèrie de serveis i instruments que els ajudin al llarg de tot el procés de creació, creixement i consolidació empresarial.

Al gràfic següent podeu veure els diferents programes que hem dissenyat per donar suport als emprenedors al llarg d'aquest trajecte, en funció de les necessitats i requeriments de cadascun dels estadis de vida del projecte.

Com a punt de partida, tenim la xarxa de trampolins tecnològics, formada per persones especialitzades en donar l'assessorament necessari en les primeres etapes del desenvolupament dels projectes, i informar dels instruments més adients per cada cas.

Per trobar més informació sobre els programes, els ajuts i les subvencions disponibles per a emprenedors, podeu consultar el web del CIDEM: www.cidem.com



Xarxa de trampolins tecnològics (XTT)

www.cidem.com/xarxatt

Què és la Xarxa TT?

Els trampolins tecnològics són unitats vinculades a universitats o escoles de negoci que tenen com a principal objectiu l'explotació del coneixement de caire científic i tecnològic via creació d'empresa o llicència de propietat intel·lectual.

Els trampolins detecten oportunitats tecnològiques i assessoren els emprenedors perquè puguin explotar-les en la modalitat més escaient, empresa o llicència. A més, els trampolins realitzen també una sèrie d'iniciatives estructurades per sensibilitzar i formar en aquests dos àmbits.

Serveis que ofereixen els Trampolins tecnològics

- Sensibilització i informació als investigadors sobre creació d'empreses de base tecnològica i sobre patents (concursos d'idees de negoci, jornades, formació, etc.)
- Assessorament preliminar sobre la oportunitat i viabilitat de la idea de negoci
- Assessorament en els aspectes legals, propietat intel·lectual i industrial, formes jurídiques, estatuts, tràmits societaris i autònoms, vivers, incubadores, etc.
- Assessorament en l'elaboració del pla d'empresa per aconseguir tres objectius:
 - Planificació estratègica
 - Disposar d'una eina de referència per a la presa de decisions futures
 - Obtenir fons de finançament
- Tutela i suport dels projectes en totes les seves fases: llavor, llançament, enlairament i creixement.
- Facilitar l'accés a fons de finançament especialitzat per a cadascuna de les fases de vida dels projectes de base tecnològica, mitjançant tots els instruments existents: ajudes a fons perdut, préstecs, avals i capital (fons públics, privats i *business angels*)
- Connexions amb empresaris, directius i altres agents econòmics amb l'objectiu de completar les capacitats i possibilitats de l'equip emprenedor
- En alguns casos s'ofereixen espais d'acollida i incubació especialitzats en empreses de base tecnològica

Directori :

IESE

Emily Kunze
Av. Pearson, 16
08034 Barcelona
T: 93 253 42 00
ekunze@iese.edu
www.iese.edu

UNIVERSITAT DE LLEIDA

Carme Agustí
Oficina de suport a la R+D+I
Campus Universitari de Cappedat
Jaume II, 67 bis 3r
25001 Lleida
T: 973 00 35 46
carme@oficinardi.udl.es
www.udl.es/recerca/oficina.html

UNIVERSITAT ROVIRA I VIRGILI

Lourdes Jané
Fundació URV-CTTI
Païssos Catalans, 18
Campus Sescelades
43007 Tarragona
T: 977 55 82 02
ljane@fundacio.urv.net
www.fundacio.urv.cat

UNIVERSITAT AUTÒNOMA DE BARCELONA

Sònia González
Edifici A - Campus de la UAB
08193 Bellaterra
T: 93 581 42 35
www.uab.es
sgonzalezg@uab.es

UNIVERSITAT DE BARCELONA

Maribel Berges
Baldri i Reixac, 4-6. Torre D
08028 Barcelona
T: 93 448 94 30
mberges@fbg.ub.es
www.fbg.ub.es

UNIVERSITAT DE GIRONA

Helena Montiel
Parc Científic i Tecnològic
Escala A, despatx 1.15
Edifici Jaume Casademont
Pic de Peguera, 15 (La Creueta)
17071 Girona
T: 972 481 965
helena.montiel@udg.es
<http://trampoli.udg.es/>

UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA

Mireia de la Rubia
Jordi Girona, 29. Edifici NEXUS II
08034 Barcelona
T: 93 413 76 23
mireia.de.la.rubia@upc.es
<http://pinnova.upc.es>

UNIVERSITAT POMPEU FABRA

PROGRAMA DE TRANSFERÈNCIA DEL CONEIXEMENT I LA INNOVACIÓ
Mònica de Forn
Plaça de la Mercè, 10-12
08002 Barcelona
T: 93 542 21 87
monica.deforn@upf.edu
<http://upf.edu/bs/>

PARC DE RECERCA BIOMÈDICA DE BARCELONA

Reimund Fickert
Doctor Aiguader, 88
08003 Barcelona
T: 93 316 00 09
rfickert@prbb.org
www.prbb.org

UNIVERSITAT RAMON LLULL

ESADE

Joan Riera
Av. Pedralbes, 60-62
08034 Barcelona
T: 93 280 61 62
j.riera.c@esade.edu
www.esade.edu

LA SALLE

Ricard Garriga
Quatre Camins, 30
08022 Barcelona
T: 93 290 24 73
rgarriga@parclasalle.com
www.parclasalle.com

Resultats 2006

- 492 projectes tecnològics presentats als TT
- 21 patents transferides
- 69 noves empreses de base tecnològica del total de 333 creades

Més informació CIDEM:

Xavier Jaumejoan
T: 93 476 72 28
xjaumejoan@cidem.gencat.net

Organitza:



Centre d'Innovació
i Desenvolupament
Empresarial



Generalitat
de Catalunya

ESADE



FUNDACIÓ **PARC**
D'INNOVACIÓ LA SALLE



University of Navarra



PARC DE RECERCA UAB



Parc
Recerca
Biomèdica
Barcelona



Fundació
Bosch i Gimpera
Universitat de Barcelona



Universitat de Girona



Universitat de Lleida



www.uoc.edu



UNIVERSITAT POLITÈCNICA
DE CATALUNYA



UNIVERSITAT
POMPEU FABRA



Universitat Ramon Llull



UNIVERSITAT ROVIRA I VIRGILI

Secretaria tècnica:



Programa Innova
UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA

Amb el suport de:



Diputació
Barcelona
xarxa de municipis



Escuela de Administración de Empresas



IngEnginyers
Industrials de Catalunya



Experts en Propietat
Industrial i Intel·lectual
Agents oficials
des de 1935

ROUSAUD COSTAS DURAN
Assessors legals i tributaris

