

CATÀLEGS D'INNOVACIÓ I INTERNACIONALITZACIÓ

9é Concurs Idees de negoci

Projectes finalistes

Desembre 2009

ACCIO
Competitivitat per l'empresa

 Generalitat
de Catalunya



Avís legal:

Aquesta obra està subjecta a la llicència Reconeixement-No Comercial-Compartir-Igual 3.0 de Creative Commons. Se'n permet la reproducció, distribució i comunicació pública sempre que se'n citi l'autor i no se'n faci un ús comercial. La creació d'obres derivades també està permesa sempre que es difonguin amb la mateixa llicència. La llicència completa es pot consultar a <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/es/legalcode.ca>

© Generalitat de Catalunya
Departament d'Innovació, Universitats i Empresa
Centre d'Innovació i Desenvolupament Empresarial (CIDEM)

ACC10
Passeig de Gracia, 129 - 08008 Barcelona
Tel. 93 476 72 00
E-mail: publicacions@acc10.cat
www.acc10.cat

Autor: ACC10

Desembre 2009
Edició: 400 exemplars

Encén les teves

ideés

Fes-te empreneur!



Índex

CATÀLEG DE PROJECTES - 9é Concurs d'Idees de Negoci

Introducció	5
Projectes finalistes	
ACCESIPLA	6
ADN TECHNOLOGIES	8
AERIS Technologies Ambientals	9
BEDOMO	10
BIPROCEL	11
DEEP BLUE	12
DEX	14
Electrobloque	16
Nanochimia	17
Op!	18
PALINCA	20
PHYTURE	22
Rentamus	24
Thinking Forward	26
UBIQUII	27
U.C. Technology	28
Wireless Fencing	30
215 Advanced Geotechnical Consulting	31

Introducció

9é Concurs d'Idees de Negoci

La capacitat de generació de recerca a les universitats catalanes i el seu entorn d'influència — centres de recerca, centres tecnològics, instituts hospitalaris, etc.— ja ha assolit un volum i una qualitat que permet comparar-la amb qualsevol sistema de recerca i tecnologia dels països capdavanters.

Aquesta excel·lència investigadora està convertint aquests centres en importants generadors de tecnologies i innovacions susceptibles de ser convertides en idees de negoci, que posteriorment es podran implementar al mercat en forma d'empresa.

El concurs d'idees de negoci és una actuació conjunta dels trampolins tecnològics de les universitats catalanes i ACC1Ó que té per objectiu identificar i donar suport a les millors idees de negoci que expressen els emprenedors en forma de projecte.

Aquest concurs es desenvolupa al llarg de diferents mesos i preveu la formació, l'assessorament i diferents filtres que permeten passar des d'una primera idea de negoci expressada en poques ratlles a un pla de negoci estructurat i amb objectius i recursos ben definits.

El concurs d'idees de negoci es converteix així en una bona porta d'entrada a tot el conjunt de recursos que des de diferents organismes i entitats donen suport al procés de creació d'empreses amb origen en les universitats i el seu entorn.

Des d'ACC1Ó, juntament amb la xarxa de trampolins tecnològics, volem donar suport a aquest procés de creació d'empreses de base tecnològica oferint solucions als diferents obstacles que ha d'afrontar l'emprenedor per tal de facilitar el camí de transformar una idea en un nou producte o servei per a la societat.

En aquest document es presenten els projectes que han arribat a la final en l'edició d'enguany. Es tracta d'un conjunt de projectes que han madurat les seves idees inicials fins a convertir-les en projectes amb potencial de convertir-se en empreses.

Aquest catàleg també vol ser un instrument per donar a conèixer aquestes iniciatives i contribuir a l'atracció de suport als projectes en aquestes fases tan inicials. Cada nova empresa és un gran repte, per al qual és clau comptar amb el màxim suport possible. ACC1Ó vol oferir aquest suport a les persones que estan compromeses amb els seus projectes per ajudar-les a aconseguir crear noves empreses que renovin el teixit empresarial i el facin més competitiu, que és el nostre objectiu final.





Necessitat

Les ajudes tècniques per a discapacitats físics són béns de primera necessitat però no estan finançades en la seva totalitat pel Govern i els sistemes de salut. Els preus elevats creen una discriminació social en la integració de les persones discapacitades segons quines siguin les seves rendes. Per altra banda, els dissenys ortopèdics de les ajudes tècniques impedeixen que moltes persones sense discapacitat les utilitzin encara que les necessitin, ja sigui temporalment o per causa de l'edat.

Visió

Convertir el món en un entorn accessible per a totes les persones.

Missió

Potenciar el disseny universal i innovar productes i serveis per facilitar l'accessibilitat a totes les persones i millorar les seves vides indistintament del fet que siguin discapacitades o no.

Descripció de l'activitat i dels serveis/productes

Access i Pla serà una empresa de disseny i innovació de l'accessibilitat en general amb un model de negoci innovador i diferent del dels nostres competidors que permet abaratir els costos de producció i distribució d'ajudes tècniques per a discapacitats, i potenciar el disseny universal a les empreses que no pertanyin al sector dels productes sanitaris.

Objectius

- Potenciar el disseny universal perquè els productes puguin ser utilitzats per persones amb discapacitat o sense.
- Crear una relació de cooperació a través de diferents associacions i col·lectius de discapacitats perquè els clients potencials puguin intervenir en els processos de disseny.
- Fomentar la participació dels usuaris en les fases de disseny.
- Crear un equip multidisciplinari en el qual hi haurà persones amb discapacitat i sense i amb diverses formacions i habilitats.

Valors

Disseny, innovació, creativitat, qualitat, responsabilitat social, feedback amb els usuaris finals.

Dimensió del mercat. Evolució i estimació de creixement

A Espanya, un 9% de la població pateix algun tipus de discapacitat tot i que s'estima que si a aquest percentatge se li sumen les persones grans i les que presenten mobilitat reduïda de forma temporal, els usuaris del disseny universal pugen al 30% de la població espanyola.

El mercat de les ajudes tècniques encara no ha assolit el grau de maduresa i ens trobem en una fase de creixement quant a dissenys i innovacions. El percentatge de persones que es poden beneficiar del disseny universal augmentarà a mesura que la població envelleixi, ja que es preveu que l'any 2050 Espanya serà el país amb major nombre de persones grans d'Europa.

La demanda d'ajudes tècniques o productes accessibles continuarà creixent en un futur, igual que ho ha fet durant els darrers quaranta anys en els quals el nombre de persones amb discapacitat s'ha anat duplicant cada dècada.

Estratègia de màrqueting: públic objectiu i posicionament

Innovarem el concepte d'ajuda tècnica i ens posicionarem en un nou segment del mercat com-

CONTACTE

Nom

Ramón Pla

Mail

info@accesipla.com

Telèfon

+34 686 855 454

TUTOR

Nom

Maurici Torra

Mail

maurici.torra

@alumni.esade.edu

.....

près per usuaris discapacitats i no discapacitats. El nostre mercat objectiu són les persones amb discapacitat i sense que utilitzen de manera temporal o permanent algun tipus d'ajuda tècnica que no sigui fabricada a mida. El nostre mercat objectiu se segmenta en un primer grup format per terceres empreses, i en un segon grup d'usuaris finals format per persones amb discapacitat, persones grans i familiars, amics i coneguts de persones amb discapacitat.

Avantatges dels nostres productes/serveis respecte de la competència

Els nostres productes i serveis estaran dissenyats perquè siguin útils a tot tipus de persones, amb discapacitat o sense.

L'avantatge competitiu de la nostra empresa serà el disseny orientat a l'accessibilitat universal i ens diferenciarem respecte de la competència pel fet de ser una empresa amb la missió social de facilitar l'accés a les ajudes tècniques a totes les persones.

Utilitzem el concepte d'open innovation amb un equip multidisciplinari. Els productes cobriran les necessitats del mercat de persones amb discapacitat perquè en els dissenys participaran els mateixos usuaris finals i també part del mercat de persones sense discapacitat per potenciar el disseny universal.



ADN TECHNOLOGIES

FINALISTA - 96 Concurs d'Idees de Negoci



CONTACTE

Nom

Romà Enric Suñé

Mail

romasune@gmail.com

Telèfon

+34 610 244 296

TUTOR

Nom

Oriol Garcés

Mail

ogarcés@tombow.es

.....

Tecnologia

En el mercat actual hi ha un interès creixent dels consumidors pel binomi salut-alimentació: un correcte equilibri entre aquests dos àmbits els pot ajudar a prevenir diverses malalties cròniques que redueixen tant l'esperança de vida com la qualitat d'aquesta. La nutrigenètica és la ciència que relaciona aquest binomi i ofereix la possibilitat de personalitzar l'alimentació en funció de la constitució genètica individual.

Model de negoci

El model de negoci consisteix en un servei d'anàlisi genètica que permet predir el perfil de risc individual de patir malalties cròniques en el futur: cardiovasculars, òssies, metabòliques, oxidatives, intestinals o digestives.

Per mitjà d'un accés web privat, els clients podran consultar una proposta diària de menús personalitzats i totalment adaptats al seu perfil genètic (valorats a nivell nutricional i calòric), així com una proposta d'hàbits saludables i activitats o productes funcionals adaptats al seu perfil genètic, que els seran útils per disminuir els riscos a què estan exposats per natura.

Mercat

A Espanya, el 81% de les llars pateix algun tipus de mal (hipertensió, colesterol, alteracions digestives, diabetis, osteoporosi o intoleràncies alimentàries). Aquesta constatació evidencia clarament que la necessitat dels consumidors consisteix a prevenir l'aparició de malalties cròniques que els redueixin l'esperança i/o la qualitat de vida; tant és així que l'Administració pública, motivada per l'elevada despesa sanitària necessària per tractar aquestes malalties, ha llançat recentment campanyes per sensibilitzar la població en aquests aspectes.

El nostre públic objectiu correspon al macrosegment que hem denominat Wellness, quantificat de forma conservadora en un 27% de la població espanyola situada en la franja d'edat d'entre els 30 i els 60 anys. Aplicant un factor de reducció per sensibilitat al preu del 90% (molt conservador), podem fixar un mercat inicial de 534.000 consumidors potencials a tot Espanya. Aquest mercat creixerà anualment entre el 15% i el 23%, segons fonts contrastades.

La nostra previsió de pla de vendes per al mercat espanyol puja a 8.200 serveis durant el quart any, tot experimentant un creixement exponencial des de l'inici del projecte.

Marketing Mix

El servei proposat s'inicia amb la compra d'un kit que permet la realització d'una anàlisi genètica a partir d'una mostra de saliva del client. El resultat consisteix en un perfil genètic individual que permet quantificar el factor de risc de patir diverses malalties cròniques (cardiovasculars, metabòliques, òssies, digestives o oxidatives).

Posteriorment, per mitjà d'un accés website privat, els clients podran consultar diàriament una recomanació d'hàbits alimentaris i d'estil de vida totalment personalitzats i adaptats al seu perfil genètic. Està previst en un futur oferir un producte ampliat que permeti fer "La compra saludable" en col·laboració amb la gran distribució.

El preu del servei d'alt valor afegit es fixa en 150,00 €/per al kit d'anàlisi, diagnòstic genètic i informe de mesures preventives; més 20,00 €/mes per a l'accés al website posterior.

La comercialització del servei es realitzarà a través del website i per mitjà de la instal·lació de punts de venda en gimnasos, fet que ens permetrà contactar de forma directa amb el nostre target. A partir del segon any, es preveu la venda dels kits d'anàlisi en farmàcies i botigues de dietètica. L'eix principal de la campanya de comunicació consistirà en la proposta del valor "Salut i benestar per a tota la vida": el concepte facilita poder seguir un estil de vida saludable sense renunciar a res, sota la tutela d'un servei científicament provat.

AERIS

Tecnologías Ambientales

FINALISTA - 9é Concurs d'Idees de Negoci

Aeris Tecnologías Ambientales S.L. és una *spin-off* de la Universitat Autònoma de Barcelona que centra la seva activitat en el disseny i la construcció de bioreactors, sistemes per al tractament d'aigües i gasos residuals que basen el seu funcionament en l'ús de microorganismes capaços d'utilitzar substàncies tòxiques, contaminants o oloroses com a aliment.



Pel que fa a les alternatives existents en el mercat, aquests sistemes permeten una depuració eficient del gas o l'aigua residual a un cost entre el 20 i el 40 % inferior, i presenten a més una major estabilitat i un temps de vida útil més llarg. A més, la companyia està qualificada per prestar una àmplia varietat de serveis mediambientals, incloent la consultoria, modelització i disseny de sistemes de control per a instal·lacions de tractament ambiental, entre altres. La taula següent resumeix els principals productes i serveis oferts per Aeris Tecnologías Ambientales S.L., juntament amb una selecció de clients potencials i els avantatges derivats de la seva aplicació.

CONTACTE

Nom

Óscar Jesus Prado

Mail

oscarjesus.prado@uab.es

Telèfon

+34 935 929 961

TUTOR

Nom

Emili Batlle

Mail

ebatlle@addvante.com



CODI	PRODUCTE/SERVEI	BENEFICIARI TIPUS	MILLORES RESPECTE DE LES ALTERNATIVES DEL MERCAT
A1	Bioreactor de nitrificació parcial / desnitrificació	EDAR*, ind. alimentàries, fusteres, escorxadors, etc.	Reducció costos inversió (~20%) i operació (~20%). No requeriment de substàncies químiques perilloses.
A2	Bioreactor de nitrificació parcial / desnitrificació amb captació de fòsfor	EDAR, ind. químiques, tèxtils, papereres, etc.	Reducció costos inversió i operació (~20%). No requeriment de substàncies químiques perilloses.
A3	Bioreactor per al tractament de compostos recalcitrants	Ind. químiques, petroquímiques, tèxtils, foneries, etc.	Dimensions de reactor inferiors (~20%). Reducció costos inversió i operació (~20%). No requeriment de substàncies químiques perilloses.
A4	Bioreactor granular	EDAR, escorxadors, ind. de produc. de pintures, tints, adhesius, resines, etc.	Dimensions inferiors (25-75%). Major estabilitat. Reducció costos inversió i operació (~20%). No requeriment de substàncies químiques perilloses.
G1	Bioreactor de dessulfuració	Plantes d'aprofitament energètic de gasos	Reducció costos operació (~25%). No requeriment de substàncies químiques perilloses. No generació de tòxics
G2	Bioreactor de tractament d'olors	Indústries químiques, alimentàries, EDAR, etc.	Reducció costos inversió (~30%) i operació (~50%). Major temps de vida útil (2-5 vegades).
G3	Reconversió de sistemes tradicionals en bioreactors	EDAR, ind. alimentàries, químiques, etc.	Reducció costos operació (~80%). No requeriment de substàncies químiques perilloses.
S1	Reconversió de sistemes tradicionals en bioreactors	EDAR, gran varietat d'indústries.	Major grau de coneixement tècnic. Possibilitat d'impartir cursos formatius.
S2	Modelització	Ind. químiques, petroquímiques, tèxtils, foneries, etc.	Major grau de coneixement tècnic.
S3	Control i automatització	EDAR, gran varietat d'indústries.	Major grau de coneixement tècnic.

L'empresa està formada per 11 doctors vinculats al grup de recerca GENOCOV de la Universitat Autònoma de Barcelona (grup de recerca consolidat certificat per la Generalitat de Catalunya). En els darrers cinc anys el grup GENOCOV ha generat dues patents i més de cinquanta publicacions científiques en revistes internacionals en aquest camp, fet que prova l'elevat grau de coneixement acumulat. Amb la constitució d'Aeris Tecnologías Ambientales S.L. es pretén:

- Donar sortida comercial al coneixement acumulat pel grup GENOCOV, i posar-lo a disposició de les entitats amb necessitat d'assistència en temes mediambientals.
- Dotar el grup GENOCOV d'un apèndix que faciliti la interrelació amb el món empresarial.
- Respondre a la necessitat que el mercat té d'empreses mediambientals d'alta especialització en el camp del tractament d'aigua i gasos.
- Facilitar la incorporació al mercat laboral de professionals formats dins del grup de recerca.

La companyia va ser constituïda l'octubre de 2009, i opera actualment des de les oficines del Parc de Recerca de la Universitat Autònoma de Barcelona.

BeDomo

BEDOMO és un sistema electrònic i de *software* que ens permet gestionar de manera eficient el consum de recursos energètics d'una edificació. Ens permet millorar l'eficiència energètica, el confort i la seguretat d'un habitatge o edifici. BEDOMO és un projecte tecnològic amb un abast internacional.

CONTACTE

Nom

Jordi Bruça

Mail

jordi.buges@gmail.com

Telèfon

+34 666 737 925

TUTOR

Nom

Xavier Cordoncillo

Mail

fjcordon@eic.intnet.es

.....



Si bé el mercat de l'automatització de la llar segueix creixent cada any, les solucions actuals sols van dirigides a noves construccions o habitatges d'alta gamma. Els propietaris necessiten una solució assequible sense els problemes i costos de les remodelacions i capaç d'afegir noves funcionalitats al llarg del temps oferint tecnologia addicional.

BEDOMO és una línia completa de dispositius sense fils a preus assequibles per automatitzar la llar i edificis corporatius, i s'instal·la en poc temps, sense necessitat de remodelacions i cablejats. La naturalesa modular i personalitzable del producte permet adaptar-lo a les necessitats i gustos de cada client. La modularitat permetrà la creació d'una versió enfocada a les necessitats de la tercera edat.

El mercat de productes d'eficiència energètica per a edificis és un mercat que està en fases inicials. La crisi econòmica provoca que els consumidors busquin fórmules que els permetin estalviar recursos, i un dels recursos més importants és l'energia.

Els governs occidentals estan aplicant polítiques de reducció del consum energètic en totes les seves edificacions i proposant ecotaxes que incentivin el consumidor a no malgastar l'energia i tenir un control més elevat de la despesa.

L'objectiu final és proporcionar al mercat una sèrie d'eines que permetin al consumidor tenir un control energètic i, mitjançant un conjunt de sistemes de *software* i *hardware* (sensors i actuadors), reduir el consum dels seus habitatges i edificacions d'una manera automatitzada. Bedomo vol tenir una visió d'abast internacional, i proposem fer un creixement per fases.

El projecte el lideren Jordi Bruça Buges i Carolina Canet, tots dos amb un ampli currículum en *start-ups* i creació d'empreses. José Javier García Spirito i Ronan O'Ciosoig complementen l'equip. José Javier García és expert en xarxes de sensors i està acabant els estudis de doctor en telemàtica, i Ronan O'Ciosoig és enginyer electrònic per la universitat de Dublín, amb experiència en disseny de microxips i electrònica.

BIPROCEL

FINALISTA - 96 Concurs d'Idées de Negoci

Aquesta empresa fabricarà i vendrà peces emmotllades fetes a partir de residus de paper amb un tractament biotecnològic. Aquesta tecnologia ha estat desenvolupada, durant els últims deu anys al laboratori de catàlisi enzimàtica del DEQ del Campus de Terrassa de la UPC. Actualment s'està tramitant la patent del producte i de la seva tecnologia.

El pla d'empresa preveu la creació d'una *spin-off* dedicada a la investigació, producció de prototips i fabricació de peces emmotllades a partir del nou material. Atès que s'estima una inversió molt alta per a la producció a gran escala, en un principi les instal·lacions necessàries per a aquesta producció es llogaran.

El negoci es planteja a partir de la venda de les peces emmotllades dissenyades especialment per a cada aplicació i client industrial. El client industrial és el que aplicarà i comercialitzarà, si ho creu convenient, el producte.

Com que les peces fabricades amb el nou material tenen unes propietats molt interessants, com ara la ignifugicitat, la impermeabilitat, la resistència a l'impacte i l'aïllament tèrmic i acústic, diversos industrials dels sectors de la construcció, del transport i l'emalatge ja s'han posat en contacte amb nosaltres per demanar-nos-en mostres i signar possibles contractes de subministrament de peces dissenyades especialment per a les seves aplicacions: substitució del guix premat, caixes isotèrmiques per a transport d'aliments i medicaments en substitució del poliestirè expandit, plafons interiors de vehicles de transport que substitueixin els plafons de resina i substitució del poliestirè expandit en els sandvitxos de parets prefabricades per a la construcció.

Hi ha una oportunitat de negoci en els mercats dels sectors esmentats anteriorment perquè les normatives actuals, tant per a la construcció com per al transport de determinades mercaderies, exigeixen cada vegada més materials respectuosos amb el medi ambient. S'ha estimat que la penetració en aquests mercats pot arribar a ser entre el 2 i el 10% en cinc anys. Això suposaria unes produccions de 2,7 milions de quilos el cinquè any.

Com que es preveuen inversions elevades per poder respondre a la demanda dels clients industrials s'ha decidit, en un primer moment, llogar les instal·lacions per produir a gran escala. La maquinària utilitzada en el procés de fabricació és pràcticament igual que la de les fàbriques de cel·lulosa emmotllada, per aquest motiu es llogaran les instal·lacions en empreses d'aquest sector. En aquesta hipòtesi es pot arribar a facturacions de l'ordre d'1,5 milions d'euros el tercer any i de 6,7 milions el cinquè. Les despeses del lloguer es calculen en 20.000 euros el tercer any i en 0,55 milions d'euros el cinquè. El personal seria d'uns 10 a 25 membres, bàsicament dedicats a la innovació i al client. Es preveuen resultats positius a partir del tercer any (7.000 euros). El *cash flow* el cinquè any supera els 0,5 milions d'euros.

Les inversions del projecte pugen en total a uns 850.000 euros en cinc anys, bàsicament dedicats a l'adquisició de maquinària. Es finançarien sobretot amb inversions de socis i inversors (250.000 euros) i amb crèdits específics per a empreses de base tecnològica (uns 350.000 euros).

Aquest procés dóna l'avantatge, davant dels processos físico-químics, que a més de ser un procés sostenible el material és homogeni, i a més se'n milloren les propietats.



CONTACTE

Nom

Gabriel Ros

Mail

gabriel.ros@hotmail.es

TUTOR

Nom

Rosa M. Druguet

Mail

rmdruguet@europainnova.com





Durant els últims trenta anys el mercat de la robòtica submarina ha estat dominat per uns quants fabricants. Històricament, les tasques d'R+D per al desenvolupament de robots per part dels fabricants es portaven a terme de forma interna. Segons els darrers estudis de mercat, es preveu una evolució cap a un entorn més diversificat. Entrarà en joc un nou agent que liderarà l'àmbit de l'R+D de producte: el *partner* tecnològic.

CONTACTE

Nom

Tomeu Palmer

Mail

tomeupalmer@gmail.com

Telèfon

+34 670 376 590

Nom

Benjamin Sánchez

Mail

benjaminst@gmail.com

Telèfon

+34 627 369 430

Nom

Luís Miguel Vela

Mail

lmvela@yahoo.com

Telèfon

+34 625 507 471

TUTOR

Nom

Marisa Tejedor

Mail

marisa.tejedor@upc.edu

.....

La missió de Deep Blue Technologies (DBTech) és convertir-se en el soci tecnològic de referència per a empreses i usuaris de robòtica submarina en els sectors indústria *offshore*, recerca oceanogràfica i militar.

El primer producte desenvolupat per DBTech és Nautilus, un sistema electrònic que processa la informació procedent de diversos sensors per mitjà d'algoritmes d'intel·ligència artificial (AI) i genera informació de navegació, posició i rumb, en vehicles operats remotament (ROV) o vehicles autònoms submarins (AUV). Aplicacions típiques d'aquests vehicles submarins són el control i manteniment d'infraestructures submarines, recerca de l'ecosistema marí, exploració de camps de pous petrolers, manteniment de cables de comunicacions submarines, detecció de mines, etc.

Actualment, aquestes operacions es porten a terme de forma manual amb ROV, bussos o fins i tot en alguns casos amb dofins o altres mamífers ensinistrats. Els ROV són vehicles submergibles connectats per mitjà d'un cable a una unitat de control que es troba en un vaixell. Un operari especialitzat és el responsable de l'èxit de la missió.

Nautilus està dissenyat per reduir el risc d'aquest tipus de situacions, i el seu principal atractiu és la consegüent reducció de costos d'operació per mitjà de l'automatització de processos gràcies a la utilització de sistemes més eficients i que no depenen de l'operador humà, amb la qual cosa es redueix el temps i el cost de l'operació.

El principal avantatge competitiu de Nautilus és que es basa en una arquitectura unificada per a vehicles no tripulats (JAUS). JAUS és un estàndard de *software* amb una rellevància creixent en el mercat de la robòtica. Gràcies a la implementació d'aquest estàndard, Nautilus és un sistema fàcilment integrable per a la propera generació de vehicles autònoms.

A més, Nautilus es desenvolupa seguint el mètode intern de treball implantat a DBTech i que s'ajusta a l'estàndard ISO 15504 SPICE, per tal de maximitzar i garantir la qualitat de tots els nostres processos.

L'estratègia de producte prevista per DBTech es basa en tres etapes. Durant el primer any es portarà a terme el desenvolupament de prototips i la seva posterior introducció en la comunitat universitària i institucions de recerca marina a través d'acords i col·laboracions.

La segona etapa estarà dedicada a la introducció del producte en el mercat industrial. Per això es preveu la firma d'acords de desenvolupament amb productors de robòtica submarina a la indústria *offshore*. Durant aquesta etapa, se subministrarà Nautilus en la producció en sèrie de vehicles per a la seva posterior venda en el mercat.

En la tercera etapa, les activitats de DBTech aniran dirigides a consolidar la presència de l'empresa en el mercat industrial com a *partner* tecnològic principal en el desenvolupament i la integració de sistemes avançats de navegació.

Alhora, se signaran nous acords de desenvolupament, consultoria i suport. Finalment, es faran les accions necessàries per emprendre l'entrada en el sector militar.

El projecte DBTech està dirigit per un equip de tres enginyers. El projecte sorgeix de la inquietud dels membres per cobrir la necessitat de mercat que demanda empreses proveïdores de solucions R+D en el sector marítim. Els actius principals de l'equip fundador són una sòlida formació en l'àmbit tècnic i de gestió, així com una molt considerable experiència professional en activitats d'R+D en l'àmbit internacional. Pensem que DBTech és un projecte guanyador, i aquesta és la raó per la qual hem invertit el nostre temps, esforç i diners per posar-lo en marxa. Ara ha arribat el moment de continuar la feina i liderar la pròxima revolució en el camp de la robòtica submarina.



DEX

Anàlisi de Xarxes

FINALISTA - 96 Concurs d'Idees de Negoci



CONTACTE

Nom

Josep L. Larriba

Mail

larri@ac.upc.edu

Telèfon

+34 934 017 496

TUTOR

Nom

Javier de la Ossa

Mail

jdelaossa@

caixacapitalrisc.es

.....

Necessitat

Els notaris d'Espanya tenen l'obligació legal de detectar i notificar el frau en transaccions registrades. La tecnologia actual és incapaç de detectar de forma prou ràpida el blanqueig de diner en la compravenda d'immobles. La tecnologia DEX ha aportat la solució automàtica al problema. Aquest és un cas real d'èxit de DEX.

Els publicistes fan sessions de brainstorming per configurar campanyes publicitàries en què l'estat personal de l'individu pot influir en la qualitat del resultat. DEX ha permès unir un diccionari de paraules i un altre de conceptes que permeten automatitzar una sessió de brainstorming reduint el risc subjectiu. Aquest és un cas real d'èxit de DEX.

Els científics tenen la necessitat de conèixer els mapes que configuren el panorama científic de cada moment per a cada àmbit d'investigació. Actualment, no hi ha sistemes que permetin establir mapes de relacions entre científics, articles i conceptes. Estem treballant en un projecte amb el MICINN per aconseguir això amb la tecnologia DEX.

En tots aquests casos, la tecnologia DEX permet gestionar grans volums de dades en forma de xarxa i fer consultes que la tecnologia relacional (que forma l'estat de l'art actual) no pot fer per la seva complexitat. DEX s'orienta cap a aquests objectius.

Producte

DEX és un gestor de grans volums de dades organitzades en forma de xarxa d'informació. Està orientat a resoldre consultes de manera molt més eficient que mitjançant l'ús de la tecnologia estàndard actual (el model relacional, basat en taules). A més, DEX té com a característiques principals:

- la capacitat de gestió i consulta sobre grans volums de dades
- el seu ús en àmbits on abans no hi havia solucions eficients per a consultes complexes
- el seu fàcil ús per part dels programadors que l'usen

Grup DAMA-UPC. L'empresa que es crearà té com a objectiu posar al mercat una tecnologia ja existent creada a la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC) pel grup DAMA-UPC, DEX. DAMA-UPC té una llarga trajectòria i reconegut prestigi en recerca i transferència de tecnologia cap a empreses en l'àmbit de la gestió de grans volums de dades.

Història

Des de l'any 2005 ja s'ha fet una important inversió per a l'evolució de la tecnologia DEX amb un equip que actualment consta de sis desenvolupadors de tecnologia i quatre investigadors. Com a conseqüència de la feina que s'ha fet, s'ha sol·licitat una patent nacional amb extensió internacional sobre la tecnologia de DEX.

Grup DAMA-UPC

L'empresa que es crearà té com a objectiu posar al mercat una tecnologia ja existent creada a la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC) pel grup DAMA-UPC, DEX. DAMA-UPC té una llarga trajectòria i reconegut prestigi en recerca i transferència de tecnologia cap a empreses en l'àmbit de la gestió de grans volums de dades.

Història

Des de l'any 2005 ja s'ha fet una important inversió per a l'evolució de la tecnologia DEX amb un equip que actualment consta de sis desenvolupadors de tecnologia i quatre investigadors. Com a conseqüència de la feina que s'ha fet, s'ha sol·licitat una patent nacional amb extensió internacional sobre la tecnologia de DEX.

Estat actual

El producte DEX, que en aquest moment es troba en la versió 3.0, té la seva base en la investigació de DAMA-UPC, i en l'experiència i col·laboració amb diferents empreses i administracions públiques que l'estan fent servir o que duen a terme projectes conjuntament amb DAMA-UPC. DAMA-UPC ha contractat recentment el futur gerent de l'empresa. Aquesta incorporació és una inversió per part de DAMA-UPC per a la creació de l'empresa.

Experiència en el món empresarial

Des del grup DAMA-UPC hem dut a terme diferents projectes entorn de DEX, que en tots els casos tenen com a eix central les necessitats enumerades anteriorment.

La facturació acumulada en els tres últims anys per aquests projectes ha estat superior a 900.000 euros. Així doncs, DEX s'està utilitzant per part d'ANCERT en la detecció de blanqueig de diner, a Havas Media com a suport a publicistes, per part de l'Institut Català d'Oncologia per a l'anàlisi de les causes del càncer; s'està treballant en diferents projectes amb el MICINN i La Caixa, i s'estan creant pilots en l'àmbit de la recerca bibliogràfica, la detecció de causes d'errors en el programari i la gestió de consultes en grans xarxes socials com ara Flickr de Yahoo!.

Model d'ingressos

DEX serà l'eix central del desenvolupament econòmic de l'empresa. Amb DEX es faran projectes a mida per a empreses, s'implementaran aplicacions sectorials basades en l'experiència i l'anàlisi del mercat i es generarà tecnologia que aportï noves funcionalitats i que millori les existents per tenir un impacte més gran en el mercat objectiu.

Mercat

El mercat a què es dirigeix l'empresa és molt ampli i variat, encara que les necessitats de les empreses que utilitzin DEX i contractin els serveis de l'empresa, creada per fer projectes a mida amb DEX, són clares i comunes a totes elles. És a dir, en aquest moment el model relacional s'empra en la majoria de les aplicacions, i el model basat en DEX el complementa i dóna una resposta millor a necessitats importants d'aquestes empreses: la realització de consultes complexes de forma senzilla i el tractament de grans volums de dades de forma ràpida.

Equip

L'equip emprenedor, format per Josep L. Larriba Pey, Víctor Muntés Mulero, Norbert Martínez Bazán i Pere Baleta Ferrer, és un equip consolidat, procedent de la UPC, format en el grup DAMA-UPC del Departament d'Arquitectura de Computadors des de fa deu anys, amb una llarga experiència en investigació sobre temes capdavanters en tecnologies de la informació i en particular en àmbits de rendiment en la gestió de grans volums de dades (amb una llarga tradició de col·laboració en R+D amb empreses com IBM).

L'equip combina l'experiència d'investigació universitària i col·laboració amb empreses amb experiència prèvia en la indústria.



Electrobloque

FINALISTA - 9é Concurs d'Idees de Negoci

CONTACTE

Nom

Rodrigo Covecino

Mail

rodcovecino@
hotmail.com

Telèfon

+34 627 628 032

Nom

Iuliana Sultan

Mail

iuliana22_sultan@
yahoo.com

Telèfon

+34 697 944 632

TUTOR

Nom

César Castillo

Mail

ccastillo@eae.es

Objectiu

L'Electrobloque és un joc entretingut que busca cridar l'atenció dels infants i dels adults per regalar-lo als infants, atès que el factor aprenentatge és un punt molt important a l'hora de comprar. I si l'aprenentatge està basat en un factor d'actualitat, en què existeix la necessitat del coneixement i allí en l'aspecte "digital", lògica booleana (or, and, nand), això està davant nostre dia rere dia sense saber-ho, hi ha necessitats que existeixen, que es veuen i que no es veuen, la necessitat de coneixement "digital" existeix, només cal presentar-la al consumidor.

Contingut

El disseny industrial, la fabricació, distribució i venda d'un innovador joc electrònic: l' Electrobloque. Les peces es poden fabricar per separat en petites fàbriques ja existents, de manera que quedi un simple assemblatge per a la seva composició final. Aquests resulten en una àmplia flexibilitat a l'hora d'adaptar la quantitat i temps de producció a les condicions de l'empresa i del mercat.

La distribució començarà amb un mercat atractiu, com és l'espanyol, i al món a través d'Internet, amb la seva versió en castellà, català i anglès. Una vegada assentat, amb la informació obtinguda del mercat, es té la possibilitat de fer una millora i obtenir el producte en més idiomes per expandir-lo per la Unió Europea, aprofitant el lliure comerç. Més endavant es passaria a la distribució mundial. El joc es basa en un kit inicial i kits d'ampliació que s'aniran desenvolupant a mesura que es desenvolupi el joc i el mercat, per així captar i mantenir els clients més fidels.

Descripció

Els electroblocs són estructures bàsiques que faciliten i simplifiquen la compressió i utilització dels circuits integrats. Gràcies a això, es poden construir projectes simples i també complicats, dependent únicament dels blocs utilitzats i de la creativitat.

1. Els electroblocs fan que les connexions complicades dels circuits integrats sobre plaques de muntatge i soldadures, amb risc de curtcircuit, per als quals cal realitzar càlculs de corrent i voltatge, siguin simples i segures, i es puguin utilitzar a partir dels 6 anys d'edat.
2. Cada electrobloc tindrà un volum aproximat de 16 cm³. L'electrònica i els cables amb els seus connectors seran robustos. Tindran diversos colors, formes i símbols per facilitar-ne la comprensió.
3. El primer joc sortirà al mercat amb 8 electroblocs, juntament amb un llibre didàctic. Ha de complir totes les normatives del mercat.

L'empresa tindrà un producte innovador, que serà el fonament per al seu desenvolupament. La base serà fer-se càrrec d'aquest producte, i en el futur afegir noves línies d'aquest mateix producte.

Patent i Fabricació

Es disposa de la patent espanyola en procés de tramitació. Els costos de fabricació i distribució han de ser estudiats i minimitzats, ja que seran crucials en el marge a obtenir. D'acord amb els valors dels seus elements i aproximacions de costos de fabricació a través d'una empresa espanyola i una asiàtica s'estima el cost de fabricació col·locat a Espanya en 15 € el kit bàsic.

Integrants

Iuliana Ioana Sultan: tècnic en Mecatrònica i estudiant de Ciències Empresarials a la Universitat de Barcelona. Rodrigo Covecino Fontenla: enginyer superior electrònic, màster en Producció Automatitzada i Robòtica (PAIR), Centre CIM (UPC-ICT), i postgrau en Desenvolupament de Projectes d'Enginyeria de Producte (DPEP), Centre CIM (UPC-ICT). Amb 9 anys d'experiència a l'àrea de Control i Automatització de Maquinària i Processos Industrials.

Nanochimia

FINALISTA - 9é Concurs d'Idees de Negoci

La **nanotecnologia** és la nova revolució industrial del segle XXI, i Nanochimia es crea amb l'objectiu de comercialitzar productes basats en aquesta nova tecnologia. És l'aposta de futur d'experts en el camp de la nanotecnologia i el resultat de diversos anys de recerca, fet que ha portat a la consecució de patents recents.

La implementació industrial i comercial d'una nova generació de dispositius i instruments basats en nanomaterials està actualment limitada per l'escassa producció i la dificultat de manipular aquestes estructures mil vegades més petites que un cabell. La nostra recent recerca s'ha centrat en el disseny de noves estratègies de síntesi de nanomaterials que ens permeten una producció amb mètodes escalables, de forma que se supera aquest important escull tant en la producció industrial com en la manipulació posterior.

Els nanomaterials tenen interès en un ampli rang d'aplicacions, com en el cas de sensors, nanomedicina, *lab-on-a-chip*, etc. El nostre primer producte se centra en una font d'energia encara per explotar, la termoelectricitat. Els materials termoelèctrics són capaços de convertir directament calor en electricitat, i presenten una enorme eficiència de conversió quan se sintetitzen a escala nanomètrica.

Convertir calor en electricitat és una idea atractiva per a una gran varietat d'indústries i productes, amb rellevància especial en el sector de l'automòbil, que destaca per una important aposta en l'eficiència energètica dels vehicles i la innovació. Actualment la baixa eficiència dels motors de combustió fa que aproximadament un 70% de l'energia es perdi en forma de calor. Nanochimia presenta un primer disseny de nanomaterials termoelèctrics adaptat a l'automòbil que permet recuperar part d'aquesta energia fins ara perduda.

La nanotecnologia i l'energia són les dues paraules clau que defineixen aquest projecte empresarial, liderat per químics i enginyers de la Universitat de Barcelona, amb estrets vincles amb la Universitat de Califòrnia a Irvine i l'Institut Madrileny d'Estudia Avançats ENERGÍA. Aquests aspectes fan que, per mitjà del finançament tant públic com privat a través d'empreses de capital risc, Nanochimia aconsegueixi els recursos necessaris per al desenvolupament i la consecució del producte final.

nanochimia

CONTACTE

Nom

Aleix G. Güell

Mail

info@nanochimia.com

TUTOR

Nom

Maribel Berges
(Trampolí UB)

Mail

erimbau@fbg.ub.es
ssecall@fbg.ub.es



CONTACTE*Nom*

Joan Padrós

*Mail*joan.padros1@
alumni.esade.edu*Telèfon*

+34 670 211 224

TUTOR*Nom*

Manel Arrufat

Mail

manel.arrufat@upc.edu

.....

Si no enten el present plà de negoci, no hi inverteixi! (Però compri una opció, per si un cas)

El problema que hem detectat és que moltes patents es perden per falta de comercialització. La solució que aportem és una empresa de correatge tecnològic: fem de pont entre l'inventor i l'inversor. El factor de diferenciació respecte a la competència és la utilització d'opcions reals en la part financera. Els èxits que hem assolit fins ara són dues finals de concursos d'idees de negoci, i la valorització d'una inversió de 15 milions d'euros mitjançant opcions reals. No necessitem inversors financers, però estem disposats a negociar una opció sobre beneficis amb socis estratègics.

Valorem la **viabilitat tècnica** de la patent, la seva altura inventiva, els costos de fabricació per passar del prototip a les sèries curtes, l'escandall, l'accés a matèries primeres estratègiques i la disponibilitat de maquinària singular.

El nostre **mercat** és europeu, perquè les patents que tenen valor són les que tenen la protecció ampliada a Europa, i perquè el problema de les patents «dorments» (no explotades) és europeu. Tenim previst implantar-nos a Milà, Cambridge (Regne Unit) i Giessen (Alemanya). Això ens permetrà conèixer millor els mercats de destí, i valoritzar les patents generades en aquestes zones. Juntament amb Catalunya, aquests territoris són els quatre clústers de generació de patents a Europa.

La **competència** pot venir d'organismes públics, de les mateixes universitats, d'empreses tecnològiques i d'inversors. La nostra estratègia és el model de negoci: un producte es pot copiar, un directiu es pot fitxar, però un model de negoci es triga temps a imitar-lo. També la competició: per una banda la competència és bona; per l'altra, busquem opcions en benefici mutu amb aquests possibles competidors, perquè el mercat potencial de les patents dorments està xifrat en 8.792 milions d'euros a escala europea, i Catalunya és la prova pilot per ampliar el projecte a Europa. Per portar a terme aquesta ampliació tenim unes necessitats financeres (ordre de magnitud) de:

- Primera fase: prova pilot amb dues patents. Necessitats financeres: 100.000 euros.
- Segona fase: valorització de les patents de Catalunya: 1 milió d'euros.
- Tercera fase: expansió a Europa: 10 milions d'euros.

La nostra empresa ofereix oportunitats de creixement, diversificació i aprenentatge:

- Creixement: el problema de les patents dorments (no explotades) és europeu.
- Diversificació: les patents poden ser de diferents sectors.
- Aprenentatge: les opcions reals són el paradigma de la valoració d'empreses. Som del departament d'innovació dels fons de capital risc.

Els nostres ingressos financers provenen en un 19,7% dels royalties obtinguts de les patents que hem aconseguit valoritzar. Les altres oportunitats que ens ofereixen les patents són una nova línia en consultoria d'exportació, noves oportunitats de negoci que poden sorgir en sectors que anem estudiant, i la visibilitat de col·laboracions acadèmiques en curs.

Aquestes oportunitats es poden convertir, al seu torn, en ingressos financers. Hem triat les patents per tres motius:

- Pel repte intel·lectual que suposen.
- Perquè hem detectat una oportunitat de negoci: el 0,77% de les patents europees valen més de 300 milions d'euros.

- Per contribuir amb el nostre granet de sorra a un canvi de model de creixement.

Som un equip format per:

- Un expert en patents, antic col·laborador del CIDEM i antic responsable del servei de informació en propietat industrial del Departament d'Indústria de la Generalitat.
- Un agent de patents.
- Una advocada especialitzada en propietat industrial.
- Un economista i corredor d'assegurances, que comercialitza assegurances sobre patents.
- Un gestor de projectes acostumat a gestionar contra terminis. Les patents, igual que les opcions, tenen un termini d'expiració: segons el Tractat de París, abans de dotze mesos cal designar els països als quals volem ampliar la protecció de la patent (trenta mesos segons el *Patent Cooperation Treaty*).

La nostra empresa està basada en patents amb alta volatilitat i un llarg període de desenvolupament. El valor d'una opció augmenta amb la volatilitat i amb el termini. Per això recomanem comprar una opció sobre els beneficis de la nostra empresa. El preu de l'opció és a negociar.



PALINCA

FINALISTA - 9é Concurs Idees de Negoci

CONTACTE

Nom

Juan Solé

Mail

lojuano@hotmail.com

Telèfon

+34 679 606 682

Nom

Josep M. Guiu

Mail

joseptutusasus@hotmail.com

Telèfon

+34 699 518 988

TUTOR

Nom

Maurici Torra

Mail

maurici.torra@alumni.esade.edu

L'elixir contra l'enyorança, la PALINCA, és un destil·lat alcohòlic, un aiguardent, produït a partir de la fermentació natural i posterior **destil·lació tradicional** en alambins de coure de prunes i/o peres.

El producte està dirigit a un sector de mercat específic, **els immigrants procedents de països de l'Europa de l'Est**, en el qual s'ha detectat una **oportunitat de mercat** (la pàlinka és un producte àmpliament conegut i consumit als respectius països d'origen, però aquest producte no és pot trobar a Catalunya i/o a Espanya).

La Palinca comercialitzada per Femosa Destil·lats estarà **produïda de forma local** a la localitat de Juneda, aprofitant que la regió de Lleida és una de les àrees de producció de fruita dolça més importants d'Europa i alhora una de les zones que concentra més població immigrada a Catalunya de determinats països de l'Europa de l'Est, particularment de Romania.

El fet de situar la planta de producció enmig de la zona productora de fruita permet a Femosa Destil·lats **utilitzar fruita no comercial per al consum en fresc** per a la producció de la PALINCA, de manera que **s'abarateixen de forma important els costos de producció** i per aquesta via s'obté un bon posicionament del producte respecte a possibles importacions de la competència; aquest fet és considerat **un avantatge competitiu perdurable de l'empresa**.

La producció de palinca per part de Femosa Destil·lats tindrà en compte tres principis bàsics en la seva fabricació:

- Fermentació ecològica de la fruita.
- Destil·lació artesanal en alambins de coure.
- Absència total de colorants, aromatitzants i conservants artificials afegits al producte final.

En aquesta mateixa línia, palinca utilitzarà els atributs de **TRADICIÓ** (tipologia de producte, procés d'elaboració, etc.), **NATURALITAT** (fermentació ecològica de la fruita, producte de base agrària, qualitats naturals de la fruita, etc.), **QUALITAT** (conjunció dels dos atributs anteriors + palinca de pruna/pera) i **SENTIMENT** (posicionament per fer sentir el client emigrat com al seu país d'origen, de manera que mitjançant el producte es pugui atansar a les seves tradicions i sentir-se com a casa tot i trobar-se a milers de quilòmetres de distància) per posicionar-se en el mercat.

Altres punts com:

1. l'entrada com a primers jugadors en un mercat verge i amb capacitat per situar-se com a **líders de mercat des d'un inici**,
2. **la inversió relativament baixa en infraestructura de producció**
3. una capacitat de creixement no limitada per la **disponibilitat de matèria primera**, sinó tan sols per la demanda que oferirà el mercat
4. la facilitat per produir amb la mateixa tecnologia **altres línies de producte** (licors, aiguardents, xupitos, destil·lats envellits, etc.) que poden cobrir la demanda d'altres sectors de mercat, són altres aspectes atractius i de gran interès de cara a una futura evolució i creixement del projecte en particular i de l'empresa en sentit més ampli.

La complementarietat existent entre els dos emprenedors que comencen el projecte, així com l'experiència i el bon coneixement del sector agrícola i del vessant comercial, necessaris en un projecte empresarial d'aquesta tipologia, es valoren com un actiu més de l'empresa.

Femosa Destil·lats vol aprofitar el fet que la paraula palinka és molt similar tant en l'escriptura com en la pronunciació fonetica en diferents països de l'Europa de l'Est (palinka en hongares, totpalinka en eslovac, palinka en romanes o palenca en txec o esloven) per a **la creació d'una marca país utilitzant el mot PALINCA** com a marca pròpia del producte elaborat per Femosa Destil·lats, de manera que es produeixi un fenomen de confiança i d'agregació de valor en el consum de la palinca per part de l'immigrant procedent de l'Europa de l'Est.



A causa de les condicions de producció particulars de Femosa Destil·lats, **el preu de l'ampolla de Palinca** a la sortida de la planta de producció serà **molt inferior als preus de la possible competència potencial**, amb una rebaixa de vora el 50 per cent. Aquest preu dóna marge tant a la distribució com al venedor final, i alhora el valor que en percep el client és adequat, ja que es tractarà d'un producte de qualitat a un preu molt assequible i que, a més a més, donarà a l'empresa una certa capacitat de maniobra.

Les **interessants projeccions economicofinanceres**, amb beneficis nets a partir del primer exercici econòmic, augmenten l'interès per a l'empresa, ja que permeten el desenvolupament, creixement i consolidació del projecte empresarial en un temps relativament curt.



CONTACTE

Nom

Òscar Expósito

Mail

exposito@hotmail.com

TUTOR

Nom

Esther Rimbau
(Trampolí UB)

Mail

erimbau@fbg.ub.es/
mberges@fbg.ub.es

Actualment hi ha un gran interès renovat per la utilització de productes naturals d'origen vegetal en els camps de la nutrició, la farmàcia i la cosmètica a causa de la demostració i creixent constatació de la gran quantitat de propietats beneficioses per a la salut i el benestar de les persones que aquest tipus de productes ofereixen. De fet, un 80% dels aproximadament 30.000 productes naturals coneguts són d'origen vegetal. Al món, 121 drogues utilitzades clínicament procedeixen directament de les plantes. Als països industrialitzats, on la síntesi química domina la indústria farmacèutica, el 25% dels fàrmacs procedeixen o s'han modelat a partir de productes vegetals.

En les últimes dècades, molts productes o medicaments d'origen vegetal o modelats a partir d'aquest tipus de compostos han presentat serioses limitacions d'explotació i generalització en el seu ús a causa del fet que les plantes d'origen produeixen molt poques quantitats del principi actiu, o es tracta de plantes en perill d'extinció o són espècies que només creixen en zones molt recòndites del planeta. En molts d'aquests casos, la síntesi química o artificial d'aquests compostos és un procés molt car i molt poc eficient i, fins i tot, a causa de la complexitat de les estructures moleculars de molts d'ells encara no s'ha trobat el procés químic que permeti la seva síntesi alternativa.

En aquest context, la nostra empresa, Phytuture Biotech, proposa una sèrie de solucions innovadores, més eficients i prometedores que les existents, consistents en la producció d'aquests compostos vegetals mitjançant cultius de cèl·lules vegetals en suspensió a nivell de bioreactor i mitjançant el cultiu *in vitro* i *ex vitro* de plantes enriquides en els principis actius d'interès.

Els principals objectius en els propers tres anys són:

- Desenvolupament de productes propis utilitzant, entre d'altres, la tecnologia de cultius cel·lulars en suspensió a nivell de bioreactor.
- Desenvolupament i optimització de quatre espècies vegetals: Centella asiatica, *Withania om-nifera*, *Vitis vinifera* i *Stevia rebaudiana*.
- Fer col·laboracions de desenvolupament conjunt amb altres empreses a través de la plataforma tecnològica de Phytuture Biotech.

Phytuture Biotech és una empresa que sorgeix dins l'entorn de la Universitat de Barcelona (Facultat de Farmàcia) i disposa de part dels recursos humans i la tecnologia procedents d'aquest àmbit acadèmic; per tant, també compta amb la seva experiència i amb els coneixements adquirits durant els últims quinze anys dedicats a la producció biotecnològica de compostos d'origen vegetal de gran valor afegit.

L'equip està format per:

- **Senyor Albert Jané Font**, tecnòleg, amb un 47% de les participacions. Llicenciat en biotecnologia i bioquímica, serà project manager i es responsabilitzarà, com a mínim, de dues línies de recerca.
Al seu torn, en l'àmbit de gestió serà el responsable comercial.
- **Doctor Òscar Expósito Tarrés**, amb un 47% de les participacions. Llicenciat en biologia i doctor per la Universitat de Barcelona, serà project manager i es responsabilitzarà, com a mínim, de dues línies de recerca.
Al seu torn, serà el responsable de R+D.

- **El doctor Javier Palazón Barandela i la doctora Rosa M. Cusidó Vidal**, amb un 3% de les participacions cadascun, conformen el Consell Científic Assessor. Tots dos són catedràtics de la Universitat de Barcelona amb un llarg recorregut professional i una experiència demostrada en el camp de la biotecnologia vegetal.



A continuació es detallen les inversions i el finançament requerits dels propers tres anys:

	2010	2011	2012	TOTAL
Inversions i despeses (€)	101.080	160.858	289.373	551.311
Vendes	81.200	145.200	256.200	482.600
Altres finançament	19.880	15.658	33.173	68.711



En pocs anys, hem passat de la societat industrial a la societat de la informació. Les tasques que portem a terme han canviat de forma amb les noves tecnologies. Internet ha modificat les nostres vides, la nostra manera de comunicar, de comerciar, de publicar, d'aprendre, d'ensenyar, de crear i d'administrar activitats.

CONTACTE

Nom

David Martínez

Mail

david@rentamus.com

TUTOR

Nom

Jesús Monleón

Mail

jemonleon@gmail.com

.....

Què és Rentamus?

Rentamus és l'eBay del lloguer. Fem confluïr en un mateix entorn web segur, intuïtiu i integral oferta i demanda de qualsevol producte, servei o espai, entre i per a particulars i empreses. No disposes d'estoc de cap producte, sinó que posem les eines necessàries perquè les transaccions es portin a terme de principi a fi, i cobrem una comissió per això.

Línies de producte

- **Lloga:** el lloguer i el rènting suposen no fer el desemborsament obligatori que es genera en un procés de compra, ja que només pagues per allò que necessites i en el moment en què en fas ús. No creus que ja és hora d'estalviar, i més encara tenint en compte la situació actual?
- **Presta:** al cap d'un cert temps, tots acumulem coses innecessàries que amb prou feines utilitzem perquè han passat de moda, les hem deixat de desitjar o senzillament perquè no podem utilitzar a la vegada tot el que tenim. Guanya diners mentre ho prestes, amb l'avantatge que ho pots utilitzar quan ho necessitis!
- **Serveis:** però per què ens hem de limitar només a allò que tenim o deixem de tenir?
 - * Si ofereixo les meves habilitats o coneixements, creo noves formes d'ingressos.
 - * Si les sol·licito als altres, estalvio diners i un temps que de ben segur no em sobra.

Alguns avantatges de Rentamus

Avui dia hi ha empreses de lloguer de qualsevol tipus, que ofereixen des de material per a esdeveniments fins a bricolatge, una bossa de luxe per a una nit de gala especial, plantes per vendre millor el nostre pis o un quadre per a una reunió important.

Per a empreses i professionals dedicats (lloguer o serveis)

- Podràs aconseguir nous clients, gairebé sense cost.
- Et podràs crear una reputació *online*.
- Et proporcionem nombroses eines de gestió. Guanyaràs molt de temps.

Per a altres empreses

- Guanya diners extres compartint allò que utilitzeu amb menys freqüència.
- Busca entre la nostra base de dades d'empreses de lloguer, i gestiona el teu propi projecte; estalviaràs costos i terminis.
- Comença a estalviar, amb els avantatges que et proporciona el lloguer.

La situació actual fa que ens replantegem la forma en què consumim.

Per a particulars

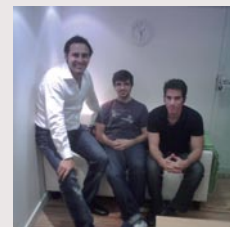
- Guanya diners oferint allò que tens.
- Oblida't de comprar coses que amb prou feines utilitzaràs. Estalvia diners llogant.
- Podràs gaudir de coses que normalment no et pots permetre: et sentiràs ric!
- Et sentiràs millor, ja que consumint menys ajudem a mantenir el planeta.
- Prestant coses ajudem els altres.
- Guanyaràs temps, conciliaràs la teva vida personal.

Per a organitzacions sense ànim de lucre

- Beneficia't de la plataforma de Rentamus, de manera gratuïta, i genera més fonts d'ingressos.
- Estalvia sol·licitant préstecs de forma que t'ofereixin condicions més avantatjoses.

Per a tots ells

- Permet provar un producte abans de comprar-lo.
- Et sentiràs segur i protegit. Garantit!



Algunes característiques de Rentamus

1. El registre és gratuït, així com el servei per a les persones o empreses que lloguen.
2. En el cas que prestis, només et cobrarem una mínima comissió que ens permetrà mantenir la qualitat de la base de dades d'usuaris i millorar dia rere dia els serveis que t'ofereim.
3. Sistema de gestió integral, tant de les teves possessions com de les teves habilitats i préstecs.
4. Sistema de reputació, històric de transaccions, de verificació dels usuaris.
5. Sabràs en tot moment on o a quina distància de tu, per a quan i a quin preu, i qui és el propietari.
6. Funcionalitats de xarxa social. Et podràs relacionar, crear la teva pròpia xarxa, unir-te a grups o acudir a esdeveniments.
7. Possibilitat de contractació d'assegurança, cobrament de fiança i cobertura d'arbitratge de conflictes.
8. Et garantim la seguretat, amb els nostres 10 punts de confiança.
9. Múltiples eines de promoció dels teus propis anuncis i pertinences.
10. Aplicacions i eines extres per a empreses, que milloren el teu avantatge competitiu i les teves operacions.

Qui som?

Som una *start up* de Barcelona, amb gran ambició, molta il·lusió i amb un projecte internacional que esdevindrà el referent mundial del lloguer online. Hem estat reconeguts amb nombrosos premis, i comptem amb el suport de prestigiosos inversors.

Creiem que el negoci avui dia rau a muntar plataformes i donar solucions que facilitin les relacions entre els usuaris. Aquestes plataformes ja funcionen en altres països, hi ha un gran mercat del lloguer que mou 30.000 milions d'euros a Europa i en creixement i pensem que el mercat està preparat per a plataformes d'aquest tipus. Tenim elements diferenciadors de la nostra competència, sobretot en l'execució del nostre model de negoci.

Qui s'uneixi a nosaltres, es trobarà amb un negoci ja en marxa, amb grans possibilitats d'evolució o d'obtenció de dividends, o fins i tot grans possibilitats de venda a algun dels grans d'Internet, com eBay, Anuntis, Intercom o OLX, gràcies a les sinèrgies que es poden generar amb aquestes empreses.

Volem democratitzar el lloguer, fent-lo accessible a qualsevol, des de qualsevol indret, sense intermediaris i amb un mínim de coneixements tècnics. Volem ser el referent mundial en el lloguer *online*, i estem convençuts que ho aconseguirem.

Thinking Forward

FINALISTA - 96 Concurs d'Idees de Negoci



Thinking Forward S.L. neix amb la intenció de cobrir la necessitat de mercat que suposa la no-existència de dispositius de suport al manteniment predictiu en motors elèctrics. S'ofereix un sistema *hardware/software* que cobreix aquesta necessitat per mitjà de l'anàlisi de diversos senyals recollits en motors elèctrics amb la finalitat de predir possibles fallades en aquests; destaquen com a objectius:

- Millorar la fiabilitat dels processos o sistemes que utilitzin motors elèctrics.
- Augmentar la seguretat d'aquests sistemes.
- Reduir significativament els costos de manteniment predictiu i correctiu.

Monitorar l'estat dels motors que tenen un paper important dins d'un sistema ha estat sempre un punt clau en les tasques de manteniment de totes les empreses que utilitzen maquinària mecànica en el seu dia a dia.

Per tant, el mercat existent per a aquest negoci és molt ampli, ja que el sistema proposat es podrà instal·lar en qualsevol tipus de motor, com ara els motors existents en plantes d'extracció petrolíferes, ascensors, línies ferroviàries, etc. Per això, el nostre producte va dirigit a totes les empreses, espanyoles o d'àmbit internacional, que inclouen en algun punt del seu sistema motors dels quals depèn el correcte funcionament del sistema com a conjunt.

En una primera etapa de Thinking Forward S.L. s'instal·larà el sistema a la xarxa ferroviària de TMB, on ja s'han instal·lat alguns prototips, per monitorar els motors de canvi de via, i s'està planificant la instal·lació del sistema, primer en una línia i després a la totalitat de la xarxa.

En aquest cas el nombre de motors de la xarxa, únicament de canvi d'agulla, arriba a les 150 unitats, i el seu manteniment anual supera les 60.000 hores. Tenint en compte que l'horari de manteniment, atès l'ús de la xarxa, es limita a tres hores diàries (horari nocturn), es dedueix que la plantilla necessària per portar a terme el manteniment és molt nombrosa. Utilitzant el sistema que oferim es pot reduir de forma molt significativa aquesta plantilla, però augmenten no obstant les hores reals de manteniment.

Actualment no hi ha competidors a nivell de seguretat preventiva en aquest camp que ofereixin un sistema *software/hardware* que s'assembli al descrit en aquest document.

Un dels punts forts de l'empresa que presentem és el fet que cap altra empresa ofereix un producte/servei que suposi una competència directa respecte del que pretenem oferir nosaltres. S'han iniciat les gestions per a l'obtenció de la patent d'invenció per al sistema que hem desenvolupat, ja que les primeres investigacions ens porten a pensar que pot ser novetat mundial. Aquest fet atorga interès i poder en el mercat al nostre producte.

En la primera etapa de Thinking Forward S.L. la part de recerca i desenvolupament serà un dels aspectes més importants. Això permetrà assegurar una evolució satisfactòria que permetrà mantenir el nivell del producte que oferirem i desenvolupar millores i modificacions que permetin ampliar el mercat a qualsevol sector que impliqui l'ús de motors elèctrics. L'equip que, en la seva fase inicial, formarà Thinking Forward S.L., que compondran els socis fundadors de la societat, està format per Marc Gispert, Ezio Cappellino, Víctor Sánchez i Javier Rodríguez, quatre joves que formen un equip multidisciplinari format per enginyers industrials, electrònics i informàtics actualment ocupats pel Departament d'Enginyeria de Sistemes i Automàtica Industrial de la Universitat Politècnica de Catalunya. Han treballat en diversos projectes de forma cooperativa amb resultats molt positius i s'han beneficiat en cada cas dels avantatges que suposa saber treballar en equip. Tenen, per tant, els coneixements i la motivació necessària per al desenvolupament i l'execució del projecte que aquí es presenta.

CONTACTE

Nom

Marc Gispert

Mail

marcgispert@
hotmail.com

Nom

Victor Sánchez

Mail

viictor@gmail.com

TUTOR

Nom

Pere Joan Alsina

Mail

pjalsina@hotmail.com



UBIQUII

FINALISTA - 96 Concurs d'Idees de Negoci

Un dels principals motius pel qual els professionals participen en una fira o congrés és per l'esperança de generar-hi bons contactes. El problema és que actualment no hi ha cap mètode eficient que els ajudi a generar aquests contactes. Ubiquii és una eina web i mòbil pensada per millorar la generació de contactes en esdeveniments professionals.

El mercat d'Ubiquii són els congressos i fires professionals d'àmbit nacional i internacional. A Espanya hi ha 101 empreses organitzadores professionals d'esdeveniments, amb aproximadament 5.000 esdeveniments i 15 milions de participants a l'any. Inicialment ens centrem en esdeveniments tecnològics, telecomunicacions i moda.

A escala internacional hi ha competència tant amb solucions web com amb solucions de programari per a terminals mòbils que milloren l'experiència de l'usuari als esdeveniments ajudant a generar millors contactes. Els avantatges competitiu d'Ubiquii són: suggeriment de contactes clau, menor cost d'implementació i comoditat d'ús. Cap dels nostres competidors directes no ha llançat el seu producte a Espanya a causa de les seves reduïdes dimensions, del seu enfocament geogràfic i a la novetat de la tecnologia.

Els riscos principals són la necessitat d'obtenir una massa crítica perquè el producte sigui útil, mitigat amb la prescripció dels organitzadors, i les baixes barreres d'entrada, mitigades amb la innovació constant del producte i el seguiment detallat dels nostres competidors i les noves propostes en el sector.

Ubiquii s'oferirà als organitzadors d'esdeveniments per una quantitat fixa en funció del nombre d'usuaris que es registren al servei. Es podrà modificar l'aspecte de la web perquè s'integri de forma transparent per als usuaris amb el web de l'organitzador. Es podrà inserir la publicitat al web o a l'aplicació mòbil per recuperar el cost del servei.

S'ha fet una primera prova de concepte amb Windows Mobile. Fins al desembre s'acabarà el portal web i la versió beta per a iPhone, i posteriorment es desenvoluparà per a Android amb un llançament comercial previst per al març de 2010. En aquest període també s'establirà la xarxa comercial.

En l'actualitat el projecte l'estan finançant íntegrament els fundadors, i calen fons addicionals per reforçar l'equip de desenvolupament, producte i comercial. Els fundadors han compromès una inversió de 112.500 euros per al primer any, inclosa la seva dedicació, no remunerada, i és necessària una inversió addicional de 150.000 euros en diferents trams durant els primers tretze mesos.

L'equip està format per tres emprenedors amb habilitats complementàries i experiència rellevant en telefonia mòbil per a Telefónica I+D (Josep Amorós), consultoria en enginyeria de software per a CapGemini (Àlex Lobera) i direcció a Lycatel, un operador de telecomunicacions internacional de Londres (Tom Huntingford).



CONTACTE

Nom

Josep Amorós

Mail

josep.amoros@gmail.com

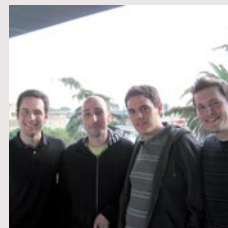
Telefon

+34 689 376 748

TUTOR

Nom

Vicente Arias





Concepte

Producció i comercialització de productes avantguardistes d'il·luminació gràcies a l'ús de la tecnologia LED (*Light Emitting Diode*) d'alta eficiència energètica:

- alt rendiment
- baix consum
- llarga durada

Aquesta tecnologia acaba de llançar la seva última generació de LED i per fi es pot pensar la possibilitat d'incloure-les en noves solucions d'il·luminació:

- fanals per a l'enllumenat públic (*Urban Light*)
- llums de marxa diürna per a òptics de cotxes (*Car Light*)

La sostenibilitat és un concepte que agafa cada dia més força tant a nivell individual com a nivell nacional, i la nostra empresa es proposa oferir solucions alternatives per contribuir al desenvolupament sostenible.

Productes

L'empresa tindrà bàsicament dues línies de producte:

- solucions d'enllumenat públic (*Urban Light*)
- elements d'il·luminació per a òptics de cotxes (*Car Light*)

En la primera línia, l'empresa pretén especialitzar-se en la venda de productes d'enllumenat públic d'alta eficiència energètica gràcies a un innovador sistema d'il·luminació de LED per a fanals. La segona línia se centrarà en la venda d'elements per a òptics de cotxes que consistiran en components de LED d'alta potència, els denominats llums de marxa diürna (LMD).

Necessitats que cal satisfer

Enllumenat públic (*Urban Light*). Les principals necessitats actuals del mercat d'enllumenat públic són:

- **Sostenibilitat:** els ajuntaments són cada vegada més atents al tema de l'ecologia per complir les expectatives de la seva població.
- **Eficiència energètica:** el malbaratament d'energia és una gran preocupació avui dia, i comencem a entendre que no podem continuar produint tanta energia (a costa del medi ambient) per després malgastar-la.
- **Estalvi energètic:** les administracions han de vetllar pels seus pressupostos i busquen formes de disminuir al màxim les seves despeses, entre les quals hi ha les despeses energètiques.
- **Baix manteniment:** aquesta tecnologia ofereix simplificar molt el manteniment de fanals i reduir aquestes despeses.
- **Resistència / durabilitat:** aquesta tecnologia també allarga el període de recanvi de bombetes, fet que simplifica la gestió de fanals i redueix despeses.

Òptics de cotxes (*Car Light*). Les principals necessitats actuals del mercat d'òptics de cotxes són:

- **Seguretat al volant:** una normativa europea imposarà l'ús de llums diürns per augmentar la visibilitat dels cotxes durant el dia.
- **Estètica de cotxe:** la marca SEAT està en un procés de redisseny de tota la seva gamma i preveu l'ús de LED en òptics per donar més elegància i modernitat a tots els seus nous cotxes.

CONTACTE

Nom

Berenguer Briquez

Mail

berenguerbriquez@yahoo.es

Telèfon

+34 639 311 227
+34 665 403 244

TUTOR

Nom

Manuel Rodríguez

Mail

mrm@infonegocio.com

.....

- **Posicionament de marca:** SEAT vol aconseguir una imatge esportiva per a tota la seva gamma, i es nota amb els *facelifts* dels seus nous models.
- **Reducció d'emissions de CO₂:** els cotxes es tornen cada vegada més ecològics i incorporen tota mena de tecnologia per aconseguir reduir al màxim l'impacte mediambiental.



Avantatges competitiu

Els principals avantatges competitiu de l'empresa són:

- **Alta tecnologia:** desenvolupant productes avantguardistes i d'alta eficiència energètica gràcies al nostre departament D'R+D+I.
- **Modernitat i disseny:** oferint productes amb un disseny modern i elegant.
- **Simplicitat i ergonomia:** a més, els nostres productes seran fàcils d'instal·lar i de mantenir.
- **Externalització:** subcontractant la fabricació de les carcasses/suports i dissipadors a la Xina per abaratir els costos de producció.
- **Qualitat:** portant a terme el muntatge dels productes acabats a Espanya, garantint així el compliment de les normes vigents a la UE i aprofitant l'experiència de grans grups americans de LED en incloure els seus LED en els nostres productes d'il·luminació.

Equip directiu

L'empresa comptarà amb les experiències destacades dels 3 fundadors i es beneficiarà dels seus coneixements complementaris.

Oriol Sala aporta un ampli coneixement de la tecnologia LED, és Brand Manager a Leds-C4. A més, aportarà coneixements sobre l'externalització productiva a la Xina gràcies als seus contactes a Hong Kong.

Martí Torrell és consultor en finançament d'R+D i aportarà experiència en l'elaboració de processos interns de gestió i producció. L'empresa es beneficiarà també dels seus amplis coneixements financers.

Bèranger Briquet aportarà experiència en màrqueting i gestió de projectes. Treballa com a Brand Manager SEAT per a Volkswagen Finance S.A. i aportarà coneixements del sector de l'automoció, així com contactes en tenir una relació directa amb els directius de SEAT pràcticament a diari.

Wireless Fencing

FINALISTA - 96 Concurs d'Idees de Negoci

CONTACTE

Nom

Josep M. Birbe

Mail

josepmariabirbe@
hotmail.com

Telèfon

+34 650 671 965

TUTOR

Nom

Joan Aguilà

Mail

joanaguila@
telefonica.net

.....

Wireless Fencing és un projecte d'R+D tecnològic que neix amb l'objectiu d'adaptar tota la tecnologia existent en el món de l'esport de l'esgrima als nous temps i a les noves possibilitats tècniques.

El producte de llançament és un dispositiu sense fils per a la detecció de tocats a l'esgrima, per a les tres modalitats existents de característiques úniques en el mercat, que permetrà abaratir costos d'instal·lació i un camí de nous moviments per als practicants d'aquest esport.

Nascut de la necessitat directa del mercat que demanda nova tecnologia moderna i a un preu competitiu per a la consolidació de nous clubs, que ajudaran en l'expansió d'aquest esport més enllà de gimnasos i sales especialitzades.

La tecnologia que oferim es troba desenvolupada, patentada i presentada davant els mitjans de comunicació i ja té el suport d'organismes oficials de l'entorn esportiu com la Federació Catalana d'Esgrima, la Reial Federació Espanyola d'Esgrima i empreses del sector de producció de material com Amico i Atlas, així com l'interès d'altres institucions d'alt nivell com la Federació Internacional d'Esgrima.

El negoci potencial consisteix a explotar l'escassa innovació existent en el mercat de tecnologia per a esgrima, creant una empresa pionera en aquest camp que desenvolupi i produeixi nou material tècnic per a esportistes i entitats dins del món d'aquest esport.

Per al desenvolupament del projecte Wireless Fencing forjarà una sèrie d'aliances estratègiques entre diverses persones, empreses i institucions dins i fora del món de l'esgrima, mirant d'aplegar un equip competitiu que presenti totes les qualitats professionals necessàries per col·locar Wireless Fencing al capdavant d'un mercat summament especialitzat i fora dels interessos de les grans marques de l'electrònica.

215 Advanced Geotechnical Consulting

FINALISTA - 9é Concurs d'Idees de Negoci

L'increment en la complexitat de les obres civils i la major sensibilitat de la població davant el risc que comporten fa que una elevada quantitat d'organismes recorrin a la universitat en busca d'un servei amb segell d'excel·lència i garantia.

215 Advanced Geotechnical Consulting neix amb l'objectiu d'esdevenir una empresa referent en l'assessorament, el desenvolupament i la innovació tecnològica en el camp de l'enginyeria del terreny. El projecte es crea com a *spin-off* del Departament d'Enginyeria del Terreny de l'Escola de Camins, Canals i Ports de Barcelona (Universitat Politècnica de Catalunya) amb l'objectiu de transferir a la societat el coneixement fruit d'anys de recerca capdavantera a escala mundial.

Tres principals línies de negoci delimiten els serveis que ofereix 215 AGC: assessorament tècnic en projectes d'enginyeria civil i grans projectes d'edificació, realització de projectes d'R+D+i i peritatge en catàstrofes geotècniques. Les línies de negoci estaran basades en la realització d'assaigs de laboratori, i la comercialització d'eines de càlcul pròpies s'avaluarà a partir del tercer any.

Les dades oficials de licitació indiquen que Catalunya és la comunitat autònoma on es promou més volum d'obra pública. El mercat objectiu el formen principalment els projectes d'enginyeria civil, infraestructura ferroviària i carreteres, que representen un 70% del total d'obra licitada. No obstant això, qualsevol projecte en què es produeixi una interacció amb el terreny pot requerir la contractació dels serveis oferts per 215 AGC.

A l'Estat espanyol hi ha una desena d'empreses que ofereixen serveis de consultoria geotècnica superiors a l'estàndard. Totes han adoptat un model de negoci passiu quant al creixement. Mitjançant diferents aliances estratègiques, accions comercials i convenis de transferència tecnològica, 215 AGC planteja un model basat en el creixement d'actius i recursos humans.

L'equip promotor que liderarà aquest projecte el formen tres catedràtics del Departament d'Enginyeria del Terreny de l'Escola de Camins, Canals i Ports de Barcelona de reputació internacional i tres joves brillants doctorands del mateix departament. Aquest model permet unir més de trenta anys d'experiència professional i de recerca amb el ritme i dinamisme que requereix un projecte empresarial d'aquestes característiques.

CONTACTE

Nom

Ignasi Aliguer

Mail

ignasi.aliguer@upc.edu

TUTOR

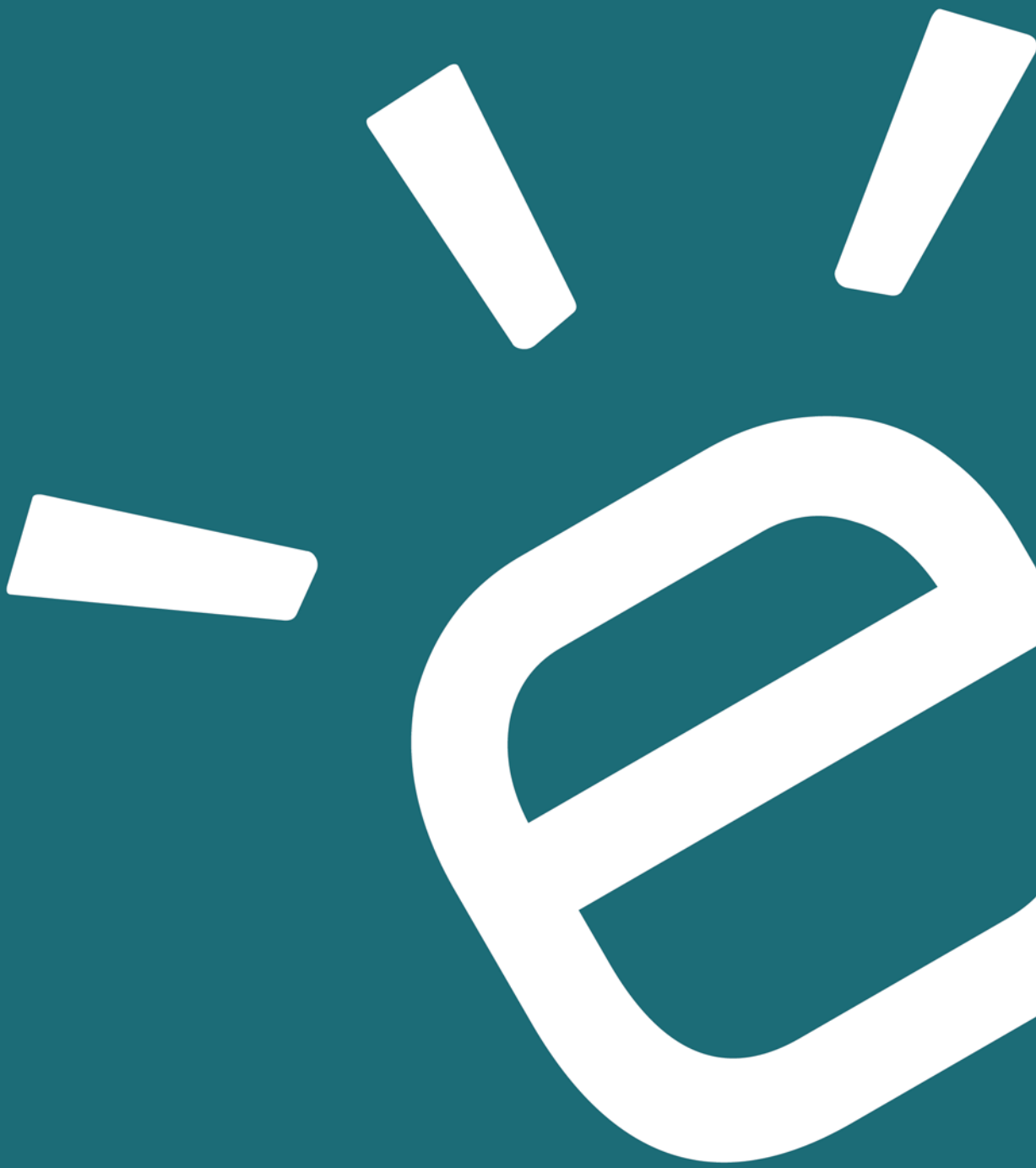
Nom

Frederic Horta

Mail

fric.horta@gmail.com

.....



9é Concurs Idees de negoci

Organitza



Secretaria Tècnica



Col·laboren

Els trampolins tecnològics de:



Patrocinadors

Or



Plata



Bronze



ROUSAUD COSTAS DURAN
Assessors legals i tributaris

ACC10

Passeig de Gracia, 129
08008 Barcelona
Tel. 934 767 200

www.acc10.cat

SERVEI D'ORIENTACIÓ A L'EMPRESA

info@acc10.cat

902 62 77 88

Connecta't al coneixement empresarial

www.anella.cat

