

# Emprenedors

2007

Col·lecció de guies d'innovació i desenvolupament empresarial



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)  
Tel. 93 476 72 00  
A/e: [info@cidem.gencat.net](mailto:info@cidem.gencat.net)  
[www.cidem.com](http://www.cidem.com)

Edita: CIDEM – Centre d'Innovació i Desenvolupament Empresarial

Disseny i realització: BPMO Edigrup  
[www.grupobpmo.com](http://www.grupobpmo.com)

1a edició: octubre de 2007  
Edició: 1.500 exemplars  
Dipòsit legal: B-51897-2005

# Índex

• <b>Introducció</b> .....	8
• <b>Entrevistes als emprenedors</b>	
Entrevista Tecno Artés .....	16
Entrevista Melcart Projects .....	20
Entrevista Neurotec .....	24
• <b>Els projectes dels emprenedors</b>	
<b>Biotecnologia</b>	
AB-Biòtics .....	32
Activery .....	33
Advancell .....	34
Antitumoral .....	35
Biocontrol Technologies .....	36
Bioglutamic .....	37
Crystax .....	38
Diverdrugs .....	39
Ebiointel .....	40
Enantia .....	41
Era Biotech .....	42
Genexartis .....	43
Hexascreen .....	44
Infinitec .....	45
Investigaciones Bioquímicas .....	46
Melcart Projects .....	47
Microbial .....	48
Neurotec Pharma .....	49
Oleoyl Estrone Developments .....	50
Oryzon Genomics .....	51
Radiant Light .....	52
Unidad Biotecnológica Analítica (Uban) .....	53
Univet .....	54
Xop .....	55
<b>Enginyeria</b>	
Adecq Digital .....	58
Aida Centre .....	59
APC Systems BCN .....	60
Aqsense .....	61
Arlas Invest .....	62
Artés Tecnología Energética (Tecno Artés) .....	63
Astron Biomedical .....	64
Automated Paint Control .....	65
B2i .....	66
Baolab Microsystems .....	67
Electronic Intelligent Controls (E-Controls) .....	68
Willico Wireless Networking Solutions (Futurlink) .....	69
CCStar .....	70
Cotton High Tech (Cohitech) .....	71
Geotics Innova .....	72
IFR Automotive .....	73

Ingenia Cat .....	74
Inspecta .....	75
Meteosim .....	76
Nafree .....	77
Praesentis .....	78
Sensofar Tech .....	79
Signaletics .....	80
Technical & Racing Composites (TR Composites).....	81
Tynitronic.....	82
Air Water Treatment (UFBAF).....	83
Visiomètrics.....	84
<b>Software</b>	
Active Career .....	88
Adiciona Servicios Informáticos .....	89
Agents Inspired Technologies .....	90
Daem Interactive.....	91
Davantis Technologies.....	92
Digital Legends Entertainment .....	93
Dset Technology .....	94
Elephant Memo.....	95
Esense Systems.....	96
FleetMRS.....	97
Esi Mobile Solutions (Genaker).....	98
Histeresys .....	99
Hydrometeorological Innovative Solutions (Hyds).....	100
Icar Vision Systems.....	101
Imente .....	102
JustInMind .....	103
Kubi Wireless .....	104
Netquest .....	105
Novarama Technology .....	106
Open Wired.....	107
Polymita Technologies .....	108
Scytl Secure Electronic Voting.....	109
Siop.....	110
Sanejament Intel·ligent (Sisltech) .....	111
SITmobile.....	112
SouthWing.....	113
Tatamia Solutions.....	114
Thera, Centre de Llenguatges i Computació .....	115
Vida Software.....	116
Voxel Media .....	117
Voztelecom Sistemas.....	118
Wututu.....	119
Xperience Consulting .....	120
• <b>Índex alfabètic</b> .....	123

# Introducció

## El repte del creixement

Europa es troba en aquests moments immersa en un procés d'adaptació a un entorn mundial en el qual intervenen nous actors amb noves característiques i noves maneres de fer. Aquest nou escenari planteja un gran repte, amb els seus riscos i les seves oportunitats per a les economies europees.

La Unió Europea es va comprometre en la cimera de Lisboa de l'any 2000 a arribar a ser, l'any 2010, l'economia basada en el coneixement més competitiva i dinàmica del món, amb capacitat de mantenir un creixement sostenible, amb millors llocs de treball i major cohesió social. Aquest

ambiciós objectiu obliga que el creixement econòmic es fonamenti en un reforçament de la productivitat, la innovació i la creació d'empreses que compleixin amb aquests requisits, plenament adaptades a les condicions del mercat actual.

El mercat actual, eminentment global, es presenta més complex i dinàmic. Això és conseqüència de diverses transformacions en les relacions comercials, derivades de la desaparició de barres geogràfiques, la difuminació de la separació entre sectors, les noves direccions en els fluxos de les inversions i la facilitat amb que s'incorpora al propi consumi-





dor en els processos de disseny i generació del producte, entre d'altres. En aquestes condicions, la mida de les empreses passa a ser una variable (o barrera) determinant, ja que estan competint amb empreses de tot el món, i la posició i visió nacional perd importància.

En el nostre país, la creació d'empreses ha seguit una tendència creixent en els darrers anys, i s'ha situat per sobre d'una taxa del 4%, la qual ens permet tenir ara per ara un teixit empresarial format per més de tres milions d'empreses.

Aquest teixit empresarial, però, es caracteritza per la petita dimensió de les empreses que el formen, característica amb la qual semblen néixer les que es van creant, que presenten un escàs potencial de creixement en les primeres etapes de vida. Com a dada, podem observar que entre un 65% i un 85% de les empreses, segons el sector on es trobin, desapareix abans dels quatre anys de vida.

Possiblement, entre els factors que determinen aquesta característica podríem trobar en bona part dels casos un escàs aprofitament de les noves tecnologies per part de les empreses, la manca de recursos financers adients segons la fase de vida en què es trobin i/o el fet de no comptar amb una bona gestió o direcció del projecte.

En el conjunt dels països de la OCDE, el percentatge de petites i mitjanes empreses es troba al voltant del 95% del total, i aporten al voltant d'un 60% dels llocs de treball.

A la Unió Europea, el percentatge de pimes suposa el 99,8% del total, generen un 66% dels llocs de treball i contribueixen en un 75% del valor afegit del PIB.

Pel que fa a Espanya, i també Catalunya, es manté aquesta distribució del teixit industrial. La diferència cap a la Unió Europea radica en què, dins de les petites i mitjanes empreses, les catalanes (i espanyoles) mostren una

**En el nostre país, la creació d'empreses ha seguit una tendència creixent en els darrers anys, i s'ha situat per sobre d'una taxa del 4%**

dimensió menor que les europees. Del total de pimes, un 93% són microempreses, amb menys de 10 treballadors. I més del 50% no compten amb cap assalariat.

Aquesta menor dimensió de les empreses comporta un menor aprofitament de les economies d'escala i una major dificultat per poder competir amb actors d'àmbit mundial i, cada cop més, agrupacions empresarials que col·laboren a partir d'un millor coneixement de grans mercats.

No obstant això, i com a contrapunt a aquesta constatació, podem pensar que, en favor de les empreses més petites, aquesta situació de rellevància d'empre-

ses grans pot representar una bona oportunitat, en el sentit que, en determinats sectors, poden aprofitar-se d'una major especialització i encarregar-se de determinades activitats que no fan les empreses més grans.

Tampoc es pot oblidar que la major dimensió de l'empresa, característica quasi obligada quan es participa dins d'un context global, afegeix d'altres dificultats pel que fa a la seva direcció i organització.

Els experts anomenen dimensioament el procés que segueix una empresa per evolucionar fins a la seva mida òptima, que li permet, en el sector i mercat en què operen, restar àgil i poderosa alhora.

**Del total de pimes, un 93% són microempreses, amb menys de 10 treballadors. I més del 50% no compten amb cap assalariat**





**Les microempreses sobreviuen amb debilitats inherents al fet que els propis emprenedors conjuguen la condició d'empresari i de treballador alhora**

Les microempreses sobreviuen amb debilitats inherents al fet que els propis emprenedors conjuguen la condició d'empresari i de treballador alhora, sense poder ocupar-se plenament de la planificació dels passos i estratègies a seguir, així com dels aspectes de gestió i organització, per una manca de temps (i coneixements, en alguns casos). L'aquesta debilitat pot derivar en problemes o fins i tot obstacles insalvables per continuar amb el seu desenvolupament, ja que els recursos humans són un factor crític per a la competitivitat empresarial, i molt especialment l'experiència, la formació i la capacitat de lideratge dels empresaris són característiques que influeixen directament en la consolidació de les organitzacions.

No es posa en dubte la capacitat de competir que tenen les empreses petites, però cal tenir en compte que aquesta capacitat ve determinada, en qualsevol cas, per tres factors: l'entorn econòmic i institucional, l'estructura del sector on es troba l'empresa i l'estratègia de la pròpia empresa. Els tres factors tenen la seva importància i influència a l'hora d'aconseguir l'objectiu de creixement desitjat, i les empreses han de ser conscients que és en la darrera de les esmentades on tenen més a fer.

Segons un estudi de la consultora nord-americana McKinsey and Company, dues cinquenes parts del creixement de les empreses arriben a través de fusions o adquisicions d'empreses o unitats







**L'objectiu és aconseguir un dimensionament planificat estratègicament i aconseguit de la millor manera possible**

de negoci, i no per una evolució "natural" de la pròpia activitat. El resultat d'aquestes operacions són grans organitzacions que passen a marcar la tendència en el seu sector o, fins i tot, la indústria.

L'objectiu, per tant, és aconseguir un dimensionament planificat estratègicament i aconseguit de la millor manera possible: arribant a nous mercats, a través d'aliances estratègiques o bé amb la compra d'altres empreses, competidores o complementàries, que doni pas a una nova etapa sostenible.

Queda palès, doncs, el pes que tenen els emprenedors, les persones al darrera de cadascuna de les empreses en tot aquest procés de dimensionament. So-

bre elles recau la responsabilitat de tirar endavant aquestes iniciatives amb les majors garanties. La seva implicació, formació i força per continuar avançant és vital.

Pel que fa a Catalunya, podem observar que estem vivint, en els darrers anys, un fort creixement pel que fa al nombre d'empreses innovadores, el qual ve seguit d'una notable adequació de l'oferta de serveis i infraestructures que contribueixen a la sostenibilitat de totes elles.

La millora contínua del teixit industrial de Catalunya depèn tant d'aquestes noves empreses que comencen, i que han de fer-ho plenament adaptades a les condicions del mercat actual, com

de la modernització i increment de la competitivitat de les empreses ja establertes, que han de seguir treballant per millorar les seves posicions.

Aquest és l'objectiu i repte del CIDEM: aconseguir donar el suport necessari a aquestes persones emprenedores i empresàries, a través de programes d'assessorament professionalitzats i instruments financers adaptats a cada etapa de creixement, que complementin els coneixements dels equips emprenedors, per tal de comptar amb empreses de gran potencial de creixement i capacitat d'assolir una dimensió òptima, que contribueixin a la dinamització i benestar de la nostra societat.

Jesús Artés  
**Tecno Artés**

Albert Infante  
**Melcart Projects**

Marco Pugliese  
Manuel Rodríguez  
Nicole Mahy  
**Neurotec**

Entrevistes  
als emprenedors

Jesús Artés, director general i soci fundador de Tecno Artés

“L’origen del nostre projecte és la generació d’energia d’una manera eficient i neta”



Jesús Artés, director de Tecno Artés

L’empresa Tecno Artés va sorgir l’any 2005 per tal de desenvolupar equips d’energia distribuïda, que aprofiten la tecnologia de les microturbines per generar energia elèctrica i tèrmica d’una manera molt neta i eficaç, amb diverses aplicacions per a diferents segments del mercat. Aporta solucions molt interessants que cobreixen mancances en el context energètic en el qual ens trobem actualment.

#### **Com va sorgir el vostre projecte?**

Va sorgir a finals de l’any 2004 quan, en una conversa familiar, li vaig proposar al meu pare començar a desenvolupar equips de generació energètica que fessin servir combustibles renovables aprofitant un coneixement que ell tenia sobre el desenvolupament de turbines en el sector aeronàutic. Quan vam constatar que el projecte era viable el vam plantejar a un amic, Pere Gragera, que actualment n’és un soci, perquè portés el vessant electrònic del projecte i vam constituir un petit equip.

#### **I en què consisteix?**

Fabriquem equips de generació energètica aprofitant les microturbines, que alimentem amb di-

versos combustibles renovables, per generar energia tant elèctrica com tèrmica. El nostre avantatge diferencial resideix en el fet de saber utilitzar la turbina aeronàutica per fabricar microturboreactors de dimensions i pes reduïts i d’una potència superior a la generada per altres sistemes tradicionals, utilitzant combustibles nets o renovables com biogàs, gas natural o biodièsel. La turbina compta amb un mecanisme que genera una gran quantitat d’electricitat i ho fa molt a prop de l’usuari, pel que es redueix la pèrdua d’energia que sovint es produeix en la seva distribució. Un altre dels principals avantatges que presenta la turbina és que fabrica energia elèctrica i tèrmica, i la suma de les dues energies a tra-

## En detall

### Les microturbines són un sistema mecànic molt simple que incorpora un gran avantatge:

la flexibilitat de combustibles i les altíssimes revolucions a les quals treballa (90.000 rpm), cosa que permet generar molta energia. En una turbina, l'eix va acoblat directament a un generador que produeix energia elèctrica i, paral·lelament a la combustió, genera energia tèrmica. Aquesta temperatura residual s'aprofita en l'optimització del sistema i en aplicacions com la cogeneració.

vés d'un únic combustible fa que l'eficiència de tot el sistema sigui molt alta, s'arriba a aprofitar el 93% d'energia. A més, la turbina és un sistema de generació que redueix les emissions de  $\text{NO}_x$  i de  $\text{CO}_2$ , el que contribueix a un medi ambient més saludable. Així,

l'origen del nostre projecte és aprofitar al màxim l'energia que generem, un dels objectius de la societat actual.

### Per tant, el valor afegit que oferiu és l'eficiència energètica?

Sí, l'eficiència i el fet de produir energia de forma neta. Els nostres equips són capaços de generar més energia i produir menys emissions fent servir combustibles renovables d'una manera més eficient. Per tant, tanquem tot el cicle.

### Quins altres aspectes en destaquen?

La seva modularitat i aplicabilitat. Hem dissenyat aquest equip per tal que sigui modern i sofisticat simplificant el muntatge i, per tant, el manteniment. A més hem desenvolupat l'equip, amb una electrònica de control que permet realitzar-ne el seguiment preventiu, a través d'Internet, per conèixer l'estat de tots els paràmetres que afecten la turbina i estar sempre preparats per mantenir l'optimització del sistema. Però sobretot perquè permeti oferir diverses aplicacions diferents, ja que volem que actui com a nucli de totes les aplicacions possibles. Així, simplement col·locant-hi mòduls

complementaris obtenim diverses solucions.

### Parla'ns d'aquestes aplicacions

La primera aplicació amb la qual sortim al mercat és la d'un Sistema d'Alimentació Ininterrompuda (SAI), que té la particularitat de ser, a més del SAI, el propi generador que es posaria en marxa quan el tall de llum superés una quantitat de minuts X. Per aconseguir-ho únicament hauríem de col·locar un *pack* de bateries a l'equip. D'altra banda sí, en comptes de col·locar les bateries, al mateix equip li poséssim un cogenerador, un sistema que aprofita la part tèrmica de l'equip, obtindríem un equip capaç de do-

### “L'origen del projecte és aprofitar al màxim l'energia que generem”

nar llum, calor i fred a un conjunt d'habitatges. Una tercera aplicació molt interessant és la de dessalinització i també depuració d'aigua, sobretot perquè l'energia tèrmica i elèctrica que necessita per portar a terme el procés l'obté del propi generador, cosa que facilita el fet de portar-la a qualsevol



## L'empresa

Tecno Artés és una empresa dedicada al disseny, fabricació i comercialització de microturbines com a equips de generació d'energia distribuïda. Són generadors elèctrics de mitjana potència per al mercat de la cogeneració i producció d'electricitat d'emergència. Aquesta tecnologia ha generat molta expectativa en aplicacions diverses com la dessalinització de l'aigua o la generació auxiliar d'energia en edificis, entre d'altres.

lloc remot encara que no hi hagi xarxa elèctrica. L'equip genera energia elèctrica al mateix temps que dessalinitza l'aigua, i tot amb un combustible que, a més és renovable, com ara el biodièsel i el metanol, entre d'altres.

#### **En quina situació es troba actualment el vostre sector?**

El tema energètic avui és un tema candent. Hi ha carència energètica a nivell global així com una important carència hidràulica, que es deu a molts aspectes. Energèticament sobretot a la manca d'eficiència del sistema actuals i a la gran quantitat d'energia generada que es perd en la seva distribució. En l'àmbit europeu i també a Catalunya s'està treballant molt per aconseguir unes fonts energètiques més netes, més ecològiques i eficients. Les nostres microturbines ofereixen exactament això, ja que són més netes i no utilitzen olis de manteniment i són molt més eficients ja que generen molta més energia aprofitable. Per tant, podem afirmar que el nostre sector es troba en un moment òptim.

#### **Heu viscut algun moment dur?**

Els moments durs es viuen cada dia. Des del punt de vista empresarial hem tingut un moment dur econòmic en un moment puntual i, a la vegada, la constatació que

quan mantes una empresa, almenys dins de l'àmbit industrial, el temps no el controles tu, sinó que en bona mesura depèn dels proveïdors. Veus com el teu projecte es va dilatant i no pots fer res ja que depens del material que ells t'han de subministrat, que en ser tan específic, fet a mida i poca quantitat triga molt a arribar-nos. Hi ha setmanes que realment són desesperants.

#### **Quin és el perfil del vostres clients?**

Ens hem dividit per aplicacions i estem focalitzant cada una d'elles a través d'un únic distribuïdor. Per tant, són tipologies de clients diferents. Per exemple ens han trucat molts ajuntaments que tenen urbanitzacions amb un sistema de xarxa energètic allunyat del poble i que volen un sistema que generi electricitat i energia tèrmica amb un combustible renovable, per no contaminar. Amb el nostre projecte no estem descobrint el món, sinó que l'acotem per oferir solucions puntuals que potser no poden donar cobertura a una gran ciutat com Barcelona o Mataró, però sí a molts punts molt més petits que tenen mancances energètiques. Aportem solucions petites a llocs petits que no poden entrar en inversions enormes com per exemple muntar una planta de dessalinització tradicional.

La contínua innovació i desenvolupament ha permès a Tecno Artés crear productes que eliminen al màxim els residus, i produeixen a la vegada l'energia que es necessita allà on es requereix i en funció de la demanda. A més, elimina les pèrdues de la distribució. La monitorització i supervisió remota de tots els equips preveuen, faciliten i redueixen el manteniment. Amb unes dimensions i pes mínims, els productes destaquen per la seva flexibilitat d'aplicacions, la qual cosa permet de moment quatre aplicacions diferents, gràcies a la varietat de combustibles que poden utilitzar, tant líquids com gasosos. Això fa possible cobrir qualsevol situació.

## El producte

**“Les nostres microturbines són més netes i no utilitzen olis de manteniment i són molt més eficients”**

## L'adreça

### **Tecno Artés**

Persona de contacte:

**Jesús Artés de Arcos Raventós**

Director general

Adreça:

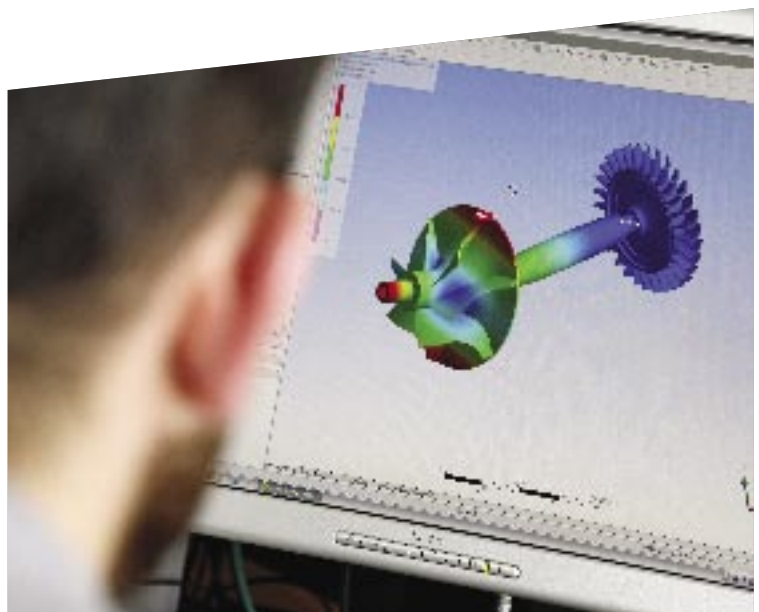
C/ de la Teixidora, 9 1r 2a  
08302 Mataró (Barcelona)

Tel.: 937 589 173

Fax: 937 589 176

[www.tecnoartes.com](http://www.tecnoartes.com)

[jartes@tecnoartes.com](mailto:jartes@tecnoartes.com)





**Remuntant-nos als inicis de l'empresa, com ha estat el vostre contacte amb el CIDEM?**

Hem rebut molt suport per part d'ells. Una de les grans ajudes, a part de l'econòmica –que va ser molt significativa i condicionant–, va ser el full de ruta que ens van fer i que ens va servir de guia per triar el camí més adient. És una espècie de mapa en el qual tu dibuixes juntament amb ells el camí que vols seguir. Et demostren que cada esglaó que pugues, per molt difícil que resulti, et dóna força per pujar el següent, i el següent i així successivament. És un camí llarg i dur però molt gratificant.

**Quin és el secret perquè un projecte funcioni?**

El secret al final és tenir una bona idea i, sobretot, en una economia com la que tenim a Catalunya i Espanya, que aquesta sigui tecnològica, ja que si no focalitzem i creem valor des d'aquí a través de les petites i mitjanes empreses, no serem competitius, ja que està clar que la mà d'obra és més barata a l'exterior. Per tant, l'aposta per part dels organismes com la Generalitat i el CIDEM és

clara en aquests nous projectes tecnològics.

**Recomanaries l'experiència d'emprenedor?**

No sols la recomano sinó que animo a tot aquell que tingui una bona idea i sigui viable a portar-la a terme, el moment és òptim. Les institucions tenen clar que s'ha de donar suport a les noves idees, ja que actualment manca gent amb iniciativa i hem de produir equips i equipament de valor afegit. Per tant, hem d'innovar en qualsevol dels sectors i dels àmbits. Això obre una oportunitat a totes aquelles persones amb inquietuds, ja que hi ha molts recursos per invertir en projectes, el que falta són idees, projectes i persones que les desenvolupin.

**Quines perspectives de futur teniu de la vostra empresa?**

El problema que tenim és que ens hem retardat una mica, ja que el temps que marca la durada del projecte, en la majoria dels casos, no depèn de nosaltres, sinó dels proveïdors. La nostra idea inicial és tenir a punt les instal·lacions pilot a finals d'aquest any 2007 i començar a produir el 2008. Tenim

planejat fer un salt internacional, que en un principi, per la manera que tenim de pensar –un punt conservadora–, volíem fer d'aquí a dos anys, ja que abans d'això volem estar un parell d'anys provant el negoci primer a Catalunya i tenir-ho tot més controlat.

**L'equip**

Socis-emprenedors  
**Jesús Artés de Arcos Raventós**  
 Assessor conseller, fundador i director general  
**Pere Gragera**  
 Director tècnic

Equip tècnic  
**David Bosc**  
**Ester Muela**  
**Nacho Domínguez**  
**Ibán Fernández**  
 Administració  
**Rut Vera**

Albert Infante, gerent de Melcart Projects

## “El nostre projecte és fer una multinacional catalana”



Albert Infante, gerent

Melcart Projects és una empresa que aposta per una línia de productes avançats en el sector farmacèutic i de la jardineria. Es va posar en marxa al març del 2005 i fa una aposta forta per les patents pròpies amb la intenció de ser un referent als sectors on treballa. El seu gerent, Albert Infante, explica la gènesi d'aquest projecte emprenedor.

### **Com es podria definir l'activitat a la qual es dedica Melcart Projects?**

Som una empresa que tenim com a idea principal treballar en coses diferents de les que sempre hem conegut, i sempre enfocats per solucionar problemes o necessitats que no estan cobertes, o que de vegades ni sabem que existeixen. Bàsicament, estem centrats a millorar la qualitat de vida de la gent.

Els temes en què centrem la nostra activitat són els relacionats amb les ciències de la vida. Les nostres branques fortes són la farmàcia, la parafarmàcia i la jardineria. Treballem amb projectes patentats per nosaltres, fugim del “jo també tinc això, i és més bonic i més barat”.

### **Com va sortir la idea de dedicar-se a aquests sectors?**

La idea surt perquè els fundadors de Melcart som una mica inconformistes. Tenim una àmplia experiència en el món de l'empresa. Hem treballat en diversos àmbits i sempre hem trobat que podríem fer les coses millor. Ara estem tirant endavant el somni de tenir una empresa pròpia que doni productes nous que ajudin a gaudir una mica més del dia a dia.

### **Treballar amb productes patentats us afavoreix per no tenir gaire competència?**

Tots els productes que tenim en totes les nostres branques estan patentats a nivell internacional. És evident, doncs, que no tenim

competència. D'una banda, és un avantatge. Però, de l'altra, ens trobem amb la por de tots els innovadors: que els clients potencials no coneguin o no entenguin bé el producte que s'està oferint perquè és molt nou.

Un dels productes que tenim és un protector solar per a la pell humana, però s'aplica a la roba –els raigs de sol també ens poden fer mal si anem amb roba–. Això fa que moltes farmàcies pensin que els intentem vendre un suavitzant, però és una cosa beneficiosa per a la nostra salut. Has de lluitar contra tot això. També hem tingut problemes per aconseguir un codi farmacèutic.

El desconeixement és una de les barreres més importants que hi ha en aquest país per a la innovació.

### **A banda d'innovar en el terreny farmacèutic, què feu en les altres àrees d'activitat, com ara la jardineria?**

Una de les coses que hem fet és dissenyar un aparell per a la fertirrigació. Es tracta de distribuir juntament amb l'aigua de reg el fertilitzant, d'una manera autosofocada. Ja no caldrà escampar els adobs manualment. Això està a cavall del món del reg i de la fertilització, i novament ens trobem amb el problema del desconeixement o la manca de voluntat per entendre el producte. Un cop la gent t'escolta, és apassionant, perquè els dona solucions per als seus problemes, però de vegades costa arribar a aquest punt. D'entrada és difícil, però quan t'entenen s'engresquen i els agrada molt. La nostra feina

és aconseguir el seu temps perquè ens escoltin. Una vegada que ho fan comprovem que els nostres productes funcionen molt bé.

### **I quines perspectives teniu a curt i mitjà termini?**

Nosaltres volem créixer molt ràpidament, i volem aprofitar les ajudes del CIDEM i altres institucions, i les aportacions dels socis. Tenim una estructura per sortir molt potents al mercat aquesta primavera, i desembarcar amb força. L'acollida que hem tingut fins ara ha estat molt bona, i som molt optimistes.

**“Cada obstacle que superes et dona molta satisfacció, veus que és un pas endavant en el projecte”**



## L'equip

**Luz Enseñat de Carlos**

Fertirrigació

**Ismael Castellà Clerch**

Línia farmacèutica

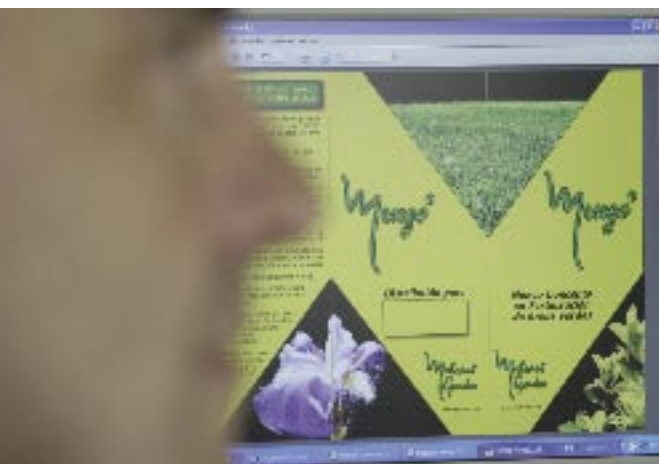
**Patricia Navarro Renieblas**

Legals

**Albert Infantes Molà**

Gerent





El nostre projecte és fer una multinacional catalana amb productes innovadors que vagi a tot arreu. Estem treballant amb els números uns mundials en algunes branques, com per exemple en la irrigació, perquè ens portin als mercats més importants en aquest àmbit, com Califòrnia o Israel. Aquesta voluntat de creixement pot semblar massa ambiciosa, però amb tota la nostra modèstia, volem una multinacional catalana que lluiti contra la invasió de productes provinents d'arreu del món.

**Centrant-nos més en el teu vessant empresarial, què et va portar a deixar la feina anterior i dedicar-te a un projecte propi?**

Jo era director d'una zona europea d'una gran multinacional suïssa del món de la química, la farmàcia i l'agricultura. Des de petit, he vist com a casa meva s'havien muntat petits negocis: la meua mare tenia una escola bressol i el meu pare un taller on feia components electrònics. El meu avi tenia també un negoci de fabricació de patins que havia exportat a tot el món. Jo des de



**“Quan treballes en una multinacional, les teves decisions sempre estan supeditades a algú altre”**



sempre havia ajudat al negoci de l'un o de l'altre. També he tingut la sort que em van donar una educació molt bona, i jo pensava que com era qui tenia més formació de la família, era una llàstima que no seguís el camí d'emprenedoria que havien fet tots ells.

En la multinacional va arribar un moment amb una reestructuració important, i vaig pensar que era l'oportunitat per prendre una decisió valenta: començar el meu propi negoci. Quan treballes allà tens una posició molt còmoda, tothom et fa cas perquè tens un càrrec important. Quan comences pel teu compte ja no ets ningú, has de tornar a començar de zero. Però és una decisió de la qual estic molt orgullós. A més he trobat els companys adients, els meus socis, que tenen tanta o més empenya que jo per tirar endavant el negoci, i fem un equip molt maco.

**Quines diferències hi ha entre treballar en una gran multinacional i en un projecte més personal, com és el teu cas?**

Quan treballes en una multinacional, les teves decisions sempre estan supeditades a algú altre. De vegades, veus que en les teves àrees s'havia de prendre una mesura determinada, però els teus superiors –amb una visió més global– volien anar per una altra via. Llavors arriba un moment que et canses, i no sempre pots defensar a la gent del teu equip, perquè hi ha una decisió de fora que ho canvia tot. Això et va cremant a poc a poc. Finalment, et plantejges si has de seguir així fins a la jubilació o fer un pas endavant. Dels covards, la història no en diu mai res.

**I quin ha estat el moment més gratificant des que et vas decidir per la via emprenedora?**

Cada dia és un moment molt gratificant. Perquè tens problemes a diari, però vas trobant les solucions. Cada obstacle que superes et dóna aquesta satisfacció. Veus que és un pas endavant en el pro-



jecte que vas dissenyar i que es va complint i, si no, treballes encara més fort per aconseguir-ho. Al cap i a la fi és el teu projecte, el petit detall més insignificant t'omple de joia. Editar el primer catàleg, tenir entre les mans el primer producte... tot això et va motivant.

**I algun moment dur?**

El dia a dia és complicat. Quan arribes a aquestes situacions, estàs molts mesos sense sou, i tots sabem que la vida és cara. L'únic que has de fer és creure i donar tot de la teva part per tirar endavant el projecte.

**Com va començar la relació de Melcart amb el CIDEM?**

Primer vam anar al CDTI, i allà ens van dir que per complementar les ajudes havíem d'anar al CIDEM, que allà ens podrien donar una ajuda de fins a 100.000 euros. Allà ens van orientar en aquesta direcció, i ens ha servit molt per tirar endavant.

Marco Pugliese, responsable científic i gerent; Manuel Rodríguez, assessor científic i membre del consell d'administració, i Nicole Mahy, assessora científica de Neurotec

## “Si no hi ha patent el negoci s'acaba”



Marco Pugliese, Nicole Mahy i Manuel Rodríguez

Neurotec és una *spin off* de la Universitat de Barcelona. Es dedica a la recerca mèdica en el camp d'afeccions del sistema nerviós central, i més concretament en el desenvolupament de tractaments contra la isquèmia cerebral. Va començar la seva tasca al gener del 2006. Els tres emprenedors, Marco Pugliese, Nicole Mahy i Manuel Rodríguez expliquen el salt del laboratori a l'emprenedoria.

### Com es pot definir exactament l'activitat de Neurotec?

**[Nicole Mahy]:** Vam sorgir com a empresa a partir d'un grup de recerca de la Facultat de Medicina de la Universitat de Barcelona. El nostre camp de treball era una sèrie de tractaments per a malalties com la isquèmia cerebral que afecten molta gent, però que no disposen de moltes solucions farmacològiques. Quan vam veure que les nostres investigacions podien tenir una sortida al mercat, vam contactar amb l'Oficina de Patents de la Universitat de Barcelona i amb el Trampolí Tecnològic de la Fundació Bosch i Gimpera. A partir

d'aquí vam fer unes patents amb els possibles tractaments que vam desenvolupar. I després vam decidir muntar l'empresa. De fet ha estat la universitat la que ens ha cedit les patents per desenvolupar-les comercialment.

**[Marco Pugliese]:** De fet, si veus la nostra evolució, som el prototipus d'una empresa *spin off* que surt de l'àmbit universitari. A partir d'aquí hem seguit totes les passes típiques que fa un emprenedor en l'àmbit de projectes d'alt perfil tecnològic. L'any passat vam aconseguir el préstec de capital concepte del CIDEM de 100.000 euros, i també hem rebut ajudes del Ministeri d'Indústria. Ara volem

demanar el préstec Neotec també del ministeri.

**[Nicole Mahy]:** També volem tenir accés als fons d'ajuda de la Unió Europea, que vindran com a conseqüència del projecte europeu en el qual participem.

#### **Amb quines malalties treballau?**

**[Nicole Mahy]:** La isquèmia cerebral i totes aquelles que tenen com a símptoma la inflamació cerebral.

**[Marco Pugliese]:** Les malalties més conegudes que presenten aquests quadres d'inflamació cerebral són el Parkinson i l'Alzheimer. Però sobretot estem desenvolupant la patent contra la isquèmia cerebral. No podem treballar en moltes línies paral·leles per falta de finançament, però quan el tinguem podrem treballar en diferents línies en paral·lel.

#### **Com vau decidir fer el pas d'investigadors a emprenedors?**

**[Nicole Mahy]:** Va ser quan vam veure les aplicacions possibles, sobretot en el cas de la isquèmia cerebral, que és la segona o terce-

ra causa de mort al món. Vam veure que potser podíem desenvolupar un tractament. Com que estem en contacte amb els departaments de neurologia i psiquiatria, som sensibles a aquests problemes.

#### **Quines peculiaritats té el mercat dels tractaments farmacèutics?**

**[Nicole Mahy]:** Les empreses farmacèutiques no compren patents si no estan ja en una fase de desenvolupament molt avançada. De moment, nosaltres encara no estem en aquesta fase.

**[Manuel Rodríguez]:** De fet aquesta filosofia de mercat és la

#### **“Som el prototipus d'una empresa 'spin off' que surt de l'àmbit universitari”**

que ens ha portat fins aquí, si les patents no estaven desenvolupades ningú no les compraria. Per tant, calia que hi hagués alguna empresa que les portés a una fase més avançada de cara a la seva aplicació.



## A destacar

### **Què és la isquèmia cerebral?**

La isquèmia cerebral és la reducció del flux sanguini fins a nivells que afecten el funcionament del cervell. Pot produir una trombosi o una apoplexia cerebral, segons si es tracta d'una obstrucció a l'artèria cerebral o del seu trencament. L'edat de risc es troba entre els 50 i els 70 anys. Les causes normalment estan vinculades a l'arteriosclerosi (obstrucció de les artèries).

### **I com està estructurada l'empresa?**

**[Marco Pugliese]:** Nosaltres som els tres emprenedors, després a dins de l'accionariat hi ha la Universitat de Barcelona amb un 10% de les accions a canvi d'haver-nos cedit les patents. A més, tenim un altre soci financer, Orizon Genomics, una altra empresa del Parc Tecnològic de la UB.

**[Nicole Mahy]:** És la primera vegada que una empresa del Parc Tecnològic participa en una altra empresa. Normalment comences des de zero: sense capital, només amb els teus coneixements del laboratori. El Parc Tecnològic ens va buscar una empresa que aportés capital en la primera ronda de finançament per poder anar començant.

**[Manuel Rodríguez]:** És una garantia que et doni suport una empresa ja consolidada. A més tant Genomics com

el CIDEM t'ajuden en tota la part de la gestió, ja que nosaltres som científics i aquest terreny no el coneixem gaire.

### **Aquesta ajuda en què consisteix exactament?**

**[Nicole Mahy]:** Nosaltres, per la nostra formació, ens encarregàvem de la part científica de l'empresa. Ells t'ajuden a fer el pla d'empresa, a presentar tota la documentació necessària per aconseguir el finançament, etc.

### **Treballar amb un producte que encara s'està investigant i que està patentat elimina el problema de la competència?**

**[Nicole Mahy]:** No tenim problemes de competència. El nostre problema és obtenir resultats ràpids que augmentin la fiabilitat de

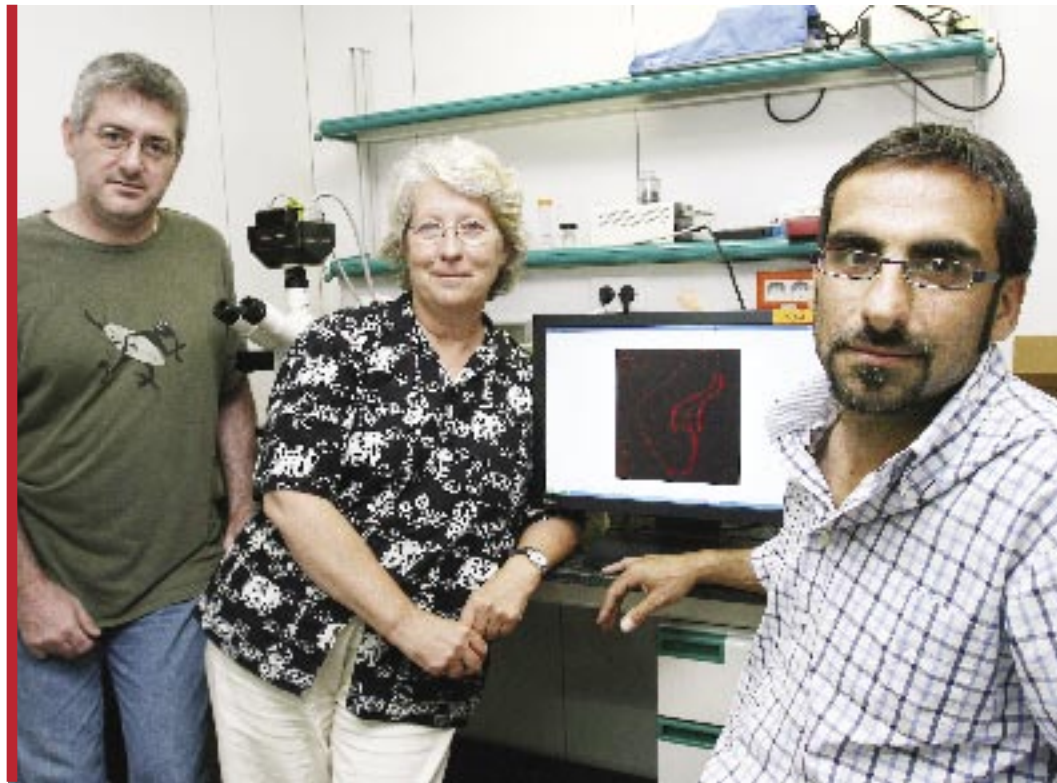
la proposta. Hem après que si no tens la patent, serà de tothom i no tindrà interès a nivell de mercat.

**[Manuel Rodríguez]:** La patent ens ha donat protecció. Si no l'haguéssim tingut, l'empresa no hagués tirat endavant. Si no hi ha patent, el negoci s'acaba.

### **Ha estat molt dur fer el canvi del món científic a l'empresarial?**

**[Nicole Mahy]:** És una situació curiosa. Jo sóc professora d'universitat, però si vull anar a treballar a l'empresa perdo la meua plaça. Però on dediques molt de temps és a l'obtenció de finançament. Has de redactar molts informes i sol·licituds, i per a una persona acostumada al treball de laboratori et





**Marco Pugliese**  
 Responsable científic i gerent  
**Manuel Rodríguez**  
 Assessor científic i membre del  
 consell d'administració  
**Nicole Mahy**  
 Assessora científica

## L'equip humà

sents estrany, com si estiguessis malgastant el temps.

A banda del finançament, has de fer un canvi de mentalitat. Quan ets científic has de comprovar tot al laboratori moltes vegades –ho vols entendre tot–; quan ets empresari, has de treure un producte al mercat com més aviat millor.

**[Marco Pugliese]:** Sí, has de dedicar molt de temps a parlar amb possibles inversors i amb gent que et pugui donar finançament. De vegades és dur aconseguir els diners, hi poses la feina, el treball i les pa-

**“Si les patents no estaven desenvolupades ningú no les compraria. Per tant, calia que hi hagués alguna empresa que les portés a una fase més avançada de cara a la seva aplicació”**

tents; però això no és suficient si no pots aconseguir el capital.

I pel que fa a la manera de treballar, com ha dit Nicole, és molt diferent al treball de recerca bàsica.

El desenvolupament d'un medicament està molt pausat, has de complir les passes i ja està, i a no-saltres ens agrada analitzar detingudament tot el procés.

**[Manuel Rodríguez]:** Per a mi va ser molt dur abans de fer l'empresa. Penses molt què pot tirar endavant i què no. De vegades, penses que alguna cosa serà bona i després et diuen que no tindrà futur. Un cop estàs amb l'empresa ja tires endavant i vas fent coses.

**I quin seria el moment més satisfactori que heu tingut fins ara?**

**[Manuel Rodríguez]:** Quan veus que la teva hipòtesi és bona, que tens resultats al laboratori i pots tirar endavant.

**[Marco Pugliese]:** Quan presentes el pla d'empresa i te l'accepten i quan vas avançant amb la tasca de laboratori i veus que les hipòtesis poden tenir sortida al mercat.

**[Nicole Mahy]:** És molt satisfactori veure com la feina al laboratori pot donar-te rendiment empresarial.

Biotecnologia

Enginyeria

Software

Els projectes  
dels emprenedors





Els projectes dels emprenedors

Biotecnologia

## AB BIOTICS PRODUCCIONES INDUSTRIALES DE MICROBIOTAS, S.L.

### EQUIP D'EMPREDORS

Buenaventura Guamis

Miquel Àngel Bonachera

Sergi Audivert

FutureFirms SLU

### DADES DE CONTACTE

Sergi Audivert Brugué

sergi@ab-biotics.com

Miquel Àngel Bonachera

miquel@ab-biotics.com



### DOMICILI SOCIAL

Parc Tecnològic del Vallès Masia Can Fatjó del Molí  
s/n Viver d'empreses UAB

08290 Cerdanyola del Vallès

Telèfon: 902 90 38 44

Fax: 972 57 07 87



### PRODUCTE

AB-Biotics incorpora diferents línies de producte ben diferenciades; d'una banda, el desenvolupament i la producció de microorganismes amb capacitat per dur a terme la fermentació en els processos industrials en què resulta un procés clau; d'altra, el desenvolupament i la producció de microorganismes i principis amb aplicació en l'alimentació funcional; i d'altra banda, també el desenvolupament de proteïnes funcionals bàsicament per empreses de sectors no necessàriament alimentaris.

En la primera línia, un aspecte molt important per poder obrir mercat ha estat que, a més d'aportar capacitat per conduir la fermentació, aquests microorganismes aporten capacitat de diferenciació en el producte final, ja que, com per exemple en els formatges, aquests microorganismes han estat aïllats de la llet crua original utilitzada per elaborar-los abans que se la sotmetés a qualsevol tractament d'higienització. Això permet treballar amb la microbiòtica autòctona en cada cas i, així, poder recuperar sabors i aromes característics i perduts les últimes dècades.

La capacitació biotecnològica d'empreses ha esdevingut una necessitat creixent en els darrers anys. A AB-BIOTICS aportem solucions per a aquestes empreses.

### TECNOLOGIA

Els punts principals de la tecnologia consisteixen en l'aïllament de soques salvatges amb capacitat metabòlica per poder dur a terme el procés de fermentació. Aquesta tècnica està completament desenvolupada mitjançant els protocols d'identificació i aïllament de microorganismes al laboratori de microbiologia.

Després, la reproducció d'aquests microorganismes fermentadors. Aquesta tècnica està desenvolupada i es porta a terme mitjançant una planta de fermentació, mitjançant bioreactors a diferent escala i medis de cultiu molt estudiats. I, finalment, la conservació, tant per al transport com per al manteniment (en banc de soques) de les soques salvatges, mitjançant la liofilització i l'envasat en vials. Aquesta tecnologia és la mateixa que utilitzem per desenvolupar i produir altres tipus de principis com són les proteïnes funcionals o els microorganismes probiòtics.

### CLIENTS POTENCIALS

Els clients potencials d'AB-Biotics responen a un perfil d'indústria alimentària i farmacèutica de qualsevol mida, que sigui ambiciosa i amb ganes d'innovar. Les possibilitats d'innovar que els pot oferir AB-Biotics pel que fa a qualitat organolèptica o alimentació funcional els han de resultar necessàriament rendibles.

### D'INTERÈS

Actualment, el mercat alimentari es caracteritza per una tendència molt marcada en què prima la qualitat per sobre del cost. D'altra banda, darrerament la indústria farmacèutica experimenta certa necessitat de treure nous productes i la biotecnologia és un camp que els interessa. AB-BIOTICS té *know-how* amb el qual els podem aportar solucions innovadores.

Aquestes són les tendències del mercat actual que fan que AB-Biotics resulti una empresa atractiva per a la indústria alimentària i farmacèutica, ja que els aporta un coneixement i capacitat d'innovació amb un gran valor afegit.

## DOMICILI SOCIAL

C/Berlín 50, esc D, 5è 2a

08029 Barcelona

Telèfon: 93 582 01 52

Fax: 93 580 13 54

Adreça electrònica: [activery@activery.com](mailto:activery@activery.com)

[www.activery.com](http://www.activery.com)

## ACTIVERY BIOTECH, S.L.

### EQUIP D'EMPREDORS

Carles Ventosa

(CEO & Business development mgr)

### DADES DE CONTACTE

Carles Ventosa

[activery@activery.com](mailto:activery@activery.com)

609 37 59 66



## TECNOLOGIA

Activery Biotech, SL (Activery™) és una companyia de *drug delivery* de recent creació, que utilitza la nanotecnologia amb fluids supercrítics (SCF) o fluids comprimits (CF) per produir partícules nanomètriques amb capacitat per modificar la capacitat de dissolució i absorció de principis actius ja existents o futurs.

El mercat farmacèutic mundial està en un procés de concentració i creixement molt important però, per altra banda, els seus grans productes (*blockbusters*) perden la patent i existeix una ralentització en l'autorització de la posada en el mercat de noves entitats terapèutiques. Davant d'aquesta situació, les empreses farmacèutiques arriben a acords amb empreses de *drug delivery* (DD) per tal de:

- Gestionar millor la vida del producte (*Life-Cycle Management*) definint noves posologies o desenvolupant noves vies d'administració que permetin allargar la vida dels productes existents.
- Facilitar l'administració al pacient: fer-la menys dolorosa, més ràpida a actuar o més adequada a la malaltia a tractar (p.e. insulina via nasal o implants per tractar l'esquizofrènia).
- Assegurar que una nova entitat terapèutica pugui arribar al punt d'actuació. Amb la nova genòmica i proteòmica aquest serà un punt clau: cal tenir el producte adequat, però sobretot que arribi al seu destí.

Activery pretén donar resposta a aquests reptes, basant-se en la nanoestructuració de sistemes d'alliberació de medicaments a través de fluids supercrítics (tecnologia DELOS pa-

tentada per Carburos Metàlics, S.A. i les millores que se'n derivin en copropietat).

El resultat és una plataforma de nanoformulació farmacèutica: nanocàpsules o nanoemulsions amb propietats totalment innovadores.

## CLIENTS POTENCIALS

Empreses farmacèutiques i biotecnològiques preocupades per donar una nova vida als seus productes o bé crear medicaments innovadors en nanomedicina; fabricants de principis actius farmacèutics que vulguin diferenciar el seu producte per una forma cristal·lina única o bé per oferir una certa preformulació capaç d'afegir valor al seu producte; i fabricants de cosmètics i principis actius cosmètics que busquen noves aplicacions per a productes ja coneguts.

## D'INTERÈS

Activery proposa un increment en el valor afegit gràcies a l'obtenció d'avantatges potencials en els següents punts: reducció de costos i passos respecte a les cristallitzacions clàssiques; limitacions en l'ús de solvents poc respectuosos amb el medi ambient o potencialment nocius per a la salut; creació de nous productes, noves formulacions de productes existents però que tan sols en condicions supercrítics podrien ser obtinguts; i desenvolupament de noves formes d'administració de medicaments que permetin un millor tractament i n'assegurin el compliment per part del pacient.

**ADVANCE IN VITRO CELL TECHNOLOGIES, S.L.****EQUIP D'EMPRENEDORS**

CellTec

XenoTest

**DADES DE CONTACTE**

CellTec

advancell@advancell.net

93 403 45 45

XenoTest

advancell@advancell.net

93 403 45 45

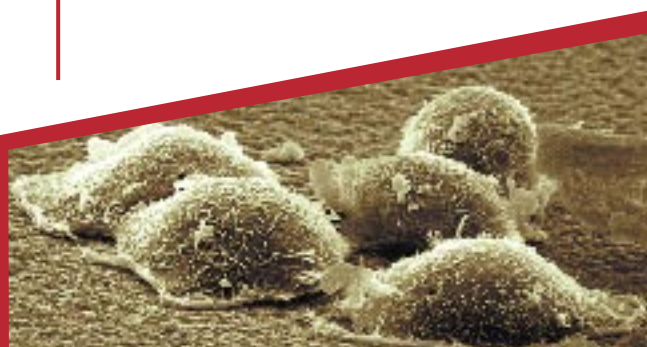
**DOMICILI SOCIAL**

Baldiri i Reixac 10-12

08028 Barcelona

Telèfon: 93 403 45 45

Fax: 93 403 45 44

Adreça electrònica: [advancell@advancell.net](mailto:advancell@advancell.net)**PRODUCTE**

ADVANCECELL ofereix serveis i reactius de recerca a les empreses farmacèutiques, cosmètiques i de nutrició, que desenvolupen compostos (productes) terapèutics i/o beneficiosos per a la salut humana. L'empresa treballa en les àrees següents: càncer, adme-Tox, inflamació, *drug delivery*, biologia de la pell, *skin care* i biocompatibilitat. Mitjançant tecnologia de cultius cel·lulars (*in vitro*), proposa projectes per estudiar l'eficàcia i/o la seguretat de productes, cosa que permet obtenir un seguit d'informació que ajuda els investigadors i els gestors de les empreses clients a prendre decisions relacionades amb el desenvolupament i/o la comercialització de productes.

També ofereix alguns reactius i kits de recerca que faciliten la tasca dels investigadors, com per exemple el CacoReady®, un kit que serveix per predir el grau d'absorció intestinal que tindrà un compost en administrar-lo per via oral.

**TECNOLOGIA**

ADVANCECELL recull l'experiència de biòlegs moleculars i cel·lulars, fonamentant el seu negoci en la combinació d'ambdues tecnologies, per oferir una àmplia plataforma de recerca sobre cultius cel·lulars. A més a més, ha anat incorporant tecnologies i productes d'origen acadèmic, per anar completant el model de negoci i poder incorporar al portafoli noves plataformes que permetin desenvolupar fàrmacs propis, i llicenciar-los a companyies més grans, que puguin acabar de desenvolupar-los i portar-los al mercat.

**CLIENTS POTENCIALS**

ADVANCECELL ha treballat, ja des dels seus orígens (2001), amb més de 80 empreses diferents, executant uns 250 projectes de recerca en col·laboració amb els clients. Aquesta cartera de clients inclou empreses de la indústria farmacèutica local i internacional, empreses biotecnològiques que desenvolupen nous fàrmacs o principis actius, així com empreses cosmètiques, tant de producte acabat (cremes, olis, etc.) com d'ingredients amb diverses propietats.

Malgrat que el mercat principal d'ADVANCECELL ha estat la indústria nacional, actualment ha consolidat la seva cartera de contactes internacionals, desenvolupant projectes amb empreses de França, Bèlgica, Dinamarca, Alemanya, Holanda, el Regne Unit, els EUA, el Brasil, el Perú, el Japó, etc. Aquesta activitat a l'estranger és fruit de la clara vocació internacional de l'empresa, que des dels seus inicis va ser conscient de la necessitat i la importància de la internacionalització.

**D'INTERÈS**

L'empresa està formada per un equip de 25 persones, de les quals més del 50 % tenen un grau superior (llicenciats, doctors i post-docs), i incorpora també un valuós equip de tècnics (estudis de formació professional). Les tecnologies de base d'ADVANCECELL formen part del que es coneix com a mètodes alternatius a l'experimentació animal. Sense voler ser un substitutiu complet d'aquesta experimentació, sí que col·labora amb les tres r: reducció, refinament i reemplaçament d'animals d'experimentació.

# AMD Development

## DOMICILI SOCIAL

Feixa Llarga, s/n. Pavelló Central

08907 L'Hospitalet de Llobregat

Telèfon: 93 402 42 88

Fax: 93 402 42 13

Adreça electrònica: rperez@bell.ub.es

## ANTITUMORAL 514

### EQUIP D'EMPRENEDORS

Ricardo Pérez Tomás,  
investigador en Biomedicina

Ernest Giralt Lledó,  
investigador en Química Orgànica

Beatriz Montaner Ramoneda,  
investigadora en Biomedicina

Marta Vilaseca Casas,  
investigadora en Química Orgànica

Marc Martinell Pedemonte,  
investigador en Química Orgànica

### DADES DE CONTACTE

Ricardo Pérez Tomás

rperez@bell.ub.es

93 402 42 88



## PRODUCTE

La serratamolide és un depsipèptid cíclic que té una esteoquímica específica en els seus quatre centres quirals. Va ser aïllada per primera vegada el 1961 a partir d'un cultiu de *Serratia marcescens*. Es coneix també una síntesi completa de la serratamolide. S'havia comprovat que la serratamolide tenia activitat davant de diferents bacteris, llevadures i fongs patògens. El seu ús com a agent anticancerígen no ha estat mai descrit ni suggerit.

## TECNOLOGIA

El producte patentat és innovador pel que fa a la seva aplicació en el tractament del càncer, tot i que no ho és pel que fa a la tecnologia.

## CLIENTS POTENCIALS

Serratamolide és un principi actiu d'enorme interès perquè l'exploti una empresa farmacèutica. Per això, els clients potencials, un cop aconseguits els objectius del projecte, són em-

preses del sector farmacèutic que desitgin iniciar la fase i el desenvolupament clínic de la serratamolide com a agent terapèutic contra el càncer.

Ja ens hem posat en contacte amb algunes d'aquestes empreses i han mostrat interès pel producte.

## D'INTERÈS

Serratamolide permetrà disposar d'una finestra terapèutica acceptable, amb concentracions força baixes per induir la mort de les cèl·lules cancerígenes, la possibilitat d'obtenció il·limitada del producte, ja que és d'origen bacterià i, a més, hi ha un desenvolupament de la síntesi orgànica del producte.

**BIOCONTROL TECHNOLOGIES, S.L.****EQUIP D'EMPREDORS**

M. Isabel Trillas

Manuel Avilés

Eva Casanova

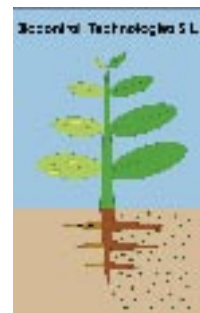
Francesc Peremiquel

**DADES DE CONTACTE**

M. Isabel Trillas

mtrillas@ub.edu

93 402 14 63

**DOMICILI SOCIAL**

Baldiri i Reixac 4-6

08028 Barcelona

Telèfon: 93 402 14 63

Fax: 93 411 28 42

Adreça electrònica: mtrillas@ub.edu

**PRODUCTE**

El nostre primer producte és un fong natural, *Trichoderma asperellum*, que anomenem T-34, que és capaç de protegir cultius com el clavell, el tomàquet, la maduixa o el meló d'una de les malalties més temudes, el marciment de les plantes produït per *Fusarium oxysporum*, que causa pèrdues milionàries en els conreus i contra el qual no hi ha cap producte fitosanitari eficaç. A més, també controla la podridura d'arrels i llavors produïda per *Rhizoctonia solani*. T-34 està patentat en l'àmbit estatal i la patent s'ha estès a Europa, els Estats Units i Israel.

**TECNOLOGIA**

Biocontrol Technologies està especialitzada en la recerca, el desenvolupament i la producció de microorganismes per tal de controlar malalties dels conreus, de manera preventiva. T-34 i altres microorganismes que estem investigant, combinats amb tècniques de control integrat, són alternatives reals als fungicides químics, sense ser una amenaça ni per a la salut ni per al medi ambient.

**CLIENTS POTENCIALS**

Els consumidors finals del producte són productors agrícoles, tant d'hortalisses com de flor i planta ornamental, de regions de clima temperat i mediterrani, on *Fusarium oxysporum* és endèmic. També seran clients els viveristes de planters que poden estar afectats pel patògen *Rhizoctonia solani*.

**D'INTERÈS**

Biocontrol Technologies té l'objectiu de ser un referent en el desenvolupament d'agents de control biològic i d'altres alternatives en aquest àmbit.

# BGM

## DOMICILI SOCIAL

Avinguda Diagonal, 647 (ETSEIB, P bou)

08028 Barcelona (provisional)

Telèfon: 93 401 66 72

Adreça electrònica: [bioglutamic@bioglutamic.com](mailto:bioglutamic@bioglutamic.com)

[www.bioglutamic.com](http://www.bioglutamic.com)

## Bioglutamic, SL

### EQUIP D'EMPREDORS

Jordi Bou Serra, Direcció d'Innovació

i de Producció

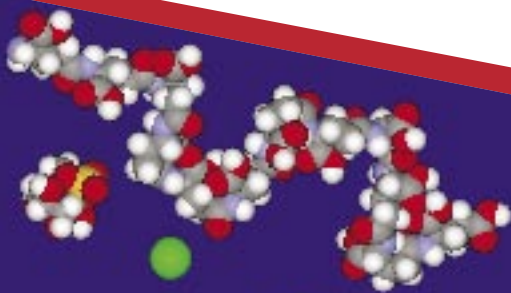
Adolfo Arias Becerro, Direcció Comercial

### DADES DE CONTACTE

Jordi Bou Serra

[jordi.bou@upc.edu](mailto:jordi.bou@upc.edu)

Telèfon: 93 401 66 72



## PRODUCTE

Bioglutamic fabrica compostos alternatius a productes derivats del petroli, obtinguts a partir de biofermentacions, fonamentalment polímers (molècules d'alt pes molecular constituïdes per unitats estructurals repetides). Aquests biopolímers tenen una gran utilitat en diverses aplicacions farmacèutiques, cosmètiques, biomèdiques, alimentàries, químiques i mediambientals. L'estudi de processos naturals de milions d'anys, com les fermentacions, i el seu control, obre un nou camp de productes amb unes propietats que fins ara només es podien obtenir per extraccions animals o vegetals, amb rendiments mínims i de preu elevat.

Bioglutamic ofereix productes amb propietats possibles de trobar en productes derivats de la química clàssica, però amb els efectes secundaris derivats tant a nivell de producció com d'aplicació, principalment en sectors com el farmacèutic o el cosmètic.

## TECNOLOGIA

Bioglutamic es troba en una contínua millora de la tecnologia per produir els seus biopolímers, alhora que en una recerca de noves potencials aplicacions per als seus productes.

La principal base del procés està en el control de la tècnica de les biofermentacions com a principal tret diferenciador de la indústria clàssica del petroli, amb l'afegit d'aconseguir paràmetres com biodegradabilitat i biocompatibilitat del 100%, valor afegit cada cop més important a la indústria de primer nivell. El posterior tractament *downstream* dels productes obtinguts

és un art de primer nivell en el sector biotecnològic, que està molt a prop d'entrar de ple a les nostres vides.

## CLIENTS

Bioglutamic està en un procés de contacte amb els seus potencials clients de diferents sectors, i dona un valor especial als sectors capdavanters com ara són el farmacèutic i el cosmètic com a primer pas per iniciar una producció sòlida.

La bona acollida dels productes de Bioglutamic, gràcies a la seva qualitat i innovació i a l'excel·lent predisposició del seu equip de col·laborar amb els clients per aconseguir nous productes amb unes prestacions molt elevades ha motivat redefinir l'estratègia de la companyia per tal de no abastar massa i poder assumir un creixement elevat, però estable i de futur.

A escala internacional Bioglutamic ha tingut contactes amb empreses tant de l'àmbit industrial com investigador, per poder avaluar la qualitat dels productes oferts.

## D'INTERÈS

Actualment, Bioglutamic està en una etapa de recerca de finançament per poder establir un centre productiu en condicions d'absorbir les necessitats del mercat.

Els seus emprenedors han decidit apostar al 100% per aquest projecte que ha de portar els productes de Bioglutamic a assolir una posició d'alt nivell gràcies a les seves excel·lents propietats.

**CRYSTAX PHARMACEUTICALS, S.L.****EQUIP D'EMPREDORS**

Joan Aymamí Bofarull, director científic

Miquel Coll Capella, assessor científic

**DADES DE CONTACTE**

Joan Aymamí Bofarull

jaymami@crystax.com

93 403 47 90

Miquel Coll Capella

mcoll@crystax.com

93 403 49 51


 The logo for Crystax Pharmaceuticals features the word "crystax" in a lowercase, sans-serif font with a green 'x'. Below it, the word "PHARMACEUTICALS" is written in a smaller, all-caps, sans-serif font.
**DOMICILI SOCIAL**

Parc Científic de Barcelona, Josep Samitier, 1-5

08028 Barcelona

Telèfon: 93 403 47 87

Fax: 93 403 47 88

Adreça electrònica: info@crystax.com

www.crystax.com

**PRODUCTE**

CrystaX ha desenvolupat una plataforma tecnològica integrada basada en la determinació de l'estructura tridimensional de dianes farmacològiques per al descobriment i el desenvolupament de nous fàrmacs. La combinació de tècniques com la cristal·lografia de proteïnes, la ressonància magnètica nuclear (RMN) o el *fragment screening* tenen per resultat una racionalització i acceleració del procés de descobriment de nous compostos. La localització estratègica de CrystaX en un entorn privilegiat com el del Parc Científic de Barcelona li permet tenir accés a equipaments científicotècnics d'última generació (plataforma de raigs X, plataforma de RMN, química combinatoria, etc.) i estar en contacte permanent amb la comunitat científica.

**TECNOLOGIA**

CrystaX ha incorporat els últims avenços de la biologia estructural al descobriment de nous fàrmacs, sent pionera a Espanya en la implantació de la tècnica del *fragment screening* com una alternativa als mètodes tradicionals d'anàlisi de llibreries de compostos. El *fragment screening* parteix de molècules de mida molt petita (fragments de compostos) i explota l'elevada sensibilitat de la RMN i la cristal·lografia de raigs X, per tal de detectar interacció entre el fragment i la diana farmacològica. Això és d'una gran eficiència en l'anàlisi de l'espai químic de les dianes i ahora permet reduir enormement la mida de les llibre-



ries. CrystaX ha dissenyat la seva pròpia llibreria de fragments atenent a criteris de diversitat química, solubilitat, reactivitat, etc., i en col·laboració amb experts del camp de la indústria. Mitjançant la combinació de fragments positius per a una determinada diana, es procedeix a l'optimització de compostos. A causa de la mida reduïda dels fragments, aquest procés es pot fer respectant criteris ADME i, per tant, afavorint el seu èxit en les fases d'estudis clínics.

**CLIENTS POTENCIALS**

CrystaX ofereix la seva plataforma tecnològica a empreses farmacèutiques que vulguin externalitzar les fases inicials del procés de descobriment d'un nou fàrmac mitjançant contractes de col·laboració o aliances estratègiques. Entre els seus clients s'hi troben les principals empreses farmacèutiques nacionals (Almirall, Esteve i Uriach) i una representació significativa de companyies internacionals.

**D'INTERÈS**

CrystaX va tancar una operació d'ampliació de capital en la qual han participat les societats de capital risc Najeti, Invertex i Barcelona Emprèn. La inversió total va ascendir a 2,1 milions d'euros. Paral·lelament, també se li va concedir un crèdit participatiu d'ENISA i gaudeix de subvencions de la Generalitat de Catalunya per a la realització de projectes interns.



## DOMICILI SOCIAL

Isaac Peral 17 (Pol. Ind. Camí Ral)

08850 Gavà

Telèfon: 93 638 80 00

Fax: 93 638 93 93

Adreça electrònica: [commercial@diverdrugs.com](mailto:commercial@diverdrugs.com)

## DIVERDRUGS, S.L.

### EQUIP D'EMPREDORS

Dr. Fernando Albericio, assessor

Dr. Àngel Messeguer, assessor

Dr. Enrique Pérez Payá, assessor

Dr. Manuel Rico, assessor

Dr. Luis Serrano, assessor

Dr. Antonio Ferrer Montiel, director científic

Dra. Cristina Carreño, directora tècnica

Dr. Antonio Parente, Gerència

Dr. Josep M. García Antón, Gerència

### DADES DE CONTACTE

Dra. Cristina Carreño

[ccarreno@diverdrugs.com](mailto:ccarreno@diverdrugs.com)

93 638 80 00



## PRODUCTE

DiverDrugs ha identificat una nova família de compostos amb activitat analgèsica i antiinflamatòria que actuen selectivament sobre aquells receptors involucrats en la transmissió de senyals doloroses que actuen patològicament. Pel criteri de selecció emprat (actuen sobre nociceptors inflamats sense alterar la transmissió sensorial), aquesta nova classe de compostos presumiblement tindrà menys efectes secundaris que els analgèsics/antiinflamatoris que actualment es troben al mercat, cosa que permet desenvolupar nous fàrmacs per al tractament del dolor agut i del crònic de manera més eficaç i segura.

S'han dut a terme estudis de prova de concepte *in vitro*, així com diferents estudis d'eficàcia *in vivo* en models animals de dolor/inflamació, i actualment el compost cap de sèrie està en fase d'estudis preclínic.

## TECNOLOGIA

DiverDrugs empra la química combinatòria, una estratègia que permet una ràpida identificació de compostos amb acti-

vitats biològiques diverses, per identificar bloquejadors selectius de receptors involucrats en el mecanisme de transducció de senyals dolorosos, centrant-se en el receptor de vanilloides 1 (TRPV1).

## CLIENTS POTENCIALS

El mercat potencial en el camp del dolor i la inflamació és dels més elevats en la indústria farmacèutica, i són d'especial interès noves aproximacions terapèutiques al tractament del dolor crònic, del dolor associat a processos cancerosos i del dolor neuropàtic. La major esperança de vida de la societat actual ha comportat un augment considerable de la incidència de patologies associades a l'envelliment, com és el cas del dolor. D'altra banda, hi ha aproximadament uns 15 milions de persones al món que pateixen alguna forma de càncer, de les quals al voltant d'un 50% pateix un dolor de moderat a sever en algun estadi de la malaltia. La incidència de dolor augmenta a mesura que la malaltia progressa i s'estima que el 74% dels pacients en estadi metastàtic o en fase terminal de càncer pateixen dolors intensos. Finalment, s'estima que més de 80 milions de persones al món pateixen dolor crònic i que un terç de la població mundial experimenta, en algun moment de la seva vida, alguna forma de dolor crònic que necessita atenció mèdica. El mercat de la medicina analgèsica va moure el 2000 un volum de 21,6 bilions de dòlars i s'espera que el 2007 arribi a una xifra de 29,7 bilions de dòlars.

**EBOINTEL, S.L.****EQUIP D'EMPRENEDORS**

M. Isabel Durán

Antonio Barbadilla

Jordi Puiggené

Bruno Aranda

Joan Colomer

**DADES DE CONTACTE**

M. Isabel Durán

isabel.duran@ebiointel.com

93 581 46 35

**DOMICILI SOCIAL**

Edifici M - Campus UAB - Viver d'Empreses de Biotecnologia i Biomedicina (VE3B)

08193 Bellaterra-Cerdanyola del Vallès

Telèfon: 93 581 46 35

Fax: 93 581 46 36

Adreça electrònica: ebiointel@ebiointel.com

www.ebiointel.com

**PRODUCTE**

Les plataformes bioinformàtiques desenvolupades per Ebiointel s'ajusten a les necessitats específiques de cada projecte de recerca i s'actualitzen amb un sistema automatitzat de manteniment.

Integrem i incloem potents eines d'anàlisi, com:

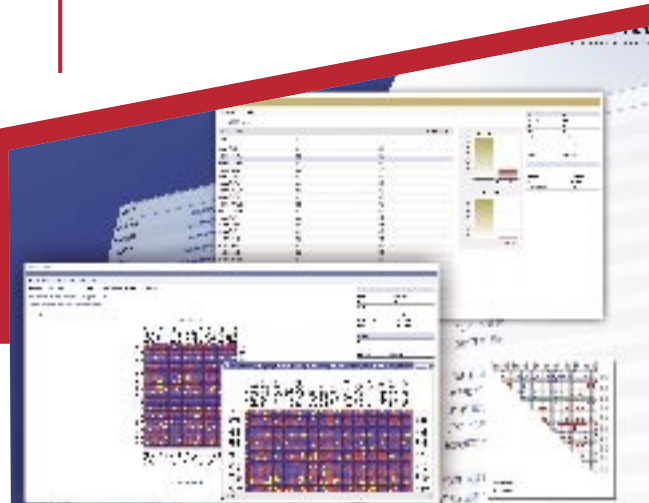
- Anàlisi de seqüències: homologies, alineaments múltiples, cerca de motius, assemblatge de seqüències i estimes de qualitat.
- Representació i anàlisi de la diversitat genètica: anàlisi de SNP (*single nucleotide polymorphism*), polimorfismes, desequilibris de lligament i estudis d'associació.
- Anàlisi de dades genòmiques.

Ebiointel també ofereix els següents serveis:

- Anàlisi d'associació genotip/fenotip.
- Descripció i anàlisi comparatiu de la variació genètica.
- Consultoria genètica/estadística.

**TECNOLOGIA**

Ebiointel ha desenvolupat una plataforma bioinformàtica d'altres prestacions que respon a les necessitats bioinformàtiques actuals. Una plataforma d'aquest tipus ha de ser capaç de realitzar: tractament massiu de dades experimentals, integració i estandardització de dades heterogènies, i anàlisi i interpretació de dades amb aplicacions bioinformàtiques específiques.

**CLIENTS POTENCIALS**

Actualment, diferents operadors al mercat necessiten aquest tipus d'eines i serveis per als diversos estudis que es porten a terme en la R+D de nous fàrmacs. Aquest conjunt d'operadors està format per: centres de recerca, centres de genotipat, hospitals, empreses farmacèutiques i CRO (Contract Research Organisation).

Ebiointel segmenta els diferents operadors en funció del volum d'anàlisi que realitzen, ofereix llicències als operadors més actius i els serveis d'anàlisi a aquells que necessiten menys volum.

**D'INTERÈS**

Els productes d'Ebiointel, a causa de la seva estructura modular oberta, es poden adaptar fàcilment a les necessitats específiques de gestió i anàlisi bioinformàtica de cada client, a més de permetre un servei d'actualització permanent, aspecte fonamental en una disciplina que evoluciona tan ràpidament com aquesta. Un altre aspecte que tracten de resoldre els nostres productes és el greu problema de la interoperabilitat entre dades i aplicacions heterogènies, mitjançant el desenvolupament o la implementació de protocols i formats de dades estàndards.



#### DOMICILI SOCIAL

Josep Samitier 1-5

08028 Barcelona

Telèfon: 93 403 48 37

Fax: 93 403 48 38

Adreça electrònica: [enantia@pcb.ub.es](mailto:enantia@pcb.ub.es)

#### ENANTIA, S.L.

##### EQUIP D'EMPREDORS

Miquel A. Pericàs, assessor científic

Antoni Riera, assessor científic

Lluís Sola, assessor científic

Llorenç Rafecas, CEO

##### DADES DE CONTACTE

Llorenç Rafecas

[enantia@pcb.ub.es](mailto:enantia@pcb.ub.es)

93 403 48 37

Gemma Gallego

[ggallego@pcb.ub.es](mailto:ggallego@pcb.ub.es)

93 403 48 37



#### PRODUCTE

Processos de síntesi originals per a la preparació d'ingredients farmacèutics actius o intermedis farmacèutics, especialment aquells que, sent quirals, es necessiten en forma enantiomèricament pura, per ser venuts o llicenciats a empreses de química fina i química farmacèutica, per a la seva explotació comercial.

També, un catàleg de lligands originals quirals, intermedis, *scaffolds* i *building blocks* en forma enantiomèricament pura, i altres productes orgànics a demanda del client.

#### TECNOLOGIA

ENANTIA té una àmplia experiència en síntesi orgànica i en desenvolupament de processos, especialment en els camps de la síntesi asimètrica i la catàlisi enantioselectiva.

#### CLIENTS POTENCIALS

ENANTIA participa en projectes amb les principals indústries farmacèutiques i de química fina espanyoles. L'empresa

està expansionant el seu mercat a Europa contactant amb multinacionals farmacèutiques per explotar la seva pròpia tecnologia a través de llicències o transferència de tecnologies.

#### D'INTERÈS

Donar un servei integral que pugui iniciar-se en les recerques bibliogràfiques i de situació de patents, continuant pel disseny i l'estudi experimental del procés químic adequat i finalitzar amb el seu escalat a nivell de planta pilot i producció industrial.

Desenvolupar diferents productes propis i processos de síntesi originals per a la preparació d'ingredients farmacèutics actius o intermedis farmacèutics quirals, o productes a demanda específica dels clients.

**ERA BIOTECH, SA****EQUIP D'EMPREDORS**

Dolors Ludevid Múgica, assessora científica

Margarita Torrent Quetglas,  
assessora científica

Míriam Bastida, investigadora (R&amp;D)

Blanca Llompart, investigadora (R&amp;D)

**DADES DE CONTACTE**

François Arcand, director general

farcand@erabiotech.com

93 403 47 73

**DOMICILI SOCIAL**Parc Científic de Barcelona Josep Samitier, 1-5  
08028 Barcelona

Telèfon: 93 403 47 73

Fax: 93 403 47 72

Adreça electrònica: info@erabiotech.com

**PRODUCTE**

ERA Biotech desenvolupa i comercialitza pèptids assembladors Zera® i òrgànuls artificials d'emmagatzematge (StorPro™ bodies) que milloren la productivitat de sistemes de producció de pèptids i proteïnes recombinants d'interès farmacèutic, nutracèutic, veterinari i industrial (enzims i biomaterials).

**TECNOLOGIA**

Les propietats originals dels pèptids assembladors (Zera®) es basen en la capacitat d'acumular i d'encapsular, de forma estable, pèptids i proteïnes dins d'unes vesícules anomenades òrgànuls artificials d'emmagatzematge (StorPro™ bodies), derivades del reticle endoplasmàtic. Aquests òrgànuls artificials ofereixen avantatges per a la recuperació de la proteïna d'interès i també per a la producció de proteïnes difícils d'expressar. Resultat d'anys de recerca en sistemes vegetals, la tecnologia Zera® constitueix una alternativa extremadament avançada a d'altres tecnologies de producció de proteïnes recombinants, en la majoria dels casos compatibles amb sistemes de producció existents (plantes, cèl·lules de mamífers, etc.).

**CLIENTS POTENCIALS**

Els clients principals d'ERA Biotech són empreses de biotecnologia i biofarmacèutiques, i empreses especialitzades en el desenvolupament i/o la producció de proteïnes i



pèptids. També empreses veterinàries, nutracèutiques (interessades en productes nutritius de base proteica), empreses industrials (papereres, biomaterials, biocombustibles, etc.) i empreses especialitzades en cosmètica.

**D'INTERÈS**

La tecnologia Zera® s'està utilitzant amb èxit a través d'un nombre creixent d'acords de col·laboració i precomercials, la major part dels quals a Nord-amèrica. ERA Biotech posa a disposició la tecnologia Zera® per al codesenvolupament de productes.



#### DOMICILI SOCIAL

Josep Samitier 1-5

08028 Barcelona

Telèfon: 93 403 71 98

Fax: 93 403 47 17

Adreça electrònica: [genexartis@genexartis.com](mailto:genexartis@genexartis.com)

#### GENEXARTIS

##### EQUIP D'EMPRENEDORS

Dr. Antonio Zorzano

Dr. Manuel Palacín

Dr. Xavier Testar

##### DADES DE CONTACTE

David Verde

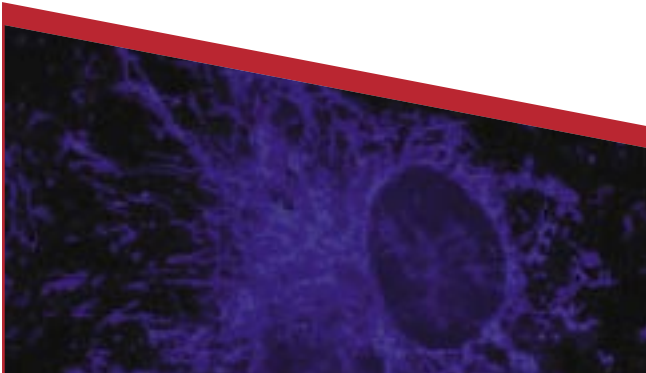
93 403 71 98

[dverde@genexartis.com](mailto:dverde@genexartis.com)

Antonio Zorzano

93 403 71 97

[azorzano@pcb.ub.es](mailto:azorzano@pcb.ub.es)



#### PRODUCTE

En aquests moments, geneXartis està desenvolupant nous fàrmacs antidiabètics a partir d'un *target* identificat recentment i que permetria obrir una nova via terapèutica per combatre la malaltia.

#### TECNOLOGIA

El nostre extens coneixement en el camp de les malalties associades a patologies moleculars ens permet generar nous productes i tècniques per combatre la diabetis, l'obesitat o la cistinúria, així com generar compostos cosmètics més efectius i amb menys efectes nocius.

La tecnologia exclusiva de geneXartis permet als nostres clients accelerar i maximitzar la seva capacitat de generar nous productes de forma més ràpida i efectiva. La nostra experiència sobre la cèl·lula adiposa ens permet generar una bateria d'anàlisis que facilita detectar nous productes i avaluar-ne l'efectivitat, tant *in vitro* com *in vivo*.

#### CLIENTS POTENCIALS

Empreses biotecnològiques i farmacèutiques amb un *pipeline* lligat a:

- Malalties metabòliques com la diabetis, l'obesitat o la síndrome metabòlica.
- Relacionades amb les aminoacidúries i, en general, amb transportadors de membrana.
- Malalties lligades a canals iònics (Alzheimer, leucoencefalopaties, etc.).

Empreses cosmètiques amb interès en el desenvolupament de compostos nous relacionats amb la cèl·lula adiposa (cel·lulitis, antiarrugues, etc.).

Empreses biotecnològiques i farmacèutiques que vulguin formar el seu personal en noves tècniques de laboratori.

#### D'INTERÈS

La nostra plataforma biotecnològica està formada per 42 persones: 38 científics, 3 tècnics i 1 mànager, dividits entre el Parc Científic de Barcelona (on disposem de més de 300 m<sup>2</sup>) i la Facultat de Biologia.

El pressupost de geneXartis l'any 2004 va ser de l'ordre de 750.000 € amb 21 projectes actius, 3 dels quals amb contractes de recerca amb empreses i la resta per desenvolupar el nostre propi *pipeline*.

De 2001 fins a mitjan 2005, el nombre d'articles publicats en revistes incloses a l'*ISI Citation Index* va ser de 55 i 5 patents, 2 de les quals han estat llicenciades a companyies biotecnològiques.

L'esperit innovador i emprenedor de geneXartis ha generat la creació de tres *spin-off* basades, almenys en part, en la seva tecnologia (Xcellsysz, 2001, Genmedica Therapeutics, 2004 i Mellitus, 2005).

Així mateix, geneXartis fa anys que col·labora amb empreses farmacèutiques, biotecnològiques i cosmètiques d'arreu del món en el desenvolupament de nous productes.

**HEXASCREEN CULTURE TECHNOLOGIES, S.L.****EQUIP D'EMPREDORS:**

Andreu Fontova: director d'operacions

Albert Soley: Product Manager

**DADES DE CONTACTE:**

www.hexascreen.com

info@hexascreen.com

647 719 724 / 93 581 37 00


**DOMICILI SOCIAL:**

Viver d'Empreses VE3B,

Edifici M – Facultat de Medicina,

Campus UAB

08193 Bellaterra, Cerdanyola del Vallès

**PRODUCTE**

Minibioreactors amb la capacitat de controlar les condicions ambientals i seguir les activitats fisicoquímiques i biològiques que s'hi produeixen, per ser aplicats durant el desenvolupament de noves molècules i línies cel·lulars i optimització de bioprocessos.

Hexascreen® (ES2208127, EP1580261, US 2005/0255587, JP 2006-507823), un equip amb 6 minibioreactors, consisteix en:

- Minibioreactors plàstics d'un sol ús. Estèrils, amb 6 minibioreactors per placa de plàstic (10-15 ml cadascun), incorporant sèptums d'inoculació, agitació, aeració i ports per a sondes miniaturitzades.
- *Hardware*. Estació de treball que proporciona als minibioreactors agitació comú, regulació de temperatura, aeració individual, mesura de pH, O<sub>2</sub>, OUR, densitat òptica i mesures de l'espectre en tot el rang del visible.

**TECNOLOGIA**

La tecnologia emprada pels productes d'Hexascreen® permet oferir minibioreactors a un volum més reduït que el dels reactors convencionals. Aquests minibioreactors mantenen un elevat grau de control sobre els paràmetres crítics de cultiu i permeten un seguiment automatitzat de l'avanç dels experiments. Alguns dels elements emprats són:

- Sistema d'agitació amb un elevat nivell de control sobre la velocitat de gir i suavitat del moviment.
- Control de la temperatura mitjançant l'elevada resolució en el control de la temperatura del medi.

- Seguiment i control de la concentració d'oxigen dissolt mitjançant sistemes polarogràfics no invasius.
- Seguiment d'espectrofotometria en el visible amb versatilitat per tal d'obtenir gran quantitat d'informació en funció de la longitud d'ona (densitat òptica dels cultius/reaccions, pH, etc.).
- Adquisició i control mitjançant enllaços tipus Ethernet, que permeten una gestió de múltiples equips de forma remota.

**CLIENTS POTENCIALS**

Els clients potencials són, d'una banda, hospitals i grups de recerca que realitzen cultius cel·lulars i, de l'altra, indústries farmacèutiques i biotecnològiques que produeixen utilitzant microorganismes o cèl·lules animals, o bé que tenen productes que han de ser testats per avaluar-ne la possible toxicitat. Hexascreen®, el primer producte que serà llançat al mercat (tardor 2007) està especialment pensat per a cèl·lules animals, encara que pot ser adaptat a altres models com bacteris i llevats.

Els usos principals d'Hexascreen® són:

- Cultiu de cèl·lules animals (suspensió/adherència)
- Optimització de composicions de medi (creixement/producció)
- Screening de clons
- Estudis de paràmetres de procés
- Tests de toxicitat

**D'INTERÈS**

El nostre origen es troba en la iniciativa de grups de recerca de la UAB, UPC i de la Fundació ASCAMM. Hexascreen CT té el suport de la Fundació Genoma España, el CIDEM i l'Esfera UAB.



#### DOMICILI SOCIAL

c/ Granollers, 1-3. Nau 3  
Pol. Ind. El Raigner Sector E  
08170 Montornès del Vallès

Telèfon: 93 568 21 06

Fax: 93 568 65 75

Adreça electrònica: [ahidalgo@infinitec.es](mailto:ahidalgo@infinitec.es)

[www.infinitec.es](http://www.infinitec.es) (en construcció)

#### INFINITEC ACTIVOS, S.L.

##### EQUIP D'EMPRENEDORS

Josep Maria Borràs,  
responsable comercial (gerent)

Alfons Hidalgo,  
responsable de Màrqueting (gerent)

##### DADES DE CONTACTE

Alfons Hidalgo,  
[ahidalgo@infinitec.es](mailto:ahidalgo@infinitec.es)  
647 45 24 29



#### PRODUCTE

Infinitec centra els seus objectius en el desenvolupament de nous principis actius (ingredients) per a la indústria cosmètica. Podríem diferenciar dos tipus de famílies: sistemes d'alliberament i pèptids.

Els sistemes d'alliberament es caracteritzen per ser encapsulacions de principis actius, com ara vitamines, antioxidants, antiarrugues, etc., que incrementen la capacitat de penetració de l'actiu. D'aquesta manera, aconseguim una millor eficàcia.

Els pèptids són, actualment, un dels referents en indústria cosmètica. Ho han estat i ho continuen sent en la indústria farmacèutica, i per la seva alta eficàcia són una eina molt poderosa per al formulador cosmètic. Es tracten de cadenes curtes d'aminoàcids amb capacitat de modulació de reaccions metabòliques, que estan relacionades amb l'envelliment, la cel·lulitis, el bronzajat, l'oxidació, etc.

#### TECNOLOGIA

Les tecnologies aplicades a Infinitec tenen les seves arrels a la indústria farmacèutica, tant a la generació de sistemes d'alliberament de plataforma nanotecnològica com a la pro-

ducció de pèptids, el disseny dels quals, així com part del R+D, es duu a terme al Parc Científic de Barcelona, amb un grup de recerca que té més de trenta anys d'experiència en el descobriment de nous fàrmacs i principis actius.

#### CLIENTS POTENCIALS

Els clients d'Infinitec són, potencialment parlant, totes aquelles empreses que es dediquen a la producció de productes cosmètics (exceptuant els de cosmètica decorativa). En qualsevol cas, a causa de l'activitat exportadora d'Infinitec (38 distribuïdors arreu del món), els nostres clients directes són els distribuïdors, als quals formem tècnicament perquè després ells puguin vendre localment als seus clients.

#### D'INTERÈS

És important esmentar que dues empreses de capital risc, BCN Emprén i Innova 31, han entrat dins de l'accionariat de la companyia amb un 25%. Aquesta aportació de capital ens ha permès aixecar capital del projecte Neotec (CDTI), destinat a fer una inversió a les noves instal·lacions, així com invertir en instrumental, tant de laboratori com de producció.

**INVESTIGACIONES BIOQUÍMICAS, S.L.****EQUIP D'EMPREDORS**

Josep García Raurich

Francesc Xavier Muñoz Pascual

Javier Aranburuzabala Garro

**DADES DE CONTACTE**

Josep García Raurich

info@ibq-sl.com

93 739 87 51 / 93 739 87 50

Investigaciones  
Bioquímicas  
S.L.**DOMICILI SOCIAL**

Ctra. Nacional 150 km 14,5 (TR-20)

08220 Terrassa (Barcelona)

Telèfon: 93 739 87 51

Fax: 93 731 90 95

Adreça electrònica: info@ibq-sl.com

<http://www.ibq-sl.com>**PRODUCTE**

A Investigaciones Bioquímicas S.L. ens dediquem al desenvolupament d'equips analítics amb alt contingut tecnològic. El nostre camp d'aplicació es troba dins de la indústria biotecnològica. Les nostres principals aplicacions es troben dins de la indústria agroalimentària, amb equips de control per a la qualitat del suc del raïm en el procés d'elaboració del vi, i equips de control de la qualitat de les aigües en cultius sense sòl (cultius hidropònics). També tenim una línia d'equips de sanitat ambiental, per al control de la desinfecció en aigües potables, residuals i d'aportació.

**TECNOLOGIA**

Els nostres equips s'han desenvolupat en col·laboració amb centres d'investigació punters a tot Catalunya i Espanya. Disposem d'una gran xarxa de contactes per al desenvolupament tecnològic d'equips d'alta qualitat. L'empresa inverteix en projectes d'investigació punters a l'Estat en el desenvolupament de tecnologia aplicada a la instrumentació química.

**CLIENTS POTENCIALS**

Els nostres clients potencials es troben dins de la indústria agroalimentària, amb aplicacions en control de microorganismes i patògens, en el control de qualitat i per a processos de traçabilitat. També disposem d'equips per a l'aplicació en monitorització de processos i en la detec-



ció quantitativa i qualitativa de contaminants. A la indústria química en general, i concretament a la farmacèutica, disposem d'equips de control robotitzats amb la incorporació de sensors químics i biosensors per a aplicacions específiques i a mida.

**D'INTERÈS**

A Investigaciones Bioquímicas S.L. participem en diferents projectes d'investigació, d'àmbit nacional i europeu, per al desenvolupament de nova instrumentació en l'àmbit de la seguretat alimentària. Aquests projectes es desenvolupen a partir de subvencions comunitàries, el programa PROFIT i a través del CIDEM, per al desenvolupament de noves tecnologies.

Disposem d'un gran equip de persones preparades per treballar en qualsevol tipus de problemàtica analítica en el nostre camp d'aplicació.





#### DOMICILI SOCIAL

Santiago Rusiñol, 45

08911 Badalona (Barcelona)

Telèfon: 934648004

Fax: 934648020

Adreça electrònica: [info@melcart.com](mailto:info@melcart.com)

[www.melcart.com](http://www.melcart.com)

#### Melcart Projects, S.L.

##### EQUIP D'EMPRENEDORS

Albert Infantes Mulà, administrador

##### DADES DE CONTACTE

Albert Infantes Mulà

[albert.infantes@melcart.com](mailto:albert.infantes@melcart.com)

609 793 602



#### PRODUCTE

Actualment hi ha 2 línies de negoci: Melcart® Garden i Melcart® Labs. La primera destinada a la generació de nous productes en la instal·lació i manteniment d'àrees verdes. Per a aquesta línia s'ha començat amb un producte patentat a nivell internacional (actualment ja hi ha 2 patents sobre aquest producte, ja que en la segona s'han realitzat millores respecte de la primera) i que aplica els principis de fertirrigació (fertilització a través dels sistemes de reg) d'una forma senzilla i còmoda per a tota mena d'àrees verdes (jardineria particular i residencial, parcs municipals, camps d'esports, camps de golf...), que són el seu mercat objectiu. La segona línia de negoci, Melcart® Labs, comença amb un producte també patentat que és un fotoprotector tèxtil que s'aplica en el procés de rentat, amb el qual s'aconsegueix un factor de protecció solar superior a 45 en qualsevol teixit en 4 rentades.

#### TECNOLOGIA

Melcart® Garden: el primer projecte consisteix en un dispositiu (Mengo®) que, intercalat en un *bypass* de la canonada del sistema de reg, dissol i incorpora de mica en mica uns fertilitzants especials que hi ha dins de terrines hermèticament tancades (Mengo® Feed). Aquest producte soluciona tots els problemes de la fertilització en àrees verdes: proporciona una total seguretat, ja que no cal tocar ni inhalar els productes químics que componen els fertilitzants (estan continguts en terrines de plàstic hermèticament tancades que s'autoperforen en introduir-se al dispositiu), estalvia mà d'obra, evita tots els problemes de l'aplicació de fems (prohibida

en algunes CA) i estalvia aigua de reg, al constituir el mètode de fertilització òptim.

Melcart® Labs: el producte Caressol® consisteix en un filtre solar (Helioprotect® 1789) especial per a peces tèxtils formulat com un suavitzant per ser aplicat a la rentadora. Assoleix en tan sols 4 rentades els resultats exigits per l'Etiqueta Ultraviolada Europea (factor de protecció solar superior a 40, EN 13758) en qualsevol teixit.

#### CLIENTS

Melcart® Garden: aquests productes estan adreçats a jardins privats d'habitatges unifamiliars d'alta renda per càpita, parcs públics i camps d'esports. La distribució es fa a través d'empreses d'instal·lació i manteniment de jardins, als quals donen servei distribuïdors de reg i maquinària de jardineria.

Melcart Labs®: aquest producte es ven en farmàcies i el seu mercat objectiu són les famílies amb nens de menys de 10 anys, esportistes i col·lectius amb fotosensibilitat.

La divulgació del producte s'està realitzant a través de dermatòlegs i pediatres i la distribució mitjançant majoristes de farmàcia.

#### D'INTERÈS

Melcart® Labs: producte 100% desenvolupat. Proves d'estabilitat i assajos d'eficàcia realitzats satisfactòriament. Segell de recomanació de la Skin Cancer Foundation. Donat d'alta en els principals majoristes farmacèutics. Patent en espera.

**MICROBIAL. SISTEMES I APLICACIONS ANALÍTIQUES, SL****EQUIP D'EMPRENEDORS:**

L. Jesús Garcia-Gil

Laia Calvo Perxas

**DADES DE CONTACTE:**

Laia Calvo Perxas

laia.calvo@microbial-systems.com

972 418261

**DOMICILI SOCIAL:**

Campus de Montilivi, s/n M20

17071 Girona

Telèfon: 972 418261

Fax: 972 418150

Adreça electrònica: laia.calvo@microbial-systems.com

www.microbial-systems.com

**PRODUCTE**

Els productes de Microbial satisfan la necessitat de rapidesa i fiabilitat en l'anàlisi d'aliments, aigües i mostres clíniques. Es tracta de kits per a la detecció de bacteris patògens basats en la detecció de l'ADN d'aquests bacteris en qualsevol tipus de mostra. Els productes de detecció per PCR tenen un cost un 64% inferior a les tècniques tradicionals, i permeten reduir el temps de detecció de 3-5 dies a 3-5 hores. En l'actualitat Microbial disposa ja de tres productes: per a la detecció de legionel·la, salmonel·la i *Listeria*.

**TECNOLOGIA**

Microbial utilitza la tecnologia de biologia molecular de reacció en cadena de la polimerasa (PCR). Les vendes de màquines de PCR s'han triplicat en un període de cinc anys. El valor del mercat de productes de detecció basats en aquesta tecnologia té un creixement del 10% anual.

**CLIENTS POTENCIALS**

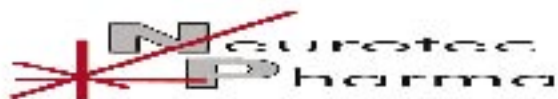
Els usuaris són empreses agroalimentàries (aliments, instal·lacions), laboratoris d'anàlisi clíniques i d'anàlisi ambientals (mostres d'instal·lacions d'aigua, etc.). Els productes d'anàlisi són absolutament necessaris per al control de la qualitat i sanitat.

**D'INTERÈS**

S'han realitzat ja dues patents europees (salmonel·la i legionel·la) i una europea (*Listeria*).



S'ha quantificat el mercat d'anàlisi de legionel·la, salmonel·la, *Listeria*, *Shigella* i *Escherichia coli* a nivell europeu per un valor de 81 milions d'euros anuals. L'empresa ha tancat ja pactes de distribució a nivell estatal amb Rubilabor i Bioser per a l'any 2007. En l'actualitat es busca distribuïdor a nivell europeu.

**DOMICILI SOCIAL:**

Samitier 1-5

08028 Barcelona

Tel.: +34 93 4024525

Fax: +34 93 4035882

www.neurotec-pharma.com

**Neurotec Pharma, SL****EQUIP D'EMPREDORS:**

Dra. Nicole Mahy: assessora científica

Dr. Marco Pugliese: gerent científic

Dr. Manuel Rodríguez: assessor científic,  
president del consell d'administració**DADES DE CONTACTE:**

Dr. Marco Pugliese

marcopugliese@neurotec-pharma.com

marcopugliese@ub.edu

Telèfon: 93 4024525

Mòbil: 658204075

**PRODUCTE**

El principal producte en desenvolupament forma part d'una família de molècules amb un important potencial com a neuroprotector per al tractament agut de l'ictus isquèmic. El producte evita a curt termini més del 50% del dany isquèmic i té un avantatge terapèutic elevat que permet que el pacient arribi a temps a un centre hospitalari. La companyia vol desenvolupar productes de pronòstic que permetin monitoritzar l'evolució dels pacients d'ictus.

Finalment, la companyia disposa també d'una família de compostos amb un important potencial com a antiinflamatoris del sistema nerviós central per tractar per exemple la malaltia d'Alzheimer i Parkinson.

**TECNOLOGIA**

Les propostes terapèutiques es basen en el control de l'activitat del canal KATP descobert en la micròglia. La companyia utilitza models experimentals *in vivo* d'ictus i de neurodegeneració per valorar l'efectivitat dels tractaments. La valoració es duu a terme mitjançant tècniques bioquímiques (enzimologia, HPLC) i de biologia molecular (PCR, RT-PCR), d'immunohistoquímica òptica, confocal i ME i anàlisi i quantificació d'imatges.

L'empresa utilitza també models *in vitro* com el cultiu de micròglia per a estudis de *screening* per determinar l'efectivitat de les molècules de cada família del *pipe-line*.

**CLIENTS POTENCIALS**

La nostra família de productes contra l'ictus va adreçada a especialistes en neurologia i en concret a especialistes en patologia cerebrovascular situats en unitats d'ictus, en serveis d'urgències de centres hospitalaris i serveis de neurologia de centres hospitalaris.

Els pacients amb malalties que cursen amb inflamació cerebral (Alzheimer, Parkinson, etc.) són tractats en consultes externes per neuròlegs i moltes vegades són seguits per gerontòlegs i metges d'atenció primària, a qui va adreçada la nostra família de productes antiinflamatoris.

Als serveis d'imatge cerebral dels hospitals van adreçades les propostes de diagnòstic i pronòstic mitjançant nous marcadors d'ictus i inflamació cerebral.

**D'INTERÈS**

Empresa *spin off* de la Universitat de Barcelona creada per tres investigadors en neurociència. Actualment el nivell de desenvolupament preclínic de les dues línies de tractament està molt avançat, per la qual cosa està previst passar ràpidament a fase clínica. En ser molècules patentades com de nou ús, el cost del desenvolupament clínic és molt inferior i el temps més curt que el que requereixen noves molècules.

**OLEOYL-ESTRONE DEVELOPMENTS, S.L.****EQUIP D'EMPREDORS**

Marià Alemany Lamana, Màrqueting i R+D

Xavier Remesar Betlloch, Màrqueting i R+D

José Antonio Fernández López, Màrqueting i R+D

**DADES DE CONTACTE**

Marià Alemany Lamana

alemany@bio.ub.es

93 403 46 06

Xavier Remesar Betlloch

remesar@bio.ub.es

93 402 15 18

José Antonio Fernández López

josefer@bio.ub.es

93 402 15 46

**DOMICILI SOCIAL**

Josep Samitier, 1-5, Parc Científic

08028 Barcelona

Telèfon: 93 403 70 59

Fax: 93 403 70 98

Adreça electrònica: [jpons@oleoylestrone.com](mailto:jpons@oleoylestrone.com)**PRODUCTE**

Oleoyl-Estrone Developments, SL ha creat un producte únic. Potencialment efectiu per tractar l'obesitat, una de les malalties més esteses, que genera més preocupació social i per a la qual els tractaments actuals no són efectius.

El producte és completament nou, el primer de la seva classe i aplicació específica: no hi ha precedents dels requisits que caldrà complir per desenvolupar-lo. Es tracta, a més, d'un producte natural, d'una hormona amb activitat fisiològica determinada, de toxicitat extremadament baixa i elevada capacitat d'excreció, que cura l'obesitat directament, no sols n'elimina alguns dels efectes. No es tracta d'un tractament simptomàtic, com els que hi ha disponibles actualment, sinó que ataca el problema d'ajustament de la massa de reserves amb els propis mecanismes fisiològics naturals de l'organisme.

**TECNOLOGIA**

La tecnologia que ofereix Oleoyl-Estrone Developments, S.L. és única. Es tracta d'una invenció (o troballa) genuïnament pròpia, totalment desenvolupada a Catalunya. Els nostres resultats ens permeten afirmar que no hi ha cap altre producte o tractament per a l'obesitat que es pugui ni tan sols comparar amb l'eficàcia de l'oleoil-estrona pel que fa a efectivitat i especificitat.

**CLIENTS POTENCIALS**

L'obesitat és una malaltia amb incidència creixent a la nostra societat, que, malauradament, no disposa d'ei-



nes terapèutiques adequades ni suficients per lluitar-hi en contra.

No obstant això, no tenim previst arribar directament als consumidors potencials del fàrmac. El que volem és accedir a un mercat molt més restringit: el de les mateixes empreses farmacèutiques a les quals es poden cedir (llicències) els drets sobre el producte per un percentatge dels beneficis eventuais que es derivin de la seva comercialització.

**D'INTERÈS**

Se sap que el producte és efectiu en humans, que no manifesta efectes secundaris (com ara estrogenicitat) i que està disponible per al seu desenvolupament davant d'un mercat immens. Només cal aconseguir els fons necessaris per obtenir la qualificació de Producte d'Investigació Clínica (PEI) i fer les proves clíniques de fase I.

L'empresa integra la totalitat d'experts científics en aquest camp restringit, és l'empresa més ben situada per iniciar el desenvolupament del producte i per continuar el desenvolupament d'anàlegs i derivats de més potència i efectivitat que el producte natural.



#### DOMICILI SOCIAL

Josep Samitier, 1-5, Parc Científic de Barcelona  
Barcelona 08028

Telèfon: 93 403 71 96

Fax: 93 403 47 92

[www.oryzon.com](http://www.oryzon.com)

Adreça electrònica: [info@oryzon.com](mailto:info@oryzon.com)

#### ORYZON GENOMICS, S.A.

##### EQUIP D'EMPREDORS

Carlos Buesa, director general

Tamara Maes, directora científica

Josep M. Echarri, director financer i de  
Desenvolupament de Negoci

##### DADES DE CONTACTE

Carlos Buesa

[cbuesa@oryzon.com](mailto:cbuesa@oryzon.com)

Josep M. Echarri

[jaecharri@oryzon.com](mailto:jaecharri@oryzon.com)

93 403 71 96



#### PRODUCTE

La companyia centra la seva activitat en dos sectors: el desenvolupament de productes de diagnòstic primerenc del càncer i de malalties neurodegeneratives en humans.

En concret, l'empresa està involucrada, conjuntament amb socis industrials, en projectes de diagnòstic en: càncer de còlon, de pulmó, d'ovari, de pròstata i en melanoma.

Desenvolupament de nous aliments funcionals, aliments similars als aliments tradicionals, però que incorporen funcionalitats que ajuden a prevenir determinades malalties, mitjançant la modificació no transgènica de plantes, principalment de cereals i hortalices.

En aquest camp, l'empresa està treballant en el desenvolupament de productes funcionals a partir de tomàquet i d'arròs. Per exemple, l'empresa està treballant, conjuntament amb un soci industrial, en el desenvolupament d'un arròs que, entre altres funcionalitats, ajudi a prevenir el càncer de còlon.

#### TECNOLOGIA

La tecnologia de la companyia es basa, en primer lloc, en desenvolupaments propis en el camp dels ADN xips, tecnologia que permet esbrinar la funció d'un gen en un determinat organisme, informació cabdal per al desenvolupament dels productes esmentats.

En segon lloc, la companyia ha desenvolupat i patentat, a escala internacional, una tecnologia que permet accelerar el desenvolupament tradicional de noves varietats vegetals sense recórrer a tecnologia transgènica.

Adicionalment, la companyia utilitza tecnologia proteòmica i bioinformàtica en els seus programes de R+D.

#### CLIENTS POTENCIALS

La companyia centra els seus esforços comercials en tres tipologies de companyies: companyies farmacèutiques o de diagnòstic molecular, principalment europees, pel que fa al desenvolupament de productes de diagnòstics i al proveïment de serveis de suport al desenvolupament de nous productes farmacèutics.

Companyies productores de llavor i companyies alimentàries, pel que fa al desenvolupament de varietats no transgèniques amb funcionalitats d'interès.

En el primer segment de mercat, la companyia compta amb clients socis com Laboratoris Esteve, Ordesa, Uriach, Esteve o Indas.

En el segon segment, els clients socis són Ebro Puleva, la Cambra Arrossera d'Amposta, Basf, Affinity Pet Care o Fundación Genoma España.

#### D'INTERÈS

La companyia, participada en un 35% pel fons de capital risc d'origen francès Najeti Capital, SCR, ha assolit una facturació superior als 4 milions d'euros el 2006, compta amb més de 50 treballadors, amb sis filials establertes amb socis industrials i genera beneficis. El seu pla estratègic 2006-2012 preveu que la companyia, gràcies a la generació de *royalties*, fruit de la comercialització dels productes en desenvolupament, assolirà una facturació de prop de 25 milions d'euros.

**RADIANT LIGHT, SL****EQUIP D'EMPRENEDORS**

Majid Ebrahim-Zadeh, president i CTO

Sara Otero Barros,  
consellera delegada i directora**DADES DE CONTACTE**Sara Otero Barros  
sotero@radiantis.com**DOMICILI SOCIAL**Parc Mediterrani de la Tecnologia  
Av. del Canal Olímpic, s/n  
08860 Barcelona

Adreça electrònica: info@radiantis.com

Pàgina web: www.radiantis.com

**PRODUCTE**

Actualment, l'empresa disposa de dos productes, un doblador de freqüència òptic, Blue Stream, que ofereix un ampli rang de sintonització en el blau (entre 350 i 500 nm) i una alta eficiència (50%), amb l'avantatge afegit d'una usabilitat més gran. Aquestes capacitats són superiors a les que pot oferir qualsevol sistema competidor i han estat aconseguides arran dels resultats d'investigació més recents.

El segon producte és un OPOs-Oscil·ladors Paramètrics Òptics, Cromàtic-Visible, que ofereix el més ampli rang de sintonització en el visible (entre 350 i 750 nm), amb una alta eficiència i sintonitzabilitat. Igual que en el cas del Blue Stream, aquest és un producte altament competitiu, i per això se n'ha sol·licitat una patent.

**TECNOLOGIA**

Radiant Light s'enquadra en el sector de les tecnologies fotòniques, en concret en l'àrea de la tecnologia òptica no lineal. Desenvolupa sistemes de conversió de la freqüència no lineal, és a dir, sistemes fotònics que converteixen la freqüència (o color) emesa per un làser de bombeig en un ampli rang de freqüències.

L'empresa disposa d'un equip tècnic altament qualificat i de forts llaços amb institucions d'investigació a Catalunya, que li permeten adquirir una posició privilegiada per a la generació de tecnologia punta.

**CLIENTS POTENCIALS**

Els productes de Radiant Light van dirigits al sector científic. Principalment, els clients són departaments d'investigació en sectors de la física, de la química i de la biologia a nivell mundial. Els sistemes són bàsicament útils en aplicacions d'espectroscòpia òptica amb resolució temporal i espectral. En el futur, es preveuen altres mercats com ara el de la detecció de gasos o el mèdic.



#### DOMICILI SOCIAL

Parc Científic de Barcelona.

Baldiri Reixach, 4-6, torre D

08028-Barcelona

Telèfon: 667 583 038

Fax: 667 583 370

E-mail: [info@ubanalitica.com](mailto:info@ubanalitica.com)

[www.ubanalitica.com](http://www.ubanalitica.com)

#### UNIDAD BIOTECNOLÓGICA ANALÍTICA, S.L. (UBAN)

##### EQUIP D'EMPREDORS

Lluís Puignou, assessor científic de l'àrea d'R+D

Ramsés Sanz, assessor científic de l'àrea d'Innovació Tecnològica

Lluís Mestres, assessor de l'àrea comercial i Gestió Empresarial

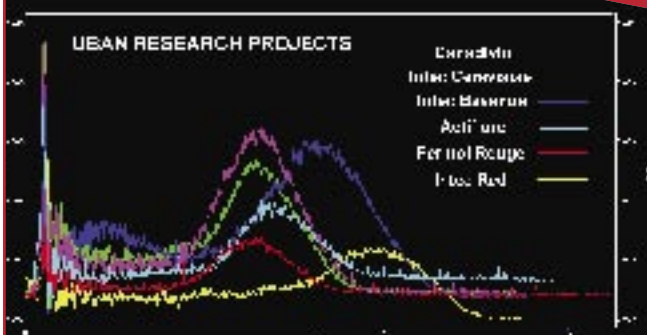
Marcel Puignou, assessor tècnic de l'àrea d'Innovació Tecnològica

##### DADES DE CONTACTE

Lluís Puignou

[lluis.puignou@ubanalitica.com](mailto:lluis.puignou@ubanalitica.com)

667 583 038



#### PRODUCTE

Les activitats de l'empresa es divideixen en dues línies:

- Innovació tecnològica: enginyeria i disseny d'una nova instrumentació analítica per a les tècniques FFF (*Field Flow Fractionation*). Una de les principals línies d'actuació és el desenvolupament d'un nou instrument analític, per a la determinació de la viabilitat cel·lular.
- Investigació analítica: desenvolupament i validació de noves metodologies analítiques basades en tècniques separatives. Consisteix a donar suport a la investigació analítica per al desenvolupament i la promoció de projectes de recerca, juntament amb empreses químiques, farmacèutiques o agroalimentàries.

#### TECNOLOGIA

S'ha dissenyat un nou instrument de FFF amb detecció de fluorescència, que permet la seva aplicació en el camp de la biotecnologia. La família de tècniques analítiques FFF permet la discriminació i la caracterització dels components d'una mostra. Per altra banda, es duen a terme projectes de recerca per al desenvolupament i la validació de procediments per al control de qualitat de primeres matèries, producte acabat, impureses i substàncies relacionades, basades en l'ús de tècniques cromatogràfiques, electroforètiques i d'espectrometria de masses.

#### CLIENTS POTENCIALS

De la innovació tecnològica es pretén oferir l'atorgament de la llicència de fabricació i/o comercialització d'instruments FFF a empreses productores d'instrumentació analítica, relacionades amb:

- fabricació de productes a través de fermentacions industrials (producció d'alcohol).
- tractaments microbiològics directes sobre productes diversos com carns, peix, vegetals i conserves, per tal de modificar llurs propietats fisicoquímiques i/o organolèptiques.
- fabricació d'additius i/o de complements alimentaris i elaboració de begudes, productes de la llet i del pa, amb formulacions que utilitzin microorganismes.

De la investigació analítica, dirigida a empreses i laboratoris dels sectors químic, farmacèutic i agroalimentari, per tal d'oferir-los la realització de projectes de recerca R+D, dirigits al desenvolupament i a l'aplicació de nova metodologia analítica.

#### D'INTERÈS

UBAN podria oferir productes complementaris de la nova instrumentació analítica FFF, com són kits de calibració, elements de fraccionament, elements fungibles del sistema de detecció, instal·lació de l'equip i formació dels usuaris. A més a més, UBAN ofereix estudis d'aplicabilitat i desenvolupament de mètodes, basats en l'ús de tècniques cromatogràfiques, electroforesi capil·lar i espectrometria de masses per a l'anàlisi química, així com l'ús de la cromatografia de líquids a escala preparativa.

**UNIVET SERVICIO DE DIAGNÓSTICO VETERINARIO, S.L.****EQUIP D'EMPRENEDORS**

Anna Puigdemont, R+D

Pilar Brazis, R+D

**DADES DE CONTACTE**

Anna Puigdemont

univet@uab.es

93 581 33 61

**DOMICILI SOCIAL**

Edifici M, Parc Científic de la Universitat Autònoma de Barcelona

08193 Bellaterra

Telèfon: 93 581 33 61

Fax: 93 581 46 40

Adreça electrònica: univet@uab.es

**PRODUCTE**

UNIVET és una empresa d'R+D especialitzada en l'estudi i el tractament de les malalties dermatològiques i, en concret, dels processos al·lèrgics i inflamatoris dels animals de companyia.

Es porten a terme tres línies de negoci:

- 1) Servei de diagnòstic veterinari: mitjançant el laboratori de diagnòstic, es dona servei a la clínica veterinària per abordar els problemes dermatològics dels animals de companyia. Es fan proves diagnòstiques en al·lèrgia, parasitologia, microbiologia i endocrinologia en gos, gat i cavall.
- 2) R+D+i: UNIVET col·labora amb companyies farmacèutiques i empreses del sector veterinari desenvolupant models experimentals i buscant solucions per a problemes concrets. UNIVET dissenya i coordina assajos clínics, i fa recerca de nous compostos per al control dels processos al·lèrgics i inflamatoris dels animals de companyia.
- 3) Desenvolupament de productes dermatològics innovadors: UNIVET està desenvolupant una línia de productes de prescripció veterinària per al control de les malalties al·lèrgiques i inflamatòries dels animals de companyia.

**TECNOLOGIA**

A partir d'una experiència de més de 15 anys en l'àrea de l'al·lèrgia i la inflamació, els investigadors d'UNIVET desenvolupen models experimentals cel·lulars i funci-



onals per donar suport a les necessitats de companyies biotecnològiques, farmacèutiques i veterinàries. UNIVET també porta a terme una línia de recerca pròpia que li permet desenvolupar productes innovadors. Com a resultat d'aquesta recerca, UNIVET ha patentat el primer matalàs antiàcars per a gossos i gats, per al control de l'al·lèrgia en aquests animals.

**CLIENTS POTENCIALS**

El mercat d'UNIVET està constituït per les clíniques veterinàries, les empreses del sector veterinari (farmacèutiques, biotecnològiques, de nutrició animal) i els distribuïdors de productes i medicaments per a animals de companyia. Univet treballa amb 1.000 clíniques veterinàries de l'Estat espanyol (on es calcula que hi ha unes 4.500 clíniques veterinàries), d'Itàlia i de Portugal. En el camp d'R+D, tenim, fins ara, deu clients, dels quals la meitat es troben fora d'Espanya (a Bèlgica, Suïssa, França i Holanda).





#### DOMICILI SOCIAL

Casetes 12

25430 Juneda (Lleida)

Telèfon: 973 150 302

Fax: 973 150 302

Adreça electrònica: xop@xop.es

Pàgina web: www.xop.es

#### XOP – CONSERVES DE PONENT, SL

##### EQUIP D'EMPRENEDORS

Ramon Arqués Boté (Producció)

Enric Gràcia Barba (R+D+I)

##### DADES DE CONTACTE

Enric Gràcia Barba

egracia@xop.es

685 194 504



#### PRODUCTE

A XOP treballem amb bolets comestibles cultivables. Vàrem iniciar les activitats modificant els paràmetres de cultiu de l'orellana (*Pleurotus ostreatus*). Ens interessava obtenir bolets de mida reduïda, amb característiques organolèptiques superiors (millor gust i textura), millor conservació en fresc i en congelat.

A partir d'aquest punt, hem ampliat la comercialització en fresc als derivats, en especial en l'àmbit dels productes de *delicatessen*: conserves de qualitat, olis aromatitzats amb fongs i preparats per a aperitius i amanides.

Actualment, ens centrem en altres bolets del país (gírgola de pollancre, gírgola de card, entre d'altres) i exòtics (xiitake, ximeji).

#### TECNOLOGIA

XOP és una empresa especialitzada en la recerca, en el desenvolupament i en la producció de bolets comestibles. Hem dissenyat i posat al punt un procediment propi per al cultiu de bolets sapròfits, en tràmit de patent. Ens permet controlar en tot moment la temperatura del substrat de cultiu i poder fructificar els bolets sobre substrats naturals. L'objectiu primordial de la tecnologia aplicada és produir els bolets de manera industrial però el més similars possible als del camp.

#### CLIENTS POTENCIALS

Tenim tres nivells de clients, per als quals elaborem productes ben diferenciats. Un primer nivell són els cultivadors de bolets. Per a ells, hem preparat un *pack* de cultiu complet, que inclou un model nou de nau de cultiu amb baixes necessitats energètiques i una metodologia pròpia pel que fa a sistema de cultiu dels bolets. Amb aquestes premisses volem establir una xarxa de productors franquiciats que ens permetin créixer en el disseny i desenvolupament de nous productes, més que una gran empresa de cultiu.

Un segon nivell de clients són els restauradors i distribuïdors d'aliments de qualitat i *delicatessen*. Per a ells tenim en el mercat i a punt de comercialitzar bolets frescos i elaborats, d'alta qualitat organolèptica.

Finalment, els nostres clients finals són els consumidors de bolets i productes manufacturats.

#### D'INTERÈS

XOP-Conserves de Ponent està preparada per crear una xarxa de productors de bolets comestibles de qualitat. Ens caldrà un notable esforç de recerca per adaptar les nostres tecnologies de cultiu a les futures espècies de bolets exòtics. Volem incidir en el mercat del bolet de qualitat, ja sigui fresc, congelat o elaborat. Per donar suport al nostre desenvolupament hem rebut ajuts del CIDEM, la Caixa i la Generalitat. Hem preparat altres sol·licituds (Neotec, Enisa) i creiem oportú iniciar la recerca de *business angels*, especialment en el camp de la distribució alimentària.



Els projectes dels emprenedors

Enginyeria

**Adecq Digital S.L.****EQUIP D'EMPRENEDORS**

André L. Vanyi-Robin

Giuseppe Flores

**DADES DE CONTACTE**

André L. Vanyi-Robin

andre@adecq.com,

93 739 60 95

**DOMICILI SOCIAL**

Avinguda Diagonal 442, entlo.

Telèfon: 93 290 24 25

Adreça electrònica: andre@adecq.com

www.adecq.com

**PRODUCTE**

La proposta d'Adecq Digital consisteix a combinar les funcions de PPV amb les d'un PVR (Personal Video Recorder), amb una gestió d'usuaris *off line*. La solució es compon d'un receptor amb disc dur, una plataforma per al centre emissor i una plataforma de gestió de publicitat, en línies generals.

**TECNOLOGIA**

Adecq Digital ha desenvolupat una plataforma pròpia i patentable anomenada BesTV® de difusió asimètrica que permet la realització d'Alta Definició sobre la TDT.

**CLIENTS POTENCIALS**

La televisió digital terrestre (TDT) s'ha introduït al mercat nacional amb un gran èxit. El nombre de canals ha passat en menys d'un any de 6 a 24, fet que evidencia el gran potencial d'aquest mercat. No hi ha restriccions pel que fa al tipus de públic, perquè són sistemes lligats a un element tan inherent a la llar com la televisió. Els estudis de mercat fets en altres països posen de manifest que un alt percentatge de l'audiència ha passat a aquestes noves emissions. Els nostres clients són els usuaris de la TDT.

**D'INTERÈS**

Adecq Digital es va crear l'octubre de 2005. La seva tasca es desenvolupa dins del sector de tecnologia de la informació, concretament en l'àmbit de la televisió digital ter-



restre. Va ser fundada per dos socis, els quals van fer una forta inversió econòmica inicial. L'empresa ha obtingut un finançament de més d'1,1 milions d'euros.

# AIDA CENTRE

## RFID SOLUTIONS

### DOMICILI SOCIAL

Avinguda Maresme, 44-46

Telèfon: 902 367 062

Fax: 93 320 56 74

Adreça electrònica: [jpons@aidacentre.com](mailto:jpons@aidacentre.com)

[www.aidacentre.com](http://www.aidacentre.com)

### Aida Centre, S.L.

#### EQUIP D'EMPREDORS

Joan Pons, director general

Xavier Perez Farguell

Albert Sitjà

Ernest Tassis

Ramon Morera

#### DADES DE CONTACTE

Joan Pons

[jpons@aidacentre.com](mailto:jpons@aidacentre.com)



### PRODUCTE

El producte que ofereix AIDA CENTRE és un sistema RFID per a la identificació fiable i automatitzada d'articles, ja siguin caixes o palets etiquetats electrònicament. Aquestes etiquetes es poden incorporar a tots els productes i fan possible identificar-los a distància i controlar-los a través de tota la cadena de distribució, des del fabricant fins al comprador. A més, permeten emmagatzemar informació diversa relacionada amb l'article que les porta.

### TECNOLOGIA

La tecnologia que utilitza l'empresa és d'identificació mitjançant radiofreqüència (RFID: Radio Frequency Identification), i consta bàsicament de dos components: etiqueta electrònica o *tag* i lector. L'etiqueta electrònica consisteix en un xip que conté informació sobre l'article i una antena per comunicar la informació via ones de ràdio. El segon component és un lector capaç de crear un camp electromagnètic. Quan el *tag* està a l'abast del camp electromagnètic que genera el lector, reflecteix cap al lector la informació que conté el seu xip. D'aquesta manera, el lector es capaç de detectar els objectes presents al seu voltant.

### CLIENTS

Els sectors als quals va dirigit el producte són molts i algunes de les seves aplicacions són les següents:

- Control de qualitat, producció i distribució
- Localització i seguiment d'objectes
- Control d'accessos

- Identificació de materials
- Control de dates de caducitat
- Detecció de falsificacions
- Emmagatzematge de dades
- Control d'estocs
- Automatització de processos de fabricació
- Informació al consumidor
- Reducció del temps i cost de fabricació
- Reducció de cues a l'hora de passar per caixa
- Identificació i localització d'animals perduts
- Elaboració de censos d'animals
- Identificació i control d'equipatges als aeroports
- Inventari automàtic

**APC SYSTEMS BCN, S.L.****EQUIP D'EMPRENEDORS**

Jordi Arànega i Moreno, gerent

Francisco Vera Sáez, director tècnic

**DADES DE CONTACTE**

Jordi Arànega i Moreno

Llacuna, 162

08018 Barcelona

93 401 96 39

Fax: 93 356 92 40

Mòbil: 629 60 60 30

jordiaranega@apcsystem.com

www.apcsystem.com

**DOMICILI SOCIAL**

Llacuna, 162

Telèfon: 934019639

Fax: 933569240

Adreça electrònica: jordiaranega@apcsystem.com

www.apcsystem.com

**PRODUCTE**

El producte consisteix en un casc amb airbag per a motocicletes. Està format per dos mòduls, un col·locat al casc del conductor i un altre fixat al xassís de la motocicleta.

El primer mòdul conté la bossa inflable, l'inflador (petit recipient amb un gas inert a l'interior emmagatzemat a 600 bar) i tota l'electrònica necessària per rebre un senyal de l'altre mòdul per radiofreqüència, donar l'ordre d'inflat i alliberar el gas que permet inflar la bossa.

El segon mòdul és una centraleta que gestiona la informació que capten dos acceleròmetres i que es capaç de discriminar situacions brusques de veritables accidents. Quan l'algoritme, que està compilat en el microprocessador, detecta que hi ha un accident, automàticament s'envia una ordre a l'altre mòdul. Tot el procés finalitza en 0,15 s aproximadament.

**TECNOLOGIA**

Les innovacions més evidents són l'elaboració de l'algoritme de detecció i tot el tractament del senyal durant la detecció de l'accident. A part d'això, l'inflador és un disseny adaptat per al nostre producte d'un airbag d'última generació. Mitjançant un mecanisme inofensiu, quan esclata allibera el gas. No té avaries ni necessita manteniment.

**CLIENTS**

Usuaris de motocicletes, d'entre 25 i 45 anys, que realitzen trajectes urbans i interurbans, estan conscienciats



de la necessitat d'utilitzar casc i preocupats per la seva seguretat vial, i vulguin tenir un plus de seguretat.

**D'INTERÈS**

Són molt preocupants les ferides irreversibles de quasi totes les lesions cervicals, ja que poden deixar-nos incapacitats físicament i mentalment, i haver de sobreviure en una cadira de rodes de per vida. Fins i tot podríem quedar en coma i ocasionar-nos la mort.

Per això, el nostre producte té un vessant social molt important que ningú dels que està darrere d'aquest projecte no perd de vista.

AQSENSE

**DOMICILI SOCIAL**

Parc Científic i Tecnològic de la Universitat de Girona

Edifici Jaume Casademont

Carrer Pic de Peguera, 15

17003 Girona

Telèfon: 972 418 877

Fax: 972 418 877

Adreça electrònica: info@aqsense.com

www.aqsense.com

**AQSENSE, S.L.****EQUIP D'EMPREDORS**

Enric Cabruja, president

Josep Forest, cap d'R+D+I

Carles Pous, cap de Màrqueting

Xavier Pinsach, cap d'Operacions

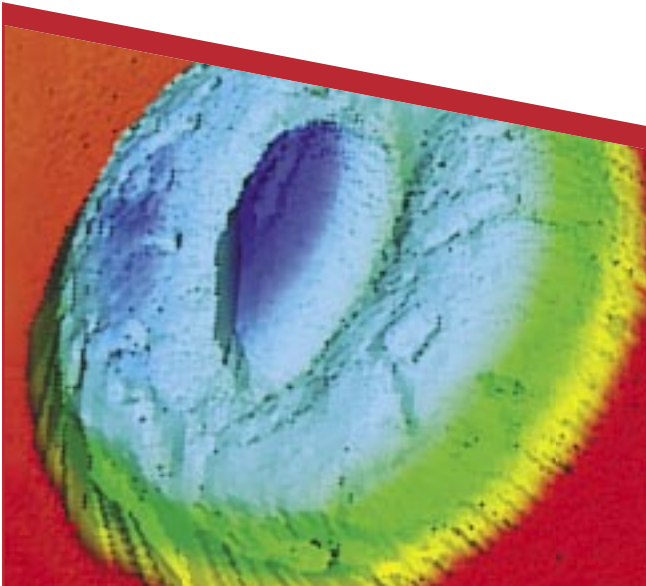
Joaquim Salvi, conseller

**DADES DE CONTACTE**

Josep Forest

jforest@aqsense.com

972 418 877

**PRODUCTE**

El producte d'AQSENSE és un sistema complet de visió 3D en temps real. En un sol producte hi ha tot el necessari per poder realitzar el control total on line de la producció.

Les imatges 3D adquirides són processades i comparades amb el model CAD a una velocitat d'adquisició, precisió i potència d'anàlisi superiors als estàndards actuals del mercat de la visió artificial.

La relació qualitat/preu i la senzillesa en la programació del sistema per adaptar-lo a cada aplicació específica el fan altament atractiu, ja que no es necessita un expert en visió artificial per a la seva programació.

**TECNOLOGIA**

Les càmeres i làsers més adequats per a cada aplicació, juntament amb el *hardware* desenvolupat amb el nostre *know-how*, fan que el producte d'AQSENSE adquireixi i processa molt ràpidament les imatges amb una gran precisió.

El nostre fet diferencial està en el senzill i ràpid procediment de calibratge i en el *hardware* específic que multiplica la velocitat de processament i fa possible el control on line de la producció.

**CLIENTS POTENCIALS**

Els sectors als quals principalment es dirigeixen els nostres productes són la indústria del plàstic, la de l'automòbil i la del metall en general. Principalment, l'avantatge dels productes d'AQSENSE està en la velocitat i la precisió de les mesures tridimensionals que s'obtenen. Això converteix els productes d'AQSENSE en ideals per al control de qualitat total en línia, tot i que qualsevol aplicació que necessiti una acurada mesura 3D és susceptible d'aplicar els productes d'AQSENSE.

Comprovació de soldadures, posicionament de robots industrials, detecció de presència/absència de productes, classificació de productes, etc. són, també, camps de possible aplicació dels productes d'AQSENSE.

**D'INTERÈS**

L'esperit d'AQSENSE no és tan sols solucionar el problema del control de qualitat total en la producció industrial amb uns productes de molt interessant relació prestacions/preu, sinó que estem compromesos amb els nostres clients en la solució global dels problemes que necessitin visió artificial.

**ARLAS INVEST, S.L.****EQUIP D'EMPRENEDORS**

José A. Serrano Molina

Joan Salabert Parramon

**DADES DE CONTACTE**

Joan Salabert Parramon

jsalabert@capricornioct.com

93 565 10 80

**DOMICILI SOCIAL**Cargol 2, Nau C, Pol. Ind. Coll de Montcada  
08110 Montcada i Reixac

Telèfon: 93 565 10 80

Fax: 93 564 86 11

Adreça electrònica: capricornioct@caprocirnioct.com

www.capricornioct.com

**PRODUCTE**

Actualment, a més de desenvolupar les energies renovables més usuals, com la solar o l'eòlica, cal trobar noves alternatives que proporcionin un bon rendiment amb el mínim impacte ecològic, paisatgístic i social. Les onades del mar poden ser una de les fonts naturals que proporcionin una energia inesgotable. Arlas Invest S.L. està desenvolupant el sistema Médol. Es basa en unes boies que, simplement amb el balanceig que provoquen les onades, aconseguen transformar aquest moviment en energia elèctrica. O dit més tècnicament: transforma l'energia cinètica, deguda al moviment, en energia elèctrica, a punt per consumir. En el sistema Médol, la força ens surt gratis: són les onades del mar.

**TECNOLOGIA**

La boia està unida al fons del mar per un cable, amb una molla que el manté sempre tens. Per això, les onades no l'arrosseguen, simplement la balancegen. Així, puja i baixa. Aquest moviment farà que s'emboliqui i es desemboliqui un altre cable. Amb un sistema d'eixos i corretges, l'energia produïda anirà a parar a un generador, on es transformarà en energia elèctrica. Els coneixements desenvolupats són de l'àmbit de l'electromecànica, l'electrònica i l'enginyeria naval.

**CLIENTS POTENCIALS**

El clients principals són tots els que ho són en aquests moments de l'energia eòlica, ja que el model de negoci és el mateix.



Malgrat la definició genèrica, hi ha un parell de casos específics dignes de ser destacats. D'una banda, els Emirats Àrabs, on es produeix un elevadíssim consum energètic per fer funcionar els sistemes d'aire condicionat, ja que veuen que els resulta molt més rendible reservar el petroli per a l'exportació i utilitzar altres fonts d'energia per al consum propi. Una alternativa interessant serien els parcs de boies.

Un altre país que hi podria estar interessat és Xile. La seva estructura, de franja relativament estreta, amb una longitud de milers de quilòmetres, fa que l'electrificació del territori sigui costosa en alguns punts. Posar parcs de boies en determinats llocs per abastir poblacions de la costa significaria un gran estalvi, ja que no caldrien les infraestructures per portar les línies d'alta tensió fins allà. L'energia es generaria a prop del lloc on es consumeix.

**D'INTERÈS**

El treball conjunt de l'inventor i els tecnòlegs de la universitat va ser tan efectiu que el prototip va rebre la medalla d'or del Gran Premi Internacional de la Inventiva 2002 i el Premi Especial de l'Ajuntament de Vilanova i la Geltrú a la IX Fira Internacional d'Invents i Noves Patents GALÀCTICA 2002. El mateix any 2002 es va constituir la societat Arlas Invest S.L., amb Joan Salabert com a director-gerent.





#### DOMICILI SOCIAL

De la Teixidora, 9  
08302 Mataró

Telèfon: 937 589 173

Fax: 937 589 176

Adreça electrònica: [info@tecnoartes.com](mailto:info@tecnoartes.com)

[www.tecnoartes.com](http://www.tecnoartes.com)

#### ARTÉS TECNOLOGIA ENERGÈTICA, S.L. (TECNO ARTÉS)

##### EQUIP D'EMPRENEDORS

Jesús Artés de Arcos Raventós,  
director general

Jesús Artés de Arcos Marco

Pere Gragera, director tècnic

##### DADES DE CONTACTE:

Jesús Artés de Arcos Raventós  
[jartes@tecnoartes.com](mailto:jartes@tecnoartes.com)



#### PRODUCTE

Tecno Artés subministra equips de generació energètica basats en Microturbines que generen 35 kW elèctrics i fins a 167 kW tèrmics, i poden arribar a una eficiència total de fins al 93%.

L'objectiu del nostre equip TAR35 és poder subministrar energia d'una manera neta i eficient, ja que utilitza combustibles nets i/o renovables i permet l'aprofitament de l'energia elèctrica i tèrmica generada mitjançant cogeneració.

Gràcies a la seva mida petita i a l'aprofitament de les dues energies generades, pot disposar d'un sistema de microcogeneració que, pel fet de poder-se instal·lar al costat de l'usuari final, elimina qualsevol pèrdua en la distribució de l'energia. Amb una intenció clara de poder cobrir necessitats tant domèstiques com industrials s'ha desenvolupat un equip que pot adaptar-se al diferents requeriments energètics i pot subministrar energia a mida de l'aplicació final.

#### TECNOLOGIA

La tecnologia principal en la qual es basa els TAR 35 són les microturbines dissenyades i desenvolupades a Tecno Artés. Tenen un origen aeronàutic i treballen amb un règim continu de 90.000 rpm. Estan acoblades a un generador d'última generació que permet obtenir els 35.000 W elèctrics, i disposa d'un sistema de recuperació de la calor per aprofitar l'energia tèrmica escalfant aigua o aire.

#### CLIENTS

Els clients principals de Tecno Artés estan segmentats en funció de l'aplicació dels TAR 35.

El sector Industrial de les pimes és el principal consumidor d'aquests equips, ja que requereixen quantitats energètiques equivalents a les que podem aportar, i obtenen un estalvi significatiu i una eficiència i cura del medi ambient.

El sector de la construcció amb sistemes de microcogeneració comunitària és significativament important i el d'emergència on apliquem els TAR 35 SAI és transversal a tots dos.

#### D'INTERÈS

La flexibilitat de combustibles amb la facilitat per fer combinacions de l'energia generada ens permet desenvolupar tecnologies que requereixen fonts energètiques estables i netes, com ara plantes autònomes de dessalinització que aprofiten l'energia tèrmica per portar a terme el procés de dessalinització i l'energia elèctrica per fer funcionar la planta.

**ASTRON BIOMEDICAL, SL****EQUIP D'EMPREDORS**

Jesús Cahué Pous, gerent

Eugenio José Canals de Echenique,  
business angel

Luis Eduardo Rodríguez Cheu, director R+D

Juan Cuní Borrás, assessor comercial

**DADES DE CONTACTE**

Jesús Cahué Pous

636 47 58 88

**DOMICILI SOCIAL**

Mallorca, 260-262, 6è 1a (oficina)

08008 Barcelona

Telèfon: 636 47 58 88

Adreça electrònica:

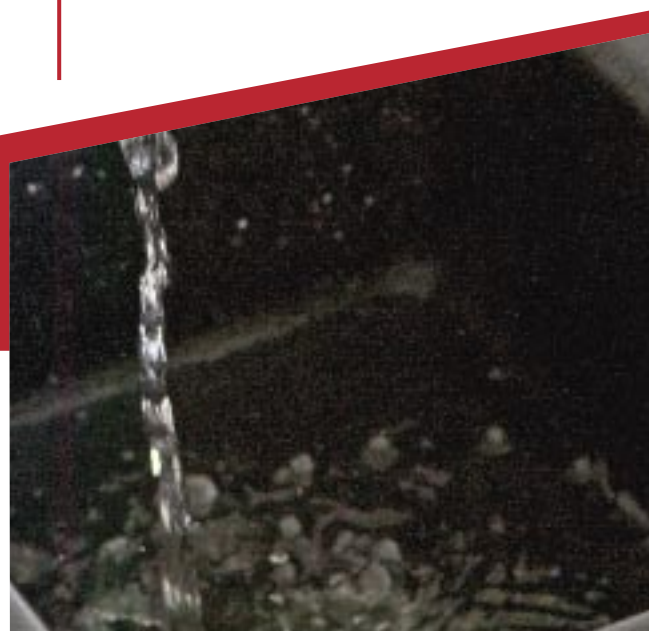
direccion@astronbiomedical.com

**PRODUCTE**

El producte que es proposa desenvolupar i comercialitzar és una llitera de rehabilitació mitjançant un massatge per hidroteràpia en sec. La llitera està basada en el control computeritzat de dos o més dolls d'aigua orientables i desplaçables a voluntat. Els dolls es projecten contra una membrana aïllant sobre la qual hi ha el pacient, per obtenir els efectes terapèutics desitjats. Els dolls estan dotats de dos graus de llibertat i estan controlats a temps real per un computador, per la qual cosa poden adoptar qualsevol moviment. El producte es podrà adaptar a les necessitats del client mitjançant el *software* de control i les possibilitats de moviments.

**TECNOLOGIA**

Aquest projecte de llitera presenta diversos avenços en comparació amb la tecnologia actual existent al mercat. D'una banda, en la configuració de la màquina (*hardware*), que està dissenyada de manera que es pugui adaptar a múltiples tractaments. De l'altra, en el disseny d'un controlador informàtic (*software*) específic que executi els tractaments segons les necessitats de cada client. El projecte és tecnològicament innovador, no només pels avenços i les millores en el *hardware* o en el *software* de control, sinó per la integració de tots dos aspectes en un sistema intel·ligent que detecta en quina postura es troba l'usuari i decideix què, com i on aplicar, tenint en compte les característiques de cada pacient.

**CLIENTS POTENCIALS**

En l'anàlisi dels clients hem d'establir una distinció important. El nostre objectiu és vendre a distribuïdors (majoristes), que revendran el producte als potencials compradors (usuaris), i aquests utilitzaran la maquinària per vendre serveis als consumidors finals. Seran compradors les unitats econòmiques que presentin serveis en l'àmbit de la rehabilitació o l'alleujament simptomàtic de dolors. El grup de consumidors estarà format per tots aquells individus que pateixen dolors musculoesquelètics en el raquis.

**D'INTERÈS**

El producte que proposem respon a dues necessitats diferenciades. D'una banda, les necessitats de generar recursos als centres de rehabilitació fisioterapèutics (del tipus que siguin) i, de l'altra, les necessitats d'alleujament i millora de les persones que pateixen dolors musculoesquelètics en el raquis (columna vertebral).



#### DOMICILI SOCIAL

Pg. de la Bonanova, 11

08022 Barcelona

Telèfon: 93 588 21 11

Fax: 93 588 20 18

#### AUTOMATED PAINT CONTROL, SL

##### EQUIP D'EMPRENEDORS

Jaime Riera Reñé

Jorge Teixidó Subirats

Alberto Pastor Torres

##### DADES DE CONTACTE

Jaime Riera Reñé

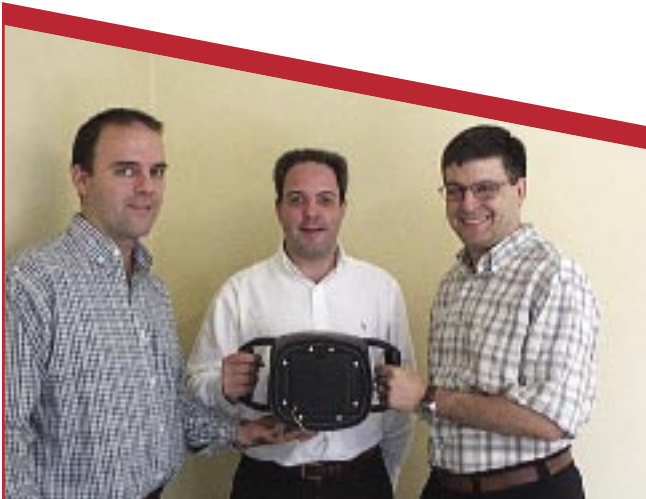
655 956 900

rieraoliva@hotmail.com

Alberto Pastor Torres

654 538 734

aptitus@telefonica.net



#### PRODUCTE

Serveis de control de qualitat en proteccions anticorrosives a partir de materials polimèrics, mitjançant sistemes de visió artificial. Mitjançant el sistema de visió artificial obtindrem una imatge digital del suport o el sistema protector, la qual es podrà processar posteriorment. En la fase informàtica, i sempre sota les normes internacionals i nacionals, es processarà la imatge i s'obté el resultat de:

- Preparació de superfície. Obtindrem el grau de neteja de la superfície (normes SIS o UNE).
- Adherència de la capa o del sistema. Facilita l'adherència de tot el sistema al substrat o de cadascuna de les capes que formen el sistema (normes UNE o ISO).
- Espessor de la capa o del sistema. Valorarem l'espessor del sistema, o de cadascuna de les capes que componguin el sistema protector (normes UNE o ISO).

#### TECNOLOGIA

La tecnologia amb què s'ha treballat per aconseguir el disseny del sistema d'adquisició i l'avaluació automàtica de la qualitat de les pintures és la visió artificial. Permet aconseguir l'avaluació visual de la qualitat de les mostres de pintura mitjançant un

sistema format per una càmera d'alta resolució, un sistema d'il·luminació i un processador que analitza la imatge, proporciona una avaluació quantitativa dels seus defectes i classifica la mostra segons la normativa. El sistema de visió artificial fa possible l'automatització del procés d'avaluació de les mostres incrementant la seva velocitat, repetitivitat i objectivitat. D'altra banda, el sistema incorpora mètodes decisionals d'intel·ligència artificial per aconseguir la classificació de les mostres.

#### CLIENTS POTENCIALS

Tots aquells clients, finals, intermediaris i de producció, en els processos de protecció anticorrosius a partir de sistemes polimèrics.

Indústria petroquímica, indústria naviliera, construcció metal·lúrgica, construcció industrial, sector elèctric, indústria de l'energia edifica, sector de l'aigua (canalització, potabilització, tractament, subministrament, etc.).

#### D'INTERÈS

Habitualment, moltes empreses deixen de fer controls sobre les proteccions anticorrosives a causa del cost que suposa el desplaçament d'un inspector qualificat. El menor impacte econòmic que tindrà la valoració amb el nostre sistema permetrà que es pugui controlar la qualitat del sistema protector. El nostre sistema evitarà el desplaçament de l'inspector, d'una banda, i satisfarà d'una manera àgil el client, pel fet de poder obtenir un resultat ràpid i fiable.

**B2I DESIGN AND INDUSTRIALIZATION, SL****EQUIP D'EMPREDORS**

Adriana Güells, Direcció General

Lluís Macia, àrea d'Industrialització

Andrea de Luca, R+D

**DADES DE CONTACTE**

Adriana Güells

adriana.guells@b2idesign.com

93 582 44 74 / 620 83 97 59

**DOMICILI SOCIAL**

Av. Parc Tecnològic del Vallès, 3

08290 Cerdanyola del Vallès

Telèfon: 93 582 44 74

Fax: 93 580 13 54

Adreça electrònica: lluis.macia@b2idesign.com

Web: www.b2idesign.com

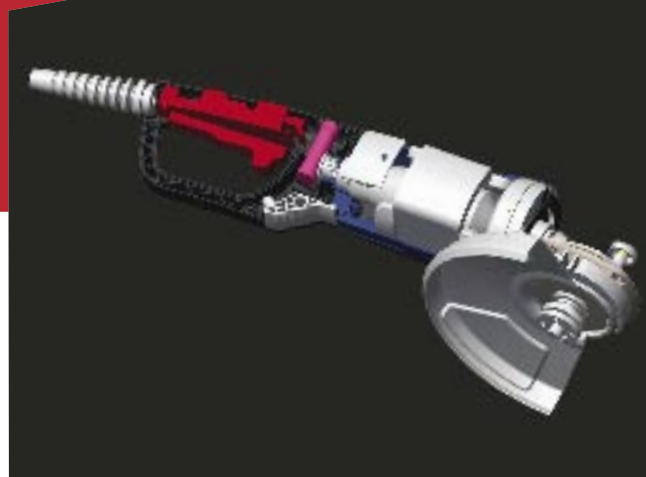
**PRODUCTE**

La nostra missió és proveir un servei integrat de disseny i industrialització de peces de plàstic d'alt contingut tècnic (peces tècniques d'alta precisió, engranatges, etc.) a empreses de diferents sectors industrials en un entorn de fabricació WW competitiu. Els serveis que oferim des del departament d'R+D són: disseny conceptual, desenvolupament de producte, prototips, modelat de superfícies complexes, enginyeria inversa i anàlisi d'elements finits. Des del departament d'industrialització estem especialitzats en el disseny i la construcció de motllos d'injecció de plàstic, oferim el millor producte viable tècnicament i econòmicament.

**TECNOLOGIA**

Podem oferir un servei integral, basat en el capital humà, altament qualificat tècnicament, i una xarxa de proveïdors WW (*World Wide*), des de la fase inicial de disseny fins a l'homologació final d'una peça. Treballem el disseny pensant en la fabricació posterior, optimitzant costos i adaptant-los als processos de fabricació del client. Fem dissenys de peces complexos i fiables, i aporten solucions que optimitzen la fase de construcció de motllos.

Construïm motllos de gran complexitat tècnica als nostres *partners* motllistes xinesos, amb el suport de la nostra oficina tècnica a Shenzhen, Xina.

**CLIENTS POTENCIALS**

Els nostres clients potencials són qualsevol empresa que desenvolupi nous productes.



#### DOMICILI SOCIAL

IPCT - Mod. TR 25. Ctra. Nacional 150, km 14,5  
08220 Terrassa

Telèfon: 93 394 17 70

Fax: 93 736 21 37

Adreça electrònica: [info@baolab.com](mailto:info@baolab.com)

[www.baolab.com](http://www.baolab.com)

#### BAOLAB MICROSYSTEMS, SL

##### EQUIP D'EMPREDORS

Josep Montanyà i Silvestre

##### DADES DE CONTACTE

Josep Montanyà

[jmontanya@baolab.com](mailto:jmontanya@baolab.com)

93 394 17 89



#### PRODUCTE

La invenció que està en procés de patent i en què es basaran tots els productes de l'empresa és un microrelé electrostàtic, fet amb un disseny innovador, que permet treballar amb una tensió d'activació molt baixa (teòricament de l'ordre d'1V). Els microrelés electrostàtics tenen tensions d'activació de l'ordre dels 30-40V, de manera que la seva utilització és inviable en els sistemes electrònics actuals. Per tal de superar aquesta limitació, es poden fer dissenys amb geometries molt estrictes, ajuntant molt els electrodes, fent-los amb una àrea molt gran o bé molt prims. El disseny de l'empresa, en canvi, tot i ser electrostàtic, utilitza un principi de funcionament lleugerament diferent, i no necessita unes condicions geomètriques tan exigents. Les diferents famílies de productes que s'aconseguiran són tres, si bé possiblement, amb el temps, en sortiran més: relés d'estat sòlid, xips programables i potència integrada. Tots s'oferiran com a cèl·lules IP.

#### TECNOLOGIA

El microrelé que està en procés de patent, i en el qual es basaran tots els productes de l'empresa switch MEMS, reuneix la bondat de les dues opcions actualment existents al mer-

cat. Concretament, els seus avantatges són: mínima tensió d'activació, mínimes dimensions i electrodes de contacte completament separats dels electrodes de control. A més, té mínim consum, mínima pèrdua d'energia cinètica en el xoc en tancar i cap deformació o doblegament no desitjat, gràcies als mínims camps elèctrics generats i les forces aplicades, entre altres.

#### CLIENTS POTENCIALS

Els clients de l'empresa seran els fabricants de semiconductors de tot el món. La llista de clients és, per tant, curta, ja que mundialment no hi ha més de 500 fabricants.

#### D'INTERÈS

La necessitat que satisfan tots els productes és facilitar el disseny de sistemes electrònics. Una conseqüència immediata és reduir el *time-to-market*, un factor cada cop més crític per a totes les empreses. Allà on abans era necessari posar-hi diversos xips i components discrets, fent càlculs i passant-se moltes hores dibuixant les pistes del PCB, ara s'hi posa un xip, que gairebé sempre serà el mateix. Tot això s'aconseguirà gràcies a la miniaturització i el *software* que es facilita als usuaris de l'empresa. És, per tant, molt important que el *software* sigui molt complet i fàcil d'usar, i que l'usuari tingui una bona experiència.

**ELECTRONIC INTELLIGENT CONTROLS, SL****EQUIP D'EMPRENEDORS:**

Román Francesch: director general

**DADES DE CONTACTE:**

Román Francesch

Tel.: 93 652 55 21

info@e-controls.es

**DOMICILI SOCIAL:**

Múrcia, 35 F

08830 Sant Boi de Llobregat

Telèfon: 93 652 55 21

Fax: 93 652 55 22

Adreça electrònica: info@e-controls.es

www.e-controls.es

**PRODUCTE**

Disseny i fabricació de productes electrònics per al control i automatització d'edificis, habitatges i indústria que permeten estalviar energia, reduir els costos de manteniment i proporcionar un major confort a les instal·lacions.

e-controls® dissenya, fabrica i comercialitza productes amb comunicació distribuïda per a la gestió de la climatització, il·luminació, control de persianes i finestres en entorns d'edificis i habitatges. Els productes que es dissenyen estan pensats per formar part d'una xarxa oberta i interoperable de manera que es poden comunicar amb equips d'altres fabricants i poder així ser integrats en xarxes de control integral en edificis i habitatges.

Els productes disposen d'una comunicació que aprofita la xarxa elèctrica com a mitjà de transmissió per enviar i rebre les dades entre els equips que formen la instal·lació i que permeten plantejar instal·lacions noves i entrar en mercats com el de la rehabilitació perquè no cal afegir cablejats addicionals per interconnectar els equips.

**TECNOLOGIA**

La tecnologia utilitzada s'anomena LonWorks® i és utilitzada de manera massiva pels fabricants més importants del mercat en la gestió d'edificis com ara oficines, hotels, hospitals, habitatges... aplicat a les àrees de control de climatització, enllumenat, persianes, control d'accés, alarmes tècniques i altres elements que en l'actualitat són imprescindibles per gestionar eficaçment aquest tipus de construccions. Aquesta tecnologia disposa de diferents mitjans de comunicació com ara el PowerLine i el parell trenat, entre d'altres.

Un protocol de comunicacions estandarditzat en el mercat americà (ANSI/EIA-709) i en el mercat europeu (EN14908) ha permès que els fabricants d'arreu del món que utilitzen aquesta tecnologia en els seus productes hagin pogut desenvolupar equips oberts i interoperables, cosa que ha permès que els instal·ladors i integradors no hagin de dependre d'un únic fabricant a l'hora de projectar una instal·lació i s'ha aconseguit així que la tecnologia es pugui aplicar sense necessitat de lligar-se a un proveïdor concret.

**CLIENTS POTENCIALS**

El model de negoci d'e-controls® es divideix en dues branques:

- Producte amb marca e-controls®
- Producte amb marca de client

En l'àrea de producte amb marca e-controls®, el mercat al qual va adreçat el producte és el de l'edifici, on podem trobar oficines, hotels, hospitals, geriàtrics. Propiament es disposarà també d'una solució per a habitatges.

Per als productes que es desenvolupen per a clients específics, els mercats són molt diversos, tot i que majoritàriament les aplicacions també estan orientades a gestió d'edifici, tant per a interior com per a exterior.

Per a totes dues línies de negoci, l'estratègia es basa a aplicar tot el *know how*, recursos i eines que l'empresa disposa, per tal de dissenyar equips electrònics de control i automatització orientats a solucionar tasques necessàries que, des del punt de vista d'instal·lació proporcionin un valor afegit que es tradueixi en una reducció de costos en la construcció.

## DOMICILI SOCIAL:

Districte 22@-C/Pujades 74

08005 Barcelona

Telèfon: 93 300 88 66

Fax: 93 485 13 18

Adreça electrònica: [info@futurlink.com](mailto:info@futurlink.com)

[www.futurlink.com](http://www.futurlink.com)

## WILICO WIRELESS NETWORKING SOLUTIONS, SA

### EQUIP D'EMPRENEDORS:

David Masó (director general)

Josep Cedó (director R+D+i)

Marc Dalmau (general manager Enginyeria)

José Manuel Gil

(manager Qualitat Aplicacions Mòbils)

### DADES DE CONTACTE:

David Masó

[david.maso@futurlink.com](mailto:david.maso@futurlink.com)

93 300 88 66



## PRODUCTE

La tecnologia Wilico de FuturLink es basa en uns punts d'accés que permeten interaccionar en la proximitat amb els telèfons mòbils, utilitzant tecnologies ràdio de curt abast com *bluetooth*, Wi Fi o NFC. Els punts d'accés Wilico disposen de la tecnologia més avançada per oferir la millor experiència d'interacció en la proximitat amb els telèfons mòbils, essent una eina molt efectiva de màrqueting de proximitat per realitzar campanyes de comunicació tant relacional com emocional. Els punts d'accés Wilico reconeixen la majoria de les marques i models de telèfons mòbils *bluetooth*, i permeten adaptar els continguts a les característiques de cada telèfon mòbil a nivell de sistema operatiu, dimensió de pantalla i propietats multimèdia.

## TECNOLOGIA

La tecnologia que incorpora els punts d'accés Wilico és altament avançada i de màxima qualitat, i FuturLink és qui controla el procés de fabricació i qui ha desenvolupat tota la plataforma aplicacional.

La tecnologia del canal Wilico és la més avançada del mercat, i permeten:

- Detectar la marca i model del telèfon mòbil de forma automàtica.
- Adaptar de forma dinàmica els continguts segons marca i model de telèfon mòbil *bluetooth*.
- Maximitzar l'experiència multimèdia rebuda per l'usuari.

- Funcionar per a més de 25 marques i 460 models de telèfons mòbils *bluetooth*.
- Gestió de continguts i obtenció d'estadístiques en temps real, a través d'internet o GPRS/UMTS.
- Cobertura dels punts d'accés graduable dels 5 a 100 metres.

## CLIENTS POTENCIALS

La tecnologia Wilico ja està present en més de 20 països a través de partners autoritzats del món mèdia, com MediaPlanning (MPG Group), Carad, MindShare, UMC, etc, les quals implementen la tecnologia de FuturLink a marques com Nike, Renault, Volvo, Danone, Bacardi, Pans&Company, Aquarius, etc.

FuturLink enfoca la seva tecnologia Wilico a crear un nou canal de comunicació gratuït amb els telèfons mòbils en la proximitat, per poder interactuar amb els clients d'un centre comercial, turistes, visitants d'un museu, publicitat d'exterior de marques de gran consum o esdeveniments especials.

## D'INTERÈS

Està apareixent un nou paradigma de la comunicació basat en la proximitat del telèfon mòbil, gràcies a tecnologies com *bluetooth*, les quals ja s'incorporen en la majoria de nous telèfons mòbils: a Europa, entre un 80% i 90% de la població ja disposa d'un telèfon mòbil, i d'aquests, entre un 45% i 65% ja disposen de la tecnologia *bluetooth* segons el país.

**CCSTAR, S.L.****EQUIP D'EMPRENEDORS**

Jaume Salom Tormo, gerent i Coordinació  
Econòmica i Administrativa

Hans Schweiger, Coordinació  
del Desenvolupament Tecnològic

Hernán Ruiz Bonet, Promoció

Jorge López, Finançament

**DADES DE CONTACTE**

Hans Schweiger  
hans@aiguasol.com  
93 342 47 55

Jaume Salom Tormo  
jaume.salom@aiguasol.com  
93 342 47 55

**CCStaR, SL****DOMICILI SOCIAL:**

Roger de Llúria 29, 3r 2a  
08009-Barcelona

Telèfon: 93 342 47 55

Fax: 93 342 47 56

Adreça electrònica: [infoaiguasol@aiguasol.com](mailto:infoaiguasol@aiguasol.com)

[www.aiguasol.com](http://www.aiguasol.com)

**PRODUCTE**

CCStaR (col·lector solar tèrmic concentrador amb reflector estacionari) és un concepte de col·lector solar concentrador de la radiació solar amb seguiment d'un sol eix. La característica principal del concepte CCStaR és el concepte de reflector estacionari. L'única part mòbil del sistema és el receptor (absorbidor), mentre que el sistema òptic (reflectors) és fix. Únicament mitjançant l'aportació d'aquesta innovació tecnològica és possible aprofitar els avantatges (econòmics i estètics) de la integració arquitectònica per a col·lectors concentradors.

**TECNOLOGIA**

Per a un desenvolupament reeixit del col·lector CCStaR cal afrontar una sèrie de reptes tecnològics, en els quals se centrarà l'esforç principal. Un element clau del projecte és el desenvolupament d'una superfície reflectora apropiada. També cal que els sistemes òptics tinguin precisió geomètrica. Per obtenir els baixos costos exigits, el procés de fabricació de CCStaR utilitza les tècniques de fabricació de cobertes estàndard de tipus panell sandvitx, o bé en forma de fabricació en continu o en forma de fabricació amb motllos. Un altre aspecte és la necessitat d'utilitzar un fluid anticongelant o oli tèrmic al circuit. En sistemes CCStaR és possible treballar amb aigua o, per a temperatures més elevades, amb generació directa de vapor.

**CLIENTS POTENCIALS**

El camp principal d'aplicació són els sistemes solars mitjans i grans, amb grandàries superiors a 50 m<sup>2</sup>. El mercat principal en la primera fase de comercialització (2006-2007) és el mercat ja desenvolupat de sistemes mitjans i grans al sector residencial i de serveis. Paral·lelament, es dedica un esforç especial a l'obertura de nous mercats que exigeixen baixa i mitjana temperatura. Per tant, els clients potencials són particulars, promotors d'habitatge i urbanitzacions, empreses privades i el sector públic.

**D'INTERÈS**

El col·lector solar CCStaR és un col·lector d'alt rendiment amb un camp d'aplicació tant en sistemes solars tèrmics convencionals per a baixa temperatura (aigua calenta sanitària, calefacció) com en la producció de temperatures més elevades (aplicacions industrials, sistemes d'aire condicionat solar, xarxes de districte, cogeneració de calor i electricitat). El col·lector consisteix, principalment, en un panell sandvitx amb superfície reflectora que pot formar part integral de la pell (teulada, façana) d'un edifici, en facilita la integració arquitectònica (aspectes estètics) i abarateix els costos globals d'instal·lació.





#### DOMICILI SOCIAL

Ctra. Navàs a Prats de Lluçanés, km 1,5

Telèfon: 93 839 16 28

Fax: 93 839 19 44

Adreça electrònica: egomez@cohitech.net

www.cohitech.net

#### COTTON HIGH TECH, S.L.

##### EQUIP D'EMPREDORS

Ramon Vendrell Vila, administrador

##### DADES DE CONTACTE

Elena Gómez

egomez@cohitech.net

93 839 16 28



#### PRODUCTE

COTTON HIGH TECH, S.L. ofereix al mercat una completa i innovadora línia de productes hipoal·lèrgics per a la higiene femenina. Tots els nostres productes estan elaborats amb cotó pur 100% hipoal·lèrgic, que ajuda a prevenir els riscos d'irritacions i al·lèrgies.

La nostra gamma de productes comprèn:

##### Línia de compreses i protectors íntims

- Compreses hipoal·lèrgiques 100% cotó DIA amb ales extra-planes 10u
- Compreses hipoal·lèrgiques 100% cotó NIT amb ales extra-planes 10u
- Protectors íntims hipoal·lèrgics 100% cotó extraplans 24u

##### Línia de Ttampons

- Ttampons amb aplicador hipoal·lèrgics 100% cotó MINI 18u
- Ttampons amb aplicador hipoal·lèrgics 100% cotó REGULAR 16u
- Ttampons amb aplicador hipoal·lèrgics 100% cotó SÚPER 14u
- Ttampons amb aplicador hipoal·lèrgics 100% cotó SÚPER PLUS 14u

#### TECNOLOGIA

La nostra llarga experiència en el sector tèxtil i el gran coneixement del tractament de les fibres de cotó ens ha permès desen-

volupar internament una tecnologia pròpia, que optimitza les productivitats i redueix costos de fabricació dels tradicionals sistemes tèxtils de producció de napes de cotó.

#### CLIENTS

En l'actualitat els nostres productes tenen presència nacional i internacional sota la marca: Farma Confort, dirigida a les farmàcies i centres especialitzats i impulsada pel col·lectiu de ginecòlegs.

Amb la marca Masmi ens adreçem al mercat de gran consum: supermercats, hipermercats, etc. amb la línia de tamps en absorció Regular i Súper.

A més, l'excel·lent qualitat dels nostres productes ha permès que grans cadenes de distribució com per exemple Végé (Grup IFA Espanyola), Bon Preu, etc. confiïn en els nostres productes per desenvolupar la seva marca blanca. També tenim presència internacional amb marques blanques dels nostres clients a països com ara la Gran Bretanya, Bèlgica, Holanda, Luxemburg, Itàlia, Austràlia, etc.

#### D'INTERÈS

La nostra especialitat és el segment dels productes hipoal·lèrgics amb una línia completa de productes que prenen com a base el cotó pur 100% hipoal·lèrgic, per així cobrir les necessitats d'uns consumidors que cada dia més es preocupen per la seva salut i benestar. Alguns nous llançaments veuran la llum a mitjans d'aquest any.

**GEOTICS INNOVA, SL****EQUIP D'EMPREDORS**

Manel Vinyals Adell, director tècnic

Antoni Baron Pladevall, gerent

Bartomeu Casals Piñol, director comercial

**DADES DE CONTACTE**

Manel Vinyals Adell

vinyals@geotics.net

93 725 61 30

Antoni Baron Pladevall

baron@geotics.net

93 451 59 86

Bartomeu Casals Piñol

casals@geotics.net

93 451 59 86

**DOMICILI SOCIAL**Diputació 119, 3<sup>o</sup> 7<sup>a</sup> 08015 Barcelona

Telèfon: 93 4515986

Fax: 93 4513594

Adreça electrònica: info@geotics.net

www.geotics.net

**PRODUCTE**

El producte que ofereix l'empresa és la climatització i subministrament d'aigua calenta sanitària per als edificis per geotèrmia solar. Aquest sistema d'aprofitament de l'energia solar absorbida per la superfície de la Terra es basa en tres elements principals: circuit d'intercanvi geotèrmic amb la Terra (unitat geotèrmica d'intercanvi [UGI]), la bomba de calor geotèrmica i el circuit d'intercanvi amb l'habitatge. El Geopanel és un bescanviador geotèrmic pla, dissenyat i patentat per Geotics. Té una eficiència de bescanvi molt elevada, és a dir, amb poca superfície aconsegueix un gran intercanvi de calor. El seu disseny lleuger fa que la seva instal·lació sigui pràctica i senzilla. També, l'empresa realitza bescanviadors verticals i horitzontals, a més de ser el distribuïdor exclusiu de les bombes geotèrmiques NIBE.

**TECNOLOGIA**

Una part important de l'energia que prové del Sol i arriba a la Terra és absorbida per l'escorça terrestre en forma de calor. La gran massa de la Terra fa que la temperatura del subsòl, a partir d'uns 2 metres de profunditat, es mantingui pràcticament constant durant tot l'any; aquesta temperatura varia segons les característiques del terreny i la radiació solar pròpia de la regió (al voltant de 15 graus a Catalunya).

Podem considerar el subsòl a petites profunditats com a font de calor (energia), totalment renovable i inesgotable. Mitjançant un sistema de captació adequat i una bomba de calor geotèrmica, s'aconsegueix transferir calor d'aquesta font de 15

graus (subsòl) a un altre de 50 graus (acumulador ACS o circuit d'aigua), per ser utilitzada en la calefacció domèstica i/o l'aigua calenta sanitària d'ús a l'habitatge.

La mateixa bomba de calor pot absorbir la calor de l'ambient a 40 graus i transferir-la al subsòl, amb el mateix sistema de captació, això implica que el sistema pot solucionar la calefacció domèstica, és a dir, l'habitatge té una sola instal·lació per a la seva climatització total.

**CLIENTS POTENCIALS**

En les més de cent instal·lacions que ha fet l'empresa, els edificis climatitzats han estat de tots tipus: habitatges residencials, oficines, mercats municipals, granges, etc. Geotics està desenvolupant una solució per a edificis d'habitatges plurifamiliars.

**D'INTERÈS**

La geotèrmia solar presenta uns grans avantatges, tant des d'una perspectiva mediambiental com d'una perspectiva econòmica, aquestes les podem resumir: la geotèrmia solar no produeix emissions de CO<sub>2</sub>, desaparició de les torres de refrigeració, evitant, d'aquesta forma, qualsevol contaminació per legionel·losis. La geotèrmia solar és la solució climàtica més eficient des d'una perspectiva econòmica.



#### DOMICILI SOCIAL

Ignasi Iglèsies 46

43206 Reus (Tarragona)

Telèfon: 977 31 55 65

Fax: 977 31 55 65

Adreça electrònica: [info@ifrautomotive.com](mailto:info@ifrautomotive.com)

[www.ifrautomotive.com](http://www.ifrautomotive.com)

#### IFR Automotive, S.L.

##### EQUIP D'EMPREDORS

Ignacio Fernández Rodríguez

Ana Sánchez Tarrío

Breno da Silva Oliveira

##### DADES DE CONTACTE

Lourdes Álvarez

[lalvarez@ifrautomotive.com](mailto:lalvarez@ifrautomotive.com)

977 31 55 65



#### PRODUCTE

Vehicle esportiu de dues places que incorpora tecnologia fins ara reservada a l'àmbit de la competició. Es tracta d'un vehicle lleuger d'altres prestacions que implementa l'homologació FIA i ECE. El cotxe pot participar en competicions oficials i al mateix temps circular pel carrer. És, doncs, un vehicle molt funcional.

Es tracta també d'un producte exclusiu i amb un disseny diferenciador que té un rendiment que el situa dins el segment de vehicles de més altes prestacions. Tot i això, el vehicle serà molt més econòmic i fàcil de mantenir que els seus competidors.

En resum, es tracta d'un vehicle capacitat per transmetre unes sensacions de conducció immillorables gràcies a la combinació de tecnologia avançada i disseny evocador.

#### TECNOLOGIA

El vehicle incorpora diverses patents tecnològiques:

ALEXCOM®: tecnologia patentada per a la fabricació del xassís en alumini que té com a resultat una cèl·lula de seguretat ultralleugera i d'alta rigidesa estructural.

TBD®: sistema de fre de doble disc per roda que permet obtenir un rendiment de frenada superior al disc tradicional.

DLR®: tecnologia de suspensions ultralleugera que millora el comportament dinàmic del vehicle respecte dels sistemes de suspensió estàndard.

UNIDRIVE®: tecnologia d'interfície amb el conductor que millora la seguretat i evita que el conductor hagi de separar les

mans del volant per accedir a tots els controls del vehicle. D'altra banda, l'ús de materials compostos com la fibra de carboni en la carrosseria permet estalviar pes i millorar el consum del vehicle.

#### CLIENTS

El nostre client potencial respon a un perfil de client de nivell econòmic mitjà-alt, que valora l'esportivitat, el disseny i les prestacions per sobre d'altres factors a l'hora de comprar un cotxe.

És un fet clar que l'afició al món dels esports de motor va en augment, ja que el nombre de circuits i de pilots federats ha augmentat any rere any. També s'ha fet palès aquí i a la resta d'Europa que els circuits de velocitat estan plens cada cap de setmana de gent que veu els esports de motor com una forma més d'oci.

El nostre producte serà una referència en el mercat dels esports de motor com l'alternativa més multifuncional i de més altes prestacions.

#### D'INTERÈS

IFR és una consultoria d'enginyeria especialitzada en el camp de l'automoció capacitada per oferir serveis i suport per al desenvolupament de tecnologies innovadores aplicables a vehicles de transport. Els plans de l'empresa són començar la fabricació en sèries curtes del vehicle fins a un màxim de 500 unitats anuals.

**ingenia cat, SL****EQUIP D'EMPRENEDORS:**

Agustí Martí Marquès

Albert Torné Ficapal

Marc Vila Mani

Roger Juanpere Tolrà

**DADES DE CONTACTE:**

Marc Vila Mani

mvila@ingenia-cat.com

Llacuna, 162, local 305

Edifici BCNActiva

08018 Barcelona

**ingenia****DOMICILI SOCIAL**

Llacuna, 162, local 305

08018 Barcelona

Telèfon: +34 93 401 98 45

Fax: +34 93 486 40 10

Adreça electrònica: info@ingenia-cat.com

www.ingenia-cat.com

**PRODUCTE**

ingenia és una empresa de base tecnològica l'activitat de la qual se centra en la concepció, el disseny i el desenvolupament de sistemes electrònics.

La seva línia principal de treball és el desenvolupament de producte propi en l'àmbit dels controladors de motors d'altres prestacions per a entorns molt exigents (màquines de control numèric, robots autònoms, sistemes de posicionament, etc.), així com eines de desenvolupament electrònic.

Com a línia de treball secundària, ingenia ofereix serveis de personalització del seus productes per adaptar-los completament a les necessitats del client (modificacions específiques del *firmware*, integració directa del controlador al motor, etc.)

Els productes i serveis d'ingenia estan destinats a la indústria, departaments d'R+D, universitats i centres tecnològics.

**TECNOLOGIA**

El denominador comú de tots els productes d'ingenia és la miniaturització, la integrabilitat, el disseny i la qualitat. S'utilitzen les últimes tècniques en control de motors, conjuntament amb les millors pràctiques a nivell de disseny tant de *hardware*, *software* embegut (*firmware*) com *software* PC. ingenia investiga i col·labora amb centres tecnològics i universitats europees a fi d'aconseguir una millora constant en tots els seus productes.

**CLIENTS POTENCIALS**

Actualment ingenia té al mercat el primer producte de la família d'eines de desenvolupament, l'ICM4011, amb una àmplia acceptació per part de nombrosos centres d'R+D vinculats a empreses o universitats, així com usuaris particulars. La xarxa de distribució d'ingenia arriba a 13 països, entre ells Espanya, França, Itàlia, EUA, el RU i el Canadà. Pel que fa als controladors de motors, ingenia prepara la sortida al mercat de la família de controladors Mercury, capaços de controlar amb extrema precisió i de forma transparent l'usuari motors brushless, brushed i steppers de fins a 1.600 W amb unes dimensions de 82x64x25 mm. Les primeres presèries de la família Mercury han estat integrades amb èxit en robots hominoides, màquines de control numèric d'alta precisió o sistemes d'apuntament d'antenes per a l'Agència Espacial Europea, entre d'altres.

**D'INTERÈS**

ingenia és la primera empresa de l'Estat dedicada al control del moviment i amb departament d'R+D propi, raó per la qual ha estat guardonada amb diversos premis a la innovació (AI-JEC, Premis Bancaja, etc.).

A nivell financer, cal destacar que li han estat concedits el préstec participatiu per part del CIDEM i el crèdit Neotec per part del CDTI. Gràcies al suport de totes dues entitats públiques i d'inversors privats, ingenia està duent a terme totes les inversions necessàries per fer d'aquest un projecte competitiu i amb perspectives de creixement.

## DOMICILI SOCIAL

Campus UAB - Edifici O

08193 Bellaterra-Cerdanyola del Vallès

Telèfon: 93 581 30 37

Fax: 93 581 16 70

Adreça electrònica: inspecta@cvc.uab.es

## INSPECTA, SL

### EQUIP D'EMPREDORS

Petia Radeva, assessor tecnològic i R+D

Jordi Vitrià, assessor tecnològic i R+D

Toni Tovar, Producció i R+D

### DADES DE CONTACTE

Petia Radeva

petia@cvc.uab.es

616 54 00 63

Jordi Vitrià

jordi@cvc.uab.es

93 581 21 69

Toni Tovar

atovar@cvc.uab.es

93 581 30 37



## PRODUCTE

Tal com s'ha vist, el problema de la inspecció humana de taps de suro, a causa del seu caràcter natural, és la subjectivitat i el cost. Inspecta, S.L. proposa una solució tecnològica per a la inspecció de taps de suro i la classificació automàtica de la qualitat. CorkInspect suposa un avanç clar en aquestes problemàtiques. Fent ús de les últimes tecnologies d'aprenentatge computacional aplicades a la visió artificial, el nostre producte CorkInspect pot extreure, de manera automàtica i amb una mínima dedicació de l'usuari, les regles necessàries per classificar i inspeccionar un tap de suro. Gràcies, també, a aquestes tècniques, la fiabilitat augmenta notablement respecte a les màquines de la competència.

## TECNOLOGIA

La tecnologia de visió és la base del nostre pla d'R+D. Actualment ja estem fent servir càmeres lineals i matricials en color i algoritmes d'autoaprenentatge, dos elements diferenciadors envers la competència. L'ús de tecnologies d'internet a les estacions d'inspecció permetrà fer un manteniment remot de les màquines, un control remot de totes les màquines des de qualsevol lloc de la fàbrica i l'actualització automàtica de les versions del programari.

Els punts forts més generals de CorkInspect són l'ús de les últimes tecnologies de visió artificial per millorar el procés d'inspecció, i l'ús de les tecnologies d'internet per millorar la gestió i el manteniment del sistema.

## CLIENTS POTENCIALS

Els clients potencials s'han segmentat segons les expectatives de desenvolupament tecnològic de l'empresa. L'objectiu era dirigir-se als productors de taps de suro, proposant un sistema d'inspecció automàtica i intel·ligent de taps de suro, aplicant solucions adaptades a les varietats del producte (taps naturals d'alta qualitat, taps naturals empastats, taps conglomerats, taps de cava, etc.). Posteriorment, altres sectors del suro, als quals se'ls anirien afegint altres sectors d'altres materials naturals, com la fusta, el paper, etc.

## D'INTERÈS

Tot i que al mercat existeixen solucions simples per al problema de la inspecció automàtica, les seves mancances són àmpliament reconegudes al sector. Entre les més importants, podem assenyalar: baixa fiabilitat (d'acord amb l'estudi de Deloitte&Touche, 50%-70%), posada en marxa complexa i tediosa, tecnològicament desfasats, etc. De fet, avui aquestes màquines s'utilitzen només com a sistema de preclassificació abans que els taps siguin inspeccionats per operadors humans.

**METEOSIM, S.L.****EQUIP D'EMPREDORS**

Joan Aymamí Nuestraseñora

José Vidal Pérez

Bernat Codina Sánchez

**DADES DE CONTACTE**

Joan Aymamí Nuestraseñora

jaymami@meteosim.com

93 403 45 23

Fax: 93 449 00 10

**DOMICILI SOCIAL**

Adolf Florensa s/n, Edifici Florensa, Parc Científic de Barcelona

08028 BARCELONA

Telèfon: 93 403 45 23

Fax: 93 449 00 10

Adreça electrònica: info@meteosim.com

www.meteosim.com

**PRODUCTE**

Desenvolupem i comercialitzem productes i serveis derivats de la predicció numèrica del temps. El nostre mercat està constituït pels sectors econòmics meteorològicament sensibles a la Unió Europea, Nord d'Àfrica i Sud-amèrica. Aquests serveis i productes permeten una millor planificació i gestió dels recursos de cadascun dels clients, generant-los un important estalvi econòmic. Meteosim s'ha centrat, els darrers anys, en el sector energètic, més concretament en la indústria edifica. Alguns exemples són la predicció de producció elèctrica, els estudis del recurs edic o l'assessorament en el desenvolupament de nous projectes.

**TECNOLOGIA**

La base tecnològica d'aquest projecte empresarial és la modelització dinàmica de l'atmosfera a molt petita escala, un tema sobre el qual hem estat treballant els darrers anys en el marc de diversos projectes de recerca. El nostre projecte utilitza tècniques innovadores que permeten cobrir les mancances al mercat de la meteorologia. La tècnica de modelització dinàmica de l'atmosfera a una escala molt més fina i la seva comercialització són possibles gràcies als coneixements i l'experiència en el desenvolupament d'eines informàtiques aplicades a la meteorologia, adquirida al llarg dels anys pels membres de Meteosim juntament amb el seu soci Meso Inc. En el camp energètic, Meteosim disposa d'una aliança comercial amb l'empresa AWSTrueWind LLC per tal de desenvolupar i comercialitzar productes específics per a aquest sector.

**CLIENTS POTENCIALS**

Meteosim disposa d'una cartera consolidada de més de 50 empreses, entre els sectors públics i privats, tant en el món de la modelització atmosfèrica (Servei Meteorològic de Catalunya, Departament d'Interior de la Generalitat de Catalunya, Baqueira Beret, Sierra Nevada, La Pinilla o Desafío Español 2007, SA) com en el camp edic (Iberdrola, Endesa Cogeneración y Renovables, SA, Institut Català de l'Energia, Energía Hidroeléctrica de Navarra, SA o Agència de l'Energia de Barcelona).

**D'INTERÈS**

Des de fa anys, la Universitat de Barcelona imparteix, de forma pionera a Espanya, el Graduat Superior en Meteorologia i Climatologia (recentment transformat en Màster en Meteorologia). Volem fer notar el valor social d'aquest projecte, per la seva incidència en la creació de llocs de treball qualificats, per als quals comença a haver-hi gent formada però poques expectatives laborals al sector productiu.

# Nafree®

## DOMICILI SOCIAL

Bruc 59, pral. 2a

08009 Barcelona

Telèfon: 629 23 22 80

Fax: 93 371 31 18

Adreça electrònica: miguel@aguanafree.com

www.aguanafree.com

## AGUA NAFREE SA

### EQUIP D'EMPRENEDORS

Miquel Huguet Viñas, general i comercial

Dr. Pere Vilar Escrigas, R+D

### DADES DE CONTACTE

Miquel Huguet Viñas

miguel@aguanafree.com

629 23 22 80



## PRODUCTE

El producte Nafree és una aigua elaborada mitjançant un procés de doble osmosi inversa a través del qual s'eliminen per complet tots els minerals, sotmesa a un tractament de filtrat total i esterilitzada per radiació ultraviolada, per l'eliminació de gèrmens i bacteris. Enriquida amb calci i envasada asèpticament en tetra pack (manté les característiques fisicoquímiques invariables a través del temps).

## TECNOLOGIA

La innovadora tecnologia d'Agua Nafree S.A. és el valor diferencial de l'empresa. És tecnològicament innovadora perquè existeix una tecnologia entesa com a la incorporació de coneixement a activitats clau de l'empresa, a més, està refrendada en una patent, l'aplicació de la tecnologia permet crear productes nous i està relacionada amb els processos i l'estratègia de l'empresa.

## CLIENTS POTENCIALS

El mercat potencial està format pels pares i mares dels nadons entre pocs dies i 14 mesos d'edat. Però el mercat poten-

cial és encara més gran, a causa de la sensibilitat d'altres grups de població a l'alimentació de baix contingut en sodi, encara que el posicionament de l'empresa és el de l'alimentació infantil, ja que el consumidor atorga una qualificació extraordinària a les empreses que fabriquen productes d'alimentació per a lactants.

## D'INTERÈS

L'aigua Nafree és el resultat de la necessitat expressada per la pediatria de trobar una aigua realment equilibrada, sense minerals, per recompondre de manera òptima les llets infantils i aconseguir que químicament s'assemblin al màxim possible a la llet materna.

La nostra empresa s'ha especialitzat a perfeccionar l'alimentació adaptada als nadons que no prenguin lactància natural, per mitjà de l'elaboració de l'aigua amb què es reconstitueixen les fórmules adaptades, modificant-la en els aspectes clau i alliberant-la de components indesitjats en l'alimentació del lactant per a l'alimentació correcta dels nadons.

Agua Nafree també és, per la seva absència de sodi i d'altres minerals, l'aigua òptima per a persones sotmeses a dietes hiposodiques, amb hipertensió, problemes renals o sotmeses a diàlisi.

Els productes que elabora la nostra empresa estan certificats amb la Q de Qualitat de l'Empresa Certificadora d'Aliments d'Espanya.

**PRAESSENTIS, SL****EQUIP D'EMPRENEDORS**

Jordi Teixidor Calsina, Màrqueting, R+D

Carmen Jos Vielcazat, Finances, Sistemes d'Informació

**DADES DE CONTACTE**

Jordi Teixidor

jteixidor@praesentis.com

93 582 44 46

**praesentis****DOMICILI SOCIAL**

Parc Tecnològic del Vallès

Centre d'Empreses de Noves Tecnologies. Nau 41

08290 Cerdanyola del Vallès

Telèfon: 93 582 44 46

Fax: 93 582 13 54

Adreça electrònica: info@praesentis.com

**PRODUCTE**

Praesentis produeix i comercialitza diversos sistemes-vehicles submarins operats remotament (ROV) orientats al desenvolupament del mercat de la telepresència submarina. Els productes es divideixen en tres categories de treball submarí fins a 150 m de fondària i conceptualitzats per als diversos mercats a què es destinen (professional, nàutica i investigació). Un d'ells, Bleeper Sport, permet ser operat només localment i fins a 50 m de fondària, i l'altre, Bleeper Pro, pot ser teleoperat a distància. Aquests dos models bàsics es completen amb diversos accessoris de control, manipulació i gravació d'imatges, que converteixen Bleeper en un veritable explorador submarí capaç de ser utilitzat per qualsevol públic. La gamma de productes es completa amb una línia de càmeres de vídeo mòbils (IPSE i TULUM) i un sistema de videocontrol submarí en bus (FixSys).

**TECNOLOGIA**

Tecnològicament, l'empresa es basa fortament en el concepte de presèrie d'inversió moderada, realitzada a partir d'una bona anàlisi de necessitats del mercat. La utilització de tècniques de disseny basades en *rapid prototyping* i *rapid manufacturing*, així com el profund coneixement en gestió de desenvolupament de sèries curtes, permet arribar al mercat sense una gran inversió inicial al darrere. La contínua millora de processos i una eficaç introducció de nous avenços i desenvolupaments en motorització submarina, control acústic, materials ultralleugers i sistemes de propulsió i energia



basats en piles de combustible de metanol (DMFC) permeten posicionar Praesentis com a líder en sistemes d'acció submarina de baix cost per al mercat professional i aficionat.

**CLIENTS POTENCIALS**

Els clients inicials per a la venda dels exploradors Bleeper són els professionals dels treballs submarins, els aficionats a la nàutica i el submarinisme, i els investigadors en àrees relacionades amb el mar (pescadors, piscifactories, manteniment submarí, manteniment de serveis d'aigua, serveis portuaris, hotels costaners, parcs temàtics o d'atraccions, manteniment i inspecció tècnica de vaixells, escoles de submarinisme, empreses de lloguer de vaixells, etc.). Altres clients són els aficionats (propietaris d'embarcacions recreatives, submarinistes, buscadors d'objectes, etc.), l'Administració (bombers, protecció civil, forces de seguretat, instituts d'investigació marina, conservació de costes i ajuntaments) i el sector de la distribució (distribuidors de vaixells, botigues, webs d'esports nàutics, grans centres de bricolatge, centres de busseig i botigues de fotografia i filmació professional).

**D'INTERÈS**

Bleeper i els sistemes complementaris de telepresència submarina desenvolupats per Praesentis són una eina bàsica indispensable per acostar qualsevol persona amb una participació directa, interactiva i sense risc, a les activitats i les aventures submarines.



# SENSOFAR

## DOMICILI SOCIAL

Ctra. Nacional 150, km 14,5, Mòdul TR20- IPCT.

08227 Terrassa

Telèfon: 93 739 89 45

Fax: 93 786 01 16

Adreça electrònica: info@sensofar.com

## SENSOFAR-TECH, SL

### EQUIP D'EMPRENEDORS

Ferran Laguarda Bertran, president

Roger Artigas Pursals, R+D

Artur Wójt, Màrqueting

### DADES DE CONTACTE

Ferran Laguarda Bertran

Marc Canales Pallarès

info@sensofar.com

93 739 89 45



## PRODUCTE

El nostre producte bàsic és el PL $\mu$  2300, un perfilòmetre òptic confocal i interferomètric (en anglès, *confocal imaging profiler*). Amb aquest perfilòmetre es poden obtenir imatges confocals i interferomètriques, per tal de poder mesurar la forma i la textura de superfícies a escala micromètrica i nanomètrica, mitjançant l'obtenció de perfils i topografies, i sense necessitat d'establir-hi cap contacte mecànic.

## TECNOLOGIA

Les tecnologies confocal i interferomètrica fa anys que s'apliquen en els camps relacionats amb les ciències de la vida. La nostra aportació ha consistit a:

1. Adaptar aquestes tecnologies mitjançant el desenvolupament de nous esquemes òptics d'il·luminació i observació, i també de nous algoritmes perfilomètrics.
2. Combinar per primera vegada en el mercat un instrument que pot utilitzar ambdues tecnologies en un sol capçal de mesura.

Com a resultat hem obtingut un instrument optimitzat per a la mesura sense contacte de superfícies tècniques en els diferents sectors industrials.

## CLIENTS POTENCIALS

Els clients potencials són tots aquells que necessiten mesurar la forma o la textura d'una superfície per apreciar-ne detalls a escala micro o sub-micromètrica. En particular, tenim totes les empreses lligades a les microtecnologies, el desenvolupament de nous materials, la indústria òptica tradicional, el sector del paper i arts gràfiques, el sector de l'emmagatzematge d'informació, el sector mecànic especialitzat, etc.

## D'INTERÈS

L'empresa té dos avantatges competitiu molt forts. D'una banda, la tecnologia utilitzada. Aquesta tecnologia comporta que el PL $\mu$  sigui, en comparació amb els seus competidors, més versàtil, més fàcil d'utilitzar, molt més ràpid i acurat en cada mesura, i més reduït pel que fa a les dimensions de l'instrument. El segon avantatge és el preu. El PL $\mu$  pot arribar a ser fins a un 30% més econòmic que els seus rivals més directes.

Tot això, lligat a un model de producció *just-in-time*, i un temps de muntatge i calibració molt petit, que permet que l'empresa es trobi en condicions d'oferir un perfilòmetre confocal òptic molt competitiu, dins del camp de la metrologia sense contacte.

**SIGNALETICS S.L.****EQUIP D'EMPRENEDORS**

Armengol Torres Sabaté, director general

Miguel Nieri, operacions

**DADES DE CONTACTE**

Armengol Torres

info@signalitics.net

600 485 486

empresa innovadora de base tecnològica

reconocida  
por ANDES

Signalitics®

**DOMICILI SOCIAL**

Llacuna 162

08018 Barcelona

Telèfon: 600 485 486

Adreça electrònica: info@signalitics.net

www.signalitics.net

**PRODUCTE**

Signalitics, creada l'any 2006 a partir d'una idea desenvolupada fa nou anys, pertany al sector de la senyalització i la senyalètica.

Actualment compta amb tres enginyers, els emprenedors principals, i amples contactes i repercussió en la indústria i en premsa. És propietària de la patent internacional vigent Road Beacon System (RBS).

**TECNOLOGIA**

Els trets tecnològics més diferencials d'aquest projecte són el fet d'estar basat en tecnologies amplament provades en entorns agressius (robust i antivandals) com són la tecnologia RFID (*radio frequency identification devices*) o e-tags. La principal innovació es troba en l'ús invers d'aquesta tecnologia, no aplicada encara mai industrialment i en la seva vinculació amb serveis suportats per comunicacions mòbils. També el cost de senyalització és molt baix, menor que el de la senyalització tradicional i molt menys que la senyalització basada en satèl·lits; així mateix, té un cost baix d'instal·lació i de manteniment i presenta les modalitats per a ús fix, mòbil i portàtil.

**CLIENTS POTENCIALS**

Els clients potencials són els usuaris finals (topògrafs, automobilistes, vianants, camioners, taxistes, esportistes, turistes, cecs, discapacitats físics i psíquics), a través de llicències d'ús, venda d'equipament i serveis de valor afegit.



Altres clients són la nova indústria de navegadors urbans RBS, la logística, les grans superfícies i els edificis complexos, la indústria auxiliar de l'automòbil, la seguretat laboral, les carreteres, la senyalització, la telefonia mòbil a través de contractes i llicències de fabricació i d'explotació. A més, els organismes i les institucions i el sector serveis.

**D'INTERÈS**

Es basa en la utilització de dispositius RFID (o *smart-tags*) que, col·locats convenientment sobre el terra, l'asfalt o els objectes, permeten a l'usuari que porta un receptor adequat rebre (a curta distància) una informació codificada que li és traduïda en un missatge o veu. És el concepte de senyalització intel·ligent i personalitzada. Els dispositius RFID són xips electrònics que retornen tot un seguit de bits per mitjà d'un senyal de radiofreqüència que identifica unívocament aquest xip i que el lector pot interpretar instantàniament. La novetat que aporta el projecte RBS és la seva utilització a l'inrevés, és a dir, amb el xip aplicat fix amb la finalitat de senyalitzar unívocament i de manera intel·ligent un punt geogràfic determinat o un objecte fix.



#### DOMICILI SOCIAL

Llevant, 10. Pol. Ind. Pla de Fogars  
08495 Fogars de la Selva  
Telèfon: 972 87 48 00  
Fax: 972 87 48 46

#### TECHNICAL & RACING COMPOSITES, SL

##### EQUIP D'EMPRENEDORS

Jordi Teixidor, gerent i administrador  
Lluïsa Parera, responsable Administració  
Josep Costa, responsable Investigació i  
Desenvolupament  
Marc Massó, enginyer

##### DADES DE CONTACTE

[contact@trcomposites.com](mailto:contact@trcomposites.com)



#### PRODUCTE

Un dels elements més importants que fabrica TR Composites és la fibra de carboni. Aquest component s'utilitza en l'aviació (tant civil com militar) i la nàutica, i en un món tan exigent com el del motor de competició. Les qualitats principals de la fibra són la seva alta resistència i lleugeresa. Es calcula que el creixement del mercat de la fibra de carboni serà d'un 60% anual la pròxima dècada.

#### TECNOLOGIA

L'activitat de TR Composites inclou tot el procés productiu. La seva extensa experiència i alta especialització permeten que TR Composites ofereixi els seus serveis en els camps de concepte, disseny, prototipus, fabricació de motlles i útils, producció de components, acabat i ensamblatge.

Així, podem participar en el disseny d'una peça i, a més, amb el càlcul i la simulació podem avançar, per exemple, com es comportarà un element davant d'un possible acci-

dent. En definitiva, així es poden conèixer com respondran els materials davant de situacions extremes.

#### CLIENTS POTENCIALS

Des de la seva creació, TR Composites s'ha dedicat a la producció de motlles, prototips i components de fibra de carboni, principalment per als mercats de l'automoció, el motociclisme, el motorsport, la indústria nàutica i els béns d'equip. Així doncs, l'empresa abasta des del món de l'esport de competició fins a les empreses aeronàutiques. Els nostres clients són empreses nacionals i estrangeres amb un alt contingut tecnològic.

#### D'INTERÈS

Des dels seus inicis, TR Composites ha sabut desenvolupar un *know how* i unes metodologies que proporcionen als seus clients més exigents la màxima satisfacció. Per això oferim una sèrie d'avantatges, com són la rapidesa en la resposta a les demandes, i tenim molta cura en la selecció i la qualitat dels materials. També oferim altes prestacions en la feina d'investigació i desenvolupament, així com en l'elaboració de prototips.

**TINYTRONIC, SL****EQUIP D'EMPREDORS**

Andreu López Pou, promotor i Direcció  
General

**DADES DE CONTACTE**

Andreu López Pou  
andres@tinytronic.com  
93 790 79 71

**DOMICILI SOCIAL**

Batista i Roca, 6-8, 8è 1a  
08302 Mataró

Telèfon: 93 790 79 71

Fax: 93 757 13 29

Adreça electrònica: andres@tinytronic.com

**PRODUCTE**

Els productes tenen com a objectiu la telemesura i/o la localització digital de diversos paràmetres en un objecte, animal o persona, i estan especialitzats en productes miniaturitzats.

Destaca el fet que dins la necessitat de localització i telemesura s'especialitzen en sistemes de dimensions petites, alt rendiment, grans autonomies i baix consum, per tant la miniaturització és una característica que defineix els nostres productes i cobreix una necessitat en moltes aplicacions.

**TECNOLOGIA**

La nostra tecnologia, utilitzada en els microemissors i els receptors, abarca *know how* en antenes, processat de senyal, disseny analògic i digital de baix consum, sensors, etc.

Aconsegüim emissors molt petits, amb grans autonomies i gran abast (fins a 60 km), i que poden enviar dades de sensor en banda molt estreta. Els receptors són portables i ergonòmics, milloren l'abast, usabilitat, discriminació de rebots, multitud de canals, calibracions automàtiques, etc.

**CLIENTS POTENCIALS**

Primerament, ens hem dirigit a mercats més petits, en el sector animal: conservació de fauna, columbicultura, falconeria, gossos de caça, etc. Seguidament, entrem en mercats més grans, com la seguretat, la localització d'objectes i persones, etc.

**D'INTERÈS**

Pretenem aconseguir la tecnologia que permeti miniaturitzar els emissors (el que ha de portar la persona o objecte) amb pesos de l'ordre de mg - 1 g, augmentar-ne al màxim l'abast (km) i donar-los grans autonomies (anys).



#### DOMICILI SOCIAL

Edifici Eurocentre, Rda. Europa, 60, 6è 4a  
08800 Vilanova i la Geltrú  
Telèfon: 93 814 74 70  
[www.ufbaf.com](http://www.ufbaf.com)

#### AIR WATER TREATMENT, SL (UFBAF)

#### EQUIP D'EMPRENEDORS

F. Xavier Mujal Valls, gerent  
Francisco Mujal Tasende, enginyer químic

#### DADES DE CONTACTE

F. Xavier Mujal Valls  
[general@ufbaf.com](mailto:general@ufbaf.com)



#### PRODUCTE

UFBAF-Air Water Treatment aporta solucions globals per al tractament i la reutilització d'aigües residuals, tant en l'àmbit municipal com en el privat. Els equips que ofereixen aquest servei poden estar fabricats amb materials plàstics o metàl·lics, i són equipaments de superfície: no hi ha res soterrat. Això els permet de mantenir un control molt més acurat de les instal·lacions i, alhora, estalviar en aquesta tasca de supervisió.

#### TECNOLOGIA

El nostre producte es basa en el principi de la biofiltració. El procediment uneix en si mateix la vessant biològica i la de filtració. No solament depurem i tractem l'aigua biològicament, sinó que, a més, obtenim com a resultat una aigua ja filtrada. Els processos convencionals presenten una base d'aïreació, tenen els decantadors secundaris i acaben en les filtracions de sorra. Nosaltres concentrem aquestes tres funcions en un únic reactor: airegem, decanem i filtrem en una sola etapa.

En una sola unitat de tractament som capaços d'oferir el 100% de prestacions en termes de tractament i reutilització d'aigües residuals.

#### CLIENTS POTENCIALS

Al conjunt dels nostres clients *target* (municipis i tot tipus d'entitats privades) s'hi pot afegir, els propers mesos, un altre tipus d'instal·lacions. Estem movent una línia nova d'investigació enfocada al tractament dels purins, és a dir, les dejeccions dels garrins. Creiem que la nostra tecnologia pot ser una molt bona opció per afavorir la gestió d'aquesta matèria.

#### D'INTERÈS

UFBAF no fa més que els competidors, sinó que simplifica les operacions. Per obtenir els resultats que ofereix UFBAF, fins ara calien les tres fases d'aïreació, decantament i filtració. La tecnologia d'UFBAF fa tot això en una sola fase i com a solució estàndard, de tal manera que simplifica molt la tasca dels operadors que s'encarreguen de fer funcionar una depuradora al règim especificat. A més, la inversió requerida per UFBAF sempre s'acostarà al preu de mercat o en quedarà per sota, cosa que li obre les portes a un mercat molt important.

**VISIOMETRICS SL****EQUIP D'EMPREDORS**

Jaume Pujol Ramo, Direcció Tècnica  
i Producció

Montserrat Arjona Carbonell, R+D

Pablo Artal Soriano, R+D

Josep Lluís Güell Villanueva, Direcció Clínica

Jan Bonel Borssen, Direcció General

Carles Gonell Bienzobas, Màrqueting i Vendes

**DADES DE CONTACTE**

Jan Bonel

jan.bonel@visiometrics.com

93 736 32 10

**Visiometrics**   
*The Human Vision Company*

**DOMICILI SOCIAL**

Ctra. Nacional 150, km 14,5 – IPCT  
08227 Terrassa

Telèfon: 93 736 32 10

Fax: 93 736 32 12

Adreça electrònica: info@visiometrics.com

**PRODUCTE**

El projecte desenvolupat és un instrument (OQAS, *optical quality analysis system*) per mesurar la qualitat òptica de l'ull, implementable en un entorn clínic. Aquest instrument mesura de manera totalment objectiva, és a dir, sense dependre de les respostes del pacient. Aquesta característica és fonamental i el distingeix d'altres instruments i mètodes convencionals de mesura de la qualitat visual, com poden ser la mesura de l'agudeza visual o la funció de sensibilitat al contrast, que són mètodes subjectius i, en conseqüència, depenen de les respostes del pacient.

**TECNOLOGIA**

La tecnologia del doble pas s'ha aplicat durant anys en estudis de laboratori. La nostra aportació ha estat resoldre una sèrie de problemes científicotecnològics que han permès desenvolupar un instrument optimitzat per mesurar la qualitat òptica de l'ull i que pugui ser implementable en un entorn clínic.

**CLIENTS POTENCIALS**

Tot i que és factible que, a llarg termini, puguem cobrir tot el mercat potencial de l'oftalmologia assistencial i els gabinets d'òptica, les ambicions immediates es concentren en el segment de mercat de la cirurgia refractiva. Estem convençuts de trobar una demanda directa en aquest segment, per la seva naturalesa. El canvi definitiu resultant

d'una intervenció quirúrgica exigeix la màxima precisió en el diagnòstic i el control preoperatiu i postoperatiu.

**D'INTERÈS**

Visiometrics S.L. ja ha signat diversos convenis de col·laboració amb la Universitat Politècnica de Catalunya i la Universitat de Múrcia i té previst negociar altres convenis amb aquestes o altres universitats. Els membres de l'empresa esperen que es pugui ajudar a portar a terme una relació empresa-universitat que potencii la transferència de tecnologia, persones, coneixements i experiència recíproques.

Els projectes dels emprenedors

Software

**ACTIVE CAREER, SL****EQUIP D'EMPRENEDORS**

Xavier Sánchez González, president

Ernest Pérez Mas, director general

**DADES DE CONTACTE**

Ernest Pérez Mas

eperezmas@terra.es

649 92 03 64

**Active Career****DOMICILI SOCIAL**

Bruc 121, 3r 1a

08037 Barcelona

Pàgina web: <http://www.activecareer.biz>**PRODUCTE**

Active Career és una solució per a la gestió de carreres professionals per Internet que consta de diversos productes:

Active Report: eina que analitza les ofertes de treball existents, mitjançant el filtratge de CV per variables curriculars i competencials predefinides i modulades per l'empresa ofertant, la qual cosa permet estalviar temps i costos a l'hora de buscar la persona més idònia competencialment per a un lloc de treball.

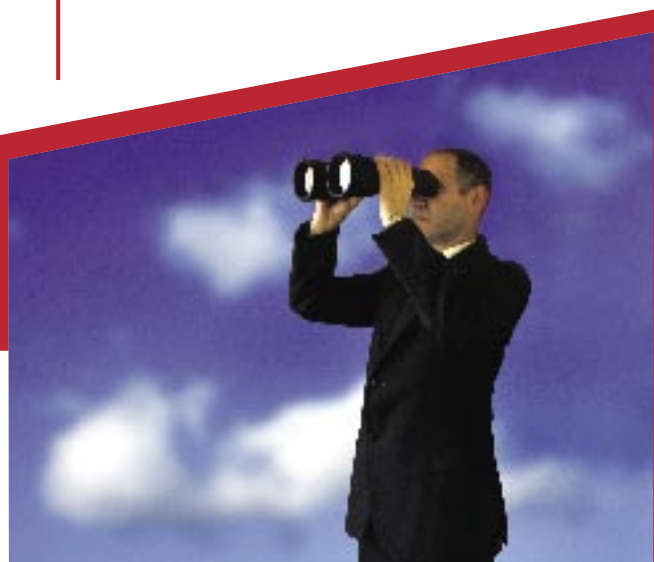
Active Competence: eina que avalua per Internet, mitjançant un test simple, les competències professionals d'una persona, crea un CV, crea un informe d'avaluació competencial escrit i gràfic i compara les competències de la persona amb una mostra determinada.

Active Report: eina que analitza les ofertes del mercat de treball existents en un mercat i n'extreu tota la informació salarial, curricular i competencial des del punt de vista de l'oferta. Permet crear informes en temps real.

Active Management: eina que permet situar una persona en un *cluster* del mercat de treball, permet decidir una evolució futura i subministra un camí de carrera juntament amb informació real de l'evolució formativa i competencial de l'usuari.

**TECNOLOGIA**

S'utilitza una plataforma tecnològica de disseny i desenvolupament propi, basada en eines d'intel·ligència artificial de computació evolutiva i de raonament, basat en casos reals.

**CLIENTS POTENCIALS**

Els clients bàsics són de dos tipus:

- Usuaris professionals que volen conèixer la seva situació al mercat de treball, avaluar les seves competències i disposar d'una eina que els recomani i itineraris de formació i carrera professional.
- Empreses que vulguin reduir costos en el procés de selecció, millorar-ne l'eficiència i identificar candidats que sàpi-guen fer la feina, la vulguin fer i que puguin encaixar en l'entorn de treball.

La solució d'Active Career es comercialitza a través de cinc canals: formació (universitats, acadèmies i escoles de negocis), portals de feina, grans corporacions, col·legis professionals i empreses de treball temporal (ETT).

**D'INTERÈS**

Active Career pretén internacionalitzar la seva solució gràcies a la seva plataforma multilingüe.



#### DOMICILI SOCIAL

Santander, 101, 1r 3a

08030 Barcelona

Telèfon: 93 278 00 54

Fax: 93 314 19 35

Adreça electrònica: [adiciona@adiciona.com](mailto:adiciona@adiciona.com)

[www.adiciona.com](http://www.adiciona.com), [www.e-polite.com](http://www.e-polite.com)

#### ADICIONA SERVICIOS INFORMÁTICOS, SL

##### EQUIP D'EMPREDORS

Eli Abad, sòcia fundadora, administradora i directora general

Francesc Civit, soci fundador, business angel

##### DADES DE CONTACTE

Eli Abad

[eabad@adiciona.com](mailto:eabad@adiciona.com)

93 278 00 54



#### PRODUCTE

A causa del nou escenari legal en diverses àrees geogràfiques (UE, EUA), l'enviament d'informació comercial per via electrònica està, actualment, subjecte a estrictes lleis. A Espanya, aquesta llei és la LSSICE, que preveu sancions de fins a 150.000 euros. La qüestió, actualment, per a qualsevol director comercial és: puc seguir utilitzant l'*e-mail* com a eina comercial? La resposta és sí, si es fa respectant la normativa.

e-Polite® és un filtre de correu electrònic sortint, desenvolupat per ADICIONA, que permet automatitzar el compliment de les normatives *antispam* ([www.e-polite.com](http://www.e-polite.com)).

La LSSICE és la Llei dels Serveis de la Societat de la Informació i del Comerç Electrònic. (<http://www.lssi.es>)

#### TECNOLOGIA

e-Polite® és un producte pioner, ja que la Technology Review del MIT aposta pel control de sortida del correu electrònic com a part d'una de les 5 tecnologies estrella pels propers anys. A més a més, e-Polite filtra l'enviament de correu

electrònic per regles d'origen/destí i controla l'ús personal del correu electrònic, sense accedir als continguts.

#### CLIENTS POTENCIALS

Els clients potencials d'e-Polite són les empreses de països amb normativa *antispam*, que fan servir l'*e-mail* com a eina de comunicació comercial.

Actualment, estem fent créixer el departament comercial per llançar el producte al mercat espanyol i hem començat l'execució del pla d'internacionalització per introduir-lo als països de la Unió Europea i als Estats Units.

#### D'INTERÈS

Les actuals lleis *antispam* són: la de la Directiva Europea 2002/58 a la Unió Europea, la LSSICE a Espanya i la CAN-SPAM Act als EUA (lleis federals).

D'altra banda, pel que fa a l'estimació del mercat potencial: podem dir que a Espanya hi ha més de 2 milions d'empreses amb *e-mail*, amb un volum de mercat de 51.634 (K €); a la resta de la UE hi ha més de 17 milions d'empreses amb *e-mail* i un volum de mercat de 309.407 (K €); i als Estats Units, el nombre d'empreses amb *e-mail* és de quasi 24 milions, amb un volum de mercat de 707.550 (K €).

**AGENTS INSPIRED TECHNOLOGIES, SA****EQUIP D'EMPRENEDORS**

Josep Lluís de la Rosa i Esteva, CEO

Andreu Pérez i Martínez, gerent

Quim Pagans, cap tècnic

Miquel Marroig, cap comercial

Esteve del Acebo, cap de Producte

Josep Vehí, Relacions Científiques

Agustí Bosch, cap mercantil/fiscal/  
administratiu

Valentí Ramon Lagostera, assessor

**DADES DE CONTACTE**

Josep Lluís de la Rosa i Esteva

pepluis@agentsinspired.com

972 41 88 26

**Agentsinspired...**  
customer intelligence**DOMICILI SOCIAL**Lluís Santaló, s/n, Campus Científicotecnològic  
Girona

Telèfon: 972 41 88 26

Fax: 972 41 80 98

Adreça electrònica: [contact@agentsinspired.com](mailto:contact@agentsinspired.com)**PRODUCTE**

Habitat-ProTM és la plataforma *software* que gestiona la subjectivitat dels clients desenvolupada per Agents Inspired. Cada client que interacciona amb l'Habitat-ProTM és captat pel sistema i, mitjançant tècniques d'intel·ligència artificial, es genera una imatge, un *alter ego* que es denomina agent. Aquest agent és un ésser virtual que viu dins de l'Habitat-ProTM i que representa de forma personal cada client, dins de la plataforma d'*e-services* i *e-commerce*. A partir del moment de la seva creació, vetllarà per la seguretat, la comoditat i el benestar del seu client particular. Cada agent selecciona els continguts que es mostren al client, de forma que cada web és diferent, segons el client que l'estigui visitant. Aquest producte és independent de la plataforma d'*e-services* i *e-commerce* on s'implanti i s'adapta perfectament a qualsevol d'elles.

**TECNOLOGIA**

Les plataformes desenvolupades per Agents Inspired es diferencien perquè capten i tracten la subjectivitat de l'usuari final, amb la qual cosa permeten identificar trets qualitatius. D'aquesta manera, l'usuari final percep un tracte personal. A més a més, la tecnologia desenvolupada permet la comunicació automàtica entre els diferents agents. La intangibilitat esmentada és enormement perceptible i sensible. D'altra banda, el client primari cerca un tangible que és la fidelització de la seva clientela, tant per poder estimular-la com perquè contracti els seus e-servis o productes.

**CLIENTS POTENCIALS**

Sectors de telecomunicacions, banca comercial i privada, alimentació i Internet, com és el cas de Telefónica, SA, "la Caixa", Caixa Catalunya, AndBanc, Banif, Condis o emagister.com, entre d'altres. Els nostres clients potencials són empreses d'aquests sectors que vulguin millorar la quota de negoci aplicant l'aproximació més nova en màrqueting de clients mitjançant el coneixement tan precís i particular que subministrem amb la nostra tecnologia, la millor del mercat a hores d'ara.

**D'INTERÈS**

La nostra aportació és l'eina de *customer intelligence* que és capaç d'obtenir el coneixement més profund i rellevant del mercat sobre cada persona, útil per: duplicar la predictibilitat de les decisions de les persones davant de compra, ús o abandonament, triplicar l'efecte fidelitzador amb nous clients i multiplicar per deu el marge dels mercats saturats. Aquests beneficis els assolim gràcies a un nou enfocament, *humanation*, que consisteix a extreure de forma automàtica l'escala de valors de cada persona a partir de l'anàlisi de la informació que sobre aquesta persona es troba de forma comuna a bases de dades de clients que tenen totes les empreses.



#### DOMICILI SOCIAL

Aragó, 295, 2n 2a

08009 Barcelona

Telèfon: 93 467 11 09

Fax: 93 184 07 55

Adreça electrònica: [info@daeminteractive.com](mailto:info@daeminteractive.com)

#### DAEM INTERACTIVE S.L.

##### EQUIP D'EMPRENEDORS

Miguel Sola Camps, director general

Román Lopezosa Estiles,  
director general adjunt

Ignacio Mondine Natucci, director I+D

##### DADES DE CONTACTE

Miguel Sola Camps

[msola@daem.com.es](mailto:msola@daem.com.es)

93 467 11 09 / 637 589 293

93 184 07 54



#### PRODUCTE

Daem Interactive és una empresa de base tecnològica que investiga, desenvolupa i comercialitza serveis avançats per a telefonia mòbil. Amb els nostres serveis, els usuaris, fent servir la càmera mòbil, participen en promocions, accedeixen a continguts i dades i visualitzen informació addicional sobre un anunci o un producte. Actualment, s'han desenvolupat unes plataformes per oferir serveis de màrqueting promocional per a telefonia mòbil (GPRS/UMTS) i estem en fase de desenvolupament de dues noves plataformes per a UMTS.

#### TECNOLOGIA

Innovem en tecnologies de visió artificial, gràfics en temps real i xarxes sense fils, posant una atenció especial a la realitat augmentada.

La realitat augmentada és una tecnologia derivada de la realitat virtual que consisteix a introduir elements virtuals d'una manera simple i intuïtiva: com si els tinguessin al palmell de la mà.

#### CLIENTS POTENCIALS

En el model de negoci dissenyat per Daem, les agències de mitjans i de màrqueting promocional es converteixen en prescriptores dels nostres serveis per als seus clients. Amb els nostres serveis, els anunciants obtenen una alternativa innovadora per interactuar amb els seus clients finals.

#### D'INTERÈS

Empresa creada l'any 2002. Daem està finançada amb fons públics, del CIDEM i ENISA, i privats, de "la Caixa". Daem pretén convertir-se en una empresa líder del sector de les empreses proveïdores de serveis per a la telefonia mòbil, i aportar un valor afegit a tots els seus clients, empleats, empreses associades i accionistes. Entre els reconeixements principals, destaquem: guanyador de la tercera edició del projecte NETI i Premi al Millor Pla Empresarial AJJEC de 2004.

**DAVANTIS TECHNOLOGIES, SL****EQUIP D'EMPREDORS**

Óscar Bastidas García, director general

Jordi Lluís Barba, director d'enginyeria

Xavier Miralles Castells, director comercial

**DADES DE CONTACTE**

Óscar Bastidas García

oscar.bastidas@davantis.com

93 581 46 92 / 653 080 307

**DOMICILI SOCIAL**

UAB, CVC, Edifici O

08193 Bellaterra

Telèfon: 93 581 46 92

Fax: 93 581 16 70

Adreça electrònica: info@davantis.com

www.davantis.com

**PRODUCTE**

DAVANTIS TECHNOLOGIES desenvolupa i comercialitza l'anàlisi automàtica d'imatges provinents de càmeres de seguretat. El producte Daview és un innovador *software* de videovigilància que s'integra en el circuit tancat de televisió (CCTV) de qualsevol empresa o institució i és capaç de generar alarmes cada vegada que es violen les regles de seguretat que determina l'usuari. Això allibera el client d'haver de monitoritzar contínuament les càmeres de seguretat.

Daview també permet visualitzar i analitzar vídeos pregravats amb altres sistemes, generar un històric d'incidències i avisar a l'usuari a través d'alarmes visuals, sonores, SMS o *e-mail*.

**TECNOLOGIA**

Daview es basa en visió per computador, una branca de la intel·ligència artificial dedicada a l'anàlisi d'imatges. Gràcies als algorismes propietaris, Davantis és capaç de detectar situacions potencialment perilloses. Anant més enllà de la tradicional activació d'alarmes per moviment, el *software* detecta escenaris sospitosos, i filtra elements externs com arbres que es mouen, canvis de llum o condicions atmosfèriques, llums de vehicles, etc. D'aquesta manera, s'aconsegueix reduir significativament el número de falses alarmes.

Els sistemes de Davantis s'adapten a qualsevol instal·lació de seguretat existent, analògica o digital.

**CLIENTS POTENCIALS**

Els clients principals de Davantis són empreses mitjanes i grans i institucions públiques. Les aplicacions més immediates són el control de perímetres (àrees industrials, ajuntaments, museus, hotels, universitats), el control de fronteres (administracions públiques), la detecció d'objectes abandonats (hotels, aeroports, transport) i els comptadors de persones (supermercats, centres comercials).

Davantis ha instal·lat una versió pilot del producte Daview a la seu central de Caixa Manresa (abril 2006).

En el futur, Davantis està estudiant la possibilitat d'utilitzar el producte per realitzar estudis de màrqueting a través del *data mining* i l'anàlisi del comportament dels clients al punt de venda, i també el control de processos industrials.

**D'INTERÈS**

Davantis té un acord de col·laboració amb el Centre de Visió per Computador (CVC) de la Universitat Autònoma de Barcelona, el centre d'investigació més important d'Espanya en l'anàlisi d'imatges, i amb l'empresa danesa Milestone Systems, líder en vendes de *software* de videovigilància basada en càmeres IP.



DIGITAL LEGENDS  
ENTERTAINMENT

#### DOMICILI SOCIAL

Aribau, 112, 5è 1a

08036 Barcelona

Telèfon: 93 394 17 77

Fax: 93 451 19 80

[www.digital-legends.com](http://www.digital-legends.com)

#### DIGITAL LEGENDS ENTERTAINMENT, SL

##### EQUIP D'EMPREDORS

Xavier Carrillo

Àngel Cuñado

Jean-Philippe Raynaud

##### DADES DE CONTACTE

Xavier Carrillo Costa

[xcc@digital-legends.com](mailto:xcc@digital-legends.com)



#### PRODUCTE

Videojocs i tecnologia per al mercat internacional en PC i consoles Next-gen o mòbils d'última generació.

ONE: primer joc de lluita en 3D per a Nokia.

Soccer Fury: joc de futbol on line per a PC.

#### TECNOLOGIA

Digital Legends Entertainment destaca per la seva capacitat de generar, en dispositius mòbils o en PC/consoles comercials, entorns 3D molt complexos i aconseguir un grau de realisme en temps real només igualat per màquines especialitzades de cost molt superior.

Utilitzem les tècniques més capdavanteres, com el normal *mapping*, *skinning*, animació esquelètica i il·luminació en temps real. DLE també compta amb un motor de terrenys amb nivell de detall progressiu i generació dinàmica mitjançant fractals i funcions de soroll.

L'experiència com a desenvolupadors *First Party* per a Nokia ens ha permès posicionar-nos com la millor tecnologia 3D per a Symbian i mòbils tipus *smartphones*. També hem ad-

quirit coneixements i experiència en el desenvolupament de telèfons de futures generacions i experiència en jocs multijugadors per a PC.

#### CLIENTS POTENCIALS

Els productes de DLE van dirigits al mercat mundial de jugadors a partir de 12 anys d'edat, multiplataforma (tant per a PC com per a consoles o mòbils), cosa que representa un potencial de més de 700 milions d'usuaris. Els jocs es distribueixen a través de multinacionals de l'edició d'àmbit global (també anomenats *publishers*). Ells són els clients de DLE.

#### D'INTERÈS

L'abril de 2004, DLE firma el contracte amb NOKIA en qualitat de desenvolupador privilegiat First Party del joc ONE per a la seva plataforma N-Gage. L'any 2005, Digital Legends és citada per *Cinco Días* com una de les empreses de referència del sector a Espanya. El seu producte ONE és nominat al millor joc d'E3 en categoria mòbil per 1up.com i a millor joc de mòbil de l'any per l'Acadèmia Interactiva d'Arts i Ciències (els Oscars del Videojoc).

El 2006, DLE consolida la seva posició com a desenvolupador privilegiat per a Nokia i és seleccionada entre escasses empreses per a un projecte altament tecnològic, ONE Who's Next per als mòbils de propera generació. També diversifica la seva activitat amb la firma d'un contracte estratègic per a un joc multijugador de la mà de NCsoft.

**DSET TECHNOLOGY, S.L.****EQUIP D'EMPREDORS**

Jordi Freixenet

Xavier Muñoz

Xavier Armangué

Narcís Bartina

**DADES DE CONTACTE**

Xavier Muñoz

dset@dset-solutions.com

972 418 381

**DOMICILI SOCIAL**

Mòdul M-20, Campus de Montilivi, Universitat de Girona

17071 Girona

Telèfon: 972 418 381

Fax: 972 418 381

Adreça electrònica: dset@dset-solutions.com

**PRODUCTE**

DSET és una empresa de *software* especialitzada en el sector de la telegestió, al qual aporta solucions mitjançant tecnologia *embedded*. DSET entén per telegestió la gestió tècnica d'instal·lacions a distància. La telegestió permet controlar en temps real i bidireccionalment una instal·lació, ja que controla una sèrie de paràmetres mitjançant la captació, el tractament i la transmissió de dades amb l'objectiu de gestionar-la remotament.

Entre els productes de DSET se'n pot remarcar un d'orientat a aplicacions energètiques, concretament el K2Energia, un sistema intel·ligent que permet controlar i regular a distància el consum d'aigua calenta sanitària i climatització en els habitatges dels edificis que utilitzen calderes col·lectives. I més recentment, DSET ha tret al mercat un sistema domòtic per al control centralitzat de les habitacions d'un hotel, anomenat K2Hotel.

**TECNOLOGIA**

DSET utilitza la tecnologia *embedded* per dissenyar els seus productes. És una tecnologia de darrera generació, que ofereix altes prestacions, versatilitat, seguretat i reducció de costos. Els ordinadors *embedded* són ordinadors específics de petites dimensions i costos reduïts, però amb la potència d'un ordinador de sobretaula i, el més important, disposen d'un sistema operatiu com el Linux, que fa la seva programació molt més àgil i estructurada. Els equips es poden programar de manera eficient per



part de programadors experts i adaptar-se a les funcionalitats que es necessiten.

**CLIENTS POTENCIALS**

Els clients de DSET Technology són els encarregats de realitzar i distribuir les instal·lacions de telegestió als usuaris finals. Es poden segmentar en quatre grans grups: les empreses d'enginyeria de projectes, que desenvolupen l'estudi tècnic d'implantació d'un sistema de telegestió; les empreses d'instal·lacions industrials, que efectuen la instal·lació del sistema de telegestió, ubicació, cablejat, proves i posada en marxa; les empreses de manteniments tècnics, a les quals els sistemes de telegestió els permeten la gestió tècnica d'instal·lacions a distància i a temps real, i, finalment, les empreses distribuïdores de productes d'automatització (per subministrar a petits instal·ladors).



#### DOMICILI SOCIAL

Manresa 14, Pol. Ind. Mas Bauló

08500 Vic

Telèfon: 93 886 64 54

Fax: 93 883 39 37

Adreça electrònica: [info.eu@elephantmemo.com](mailto:info.eu@elephantmemo.com)

[www.elephantmemo.com](http://www.elephantmemo.com)

#### ELEPHANT MEMO, SL

##### EQUIP D'EMPRENEDORS

Carles Sans, director general

Francesc Sans, director R+D

Enric Comerón, director financer

Àngel Aibar, director comercial

##### DADES DE CONTACTE:

Carles Sans

[info.eu@elephantmemo.com](mailto:info.eu@elephantmemo.com)

93 886 64 54



#### PRODUCTE

L'empresa ofereix dos productes anomenats MemoDesk® i MemoNetware®, que van adreçats als mercats professional i empresarial, respectivament.

MemoDesk® permet gestionar còmodament grans quantitats de continguts digitals des d'un únic punt o escriptori, evitant la fragmentació de la informació en carpetes del sistema de fitxers, carpetes del client de correu Outlook i carpetes de Preferits d'Internet. Es pot accedir a tota la informació de l'usuari des d'un únic escriptori virtual, mitjançant les metadades formades pel contingut de text indexat i per atributs automàtics o associats pel mateix usuari. Tot això d'una forma transparent a l'usuari, perquè MemoDesk® està integrat amb les eines que l'usuari ja coneix, com Windows® Explorer®, la suite d'aplicacions Office, Word®, Excel®, PowerPoint® i el client de correu Outlook®.

Per altra banda, MemoNetware® és un producte basat en MemoDesk®, que permet gestionar tota la informació de l'empresa a múltiples usuaris, crear grups de treball i compartir documents, diferenciar perfils d'usuaris amb diferents atribucions sobre els documents, etc.

#### TECNOLOGIA

Tant MemoDesk® com MemoNetware® són productes basats en tecnologia 100% pròpia, que ha estat pensada i desenvolupada íntegrament a la *software factory* d'Elephant Memo®. La nostra empresa és pionera en el disseny de software que s'integra a baix nivell amb la plataforma de Microsoft® i, especialment, amb

el sistema operatiu Windows®. El nostre *know-how* està protegit mitjançant patents internacionals.

#### CLIENTS POTENCIALS

Elephant Memo® es posiciona en el sector com a *Enterprise Content Management* que, segons un estudi de Forrester Research, és el sector amb més creixement previst pels pròxims 3 anys dins del mercat de *software*.

Els nostres clients són empreses i professionals que treballen amb estacions PC Windows. Ens dirigim als professionals i despatxos de professionals de diferents especialitats a través de canals i distribuïdors de *software* especialitzats, a través de canals genèrics de distribució electrònica de *software* i, directament, a través de la nostra web corporativa.

Per altra banda, ens estem introduint a les empreses i a l'Administració Pública, amb solucions de gestió de documents i continguts digitals en diferents sectors, com, per exemple, la formació, la construcció, els ajuntaments, etc.

#### D'INTERÈS

Elephant Memo® és una empresa de capital 100% català que es vol projectar en l'àmbit internacional. Ens caracteritzem per una gestió professional i per una manera de fer empresa que posa per davant la innovació. El nostre objectiu és ser els primers i contribuir a construir el futur.

**ESENSE SYSTEMS, S.L.****EQUIP D'EMPREDORS**

Alexandre Perera, R+D

Dr. Antoni Pardo, R+D

Teodor Sundic, R+D

**DADES DE CONTACTE**

Antoni Pardo Martínez

toni@el.ub.es

93 403 9168

eSense  
systems**DOMICILI SOCIAL**

Martí i Franquès, 1

08028 Barcelona

Telèfon: 93 409 1110

Fax: 93 402 1148

Adreça electrònica: toni@el.ub.es

**PRODUCTE**

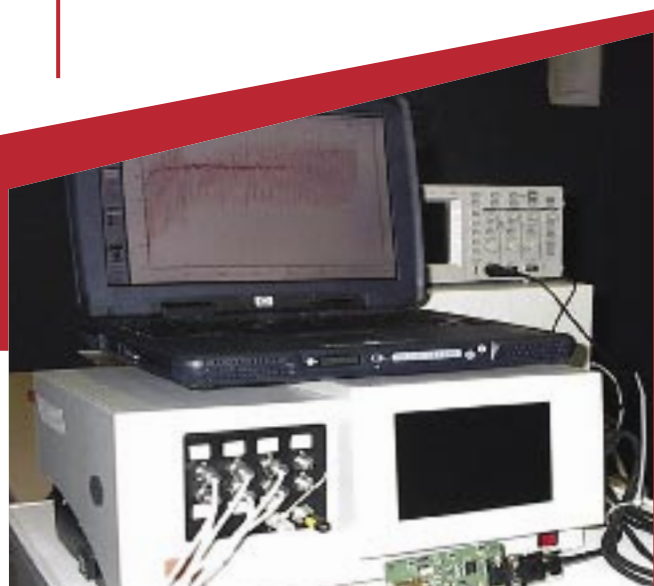
El desenvolupament i la comercialització d'un nas electrònic portable amb connectivitat remota via Internet. Un nas electrònic és un dispositiu consistent en una matriu de sensors de gas més un element de processament del senyal obtingut d'aquests sensors. L'objectiu d'aquest dispositiu és la discriminació quantitativa i/o qualitativa de gasos i olors.

**TECNOLOGIA**

Les principals novetats del producte en comparació amb altres d'existents al mercat internacional es poden resumir en dos punts: la possibilitat d'integrar en l'instrument algorismes de processat de senyal potent i molt avançat; això és en general un punt dèbil en la resta d'instruments on el processat del senyal implementat no acostuma a anar més enllà dels desenvolupaments més elementals. El segon punt està relacionat amb la portabilitat del sistema, l'instrument permet la completa connectivitat a una xarxa local o a Internet. Aquesta característica permet tenir l'instrument en el punt de mesurament desitjat (per exemple una línia de producció) mentre que l'operador humà és remot, és a dir, està allunyat del punt de mesurament. Això és útil sobretot en situacions en què el punt de mesurament és de difícil accessibilitat o potencialment perillós.

**CLIENTS POTENCIALS**

Les indústries potencialment interessades en aquest producte són les indústries d'alimentació, sobretot en el con-



trol de qualitat de productes d'alimentació. La indústria química, el sector mèdic del diagnòstic, la indústria de l'embalatge, el control mediambiental, la seguretat, els productes de casa, la perfumeria i cosmètica i la indústria tabaquera són altres possibles clients.

**D'INTERÈS**

La tecnologia d'oloració artificial és una tecnologia emergent a Europa i que ja ha començat a donar fruits en certes companyies; a Espanya encara no hi ha cap companyia que desenvolupi solucions amb aquesta mena de tecnologia. El producte, per tant, està situat dins del marc de les noves tecnologies i permet una gran varietat de possibles aplicacions en indústria que el poden fer molt rendible.

No hi ha encara l'hàbit de treballar amb instrumentació en substitució dels plafons de judici humans, tot i que aquests últims sempre porten associat un cert component de subjectivitat. Els motius pels quals es continuen fent servir els plafons són diversos però, fonamentalment, es deu al desconeixement del producte.



# FleetMRS

## DOMICILI SOCIAL

Llacuna, 162 , 1r

08018 Barcelona

Telèfon: 93 401 97 28

Fax: 93 485 57 77

Adreça electrònica: [ecasanovas@hotmail.com](mailto:ecasanovas@hotmail.com)

## FLEET MANAGEMENT RENTAL SERVICES, SL

### EQUIP D'EMPREDORS

Ermengol Casanovas Hijes, Direcció General

Daniel Prats Beltrán, Direcció Tècnica, R+D

Milagros Valtueña Marañón, Finances i RH

### DADES DE CONTACTE

Ermengol Casanovas Hijes

[ecasanovas@hotmail.com](mailto:ecasanovas@hotmail.com)

93 320 82 15 / 636 470 470



## PRODUCTE

FleetMRS™ consisteix a oferir els equips i els serveis necessaris perquè les empreses i/o els particulars puguin controlar i fer anar la seva flota o el seu vehicle a través d'Internet i mitjançant GPS i telefonia mòbil (GPRS o UMTS). Les flotes de vehicles terrestres (o contenidors de mercaderies) tenen el problema que la seva mobilitat inherent les situa fora del control exhaustiu pel que fa a les missions encomanades a cada vehicle i el seu grau d'optimització en la seva execució.

## TECNOLOGIA

La tecnologia consisteix en l'aplicació al sistema de diferents tècniques i sistemes com Internet, un cop resolt el problema de la necessitat absoluta de publicar cartografia. Falta resoldre tot el tema d'ISP. També s'usa tecnologia de comunicacions sobre xarxa pública de telefonia mòbil, càlcul de rutes multimodal; pot controlar vehicles, contenidors o vagons de mercaderies gràcies al desenvolupament en col·laboració amb la UPC d'un sistema de càlcul i anàlisi de rutes multimodals (diferents menes de transport: camió/bus, cotxe, ferrocarril, avió, vaixell). A més, possibilita l'optimització de càrregues, cosa que permet l'optimització de cada vehicle per carregar-lo en funció de la ruta que té prevista. L'altre aplicació és el tacògraf digital, basat en la captació de dades per part del GPS. En definitiva, el factor diferencial del producte és la integració de tecnologies no duta a terme fins ara.

## CLIENTS POTENCIALS

Els clients estan classificats per sectors: els transports públics de passatgers (empreses públiques i privades), que ens pot permetre assolir una flota d'uns 2.000 vehicles; el sector distribució, que representa el 50 % de la flota de semlleugers i pesants de mercaderies; el mercat de flotes comercials (vehicles de turisme sense reformar o lleugerament reformats) que cobreixen serveis de venda o d'assistència tècnica o de serveis mèdics sense suport vital ni transport de pacients; les mercaderies en general, aproximadament el 50 % de tota la flota, tant genèrics com especials; els darrers sectors són el mercat del transport sanitari (ambulàncies) i el gran públic.

## D'INTERÈS

L'optimització de FleetMRS™ permet una gran millora en l'oferta que es fa als seus clients, i en una integració més a fons i més senzilla dins les noves tecnologies i en l'e-business. Les raons són que gràcies al control considerat com l'increment de la informació de què es disposa dona el coneixement necessari perquè s'obtingui com a impactes beneficiosos l'optimització de la flota amb guanys en eficiències, l'ús intensiu de menys vehicles, la reducció de *lead-times*, el menor manteniment, l'estalvi de combustible. I tot això comporta, en resum, una millor prestació del servei als clients usuaris de la flota (els clients dels clients de FleetMRS).

**GENAKER (ESI MOBILE SOLUTIONS, SL)****EQUIP D'EMPRENEDORS**

Miquel Teixidor, CEO

Jordi Guerrero, R&amp;D and Operations

Oriol Ribera, Business Development

**DADES DE CONTACTE**

Miquel Teixidor

miquel.teixidor@genaker.net

616 95 05 31

Jordi Guerrero

jordi.guerrero@genaker.net

626 99 18 47

Oriol Ribera

oriol.ribera@genaker.net

629 27 26 57


**genaker**
**DOMICILI SOCIAL**

Gran Via de les Corts Catalanes, 444, 6è 8a

08015 Barcelona

Telèfon: 93 242 28 85

Fax: 93 396 46 72

Adreça electrònica: marketing@genaker.net

www.genaker.net

**PRODUCTE**

El producte principal de Genaker és un programari pioner a tot al món que permet fer trucades de veu des d'ordinador i des de mòbil per comunicar-se instantàniament en grup, com si fossin *walkie talkies* amb cobertura cel·lular. Diversos productes de Genaker complementen aquest servei amb la possibilitat de coordinar i parlar amb diferents grups a la vegada mentre es troben al carrer, veure l'estat dels membres del grup, gestionar tasques i integrar-ho amb sistemes corporatius.

**TECNOLOGIA**

Utilitza tecnologia de veu sobre IP, sobre GPRS o UMTS, a més d'altres tecnologies que representen les primeres aplicacions de l'All-IP o 4a generació de telefonia cel·lular.

**CLIENTS POTENCIALS**

Els clients principals de Genaker són els fabricants i les operadores de telefonia mòbil com a promotors del servei *walkie talkie* i principals interessats a complementar la seva oferta amb serveis de valor afegit.

**D'INTERÈS**

Convertir els mòbils en *walkie talkies* i poder-hi parlar i gestionar els grups i les tasques des d'un lloc de control redueix dràsticament les hores de coordinació d'equips de persones i el nombre i la durada de les trucades mòbils individuals. Els productes complementaris de Genaker permeten estar en contacte constant per veu i dades multimèdia entre tots els membres de l'equip, el seguiment de les tasques, integrar el flux de treball amb sistemes corporatius existents i saber l'estat de les persones de l'equip, entre altres característiques.



#### DOMICILI SOCIAL

Camps i Fabrés, 8, pral. 1a

08240 Manresa

Telèfon: 93 581 35 63

Adreça electrònica: david.castells@uab.es

#### HISTERESYS, S.L.

##### EQUIP D'EMPREDORS

David Castells i Rufas, R+D

Jordi Carrabina i Bordoll, R+D

##### DADES DE CONTACTE

David Castells i Rufas

david.castells@uab.es

93 581 35 63

Jordi Carrabina i Bordoll

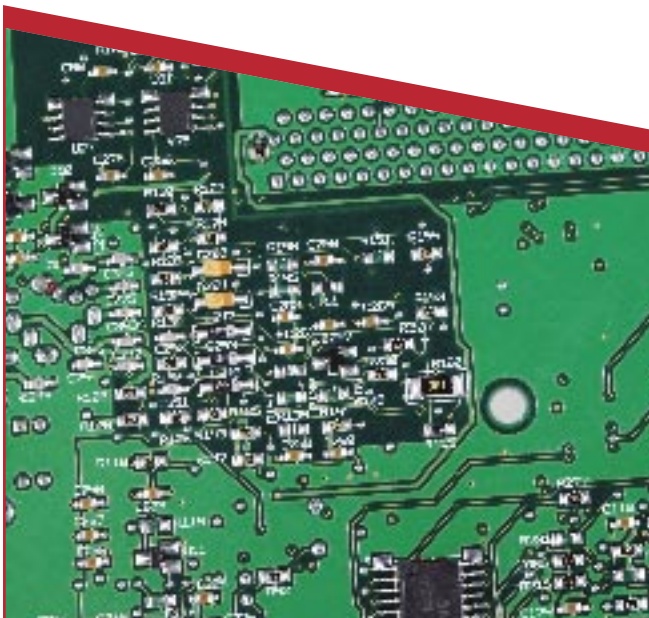
jordi.carrabina@uab.es

93 581 30 82

Ferran Lisa i Mingo

ferran.lisa@histeresys.com

678 602 462



#### PRODUCTE

L'oferta de servei per als clients és la consultoria en desenvolupament i prototipat de sistemes electrònics *hardware-software* complexos a mida. Aquest servei està orientat a resoldre les carències en personal especialitzat o coneixements tecnològics sobre integració i codisseny HW-SW i disseny microelectrònic dels clients. A més, el servei es complementarà amb un procés de formació especialitzada en les eines i metodologies de codisseny, o transferència tecnològica que alhora generarà més demanda de serveis de consultoria.

#### TECNOLOGIA

L'objectiu és centrar el servei en la disciplina que es coneix com a codisseny *hardware-software* per a la concepció de sistemes integrals. Aquesta àrea de coneixement és fruit de la creixent evolució i ús de dispositius electrònics programables (o reconfigurables) coneguts com CPLD o FPGA. La programabilitat o reconfigurabilitat dels sistemes *hardware* fa que siguin idonis per a les fases de disseny i prototipat dels productes,

o que un cop en producció permetin uns cicles de vida de producte més llargs que anteriorment.

#### CLIENTS POTENCIALS

Les empreses que desenvolupen productes en el sector de les tecnologies de la informació i les comunicacions, (incloent-hi el multimèdia i *wireless*), amb algun component de tecnologia informàtica i electrònica en són els clients potencials. En concret, aquelles que actualment dissenyen o integren *embedded systems*, *internet appliances* o perifèrics informàtics. Segons els sectors, podem trobar empreses especialitzades en l'elaboració de productes sobre la base d'aquestes tecnologies. En el sector de l'electrònica per a perifèrics informàtics, en el camp de les telecomunicacions, o en altres camps, com l'automoció o els "electrodomèstics intel·ligents".

#### D'INTERÈS

Aquesta disciplina innovadora, que tindrà la seva àrea d'influència, en termes de mercat mixt, a Catalunya i Madrid, es preveu que serà imprescindible per aconseguir solucions amb una òptima adaptació. Aquest servei serà molt beneficiós per resoldre aspectes com els requeriments específics de cada client, problemes que en l'actualitat només són resolubles amb equips informàtics de propòsit general fortament sobredimensionats, en termes de pes i volum, velocitat de funcionament i cost dels components, consum d'energia i portabilitat.

**HYDROMETEOROLOGICAL INNOVATIVE SOLUTIONS (HYDS), S.L.****EQUIP D'EMPREDORS**

Rafael Sánchez-Diezma, director general

Marc Berenguer, cap de l'àrea de R+D+I

Daniel Sempere Torres, conseller, assessor estratègic en temes de R+D

**DADES DE CONTACTE**

Rafael Sánchez-Diezma

rafael@grahi.upc.es

93 405 41 95

**DOMICILI SOCIAL**

Adreça: Edifici NEXUS, C/Gran Capità 2-4 106, E 08034 Barcelona, Espanya

Telèfon: 93 405 41 95

Fax: 93 405 41 94

Adreça electrònica: rafael@grahi.upc.es

www.grahi.upc.edu

**PRODUCTE**

HYDS és una empresa de base tecnològica d'alt valor afegit, amb vocació d'implantar-se en el sector internacional mediambiental i del cycle de l'aigua. Els productes que ofereix HYDS són eines que permeten el tractament i l'explotació integral de les dades de pluja, mesurades pels radars meteorològics, o la comercialització de productes d'informació sobre la pluja, derivats de la utilització d'aquestes eines. Aquests productes van des d'informació molt detallada sobre el camp de pluja i la seva evolució (pluja actual, productes de pluja acumulada, previsions a curt termini), fins a productes derivats (alertes de precipitació i de riuedes, informació sobre tipus de pluja en el territori (neu, calamarsa) i de tipus hidrològic (previsió de cabals en els rius a causa de les pluges, alertes d'inundació, etc.).

**TECNOLOGIA**

El radar meteorològic és una eina de gran utilitat per mesurar el camp de pluja i la seva evolució temporal; un únic radar permet mesurar el cap de pluja tridimensional, amb una resolució de l'ordre d'1 km<sup>2</sup> cada 5-10 minuts, sobre una extensió d'uns 200 x 200 km<sup>2</sup>. HYDS ha desenvolupat tot un conjunt d'eines informàtiques que permeten l'explotació integral de les dades de radar meteorològic (procediments de processament i algorismes de correcció de les dades per transformar-les en valor de pluja quantitativus, eines de creació de productes hidrometeorològics, aplicacions de visualització i eines de gestió d'alerta).

**CLIENTS POTENCIALS**

Amb aquest conjunt d'aplicacions, HYDS dona serveis a centres de meteorologia i agències de l'aigua (amb eines de gestió-previsió d'avingudes, gestió de recursos hídrics, gestió-previsió meteorològica). Addicionalment, HYDS desenvolupa, en l'actualitat, productes de valor afegit d'informació sobre la pluja per altres àmbits, com les infraestructures lligades al món de l'aigua, infraestructures en general, sector agrícola i activitats i empreses de lleure que necessiten informació precisa sobre la pluja i la seva evolució.

**D'INTERÈS**

L'empresa basa el seu potencial en tres punts bàsics:

1. Important diferencial tecnològic per la transferència de la recerca del GRAHI-UPC, amb més de 10 anys treballant en les aplicacions hidrològiques del radar, i amb una forta col·laboració amb altres centres d'investigació internacionals.
2. Estructura de transferència de tecnologia òptima—projecte pilot: la implementació de la tecnologia desenvolupada en dos clients potencials de l'àmbit d'aplicació, l'Agència Catalana de l'Aigua (ACA) i el Servei Meteorològic de Catalunya (SMC), ha permès la generació i validació de les eines desenvolupades.
3. Tractament integral de les aplicacions hidrològiques del radar, des d'un punt de vista quantitativu: des del processament de les dades fins a la creació dels productes de valor afegit per a un mercat molt diversificat.



#### DOMICILI SOCIAL

Centre de Visió per Computador. Edifici O,  
Universitat Autònoma de Barcelona  
08193 Bellaterra

Telèfon: 93 581 25 19

Adreça electrònica: [icar@icarvision.com](mailto:icar@icarvision.com)

#### ICAR VISION SYSTEMS, S.L.

##### EQUIP D'EMPREDORS

Josep Lladós Canet, R+D

Felipe Lumbreras Ruiz, R+D

Xavier Roca Marvà, R+D

##### DADES DE CONTACTE

Núria Camahort Alejandro

[nuria.camahort@icarvision.com](mailto:nuria.camahort@icarvision.com)



#### PRODUCTE

El producte que es proposa en aquesta idea de negoci consisteix en un mòdul de lectura automàtica de documents d'identitat, permisos de conduir i passaports. Atès que diverses instal·lacions necessiten un registre de les dades personals de les persones que hi accedeixen, i aquest registre s'emmagatzema en suport informàtic, el mòdul esmentat agilita l'entrada d'informació, i substitueix l'entrada amb el teclat per un dispositiu d'adquisició, com ara un escàner.

#### TECNOLOGIA

L'aspecte tecnològic important del producte és el fet que incorpora un mòdul de reconeixement òptic de caràcters (OCR) propi. En aquest sentit, cal esmentar que al mercat existeixen diversos sistemes d'OCR de gran qualitat, però resulten poc útils per al propòsit que perseguim en el nostre projecte, és a dir, reconèixer documents d'un format específic, on el text està en unes posicions concretes i ha de ser extret no com a text sense format, sinó segons la informació que representa cada camp. Per tot això, es pot considerar que el producte que proposem construir és tecnològicament nou al mercat relacionat amb el reconeixement de textos i de gran utilitat, pels diferents sectors a què es pot aplicar.

#### CLIENTS POTENCIALS

Els clients potencials són aquelles instal·lacions en què, per raons de seguretat, és necessari acreditar els visitants, introduint-ne les dades personals en una base de dades. En organismes oficials, empreses, hotels, sales de joc, aeroports, etc., per diferents motius, necessiten en algun moment l'enregistrament de les dades del client i, fins i tot, una fotocòpia del document d'identitat. La introducció d'aquestes dades amb el teclat de l'ordinador pot ser lenta, amb error i, en situacions de molta afluència, provocar col·lapses en l'accés. Afegint un escàner de sobretaula, el producte que proposem permetria automatitzar aquesta tasca. Atesa la varietat d'instal·lacions en què el producte pot ser d'utilitat, es pot fer un primer càlcul aproximat d'un mercat potencial per damunt dels 25.000 clients.

#### D'INTERÈS

Es tracta d'un producte innovador i amb un mercat potencial gran. Malgrat que existeixen alguns sistemes similars, la nostra estratègia està dissenyada al voltant dels tres eixos següents: flexibilitat, baix cost i integrabilitat en altres entorns, que li donen avantatge competitiu. En un primer moment, el producte es va adreçar als mercats d'hotels i casinos i, després d'un temps de treball a l'àrea comercial, s'ha confirmat que el potencial és molt més ampli i comprèn, també, altres sectors, com banca, notaries, control d'accessos, etc.

**iMENTE, S.L.****EQUIP D'EMPREDORS**

Quim Pagans, director general

Christian Serarols

Joan Donat

Jordi Aymerich

Víctor Tarragó

Ferran Clavell

Marc Mateu

**DADES DE CONTACTE**

Quim Pagans

jpg@imente.com

902 933 242

**” imente****DOMICILI SOCIAL**

Av. Jaume I, 82, 3r 1a

Telèfon: 902 999 821

Fax: 902 946 386

Adreça electrònica: comercial@imente.com

www.imente.com

**PRODUCTE**

A partir de la tecnologia desenvolupada per iMente, s'ofereixen dos tipus de serveis: seguiments de premsa digital i titulars per web. Actualment, iMente recopila i organitza en temps real més de 140.000 notícies diàries provinents de més de 22.000 fonts d'informació en 12 idiomes diferents. A part, iMente disposa d'un cercador amb més de 100.000.000 notícies recopilades des de l'any 2002.

**TECNOLOGIA**

Sobre una base de programari lliure, iMente ha desenvolupat tota la tecnologia de: captura, filtratge, categorització, indexació, cerca i distribució de notícies en temps real, i s'ha convertit en una empresa capdavantera del seu sector a escala mundial. L'equip tècnic d'iMente continua treballant per ampliar la capacitat de la seva plataforma, així com per afegir noves funcionalitats d'agrupació i personalització de continguts en temps real, per tal d'oferir noves línies de serveis.

**CLIENTS POTENCIALS**

Els serveis de seguiments de premsa van dirigits a tots els directius de màrqueting i comunicació d'empreses mitjanes i grans. Tot i això, els directors generals i els caps de producte solen ser clients habituals d'aquest tipus de servei. Els serveis de titulars en web van destinats als responsables de continguts de webs corporatives, portals o



intranets que volen tenir continguts personalitzats i en temps real sobre múltiples temàtiques, així com cercadors de notícies temàtics.

**D'INTERÈS**

iMente destaca, com a valors fonamentals per al seu creixement, la seva capacitat de treball i el seu equip humà, amb especialistes de diferents camps, com l'econòmic, el periodístic i el tecnològic. També cal destacar la tecnologia de propietat de l'empresa i les seves eines punteres per a la captura, l'organització i la distribució de continguts. Altres valors afegits són la independència de les fonts d'informació, cosa que permet més agilitat i flexibilitat en la gestió dels nostres serveis, així com la possibilitat d'oferir una informació detallada i actualitzada dels nostres productes i novetats.



#### DOMICILI SOCIAL

Llacuna, 162

08018 Barcelona

Telèfon: 93 401 98 20

Fax: 93 300 78 58

Adreça electrònica: [info@justinmind.com](mailto:info@justinmind.com)

#### JUSTINMIND, S.L.

##### EQUIP D'EMPREDORS

Xavier Renom Portet

Pablo González Navarro

##### DADES DE CONTACTE

[info@justinmind.com](mailto:info@justinmind.com)

BIOTECNOLOGIA

INGINYERIA

SOFTWARE



#### PRODUCTE

JustInMind és una empresa especialitzada en el desenvolupament i explotació comercial de tecnologia per a l'automatització del procés de desenvolupament de *software*.

La tecnologia i productes de JustInMind permeten convertir un procés de desenvolupament en un procés de producció, aplicant tècniques i mètodes industrials al desenvolupament de *software*.

#### TECNOLOGIA

Els productes i serveis de JustInMind permeten: reduir fins a un 80% els costos de desenvolupament de *software* tot argumentant la qualitat de les solucions a nivell dels estàndards internacionals més elevats. El producte JustInMind està especialitzat en la producció de *software* per a la gestió de processos empresarials.

La reducció de costos i l'augment del retorn de la inversió permet que la mitjana empresa tingui accés a solucions que ara només poden implantar grans empreses.

#### CLIENTS POTENCIALS

Empreses espanyoles grans i mitjanes, i filials espanyoles d'empreses multinacionals que desenvolupin activitats dins de sectors industrials amb processos complexos, com el farmacèutic, químic, béns d'equip i automoció. Com a *partners* tindriem consultores IT i consultores de negoci.

#### D'INTERÈS

Els beneficis de fer servir la tecnologia de JustInMind són la important reducció de costos, un augment en la qualitat de les solucions i una reducció enorme en el temps a mercat de les solucions produïdes.

**KUBI WIRELESS, S.L.****EQUIP D'EMPREDORS**

Anindya Ghosh

**DADES DE CONTACTE**

Luis Malagarriga

93 488 23 82

inversor@kubiwireless.com

**KUBIWIRELESS****DOMICILI SOCIAL**

Rambla de Catalunya, 50, 1r 1a

08007 Barcelona

Telèfon: 93 488 23 82

Fax: 93 215 23 88

Claudio Coello, 135, baixos esquerra

28006 Madrid

Telèfon: 91 564 14 88

Fax: 91 561 38 60

www.kubiwireless.com

**PRODUCTE**

El producte que oferim és accés sense fils a Internet per a viatgers de negocis. Construïm i gestionem la infraestructura necessària en llocs que els viatgers de negocis freqüenten per raons de feina. Cobrim, aproximadament, la ruta del que s'anomena *business travel*: hotels, aeroports, centres de negocis, palaus de congressos, etc. Tots són punts on el viatger de negocis s'atura, tant si és per descansar o per treballar; en qualsevol dels casos, l'accés *wireless* a Internet és, per ell, una necessitat. El propietari o el gestor d'aquestes instal·lacions pot solucionar la qüestió encarregant a Kubi Wireless que converteixi el seu edifici en un *hotspot*.

**TECNOLOGIA**

La xarxa Kubi està formada per diferents *hotspots* distribuïts al llarg de tot el territori nacional. Amb el servidor de KubiWireless, tots els clients que són en un hotel, per exemple, amb un ordinador portàtil poden accedir a Internet d'alta velocitat, revisar el correu electrònic o connectar-se a la xarxa de la seva empresa. Tot això, sense necessitat de cables, amb una configuració única i senzilla i des de qualsevol punt de l'hotel (habitacions, cafeteries, sales de reunions i zones comunes).

**CLIENTS POTENCIALS**

El nostre tipus de client són, sobretot, persones que es troben de viatge de feina o que, per algun motiu, són fora de



l'oficina i necessiten utilitzar la xarxa. Així, per exemple, i tot i que no sigui un segment prioritari, un col·lectiu com el turístic també es pot beneficiar de la nostra activitat.

Pel que fa als *hotspots*, Kubi arriba a un acord d'associació. Nosaltres muntem la infraestructura, les antenes *Wi-Fi*, el servidor amb el *software* necessari per al control de tot plegat; en fem l'explotació, així com el màrqueting *in situ*, i ens preocupem de veure com pot evolucionar l'ús del nostre servei en aquella instal·lació.

**D'INTERÈS**

Cada hotel o recinte que s'associa a KubiWireless obté la condició de *hotspot*. La suma de tots els nostres *hotspots* configuren la xarxa Kubi, una xarxa que comparteix una mateixa plataforma tecnològica i un conjunt de serveis en comú. Cada hotel, com a soci de la xarxa Kubi, té la possibilitat de formar part de la primera xarxa *Wi-Fi* d'Espanya, amb àmplia cobertura internacional per mitjà d'acords de *roaming*.





#### DADES DE CONTACTE

Germán Loewe  
gloewe@netquest.es  
Enric Cid  
ecid@netquest.es

#### NETQUEST, S.L.

##### EQUIP D'EMPREDORS

Germán Loewe  
Santiago Llobet  
Enric Cid  
Carles Ochoa

##### DOMICILI SOCIAL

**BARCELONA**  
Oficines Centrals  
Edifici Nexus II  
Jordi Girona 29, 3a planta - 08034 Barcelona  
Telèfon: 932050063 - Fax: 932800750  
Adreça electrònica: info@netquest.es  
www.solucionesnetquest.com

**MADRID**  
Barquillo 11, 2a planta, oficina 5 - 28004 Madrid  
Telèfon: 915235203



#### PRODUCTE

- Panel Netquest: és una base de dades, representativa de la població espanyola, de persones que accedeixen voluntàriament a participar en estudis d'investigació de mercat per a tercers. Netquest és l'únic panell del mercat creat mitjançant captació activa "només per invitació".
- Survey Manager: és un *software* de gestió de projectes d'investigació mitjançant enquesta per Internet. Aquest servei permet crear, publicar i recopilar respostes d'enquestes on line amb funcionalitats avançades: multipàgina, capacitats multimèdia i lògica en arbre, entre altres. Permet la gestió d'enquestes multicanal (CAWI -on line-, CATI, CAPI).

#### TECNOLOGIA

Netquest està posicionada com el referent del mercat en qualitat. La prestació dels serveis ha estat en modalitat ASP des de l'inici, fet diferenciador dins del sector i que permet una ràpida implantació de l'eina a les organitzacions dels clients sense necessitat d'instal·lacions ni d'actualitzacions al local. Una gran

usabilitat i l'ús d'estàndards en el desenvolupament tecnològic han estat clau en l'èxit de la comercialització de serveis.

#### CLIENTS POTENCIALS

Netquest és l'empresa líder en la realització del treball de camp on line per a la indústria de recerca de mercats espanyola. Entre els seus clients hi ha els principals instituts de recerca, agències de publicitat i mitjans, consultores de *management*, qualitat i recursos humans que requereixen serveis de mostres on line. Entre els clients de Survey Manager destaquen bancs, institucions financeres, laboratoris farmacèutics, empreses de telecomunicacions, universitats, etc.

#### D'INTERÈS

L'equip de Netquest forma part de les associacions professionals Esomar i Aedemo, i està totalment compromès a proporcionar mostres representatives i científiques desenvolupant projectes de la més alta qualitat.

**NOVARAMA TECHNOLOGY S.L.****EQUIP D'EMPRENEDORS**

Daniel Sánchez-Crespo Dalmau

Joan Lluís Abadía López

Alberto Díaz Acosta

**DADES DE CONTACTE**

info@novarama.com

**DOMICILI SOCIAL**

Passeig de Circumvalació, 8

08003 Barcelona

**PRODUCTE**

Novarama és una empresa de creació de videojocs de Barcelona, enfocada a la producció de jocs per a distribució europea o mundial. Desenvolupa jocs per a plataformes PC, Microsoft Xbox i Xbox360, Sony Playstation Portable i Sony Playstation3. Ha llençat al mercat *Fallen Lords: Condemnation*, produït i distribuït per PlanetaDeAgostini dins el seu segell de jocs OnGames, amb distribució europea. Ha tingut com a clients, a part de PlanetaDeAgostini, empreses de la talla de Cromosoma o Ubi Soft.

**TECNOLOGIA**

Novarama compta amb un equip d'R+D+i intern que s'encarrega de desenvolupar tota la tecnologia de l'empresa, ja que en el sector dels videojocs això és un factor competitiu i de diferenciació. En aquests moments, Novarama aposta fortament per tecnologia relacionada amb l'excel·lència visual i, sobretot, en usos nous de la intel·ligència artificial en videojocs, com ara dinàmica de grups, síntesi d'emocions, representació de la memòria, etc. La darre- ra entrega tecnològica de Novarama és el motor de jocs *Fallen*, que fa servir el joc *Fallen Lords: Condemnation*, desenvolupat amb el suport del CIDEM i la UPF.

**CLIENTS POTENCIALS**

Empreses de producció de videojocs, especialment les posseïdores de propietats intel·lectuals susceptibles, com són sèries de televisió, cinema, llibres, joguines, etc.



També empreses que vulguin fer ús de tecnologies de visualització i interacció avançades fora del món dels jocs, com ara museus, canals de televisió, fires, etc.

**D'INTERÈS**

Novarama va rebre l'ajut Capital Concepte del CIDEM el 2004 amb un equip empenedor de tres persones. Tot i que la plantilla ha augmentat, es manté totalment independent en l'àmbit accionarial. L'empresa té beneficis des del primer any i ha finançat el seu creixement només basant-se en la seva facturació. A més, té un conveni de col·laboració amb la Universitat Pompeu Fabra, amb qui intercanvia personal i tecnologia. Novarama va ser fundada per Daniel Sánchez-Crespo, persona estretament vinculada a l'escena d'Internet dels anys 90 a Catalunya, i ha aparegut al *Wall Street Journal* com a exemple de gestió.



#### DOMICILI SOCIAL

Caballero, 87, baixos

08029 Barcelona

Telèfon: 93 410 75 70

Fax: 93 419 45 91

Adreça electrònica: [info@openwired.net](mailto:info@openwired.net)

[www.openwired.com](http://www.openwired.com)

#### OPEN WIRED, S.L.

##### EQUIP D'EMPREDORS

José Norte, director

##### DADES DE CONTACTE

José Norte

[jose.norte@openwired.net](mailto:jose.norte@openwired.net)



#### PRODUCTE

OpenWired dissenya, desenvolupa i fabrica dispositius d'administració i solucions de seguretat per a tot tipus de companyies de qualsevol mida, per tal de protegir les seves xarxes, administrar els seus recursos informàtics i assegurar la connectivitat d'accés remot.

Ofereix tant dispositius de tipus *appliances*, basats en productes electrònics, com serveis de seguretat i administració de xarxes LAN/WAN/WIFI.

Aquests dispositius tenen la capacitat d'administrar la interconnexió des de i cap a Internet, i, entre les seves funcionalitats principals, es desenvolupen dispositius de tipus tallafocs (*firewalls*), analitzadors de xarxes, administradors de xarxes WIFI i dispositius d'emmagatzematge massiu de dades, entre altres.

A més, presenten factors diferencials d'ús respecte als productes americans en l'alta qualitat, la facilitat d'ús, el suport de pre i postvenda, la proximitat amb els distribuïdors, revenedors i clients finals, i la qualitat de servei d'atenció al client.

#### TECNOLOGIA

OpenWired és una companyia fundada l'any 2003, creada amb l'objectiu de fabricar, manufacturar i desenvolupar productes de tecnologia de *hardware*, *software embedded* en microprocessadors i memòries per utilitzar-lo en dispositius electrònics anome-

nats *appliances* amb el suport d'una gestió intel·ligent.

El valor diferencial d'OpenWired rau en la seva capacitat de fabricar dispositius electrònics d'*internetworking* de punta a punta, en altres paraules, desenvolupar l'electrònica, la fabricació, la manufactura en sèrie, l'ensamblatge a Espanya i la comercialització posterior per mitjà del seu canal comercial, ja instal·lat a Espanya. És l'única empresa que actualment desenvolupa aquest tipus de tecnologia a Espanya.

#### CLIENTS POTENCIALS

Les solucions d'OpenWired s'han implantat en una gran varietat de companyies i empreses, des de petites oficines i oficines casolanes, fins a empreses de logística, hospitals, govern, ISP i manufactura.

Per tal de concentrar tots els esforços en el client, OpenWired ofereix suport 7x24, tot l'any, consultoria i desenvolupament de serveis d'IT, entrenament tècnic i formació al canal. Aquests serveis es dissenyen per ajudar el client a controlar, administrar i monitoritzar la xarxa d'una manera eficient i segura.

#### D'INTERÈS

OpenWired fabrica dispositius de seguretat informàtica, destinats a qualsevol tipologia de xarxa, des de domèstica fins a grans corporacions. OpenWired, per mitjà de la seva gamma de dispositius, ofereix una solució de seguretat global, implementa antivirus, *antispam*, detecció i prevenció d'intrusisme, tallafocs, xarxes privades virtuals, anàlisi de trànsit, monitorització de serveis, etc.

**POLYMITA TECHNOLOGIES S.L.****EQUIP D'EMPREDORS**

Erik Brieva Villar, conseller delegat

Lluís Ignasi Cortés Serra, director general

Javier Alperete Pérez-Rejón, director tècnic

**DADES DE CONTACTE**

Erik Brieva

erik.brieva@polymita.com

902 789 500

**DOMICILI SOCIAL**

Passeig de Gràcia 120

08008 Barcelona

Telèfon: 902 789 500

Fax: 93 415 45 77

Adreça electrònica: info@polymita.com

www.polymita.com

**PRODUCTE**

Polymita Technologies desenvolupa programari per a la gestió de processos de negoci (BPM), que ajuda a les organitzacions de serveis, en les quals el component humà és molt important, a automatitzar els processos i millorar la seva productivitat. El seu producte, Polymita BPM-Suite®, permet a usuaris sense grans coneixements tècnics modelar, automatitzar, personalitzar, executar i gestionar processos de negoci. Polymita Technologies ofereix, també, Polymita CollagePortal®, un servidor de portals basat en la innovadora tecnologia de *portlets*, que facilita la gestió i la publicació de continguts de manera modular, distribuïda i personalitzada.

**TECNOLOGIA**

La innovadora tecnologia de Polymita Technologies està basada en estàndards i està dissenyada amb una arquitectura Java i J2EE, avançada i innovadora, sòlida i ben estructurada. En els productes de Polymita Technologies, s'incorpora la tecnologia AJAX, que permet optimitzar l'experiència de l'usuari a través d'aplicacions semblants a les d'una aplicació d'escriptori. La tecnologia de Polymita Technologies és compatible amb els principals estàndards del mercat, i s'instal·la i es configura en poc temps. Un continu procés d'R+D+i al llarg del cicle de fabricació-integració-implantació assegu-



ra la innovació, la qualitat i el creixement de la plataforma. Polymita Technologies incorpora la tecnologia de Biz2Peer Technologies, empresa que va rebre capital concepte i que es va incorporar a Polymita Technologies al final de l'any 2003.

**CLIENTS POTENCIALS**

Les nostres solucions tecnològiques van dirigides a empreses de serveis que necessiten automatitzar i millorar els processos de negoci per augmentar la productivitat, incrementar les vendes, reduir els costos i millorar la relació tant amb clients com amb els ciutadans, entre altres beneficis. Tenim clients en diversos sectors (administracions públiques, finances, sanitat, educació, hotelaria, turisme, distribució, etc.), com EBMT (Unió Europea), Caja Madrid, Corporación Uninser (Grupo Unicaja), Hospital Sant Joan de Déu i Fundació Collserola.



#### DOMICILI SOCIAL

Tuset 20

08006 Barcelona

Telèfon: 93 423 03 24

Fax: 93 325 10 28

Adreça electrònica: [scytl@scytl.com](mailto:scytl@scytl.com)

#### SCYTL SECURE ELECTRONIC VOTING, S.L.

##### EQUIP D'EMPREDORS

Pere Vallès, conseller delegat

Carles Rovira Pujols, conseller

##### DADES DE CONTACTE

Pere Vallès

[pere.valles@scytl.com](mailto:pere.valles@scytl.com)

93 423 03 24

[www.scytl.com](http://www.scytl.com)



#### PRODUCTE

L'objectiu de la companyia Scytl Secure Electronic Voting és desenvolupar i comercialitzar solucions altament segures de vot electrònic, tant per al sector públic (eleccions, referèndums, consultes ciutadanes) com per al sector privat (eleccions sindicals i juntes generals d'accionistes). La companyia comercialitza una família de productes, anomenada Pnyx, que permet votar per Internet o mitjançant sistemes presencials de pantalla tàctil.

#### TECNOLOGIA

La tecnologia de Scytl prové de més de deu anys de recerca i desenvolupament pionera internacionalment. La tecnologia diferencial de Scytl, que dota els sistemes de vot electrònic de les màximes garanties de seguretat, privacitat i fiabilitat, està protegida per un carter de patents internacionals. El 2005 la Comissió Europea va guardonar la tecnologia de Scytl amb el prestigiós IST Prize, el premi més rellevant que pot rebre un producte tecnològic europeu.

#### CLIENTS POTENCIALS

Els clients de Scytl són governs (locals, autonòmics o estatals) i grans corporacions o associacions que volen gestionar per via electrònica les seves eleccions o actes de participació ciutadana. Scytl, normalment, comercialitza les seves solucions a aquests clients a través de *partners* integradors.

Entre d'altres, podem anomenar: Govern del Regne Unit, Govern de Filipines, Parlament de Nuevo León (Mèxic), Ministeri de Justícia de Finlàndia, Cantó de Neuchâtel (Suïssa), Ajuntament de Madrid, Estat de Victòria (Austràlia), Generalitat de Catalunya, Comissió Europea, Caixa Catalunya, Mossos d'Esquadra i Estat de Mendoza (Argentina). El *partner* de referència, actualment, és l'empresa Hewlett Packard, amb qui Scytl ha signat una aliança estratègica a escala internacional.

#### D'INTERÈS

Els productes de Scytl tenen el potencial de fomentar la participació dels ciutadans en els processos democràtics, i incrementar l'accessibilitat i la comoditat per als votants o electors. S'espera que les noves tecnologies portin a una profunda transformació dels mecanismes de presa de decisions en l'àmbit públic amb la democràcia electrònica.

**SIOP S.L.****EQUIP D'EMPREDORS**

Josep Arasa Martí

Núria Tomàs Corominas

Carles Pizarro Bondia

Jesús Caum Aregay

Santiago Royo Royo

**DADES DE CONTACTE**

Josep Arasa Martí

josep.arasa@snelloptics.com

902 365 892

# Simulacions Òptiques Societat limitada

**DOMICILI SOCIAL**Ctra. Nacional 150, km 14,5, Edifici TR28, Campus  
UPC - 08227 Terrassa

Telèfon: 902 365 892

Adreça electrònica: info@snelloptics.com

www.snelloptics.com

**PRODUCTE**

El projecte empresarial de SIOP té per missió el desenvolupament i la comercialització d'un programari (anomenat SnellOptics) per a la realització de dissenys, simulacions, anàlisis i optimitzacions de sistemes òptics en règim de lloguer per temps i/o servei a través d'Internet. S'ofereix al mercat una potent eina de simulació (SnellOptics) amb unes prestacions altament competitives. També s'ofereixen solucions òptiques a mida: d'enginyeria, de programari i de formació.

**TECNOLOGIA**

Un dels punts clau del negoci que proposem és el que el grup anomena "simulació remota" i que es basa en el fet que l'usuari disposa d'una interfície que es pot descarregar des d'una pàgina web. Amb aquesta interfície pot introduir els paràmetres de disseny, configurar la simulació, sol·licitar els resultats que vol obtenir i comunicar-se amb l'ordinador central de SIOP, que contindrà el nucli de càlcul i simulació.

**CLIENTS POTENCIALS**

El mercat del producte s'estén en l'àmbit mundial, ja que no hi ha fronteres per a Internet. I dins d'aquest mercat mundial s'identifiquen tres grans sectors d'activitat: la indústria, que és el mercat final i clarament en poden ser usuaris sectors com el de l'automòbil, la il·luminació, les comunicacions o l'òptica oftàlmica. Dins de la indústria



hi ha dos tipus d'usuaris: enginyers òptics experts en disseny de sistemes òptics i enginyers coneixedors d'altres programaris òptics però que els utilitzen puntualment. Les universitats i centres de recerca i els usuaris individuals són els altres clients potencials de SnellOptics.

**D'INTERÈS**

Un altre punt clau del projecte són les prestacions de càlcul i simulació que ofereix SnellOptics, que aporten càlculs de sistemes, simples i complexos, a través de la xarxa, en què s'inclouen disseny òptic tradicional, disseny fotomètric, optimitzacions, simulacions generals i simulació d'interferències.

D'aquests punts, els més remarcables pel fet de ser una innovació en el camp són que SnellOptics permet, en ser un sistema de càlcul no seqüencial, tenir en compte reflexions múltiples, fer simulacions fotomètriques i tenir en compte elements no òptics en la simulació. Això permet fer simulacions molt acurades que poden disminuir notablement els costos de prototip dels projectes.



#### DOMICILI SOCIAL

Mòdul M20, Campus de Montilivi  
17003 Girona

Telèfon: 972 41 98 59

Fax: 972 41 81 50

Adreça electrònica: [sisltech@sisltech.net](mailto:sisltech@sisltech.net)

#### SANEJAMENT INTEL·LIGENT, S.L.

##### EQUIP D'EMPRENEDORS

Manel Poch

Joaquim Comas

Ulises Cortés

Ignasi Rodríguez-Roda

Miquel Sànchez-Marrè

##### DADES DE CONTACTE

Jaume Alemany

[sisltech@sisltech.net](mailto:sisltech@sisltech.net)



#### PRODUCTE

El producte, at\_EDAR, és una aplicació informàtica per al control supervisor del procés en estacions depuradores d'aigües residuals (EDAR). És un sistema de suport a la presa de decisions que aporta un control expert de la planta de depuració. Mitjançant at\_EDAR, es poden preveure i minimitzar possibles malfuncionaments del procés biològic.

El responsable de la planta obté una diagnosi raonada de l'estat del procés, cosa que li permet emprendre ràpidament accions per corregir les desviacions. At\_EDAR també permet emmagatzemar i recuperar episodis del passat. Està pensat per adequar-se a qualsevol tipologia de planta de depuració i s'ajusta al sistema de gestió, control i d'adquisició de dades (SCADA) que hi hagi a la planta.

S'aconsegueix una millora en l'estabilitat del procés i en la qualitat de l'aigua depurada.

#### TECNOLOGIA

At\_EDAR està desenvolupat en llenguatge JAVA, incorpora llibreries per a la comunicació de dades amb els sistemes

SCADA i té una llibreria de sistemes experts.

Incorpora mòduls de comunicació (DDE, ODBC, OPC) i mòduls de sistema expert que contenen el coneixement del procés de depuració, sistema de raonament basat en regles (RBR) i sistema de raonament basat en casos (RBC). Incorpora també mòduls on es codifiquen les singularitats de la planta.

#### CLIENTS POTENCIALS

Els clients de l'aplicació at\_EDAR són aquelles empreses o institucions, tant públiques com privades, que gestionen o operen estacions depuradores d'aigües residuals (EDAR) i volen millorar-ne el funcionament.

#### D'INTERÈS

Actualment, els sistemes de control de les EDAR són implementats per empreses especialitzades, algunes de les quals són filials de les mateixes empreses explotadores. Aquests tipus d'eines són de desenvolupament molt recent i, per tant, només ara comencen a aplicar-se en processos industrials. Així, en altres sectors, aquest tipus de metodologies s'estan començant a implementar.

**SITmobile, SL****EQUIP D'EMPREDORS**

Enric Solé Roigé, director general

Marc Bonavia Solé, director de màrqueting

**DADES DE CONTACTE**

Marc Bonavia Solé

mbonavia@sitmobile.com

902 901 221

SIT CONSULTING, SL

**DOMICILI SOCIAL**

Salvador Espriu, 37, local 10 - 08005 Barcelona

Telèfon: 902 901 221

Adreça electrònica: mbonavia@sitmobile.com

**PRODUCTE**

SITmobile aporta a les empreses la millor tecnologia i els canals més adequats per contactar i ser contactades. SMS a la carta, diferents serveis per a diferents necessitats. Bluetooth, MMS, Voice, e-mail, WAP, 3G.

**TECNOLOGIA**

SITSMS aposta per un desenvolupament de *software* propi que l'ha dut a crear una eina de gestió de clients per a comunicacions immediates per SMS que lidera el sector de SMS al màrqueting *one to one*.

**CLIENTS POTENCIALS**

L'Administració (Govern, Ajuntament, institució) pot fer més àgil la comunicació amb el ciutadà mitjançant l'SMS, en totes dues direccions.

Els hospitals, centres de salut, especialistes i professionals per excel·lència disposen d'un confirmador de cites: el pacient rep un SMS amb informació sobre la cita prevista.

Els clubs esportius, com el FC Barcelona, comuniquen amb els socis el calendari dels propers partits, els feliciten pel seu aniversari o simplement... ¡per celebrar els triomfs a la Lliga!

Els locals d'oci fidelitzen comunicant de forma selectiva amb els diferents perfils de clients.

SITmobile també ofereix com a solució la seva pròpia passarel·la com a marca blanca. El sistema multiplataforma permet connexions d'entrada i de sortida.

**D'INTERÈS**

SITmobile és una empresa europea que aporta a les empreses la millor tecnologia i els canals més adequats per contactar i ser contactats: SMS, Bluetooth, MMS, Voice, e-mail, WAP, 3G.

Hotplayer al mercat de les telecomunicacions, SITmobile va veure la llum el 2001 a Barcelona en l'incipient sector de les empreses de serveis mòbils de valor afegit, per convertir-se en el líder en volum de missatges de valor afegit a Espanya amb 35 milions d'enviaments el 2005 i 65 milions el 2006. SITmobile té seu central a Barcelona i seus comercials a Madrid, Roma i Londres, des d'on estableix i manté relacions tècniques i comercials amb l'objectiu de servir el màxim de canals de comunicació basats en el mòbil. Actualment, reforça la seva aposta pel desenvolupament de *software* propi ampliant el seu equip de desenvolupadors amb un soci a Bangalore (Índia).

SITmobile disposa d'un equip plurinacional de 45 persones.





#### DOMICILI SOCIAL

Àvila, 48-50

08005 Barcelona

Telèfon: 93 530 7200

Fax: 93 530 7201

Adreça electrònica: [info@south-wing.com](mailto:info@south-wing.com)

#### SOUTHWING S.L.

##### EQUIP D'EMPREDORS

Bart Huisken, fundador i director general

##### DADES DE CONTACTE

93 530 7200

[info@south-wing.com](mailto:info@south-wing.com)

[www.south-wing.com](http://www.south-wing.com)



#### PRODUCTE

SouthWing desenvolupa solucions sense fils *bluetooth* per a productes mòbils, com el desenvolupament d'auriculars sense fils per a telèfons mòbils o *kits* mans lliures per al cotxe.

La gamma actual de productes és de cinc auriculars i dos *kits* mans lliures per al cotxe, i se centra en l'experiència de l'usuari, en l'excel·lència del projecte i en una qualitat excepcional.

#### TECNOLOGIA

SouthWing treballa amb la tecnologia *bluetooth*. En paral·lel, desenvolupa innovacions tecnològiques per integrar als seus aparells, i per a això se centra en l'experiència de l'usuari, en l'excel·lència del projecte i en una qualitat excepcional.

#### CLIENTS POTENCIALS

Els clients actuals inclouen els operadors mòbils i diverses cadenes de productes de consum electrònic com són Telefónica, Orange, T-Mobile, O2, Bouygues, Amena i diverses cadenes de productes de consum electrònic, com Phone House, Fnac, etc.

#### D'INTERÈS

- SouthWing va ser fundada el mes de desembre de 2000. La seu central és a Barcelona, la producció es fa a la Xina i les oficines comercials es troben al Regne Unit, Alemanya, França i Espanya.
- Especialistes en solucions *bluetooth*® enfocats a ajudar operadors mòbils per tal d'augmentar l'ARPU de veu.
- Principals factors de diferenciació:
  - Centrar-se en els operadors mòbils
  - Coneixements tècnics de *bluetooth*® i l'enfocament particular
- La cartera de productes està disponible actualment en més de 20 països del món.

**TATAMIA SOLUTIONS S.L.****EQUIP D'EMPREDORS**

Jesús Alonso, Tecnologia

Marc Viladés, Continguts

Rodrigo Checa, Màrqueting

Eusebi David, Operacions

**DADES DE CONTACTE**

Rodrigo Checa

rcheca@tatamia.com

93 291 76 49

**DOMICILI SOCIAL**

Edifici Fòrum Nord, c/ Marie Curie, s/n

08042 Barcelona

Telèfon: 93 291 76 49

Fax: 93 276 19 18

Adreça electrònica: [www.tatamia.com](http://www.tatamia.com)**PRODUCTE**

Fundada l'estiu de 2000, Tatamia Solutions neix amb l'objectiu d'innovar en la creació de solucions interactives orientades a l'entreteniment i als mitjans de comunicació. Tatamia va ser pionera al mercat de l'SMS per a TV amb el desenvolupament i la comercialització de la primera plataforma interactiva pensada íntegrament per a l'entorn televisiu.

**TECNOLOGIA**

Tatamia Solutions ha fet ja les primeres passes en el desenvolupament tecnològic de la TDT, i ha aportat a les televisions espanyoles tant les eines inicials per adaptar-se íntegrament a les noves tecnologies digitals (TIC-SDI) com les pautes i la documentació necessàries per afrontar la nova era i la desaparició del sistema analògic. Paral·lelament a les noves línies de negoci, Tatamia continua treballant i oferint nous serveis als seus clients. A més del servei interactiu mitjançant el seu producte estrella, la plataforma Tatamia Interactive Channel, l'empresa cobreix la producció i la comercialització de continguts televisius. Programes joves i d'interès per a l'audiència, que, combinats amb els formats SMS, permeten oferir al canal de TV fórmules atractives d'interactivitat. Fórmules que, alhora, suposen una font d'ingressos econòmics important per a l'ens.

Amb la plataforma Tatamia Interactive Channel, un canal de TV disposa de totes les eines necessàries per fer una programació interactiva. L'audiència pot participar en temps real en els continguts emesos mitjançant el mòbil i els mis-

satges de text. Amb la nova estratègia de distribució de continguts, l'empresa catalana aporta un servei integral a la televisió local que cobreix moltes de les seves necessitats.

**CLIENTS POTENCIALS**

Actualment, la companyia és líder d'implantacions de plataformes interactives. Més de 100 televisions locals a Espanya ja són clients de Tatamia. Una cartera que destaca per la seva varietat de perfils i cobertures. Amb tot, Tatamia vol continuar desmarcant-se i diferenciant-se de la competència per la màxima qualitat de les seves prestacions, la varietat i la flexibilitat dels serveis, l'atractiu dels continguts distribuïts i l'especialització i la cura del tractament postvenda.

**D'INTERÈS**

Destaca l'expansió que l'empresa catalana està portant a terme fora de les fronteres espanyoles, a països d'arreu del món, com ara Rússia o Grècia. Països en els quals el llenguatge del missatge curt aplicat a la interactivitat televisiva està sent tot un èxit, tal com, des de fa tres anys, ho és al nostre país.

Un treball que es forja cada dia gràcies al grup de professionals que formen l'empresa. Persones capacitades per oferir als canals de televisió respostes i solucions en tots i cadascun dels fils que conformen el funcionament del servei interactiu. Tatamia compta amb un equip multidisciplinari procedent de camps estratègics com el sector de la telefonia mòbil, la televisió, el desenvolupament de plataformes tecnològiques i la creació i el disseny de continguts.



#### DOMICILI SOCIAL

Adolf Florensa, s/n. - Edifici Florensa

08028 Barcelona

Telèfon: 93 403 45 58

Fax: 93 403 46 78

Adreça electrònica: [thera@thera-clic.com](mailto:thera@thera-clic.com)

Fax: 93 403 46 50

Adreça electrònica: [Thera@clic.fil.ub.es](mailto:Thera@clic.fil.ub.es)

#### THERA, CENTRE DE LLENGUATGES I COMPUTACIÓ, S.L.

##### EQUIP D'EMPRENEDORS

M. Antònia Martí, R+D

Enric Castellón, director general

Gemma Gallego, Administració

##### DADES DE CONTACTE

Gabriel Sasanes

[thera@thera-clic.com](mailto:thera@thera-clic.com)

93 403 45 58



#### PRODUCTE

Thera desenvolupa aplicacions informàtiques, basades en l'enginyeria lingüística, que incorporen les tecnologies més avançades en el tractament de la informació. Incorporant tècniques d'anàlisi morfosintàctica i semàntica els desenvolupaments de THERA aporten sistemes eficients, fiables i amigables a les necessitats d'organització i recuperació de la informació.

Com a productes, THERA ha desenvolupat, juntament amb eines de recuperació de la informació, ONTOLOGY, un classificador automàtic de documents realitzat amb tecnologia pròpia, que obre una nova generació d'aquests productes.

#### TECNOLOGIA

L'enginyeria lingüística és l'aplicació dels coneixements sobre la llengua al desenvolupament de sistemes informàtics perquè puguin reconèixer, comprendre, interpretar i generar el llenguatge humà en totes les seves formes. Basant-nos en aquesta tecnologia hem desenvolupat recursos bàsics com analitzadors morfològics, analitzadors sintàctics, un desambiguador (*tagger*), la xarxa Eurowordnet, lèxics bilingües, lematitzadors, bases de dades de noms propis, corpus anotats a diferents nivells d'anàlisi (morfològica, sintàctica, semàntica, pragmàtica), un detector de lèxies, un

editor per a la codificació semàntica i temàtica i un editor per a la redacció de diccionaris.

#### CLIENTS POTENCIALS

Són clients potencials totes aquelles empreses, organitzacions o entitats que, disposant de gran quantitat d'informació, necessiten posar-la a disposició dels usuaris de forma eficaç, ràpida i precisa, eliminant-ne el soroll, és a dir, l'excés d'informació inútil o no pertinent.

Igualment, són usuaris de les nostres aplicacions les organitzacions que necessiten organitzar la informació prèviament a la seva distribució i tractament, amb la finalitat de disminuir la càrrega de treball i els temps de processat de la informació.

Per a aquelles organitzacions que posen texts de qualitat a l'abast dels seus clients, la nostra tecnologia permet també desenvolupar diversos models de correctors tant ortogràfics com gramaticals.

#### D'INTERÈS

L'increment exponencial del volum d'informació disponible exigeix una nova generació d'eines capaces de seleccionar i subministrar a l'usuari de forma eficient la informació que necessita. La incorporació de les tecnologies de la llengua als sistemes d'organització i recuperació de la informació permet, a l'entrar en l'anàlisi del contingut, facilitar l'accés a la informació de forma més concisa i eficaç.

**VIDA SOFTWARE, S.L.****EQUIP D'EMPREDORS**

Rafael del Valle López, Comitè de Direcció.

Dirigeix R+D i Desenvolupament de Producte

Patrick Lidstone, Comitè de Direcció

Vincenzo Marchese, Comitè de Direcció

**DADES DE CONTACTE**

Rafael del Valle López

rafael@vida-software.com

687 83 67 66

**DOMICILI SOCIAL**

Llacuna, 162

08018 Barcelona

Telèfon: 93 401 97 59

Fax: 93 309 23 03

Adreça electrònica: info@vida-software.com

www.vida-software.com

**PRODUCTE**

El nostre producte és NIG, la passarel·la d'interacció natural. NIG és una passarel·la que permet afegir interfície natural a les aplicacions informàtiques mòbils. Per interfície entenem la part de l'aplicació que l'usuari veu, les pantalles amb què l'usuari interactua. Les aplicacions informàtiques podran afegir veu a la seva interfície d'usuari (WAP o WEB). L'usuari podrà, per tant, fer les operacions que cregui oportunes mitjançant l'ús de la veu. Aquesta tecnologia té la millor aplicació en aplicacions mòbils, però pot ser utilitzada en aplicacions web, televisió interactiva, quioscos d'informació, o qualsevol altre dispositiu. NIG pot ser utilitzat amb qualsevol servidor d'aplicacions existent i amb aplicacions ja programades. I, a més, es pot allotjar en un lloc diferent a l'aplicació.

**TECNOLOGIA**

El nostre desenvolupament tecnològic s'ha basat en diferents principis, bàsicament en les necessitats d'un operador, ja que representa la nostra millor oportunitat a llarg termini, a més del fet que els operadors utilitzen la tecnologia de la forma més exigent. Altres aspectes són els factors industrials, el reconeixement de veu distribuït, el futur de la tecnologia i els diagrames d'arquitectura.

**CLIENTS POTENCIALS**

Sempre s'accedirà al client final a través d'una empresa desenvolupadora de *software*, ja que mai no serem capaços



de desenvolupar aplicacions com les que ja hi ha establertes; a més, considerem que la nostra tecnologia és útil per a múltiples tipus d'aplicacions.

**D'INTERÈS**

La tecnologia de VIDA Software acabarà amb la principal barrera de les aplicacions mòbils: la dificultat del seu ús. La interfície natural d'usuari permetrà utilitzar la veu per comunicar-se amb les aplicacions, així com altres característiques físiques. NIG, la passarel·la d'interacció natural, s'encarrega de gestionar la interfície d'usuari. Els desenvolupadors d'aplicacions podran integrar-la amb els seus productes per dotar-los d'interfície natural de manera extremadament senzilla i ràpida. D'altra banda, NIG ha estat curosament dissenyada per poder ser incorporada com a part de la infraestructura d'un operador de telecomunicació, tenint molt en compte les necessitats tècniques i estratègiques. VIDA Software ha realitzat amb èxit un pilot amb Vodafone España (2002), i ha signat un segon pilot amb Vodafone R&D Global Group.



#### DOMICILI SOCIAL

Dalmases, 53, baixos

08017 Barcelona

Telèfon: 93 212 67 39

Fax: 93 211 78 44

Adreça electrònica: [administracion@grupovoxel.com](mailto:administracion@grupovoxel.com)

[www.grupovoxel.com](http://www.grupovoxel.com)

#### VOXEL MEDIA, S.L.

##### EQUIP EMPRENEDORS

Xavier Ginesta

Noemí García

##### DADES DE CONTACTE

Noemí García

Xavier Ginesta

[xginesta@grupovoxel.com](mailto:xginesta@grupovoxel.com)



#### PRODUCTE

Voxel ofereix una plataforma de transacció electrònica que permet interconnectar els sistemes informàtics de tot tipus d'empreses, amb l'objectiu que puguin intercanviar digitalment els documents habituals, fruit de la seva relació comercial: catàlegs, comandes, albarans, factures, etc. Actualment, el servei de comanda i factura electrònica són els més demandats pels nostres clients.

#### TECNOLOGIA

Catanet, la plataforma de transacció electrònica de Voxel, consta d'una autoritat certificadora, un repositori digital de documents i un conversor de formats universal. Tots els documents enviats a través de la plataforma són signats digitalment i arxivats al repositori digital, amb un segell temporal que acredita el dia i l'hora en què van ser rebuts. A continuació, es realitzen les conversions de format necessàries sobre el fitxer original, en funció del format emprat pel destinatari, i el document es fa arribar a aquest de

forma immediata. El destinatari disposa l'opció de rebre tots els documents en còpia per correu electrònic, alhora que pot accedir, via intranet, al repositori digital, a on Voxel guarda, en custòdia, tots els documents enviats a través de Catanet, durant un mínim de 5 anys.

#### CLIENTS POTENCIALS

Empreses de qualsevol sector emissores i/o receptors de volums importants de factures i de qualsevol tipus de transacció comercial en general.

#### D'INTERÈS

Voxel és, actualment, l'empresa líder en transacció electrònica en el sector de la restauració i l'hostaleria, tot i que, també, està penetrant ràpidament en altres sectors, com ara el de les agències de viatges, per exemple. Comptem amb una cartera de més de 200 clients, els quals estan estalviant, mercès a l'operativa digital, entre un 70% i un 80% dels seus antics costos de transacció.

**VOZTELECOM SISTEMAS S.L.****EQUIP D'EMPRENEDORS**

Xavier Casajoana, director general

Jesús Rodríguez, director tècnic

Ginés Gómez, director Innovació i

Desenvolupament

Oriol Font, director Desenvolupament Negoci

Stephane Quinnez, director comercial

**DADES DE CONTACTE**

Oriol Font

oriol.font@voztele.com

93 396 88 00

**DOMICILI SOCIAL**

Ronda Can Fatjó, 9, Tecnoparc Edifici C, 1r

Parc Tecnològic del Vallès

08290 Cerdanyola del Vallès

Telèfon: 93 396 88 00

Fax: 93 580 71 84

Adreça electrònica: info@voztele.com

www.voztele.com

**PRODUCTE**

VozTelecom ofereix una solució anomenada VozIP.com: una plataforma de veu IP per a proveïdors de servei (ISP, operadors i nous entrants), en format ASP. Aquesta solució permet als proveïdors de servei comercialitzar una solució completa de veu IP, amb la seva pròpia marca, amb el mínim *time to market*, un cost mínim i eliminant el risc tecnològic.

Adicionalment, VozTelecom comercialitza solucions per a client final empresa: els productes miVoz.net i miCentralita.net.

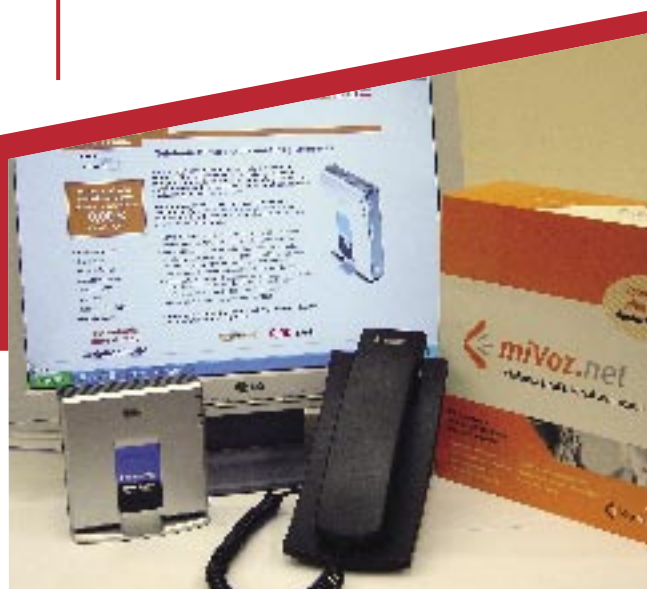
**TECNOLOGIA**

L'element tecnològic diferencial de VozTelecom és la integració, en la seva plataforma de servei, d'un servidor d'aplicacions convergents (WeSIP), que permet desenvolupar d'una forma estàndard aplicacions que integren veu i aplicacions web d'una forma molt ràpida. Això permet que els proveïdors de servei puguin disposar d'aplicacions 100% personalitzades amb el mínim esforç de desenvolupament.

**CLIENTS POTENCIALS**

Per a la venda de la solució VozIP.com, la companyia es dirigeix principalment a proveïdors de servei (ISP, operadors tradicionals, nous entrants) a tot Europa i Amèrica.

La comercialització dels productes miVoz.net i miCentralita.net es fa mitjançant canals informàtics especialitzats.

**D'INTERÈS**

VozTelecom disposa d'una oferta molt innovadora per a proveïdors de servei: actualment, hi ha molt poques companyies als Estats Units que disposin d'una oferta similar. El mercat de la Veu IP està en clar creixement i existeix un mercat amb molt poca oferta disponible.

VozTelecom ja disposa d'importants proveïdors de servei europeus i sud-americans que estan usant la solució VozIP.com.

# WUTUTU

## DOMICILI SOCIAL

París, 162-164, 2n 3a

08036 Barcelona

Telèfon: 934 194 554

Fax: 933 969 110

Adreça electrònica: [info@wututu.com](mailto:info@wututu.com)

[www.wututu.com](http://www.wututu.com)

## WUTUTU S.L.

### EQUIP D'EMPRENEDORS

Jordi Faci Lligadas, director general

Víctor Esteban Sánchez, director de Recerca i Desenvolupament

### DADES DE CONTACTE

Jordi Faci Lligadas

[jordi@wututu.com](mailto:jordi@wututu.com)

934 194 554

BIOTECNOLOGIA

INGINYERIA

SOFTWARE



## PRODUCTE

El producte principal de Wututu consisteix en un monitor LCD com els utilitzats per a un ús informàtic o televisiu, però amb la novetat impactant de mostrar contingut gràfic en 3D sense necessitat de fer servir ulleres ni cap altre tipus de *gadget* òptic addicional.

Per facilitar la creació de contingut i de cara a introduir el producte en el sector publicitari, de promoció al punt de venda, del *narrowcasting* i en molts altres sectors, com els d'enginyeria, d'arquitectura, del lleure i de la ciència, s'ofereixen productes *software* per al tractament de la imatge en 2D i la seva conversió al format de pantalla en 3D, el disseny purament en 3D i la reproducció i la gestió de continguts gràfics en 3D per als diversos models de monitors en 3D fabricats per Wututu.

Wututu ofereix un servei d'adaptació de l'aspecte físic del monitor en 3D a petició del client (una opció especialment atractiva per a la seva integració en interiors i zones comercials), assessorament en la creació de continguts revolucionaris en 3D i adaptació de *software* professional per al seu ús en els monitors en 3D de Wututu.

## TECNOLOGIA

Mitjançant la tecnologia creada per Wututu es capacita els diferents tipus de *displays* basats en tecnologies LCD, plasma, LED, OLED o similars, amb l'opció de mostrar continguts gràfics en un format tridimensional real que provoca l'aparició dels continguts

gràfics fora del monitor i amb un grau de profunditat que es percep cap a l'interior del monitor en 3D.

La tecnologia de Wututu permet oferir un grau de nitidesa en la visualització en 3D superior a la resta de competidors implicats en la creació d'aquest tipus de tecnologia anomenada "autoestereoscopia".

Amb aquesta finalitat s'utilitzen lents òptiques a mida per a l'increment de la lluminositat i la discriminació visual entre l'ull dret i l'esquerra; d'aquesta manera es crea un monitor que no perd capacitat lumínica respecte d'un monitor LCD convencional.

## CLIENTS POTENCIALS

El gran impacte visual que provoca observar una imatge tan purament real en un monitor en 3D el converteix en un producte atractiu de cara al sector publicitari i en especial al *narrowcasting* o a la promoció al punt de venda.

Fer servir monitors en 3D amb finalitats publicitàries provoca una capacitat d'atracció quantificada en més del 87% del total de persones properes a l'àrea d'emissió de l'impactant suport audiovisual en 3D de Wututu.

Encara que el sector publicitari és un dels principals destinataris del monitor en 3D, les seves múltiples aplicacions permeten crear noves maneres de mostrar projectes urbanístics, dissenyar productes, crear plataformes per a la visualització mèdica d'arxius clínics o màrqueting clínic en ecografies en 3D reals, oferir solucions en el lleure recreatiu, en els videojocs i, en definitiva, "convertir allò irreal en realment real".

**XPERIENCE CONSULTING S.L.****EQUIP D'EMPRENEDORS**

Xavier Mestres

Alfonso de la Nuez

Javier Darriba

**DADES DE CONTACTE**

Barcelona

Xavier Mestres

xmestres@xperienceconsulting.com

93 414 75 54

Madrid

Alfonso de la Nuez

adelanuez@xperienceconsulting.com

91 298 08 92

**DOMICILI SOCIAL**

Pau Claris, 119, 1r 1a

08009 Barcelona

Telèfon: 93 414 75 54

Fax: 93 209 83 80

www.xperienceconsulting.com

www.userzoom.com

**PRODUCTE**

UserZoom és un *software* que permet fer estudis per quantificar la usabilitat (facilitat d'ús) i el nivell de satisfacció d'una web o interfície digital, de forma remota amb usuaris reals de tot el món.

UserZoom mesura el nivell d'eficàcia, eficiència i satisfacció de les interaccions que tenen els usuaris d'un determinat perfil en una web o interfície digital (mòbils, quioscos interactius, caixers automàtics, etc.), amb l'objectiu d'identificar oportunitats de millora.

**TECNOLOGIA**

La tecnologia UserZoom està formada per tres elements:

- Barra UserZoom: *plug-in* que s'instal·len els usuaris amb la funció de recollir informació detallada de la seva navegació, temps d'execució, clics que realitza, pautes de comportament, etc.
- Plataforma UserZoom: servidor que gestiona i monitoritza els estudis. Permet recollir, en temps real, les dades dels usuaris participants de tot el món.
- UserZoom Tools: eines d'anàlisi de la informació obtinguda, utilitats estadístiques i de gràfics de navegació. Generador d'informes.

**CLIENTS POTENCIALS**

Entre els nostres clients actuals, comptem amb clients nacionals i internacionals de diferents sectors de l'oci, les assegurances, el farmacèutic, les administracions

i entitats públiques, com són Sol Meliá, Motorola, Orbitz, Canon, Novartis, Amena, Spanair, ebankinter, Mapfre, Terra Networks i Cepsa.

**D'INTERÈS**

UserZoom és un *software* punter a nivell mundial en el sector de la usabilitat. Des del començament de 2005, es comercialitza als Estats Units i al Regne Unit, i en breu es comercialitzarà en molts països més.





# Índex alfabètic

AB-Biòtics	Biotecnologia	32
Adecq Digital	Enginyeria	58
Active Career	Software	88
Activery	Biotecnologia	33
Adiciona Servicios Informáticos	Software	89
Advancell	Biotecnologia	34
Agents Inspired Technologies	Software	90
Aida Centre	Enginyeria	59
Antitumoral	Biotecnologia	35
APC Systems BCN	Enginyeria	60
Aqsense	Enginyeria	61
Arlas Invest	Enginyeria	62
Artés Tecnologia Energètica (Tecno Artés)	Enginyeria	63
Astron Biomedical	Enginyeria	64
Automated Paint Control	Enginyeria	65
B2i	Enginyeria	66
Baolab Microsystems	Enginyeria	67
Biocontrol Technologies	Biotecnologia	36
Bioglutamic	Biotecnologia	37
CcStar	Enginyeria	70
Cotton High Tech (Cohitech)	Enginyeria	71
Crystax	Biotecnologia	38
Daem Interactive	Software	91
Davantis Technologies	Software	92
Digital Legends Entertainment	Software	93
Diverdrugs	Biotecnologia	39
Dset Technology	Software	94
Ebiointel	Biotecnologia	40
Electronic Intelligent Controls (E-Controls)	Enginyeria	68
Enantia	Biotecnologia	41
Era Biotech	Biotecnologia	42
Elephant Memo	Software	95

Esense Systems	Software	96
Fleetmrs	Software	97
Futurlink (Willico Wireless Networking Solutions)	Enginyeria	69
Genaker (Esi Mobile Solutions)	Software	98
Genexartis	Biotecnologia	43
Geotics Innova	Enginyeria	72
Hexascreen	Biotecnologia	44
Histeresys	Software	99
Hydrometeorological Innovative Solutions (Hyds)	Sotware	100
Icar Vision Systems	Software	101
IFR Automotive	Enginyeria	73
Imente	Software	102
Infinitec	Biotecnologia	45
Ingenia Cat	Enginyeria	74
Inspecta	Enginyeria	75
Investigaciones Bioquímicas	Biotecnologia	46
Justinmind	Software	103
Kubi Wireless	Software	104
Melcart Projects	Biotecnologia	47
Meteosim	Enginyeria	76
Microbial	Biotecnologia	48
Nafree	Enginyeria	77
Netquest	Software	105
Neurotec Pharma	Biotecnologia	49
Novarama Technology	Software	106
Oleoyl Estrone Developments	Biotecnologia	50
Open Wired	Software	107
Oryzon Genomics	Biotecnologia	51
Polymita Technologies	Software	108
Praesentis	Enginyeria	78
Radiant Light	Biotecnologia	52
ScytI Secure Electronic Voting	Software	109

Sensofar Tech	Enginyeria	79
Signalitics	Enginyeria	80
Siop	Software	110
Sanejament Intel·ligent (Sisltech)	Software	111
Sit Consulting	Software	112
South Wing	Software	113
Tatamia Solutions	Software	114
Thera, Centre de Llenguatges i Computació	Software	115
Technical & Racing Composites (TR Composites)	Enginyeria	81
Tynitronic	Enginyeria	82
Unidad Biotecnológica Analítica (Uban)	Biotecnologia	53
UFBAF	Enginyeria	83
Univet	Biotecnologia	54
Vida Software	Software	116
Visiomètrics	Enginyeria	84
Voxel Media	Software	117
Voztelecom Sistemas	Software	118
Wututu	Software	119
Xop	Biotecnologia	56
Xperience Consulting	Software	120

**Oficina central**

Pg. de Gràcia, 129  
08008 Barcelona  
Tel. 93 476 72 00  
Fax 93 476 73 00  
info@cidem.gencat.net  
www.cidem.com

**Xarxa territorial del CIDEM a Catalunya****Delegació Bages**

Bases de Manresa, 1  
08242 Manresa  
Tel. 93 877 73 79  
Fax 93 877 73 74  
manresa@cidem.gencat.net

**Delegació Girona**

c/ Migdia, 50-52  
17003 Girona  
Tel. 972 94 01 20  
Fax 972 94 01 64  
girona@cidem.gencat.net

**Delegació Tarragona**

c/ Pompeu Fabra, 1  
43004 Tarragona  
Tel. 977 25 17 17  
Fax 977 25 17 10  
tarragona@cidem.gencat.net

**Delegació Berguedà**

c/ Barcelona, 49, 3r  
08600 Berga  
Tel. 93 821 35 53  
Fax 93 822 09 55  
berga@cidem.gencat.net

**Delegació Lleida**

Av. Segre, 7  
25007 Lleida  
Tel. 973 72 80 00  
Fax 973 22 19 38  
lleida@cidem.gencat.net

**Delegació Terres de l'Ebre**

c/ Montcada, 32  
43500 Tortosa  
Tel. 977 44 93 33  
Fax 977 44 95 75  
tortosa@cidem.gencat.net



# Emprenedors

## Oficina central

Pg. de Gràcia, 129  
08008 Barcelona  
Tel. 93 476 72 00  
Fax 93 476 73 00  
info@cidem.gencat.net  
www.cidem.com

## Xarxa territorial del CIDEM a Catalunya

### Delegació Bages

Bases de Manresa, 1  
08242 Manresa  
Tel. 93 877 73 79  
Fax 93 877 73 74  
manresa@cidem.gencat.net

### Delegació Berguedà

c/ Barcelona, 49, 3r  
08600 Berga  
Tel. 93 821 35 53  
Fax 93 822 09 55  
berga@cidem.gencat.net

### Delegació Girona

c/ Migdia, 50-52  
17003 Girona  
Tel. 972 94 01 20  
Fax 972 94 01 64  
girona@cidem.gencat.net

### Delegació Lleida

Av. Segre, 7  
25007 Lleida  
Tel. 973 72 80 00  
Fax 973 22 19 38  
lleida@cidem.gencat.net

### Delegació Tarragona

c/ Pompeu Fabra, 1  
43004 Tarragona  
Tel. 977 25 17 17  
Fax 977 25 17 10  
tarragona@cidem.gencat.net

### Delegació Terres de l'Ebre

c/ Montcada, 32  
43500 Tortosa  
Tel. 977 44 93 33  
Fax 977 44 95 75  
tortosa@cidem.gencat.net

2007

Col·lecció de guies d'innovació i desenvolupament empresarial



Emprenedors 2007



CIDEM

Centre d'Innovació  
i Desenvolupament  
Empresarial



Generalitat  
de Catalunya