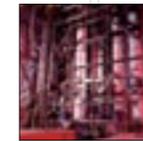


CETPAR

CETPAR



CETPAR:



La creación de
Empresas de Base
Tecnológica (EBTs) en
Parques Científicos y
Tecnológicos.

**Un nuevo modelo, una
nueva forma de actuar**



- 4 Prólogos
- 8 Introducción

Empresas participantes en el proyecto CETPAR:

Parc Tecnològic del Vallès

- 10 AB-Biotics Producciones Industriales de Microbiotas S.L.
- 12 Activery Biotech S.L.
- 14 Advancare S.L.
- 16 Investigaciones Veterinarias Barcelona, S.L.
- 18 Praesentis, S.L.
- 20 Rfood
- 22 Sol3g, S.L.
- 24 Soluciones Analíticas Instrumentales S.L.
- 26 Somnoalert

Parque Tecnológico de Andalucía

- 28 Arelance, S.L.
- 30 Betica Sistemas Networking
- 32 Cibersuite Networks, S.A.
- 34 CISL Eurovip S.L.
- 36 Centro Mediterráneo de Fotobiología S.L.
- 38 ENERCOME, S.L.
- 40 Ergon Ingeniería S.L.L.
- 42 Estudio de Ingeniería Lynka
- 44 Estudio de Ingeniería y Desarrollo Sostenible S.L. (INDESOLAR)
- 46 Genosa I+D
- 48 Gestión Energética del Sur, Energética S.L.L.
- 50 Ingelabs, S.L.
- 52 Libera Networks
- 54 One Cool Spain, S.L.
- 56 Telcom Business Solutions S.L.
- 58 Yerbabuena Software

Parque Tecnológico de Bizkaia

- 60 Dynakin, S.L.
- 62 Ethernalia Regcom Solutions S.L.
- 64 Genetadi Biotech S.L.
- 66 HistoCell
- 68 Hominex
- 70 Idoki SCF Technologies, S.L.
- 72 Midatech Biogune S.L.
- 74 Oportune Software S.L.
- 76 OWL Genomics S.L.
- 78 Pigmaly
- 80 Tradutek (Traducciones en red S.L.)

Parque Tecnológico de Boecillo

- 82 Aleaciones Ligeras Aplicadas S.L.
- 84 Cenit Solar, Proyectos e Instalaciones Energéticas, S.L.
- 86 Centro de Estudio y Control de Ruido, S.L.
- 88 Cidaer Industrias Aeronáuticas, S.L.
- 90 Cidersol Tecnología Solar, S.L.
- 92 Códice Software
- 94 Ingeolid S.L.U.
- 96 MPB Aerospace, S.L.
- 98 ServiTV Plataforma de Televisión S.L.
- 100 Sociedad Europea de Análisis Diferencial de Movilidad S.L. (SEADM)
- 102 Visual Display S.L.L.

Parque Tecnológico de Galicia

- 104 Allenta Consulting
- 106 Conexiona Telecom, S.L.
- 108 Gaélica Solar, S.L.
- 110 Soluciones Medioambientales y Aguas, S.A.
- 112 Trabeculae, Empresa de Base Tecnológica S.L.

Prólogo

Jesús Candil Gonzalo
Director General de Desarrollo Industrial
Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

En la Dirección General de Desarrollo Industrial del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio somos conscientes del necesario cambio del enfoque de las políticas industriales que tradicionalmente han prevalecido en nuestro país y estamos apoyando políticas industriales en las que predomine un enfoque de innovación que evite la aparición de crisis en planteamientos empresariales tradicionales hoy obsoletos

Por eso apreciamos especialmente la pujanza existente en nuevos emplazamientos, como son los parques tecnológicos, capaces de atraer talentos y enfoques innovadores. Dado además el exigente proceso de selección de los parques, las empresas que acaben instalándose en ellos deberán tener unas expectativas mayores de sobrevivir que la media. Por ello, el empleo generado por los parques tendrá que adquirir cada vez más importancia e ir tomando el relevo al excedentario existente en las industrias tradicionales.

Los parques están llamados así a desempeñar un papel importante en la política industrial y tecnológica de este país y desde el Ministerio queremos colaborar con ellos y apoyarles para que puedan constituirse en protagonistas y promotores de una nueva economía basada en empresas innovadoras y competitivas, para conseguir un posicionamiento competitivo de España, en un entorno global.

En la medida en que un parque constituye un recinto privilegiado para la creación de empresas tecnológicamente innovadoras, uno de los objetivos prioritarios de todos los parques tecnológicos, debe ser la promoción de nuevas empresas que acudan a instalarse en el parque, o se generen en él, como spin-offs de centros tecnológicos o de investigación y de otras empresas existentes en él.

Por ello dentro de las actuaciones que se llevan a cabo dentro del convenio que tenemos suscrito con la asociación de parques españoles APTE, desde 2005, pusimos en marcha el pasado año una nueva experiencia piloto: el Programa CETPAR para promover que los parques apoyen la creación en ellos de empresas tecnológicamente innovadoras

Se trata de un programa diseñado por los técnicos del ministerio, conjuntamente con los propios parques y especialmente con el conjunto de ellos representado por APTE. El programa no es "dirigista" en la medida que está formulado para que el protagonismo radique en dichos parques y en sus unidades de incubación, para la identificación y selección de las empresas a las que se otorgue un apoyo específico. Además y gracias a la intervención de APTE la instrumentación de dichos apoyos funciona con una gran simplicidad, sin ningún esfuerzo burocrático para las empresas

En esta publicación aparece una descripción de las actuaciones efectuadas durante 2006 en el programa piloto, así como de algunos de los resultados obtenidos: aumento del empleo y de la inversión en I+D, crecimiento de la facturación en exportaciones, etc. que confirman el potencial de los parques como enclave fundamental para la creación de empresas innovadoras

Dado lo alentador de los resultados preliminares del programa piloto, hemos llevado a cabo en el presente año su generalización al conjunto de parques tecnológicos, mediante la convocatoria de un programa general -que hemos denominado CEIPAR- de apoyo a la creación de empresas, innovadoras en todos los parques en funcionamiento, con el que esperamos tener una mayor incidencia en el desarrollo industrial del país.

04

05

C
E
T
P
A
R

Felipe Romera
Presidente de APTE

En marzo de 2005, la Asociación de Parques Científicos y Tecnológicos de España (APTE) firmó un convenio con el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Fruto de dicho convenio se ha consolidado la red de transferencia de tecnología de la asociación, se ha prestado asistencia técnica a numerosos parques para que puedan cumplir con los requisitos para ser socios, se han creado dos antenas tecnológicas en Brasil y China y sobre todo se ha desarrollado el proyecto piloto CETPAR.

CETPAR surge de una reflexión conjunta entre el Ministerio y la APTE sobre cómo ayudar a las empresas incipientes a crecer y desarrollarse.

El Ministerio seleccionó a cinco parques consolidados (Ourense, Boecillo, El Vallés, Zamudio y Málaga) para realizar una experiencia piloto y novedosa de apoyo a las empresas de base tecnológica, innovadoras y de rápido crecimiento que nacen y se desarrollan en estos recintos.

La nueva experiencia tenía hechos novedosos como que se basara en la confianza y donde se involucraban a distintos agentes, por un lado a las unidades de gestión de los parques y a los responsables de las incubadoras y preincubadoras de los recintos y por otro a la Fundación EOI (antigua Escuela de Organización Industrial). Entre todos preseleccionaron más de 100 empresas de las cuales finalmente se seleccionaron a 52.

A estas empresas se les ofreció un paquete de incentivos amplio, financiación de 24.000 euros para su desarrollo, formación empresarial a medida a cargo de la EOI, financiación adicional a través de ENISA y un apoyo directo dentro del Ministerio en especial en los programas Profit.

El resultado de estas acciones ha sido espectacular como puede verse en este libro que describe a estas empresas y también su evolución en el año que ha durado este proyecto piloto.

Las conclusiones de este programa han puesto de manifiesto cómo los parques científicos y tecnológicos son excelentes lugares para la creación y desarrollo de empresas de base tecnológica, innovadoras y de rápido crecimiento y por otro lado, que cuando se diseñan iniciativas donde se tiene en cuenta la situación real de los actores que participan y se colabora con ellos el éxito está asegurado.

Quiero agradecer al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo la generosidad en sus planteamientos y el entusiasmo y apoyo en su desarrollo, que ha hecho visible una de las caras más ambiciosas de los parques científicos y tecnológicos como es la de ser generadores de nuevas empresas innovadoras, de base tecnológica y de rápido crecimiento.

Juan Ángel Montero Rey
Director del Área de Tecnología, Industria y
Medio Ambiente
EOI Escuela de Negocios

La Fundación EOI (antigua Escuela de Organización Industrial) fue fundada en julio de 1955, siendo la primera escuela de negocios establecida en España y una de las primeras de Europa.

Constituida como Fundación en 1997, su patronato conjuga el aspecto público con el privado, siendo su Patrón protector el Ministerio de Industria Turismo y Comercio, contando como otros patronos la Oficina Española de Patentes y Marcas, CDTI, IDAE, Red.es, La Caixa, Ericsson, Fundación VODAFONE e Iberia.

Es miembro fundador de la European Foundation for Management (EFMD) y de otras numerosas Asociaciones y Fundaciones relacionadas con escuelas de negocio.

EOI ha sido la primera escuela de negocios de España en obtener la certificación ISO 9001:2000 y la certificación europea EMAS que acredita el respeto medioambiental de su gestión.

En un mundo abierto y globalizado, EOI ha apostado fuertemente por la internacionalización de sus actividades, con acuerdos de intercambio y cooperación con prestigiosas escuelas europeas y americanas. Desarrolla EOI su actividad en catorce países latinoamericanos, donde se ha convertido en la escuela de negocios con mayor presencia.

EOI tiene un marcado enfoque de servicio a la comunidad que, entre otras líneas de actividad, se plasma en su contribución a la creación y consolidación de empresas, con especial atención a las de Base Tecnológica. Desde finales de los años 80, esta actividad ha ayudado a crear y/o consolidar más de 8.000 empresas, principalmente pymes, generando más de 20.000 puestos de trabajo directos y consolidando otros muchos miles.

Las prácticas de creación y consolidación de empresas han obtenido el reconocimiento de "good practice" por el grupo de expertos de la Comisión Europea, en sendos Congresos celebrados respectivamente en Bruselas en 2002 y en Viena en 2004. Estas actividades se encuadran en el Programa CRECE del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio que las cofinancia, junto con los presupuestos asignados directamente a EOI por el Fondo Social Europeo, que aporta más del 80% del coste de EOI, y con aportación económica adicional de Socios Locales.

El programa CETPAR se ha beneficiado de estos recursos, siendo el Socio Local en este caso la Asociación de Parques Científicos y Tecnológicos de España, (APTE) con quien EOI firmó un Convenio al efecto.

EOI asignó al proyecto un equipo de trabajo, todos sus integrantes con más de 25 años de experiencia en gestión empresarial a nivel directivo, y habituales participantes en los programas de creación y consolidación de empresas de EOI.

El equipo estuvo compuesto por los siguientes miembros:

- ▶ Juan Montero. Ingeniero de Minas. Responsable del proyecto
- ▶ Martín Gallego. Dr. Ingeniero de Minas y Economista. Coordinador Técnico del proyecto
- ▶ José María Vela. Ingeniero de Telecomunicaciones. Coordinador logístico y consultor en el proyecto
- ▶ Baldomero Fernández. Dr. Ingeniero de Telecomunicaciones. Consultor
- ▶ Miguel Cuesta. Ingeniero Industrial. Consultor
- ▶ Jesús Moreno. Economista. Consultor
- ▶ José Rodes. Economista. Consultor
- ▶ Manuel Nuñez. Ingeniero de Telecomunicaciones. Consultor.

El objeto de las consultorías fue establecer o afinar el Plan de Empresa de los participantes, según el grado de desarrollo de cada empresa, o bien definir un Plan Estratégico si la empresa tenía ya un cierto rodaje en su actividad.

Los temas tratados fueron concebidos para pasar por los aspectos básicos de gestión empresarial en las distintas áreas funcionales de la empresa.

Así, se revisaron principalmente los siguientes items:

- Metodología de proyectos, ayudando a los participantes con las pautas para elaborar un Plan de Empresa técnica y económicamente viable, partiendo de una Guía de elaboración de Proyectos realizada por EOI.
- Marketing, ayudando al emprendedor en la segmentación y análisis del mercado, para elaborar un Plan de Marketing que le permitiera fijar sus acciones comerciales, teniendo en cuenta el par producto-mercado, clientes, promoción-comunicación y canales de distribución.
- Finanzas, resaltando la utilidad del estudio de los Estados Financieros, estableciendo balances, cuentas de resultados planes de tesorería, etc.
- Plan de Operaciones, revisando los procesos del área productiva, logística, pedidos, gestión de stocks, planificación y programación de la producción y gestión de materiales. Aplicando asimismo técnicas modernas de gestión de calidad y programación de proyectos.
- Recursos Humanos, haciendo un recorrido sobre la planificación y desarrollo del personal, distintos tipos de contratos laborales, buscando lo más ventajoso para la empresa.
- Aspectos fiscales, aplicando el tipo de régimen fiscal más adecuado a la actividad.
- Aspectos jurídicos, buscando la figura legal más apropiada.
- Aplicaciones informáticas, dibujando el Plan de Sistemas más idóneo.
- Calidad, haciendo ver la reciente importancia de la calidad en la elaboración de productos, prestación de servicios y procedimientos empresariales y requisitos para obtener la certificación en calidad como elemento de competitividad.

Los consultores realizaron tutorías individualizadas, según el calendario de avance fijado previamente con cada emprendedor.

Los consultores jugaron además el papel de hilo conductor y según las necesidades de ayuda especializada que se detectaban, requerían el apoyo de los especialistas correspondientes. Así se solicitó y recibió para determinadas empresas, el apoyo de expertos fiscales, apoyos institucionales, fundamentalmente del ámbito del Mº de Industria, como de la Oficina Española de Patentes y Marcas, IDAE, ENISA si se revelaron necesidades de financiación, etc.

La impresión general obtenida por la EOI respecto al programa es que, si ha sido de algún valor la colaboración prestada, es consecuencia de llevar las herramientas de gestión empresarial a emprendedores de gran conocimiento tecnológico y científico, pero en, general, con poco dominio de aquellas herramientas.

Por último, es de justicia destacar el magnífico acogimiento y trato recibido por personas de todo nivel en todos los parques, sin excepción, así como la valiosa colaboración de APTE en todos los aspectos logísticos y de organización y coordinación del programa.

Los préstamos participativos de ENISA en el programa CETPAR

Con el objetivo de facilitar el desarrollo de empresas innovadoras ubicadas en los parques científicos y tecnológicos, y que éstas superen las dificultades que pudieran tener en cuanto a financiación de sus proyectos empresariales y de formación en técnicas de gestión y administración, el programa de ayudas para la Creación de Empresas Innovadoras de base Tecnológica en Parques Científicos y Tecnológicos (CEIPAR) ofrece, tal como se define en el preámbulo de la Orden por la que se regulan las bases para la concesión de las ayudas, “un conjunto integrado de herramientas de apoyo, complementarias entre sí, a partir de la colaboración entre el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (MITYC), la Empresa Nacional de Innovación, SA (ENISA), y la Escuela de Organización Industrial (EOI)”.

Las empresas innovadoras que, en cada convocatoria, resulten beneficiarias de las subvenciones concedidas por el MITYC, pueden tener, además, acceso preferencial a los apoyos financieros, en forma de préstamos participativos, regulados por el convenio específico suscrito entre el MITYC y ENISA relativo a línea específica de financiación de empresas de base tecnológica. El carácter diferencial del préstamo participativo frente a otras figuras financieras radica, básicamente, en que proporciona recursos a largo plazo a las empresas, a unos favorables tipos de interés vinculados a la evolución de los resultados de las mismas y sin más garantías que las del propio proyecto empresarial y la solvencia profesional del equipo gestor.

En la convocatoria 2006 (Programa Piloto CETPAR), 18 empresas mostraron interés en la posible financiación de sus proyectos empresariales mediante préstamos participativos concedidos por ENISA, la cual mantuvo contacto con todas ellas y analizó sus proyectos. Dado que los proyectos estaban en diferentes fases de ejecución, la mayoría de las empresas no han podido, por el momento, acceder a la financiación de ENISA. No obstante, dos proyectos ya han sido aprobados por el Consejo de Administración de ENISA, por un importe de 1.200.000 euros, y uno se encuentra en las últimas fases de estudio.

ENISA considera la experiencia de 2006 como un éxito, ya que los proyectos que se encontraban más maduros en su planteamiento y ejecución han conseguido financiación mediante préstamos participativos, a través de los cuales han encontrado una vía para complementar los recursos necesarios para acometer las inversiones que tales empresas deben llevar a cabo para poder salir al mercado.

Confiamos en que, a la luz de la experiencia obtenida en esta primera convocatoria, un mayor número de empresas puedan acogerse a los préstamos participativos de ENISA en futuras convocatorias. Para este objetivo, desde estas páginas, animamos a emprendedores y empresarios a que contemplen, como una de las alternativas de financiación a largo plazo de su proyecto empresarial, el préstamo participativo de ENISA.

Introducción

La APTE puso en marcha durante el pasado año con el apoyo del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio el programa piloto CETPAR (Programa de Apoyo a la Creación de Empresas Tecnológicas en Parques) con el que se ha estimulado el crecimiento de 52 empresas pertenecientes a 5 parques científicos y tecnológicos: Parque Tecnológico de Andalucía, Parque Tecnológico de Galicia, Parque Tecnológico de Bizkaia, Parc Tecnològic del Vallès y Parque Tecnológico de Boecillo.

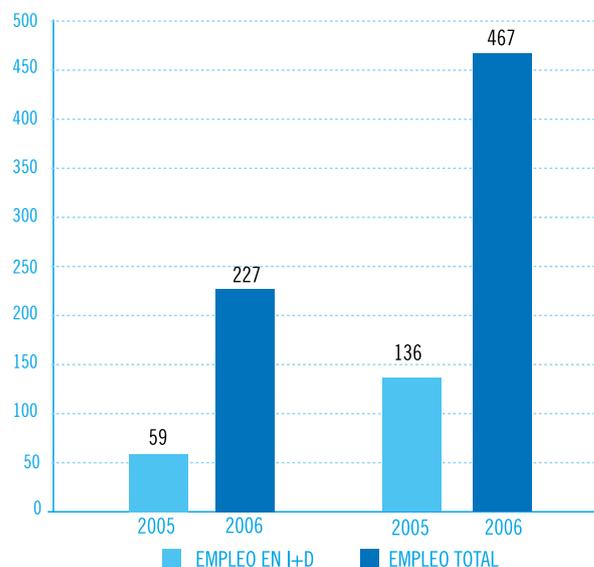
El apoyo prestado ha consistido en asistencia en gestión empresarial especializada a cargo de la Escuela de Negocios EOI, apoyo financiero para mejorar los puntos débiles identificados en las empresas y acceso a préstamos participativos por parte de la Empresa Nacional de Innovación (ENISA).

La finalidad última de este programa es contribuir de forma significativa a la creación de las empresas tecnológicas innovadoras que deben ir desempeñando un peso cada vez mayor en la economía que permita traspasarlas el empleo cada vez más excedentario de las industrias tradicionales en declive.

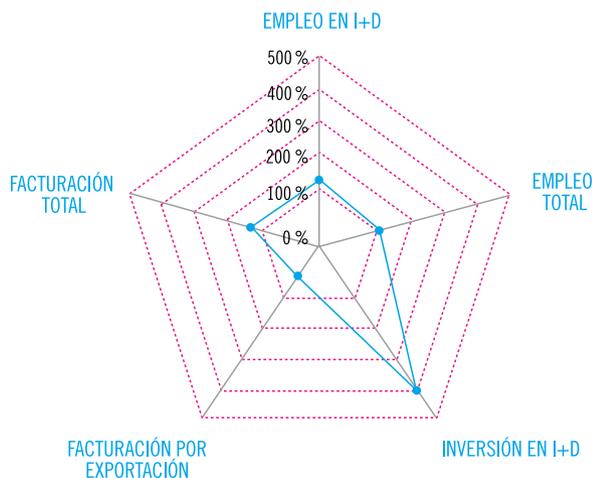
Los resultados que se han obtenido gracias a esta ayuda son esperanzadores y muestran la importancia de este tipo de ayudas para las empresas que se encuentran en sus primeros años de vida.

A modo de resumen, podemos ver en las siguientes estadísticas la evolución que han experimentado las empresas apoyadas durante el periodo 2005-2006.

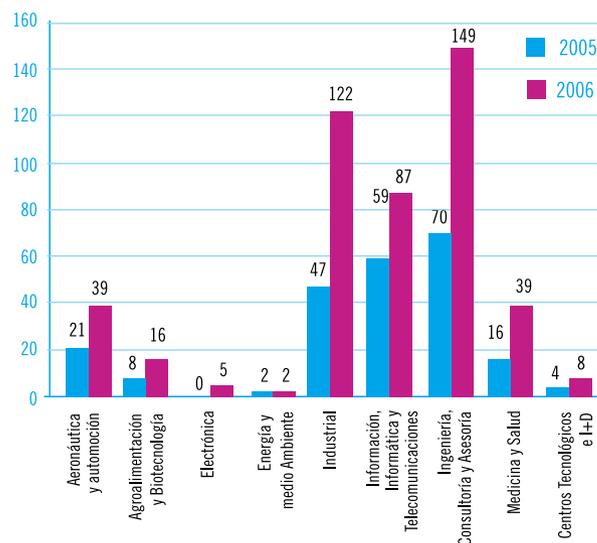
Evolución del empleo



Incremento (%) de los principales indicadores de las empresas participantes en el programa CETPAR en el periodo 2005/2006



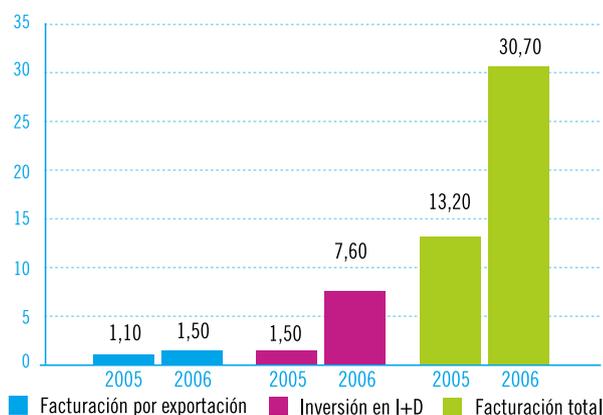
Evolución empleo empresas CETPAR



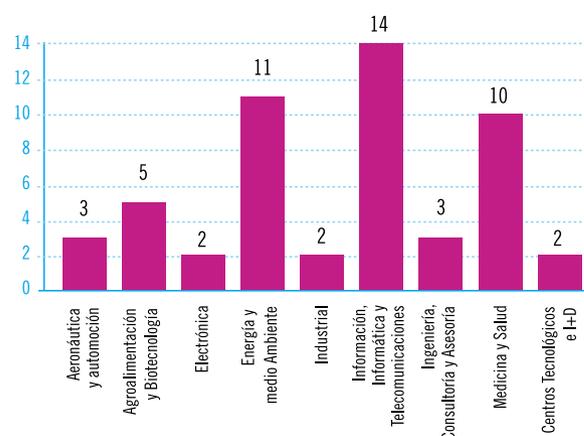
Resumen estadístico empresas CETPAR

| | AÑO | | Incremento (%) |
|-----------------------------|------------|------------|----------------|
| | 2005 | 2006 | |
| Empleo en I+D | 59 | 136 | 131% |
| Empleo total | 227 | 467 | 105% |
| Inversión en I+D | 1.507.307 | 7.614.585 | 405% |
| Facturación por exportación | 1.063.308 | 1.540.466 | 44% |
| Facturación total | 13.168.097 | 30.744.844 | 133% |

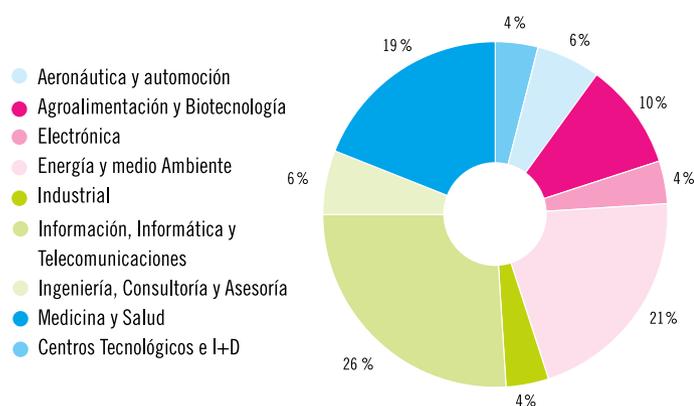
Evolución financiera (millones de euros)



Número de empresas CETPAR por sectores



Proporción de empresas CETPAR por sectores



Debido a los buenos resultados del Programa Piloto, el pasado 8 de febrero el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio publicó oficialmente el programa CEIPAR (Creación de Empresas Innovadoras de Base Tecnológica en Parques Científicos y Tecnológicos) que sigue la misma filosofía de ayudas que el programa piloto, sin embargo, en esta ocasión, el asesoramiento que van a recibir las empresas se va a ver reforzado por el que les va a proporcionar las entidades gestoras de los parques y las unidades de incubación.

El nuevo programa, además de apoyar el desarrollo de las empresas, quiere potenciar que las entidades gestoras de los parques y las unidades de incubación trabajen juntos en la misma dirección y creen modelos eficaces de apoyo continuo al crecimiento empresarial.

Con la edición de este libro hemos querido que las empresas beneficiarias de las ayudas del programa piloto expliquen cómo ha evolucionado su proyecto empresarial a lo largo de 2006 y cómo ha influido en su desarrollo el programa CETPAR. De esta forma, queremos animar a todos aquellos emprendedores a que apuesten por la creación de nuevas empresas y se acojan a futuras convocatorias del programa CEIPAR.

AB-Biotics Producciones Industriales de Microorganismos

Parque: Parc Tecnològic del Vallès

Dirección: Masia Can Fatjó del Moli s/n 08290 Cerdanyola del Vallès (Barcelona)

Teléfono: +34 902 90 38 44

Web: www.ab-biotics.com

E-mail: Miquel@ab-biotics.com

Sector: Biotecnología (Agroalimentación y Biotecnología)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

AB-Biotics nació de la Planta de Tecnología de Alimentos de la Universidad Autónoma de Barcelona. Sus tres socios fundadores tenían perfiles distintos: Prof. Buenaventura Guamis, catedrático de Tecnología de Alimentos de la Universidad Autónoma de Barcelona, aporta la tecnología, y Sergi Audivert y Miquel Àngel Bonachera aportaba su carácter emprendedor y su capacidad de trabajo. Sergi y Miquel Àngel se dedicaron a tiempo completo a la empresa e invertimos en un estudio de mercado para validar la viabilidad de nuestro modelo de negocio con una prestigiosa consultora.

Con el plan de negocio y los datos de mercado, iniciamos nuestra andadura para conseguir el Capital Concepto del CIDEM. Se nos otorgó la ayuda en forma de capital con una aportación del 50% público y 50% privado, constituimos la sociedad en Abril del 2004 con 100.000 € totales y iniciamos nuestra actividad comercial. Cerramos en diciembre del 2004 sin haber vendido nada!

Qué mal lo pasamos!. Desde enero a marzo decidimos desatarnos del estudio de mercado y modificar nuestro modelo de negocio para que fuese más vendible de caras al consumidor. Cerramos el 2005 con el beneficio suficiente como para compensar las pérdidas del 2004, iniciamos la contratación de personal (5) y estructuramos una estrategia de crecimiento para el periodo 2006-2007 para la cual obtuvimos la ayuda Neotec del CDTI.

En febrero del 2006 entramos en el programa CETPAR. Con su apoyo financiero sumado al valioso y constante soporte de la Escuela de Organización Industrial, hemos estructurado y ejecutado un plan de marketing destinado a valorar nuestras mejores opciones de crecimiento, así como a mejorar nuestra capacidad negociadora frente a clientes. Los resultados de diciembre del 2006 y éstos nos darán información clave para consumir nuestra estrategia de crecimiento 2006-2007.

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

AB-BIOTICS es una empresa que se basa en la I+D para ofrecer productos tecnológicamente más avanzados a nuestros clientes. AB-BIOTICS ofrece productos alimentarios acabados (básicamente en la rama de los derivados lácteos) que incorporan las últimas innovaciones.

AB-BIOTICS está focalizada completamente en el desarrollo de microorganismos para la industria alimentaria como cultivos autóctonos de iniciación y probióticos. Los microorganismos de AB-BIOTICS son exclusivos de cada cliente.

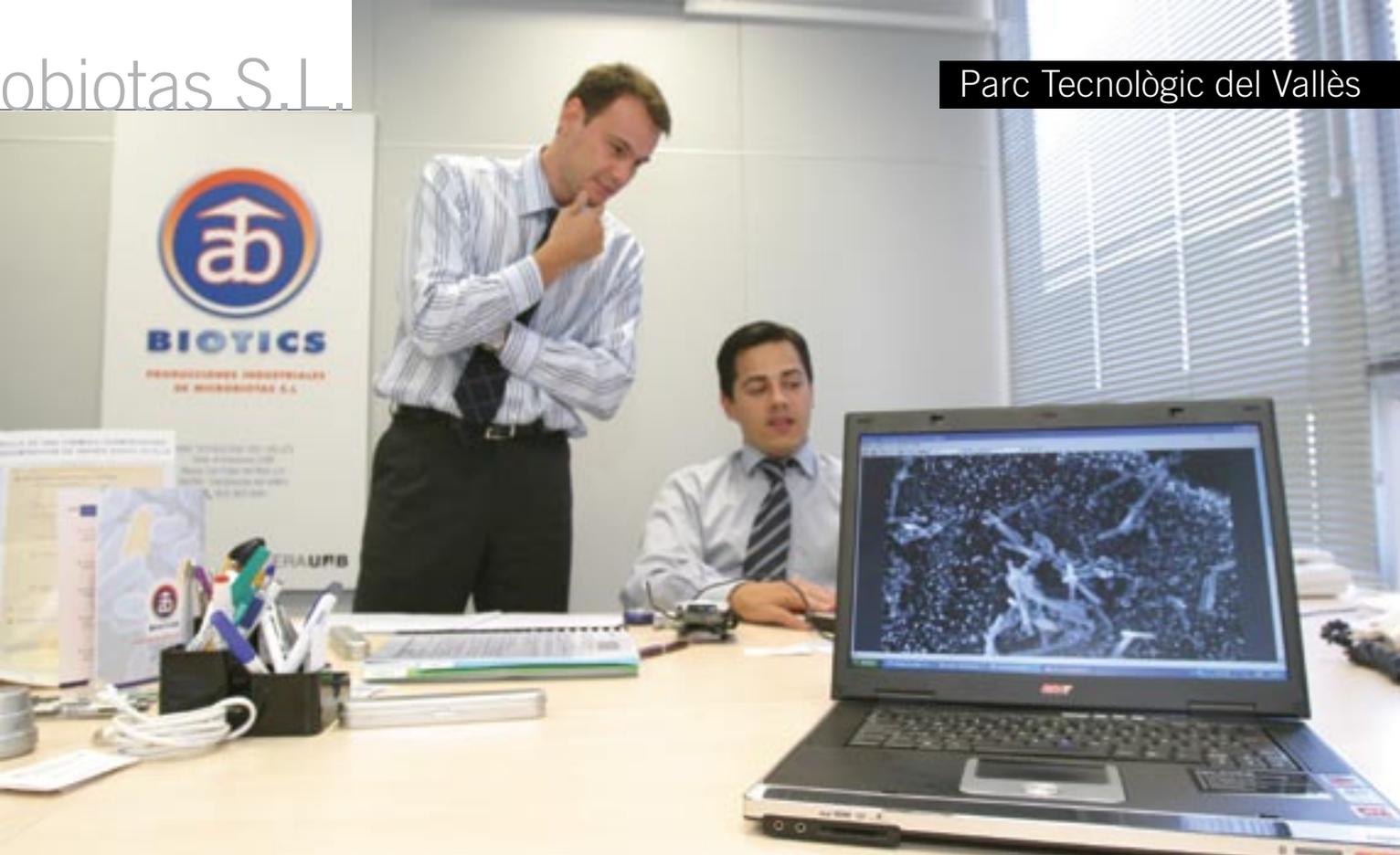
Los Alimentos Funcionales son alimentos que aportan beneficios para la salud de las personas que los consumen. Uno de los mejores ejemplos de alimentos funcionales que hay en el mercado español sería el Actimel de Danone, y su funcionalidad es que "mejora tus defensas" porque contiene Lc Inmunitas que es un microorganismo patentado (W001/89541) cuyo nombre científico es Lactobacillus Casei Inmunitas (Defensis) que promueve la buena funcionalidad del sistema inmunitario. El Actimel de Danone es un producto más interesante que el yogur natural de Danone básicamente por dos motivos:

1. La preocupación por la salud es muy importante en las amas de casa que ven en la dieta un elemento clave para mantener la buena salud de su familia. Actimel es un alimento saludable porque está clínicamente probado que refuerza el sistema inmunitario.
2. El producto no se puede copiar. La funcionalidad o beneficio para la salud solo está documentada y demostrada para la cepa patentada inmunitas, así pues, no podemos afirmar que una copia de Actimel tenga beneficios para el sistema inmune porque éste no podrá incorporar el Lc Inmunitas.

Otro alimento funcional de Danone, es el Danacol. Este producto funcional no es tan atractivo para Danone porque está basado en fitoesteroles (estanol ester), un producto genérico que no puede ser protegido bajo patente porque ha sido documentado con anterioridad. El Danacol supone una serie de gastos como la promoción para dar a conocer la funcionalidad del Danacol de la cual se aprovechan empresas más pequeñas con productos análogos como por ejemplo el Benecol® (Kaicu).

Así pues la diferenciación da valor a un producto, pero la protección del mismo lo hace más atractivo para las empresas. Esto es lo que hace AB-BIOTICS SL: dar diferenciación y exclusividad a nuestros clientes.





AB-Biotics Producciones Industriales de Microbiotas S.L.

Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

AB-BIOTICS incluía en el proyecto de crecimiento que se presentó al CDTI y a nuestros inversores de Capital Riesgo (cuya entrada no está planteada hasta 2007) la necesidad de documentar mejor la relación que tienen nuestros productos funcionales en desarrollo con el mercado que los va a consumir.

Pensamos que no podíamos plantear un proyecto de I+D sin saber el producto esperado de tal estudio. El programa CETPAR intervino especialmente en nuestra estrategia de marketing, que se planteó sobre el papel junto con los consultores de la EOI, de tal manera que pudimos madurar nuestro proyecto de investigación de mercado asociado a nuestro proyecto de I+D.

El plan de marketing se compone de la realización de 6 focus groups, realizados a grupos homogéneos de hombre y mujeres en las dos principales ciudades de España: Madrid y Barcelona. En estos focus se optimizarán 20 productos potenciales que quedaran reducidos y agrupados. En la fase cuantitativa se realizarán 4 fases evaluadoras formadas cada una de ellas por 120 entrevistas personales en las ciudades de Barcelona y Madrid. Además, se incluye ómnibus para cuantificar nuestro segmento objetivo.

Finalmente el trabajo de campo se subcontrató (inicio en 15 de Septiembre del 2006) a una empresa especializada y muy consolidada (Salvetti-Lombart) que es muy conocida por las grandes empresas del sector alimentario (nuestros clientes). El coste económico de subcontratación del estudio es de 46.000 €, de los cuales 24.000€ han sido subvencionados por el programa CETPAR.

Proyección de futuro de la empresa

4

Crecer, ese es nuestro futuro.

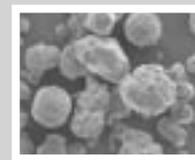
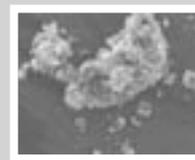
AB-BIOTICS quiere ser un referente nacional para el desarrollo de nuevos productos para la industria alimentaria en el sector de la alimentación funcional. Nuestro expertismo está en el campo de los microorganismos para alimentación, así como en las proteínas funcionales.

AB-BIOTICS va a aportar soluciones de alimentación funcional excelentes, patentadas y diferenciadoras a nuestros clientes.



Activery Biotech S.L.

Parque: Parc Tecnològic del Vallès
Dirección: Centre d'Empreses de Noves Tecnologies
08290 Cerdanyola del Vallès (Barcelona)
Teléfono: +34 935 82 01 52
Web: www.activery.com
E-mail: activery@activery.com
Sector: Biotecnología / Farmacia (Medicina y salud)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

Activery Biotech SL (Activery) es una compañía de Drug Delivery que utiliza la nanotecnología en fluidos súper críticos (SCF) para producir modificaciones en los principios activos o en su formulación para proteger y mejorar el ciclo de vida de los productos farmacéuticos o medicamentos.

De hecho, Activery Biotech SL nació en un entorno universitario dentro del Campus de la UAB (Universitat Autònoma de Barcelona) pero se hacía necesario un salto a un entorno de tecnología industrial aplicada. El Parque Tecnológico del Vallès fue percibido como la plataforma ideal para desplegar todo su potencial en I+D dentro del campo de la Nanobiotecnología en sus aplicaciones farmacéuticas.

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

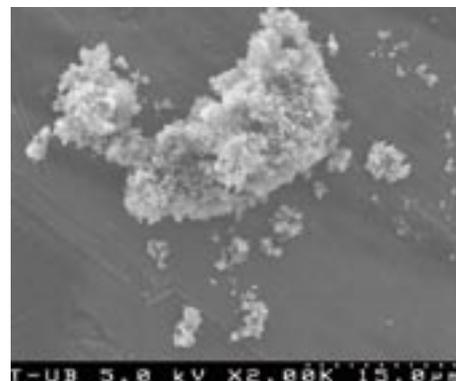
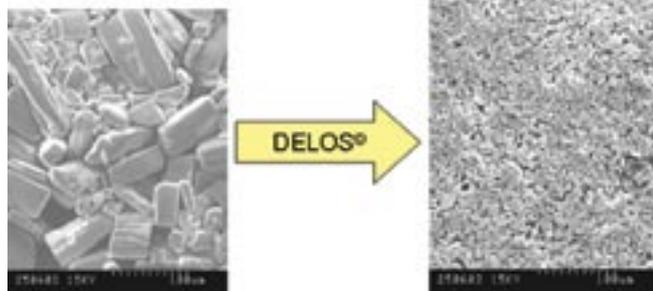
2

La utilización de tecnologías en fluidos supercríticos (Super Critical Fluids) en el mercado farmacéutico y específicamente dentro de la gestión del ciclo de vida de producto se está revelando como una de las alternativas más interesante por su:

- ▶ Reproducibilidad
- ▶ Posibilidad de escalado y producción industrial
- ▶ Creación y protección de valor

Activery investiga, desarrolla y produce productos basados en principios activos ya existentes o de próximo lanzamiento para:

- Crear nuevas vías de administración (p.e. macromoléculas por vía oral)
- Facilitar la dosificación (nanosuspensiones de baja viscosidad y alta estabilidad)
- Aportar ventajas competitivas a formulaciones innovadoras de productos existentes tanto en productos de prescripción como OTC's.
- Diferenciar y personalizar formas cristalinas únicas con comportamientos terapéuticos singulares.



Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

Aunque sea parcial, nos ha ayudado a financiar tres de los pilares básicos de ActiVery Biotech S.L.

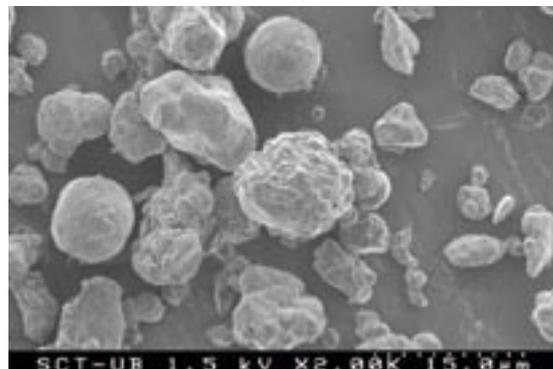
- ▶ Personal: desde su entrada en el PTV, ActiVery ha contratado a tres nuevos investigadores, dos de ellos Doctores (uno de ellos comunitario) que trabajaban mas allá de nuestras fronteras. Su mudanza a Barcelona y área metropolitana confirma la voluntad de ActiVery Biotech para convertirse en un foco de atracción de talento, esté donde esté.
- ▶ Equipos de I+D e instalaciones: recientemente se han instalado nuevos equipos en el PTV que dotan a ActiVery Biotech S.L. de una planta con capacidades únicas en Europa para producir nuevas formas cristalinas y medicinas innovadoras a través de Fluidos Supercríticos.
En colaboración con proveedores locales, se están desarrollando nuevos equipos que aceleren la creación de nuevos prototipos o nuevos productos basados en ideas o conceptos compartidos con clientes.
- ▶ Tecnología: Se ha creado una nueva patente para un producto innovador, único y que aporta ventajas interesantes para la industria farmacéutica. Así mismo, se ha pedido la extensión internacional de otra patente de proceso por la vía PCT.

Proyección de futuro de la empresa

4

La empresa quiere continuar creciendo. Su voluntad es la de buscar más colaboraciones y co-desarrollos con empresas farmacéuticas locales en un primer momento. Más adelante se desea llegar a acuerdos con empresas multinacionales y así, usar la plataforma tecnológica de ActiVery, la tecnología DELOS, para poder gestionar e innovar el ciclo de vida de productos relevantes en dichas compañías.

En paralelo, se pretende ir creando un "pipeline" de productos propios que permitan ofrecer en régimen de licencias o acuerdos concretos para empresas que busquen renovar su cartera de productos.



Parque: Parc Tecnològic del Vallès

Dirección: Centre d'Empreses de Noves Tecnologies
08290 Cerdanyola del Vallès (Barcelona)

Teléfono: +34 935 82 02 70

Web: www.advancare.com

E-mail: advancare@advancare.com

Sector: Electromedicina y Microelectrónica (Medicina y Salud y Electrónica)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2



ADVANCARE nace en octubre de 2003 con una clara vocación de convertirse en una empresa puntera dentro del sector electromédico español. Creada con capital 100% estatal, su plan de negocio recibe reconocimientos tanto de la Universidad Politécnica de Cataluña como del CIDEM.

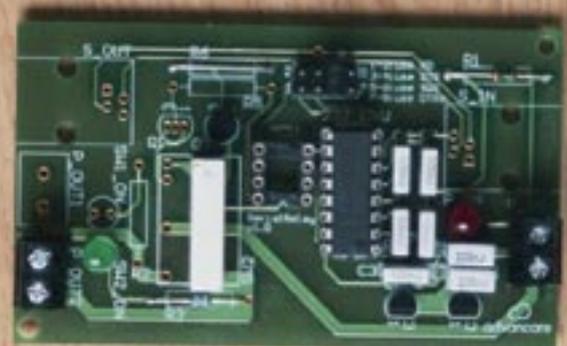
La actividad se inicia con un ambicioso proyecto en el sector de la presión arterial que incluye dos productos, un programa para el autoseguimiento de la presión arterial y la detección de los primeros síntomas de alteración y una grabadora de presión arterial de 24/48 horas, indicada para pacientes con hiper o hipotensión conocida pero no determinada, a los que hay que hacer un seguimiento más intensivo. Este proyecto nos ha permitido abrir muchas otras oportunidades, siendo estratégicamente seleccionadas las que permiten hacer crecer el grupo humano que configura ADVANCARE en conocimientos y capacidad de innovación.

Así, dentro de esta estrategia de generación y participación de proyectos, comenzamos diversos proyectos con algunas empresas instaladas en el Parque Tecnológico del Vallès, lo que nos llevó a ver que un parque tecnológico, y en particular el PTV, es el sitio ideal para una empresa innovadora como nosotros, pues las sinergias que se crean entre las empresas del parque son idóneas para la generación y consecución de nuevos proyectos.

ADVANCARE es una empresa de base tecnológica, especializada en el diseño electrónico y de tratamiento de señales. Nuestro sector principal es el de la medicina, en el que poseemos un amplio know-how, pero participamos en diversas tipologías de proyecto con un único requerimiento: que tengan un importante componente innovador.

Desarrollamos nuestra propia línea de productos (por ejemplo sistemas avanzados de monitorización arterial) y somos generadores de ideas para nuevos proyectos en los que nos aliamos con socios industriales y comerciales mediante fórmulas a medida. Veamos algunos ejemplos de estos proyectos:

- ▶ Monitor cardíaco personal integrado en la chaqueta de los bomberos de la Agencia Espacial Europea, dentro del marco de un proyecto de la propia ESA.
- ▶ Sistema de detección de la somnolencia en conductores. Un ambicioso producto de gran proyección que puede revolucionar totalmente el mercado y que hemos desarrollado y patentado conjuntamente con otra empresa del Parque y una tercera empresa del sector. De este proyecto ha nacido una nueva empresa, SOMNOALERT AIE, que también ha recibido el apoyo del programa CETPAR y que ha sido creada durante este 2006 con sede social en el Parque Tecnológico del Vallès.
- ▶ Sistema de monitorización de la fatiga en deportistas, desarrollado en colaboración con una empresa multinacional portuguesa para un importante club de fútbol inglés de la Premier League.
- ▶ Aparato para la monitorización del electrocardiograma, con gran capacidad de grabación y basado en el protocolo Holter. Nuestro segundo equipo pensado para médicos y especialistas del sector cardiovascular.
- ▶ Sistema de diagnóstico de enfermedades oculares mediante análisis de imágenes en tiempo real, un proyecto soportado por el colegio de médicos de Barcelona.





Proyección de futuro de la empresa

4

Nuestra estrategia se centra en continuar realizando productos con altos componentes de innovación, principalmente en el sector de salud. No obstante, y aprovechando nuestra experiencia en el diseño, desarrollo e industrialización de equipos médicos, que requieren de alta tecnología y calidad en los desarrollos, abriremos mercado en otros sectores que se puedan beneficiar de este know-how adquirido, sobretodo, en lo que se refiere a sensores, microelectrónica y procesamiento de señales.

Uno de los sectores por los que apostamos fuertemente es por el textil, llamado a modernizarse forzosamente para ganar competitividad frente a los fabricantes asiáticos. Junto a varios fabricantes estamos iniciando desarrollos en el campo de los llamados “smart clothes” (tejidos inteligentes), como por ejemplo sistemas de termorregulación electrónica de determinados tejidos, sistemas de monitorización vital en soporte textil, en colaboración con otra empresa del PTV, e incluso la participación en un programa CENIT.

El otro gran sector donde vamos a centrar nuestra expansión comercial en el futuro próximo es el de la construcción, aplicando know-how médico a la mejora de la seguridad de los trabajadores y de las estructuras, andamios y edificios, mediante sistemas de monitorización de vibraciones, movimientos e impactos.

Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

En el momento en que entramos en el programa CETPAR, ADVANCARE se encontraba en un punto de inflexión entre su actividad en el sector electromédico, que se encontraba en consolidación con dos productos en el mercado y nuevos desarrollos para el futuro y la apertura a nuevos sectores.

Así, tras una primera incursión en el sector de las prendas técnicas con un desarrollo previo, decidimos que un sector idóneo al que aplicar los conocimientos adquiridos en la microelectrónica y la integración de sensores podían ser los smart clothes o prendas inteligentes.

El programa CETPAR nos ha permitido consolidarnos en el sector electromédico con tres nuevos equipos y una patente desarrollados durante este año, nuestro año más productivo. Además, nos ha permitido desarrollar la actividad comercial necesaria para abrirnos paso en este nuevo mercado, en el que ya hemos conseguido un primer e importante proyecto para desarrollar un sistema electrónico para prendas inteligentes autorregulables en temperatura.

Investigaciones Veterinarias Barcelona, S.L.

Parque: Parc Tecnològic del Vallès

Dirección: Centre d'Empreses de Noves Technologies. 08290

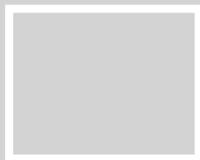
Cerdanyola del Vallès (Barcelona)

Teléfono: +34 935 82 02 14

Web: www.imasiconsulting.com

E-mail: info@imasiconsulting.com

Sector: Alimentación Animal (Agroalimentación y Biotecnología)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

I+I (Investigaciones Veterinarias Barcelona, SL.) nace de las ideas, experiencias y proyectos de un grupo de profesionales con una dilatada trayectoria en el sector de la Zootecnia y con significativos vínculos con el mundo industrial por un lado, y el científico por otro. Desde el inicio del Business Plan y dado el perfil innovador de la empresa, el equipo gestor tomó la decisión de desarrollar la actividad en el marco de un Parque Tecnológico, concretamente el del Vallés por su proximidad a los laboratorios de la U.A.B (Universidad Autónoma de Barcelona) y a las sedes de varias Industrias Farmacéuticas. Este hecho nos permitía desarrollar nuestra actividad de manera más eficiente. Desde entonces algunos de los principales hitos obtenidos por la empresa en su actividad han sido:

Diciembre 2004:

Calificación Proyecto "I+I Consulting en Innovación" como empresa I+O.

Marzo 2005:

Constitución de I+I: empresa incubadora de INVESVET dedicada a la consultoría en Innovación para empresas del sector Agroalimentario.

Enero 2006:

Selección del Proyecto "Desarrollo forma galénica nova sustitutiva de antibióticos en producción aviar" desarrollado por el equipo de I+I como proyecto tecnológico "Génesis" por parte del CIDEM (del Dpto de Industria de la Generalitat de Catalunya)

Febrero 2006:

Selección de I+I- Investigaciones Veterinarias Barcelona, S.L. como empresa de base tecnológica dentro del Programa CETPAR del MICYT.

Junio 2006:

Inicio del proceso para la realización del Plan de Empresa de INVESVET destinada a la fabricación a escala industrial de los procesos y productos desarrollados por I+I.

I+I es una start-up recién constituida (2005) dedicada a la investigación y al desarrollo tecnológico en el campo del uso de extractos de plantas como alternativa al uso de antibióticos en la alimentación animal. La línea científica se orienta más específicamente a la identificación, titulación, estabilización de fitocompuestos y otros PENS activos como por ejemplo polifenoles, terpenos y lactonas. Así mismo, también y dentro del proceso de I+D+i nos encargamos de las pruebas "in Vitro" e "in vivo" necesarias para la validación de dichos principios naturales de acuerdo con la UE (European Food Scientific Agency) y con los estándares de calidad para la alimentación animal y humana, especialmente la trazabilidad de dichos principios activos y su status GRAS (Generally Recognized As Safe).

16

17

C
E
T
P
A
R

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR</p> <p style="text-align: right;">3</p> | <p>Proyección de futuro de la empresa</p> <p style="text-align: right;">4</p> |
| <p>En el contexto de los Proyectos de I+D+i que estamos desarrollando el asesoramiento por parte de los técnicos tanto de la EOI, como del propio Parque, nos ha permitido establecer una selección de los mismos a partir de parámetros de valoración económico como ROI / VAN etc... Así mismo, la facilidad del acceso a recursos del MYCT como es el caso de la OEPM (Oficina Española de Patentes y Marcas) nos ha permitido una vigilancia tecnológica aún más efectiva si cabe, que junto con los boletines que gestiona el propio Parc Tecnològic de Vallès nos permite ser más eficientes en dicha actividad.</p> | <p>Dentro de la estrategia de crecimiento orgánico asesorada por parte de los técnicos de la EOI, INVESTIGACIONES VETERINARIAS BARCELONA S.L. prevé el desarrollo Industrial de la Plataforma Tecnológica para la extracción de principios antioxidantes y antimicrobianos de biomasa vegetal como alternativa al uso de antibióticos en la alimentación animal. Para ello, se prevé la Estandarización del proceso para obtener un óptimo “cost-useful”, la protección del mismo a través de una patente europea, el desarrollo de pruebas “in vitro” e “in vivo” hasta la fase clínica y por último, el establecimiento de acuerdos con un/os partner/s de la Industria Farmacéutica para su registro a nivel europeo (EFSA).</p> |
| | |

Praesentis, S.L.

Parque: Parc Tecnològic del Vallès

Dirección: Centre d'Empreses de Noves Tecnologies nave 41.
08290 Cerdanyola del Vallès (Barcelona)

Teléfono: +34 935 82 44 46

Web: www.praesentis.com

E-mail: cjos@praesentis.com

Sector: Telecomunicaciones (Información, Informática y Telecomunicaciones).



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

Praesentis es una empresa especializada en el desarrollo de productos y aplicaciones de video submarino y de plataformas de interacción en entornos remotos a través de sensórica y sistemas inteligentes de control.

La capacidad de diseño, desarrollo y construcción de sistemas electromecánicos y de software complejo de visión, llevó a contactar a un grupo de médicos especialistas en dermatología con el grupo de desarrollo de Praesentis para proponerles la construcción de una estructura autoportante con un sistema de cámaras de visión para utilizar el proceso manual de inspección de pacientes.

La relación que poco a poco se fue estableciendo entre los dos grupos de personas creó una línea de confianza que ha permitido transformar el simple desarrollo de un producto de baja complejidad, en una agrupación formal de intereses que se constituirán en sociedad permanente para la explotación de diversas líneas de negocio alrededor de la inspección automatizada de la piel y mediante técnicas ópticas de precisión.

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

Actualmente Praesentis desarrolla actividades en el campo de la Telepresencia Submarina donde son utilizados sus sistemas de visión en medio acuático para las inspecciones en oceanografía, acuicultura, construcción submarina en general, ecología litoral o seguridad y defensa



18

19

C
E
T
P
A
R



Beneficios que ha aportado a la empresa al participar en el programa CETPAR

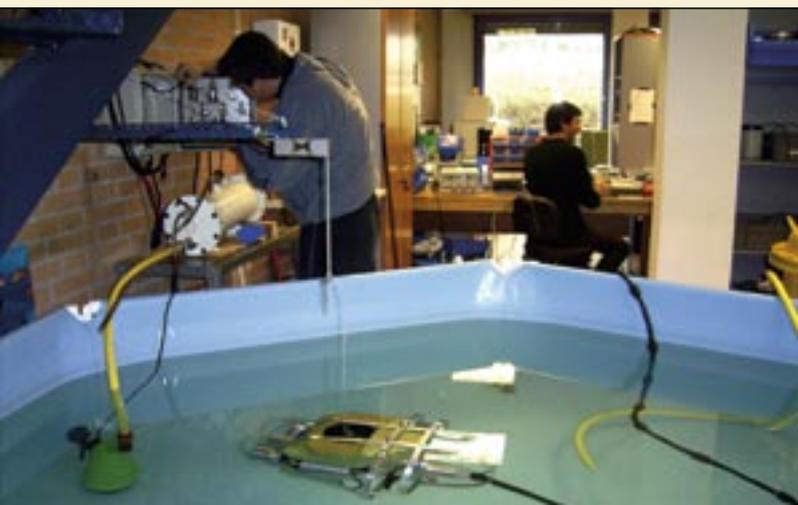
3

La participación en el programa CETPAR nos ha permitido iniciar de forma organizada y estructurada un nuevo modelo de negocio completamente al margen de la actividad principal de la empresa, sin muchas complicaciones, con una potente estructura organizativa de la que no hubiéramos podido disponer sin dispersar esfuerzos.

Proyección de futuro de la empresa

4

En breve se habrán terminado los test de prototipos, el estudio de mercado con una pre-serie y las previsiones industriales. En paralelo se habrá terminado el Plan de Negocio que permitirá acceder a fuentes de financiación en fase semilla, a la vez que se pueda iniciar una pequeña estructura comercial para apoyar el inicio de las ventas. Está previsto llegar a un importante nivel de facturación si se logra conseguir la financiación necesaria para el despegue comercial.



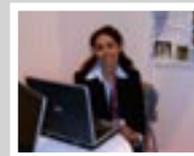
Parque: Parc Tecnològic del Vallès

Dirección: CENT. Parc Tecnològic del Vallès. 08290 Cerdanyola del Vallès (Barcelona)

Teléfono: +34 935 82 01 61

E-mail: mekki@atipic.es

Sector: Agroalimentación (Agroalimentación y Biotecnología)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

RFOOD nace de la iniciativa de la Dra. María Benelmekki, investigadora en tecnologías de procesos basados en las propiedades electromagnéticas de materiales de la empresa ATIPIC.

A raíz de una serie de proyectos realizados por esta empresa en el ámbito de alimentos para cocción en microondas, se plantea la posibilidad de aplicar estos conocimientos a las líneas de producción, llegándose a la conclusión de que para este tipo de aplicaciones industriales es más conveniente trabajar con Radiofrecuencia. Esta línea de negocio se considera que excede el ámbito de actuación de ATIPIC y la doctora Benelmekki sugiere liderar ella un proyecto empresarial independiente.

A partir de este momento, se inicia el proceso de estudio de mercado, localización de socios tecnológicos (fabricantes de equipos), y se inicia una primera ronda de contactos con empresas agroalimentarias para la evaluación de la existencia de una necesidad que la nueva tecnología puede cubrir. A raíz de la inclusión del proyecto en el programa CETPAR, se dispone de recursos adicionales para el desarrollo del plan de negocio (asesoramiento de la EOI).

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

RFOOD es la aplicación de tecnologías de calentamiento dieléctrico a líneas industriales para abordar diversos problemas de difícil solución con las tecnologías de calentamiento clásicas.

El proceso de calentamiento por RF es similar al de Microondas (MW): la exposición de los productos a las ondas electromagnéticas provoca la vibración de las moléculas polares resultando el calentamiento en volumen de los productos. En la mayoría de los productos, la interacción se produce con las moléculas de agua, ya que son polares, pero también se produce la interacción con otras moléculas polarizables como son los compuestos aromáticos, los alquinos y los alquenos. Al aplicar tensión a los electrodos, las moléculas polares tienden a alinearse en la misma dirección. Al cambiar la carga de los electrodos, las moléculas giran alrededor de sí mismas alineándose en la dirección opuesta. En el caso de un generador de RF de 27 MHz, el cambio de polaridad de los electrodos provoca un cambio de alineación de las moléculas polares 27 millones de veces por segundo. Este cambio se traduce en una agitación continua de las moléculas y, en consecuencia, en un calentamiento uniforme, generado en todo el volumen sin necesidad de calentar el entorno del producto, la propagación del calor se produce del interior del producto hacia la superficie (inside out). En el caso del calentamiento convencional, el calor se transmite desde la superficie hacia el interior del producto (outside in), lo que hace que parte de la humedad queda atrapada dentro del producto. Por otra parte, en el caso del calentamiento convencional, es imprescindible el calentamiento del entorno del producto lo que se traduce en tiempos más largos y mayor gasto energético.

A diferencia de las microondas (MW), la RF presenta la característica de una longitud de onda más larga, lo que implica la ventaja de permitir profundidades de penetración más importantes. Por otra parte, los estudios bibliográficos han demostrado que el calentamiento por RF es más selectivo y más uniforme que las MW, ya que el campo eléctrico puede ser guiado a través de los aplicadores. Las principales características del calentamiento por RF son:

- ▶ Incrementa la velocidad de la línea en un 40-50%.
- ▶ Convierte el control de humedad en un proceso independiente al control del calor.
- ▶ Control automático de la humedad, y eliminación de las grietas "Cracking".
- ▶ Calentamiento inmediato. No requiere tiempo de pre-calentamiento.
- ▶ Reduce la evaporación de aromas volátiles.
- ▶ Reduce el consumo energético.
- ▶ Cumple con todas las normas europeas (CE).
- ▶ Incrementa la producción sin aumentar la superficie ocupada por la línea actual.





- ▶ Reduce la contaminación. No genera ningún residuo o subproducto de combustión.
- ▶ Instalación rápida. Paradas mínimas en la producción.
- ▶ Retorno rápido de la inversión.
- ▶ Mejora del entorno de trabajo.

Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

El programa CETPAR ha permitido que la iniciativa de un investigador de una empresa ya establecida en el Parc Tecnològic del Vallès pudiese estructurarse de una forma más ambiciosa, planteándose la creación de una organización separada. Para ello el promotor, de perfil técnico, ha podido contar con el asesoramiento externo en la elaboración del Plan de Negocio.

Proyección de futuro de la empresa

4

En estos momentos RFOOD está desarrollando las pruebas piloto para las primeras instalaciones industriales en España y a la vez investigando los aspectos clave de la desinsectación por RF (una de las áreas de mayor valor añadido). A corto plazo se prevé crear un equipo de 5 personas para implementar los procesos desarrollados en la península ibérica y, a medio plazo, utilizar las alianzas con los fabricantes de equipos RF para licenciarles la tecnología para el resto del mundo.

Parque: Parc Tecnològic del Vallès

Dirección: Ronda Can Fatjó, 9, edificio C, local Ab

08290 Cerdanyola del Vallès (Barcelona)

Teléfono: +34 935 82 01 30

Web: www.sol3g.com

E-mail: info@sol3g.com

Sector: Sistemas solares de tercera generación. (Energía y Medio Ambiente)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2



Sol3g inició su actividad en julio del 2004, realizando inicialmente tareas básicas de investigación.

No fue hasta finales del año siguiente cuando la empresa se instaló en el Parque Tecnológico del Vallès (PTV) para empezar su labor de investigación y desarrollo de sistemas solares de tercera generación.

Desde Noviembre del 2005, fecha de instalación de Sol3g en el PTV, la empresa ha concentrado todos sus esfuerzos en el desarrollo de diversos productos y tecnologías en el ámbito de la energía solar fotovoltaica, así como en la fabricación de prototipos.

Actualmente, la empresa posee en sus instalaciones del PTV un centro de investigación y desarrollo así como un taller-laboratorio para desarrollar prototipos e instalaciones piloto.

A principios de 2007, la firma tiene previsto iniciar la fabricación en serie de sus productos y desarrollar la estructura empresarial necesaria para comercializar sus productos a nivel mundial.

Tanto la sede central de la empresa como el laboratorio de investigación y desarrollo se ubicarán en el PTV, mientras que, por motivos de espacio, la actividad de producción se realizará fuera del parque.

Sol3g es una empresa especializada en sistemas solares de tercera generación, abarcando los aspectos de consultoría, investigación, desarrollo y fabricación.

Los llamados sistemas de tercera generación suponen un importante avance tecnológico en la producción de energía solar fotovoltaica respecto a los paneles actuales, llamados “de primera generación”, que requieren una gran cantidad de silicio (semiconductor empleado para transformar los fotones de los rayos solares en electrones).

En efecto, se basan en sistemas llamados de concentración, que reducen la superficie de semiconductor utilizada y por lo tanto, suponen un menor consumo de semiconductor, con el consiguiente ahorro de costes, gracias a medios de concentración óptica que aprovechan mejor la radiación solar.

Por otro lado, los sistemas de tercera generación utilizan células multi-unión que combinan células de semiconductores de distinta composición con el fin de conseguir una mayor eficiencia energética.

Sol3g es una de las pocas empresas a nivel mundial en disposición de comercializar sistemas solares de tercera generación, estando especializada en sistemas de concentración fotovoltaicos, ópticas anidólicas y sistemas de seguimiento.

El objetivo final de la compañía es desarrollar, producir y comercializar sistemas de conversión más baratos y eficientes que los actuales, llegando a obtener un ahorro del 50% en el coste de producción de energía fotovoltaica.





Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

La participación de Sol3g en el programa CETPAR ha contribuido al desarrollo de todo el proyecto tecnológico de la empresa, permitiendo asimismo la realización de una intensa labor de investigación y desarrollo así como la fabricación de prototipos.

El programa CETPAR ha supuesto una ayuda significativa para el desarrollo de la actividad de la empresa, tanto en el aspecto económico como en el respaldo prestado y el efecto emulador que supone la presencia de otras empresas en el parque tecnológico.

Proyección de futuro de la empresa

4

Sol3g tiene previsto iniciar a principios del 2007 la fase de industrialización así como la creación de toda la infraestructura comercial y empresarial, con el objeto de alcanzar y mantener un fuerte liderazgo en el sector y conseguir situarse entre los principales actores del mercado fotovoltaico mundial.

La capacidad de producción inicial se situará alrededor de 10 MWp, aunque se prevé llegar a una capacidad de 500 MWp en un plazo de 5 años, con fábricas en Estados Unidos y Asia.

Por otro lado, la empresa deberá mantener su liderazgo mediante fuertes inversiones en I+D, protección de la propiedad intelectual y una intensa labor de marketing y comunicación para crear una barrera de entrada a otros posibles fabricantes de sistemas solares fotovoltaicos.

Soluciones Analíticas Instrumentales S.L.

Parque: Parc Tecnològic del Vallès

Dirección: Argenters, 5 – Tecnoparc II, Edificio I, bajos D

08290 Cerdanyola del Vallès (Barcelona)

Teléfono: +34 935 820 292 / 685 081 122

Web: www.sailab.es

E-mail: info@sailab.es

Sector: Laboratorio. La actividad principal del CNAE es 08095 (Centros Tecnológicos e I+D)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

La empresa Soluciones Analíticas Instrumentales, SAILAB, fue creada el día 4 de octubre de 2005 y puesta en funcionamiento el día 20 de diciembre. Nuestra entrada en el Parque Tecnològic del Vallès fue el día 1 de enero de 2006.

Iniciamos nuestra andadura en un despacho en el Centro de Empresas de Nuevas Tecnologías del Parque, para actualmente tener ya nuestro Centro de Trabajo. Durante este periodo de tiempo hemos diseñado nuestro Centro, situado en la calle Argenters, 5, Edificio I, Bajos D, del mismo Parc Tecnològic.

Para ello hemos partido de un bajo diáfano, para el cual hubo que planificar desde la colocación del suelo hasta las diferentes salas, en las que se incluyen laboratorio de instrumental, laboratorio de preparación de muestras, laboratorio de patrones, aula-biblioteca, despachos, sala de máquinas, incluyendo el mobiliario y el equipamiento, tal como, compra de equipos y material de laboratorio.

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

La empresa actualmente está desarrollando las siguientes actividades:

FORMACIÓN. Cursos realizados hasta ahora:

- En nuestras instalaciones: Cromatografía Líquida con Detector de Espectrometría de Masas, del 18 al 20 de octubre de 2006 y un curso Básico de Cromatografía de Gases con Espectrometría de Masas antes de acabar el año.
- En el cliente: Uno de Cromatografía de Gases y otro sobre Protocolos de Extracción Muestras para su posterior análisis por Cromatografía Líquida de Alta Resolución con detector Espectrómetro de Masas.

DESARROLLO DE MÉTODOS. SAILAB ofrece la puesta en marcha de métodos en cualquier sistema cromatográfico existente en el mercado. Desde julio tenemos un acuerdo de colaboración con una empresa de nivel internacional para darle soporte técnico en implementación de métodos.

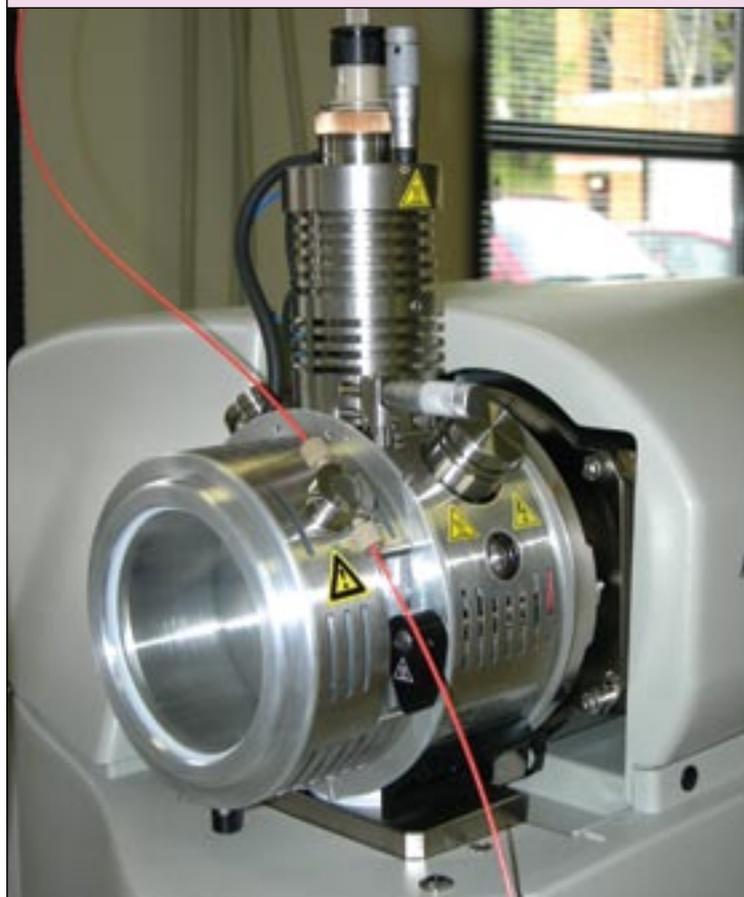
Ejemplos de métodos desarrollados:

- Análisis de Residuos de Plaguicidas en diferentes matrices vegetales mediante Cromatografía de Gases Espectrometría de Masas Tándem (GC/MS/MS).
- Análisis de Residuos de Plaguicidas en diferentes matrices vegetales mediante Cromatografía Líquida Espectrometría de Masas Tándem (LC/MS/MS).
- Análisis en Vinos mediante Cromatografía de Gases y Microextracción en fase sólida (SPME) de alcohol, aromas (calidad), compuestos tóxicos, tales como epiclorhidrina, tricloroanisoles (TCA) y triclorofenoles (TCF) provenientes del corcho, etc.
- Análisis de Compuestos Tóxicos, tales como antibióticos y sus metabolitos (nitrofuranos, cloramfenicol, etc.), anabolizantes, beta-agonistas (clenbuterol, salbutamol, etc.) en productos veterinarios mediante GC/MS/MS y LC/MS/MS

ANÁLISIS DE MUESTRAS. El objetivo de SAILAB ha sido implantar un laboratorio que desarrolle métodos innovadores que nos permitan vender análisis químicos con tecnología propia y diferenciadora a un amplio número de clientes.

Hemos conseguido los primeros métodos y a través de ellos:

- Muestras para la búsqueda de compuestos tóxicos en vinos.
- Muestras gaseosas para la identificación de compuestos que determinen procesos de deflagración.





Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

Los beneficios del proyecto CETPAR para SAILAB:

- Fuentes de financiación. El programa CETPAR ha facilitado a SAILAB el acceso a otras fuentes de financiación. La empresa estaba pendiente de un proyecto NEOTEC y al ser elegidos por el programa CETPAR nos ha permitido satisfacer parte de las exigencias, ayudando a la consecución del proyecto NEOTEC.
- Asesoramiento y tutorías. A SAILAB le resulta interesante y útil el asesoramiento que lleva adjunto el programa CETPAR. Respecto a las tutorías, SAILAB ve muy importante las recomendaciones a la hora de la instrumentalización de la empresa y también la orientación con el fin de conseguir fuentes de financiación para un crecimiento empresarial más rápido.
- CETPAR nos ha permitido conocer proyectos como ENISA y teniendo en cuenta las necesidades de fondos en el futuro, nos resulta interesante el poder tener acceso a él.

SAILAB ve muy útil proyectos de esta envergadura y está muy agradecido de poder participar en el proyecto CETPAR. Para SAILAB ha sido y es fundamental este proyecto, tanto para el presente actual como para el futuro próximo.

Proyección de futuro de la empresa

4

Análisis instrumentales complejos y desarrollo de métodos innovadores, que conforme avanza la técnica se van necesitando y que a su vez distintos organismos de la Comunidad Económica Europea van exigiendo.

El campo de aplicación es muy amplio:

- En métodos y análisis ambientales, por ejemplo, se amplía en la normativa el control de sustancias tóxicas en aguas potables.
- En el sector agroalimentario, con la introducción de equipos con mayor capacidad y eficacia a la hora de poder analizar compuestos, se amplían los que ya estaban, en cuanto a sensibilidades y se añaden otros que antes no se podían analizar.
- En el sector farmacéutico y doping, con la salida al mercado de nuevos productos es necesario el control de los mismos así como sus metabolitos.

Los laboratorios actuales llevan un desfase importante y requieren un gran esfuerzo para poder actualizarse. El soporte técnico que SAILAB ofrece es un soporte de presente y fundamentalmente de futuro.

SAILAB tendrá que invertir en la compra de equipos de laboratorio muy técnicos en un futuro muy próximo. Por lo tanto, las necesidades de fondos para emprender esta nueva y necesaria ampliación son vitales y el poder acceder a ellos de una forma tan directa como es el proyecto CETPAR nos parece muy beneficioso.

Queremos desde aquí expresar nuestro agradecimiento al programa CETPAR.

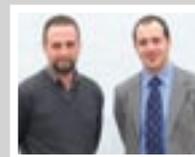
Somnoalert

Parque: Parc Tecnològic del Vallès

Dirección: Centre d'Empreses de Noves Tecnologies. 08290 Cerdanyola del Vallès (Barcelona)

E-mail: martinez@atipic.es

Sector: Medicina y Salud / Electrónica



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

La empresa surge de la colaboración entre dos empresas de base tecnológica, ADVANCARE y ATIPIC que se conocieron en un seminario organizado por el Parc Tecnològic del Vallès.

ADVANCARE SL es una empresa de base tecnológica, especializada en electrónica médica y tratamiento de señales. Desarrolla su propia línea de equipos y fue premio INNOVA-UPC a la mejor idea de negocio en 2001. Sus principales clientes son distribuidores, fabricantes y usuarios de equipos de monitorización cardiaca, como por ejemplo M&D (distribuidor) o la Agencia Espacial Europea.

ATIPIC SL es una empresa privada fundada en 1998 en el Parc Tecnològic del Vallès, dedicada exclusivamente al desarrollo de proyectos de I+D industrial, con dilatada experiencia en el desarrollo de productos basados en sensores.

Desde 1999 desarrolla proyectos para el sector de la automoción.

Entre sus activos destacan dos patentes en explotación: CROMATIPIIC® (un proceso físico para la obtención de cromados sobre plástico, eliminando la presencia de Cr(VI) en el proceso) y SEPMAG (una tecnología para la separación de partículas magnéticas para la industria biotecnológica).

Fruto del primer contacto en el Parc Tecnològic de Vallès se inició un proceso de intercambio de experiencias que fructificó al cabo de unos meses en un primer proyecto conjunto para una PYME industrial. El desarrollo conjunto realizado en esta primera colaboración permitió una mayor interacción entre los dos equipos técnicos de trabajo. En Junio de 2005, en el transcurso de una reunión de proyecto, surgió la idea de combinar los conocimientos en un desarrollo conjunto. Esta idea original fue contrastada con posibles socios industriales y, dado el interés surgido, el equipo de trabajo inició la colaboración, fruto de la cual se presentó una patente internacional compartida entre ATIPIC y ADVANCARE.

En paralelo a las tareas de I+D, se avanzó en los contactos con un cliente industrial del sector de componentes de automoción. La selección del proyecto por el programa CETPAR, permitió el desarrollo de un Plan de Negocio y contar con apoyo humano y económico para la negociación con el socio industrial (una multinacional de componentes de automoción). En Julio de 2006 el acuerdo fructificó en forma de la agrupación de interés económica SOMNOALERT AIE.

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2



Un sensor de detección de somnolencia y fatiga para automoción basado en tecnologías paramédicas. Sólo en nuestro país, la cifra provisional de accidentes mortales en el 2005 es, según la Dirección General de Tráfico, de 2.875, con un total de 3.329 muertos y 1.506 heridos graves. Si las estimaciones que cifran en cerca de un 25% la influencia de la somnolencia en los accidentes son extrapolables a nuestras carreteras, el éxito de un producto como el propuesto podría suponer salvar más de 800 vidas al año. En el total de la UE, con aproximadamente 43.000 muertes por accidentes de tráfico en el 2005, el éxito técnico y comercial de un dispositivo como el que se propone en este proyecto podría evitar que unas 10.000 personas perdieran la vida en la carretera cada año.



26

27

C
E
T
P
A
R



Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

La participación en el programa CETPAR ha permitido al equipo promotor, dos microempresas de base tecnológica, obtener un asesoramiento externo por parte de la EOI para el desarrollo de un Plan de Negocio que ha servido de base para las negociaciones con el socio industrial. Además, la subvención ha permitido disponer de recursos para la protección de la propiedad industrial y el asesoramiento legal especializado en la negociación del acuerdo de AIE, especialmente en la valoración de la licencia de la patente como aportación. La selección del proyecto por el programa CETPAR ha sido también clave para la positiva evaluación del proyecto en las convocatorias públicas de I+D tanto estatales como autonómicas.

Proyección de futuro de la empresa

4

Actualmente se ha generado una AIE con una empresa de componentes de automoción para el desarrollo de un demostrador para clientes. A corto plazo, se prevé la transformación de la AIE en una sociedad mercantil para pasar a las fases de industrialización.

En caso de éxito las estimaciones de facturación anual para el año 2012 (una vez introducido el producto en el mercado) son entre 25 y 50 millones de Euros anuales.

Arelance, S.L.

Parque: Parque Tecnológico de Andalucía
Dirección: C/ Severo Ochoa, 21. Edificio I+D 6.
29590 Campanillas (Málaga)
Teléfono: +34 952 02 85 85
Web: www.arelance.com
E-mail: info@arelance.com
Sector: Consultoría Tecnológica (Ingeniería, Consultoría y Asesoría)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

Arelance se creó a finales de 2003 y desde el primer día se instaló en el Parque Tecnológico de Andalucía aprovechando sus infraestructuras y el valor añadido que reporta. A lo largo de estos 3 años el crecimiento ha sido bastante rápido, alcanzado una facturación de más de 4 millones de euros en 2006 y adquiriendo oficinas propias en el PTA.



Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

Arelance se crea con la intención de prestar servicios de consultoría dentro del sector de las tecnologías de la información, con lo que desde el principio colabora en proyectos de las consultoras tecnológicas más importantes del país, teniendo en la actualidad a más de 120 profesionales en distintos proyectos de primer nivel. A esto hay que sumar los casi 30 que se encuentran en las instalaciones que posee en el PTA.

Arelance también ha ampliado su oferta de servicios ofreciendo formación especializada dentro del sector de las TIC's y de Recursos Humanos.

El nuevo reto de Arelance, dentro del ámbito de I+D, es el desarrollo de componentes de software destinados a la optimización de procesos sobre paquetes de software integrados de gestión empresarial, específicamente SAP R/3 a través de su entorno de desarrollo "Abap/4 workbench". Dichos componentes de software constituirán un elemento diferenciador para empresas que dedican toda o gran parte de su actividad al desarrollo de aplicaciones, ya que permitirán recortar sustancialmente los tiempos de desarrollo, con el consiguiente beneficio económico que ello conlleva, garantizando además un incremento notable en la calidad del código producido.

Para llevar a cabo estos objetivos Arelance pondrá en marcha un departamento específico de I+D compuesto por Ingenieros de Software altamente cualificados en el análisis y desarrollo de aplicaciones informáticas en dicho entorno.



Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

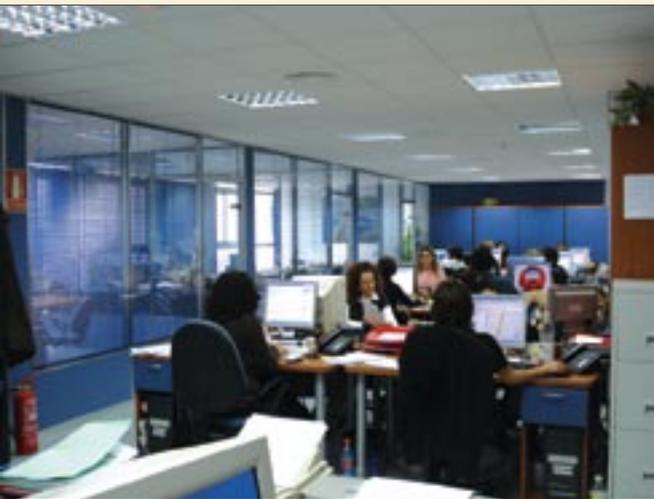
El participar en el programa CETPAR ha supuesto para Arelance, poder llevar a cabo un proyecto que desde hacía tiempo estaba barajando y no podía desarrollar debido a falta de infraestructura y recursos. El contar con el asesoramiento de la EOI y poder acceder a préstamos participativos de ENISA ha hecho posible empezar con este nuevo proyecto.

Proyección de futuro de la empresa

4

El futuro de Arelance se presenta bastante prometedor, con el objetivo de asentarse y posicionarse a nivel nacional e internacional dentro del sector de la consultoría tecnológica y de la formación.

Aprovechando estas áreas de negocio en las cuales ya trabaja y la relación con sus clientes actuales, se espera que la implantación de las herramientas desarrolladas en el nuevo proyecto sea más rápida y factible, esperando tener en los próximos 2-3 años una presencia importante dentro del sector.



Betica Sistemas Networking

Parque: Parque Tecnológico de Andalucía

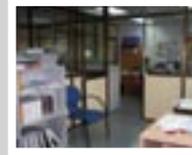
Dirección: Juan Lopez Peñalver, 21

29590 Campanillas (Málaga)

Teléfono: +34 952 02 05 83

E-mail: Vilches@betica.net

Sector: Ingeniería (Ingeniería, Consultoría y Asesoría)



30
31
C
E
T
P
A
R

Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2



Betica Sistemas se crea en septiembre del 2005, fruto del esfuerzo de dos jóvenes emprendedores, que consiguen consolidar y plasmar dos proyectos de futuro que solo necesitan capital. En enero del 2006 un empresario capitalista, apuesta por sus proyectos e invierte el capital necesario para ejecutarlos y consolidarse en el mercado.

Desde la ampliación de capital en el 2006 se necesitan instalaciones nuevas y los medios de comunicación e infraestructuras que solo el B.I.C. Euronova puede aportar para llevar a buen término el desarrollo de los proyectos. Actualmente cuenta en plantilla con 7 trabajadores y tiene previsto un crecimiento de más del doble de personal.

Betica nace con dos grandes proyectos en el sector de la Fotovoltaica:

1º Diseño e instalación de un “huerto” fotovoltaico en Huelva, proyecto que requiere de un gran esfuerzo humano y administrativo debido a la complejidad de los procedimientos y la novedad del producto para las entidades financieras y los propios actores del trabajo.

2º Dentro del histórico en desarrollo e inventiva de sistemas de monitorización, desarrollar un producto que sirviera para optimizar una planta fotovoltaica y obtener mejores rendimientos económicos y estadísticos.





Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

Gracias a la supervisión y tutelaje de los técnicos del proyecto y por la metodología, enfocada a consolidar proyectos, hemos analizado nuestros propios planteamientos garantizando una proyección de futuro y una mejor comprensión de nuestro propio trabajo.

Proyección de futuro de la empresa

4

Queremos iniciar una red de instalaciones fotovoltaicas en Andalucía y en colaboración con los ayuntamientos de nuestra comunidad.

Cibersuite Networks, S.A.

Parque: Parque Tecnológico de Andalucía
Dirección: Av. Juan López Peñalver, 21
29590 Campanillas (Málaga)
Teléfono: +34 952 02 05 31 – 902 45 59 02
Web: www.cibersuite.com
E-mail: abazan@cibersuite.com
Sector: Información, Informática y Telecomunicaciones



32
33

Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2



Cibersuite Networks se estableció inicialmente en Marbella, donde tiene actualmente la oficina central. Desde comienzos de 2004, cuando se creó la empresa, el producto se ha ido perfeccionando y adaptando a las nuevas tecnologías, para mantener su competitividad. A medida que crecía el número de clientes, se hizo necesaria la creación de un departamento dedicado exclusivamente a continuar ese desarrollo y la constante evolución.

El Departamento de I+D se instaló en el Parque Tecnológico de Andalucía en Agosto de 2005, para desarrollar nuevos servicios que serán ofrecidos por la empresa. Dichos servicios son el resultado de aplicar nuevas tecnologías al sector de mercado donde nos hemos especializado, y que describimos más abajo.

Desde su instalación en el Parque, Cibersuite ha avanzado en su trayectoria afianzándose en el mercado nacional y expandiéndose mediante acuerdos de distribución con varias regiones y otros países. Por ahora, tenemos acuerdos cerrados con distribuidores en Canarias, Baleares, Reino Unido, México, y Venezuela, y se están negociando nuevos acuerdos en Canadá, Croacia, Rumanía, Francia, Italia, Emiratos Árabes, y Tailandia.

Actualmente, Cibersuite Networks cuenta con 12 personas en plantilla, número que crecerá a medida que se cierren acuerdos de distribución en otras regiones.

Las ayudas de la Administración y de las entidades del Parque han sido una inestimable ayuda para el establecimiento y la permanencia de este departamento, que en próximas fechas crecerá incorporando dos nuevos colaboradores.



Cibersuite Networks ha desarrollado un sistema de comunicaciones que supone una plataforma digital para transmisión de datos en un edificio o complejo urbanístico, y que puede usarse para ofrecer diversos servicios a sus usuarios. En el sistema se integran perfectamente varias tecnologías, como PLC (comunicaciones por la red eléctrica), WiFi (comunicaciones inalámbricas) y otras diversas basadas en los protocolos Ethernet y TCP/IP.

El mercado principal en España es el sector hotelero, donde el sistema ofrece conexión a Internet por Banda Ancha a todos los clientes, tanto en las habitaciones como en las zonas comunes. También se ofrece al hotel la posibilidad de instalar telefonía IP (tanto con suplementos normales como con terminales inalámbricos), cámaras de vigilancia (por cable coaxial, por la red eléctrica, o inalámbricas), Vídeo bajo Demanda (VoD) y en definitiva, cualquier servicio que necesite una transmisión de datos.

En otros países, principalmente en Europa Occidental, el mercado hotelero es muy competitivo y la gran mayoría de las cadenas hoteleras ya tiene contratos con compañías multinacionales para ofrecer conexión a Internet en los establecimientos. Es por ello que se ha diversificado la oferta para alcanzar otros nichos de mercado que no han sido tan concurridos y en los cuales estamos teniendo gran éxito: residencias estudiantiles universitarias, colegios privados, clínicas y hospitales privados, centros comerciales, residencias militares, etc...



Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

El Programa CETPAR ha ayudado a Cibersuite Networks a planificar su estrategia de mercado en el futuro, a través de la tutoría de la EOI. La experiencia de los técnicos y profesores de la EOI es de gran valor para empresas que emprenden su actividad en nuevos mercados, muchas veces contando con pocos recursos humanos y poca experiencia empresarial.

Así mismo, y tras una entrevista con técnicos de la Oficina Española de Patentes y Marcas, Cibersuite ha comenzado el proceso de registro de los elementos de su sistema que son susceptibles de patente y que en el futuro pueden ser una gran ventaja competitiva frente a la competencia.

Gracias a nuestra participación en el Programa CETPAR, estamos estableciendo contacto con las entidades financieras que apoyan económicamente a los nuevos proyectos empresariales, con cuya ayuda esperamos dar soporte a los ambiciosos proyectos que estamos desarrollando en la actualidad.

Proyección de futuro de la empresa

4

Actualmente, Cibersuite Networks está desarrollando dos grandes proyectos que pueden suponer el lanzamiento definitivo de la compañía al mercado internacional, a un nivel muy superior al actual.

El primero se desarrolla actualmente, en un estadio bastante avanzado, en Reino Unido, donde se va a instalar una red de transmisión de datos a una pequeña compañía eléctrica, para cubrir dos objetivos: apoyar la automatización de las sub-estaciones de transformación y la lectura remota de los contadores de los usuarios y a la vez ofrecer a esos mismos usuarios los servicios de conexión a Internet por Banda Ancha y Telefonía, apoyada sobre comunicaciones IP.

Este proyecto puede abrir las puertas a un grupo de más de veinte compañías eléctricas asociadas y de carácter local, con idénticas necesidades y gran interés en nuestro sistema de transmisión de datos.

El segundo proyecto está en fase de aprobación gubernamental, para distribuir conexiones a Banda Ancha en poblaciones desfavorecidas y en colegios, en un país de Sudamérica. Ya se está negociando con fabricantes de tecnología la producción de los dispositivos necesarios, en cantidades suficientes y esperamos que las instalaciones comiencen en el primer tercio del año 2007. Por el carácter social del proyecto y sus implicaciones políticas, debemos esperar a su aprobación para publicar datos más específicos al respecto.

Parque: Parque Tecnológico de Andalucía
Dirección: C/ Ivan Pavlov Bldg. 1 -G. 29590 Campanillas (Málaga)
Teléfono: +34 952 02 04 08
Web: www.cisl.es
E-mail: info@cisl.es
Sector: Telecomunicaciones (Información, Informática y Telecomunicaciones).



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

CISL llevaba tres años de operaciones al llegar al PTA. Sin embargo, contaba con solo seis ingenieros y trabajaba de forma exclusiva para una empresa Danesa.

Desde la llegada al parque, el equipo creció a 20 personas, se desarrollaron nuevos productos, se obtuvieron nuevos canales de venta e importantes referencias de clientes alrededor del mundo.

Luego de dos años en el edificio BIC Euronova, CISL Spain ha adquirido recientemente sus propias oficinas en el PTA.

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

La actividad actual de CISL se subdivide básicamente en dos ramas, la de la Plataforma OTA y la de programación de tarjetas inteligentes para móviles (tarjetas SIM).

Plataforma OTA

OTA (Over-The-Air en inglés) es la tecnología que se usa para la comunicación, descarga de aplicaciones y administración de tarjetas SIM sin necesidad de establecer una conexión física con ellas.

Utilidad de la Plataforma OTA: El uso más extendido de OTA está sin duda ligado al mundo de la telefonía móvil, en especial al mundo GSM. A través de OTA, las operadoras pueden añadir y borrar servicios de sus clientes sin molestarlos. OTA también permite prestar servicios añadidos a los abonados de la operadora. Este último uso está experimentando un fuerte crecimiento en los dos últimos años por su potencialidad para crear fidelidad y fomentar el uso de servicios no de voz (que en algunas operadoras ya representa el 20% de su facturación).

Otras aplicaciones OTA: Aparte del modelo clásico de utilización de OTA en la telefonía móvil, su uso se está extendiendo a otros sectores, como es el caso del sector energético. La gran ventaja de OTA es su gran movilidad, ya que no hay necesidad de conexión física en ningún sitio. Curiosamente, OTA, se empieza a utilizar en sectores donde el elemento a monitorizar está estático (ejemplo, un molino de viento), pero que están en sitios muy inaccesibles. En estos casos, OTA resulta de gran utilidad ya que reduce los costes de monitorización (un ingeniero "in situ" o el establecimiento de una conexión a Internet son innecesarios).

La Plataforma OTA de CISL ha sido implementada en los sectores de GSM y M2M y alrededor de 30 países ya han usado estas aplicaciones OTA.

Programación de tarjetas SIM

La segunda rama de negocios de CISL es la programación de tarjetas inteligentes para móviles (SIM).

A lo largo de su historia, CISL ha desarrollado o aportado servicios de apoyo al desarrollo de diversos sistemas operativos desarrollados sobre diferentes plataformas. El último trabajo actualmente en desarrollo en esta línea supone el desarrollo de un sistema operativo totalmente nuevo que cubra todas las requerimientos de los teléfonos 2G/3G actualmente en aparición.





Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR **3**

Proyección de futuro de la empresa **4**

CISL es una empresa que se dedica a un segmento con altas barreras de entrada como el B2B en las telecomunicaciones (concretamente tarjetas SIM para móviles). Adicionalmente, el 100% de los clientes de CISL son empresas fuera de España. La participación de CISL en CETPAR ha servido para que enfocase sus estrategias de crecimiento y consiguiera algo más de cobertura nacional.

Sobre todo, CISL agradece las aportaciones que ha recibido de los tutores asignados de la EOI por el proyecto CETPAR. Juntos se han repasado las estrategias de crecimiento y se han enfocado en estrategias de expansión, diversificación y traer al mercado un producto de “mass-market..”

El futuro de la empresa está en el crecimiento de las dos líneas principales de productos: Las tarjetas inteligentes y la actualización remota de tarjetas SIM (Plataforma OTA) y la provisión de servicios de valor agregado a dicha plataforma.

Nuestro objetivo a corto plazo es el de duplicar la facturación hacia fines del 2007.



Centro Mediterráneo de Fotobiología S.L.

Parque: Parque Tecnológico de Andalucía

Dirección: Calle Juan López de Peñalver 10.

29590 Campanillas (Málaga)

Teléfono: +34 951 01 05 18

Web: www.cmfotobiologia.com

E-mail: cmfbiologia@cmfotobiologia.com

Sector: I+D y servicios. Biotecnología (Agroalimentación y Biotecnología)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

El Centro Mediterráneo de Fotobiología SL (CMF) se creó en octubre de 2004.

Las dos tareas fundamentales de la PYME eran las siguientes: por un lado, consolidar e introducir en el mercado productos naturales obtenidos a partir de algas fundamentalmente. Estos productos fueron desarrollados por doctores y colaboradores pertenecientes a dos grupos de Investigación de la Facultad de Ciencias y Medicina de la Universidad de Málaga. Por otro lado, la otra misión de empresa era dar respuesta al Real Decreto 1002/2002 sobre la regularización de las ventas y utilización de equipos de bronceado artificial mediante radiaciones UV a través de la oferta de servicios a través de cursos de formación y de inspección y control de los bancos de bronceado artificial. Con estas dos líneas de trabajo fundamentales se presenta CMF convirtiéndose en una Spin-off y que además fue beneficiaria del I Premio Campus 2004 otorgado por la Universidad de Málaga. El Plan de Negocios de la empresa fue parte de los beneficios de este premio y fue elaborado en la gerencia del Bic Euronova en el PTA.

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

Desde sus inicio CMF cuenta con dos departamentos: Dpto. de Fotobiología y un Departamento de I+D+i .

Dpto. de Fotobiología:

La misión de la empresa es dar respuesta al Real Decreto 1002/2002 sobre la regularización de las ventas y utilización de equipos de bronceado artificial mediante radiaciones UV ofertando cursos de formación en varias comunidades autónomas donde ya se había regularizado esta actividad y lograr la acreditación como Laboratorio de Ensayo Acreditado por ENAC para la verificación y control de los equipos de bronceados en el país. La empresa en la actualidad imparte cursos de formación en Bronceado Artificial en Cataluña, Islas Baleares, País Vasco, Navarra y Extremadura. Estos cursos van dirigidos al personal de los centros de estética, particulares con necesidades de información y todo personal interesado que deben de aplicar el Real Decreto 1002/2002

Dpto. de I+D+i

La empresa ha desarrollado diferentes investigaciones en la búsqueda de nuevos compuestos inmunomoduladores y antitumorales de origen natural utilizando cultivos de microalgas en fotobioreactores. Estos productos se presentan en forma de cremas dermocosméticas con propiedades antioxidantes e inmunopotenciadoras.

CMF también desarrolla nuevos fármacos con actividad antitumoral, inhibidores de las HDAC y cuenta con la licencia de las patentes para el desarrollo y comercialización de estos productos. En la actualidad desarrolla la fase pre clínica en un fármaco contra la Leucemia. Y en cartera cuenta con poderosas moléculas contra el cáncer de mama y el cáncer de piel (melanoma).

Otra línea importante es el desarrollo de la Biotecnología Ambiental, con proyectos integradores para el reciclado de purines, producción de biocombustibles y de proteínas no convencionales para la alimentación animal.



36

37

C
E
T
P
A
R



Proyección de futuro de la empresa

4

Como proyección de futuro inmediato y a más largo plazo el Centro Mediterráneo de Fotobiología SL va a continuar con el desarrollo de los productos que ya tiene patentados o en proceso de ello, porque pretendemos transferir la tecnología a empresas consolidadas en el mercado y así disminuir riesgos propios de la transferencia y que estas empresas a su vez puedan con éxito adoptar nuestros productos.

Nuestros objetivos son continuar con la prestación de servicios de formación de bronceado y acreditarnos en otras comunidades autónomas incluyendo a la propia Andalucía e iniciar de igual forma la inspección de bancos en todo el territorio nacional.

Asimismo potenciaremos el crecimiento de la empresa para llevar sus productos, los ya existentes o futuros a escala piloto o de producción, para que salgan al mercado con nuestro propio sello de fabricación.

Para consolidar nuestras proyecciones y el propio presente y como principio de calidad, CMF quiere ser reconocida o identificada por los clientes actuales y potenciales como la Empresa líder en investigación y desarrollo en los temas de biotecnología de algas para la obtención de sustancias fotoprotectoras, antioxidantes, desarrollo de nuevos inmuno-estimuladores, desarrollo del kit de detección de cáncer cutáneo o en la fabricación o escalado de esos resultados. Asimismo pretende ser reconocida en la calidad al ofertar servicios de ensayos a otras entidades, colaboración en proyectos conjuntos, evaluaciones de resultados, en el control y verificación de los bancos solares, en impartir los cursos de bronceado en toda España. CMF tiene además como principio de calidad, de gran de valor social, la creación de una cultura de fotoprotección y promoción de hábitos saludables que eviten o reduzcan los daños en la piel.

Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

Los beneficios han sido múltiples tanto por el aporte económico para continuar con la misión para la cuál fue creada CMF, así como en la preparación recibida y transmitida a nuestro personal a través del especialista asignado por el proyecto perteneciente a la EOI.

No todo el personal y socios de CMF contaban con la experiencia en la creación de una empresa de tipo I + D cuyos resultados no son tan palpables de inmediato y que van dirigidos fundamentalmente a varios sectores que son muy competitivos y que a la hora de introducir nuevos principios activos o productos dentro de sus líneas, como pueden ser la dermatocósmética, farmacia o biotecnología, entre otros, requiere de mucho esfuerzo. Ahora poseemos las herramientas necesarias y conocimientos que son útiles para tomar decisiones mejor fundamentadas.



ENERCOME, S.L.

Parque: Parque Tecnológico de Andalucía
Dirección: Juan López Peñalver, 21. 29590 Campanillas (Málaga)
Teléfono: +34 951 01 05 91
Web: www.enercome.com
E-mail: enercome@enercome.com
Sector: climatización por Energías Renovables (Energía y Medio Ambiente)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2



La empresa surge de la unión de tres socios:

Dos emprendedores malagueños y D. José María Martínez Galán, ingeniero e inventor, propietario de la patente de invención sobre la cubierta solar.

D. José María Martínez Galán, patentó la cubierta solar en 1986, en 1987 creó la empresa Enercom, S.A., en ese año obtuvo el premio al producto verde de la Comisión Europea, en 1998 fue seleccionado un proyecto para diseñar un centro educativo climatizado por cubierta solar dentro del proyecto Building 2000 de la Comisión Europea pero con la crisis de 1992 la empresa Enercom, fue liquidada.

En 1996 José M. Galán creó la empresa Energy, Comfort and Environment, S.L., y en 1997 se lleva a cabo un prototipo de la Cubierta Solar.

Gracias al apoyo de la Comunidad Europea y de la Universidad Politécnica de Cartagena, mediante un proyecto de Demostración, se instala el Prototipo de Cubierta Solar más la climatización en un aula de 3000m² de la Universidad Politécnica de Cartagena. Dicha instalación continúa funcionando actualmente.

Pero José M^a Galán, después de seguir investigando y mejorando las cualidades de la Cubierta durante todos estos años, decide trasladarse a Málaga y crear ENERCOME S.L. a finales de 2004, de la mano de los dos empresarios malagueños antes nombrados, para pasar a formar parte de un espacio de referencia tecnológica como es el Parque Tecnológico de Andalucía.

ENERCOME S.L., instalada en el edificio BIC EURONOVA, lleva ya una andadura de casi dos años como empresa Innovadora de Base Tecnológica.

El estudio, fabricación, instalación, mantenimiento y comercialización de sistemas de climatización, mediante la utilización de energías renovables.

La tecnología es de desarrollo propio, es un sistema integrado de climatización total de muy bajo consumo, basado en el uso de energías renovables, que se compone de una Cubierta Solar, suelo radiante y ventilación por desplazamiento. Proporciona al edificio calor en invierno, frío en verano y agua caliente sanitaria todo el año.

Enercome se dedica al diseño, instalación y mantenimiento del Sistema Enercome, de climatización por energías renovables. Nuestros ámbitos de actuación son:

- ▶ Climatización por Energías Renovables mediante el sistema ENERCOME:
Cubierta solar, Suelo radiante frío y caliente y Ventilación por desplazamiento.
- ▶ Arquitectura bioclimática:
Diseñamos edificios confortables y eficientes desde el punto de vista energético.
- ▶ Sustitución de Torres Evaporativas por la cubierta solar de Enercome que:
Minimiza riesgo de legionelosis, funciona sin ruidos y el consumo energético es nulo.
- ▶ Fomento de soluciones energéticas alternativas como planes de emisión de CO₂, utilización de elementos reductores del consumo energético, etc...
- ▶ Investigación y desarrollo en programas europeos de investigación con cinco proyectos ya finalizados y actualmente formamos parte del proyecto Termoglaze, para el desarrollo de cristales termocrómicos, junto con empresas y centros de investigación de cuatro países europeos: España, Italia, Portugal y Reino Unido.





Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

El programa nos pareció una magnífica iniciativa desde el principio, ya que son precisamente en estos primeros años de andadura en los que las empresas necesitan un mayor apoyo y además este proyecto nos ha aportado numerosos beneficios como son:

El asesoramiento por parte de profesionales en materia tanto financiera como de gestión empresarial, asistencia en gestión empresarial especializada, apoyo financiero, establecimiento de relaciones entre empresas, ayuda a la difusión, etc...

Proyección de futuro de la empresa

4

El desarrollo de los acontecimientos a lo largo del año 2006 nos hace pensar que a Enercome S.L. le aguarda un futuro productivo.

La normativa legal favorece cada vez más la instalación de este tipo de elementos no contaminantes, o poco contaminantes. Por ejemplo la entrada en vigor del Nuevo Código Técnico de la Edificación,

La empresa Enercome S.L. de "climatización por energías renovables", pretende contribuir con su novedosa tecnología de climatización, a la adecuación de las nuevas construcciones para que cumplan con la normativa vigente en materia de eficiencia energética y ahorro de energía.

Y así observamos como a pesar de tener dificultades para introducir el producto en el mercado, por lo novedoso del mismo, cada vez hay un mayor interés por nuestro sistema y al mismo tiempo nuestro departamento de I+D continúa investigando para mejorar el sistema en todo lo mejorable, por lo que seguramente la climatización de Enercome se convertirá en un referente del sector de aquí a unos años.



Ergon Ingeniería S.L.L.

Parque: Parque Tecnológico de Andalucía

Dirección: Avda. Juan López Peñalver, 17. (PTA) Campanillas, Málaga

Teléfono: +34 607 305 669

E-mail: miguelzamarian@hotmail.com

Sector: Ingeniería Termomecánica (Ingeniería, Consultoría y Asesoría)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

Como inicio de la Empresa, únicamente se tenía la idea central, que era y es, el desarrollo de procesos termomecánicos con aplicación de energías renovables, eficiencia energética y proyectos de Ingeniería.

Con esta idea y muchas ganas e ilusión nos dirigimos al Centro Andaluz de Desarrollo Empresarial (CADE) sito en el PTA, donde nos atendieron y apoyaron desde un principio, tras hacerles llegar un incipiente plan de empresa. Pero sobre todo, estas personas ven más allá, ven el entusiasmo del emprendedor, como así también que su proyecto sea viable.

Aunque en esas instancias todavía carecíamos de identidad, no sabíamos si ser sociedad, cooperativa, etc. En este punto, el CADE nos dio un curso para emprendedores multiculturales donde nos decidimos a ser Sociedad Limitada Laboral, con el apoyo de una empresa con amplia experiencia en el mercado americano.

Entonces nace Ergon Ingeniería S.L.L. que es una empresa con un claro objetivo que es ser la solución integral al problema del enfriamiento y refrigeración de procesos industriales.

La plataforma es una sólida base de ingeniería de sus socios, construida día a día desde la investigación y la experiencia en el área de transferencias térmicas, diseño, fabricación y puesta en marcha de equipos debido a sus pasos por diferentes industrias y empresas donde desarrollaron su actividad.

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

Como la idea es muy amplia y ambiciosa “procesos termomecánicos con aplicación de energías renovables, eficiencia energética y proyectos de Ingeniería” (que se llegará en un futuro), y observando las posibilidades concretas que se nos presentaban en nuestro periplo de buscar proyectos, destacó la necesidad en los invernaderos de controlar aspectos técnicos como la variable de temperatura, humedad, déficit de presión de vapor, etc., que hacen que en los meses de mayor radiación solar, dificulte el cultivo con sus respectivas consecuencias.

Es por eso que en una primera instancia, nos hemos centrado en el desarrollo de un equipo por proceso evaporativo, denominado CLIMEV (en tramites de patentamiento), con aplicación en el campo de los invernaderos y salas de packing (donde se manufactura los productos procedentes de dichos invernaderos).

Este equipo de climatización industrial (CLIMEV), para grandes salas que necesiten climatizarse dentro de los límites técnicos que la tecnología de saturación adiabática del aire permite, logra enfriamiento, humidificación, lavado, limpieza y opcionalmente también la desinfección del aire tratado e inyectado al recinto.

Ergon Ingeniería trabaja para solucionar los problemas de temperatura en naves industriales, galpones para cría avícola, almacenamiento de granos, etc.; en los períodos más calurosos del año.

La idea es prestar servicios para que las empresas produzcan cuando lo impiden las condiciones ambientales en el interior de dichos recintos, mejorar la productividad de operarios (en naves industriales o de empaque), la tasa de conversión en carne (cría de animales) y la producción de frutas y hortalizas cuando el ambiente interno es adverso, (incluso en los peores momentos del verano).

Actualmente, estamos en la fase de análisis de fabricación, y próxima construcción de prototipos para su prueba en clientes potenciales y referentes de zonas frutihortícolas.





Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

El impulso entusiasta y la experiencia, seguramente no bastan para obtener logros y ser empresarios, es así pues que la intervención en el programa CETPAR, que orienta, asesora y aporta una ayuda económica, resultó el motor primordial para alcanzar la madures del proyecto.

Su meta es abrir horizontes, señalar caminos que algunas veces un emprendedor no conoce y disminuir la brecha, a veces muy alta entre los objetivos buscados y los resultados obtenidos.

Muchas veces los principios teóricos o las buenas ideas, son difíciles de llevar a la práctica y más cuando de se inicia con solo eso; "una idea".

Tantas iniciativas bien intencionadas, buena voluntad y un sincero deseo de trabajar por nuestra parte en el desarrollo de la empresa, corren el riesgo de diluirse, si no fuese por el apoyo de estos programas y de su gente.

En nuestro caso particular el Programa CETPAR nos ayudo básicamente de dos maneras:

- Con su información, formación y capacitación permanente.
- Con la ayuda económica (muy importante en el comienzo), que bien canalizada nos asegura recursos materiales, etc. que nos permite trabajar desde el principio con eficiencia.

Es muy importante ser seleccionado en un programa de estas características porque se establecen relaciones que nos permiten desarrollar las actividades y participar en una red de contención, por parte de distintos organismos, como por ejemplo la EOI, entre otras.

Con el aporte del Programa CETPAR, tenemos la sensación de augurar un crecimiento continuo, con la combinación del empuje e inquietudes de los emprendedores y el asesoramiento de estas instituciones.

Proyección de futuro de la empresa

4

La empresa Ergon Ingeniería S.L.L. aspira a ser un equipo ágil en innovaciones tecnológicas con óptimo nivel de proyectos, productos y capacidad para generar soluciones en desarrollos que impliquen transferencias de calor en la región. En definitiva, convertirnos en una firme, rentable y referente organización.

En lo que respecta a la climatización de invernaderos y naves industriales, una vez desarrollado el producto y obtenida la patente del equipo "Climev" que se encuentra tramitada, nos dedicaremos a su fabricación en serie para abastecer el mercado estimado en zonas de producción frutihortícola (Almería, Murcia, Huelva, Málaga, etc.). Esta sectorización, se ha tenido en cuenta para una primera fase del proyecto, no solo por la capacidad operativa en cuestiones de fabricación, si no también en madures y desarrollo de producto. Una vez pasada esta etapa que será de aproximadamente un año, se prevé la expansión hacia otras regiones productivas más allá de nuestra frontera.

También empezaremos de forma paralela, los proyectos de climatización en edificios de viviendas, mediante la combinación de un único equipo frigorífico en vez de los múltiples e individuales normalmente usados, con aplicación de energía renovable (placas solares) para ACS y calefacción, como lo exige el nuevo código de edificación.

Estudio de Ingeniería Lynka

Parque: Parque Tecnológico de Andalucía
Dirección: Avda. Juan López Peñalver, 21 – Edificio BIC-Euronova
29590 Campanillas (Málaga)
Teléfono: +34 902 99 58 21
Web: www.lynka.net
E-mail: info@lynka.net
Sector: Ingeniería / Construcción (Ingeniería, Consultoría y Asesoría)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

Estudio de Ingeniería LYNKA es una empresa andaluza creada por un grupo de jóvenes Ingenieros de Telecomunicación formados en la Universidad de Málaga. La idea de crear LYNKA surge en el año 2.004 de la necesidad de contar con un grupo de profesionales cualificados capaces de abordar las soluciones que el mercado demanda, proporcionando un valor añadido en todas sus propuestas.

Desde sus comienzos, LYNKA apuesta por la necesidad de establecerse en el Parque Tecnológico de Andalucía, lugar ideal desde donde abordar su actividad. El inicio de la actividad de LYNKA se encuentra ligado, sin lugar a dudas, al Centro Andaluz de Desarrollo Empresarial (CADE). Una vez transcurrido los 6 meses de estancia, LYNKA se traslada al Edificio BIC-Euronova, lugar de paso de muchas empresas del Parque y desde donde nos trasladaremos a nuestras nuevas instalaciones en el PTA, ya en el año 2.007.

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

Actualmente, LYNKA es una ingeniería encargada de la realización de proyectos de instalaciones en edificios singulares y promociones de viviendas, así como la dirección de obra y certificación de las mismas. De esta forma, ofrecemos una solución completa a estudios de arquitectura, promotoras e inmobiliarias que deseen un control global y eficaz de las partidas de instalaciones.

Los proyectos de instalaciones que realizamos son, entre otros:

- Telecomunicaciones
- Infraestructura Común de Telecomunicación (ICT)
- Redes de voz y datos
- Circuito Cerrado de Televisión (CCTV)
- Control de Accesos
- Megafonía
- Domótica
- Industriales
- Media y Baja Tensión
- Fontanería
- Saneamiento
- Agua Caliente Sanitaria (ACS)
- Climatización
- Contra Incendios ...





Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

La participación de LYNKA en el programa CETPAR ha supuesto una herramienta de gran valor para establecer criterios de planificación de las actividades de LYNKA en los años venideros. El programa CETPAR nos ha proporcionado los conocimientos económicos y empresariales adecuados, carentes en muchas ocasiones en empresas de marcado carácter tecnológico.

Proyección de futuro de la empresa

4

El año 2.006 supone un año importante para LYNKA, con la realización de proyectos en edificios singulares (hospitales, centros de día, oficinas...) y promociones de viviendas, tanto públicas como privadas.

No obstante, lo que diferencia a LYNKA de otros estudios de ingeniería es nuestra continua apuesta por la DOMÓTICA y las Nuevas Tecnologías, tal y como se pudo comprobar en las pasadas ediciones del Salón Inmobiliario del Mediterráneo, celebrados en Málaga y punto de encuentro fundamental del sector inmobiliario dentro del arco mediterráneo.

El año 2.007 supone un año especial para LYNKA, donde desde sus oficinas en el PTA tratará de consolidar sus actividades de ingeniería tanto en redacción de proyectos como en dirección de obras. La domotización del Edificio Tecno en Torrox-Park será uno de los eventos más importantes del área de Domótica para este año.

Estudio de Ingeniería y Desarrollo Sostenible S

Parque: Parque Tecnológico de Andalucía

Dirección: Juan López Peñalver, 17

29590 Campanillas (Málaga)

Teléfono: +34 952 02 05 47

Web: www.indesolar.com

E-mail: info@indesolar.com

Sector: Ingeniería (Energética y Renovables) (Energía y Medio Ambiente)



44 **Descripción del proceso de creación de la**
45 **empresa desde su instalación en el parque**

1

Descripción de la actividad
que desarrolla la empresa

2



Conocer un mercado tan fuerte en energías renovables como el alemán, compartir una misma visión sobre las nuevas tecnologías de producción energética, observar la obligada tendencia de los mercados hacia una mayor sostenibilidad y la búsqueda de un equilibrio entre distintas disciplinas para poder ofrecer al cliente un mayor valor añadido, fueron las causas que llevaron a cuatro jóvenes de distintos puntos de la geografía andaluza y madrileña a desarrollar su idea de negocio en el año 2004.

Estos jóvenes deciden poner en marcha su empresa en Málaga gracias a las buenas condiciones que ofrece el entorno del Parque Tecnológico de Andalucía (PTA) para su negocio y al inestimable apoyo del Centro Andaluz de Desarrollo Empresarial (CADE Málaga) para poder dar los primeros pasos. Actualmente se encuentran localizados en el Edificio Centro de Empresas del PTA.

Empresa de ingeniería especializada en energías renovables y eficiencia energética en el sector de la edificación.

A través de la enseña comercial INDESOLAR, se ofrecen proyectos integrales para la puesta en marcha de instalaciones fotovoltaicas de alto rendimiento. A través de EIDS Ingeniería se ofrecen aquellos servicios destinados a reducir el consumo energético y a integrar todo el potencial de las energías renovables en el sector de la edificación.

Sus servicios van destinados sobre todo a inversores privados, promotores, arquitecturas y constructores.





Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

El principal beneficio del Programa CETPAR para esta empresa ha sido sentir el respaldo a un proyecto de empresa que apuesta por las nuevas tecnologías de producción energética de forma sostenible, contribuyendo a su desarrollo e integración con nuestro entorno.

Poner a disposición de cada una de las empresas ciertos recursos económicos, facilitar el acceso a determinadas líneas de financiación y el asesoramiento de experimentados profesionales en la gestión de proyectos ha sido un gran apoyo en el camino para su consolidación.

Proyección de futuro de la empresa

4

Si hay un mercado en el que se prevén cambios y nuevas oportunidades de negocios es en el de la energía. Para muchos, una verdadera revolución tanto en la forma de producirla como en la de consumirla, y donde la búsqueda de un mix energético sostenible será un nuevo y potente motor de innovación. La clara apuesta por las energías renovables y el ahorro energético, como parte de la solución frente al cambio climático, la dependencia energética exterior y la limitación de las fuentes de energía fósiles, está haciendo que se inviertan muchos recursos en su desarrollo y que se esté estructurando un nuevo y potente mercado. Esta empresa quiere ser parte de la solución apostando por las nuevas tecnologías de generación energética desarrollando diseños que maximicen la producción de cada unidad monetaria invertida y seguir innovando con las técnicas de eficiencia y ahorro energético en el sector industrial y de la edificación. El volumen de contratación para 2007 alcanza los 17 millones de Euros, destacando entre sus clientes ayuntamientos, universidad, agencias de la energía y empresas privadas.

Genosa I+D

Parque: Parque Tecnológico de Andalucía

Dirección: Avda. Juan López Peñalver 21, 29590 Campanillas (Málaga)

Teléfono: +34 952 02 85 80

Web: www.genosa.com

E-mail: info@genosa.com

Sector: Investigación y desarrollo especializada en alimentación funcional (Agroalimentación y Biotecnología)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

Genosa I+D es una empresa constituida en 2001 por dos socios fundadores de carácter familiar. La oportunidad de mercado radicaba en la tendencia de la sociedad hacia la prevención y una mejora de la calidad de vida a través de distintas vías, alimentos más saludables (funcionales), complementos alimenticios, soluciones cosméticas, etc.

El carácter natural de los ingredientes frente a los sintéticos es, a su vez clave, en el desarrollo de la actividad de Genosa I+D.

Genosa I+D nació con la propiedad y adjudicación de licencias exclusivas sobre tres solicitudes de patentes de nuevas tecnologías de obtención y productos naturales procedentes de aceites y grasas, y especialmente del olivar. Genosa I+D finalmente se hizo cargo de la continuidad del proceso de protección industrial extendiendo a escala internacional las mismas.

Genosa I+D es una empresa con una clara vocación hacia la investigación y el desarrollo. Desde su constitución ha destinado todos sus recursos humanos y financieros al desarrollo de dichas patentes para lo que ha dado entrada a nuevos accionistas que han confiado en los activos y en el futuro de Genosa I+D, aportando nueva financiación y otros aspectos cualitativos basados en la experiencia de los mismos en los campos industriales, financieros y comerciales.

Genosa I+D desarrolla sus proyectos en estrecha colaboración con científicos del Instituto de la Grasa de Sevilla (Consejo Superior de Investigaciones Científicas).

La ubicación en el Parque Tecnológico y en el Bic Euronova en 2004 ha sido un hito clave en la viabilidad de Genosa, aportando una infraestructura indispensable y unos servicios especializados para dotar de una mayor eficacia la gestión de la I+D.

Genosa I+D fue declarada empresa Atlantis por la Consejería de Innovación de la Junta de Andalucía. Asimismo, ha sido respaldada por la Agencia IDEA. Las Delegaciones de Málaga han respaldado la actividad de Genosa y han confiado en el interés de su actividad, lo que ha servido de estímulo y motivación a la difícil tarea y al reto de la I+D.

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

Genosa I+D es una sociedad dedicada a la investigación y desarrollo cuya especialización reside en el campo de las grasas y aceites vegetales. Genosa I+D aplica componentes y principios activos, obtenidos principalmente de aceites vegetales y materias de origen, en el diseño de alimentos funcionales, nutracéuticos, productos de cosmética y farmacia.

Dentro de los aceites vegetales, las investigaciones cobran protagonismo en proyectos relacionados con el aceite de oliva y otros productos derivados del olivar, así como con los componentes menores: polifenoles, antioxidantes y otros compuestos con actividad biológica de interés.

La misión de Genosa I+D consiste en promocionar el mantenimiento de una dieta variada y equilibrada a partir de un óptimo consumo de aceites, grasas, facilitando la ingesta de las cantidades recomendadas de los diversos ácidos grasos, ácidos grasos esenciales, antioxidantes y otros compuestos indispensables para nuestra salud, según las pautas establecidas por la OMS y los más actuales avances científicos.

Se aplicarán principios activos de origen natural en aquéllos, de forma que estimulen determinadas funciones del organismo en aras a la prevención de las enfermedades más comunes como son las enfermedades cardiovasculares, neurodegenerativas, cáncer o factores de riesgo que ocasionan las anteriores como el colesterol, la obesidad, la hipertensión y otros, proporcionando la mayor calidad de vida posible.

Genosa I+D cumplirá con los más estrictos, rigurosos y necesarios estudios científicos que garanticen la efectividad de los productos o principios analizados, a través de procesos de evaluación y estudios clínicos correctamente controlados que la legislación establezca en cada momento.

La plantilla de de I+D Genosa está formada por Licenciados en Ciencias Químicas y Biología, especializados en aceites y grasas.

Entre los productos más característicos de la empresa figuran:

www.actiolio.com

Aceite funcional con propiedades benéficas para la salud, contribuyendo al mantenimiento de una dieta sana, mediante la optimización de los ácidos grasos y adición de polifenoles naturales y ortodifenoles.

Se trata de un producto patentado. Su explotación se lleva a cabo a través de la empresa Nutrinnova Mediterránea, participada por La Española Alimentaria Alcoyana (dueña de la marca Aceitunas La Española)

www.hytolive.com

Genosa I+D es licenciataria en exclusiva de una patente internacional propiedad del CSIC que consiste en una tecnología novedosa de obtención de extractos naturales con elevada concentración en hidroxitirosol.

El hidroxitirosol es el polifenol (antioxidante) mayoritario y más activo del olivar como captador de radicales libre frente a la oxidación.

El hidroxitirosol se localiza de forma natural en el aceite de oliva virgen



y en las aceitunas y fundamentalmente en la fase acuosa de estas últimas (alpechín).

Existe una amplia bibliografía sobre el hidroxitirosol quedando demostrados los siguientes resultados, según una amplia bibliografía médico-científica:

- Prevención de enfermedades cardiovasculares
- Efectos antiinflamatorios
- Actividad antimicrobial, antiviral e inhibitoria contra bacterias y hongos
- Disminución de riesgo de enfermedades cancerígenas
- Efectos neuroprotectores frente al envejecimiento celular
- Protección de las células de la piel
- Mejor salud respiratoria y disminución de riesgo de enfermedades crónicas obstructivas pulmonares

Las aplicaciones de estos extractos serán las siguientes:

- Alimentación humana:

- Ingrediente funcional que ayude a prevenir o disminuir el riesgo de determinados factores de riesgos asociadas a las principales enfermedades.

Según los desarrollos llevados a cabo por Genosa I+D, los extractos son vehiculizables en la mayoría de los alimentos.

- Protección de alimentos y aumento de la vida útil de éstos mediante la prevención de la oxidación y deterioro de los mismos.

La industria alimentaria está demandando antioxidantes y conservantes de carácter natural con el objetivo de sustituir sustancias químicas con efectos secundarios.

- Alimentación animal: Las industrias relacionadas con la alimentación animal persiguen el empleo de sustancias naturales. Los principales destinos serían granjas de cerdos, gallinas, piscifactorías, etc.

- Dietética/nutracéuticos/cosmeceúticos

- Cosmética: Los antioxidantes están cobrando un papel muy relevante en la cosmética por su acción frente a los radicales libres y el envejecimiento. El uso de los productos estaría relacionado con la elaboración de soluciones antiarrugas y protectores solares principalmente.

Durante los últimos años, Genosa ha llevado cumplido con los principales hitos:

- Adquisición de licencia de patente en exclusiva.
- Extensión internacional de la patente.
- Desarrollo industrial de la tecnología.
- Identificación y caracterización de los productos resultantes.
- Identificación y caracterización de la materia prima.
- Acuerdos con proveedores.
- Acuerdos con clientes. Presentación de la tecnología a multinacionales líderes del sector de ingredientes.
- Asistencia a Ferias internacionales especializadas.
- Aplicación de los extractos en la mayor parte de los productos alimenticios y soluciones cosméticas.
- Imagen internacional de especialización en I+D del olivar, especialmente hidroxitirosol.
- Apertura del mercado de hidroxitirosol en Europa.

Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

La revisión del plan de negocio realizado hace más de dos años ha sido especialmente útil debido a todos los cambios que han tenido lugar en ese tiempo.

Es también de gran interés para GENOSA I+D la posibilidad de contar con el apoyo de la EOI por la versatilidad que ofrecen, desde modelos de financiación, asesoramiento en comercio exterior, propiedad intelectual, entre otras muchas.

Proyección de futuro de la empresa

4

Después de cerrar el desarrollo de investigación y desarrollo, Genosa procederá a a efectuar la inversión necesaria en la fabricación de dichos productos de una forma muy competitiva y de unos productos líderes en los mercados internacionales, gracias a su ilimitada versatilidad en cuanto a aplicabilidad y pureza en hidroxitirosol.

En dicha tecnología de obtención aplicada se emplean exclusivamente medios físicos. Se trata de una tecnología limpia y respetuosa con el medio ambiente. El aprovechamiento de un subproducto contribuye en el ciclo de vida de los productos agroalimentarios y a la sostenibilidad.

Genosa pondrá en funcionamiento en las próximas fechas la primera fábrica del mundo de extractos naturales de hidroxitirosol procedente del alpechín, mediante una tecnología propia y pionera a escala internacional.

La comercialización de dichos productos es muy extensa y con múltiples aplicaciones, lo que permitirá a Genosa crecer de forma sostenida en los próximos tres años.

A largo plazo, Genosa iniciará nuevos desarrollos de patentes en cartera. Los recursos generados por Genosa I+D se continuarán reinvertiendo principalmente en la generación de conocimiento y desarrollo posterior, principalmente a través de recursos humanos y colaboraciones con centros de investigación.



Gestión Energética del Sur, Energétika S.L.L.

Parque: Parque Tecnológico de Andalucía

Dirección: C/ Marie Curie, 8. Edif. B. 29590 Campanillas (Málaga)

Teléfono: +34 648 089 162 / 952 13 70 42

Web: www.ges-energetika.com

E-mail: ges-energetika@ges-energetika.com

Sector: Eficiencia Energética y Energías Renovables (Energía y Medio Ambiente)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2



GES Energétika se instaló en el Parque Tecnológico de Andalucía el 25 de julio de 2005, debido a la demanda que empezamos a tener entre nuestros conocidos, pequeñas empresas interesadas en invertir en eficiencia energética y a su vez ahorrar algún dinero en su consumo eléctrico. Dos días después nos alzábamos con el primer premio del concurso Spin Off de la Universidad de Málaga, otorgado por la Cámara de Comercio de Málaga. En noviembre, obtuvimos la calificación de empresa I+E por la Junta de Andalucía y ese mismo mes fuimos los ganadores del concurso Joven Emprendedor de Málaga, otorgado por la Asociación de Jóvenes Empresarios de Málaga. Finalmente, en diciembre de ese mismo año, entramos en el programa CETPAR. Durante 2006 fuimos distinguidos con una Mención Honorífica en la final del concurso Joven Emprendedor de Andalucía, otorgado por la Asociación de Jóvenes Empresarios de Andalucía. También entramos entre las 80 empresas seleccionadas en el concurso EOI – Grupo Joly para la realización de un curso de 2 meses de duración.

Durante toda la actividad de la empresa hemos estado radicados en el Centro de Apoyo al Desarrollo Empresarial

Nuestra empresa tiene dos campos de actuación básicos: La eficiencia energética y las energías renovables.

Dentro de la línea de eficiencia energética distinguimos dos tipos de actuación:

1. Tarifación eléctrica: Ayudamos a nuestros clientes a reducir su tarifa eléctrica con el consiguiente ahorro económico.
2. Mejora de instalaciones: Realizamos un estudio de las instalaciones del cliente, detectando y eliminando los puntos negros de estas (armónicos, reactiva, etc.), con lo que consigue ahorros bastante considerables tanto a nivel energético como económico.

En el campo de las energías renovables, distinguimos dos áreas:

1. Venta y distribución: Gracias al contrato de distribución con la empresa BH Solar, distribuimos colectores térmicos basados en la tecnología de tubos de vacío, y módulos solares fotovoltaicos con potencias desde los 150 a 180 Wp. Esta empresa nos aporta una calidad muy elevada, con los certificados IEC, CE, TÜV e ISO 9000, además de la certificación CENER sobre los módulos fotovoltaicos.
2. Proyectos: aquí distinguimos dos tipos de proyectos:
 - a. Proyectos llave en mano: Son proyectos orientados a la realización de Huertos Solares, donde nos encargamos tanto de la ejecución del proyecto, venta de materiales e instalación.
 - b. Proyectos Singulares: Son proyectos de integración donde lo que se pretende es “dar un valor añadido” a construcciones ya existentes o bien crear estructuras con un uso determinado que vengan a dar una utilidad a espacios que no la tenían.

Cabe destacar la importancia que juega la energía en nuestra economía, ya que el 80 % de nuestros recursos primarios son importados y además a finales de año compramos un 20% de energía eléctrica del exterior para cubrir nuestra demanda energética. Este dato hay que añadirlo a los 210 millones de euros que se pierden anualmente en despilfarro energético. Todos estos factores afectan decisivamente a nuestra política exterior, viendo disminuidas nuestras posibilidades de negociación con países de los cuales dependemos energéticamente.

Estos datos junto al elevado número de horas de sol anuales que disfruta nuestro país, un 30% más que Alemania por ejemplo, donde tienen instalados 4.5 millones de m² frente a los 350.000 m² de España, nos obligan no solo a invertir en eficiencia energética, sino a apostar firmemente por un futuro energético basado en las energías de carácter renovable, en las que somos una potencia mundial.



Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

Participar en el programa CETPAR ha ayudado a GES Energética a poder realizar un plan de actuación estratégica en un panorama de 3 años vista, donde se contemplan desde la contratación de personal hasta las inversiones en I+D+i de la empresa, siempre en función de los beneficios obtenidos cada año. También hemos podido resolver dudas que debido a nuestra formación, Ingenieros técnicos, no sabíamos, como contabilidad, seguros sociales, impuestos, etc. Conceptos que forman parte del día a día de la actividad del empresario.

Proyección de futuro de la empresa

4

Nuestra intención de futuro es seguir creciendo dentro del campo de la eficiencia energética hasta convertirnos en una herramienta de ayuda a las empresas nacionales a la hora de ahorrar no solo en su factura eléctrica, sino también, de invertir en evitar el despilfarro energético que cada año se da en nuestro país.

En el campo de las energías renovables, el panorama de futuro es bastante más esperanzador ya que el nuevo marco legal da un impulso decisivo a la proliferación de éstas, obligando a todas las viviendas de nueva construcción a cubrir la demanda energética entre un 30 y un 70% con energías de carácter renovable.

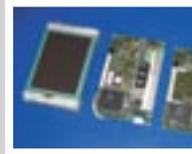
En el área de proyectos, la idea de futuro es dar una mayor relevancia a los huertos solares, instalaciones fotovoltaicas con un rendimiento económico de entre un 8 a un 12% en función de la potencia instalada.

Además, tenemos intención de participar en ferias y exposiciones donde dar a conocer nuestros productos y una mayor difusión a nuestra oferta global.



Ingelabs, S.L.

Parque: Parque Tecnológico de Andalucía
Dirección: C/ María Curie 8, Edif. B. 29590 Campanillas (Málaga)
Teléfono: +34 951 23 17 35
Web: www.ingelabs.com
E-mail: info@ingelabs.com
Sector: Ingeniería electrónica (Electrónica)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

INGELABS es una empresa de base tecnológica, nacida en marzo de 2006 en Málaga como spin-off del departamento de I+D de una importante multinacional holandesa dedicada al diseño de sistemas para control y automatización de procesos industriales. La idea de negocio de INGELABS gira en torno a la aplicación de la tecnología y del know-how adquiridos, a otros campos, tales como la automatización de viviendas y edificios (domótica e inmótica).

Los socios fundadores de INGELABS son tres ingenieros de telecomunicación titulados por la ETSIT de la Universidad de Málaga, con seis años de experiencia en desarrollo de sistemas microelectrónicos para control y automatización (hardware y software) y con formación específica en materia de gestión y administración de empresas.

Durante sus primeros meses de actividad, las oficinas de INGELABS han estado ubicadas en la preincubadora del Centro Andaluz para el Desarrollo Empresarial (CADE). Pese a que el proceso de creación y puesta en marcha de una empresa es siempre complejo y laborioso, prácticamente no hemos tenido problemas en este sentido, gracias a la excelente labor realizada desde el CADE y a la atención y ayuda prestadas.

El proyecto cuenta con el apoyo institucional de la Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa de la Junta de Andalucía a través del programa CAMPUS y de incentivos a la actividad investigadora, gestionados por la Agencia IDEA (Agencia para la Innovación y Desarrollo de Andalucía), así como con el respaldo del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y de la Asociación de Parques Científicos y Tecnológicos de España (APTE), a través del programa CETPAR.

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2



INGELABS desarrolla su actividad en el sector de la ingeniería electrónica y especialmente en los ámbitos de control y automatización, interfaces hombre-máquina, sistemas M2M (machine-to-machine), redes de sensores y automatización de viviendas y edificios, entre otros.

La actividad de la empresa engloba todas las fases del proceso productivo, desde la investigación y diseño del producto a todos los niveles (diseño electrónico, diseño mecánico, software, etc.) hasta la fabricación y comercialización del mismo, una vez completado su desarrollo.

INGELABS realiza también funciones de I+D por encargo para otras empresas, proporcionando un servicio integral de desarrollo y fabricación de sistemas electrónicos a medida, así como servicios de consultoría tecnológica, con el objetivo último de dar respuesta a las necesidades específicas de cada cliente.





Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

Además de la ayuda financiera, consideramos que es especialmente interesante la asistencia técnica que se nos brinda, por parte de la Escuela de Organización Industrial (EOI), en materia de gestión empresarial.

Igualmente cabe destacar la magnífica carta de presentación que supone contar con el apoyo institucional y el respaldo del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y de la APTE.

Proyección de futuro de la empresa

4

Los esfuerzos de I+D de INGELABS se centran actualmente en una primera línea de investigación relacionada con el sector de la domótica. El primer producto en esta línea, que se encuentra en fase de desarrollo, es una unidad de control multiprotocolo, con pantalla táctil e interfaz de red integrados y capaz de interactuar con las principales tecnologías domóticas presentes en el mercado.

Pese a su corta andadura, INGELABS ha encontrado una excelente acogida en el mercado, habiendo cerrado ya acuerdos con diversos distribuidores e integradores para la comercialización de este primer producto, así como contratos para el desarrollo de productos electrónicos a medida para distintos clientes.

Nuestra ventaja competitiva reside en nuestra experiencia y know-how, así como en nuestra flexibilidad y capacidad de adaptación. Como principal factor de diferenciación respecto a otras empresas de ingeniería, cabe destacar nuestra capacidad para abarcar todas las fases del proceso productivo, desde la investigación y diseño de productos hasta la fabricación y comercialización de los mismos.

El concepto de negocio de INGELABS se centra en la investigación continua y en el desarrollo de productos innovadores como herramienta fundamental para mantener la ventaja competitiva. Por esta razón, INGELABS invierte una parte significativa de sus recursos en actividades de I+D.

A medio y largo plazo, nuestra estrategia es ampliar el campo de trabajo a través del desarrollo de nuevos productos y el establecimiento de nuevas líneas de negocio.

Libera Networks

Parque: Parque Tecnológico de Andalucía

Dirección: Avenida Juan López Peñalver, 21.

29590 Campanillas (Málaga)

Teléfono: +34 951 01 05 29

Web: www.libera.net

E-mail: info@libera.net

Sector: Telecomunicaciones (Información, Informática y Telecomunicaciones)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1



Libera Networks comenzó su andadura en 2003, desde el primer día en el Parque Tecnológico de Andalucía, aprovechando las ventajas que ésto supone en cuanto a imagen, colaboraciones con otras empresas y transferencia de tecnología con empresas y universidades. En nuestra opinión se ha aprovechado con éxito las fases de pre-incubadora (CADE) e incubadora (Bic Euronova), pasando de tres socios promotores a 12 personas y crecimientos de facturación en torno al 300% anual durante los tres primeros años de vida. La estancia en el PTA también ha contribuido a la consecución de capital riesgo público y privado en 2006, lo que avala el proyecto y permite acelerar los planes de desarrollo a medio y largo plazo para situarse en primera línea en tecnologías inalámbricas, donde el PTA destaca de manera singular en el plano nacional e internacional.



Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

Libera Networks nace con el objetivo de ser líderes nacionales en tecnologías inalámbricas de transmisión de datos. Para ello ha implantando un Sistema de Gestión de Calidad con alcance en INGENIERÍA, INSTALACIÓN Y MANTENIMIENTO DE PROYECTOS BASADOS EN TECNOLOGÍAS INALÁMBRICAS, auditado por DNV bajo la norma ISO 9001:2000.

Nuestra misión es ofrecer un servicio especializado para que nuestros clientes obtengan el máximo provecho de la tecnología y sus aplicaciones. Movilidad, ahorro de costes, incremento de la eficiencia, promoción y nuevos servicios.

Nuestro portafolio de servicios abarca:

- ▶ **Proyectos:** Libera Networks cuenta con ingenieros especializados en proporcionar soluciones basadas en tecnologías inalámbricas para aumentar la rentabilidad mediante la movilidad. Despliegues en interiores y exteriores, radioenlaces punto a punto o punto-multipunto, proyectos a medida, etc... con una metodología contrastada.
- ▶ **Consultoría y Auditorías:** Libera Networks dispone de las herramientas, la experiencia y los profesionales adecuados para verificar y certificar el estado de su sistema inalámbrico. Nuestros especialistas visitan su instalación y verifican parámetros de radiofrecuencia y seguridad, preparando un informe sobre las medidas a tomar, caso de que sean necesarias, para ahorrarle dinero con una red segura y eficiente. Libera Networks cuenta con ingenieros de telecomunicación colegiados que han recibido formación específica sobre regulación para visar proyectos a través del COIT, contrastando que su instalación cumple con todos los requisitos legales.
- ▶ **Formación:** Libera Networks, en vista del gran auge de las tecnologías inalámbricas entre usuarios y profesionales, cuenta con un catálogo de cursos que celebra en fechas concretas varias veces al año, o que pueden ser solicitados. Destacar que ha sido seleccionada como único centro certificador oficial en España de formación en productos Alvarion.
- ▶ **Productos:** Libera WiFi BGI (sistema de gestión de usuarios y tarificación), sistema localización basado en WiFi Tags, software de planificación RF en interiores y exteriores para OFDM.
- ▶ **I+D+i:** Alrededor de las tecnologías inalámbricas y sus aplicaciones.





Tecnologías:

- ▶ WPAN: Bluetooth, RFID, UWB, ZigBee, WiMEDIA
- ▶ WLAN: WiFi 802.11x y “redes mesh”
- ▶ WMAN: LMDS, WiMAX
- ▶ WWAN: GSM/GPRS/UMTS, MobileFi, 4G, WiTV
- ▶ Aplicaciones y servicios que las hacen útiles al usuario final como VoWLAN (VoIP), localización, identificación, seguridad, etc...

Libera Networks cuenta con un equipo altamente especializado en

tecnologías inalámbricas, esencialmente constituido por ingenieros de telecomunicación colegiados, que cuentan con amplia experiencia en proyectos de tecnologías inalámbricas, partner de la mayoría de fabricantes de equipos wireless del mercado, siendo además la única empresa española que tiene la Certificación CWNP Premier Solutions Provider. CWNP (www.cwnp.com) es un organismo internacional e independiente que ofrece certificaciones técnicas sobre tecnologías wireless que se han convertido en el estándar de facto de certificación. También es el único centro certificador oficial en España de formación en productos Alvarion.

Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

Además de la ayuda al circulante y de la proyección nacional, que son importantes, la participación con la EOI se ha centrado en la definición de la estrategia y de los procesos de la empresa en las actividades de Gestión de la I+D+i. En estas sesiones hemos revisado y depurado los procesos de la empresa en base al Sistema de Gestión de Calidad basado en ISO 9001, los procesos actuales en actividades de I+D+i, así como la estrategia general a corto y medio plazo para dichas actividades y para la implantación de un Sistema de Gestión de Calidad en procesos de I+D+i basado en la Norma UNE serie 166000 EX. Finalmente se han tratado temas fiscales relacionados con la I+D+i.

Proyección de futuro de la empresa

4

Se ha recibido el apoyo de capital riesgo privado y público para acometer las fases de expansión nacional, con oficinas consolidadas en Sevilla y Madrid, para proyectos centrados en tecnologías inalámbricas, así como la creación de un grupo especializado en el desarrollo de aplicaciones novedosas basadas en WiFi, RFID, ZigBee y sensores para los sectores del turismo y del medioambiente.

One Cool Spain, S.L.

Parque: Parque Tecnológico de Andalucía

Dirección: Bic Euronova, S.A. Avda Juan López Peñalver, 21
29590 Campanillas (Málaga)

Teléfono: +34 951 01 06 11

E-mail: onecoolspain@gmail.com, onecoolspain@luukku.com

Sector: Fabricación, venta y distribución de los elementos de frío
(Industrial)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

La sociedad fue constituida ya en 1999, pero la actividad de la sociedad no empezó hasta enero de 2005 en la sede de BIC Euronova, lugar adecuado para comenzar una actividad gracias a los profesionales y sistemas de apoyo con los que cuenta.

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2



Se ha seguido un proceso de evaluación y tests de nuestro producto en diferentes circunstancias y ámbitos. Asimismo, se ha revisado el nivel de precios por sectores y los costes involucrados a la fabricación y venta del producto.

Se han firmado contratos con consultores con el fin de que puedan buscar distribuidores o fabricantes/distribuidores (bajo licencia).

Se ha realizado una selección de países o territorios objetivo para el lanzamiento de nuestro producto.



Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

Las tutorías han sido muy beneficiosas ya que se ha evaluado desde fuera la capacidad de la empresa y se enfocado en metas que no teníamos claras. Nuestra enhorabuena al tutor que nos ha acompañado durante estos meses por su alta capacidad profesional y la paciencia con la que nos ha ayudado a enfocar la empresa.

Proyección de futuro de la empresa

4

En estos momentos, estamos trabajando en el desarrollo de nuevos productos y nuevas patentes y en crear una página web en diversos idiomas que permita un mejor contacto.

Asimismo, estamos iniciando la elaboración del producto y su lanzamiento al mercado internacional.

Telcom Business Solutions S.L.

Parque: Parque Tecnológico de Andalucía

Dirección: Avda. Juan Lopez de Peñalver, Nº 17, B26.
29590 Campanillas (Málaga)

Teléfono: +34 951 23 85 00 – 01 - 02

Web: www.telbs.com

E-mail: info@telbs.com

Sector: Telecomunicaciones (Información, Informática y Telecomunicaciones)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

A principio del año 2004, se inició el desarrollo y puesta en marcha de una plataforma de telefonía bajo protocolo de Internet. Mientras tanto, se mantiene contacto con distintos Organismos con la finalidad de solicitar ayudas que alimenten la creación de una empresa. Es a finales de verano cuando se entra en contacto con el CADE, en el Parque Tecnológico de Andalucía en Campanillas, Málaga, y se crea la empresa Telcom Business Solutions S.L. Desde el primer momento, en Octubre de 2004, el CADE, nos ofrece su apoyo y sus instalaciones de forma desinteresada durante un periodo de seis meses. Durante el último trimestre del año continuamos desarrollando la plataforma e investigando en el desarrollo de aplicaciones de nuevas tecnologías asociadas a la telefonía IP, con centralitas de software de código abierto que interoperen con líneas analógicas, RDSI, e incluso E1.

En el otoño del 2004, se presenta un proyecto a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones y nos autorizan a desarrollar nuestra actividad como OPERADORA DE TELEFONIA IP.

Salimos al mercado en los primeros días del año 2005, desde las instalaciones del CADE y tres meses después nos instalamos definitivamente en el Centro de Empresas, también en el PTA.

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

Telcom Business solutions S.L. basa su actividad principal en ofrecer servicios de Telefonía bajo protocolo de Internet (VoIP).

Disponemos de la tecnología necesaria para la instalación de teléfono fijo en cualquier domicilio u oficina que disponga de banda ancha de Internet, ya sea por ADSL o conexión wireless .

Uno de nuestros principales objetivos, es llegar donde no llega la telefonía tradicional del cable. Existen multitud de zonas rurales en la provincia de Málaga desprovistas de acceso a internet y telefonía. Nuestra plataforma se ha integrado con redes de proveedores de servicios de internet radio para ofertar el servicio de telefonía, ofertando de esta manera servicios similares a la telefonía tradicional a costes muy inferiores. De esta forma estamos convencidos de que ayudamos al desarrollo tecnológico de estas zonas rurales.

Para el despliegue comercial de la telefonía IP, hemos llegado a acuerdos con empresas con red IP propia, de manera que Telcom BS, utiliza su infraestructura de red para ofertar los servicios de voz. Algunas de las empresas en las que nos apoyamos son:

Everbit S.L.: ISP con red WIFI propia, que da cobertura a todas las poblaciones, núcleos rurales y diseminados del Valle del Guadalhorce. En la actualidad contamos con más de 200 usuarios sobre esta red.

Axartel S.L.: ISP con red WIMAX y cobertura en distintas poblaciones, núcleos rurales y diseminados de la Axarquía. En la actualidad contamos con cerca de 100 usuarios sobre esta red.

Iberbanda S.A.: ISP con red WIMAX y cobertura nacional. Actualmente damos servicios a unos 150 usuarios de su red.

Aparte de los proveedores comentados, disponemos de una plataforma prepagó para usuarios que deseen contratar estos servicios sobre conexiones ADSL tradicionales o de Internet por cable.

Las ventajas a destacar de esta tecnología son múltiples. Por un lado, están los reducidos costos en las llamadas de larga distancia (internacionales) con precios similares a los de una llamada local. Por otro lado, y aun más interesante, se encuentran los servicios de valor añadido soportados:

Dentro de estos servicios de valor añadido, cabe destacar:

- ▶ Servicios de llamadas y video llamadas entre usuarios de la misma red de Telcom BS a costo 0.
- ▶ Servicios de contestador automático con desvío al correo electrónico. (Voicemail). Permite a los usuarios recibir los mensajes del contestador automático en formato de audio en su correo electrónico.
- ▶ Servicios de consulta de detalle de llamadas en tiempo real. Los usuarios pueden consultar su consumo y su detalle de llamadas a través de una pagina Web.
- ▶ Servicios de centralita de telefonía avanzada, como extensiones remotas, transferencia de llamadas, llamadas en cola de espera, sistemas IVR, etc...





Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR **3**

Proyección de futuro de la empresa **4**

La principal problemática encontrada estaba en la financiación del desarrollo de los productos VoIP. Al ser una tecnología tan joven, a sido difícil encontrar profesionales con conocimientos en la materia y se ha tenido que contratar personal con experiencia contrastada que hacían elevados los costes de dichos desarrollos.

Por otra parte, el utilizar múltiples tecnologías como accesos garantizados de Internet de banda ancha y servicios de telefonía E1, ha obligado a invertir en caras conexiones que permitieran el lanzamiento inicial.

La aportación del CEPTAR ha permitido minimizar el impacto de estas inversiones en la empresa y ha garantizado disminuir los tiempos de desarrollo de estos productos.

El futuro de la telefonía tradicional pasa por una migración paulatina a los servicios de Telefonía por IP, la cual aporte beneficios en la reducción de costos y agregue servicios de valor añadido a los servicios telefónicos actuales. Telcom BS es consciente de ello y pretende ser pionera en ofrecer dichas soluciones.

Por ello, ya se esta trabajando en una nueva plataforma VoIP, que verá la luz comercial a principios de 2007 y que pretende ofertar servicios de voz IP personalizados y automatizados, que permitan facilitar al usuario final su incorporación al uso de esta tecnología sin necesidad de conocimientos técnicos.

Por otra parte, Telcom BS sigue invirtiendo gran parte de sus recursos, en la optimización y mejora de la tecnología VoIP sobre la tecnología WIFI o WIMAX.

La gran cantidad de usuarios apartados de los núcleos urbanos nos hace pensar que este mercado experimentará un gran crecimiento en los próximos años.

Por todo ello, nuestro principal objetivo es consolidar la empresa e incorporar a la misma la tecnología necesaria para competir en los distintos campos de la telefonía, con interconexiones autónomas con las demás operadoras, aunque ello nos obligue a invertir un gran esfuerzo económico y tecnológico, en aras de conseguir una mayor efectividad y competitividad.

Yerbabuena Software

Parque: Parque Tecnológico de Andalucía
Dirección: C/Maria Curie 8 Edif. B, 29590 Campanillas (Málaga)
Teléfono: +34 670 455 767 - 655 772 418
Web: www.yerbabuena.es
E-mail: yerbabuena@yerbabuena.es
Sector: Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (Información, Informática y Telecomunicaciones).



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

Nuestra empresa inició su breve pero intensa andadura en el Centro Andaluz de Desarrollo Empresarial (CADE), una preincubadora dotada de unas instalaciones excelentes para el desarrollo de la actividad. Al informarnos sobre los distintos tipos de sociedades e incentivos existentes y presentar nuestro proyecto, se nos fue concedida una oficina para utilizarla durante seis meses.

Tras una maduración de nuestro plan de empresa, fruto del trabajo conjunto con técnicos del CADE, consultor de la EOI (proporcionado por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio) y una gran variedad de cursos sobre distintas actividades relacionadas con la creación de empresas, nos hemos presentado con éxito a diversos concursos, obteniendo premios como el Spin-Off otorgado por la Universidad de Málaga o el Tecnoemprende, otorgado por el Instituto Andaluz de la Tecnología, en el que el premio nos da acceso a una final a nivel internacional.

A pesar de todo esto, nuestro principal valor son nuestros clientes, algunos tan distinguidos como el Ayuntamiento de Málaga, la Diputación, Autoescuelas Torcal, Laurogolf o Acotral.

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

Son muchos los productos que ofrecemos a empresas muy variadas, un Gestor de Contenidos accesible vía web, o cualquier aplicación web requerida por un cliente, por ejemplo una tienda virtual para el desarrollo del Comercio Electrónico en su negocio.

Además estamos inmersos en la difusión de una aplicación basada en la tecnología Bluetooth, llamada blueTooth In Love que consigue conectar varios terminales mediante asociación de perfiles realizando búsquedas. Imaginemos que estamos en un hotel en el que se organiza un torneo de padel. Queremos participar pero necesitamos una pareja para jugar. ¿Cómo hallar una persona que se encuentre en esa situación en un radio de 100 metros cuadrados? Bluetooth In Love hace eso.

La descarga del software a través de la web www.bluetoothinlove.com es gratuita y su funcionamiento sencillo: necesitaremos configurar nuestro perfil, basado en nuestras aficiones; luego un perfil de búsqueda, que reflejará aquello que necesitamos encontrar. Una vez configurados los perfiles, pulsamos iniciar en la pantalla principal y sólo quedará esperar a que nuestro móvil nos avise cuando se produzca una posible coincidencia. "Posible coincidencia con XXX, ¿desea interactuar?", será el mensaje que aparezca, ahora nos queda decidir a nosotros si nos interesa o no comenzar a comunicarnos.



58

59

C
E
T
P
A
R



Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

La consultoría gratuita es sin ninguna duda el área más valorada en nuestra empresa. Yerbabuena Software ha contado con la ayuda de un auténtico experto en la Dirección de Proyectos de I+D (Baldomero Fernández). Su inestimable ayuda nos ha servido para aprender a priorizar entre las distintas tareas de nuestra actividad empresarial, realizar estudios de mercado, obtener opiniones acerca de nuestros distintos productos etc.

Además, Baldomero ha proporcionado una ayuda muy interesante a nivel organizativo, para la sincronización de los distintos proyectos que realiza nuestra empresa. Esto se ha traducido en una mayor capacidad de trabajo. Por supuesto la ayuda económica nos ha permitido invertir en aspectos como nuestra imagen corporativa, compra de oficina o viaje a eventos relacionados con nuestra actividad (certamen Tecnoemprende etc..).

Proyección de futuro de la empresa

4

A pesar de que la Empresa es de reciente creación la cantidad de trabajo y objetivos conseguidos a lo largo del primer año ha sido inmensa. Yerbabuena Software pretende seguir aumentando su capacidad de trabajo adquiriendo proyectos cada vez más desafiantes, a la vez que desarrollaremos un plan de Marketing para promocionar nuestros productos ya terminados, y que tendrán una buena acogida dentro del mercado de las Nuevas Tecnologías.

Otra línea de negocio de Yerbabuena Software es la consultoría y auditoría tecnológica. Estamos realizando una revisión integral del Sistema de Información de una empresa de más de 1.600 trabajadores. Ésta es una línea de negocio que cada vez toma más fuerza, porque cada vez más las empresas quieren subcontratar sus Sistemas Informáticos y asegurarse por terceras personas de que se les está haciendo un trabajo de calidad empleando la última tecnología disponible. Además, participamos en el NOVAPYME, haciendo consultorías a alrededor de 100 empresas de la provincia de Málaga.



BLUETOOTH
in love



Parque: Parque Tecnológico de Bizkaia
Dirección: Ed. 801 B, 1ª planta
48170 Zamudio (Bizkaia)
Teléfono: +34 944 045 504
Web: www.dynakin.com
E-mail: info@dynakin.com
Sector: Biomedicina (Medicina y Salud)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1



La investigación de nuevos fármacos, medicamentos genéricos y sus efectos en el organismo son aspectos básicos para la industria farmacéutica, dado que gracias a ellos se proporciona salud al paciente, se aporta valor añadido a la sociedad y se incrementa la competitividad empresarial. Durante los últimos años existe una clara tendencia a subcontratar, al menos en parte, estos procesos de investigación. Con ello, se disminuyen costes y se consiguen análisis imparciales realizados por terceros.

Antes de lanzarse al mundo empresarial, el Grupo Promotor formado por Nerea Leal y Mónica Rodríguez, Doctoras por la UPV-EHU, llevaba varios años trabajando la universidad investigando en las diferentes fases de desarrollo de los nuevos fármacos y en su monitorización, así como en las bioequivalencias de medicamentos genéricos.

Fruto de este trabajo y de la escasa presencia de empresas que cubran las necesidades crecientes del mercado, aparece la oportunidad de la puesta en marcha de DynaKin.

De este modo, el 7 de mayo de 2004 se crea DynaKin. Desde el inicio de su actividad DynaKin es una empresa de base tecnológica cuya actividad se orienta hacia el desarrollo de productos y servicios dentro del ámbito de la farmacocinética y la farmacodinamia.

Las promotoras elaboraron el primer plan de negocio con el asesoramiento del Vivero de Empresas Universitario de la UPV/EHU y durante un año DynaKin desarrolló su actividad en el seno de dicha Universidad. Es en junio de 2005 cuando DynaKin inaugura sus nuevas instalaciones en el Parque Tecnológico de Bizkaia. Para su puesta en marcha DynaKin ha contado con el apoyo, a través de distintos programas, de las siguientes entidades públicas y privadas:

- Diputación Foral de Bizkaia
- Sociedad para la promoción y Reconversión Industrial
- Departamento de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno Vasco
- Parque Tecnológico de Bizkaia
- Genoma España
- CDTI

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

DynaKin colabora con la Industria Farmacéutica, las Empresas Biotecnológicas y los Servicios Médico-hospitalarios en el desarrollo de nuevas estrategias terapéuticas.

Nuestros servicios y productos innovadores, que se encuadran dentro del ámbito científico de la farmacocinética y farmacodinamia se pueden aplicar en cualquiera de las fases de desarrollo de productos utilizados con fines terapéuticos y van encaminados a reducir el tiempo y los costes además de optimizar los recursos y las posibilidades de éxito.

Nuestro equipo, formado por especialistas multidisciplinares especializados en las fases de desarrollo preclínico, clínico, de registro y post-comercialización aporta soluciones a cualquiera de las necesidades y exigencias de nuestros clientes.

A Continuación se resumen los Productos y Servicios ofrecidos por DynaKin:

Estudios Farmacocinéticos y/o Farmacodinámicos

DynaKin realiza estudios cinéticos y dinámicos de manera integral y coordinada ofreciendo desde

- ▶ el Diseño del Estudio,
- ▶ la Elaboración del Protocolo,
- ▶ el Bioanálisis,
- ▶ la Bioestadística hasta
- ▶ la Elaboración del Informe Final

En todas las etapas del proceso de desarrollo de un nuevo fármaco:

- Investigación Básica.
- Estudios Preclínicos: Toxicocinética.
- Estudios Clínicos (Fase I, II y III).
- Estudios Post-comercialización.

Estudios de Bioequivalencia

DynaKin realiza estudios encaminados a la autorización y registro de una nueva especialidad farmacéutica genérica abarcando:

- ▶ Diseño del Estudio.
- ▶ Elaboración del Protocolo.
- ▶ Bioanálisis.
- ▶ Bioestadística.
- ▶ Informe Final.

Monitorización Farmacocinética

DynaKin colabora con los servicios médicos hospitalarios en el control periódico de los niveles de fármacos de estrecho margen terapéutico para disminuir el riesgo de ineficacia o toxicidad. ▶▶



Medicina Personalizada. Departamento de I+D

DynaKin cuenta con una sección de I+D propia en la que se lleva a cabo el diseño de dispositivos para la individualización de la dosis en cada paciente concreto en función de la farmacogenética y las características consiguiendo:

- Mejorar la calidad de vida de los pacientes reduciendo los efectos secundarios.
- Facilitar la labor del facultativo a la hora de prescribir y dosificar.
- Optimizar el consumo de los medicamentos reduciendo el gasto sanitario.

Análisis de Datos

DynaKin ofrece la solución integral al análisis de datos procedentes de cualquiera de las fases que comprenden el desarrollo de un fármaco, aportando un mejor conocimiento del comportamiento de un fármaco en menor tamaño de muestra con el consecuente ahorro de tiempo y costes. Nuestros servicios incluyen análisis farmacocinéticos (fc), farmacodinámicos (fd), fc/fd, simulaciones y modelización.

Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

DynaKin, gracias al programa CETPAR, está actualizando su Plan Financiero 2006-2007, ejercicio estratégico que tiene como objetivo general el análisis, la evaluación y el establecimiento de metas de mediano y largo plazo así como el cálculo de previsión de tesorería.

El plan financiero que se está desarrollando contiene una proyección de los resultados económicos-financieros del negocio y están representados por el Balance General y por el flujo de caja.

El balance General muestra la posición financiera de la empresa en un momento determinado, debido a que a través de él se pone en evidencia la capacidad de hacer frente a las deudas al vencimiento.

El flujo de caja permite determinar la necesidad de recursos y la posibilidad de establecer los plazos de reembolsos, de préstamos y el pago de los intereses. Además el flujo de caja es una previsión de la disponibilidad que se tendrá de efectivo en un momento determinado, a través de este estado se muestra la necesidad de pedir financiamiento externo o la posibilidad de colocar los excesos de efectivo en oportunidades que rinden mayores beneficios.

Proyección de futuro de la empresa

4

El nacimiento de DynaKin está basado en el desarrollo y aplicación de tecnologías novedosas al diseño y creación de productos y servicios relacionados con la industria farmacéutica. Por este motivo, el componente de I+D actual y futuro de la empresa es la base sobre la que se sustenta el negocio.

Estrategia de I+D

DynaKin dispone desde finales de 2004 un plan tecnológico para el período 2005-2008, de que está en consonancia con su estrategia, en el que las líneas directrices son las siguientes:

- Desarrollo de Producto Propio innovador.
- Lograr un liderazgo en el mercado español a corto plazo en tecnología y sistemas de predicción de dosificación.
- Disposición de un equipo de I+D altamente cualificado.
- Desarrollo de proyectos en cooperación internacional en el que se impliquen importantes empresas usuarias de los desarrollos a realizar.
- Desarrollo de proyectos en cooperación con empresas tecnológicas que puedan aportar valor añadido a nuestros productos.
- Dedicación de los recursos humanos a las actividades que generan valor añadido: desarrollo de I+D.
- Internacionalización de la Empresa en base a tecnología avanzada, hacia mercados como el europeo y el latinoamericano.

Ethernalia Regcom Solutions S.L.

Parque: Parque Tecnológico de Bizkaia
Dirección: Edificio 204, 48170 Zamudio (Bizkaia)
Teléfono: +34 944 209 419
Web: www.ethernalia.com; www.esi.es
E-mail: Antxon.Rubio@ethernalia.com; a.ballesteros@ethernalia.com
Sector: Seguridad, Investigación Aplicada y Nuevas Tecnologías
(Información, Informática y Telecomunicaciones)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

ETHERNALIA, sociedad matriz del ECAR (European Center for Applied Research), nace mediante un spin off del European Software Institute (ESI), miembro de la Corporación Tecnológica TECNALIA, con base en el Parque Tecnológico de Zamudio (Vizcaya).

Objetivos fundamentales:

- ▶ Creación de un Laboratorio de Investigación Aplicada en Nuevas Tecnologías.
- ▶ Desarrollo de soluciones y productos patentables, en base a necesidades de mercado.
- ▶ Adoptar criterios mercantiles para el desarrollo de proyectos de Investigación Aplicada.
- ▶ Comercializar los productos y las soluciones patentadas.
- ▶ Rentabilizar las inversiones realizadas.
- ▶ Lograr un óptimo nivel de satisfacción laboral para los empleados.

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

Las actividades más importantes son: Investigación, Desarrollo e Innovación aplicada a la Industria de la Seguridad de la Información y la Comunicación, la Gestión del Riesgo y en general a las Nuevas Tecnologías.

Las materias concretas en las que desarrollar la investigación vendrán definidas por las necesidades de mercado, aunque debido a la experiencia acumulada en los últimos años y a la trayectoria profesional, unido a un criterio de eficiencia de inversiones, las áreas en las que el ECAR se moverá serán las de las Tecnologías de la Información y la Comunicación, con especial énfasis en materia de Seguridad y Gestión del Riesgo.





Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR **3**

Proyección de futuro de la empresa **4**

Los beneficios han sido los siguientes:

- ▶ Asistencia en la gestión empresarial por parte de especialistas de la EOI vinculados al programa. El nivel de satisfacción por parte de ETERNALIA es muy alto, ya que han colaborado activamente a la mejora del plan de negocio.
- ▶ Financiación en las partidas ya descritas en la solicitud del programa.
- ▶ Posible acceso a financiación preferente por parte de ENISA, fase en la que estamos volcados en estos momentos, y en la que esperamos tener éxito para llevar a cabo las inversiones que nuestro negocio necesita.
- ▶ Acercamiento a otras experiencias emprendedoras a través de la asistencia a foros como el Congreso Redepymes para nuevos empresarios.

Objetivos primarios año 2006-2007:

- ▶ Estudiar la viabilidad de un proyecto de estas características, en base a modelos parecidos existentes en Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Francia e Israel.
- ▶ Analizar in situ el modelo de negocio de los laboratorios existentes en los países comentados.
- ▶ Abordar los estudios de viabilidad arquitectónica para la construcción del Laboratorio.
- ▶ Buscar el emplazamiento más adecuado, dentro del Parque Tecnológico de Zamudio o de su futura ampliación.

Objetivos años 2008-2009-2010:

- ▶ Construcción física del Laboratorio ECAR.
- ▶ Aprovechamiento del edificio para ofertar servicios de Centro de Datos Compartido – Nodo de Interconexión Neutro.
- ▶ Puesta en marcha de su actividad.

Genetadi Biotech S.L.

Parque: Parque Tecnológico de Bizkaia
Dirección: Edificio 800, piso 2. 48160 Derio (Bizkaia)
Teléfono: +34 944 044 343
Web: www.genetadi.com
E-mail: jlcastrillo@genetadi.com
Sector: Biotecnología (Agroalimentación y Biotecnología)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

Genetadi ha dispuesto de asesoramiento y apoyo económico para la elaboración del Plan de Negocio de la Sociedad. La empresa está ya constituida, dada de alta en actividades económicas y en la Seguridad Social. Asimismo, se ha formalizado un contrato de arrendamiento por dos años en la bioincubadora Biokabi del Parque tecnológico de Bizkaia y en la actualidad se están desarrollando nuevos proyectos de investigación con Centros Tecnológicos y Universidades.

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

El objetivo de Genetadi Biotech es la especialización en los campos de la ginecología y oncología, desarrollando nuevas herramientas de diagnóstico precoz.

Se han puesto en marcha dos líneas de negocio:

1. Servicios de diagnóstico en ginecología y oncología, y
2. Desarrollo de nuevos kits de diagnóstico (producto propio) en infertilidad, endometriosis, cáncer de endometrio y diagnóstico prenatal.

Las actividades que desarrolla la empresa, por lo tanto, consisten en ofrecer servicios y productos de diagnóstico genético utilizando las tecnologías más modernas, a hospitales, clínicas y médicos especialistas: ginecólogos, oncólogos, perinatólogos y pediatras.



64

65

C
E
T
P
A
R



Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR **3**

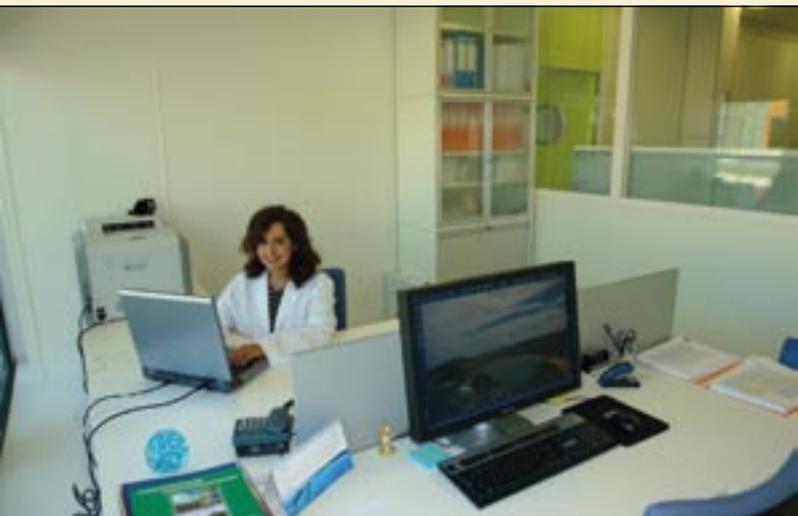
Proyección de futuro de la empresa **4**

Los beneficios aportados por este programa han sido el poder disponer de un excelente asesoramiento financiero para actualizar el Plan de Negocio y disponer de recursos económicos iniciales para el lanzamiento de la empresa.

En la actualidad nos hemos trasladado a nuestros nuevos laboratorios, se ha realizado una ampliación de capital (300.000 €) y se van a instalar los nuevos equipos para los laboratorios de Diagnóstico Genético de Investigación y Desarrollo.

Asimismo, Se van a contratar a un técnico de laboratorio y a un licenciado en este año. En el año 2007 se contratarán dos técnicos más y un doctor para el laboratorio de I+D.

Las ventas previstas para el 2007 son de 500.000 €.



Histocell

Parque: Parque Tecnológico de Bizkaia
Dirección: Edificio 800, 2ª planta
48170 Zamudio (Bizkaia)
Teléfono: +34 946 567 900 / 01
Web: www.histocell.com
E-mail: info@histocell.com
Sector: Biotecnología (Agroalimentación y Biotecnología)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

Histocell es una empresa Biotecnológica de nueva constitución (Junio 2004) que desde Enero de 2006 está desarrollando su actividad empresarial en la Bioincubadora de Empresas, en el Edificio 800 del Parque Tecnológico de Bizkaia, uno de los principales enclaves de la bioregión en el País Vasco.

Esta bioincubadora es un proyecto impulsado por el Parque Tecnológico de Bizkaia, la Diputación Foral de Bizkaia, SPRI (Sociedad para la Promoción y Reversión Industrial del Gobierno Vasco) y BEAZ (Centro Europeo de Empresas e Innovación de Bizkaia) para la creación y desarrollo de nuevas empresas innovadoras de base biotecnológica.

Entre las infraestructuras que dispone la bioincubadora están los módulos de oficinas y laboratorios, equipados con el mobiliario necesario para el desarrollo de la actividad. Histocell dispone de uno de los módulos de la bioincubadora donde podemos estar instalados y desarrollar nuestra actividad, según el reglamento de la bioincubadora, durante un tiempo máximo de 2 años.

La Bioincubadora también dispone de los siguientes laboratorios de uso común:

Sala de Cultivos Celulares (20 m²) con presión positiva en el interior y filtros HEPA que aseguran un volumen en el ambiente de 10.000 partículas/ m³.

Laboratorio General Básico (35 m²) totalmente equipado con la instrumentación necesaria para realizar tareas con cultivos celulares.

Histocell utiliza ambos laboratorios de la Bioincubadora, el Laboratorio de Cultivos Celulares, y el Laboratorio General Básico y, además, dispone en su módulo (70 m²) de un Laboratorio de Histología, Fluorimetría e Inmunomarcado (38 m²) y de otro laboratorio de Biología Molecular (12 m²) para el desarrollo y elaboración sus productos, servicios y los proyectos de I+D+i.

En la actualidad, Histocell está desarrollando sus productos, realizando el plan de marketing (página web, catálogos, lista de clientes potenciales, etc.) y visitando a clientes que pueden estar interesados en nuestros servicios.

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

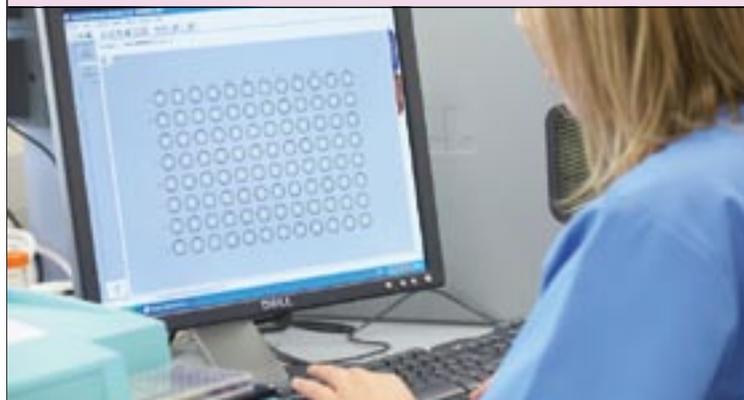


La empresa surge a partir de una plataforma de investigación para el desarrollo de la tecnología celular y su actividad principal es la ingeniería de tejidos y terapia celular. Histocell produce y desarrolla productos farmacéuticos innovadores basados en células destinadas a la biomedicina regenerativa y reparadora.

La Ingeniería de Tejidos es un campo tecnológico emergente orientado a la reparación de tejidos y órganos dañados utilizando células vivas junto con componentes extracelulares. Nuestra actividad se enmarca en el ámbito de la Ingeniería de tejidos, Terapia Celular y la Medicina Regenerativa y Reparadora. En este sentido, nuestra experiencia en las técnicas de cultivos celulares nos permite procesar tejidos para obtener poblaciones celulares aisladas, caracterizarlas y combinarlas con materiales biocompatibles, obteniendo un modelo que imita la situación del tejido in vivo y tratan de sustituir, con el objetivo de mejorar notablemente los resultados a procedimientos que actualmente se utilizan en cirugía y cuyos resultados son menores que los que se dan utilizando nuestros productos.

Asimismo, otra de las áreas importantes de la empresa es la realización de estudios de biocompatibilidad in vitro de nuevos materiales sintéticos destinados a la medicina siguiendo la Norma Internacional ISO 10993 que define los ensayos biológicos que deben realizarse a los materiales sanitarios para que éstos puedan ser empleados en la práctica clínica.

Además, llevamos a cabo servicios de investigación biológica, estudios de proliferación, metabolismo celular, apoptosis, toxicidad y detección de factores de crecimiento en distintas muestras celulares y líquidos biológicos.





Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

Los beneficios que nos ha aportado el haber participado en el programa CETPAR han sido múltiples. Entre ellos hay que destacar el aprendizaje para la realización del plan de negocio de la empresa proporcionándonos una visión real del mercado, adquirir los conocimientos para el diseño una estructura organizativa acorde con la situación de la empresa y realizar un plan empresarial que permita el crecimiento de la empresa. Además, la ayuda económica nos ha permitido desarrollar alguno de nuestros productos. Por otro lado, la participación en el programa nos permitirá presentar el proyecto a los créditos ENISA.

Proyección de futuro de la empresa

4

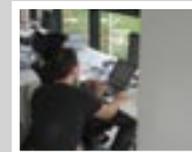


En España, las redes sanitarias pública y privada están incorporando las nuevas terapias, basadas en el uso de los sustitutos autólogos, en el tratamiento de diferentes patologías. La evidencia científica indica que la ingeniería de tejidos es una vía para proporcionar soluciones terapéuticas a situaciones patológicas que carecen de tratamiento en la actualidad, o para mejorar los ya disponibles. En este sentido, los tratamientos celulares son un notable recurso terapéutico cuya eficiencia ha sido probada y comprobada en numerosos pacientes en el mundo entero.

Por lo tanto, consideramos que, en España, el mercado es emergente, con expectativas y con gran potencial.



Parque: Parque Tecnológico de Bizkaia
Dirección: 804-116/117
48160 Derio (Bizkaia)
Teléfono: +34 944 317 876
Web: www.hominex.com
E-mail: jon.aristi@hominex.com
Sector: Información, Informática y Telecomunicaciones



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

Tras realizar un diagnóstico común de la situación del mercado, los fundadores identifican una gran oportunidad para crear una plataforma software y consultoría de gestión de innovación con proyección mundial. El concepto de solución tiene un potencial estratégico sobre los retos de las organizaciones y la sociedad en general.

La idea de negocio se puede sintetizar en:

Crear soluciones (servicios de consultoría y plataforma de software) que articulen la participación de las personas con el objetivo de que las organizaciones puedan innovar más, mejor y con mayor eficiencia.

Sobre esta idea se trabaja intensivamente en el verano del 2005 para dotar al proyecto de todo tipo de innovaciones, tomando como referencia a los líderes del mercado global en soluciones similares. En ese momento se incorporan al proyecto los 2 responsables técnicos del desarrollo del software, personas de gran experiencia técnica en el ámbito al que se circunscribe la plataforma de innovación. Conjuntamente se trabaja sobre muchas ideas, diseñando extensivamente una plataforma de innovación con proyección a largo plazo. En otoño del 2005 se comienzan a desarrollar los pilares del software. En la fase de desarrollo se trabaja con expertos externos de diferentes disciplinas: expertos en diseño de interfaces de usuario, consultores de negocio y de comunicación, etc. Progresivamente se incorporan más personas al equipo de I+D de Hominex aumentando sustancialmente la velocidad de desarrollo.

En otoño de 2006 se finaliza el desarrollo de la V1.0 de la plataforma de innovación, tras realizar pruebas exhaustivas. En este momento el proyecto ya cuenta con 8 personas y una capacidad asentada de desarrollo que crecerá y que sustenta un esfuerzo importante de I+D. En paralelo se ha trabajado en actividades comerciales puntuales, restringiendo el número de posibles clientes iniciales. Se logra el objetivo con la venta a dos clientes de gran potencial, cuyos proyectos están actualmente en marcha. Así mismo, se vende y lidera un proyecto de I+D en colaboración con SoL (Society of Organizational Learning) y expertos del MIT.

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

Hominex ofrece soluciones de innovación para que las organizaciones innoven más, mejor y más eficientemente. Creamos soluciones que combinan software (Plataforma de Innovación) y consultoría especializada. En síntesis, las soluciones de Hominex canalizan ideas de colectivos de personas, sistematizando el proceso de creación, colaboración e implantación de innovaciones. La plataforma y la metodología creadas por Hominex se basan en la experiencia contrastada en mercados de vanguardia. Hominex ha innovado en base a esta experiencia para ofrecer las soluciones más avanzadas en esta categoría a nivel global.

La oferta de Hominex se adapta a diferentes tipos de organizaciones:

- ▶ Empresas de todos los sectores
- ▶ Administración pública
- ▶ ONGs
- ▶ Sector educativo
- ▶ Centros de investigación





Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR **3**

La participación en el programa CETPAR ha tenido 2 beneficios principales:

1. La aportación del consultor: esta aportación ha tenido un impacto muy positivo, mejorando nuestra reflexión estratégica y aportando orientación precisa en aspectos críticos. El conocimiento específico del consultor en nuestro mercado y su gran pericia profesional han sido clave y hemos recibido un asesoramiento estratégico y atinado, con una inversión de tiempo muy acotado. Se agradece el altísimo retorno sobre la inversión de tiempo realizada por nuestra parte, tiempo que es siempre escaso en estas fases del emprendizaje. Es también muy de agradecer la dedicación y el cariño genuino de este consultor que supo comprender el potencial de nuestro proyecto a la primera.
2. El soporte de inversión en I+D: la ayuda financiera ha sido un buen apoyo para incrementar nuestra capacidad de I+D y aumentar nuestra velocidad de innovación que es factor crítico para nuestro objetivo de liderar este mercado.



Proyección de futuro de la empresa **4**

Tras esta fase inicial del proyecto encaramos el futuro con perspectivas muy halagüeñas. El feedback inicial del mercado y el potencial inherente de nuestra solución requieren una estrategia ambiciosa de crecimiento. Este crecimiento se está desplegando sobre dos pilares principales:

1. Despliegue de proyectos extendiendo nuestra presencia geográfica: una vez encauzados los primeros proyectos, nos encaminamos hacia el despliegue progresivo de más proyectos. Estamos trabajando sobre labores de marketing y ventas más masivas que van camino de cerrar gran cantidad de proyectos. Esta progresión irá alineada con la expansión geográfica a nivel nacional e internacional.
2. Progresión continua en desarrollo e innovación: fruto de una conceptualización inicial extensa existe un plan de I+D a largo plazo que va tornándose realidad integrando nuevos módulos y prestaciones en sucesivas versiones de la Plataforma Software. Aumentaremos progresivamente la capacidad de I+D sobre la base sólida actual.

El objetivo: innovar continuamente para garantizar que nuestros clientes dispongan siempre del estado del arte en este tipo de herramientas estratégicas para la innovación, y así poder liderar el mercado global. La innovación en Hominex, además de nuestro negocio, es el pilar fundamental de nuestra estrategia competitiva.

Parque: Parque Tecnológico de Bizkaia

Dirección: Edificio 101. 48170 Zamudio (Bizkaia)

Teléfono: +34 655 726 340

E-mail: nagoreidoki@yahoo.es ó nagore@idoki.com

Sector: Investigación, Desarrollo, Formulación y Producción de ingredientes y aditivos naturales para la industria alimenticia, cosmética, farmacéutica y dietética extraídos con tecnología de fluidos supercríticos. Biotecnología (Agroalimentación y Biotecnología)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

Desde nuestra instalación en el Parque Tecnológico de Bizkaia en Abril del 2006, los dos promotores hemos realizado las siguientes tareas:

- ▶ Definir el proyecto.
- ▶ Definir el modelo de negocio.
- ▶ Elaborar el Plan de Empresa.
- ▶ Buscar socios inversores.
- ▶ Buscar colaboración de diferentes empresas para elaborar los proyectos de investigación básica y aplicada.
- ▶ Definir las líneas de negocio iniciales para los tres primeros años de vida de la empresa.
- ▶ Buscar diferentes vías de financiación del proyecto.
- ▶ Constituir la sociedad. (11/09/2006)
- ▶ Presentar el Plan de Empresa a los socios potenciales.
- ▶ Buscar posibles ubicaciones dentro del Parque.
- ▶ Estudiar el mercado.



Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

Idoki, S.L. ha identificado 4 líneas de negocio para sus tres primeros años de vida. Durante los primeros 18 meses, nos dedicaremos a Investigar y desarrollar las matrices de los productos que hemos identificado para proceder a continuación a producir los aditivos e ingredientes naturales desarrollados.

Las líneas de negocio son:

- ▶ Línea de Conservantes y antioxidantes para la industria de la alimentación y cosmética: investigación y desarrollo de producto con extractos supercríticos de uva, romero, orégano y hoja de olivo para a continuación de su formulación ver su aplicabilidad en empresas de pescado blanco y azul, comidas precocinadas, cárnicas, empresas de embutidos, vegetales, frutas e industria cosmética.
- ▶ Línea de personalización del vino y desalcoholización: investigación de los diferentes componentes del vino incluido el alcohol para ver su posible extracción supercrítica.
- ▶ Línea de aromas: investigación y desarrollo de extracción supercrítica y formulación de aromas (de pescados, carnes, vegetales y frutas) para su aplicación en la industria de la alimentación (platos precocinados, alta gastronomía, snacks...)
- ▶ Línea de principios activos de plantas medicinales: investigación y desarrollo de extracciones supercríticas de principios activos de plantas medicinales.

El procedimiento de lanzamiento de cada línea se resume en buscar una empresa de cada sector interesada en realizar la investigación conjuntamente y el desarrollo del producto final en colaboración con la empresa. A partir del producto final, se procederá a realizar las modificaciones convenientes al producto para su aplicación en empresas del mismo sector.

Planificamos la producción a escala industrial para finales del 2008.

- Línea de internacional: Además de las líneas indicadas, IDOKI tiene una acusada vocación internacional. A través de la iniciativa BIOTRADE de la UNCTAD, estamos trabajando en colaboración con empresas de países de la franja ecuatorial, incrementando el valor de su producto final (a través de la transferencia de la tecnología de fluidos supercríticos) y así acceder a plantas y frutos de estos países de forma sostenible.



Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

La participación en el programa CETPAR nos ha beneficiado con su subvención al permitirnos:

- ▶ Contratar a la persona que llevará la línea de internacional.
- ▶ Sufragar los gastos de los diferentes viajes a Ferias especializadas.
- ▶ Sufragar los gastos de viaje a las instalaciones del socio tecnológico.
- ▶ Sufragar los gastos iniciales de las oficinas cedidas por el Parque.

Pero sobre todo, la ayuda del Consultor Miguel Angel Cuesta, nos ha permitido a centrar el proyecto, estudiar aspectos no conocidos por los promotores en la creación de la empresa y gracias a la hoja de cálculo que nos han transferido hemos trabajado en ver la dimensión real del proyecto.

La colaboración del Consultor nos ha resultado realmente valiosa en todos los aspectos.

Proyección de futuro de la empresa

4

Nuestro calendario a tres años visto es el siguiente:

- ▶ Fin del 2006: Ampliación de Capital con los nuevos socios. Neiker, Thar Technologies y PISA, S.L.
- ▶ Fin del 2006: Puesta en marcha de todos los proyectos de investigación para cubrir las cuatro líneas existentes.
- ▶ Primer trimestre 2007: Tener unas instalaciones de laboratorio para poder instalar la Planta Piloto de extracción y análisis de aplicación de producto formulado y oficinas.
- ▶ Septiembre del 2007: Realizar el pedido de la planta de producción industrial para tenerlo operativo para el último trimestre del 2008.
- ▶ Fin del 2007: Tener al menos 4 productos desarrollados y formulados para introducirlos en las líneas de producción.
- ▶ Durante el 2008: desarrollar al menos 4 productos más en colaboración con empresas Españolas y desarrollar 2 productos en colaboración con empresas de la línea de internacional (vía BIOTRADE).
- ▶ Ultimo trimestre 2008: Puesta en marcha de la planta de producción industrial e iniciar la comercialización de producto.

Nuestra intención es mantener la planta que se implante en Euskadi para productos de alto valor añadido (farmacia...) e ir creando una serie de plantas de producción industrial en los países que estén más cerca de la materia prima en colaboración con las empresas locales.

Parque: Parque Tecnológico de Bizkaia
Dirección: Edificio 800, Planta 2ª, 48160 Derio (Bizkaia)
Teléfono: +34 944 034 020
Web: www.midatechgroup.com
E-mail: barry@midatech.eu
Sector: Nanotecnología / Biotecnología (Agroalimentación y Biotecnología)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

La actividad de la empresa se ha centrado en los siguientes objetivos:

- ▶ Finalización del diseño y estudios de ingeniería y construcción de la planta de Midatech Biogune.
- ▶ Finalización del Plan de Negocio.
- ▶ Obtención de las primeras ayudas económicas para iniciar la actividad.
- ▶ Solicitud y obtención de Licencias de Actividad y Obra.
- ▶ Midatech Biogune S.L. ha obtenido la calificación como empresa de I+E.
- ▶ Finalizar las negociaciones de la segunda ronda de financiación.
- ▶ Elaboración del proyecto para el Laboratorio de pequeña escala de la Bio-Incubadora.
- ▶ Puesta en marcha del laboratorio de la Bio-Incubadora.
- ▶ Poner en marcha la construcción de la planta principal.

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

Midatech es una compañía de especialidades biofarmacéuticas dedicada al descubrimiento, desarrollo y comercialización de gliconopartículas (GNPs) funcionalizadas para diversas aplicaciones biomedicinales. La estrategia empresarial tiene dos áreas principales de actividad: Desarrollo del propio producto y Acuerdos de Transferencia de Material (MTAs) con otras compañías. Las áreas identificadas de actividad terapéutica en las que la tecnología de las gluconopartículas de Midatech pueden jugar un papel muy significativo son las siguientes:

- ▶ Agentes de gliconopartículas para el acoplamiento termo-inductor que induzca hipertermia.
- ▶ Tratamiento de tumores sólidos y cánceres de intra-cavidades.
- ▶ Agentes de gliconopartículas para escaneo MRI.
- ▶ Quantum dots para imágenes intra-operativas de nódulos linfáticos malignos y otras aplicaciones de diagnóstico
- ▶ Agentes de gliconopartículas como vacunas mono y polivalentes.
- ▶ Agentes de gliconopartículas como portadores para aplicaciones basadas en siRNA.
- ▶ Agentes de gliconopartículas para entrega de medicamentos.

Midatech Biogune es la piedra angular que dará soporte a la estrategia mercantil del Grupo Midatech. Ofrecerá instalaciones de primera categoría para I+D, Desarrollo de Producto y Fabricación para un amplio rango de productos destinados a aplicaciones tanto biotecnológicas como medicinales que exigen el cumplimiento de GMP.

Los objetivos de Midatech Biogune son:

- Proporcionar capacidad para apoyar los requisitos de fabricación de los clientes de Midatech como se especifica por los Acuerdos de Transferencia de Materiales.
- Proporcionar recursos e instalaciones para apoyar I+D química de nuevas partículas y el desarrollo de aplicaciones para los acuerdos existentes.
- Proporcionar recursos e instalaciones para dar soporte al desarrollo de la línea de productos propios que cumplan con GLP y GMP.





Productos Internos:

El desarrollo exclusivo de productos primeros en su clase que traten problemas verdaderos, que aprovechen las propiedades únicas de las gluconanopartículas y donde haya un tiempo reducido para el mercado. Esto incluirá agentes de diagnóstico in vivo y terapéuticos con necesidades de administración de dosis limitada (una dosis única o múltiples dosis intermitentes a lo largo de un extenso periodo de tiempo). Apoyada por el aporte de Biogune y de la empresa matriz en el Reino Unido, Midatech perseguirá agresivamente el desarrollo de productos propios. Partiendo de las oportunidades terapéuticas potenciales hemos seleccionado 3 áreas significativas de enfoque:

Nanopartículas como agentes de entrega de antibióticos. El trabajo científico actual ha demostrado ya la viabilidad de este concepto y diversos experimentos están en curso. Inicialmente nos dirigiremos al tratamiento de MRSA.

La tecnología de Midatech tiene el potencial de ofrecer un suministro de contingencia para la vacuna de la gripe aviaria. Además propondremos un tratamiento terapéutico de nanopartículas de siRNA para la gripe.

Estamos actualmente evaluando el mercado del cáncer con el fin de hacer destacar un fármaco anticancerígeno con una nanopartícula como sistema de entrega junto con termo-histéresis. Para esta última aplicación, esencialmente la apoptosis inducida de las células cancerígenas o metástasis por calentamiento del núcleo de oro de una nanopartícula acoplada.

Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

El programa ha supuesto una oportunidad de re-estudiar el plan de negocio con el fin de perfeccionarlo. Ha proporcionado un nuevo punto de vista desde el cual enfocar los objetivos de la empresa, ha supuesto una importante fuente de fondos para apoyar y la posibilidad de abrir nuevas puertas frente a nuevas iniciativas de financiación del proyecto.

Proyección de futuro de la empresa

4

Midatech Biogune prevé finalizar la construcción de su planta GMP a principios del segundo trimestre de 2007 y estar en condiciones operativas a medias del mismo año con personal in situ para seguir las actividades tanto de I+D como la fabricación de nanopartículas en condiciones GLP/GMP.

Midatech tiene como objetivo ser líder en crear aplicaciones de su tecnología en el desarrollo de nuevos tratamientos de las enfermedades aún difíciles de tratar o en casos donde una aplicación a escala 'nano' puede suponer mayor eficacia sobre los tratamientos convencionales.

El campo de nanotecnología aún está en su infancia pero las áreas de desarrollo de productos en las cuales Midatech Biogune ya está funcionando junto con la enorme diversidad de aplicaciones potenciales hacen que el futuro prometa mucho, tanto para la empresa como los pacientes que beneficiarán de estas y otras iniciativas.

Parque: Parque Tecnológico de Bizkaia
Dirección: 48170 Zamudio (Bizkaia)
Teléfono: +34 617 966 828
Web: www.oportune.com
E-mail: admin@filetopia.com
Sector: Información, Informática y Telecomunicaciones.



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

La empresa dispone de una ubicación física en el Edificio 101 del Parque Tecnológico de Bizkaia. Actualmente se está definiendo la estrategia de crecimiento y consolidación del negocio, para lo cual está previsto poner unas nuevas instalaciones en el Parque, donde se concentrarán las actividades de I+D, centradas en el desarrollo de software de aplicación P2P.

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

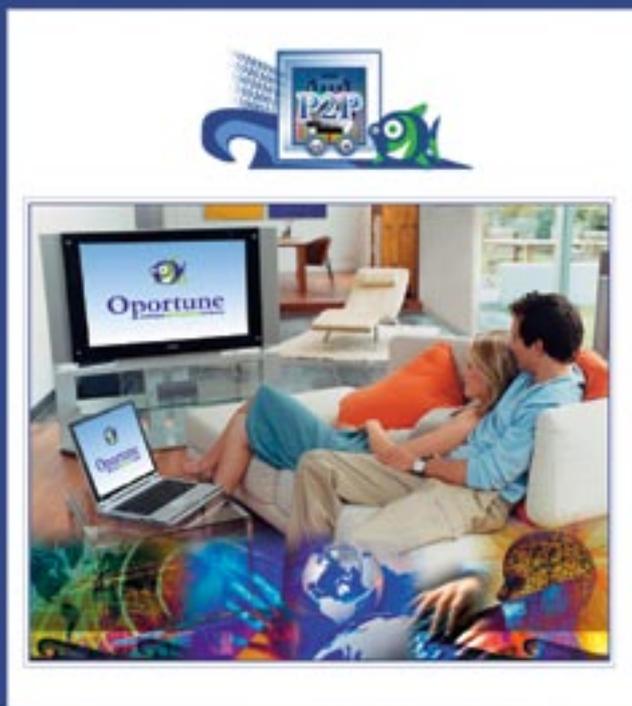
OPORTUNE es una empresa con vocación de líder en el sector de las tecnologías P2P que desarrolla productos y servicios orientados a la difusión de información digital.

El principal proyecto de Oportune es PeerTV, un proyecto que incorpora importantes innovaciones en el ámbito científico. Por un lado, el objetivo del proyecto que se está desarrollando es la aplicación de la tecnología P2P al streaming de audio/video por Internet que es algo muy innovador. Hasta el año 2004 no existía ninguna aplicación de estas características en funcionamiento. A finales del 2005 una empresa en Alemania lanzó un proyecto con este concepto.

La forma de implementar la tecnología también aporta avances importantes: incorpora en resumen, algunos aspectos tecnológicamente punteros, como es el diseño de dos protocolos de red:

- ▶ Una red principal, administrativa, basada en las familias de red DHT (distributed hash tables) que aúna la alta fiabilidad y disponibilidad de estas redes con avances en la aplicación de tecnologías de PKI (public keyinfrastructure) para hacerlas muy seguras y versátiles.
- ▶ La peculiaridad de este tipo de algoritmos es que permiten distribuir cualquier tipo de información de manera uniforme entre todos los nodos conectados a la red P2P, y no solo eso, además permiten buscar cualquier información almacenada en esta red de una manera muy rápida, eficiente y exhaustiva. Una red de 2 niveles, un primer anillo que concentrará los nodos con más capacidad, mejor conexión y acceso directo. Un sistema de puntos decidirá que nodos se convierten en nodos de primer nivel. Los nodos de segundo nivel rutan toda la información a través de su nodo correspondiente de primer nivel.
- ▶ Incluye el diseño de un nuevo tipo de protocolo de transferencia P2P, muy innovador, que permitirá la transferencia de audio/video en tiempo real, creando mini-redes de transmisión para cada evento.

A nivel internacional hay pocos profesionales con la capacidad suficiente para realizar este tipo de desarrollos P2P. Es necesaria una formación profesional adecuada, además de gran experiencia y conocimientos matemáticos.



www.oportune.com
admin@oportune.com



Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

La posibilidad de contar con un asesoramiento especializado por parte de profesionales con contrastada experiencia, en materias específicas y críticas para la puesta en marcha y lanzamiento de la empresa, resulta un aspecto importante a destacar dentro de la ayuda recibida por parte del programa CETPAR. Por otra parte, la ayuda económica recibida a contribuido a disminuir los riesgos e incrementar el ritmo de los desarrollos de los prototipos necesarios para poner en marcha Oportune.



Proyección de futuro de la empresa

4

La actividad de Oportune Software se va a desarrollar en el sector de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, que requiere de una constante inversión en I+D para poder seguir el ritmo de desarrollo de las tecnologías.

La aplicación de la tecnología que está desarrollando Oportune Software se va a dar hacia la televisión por Internet, que es la tendencia hacia la que está avanzando el sector audiovisual. No obstante, se trata de una tecnología que tiene también otras aplicaciones como son redes privadas de empresa, e-learning, etc.

La explotación de los resultados de la I+D propia que está realizando Oportune Software es una necesidad para la nueva empresa, tanto para su lanzamiento como para su desarrollo y consolidación.

La estructura organizativa de Oportune Software estará basada en un sólido equipo de I+D, encargado del desarrollo tecnológico, que es la base del negocio.

La ubicación que para la empresa se tiene prevista a medio plazo es en el Parque Tecnológico de Bizkaia, por tratarse de un entorno tecnológico que se adapta perfectamente a la actividad de Oportune Software.

El know-how de Oportune Software se va a aplicar en todos los proyectos que realice, puesto que es esta la clave que diferencia este proyecto frente a otros.

Su tendencia es hacia la conversión en un centro tecnológico donde se realicen todo tipo de proyectos avanzados en el ámbito de Internet y se cree una cultura de colaboración con otras empresas del

Parque: Parque Tecnológico de Bizkaia
Dirección: Edificio 801A, 2ª planta
48160 Derio (Bizkaia)
Teléfono: +34 944 31 85 40 **Fax:** + 34 944 31 71 40
Web: www.owlgenomics.com
E-mail: info@owlgenomics.com
Sector: Biotecnología (Agroalimentación y Biotecnología)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

La compañía se constituyó el 9 de Julio del 2002 en Madrid y en marzo del año 2004 la empresa traslada su domicilio social al Parque Tecnológico de Bizkaia. Es entonces cuando comienza la actividad empresarial propiamente dicha, inaugurando unas modernas instalaciones, contratando personal altamente cualificado y adquiriendo los equipamientos para el desarrollo de las tecnologías más avanzadas en el campo de la genómica, proteómica y bioinformática.

La inauguración de las instalaciones de OWL Genomics coincide con una ampliación de capital llevada a cabo en abril del año 2004, y con la concesión de ayudas por parte de las instituciones para el establecimiento de la empresa. Entre las instituciones que han apoyado a OWL Genomics cabe destacar Gobierno Vasco, Diputación Foral de Bizkaia y Parque Tecnológico de Bizkaia. Además, a finales del año 2004 OWL Genomics es seleccionada por parte del CDTI como proyecto NEOTEC.



Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

OWL Genomics es una compañía biotecnológica que surge del conocimiento y desarrollos científicos del Dr. José María Mato, uno de los más prestigiosos investigadores internacionales en enfermedades del hígado. Sus 25 años de experiencia en el campo de las enfermedades hepáticas, principalmente esteatosis y esteatohepatitis no alcohólica (EHNA), conforman la base de los desarrollos de OWL Genomics.

La compañía nace con la vocación de contribuir a la solución de importantes problemas en el campo de la salud humana y el propósito de convertirse en la primera plataforma (OwlMetilGenomics) capaz de identificar, validar, patentar y comercializar marcadores tempranos de diagnóstico y/o pronóstico, así como dianas terapéuticas que estén implicadas en el desarrollo de enfermedades humanas.

Gracias a la plataforma tecnológica OwlMetilGenomics, se aplican las tecnologías más innovadoras en los campos de la Genómica, Proteómica, Metabolómica y Bioinformática, que añade un plus de eficacia y acorta los periodos de investigación, reduciendo significativamente los costes en el desarrollo de nuevos productos.

Los desarrollos llevados a cabo hasta el momento han permitido generar ya tres nuevas patentes y el primer producto de la empresa: el hepatochip, un nuevo sistema de diagnóstico temprano de esteatosis y esteatohepatitis a partir de biopsia hepática y que en estos momentos se encuentra en fase de validación, esto es, se está analizando un número superior de muestras que permita una confirmación de los datos estadísticamente significativos.

A finales del año 2005 la empresa apuesta fuertemente por el área de la metabolómica como metodología que permite abrir el campo de la identificación de marcadores a los metabolitos, pequeñas moléculas que indican el estado fisiológico de un individuo. Para ello, se adquiere una tecnología de última generación que nos permite a su vez comenzar una innovadora línea de negocio, inexistente actualmente en España: el servicio de metabolómica.

En estos momentos la compañía está aprovechando las tecnologías utilizadas en las enfermedades del hígado para su uso en otras enfermedades, tanto para el diagnóstico como para la evaluación de la respuesta a los diferentes fármacos, dentro del marco de la llamada medicina personalizada.



Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

La participación en este programa nos ha permitido apoyo en la gestión de la empresa y en la orientación del nuevo plan de negocio 2006-2009 que la empresa ha elaborado. Las tutorías del personal de la EOI son de gran calidad y han servido para la reflexión de las estrategias de desarrollo de la empresa, el nuevo plan comercial y en general todos los aspectos que tienen que ver con la buena gestión de una empresa. Esta asesoría especializada permite una buena orientación para la búsqueda de financiación como por ejemplo ENISA.

Por otro lado la financiación que hemos recibido nos ha permitido abordar ciertos problemas y facilitar su resolución.



Proyección de futuro de la empresa

4

OWL Genomics ha comenzado su fase de expansión en este año 2006 con el lanzamiento de su primer producto el Hepatochip, un sistema de diagnóstico de esteatohepatitis no alcohólica en biopsia hepática.

Actualmente nos encontramos en una fase avanzada del desarrollo de un sistema de diagnóstico de enfermedad de hígado graso en sangre; nuestras previsiones nos indican que este nuevo producto puede estar validado y en el mercado a mediados del año 2008.

En cuanto a la propiedad intelectual, la empresa cuenta con tres patentes referentes a marcadores de diagnóstico y en los dos próximos años está previsto generar 5 patentes más.

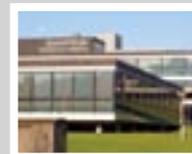
OWL Genomics ha llevado a cabo una fuerte apuesta por una nueva tecnología denominada metabolómica, la cual nos ha permitido hasta el momento avanzar rápidamente en la identificación de marcadores de enfermedad hepática. Esta tecnología abre las puertas a la identificación masiva de marcadores en otras patologías y en este sentido hemos ampliado el campo de enfermedades de estudio, no sólo hepáticas sino a otros ámbitos de enfermedades degenerativas como la esclerosis múltiple, algunos tipos de cáncer y enfermedades inflamatorias.

Por otro lado la empresa tiene como objetivo convertirse en referencia en el campo de la metabolómica tanto en el desarrollo de proyectos de I+D como en la oferta de estos servicios especializados a compañías farmacéuticas y biotecnológicas, centros de investigación y universidades.

Las previsiones de OWL Genomics para el próximo año 2007 pasan por un salto cualitativo con la duplicación de su personal, la ampliación de sus instalaciones y se va a acometer una gran inversión en equipos.

Pigmaly

Parque: Parque Tecnológico de Bizkaia
Dirección: Laga Bidea, Edificio 804. 48160 Derio (Bizkaia)
Teléfono: +34 94 431 78 23
Web: www.pigmaly.com
E-mail: jon.huete@pigmaly.com
Sector: Ingeniería/Energía y Medio Ambiente



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

La empresa fue constituida en febrero de 2005 culminando así el proceso de definición de negocio de los meses anteriores por parte del equipo emprendedor. Su instalación definitiva en el parque tuvo lugar en julio de 2005 momento en el que se lanzó la contratación de personal para el lanzamiento de las actividades de diseño y la gestión ordinaria de la empresa. A partir de ahí se ha ido configurando una red de colaboradores y socios industriales que ofrecen soporte técnico y su experiencia en el desarrollo del primer producto de Pigmaly.

Cabe destacar el apoyo recibido por parte de la Diputación Foral de Bizkaia, del Gobierno Vasco y Gobierno Central, a través de sus distintos programas de ayuda, para lograr que Pigmaly se configure como una empresa de desarrollo de producto propio y generadora de tecnología avanzada.

Además, algunas entidades locales y nacionales han querido impulsar la idea mediante el reconocimiento a través de varios premios:

Premio Remprende a la excelencia empresarial- Grupo Recoletos.

Premio Lur Berriak a la mejor idea de negocio de Vizcaya.

Premio Toribio Echevarría a la mejor idea empresarial del País Vasco.

Desde los inicios hasta la fecha, la implicación personal de los emprendedores y la plantilla ha sido enorme, y se trabaja con mucha ilusión para la consolidación definitiva del proyecto empresarial.



Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

Pigmaly tiene por objeto el diseño, desarrollo y fabricación de micro-turbinas para las distintas aplicaciones innovadoras que demande el mercado en cada momento.

En una primera fase, abordaremos el desarrollo de equipos de cogeneración y tri-generación cuyas aplicaciones son la generación de energía eléctrica y térmica (calor para calefacción y agua caliente y frío para aire acondicionado), con una alimentación de gas natural y basado en la tecnología de una turbina regenerativa escalada. A medio plazo, aprovechando la capacitación tecnológica adquirida en las turbinas para cogeneración, se prevé el desarrollo de microturbinas para propulsar aeronaves no tripuladas.

Por tanto, Pigmaly se enmarca dentro del sector energético (micro-turbina de tri-generación), más en concreto dentro del sector de energía distribuida, y dentro del aeronáutico, con el desarrollo futuro de aeronaves.

Teniendo en cuenta el rango de potencias del producto desarrollado, los resultados obtenidos por Pigmaly en los estudios de mercado y los requerimientos energéticos del potencial cliente, nos dirigimos inicialmente al sector servicios. Dentro de este amplio sector, nos centraremos en oficinas, pequeños hoteles, agroturismos, gimnasios, pequeños supermercados etc, un segmento dentro del sector servicios susceptible de un consumo de electricidad bajo (sobre 12 kw) y un uso masivo del calor (30kw). De esta forma el ahorro energético es mayor por el aprovechamiento total del calor generado y por la posibilidad de vender a la red los kilowatios eléctricos sobrantes.

La intención de PIGMALY es ofrecer al consumidor final un producto integrado que proporcione electricidad, calor y frío, respetando el entorno y proporcionando ahorros importantes en la factura eléctrica. Un equipo de pequeñas dimensiones, (similares a una caldera), que ofrezca seguridad y confort en el consumo cotidiano de energía.

Actualmente, la fase de diseño y fabricación de la microturbina de cogeneración está finalizada, y estamos en la fase de pruebas y validación, que se prevé culmine con éxito durante el primer trimestre de 2007 con la instalación de las primeras unidades de la mano de Idae y Eve, que servirá de referente para lanzar las ventas.

Para el desarrollo del equipo de trigeneración, Pigmaly lidera un Consorcio Industrial formado por un Centro Tecnológico y empresas especializadas en distintos componentes del equipo, estando prevista la finalización de los trabajos para los primeros meses de 2008.



Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

La participación en el programa CETPAR, ha supuesto para Pigmaly:

- ▶ Demostración de confianza y apoyo por parte del Mº de Industria, Turismo y Comercio y del Parque Tecnológico en el proyecto empresarial, máxime con la obtención de la calificación APC
- ▶ Actitud de máxima colaboración y profesionalidad desde la EOI en las sesiones de revisión del plan de negocio.
- ▶ Confianza en la obtención del apoyo por parte de ENISA.
- ▶ Sensación de pertenencia a una red de emprendedores diferenciada, bien representada y apoyada dentro del ámbito nacional.
- ▶ Ayuda económica, aspecto crítico en la fase de lanzamiento de un proyecto empresarial con un periodo de maduración de producto largo.

Proyección de futuro de la empresa

4

La empresa tiene previsto el lanzamiento de su primer producto al mercado durante el 2007, la construcción de un laboratorio de ensayo de microturbinas, y la participación en varios programas de I+D para el desarrollo de equipos de eficiencia energética basados en microturbinas y utilizando como combustibles diferentes energías primarias renovables.



Tradutek (Traducciones en red S.L.)

Parque: Parque Tecnológico de Bizkaia
Dirección: Oficina 123 Edificio 1 Elkartegi Parcela 804
Teléfono: +34 648 016 040
Web: www.tradutek.es
E-mail: info@tradutek.es
Sector: Tecnologías de la Información / Lingüística (Información, Informática y Telecomunicaciones)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

Durante este periodo cuatro han sido las líneas básicas de nuestro desarrollo:

- 1.- Desarrollo de la herramienta, que nos permite el desarrollo de los servicios para nuestros clientes.
Podemos decir que a fecha de hoy nuestro sistema está listo para ser utilizado de forma intensiva.
- 2.- Creación de la infraestructura empresarial necesaria.
En estos momentos disponemos de una oficina, excelentemente ubicada y equipada, en la que desarrollar nuestra actividad.
- 3.- Actividad comercial y de Parteneriado.
Nos encontramos en pleno proceso de lanzamiento de la campaña de Marketing en la que tenemos depositada una gran confianza.
- 4.- Desarrollo del plan de Negocio.
Disponemos de un plan de negocio completo en el que se demuestra la viabilidad de nuestro proyecto.



Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

Tradutek es una compañía dedicada a la prestación de servicios multilingües en entornos digitales. Disponemos de una plataforma de gestión gracias a la cual somos capaces de implementar aplicaciones informáticas y sitios web con capacidades multilingües de forma muy eficaz tanto en costes como en tiempo y en calidad.

En un entorno de negocios cada vez más global, las empresas optan por la internacionalización como la estrategia más propicia para poder seguir siendo competitivos en mercados cada vez más globales.

En este contexto la estrategia de internacionalización, de toda empresa, fundamenta parte de su éxito en poder contar con un proceso integrado de autorización, captación de contenidos, localización y publicación de su información particular en diversos lenguajes, contextos y convenciones culturales de forma directa, sencilla y con la opción de poder servirse de los diversos proveedores de servicios especializados, tanto de forma directa y/o indirecta (subcontratación).

Durante los últimos años ha existido una clara tendencia a subcontratar los procesos y sus correspondientes servicios a terceras empresas; dicha subcontratación ha potenciado el concepto de la especialización tanto en servicios como en productos, focalizándose cada proveedor en una determinada área de cada unos de estas dos líneas de actuación: - producto y servicio - ; De esta manera, y a día hoy son muchos los proveedores de servicios como de "software"; pero prácticamente nulos los proveedores de un sistema de gestión global de la información.

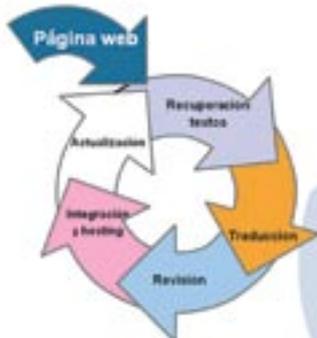
De este modo, el 1 de febrero de 2006 se crea Tradutek, empresa de base tecnológica cuya actividad consiste en ofrecer un servicio de gestión automatizada de versiones "Web" multilingües.

Desde la óptica de los negocios, hablamos de globalización cuando las compañías quieren formar parte de la economía global emergente y deciden establecerse en mercados extranjeros. Primero adaptarán sus productos y o servicios a los requerimientos culturales y lingüísticos de sus clientes . Después establecerán su presencia virtual en el escenario internacional en gran medida gracias a la Web.

En nuestro contexto, Internacionalización es el proceso de diseño y traducción del software o las aplicaciones webs para que sean capaces de manejar diferentes lenguajes y convenciones culturales sin necesidad de incorporar desarrollos adicionales y que además sean lingüísticas y funcionalmente adecuados para ser susceptibles de ser utilizadas en más de un país.

Desde este punto de vista, la comunicación efectiva dependerá de forma importante de la semántica y de los aspectos socio-lingüísticos de los los textos, no solo para asegurar la exactitud terminológica y la relevancia geolingüística sino también para adecuar los contenidos lingüísticos a los usos locales y las tradiciones del lenguaje objetivo.

PROCESO DE TRADUCCIÓN TRADICIONAL



El servicio de traducción tradicional no cubre todo el ciclo de producción web



Tradutek ofrece un servicio integrado



ELKARTEGIA TEKNOLOGI PARKEA



El proceso de Internacionalización supone, entre otras actividades:

- ▶ Asegurar que todos los elementos localizables son extraídos del código fuente (como pueden ser los datos que se encuentren en ficheros externos)
- ▶ Asegurar que el diseño de la Interfaz de usuario es flexible y neutral.
- ▶ Asegurar que el set de caracteres usado es el correcto para la región o país determinado.
- ▶ Asegurar que las características regionales son soportadas.
- ▶ Asegurar que la información embebida en los gráficos y dibujos es fácilmente localizable.

Nuestro objetivo es profesionalizar estas actividades y ser capaces de manejar los procesos asociados a los mismos de la manera más eficiente de tal forma que seamos capaces de prestar un servicio de mayor calidad con unos costes mas ajustados.

Nuestro sistema ofrece un servicio de gestión automatizada de versiones web multilingües.

Para las webs multilingües, esto puede representar un verdadero quebradero de cabeza. Las herramientas y el equipo humano deben ser capaces de sincronizar los cambios en todos los idiomas.

El resultado es una mayor rapidez de desarrollo y consistencia y un menor coste para el cliente.

Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

Gracias al programa hemos sido capaces de abordar el desarrollo de la herramienta que nos permite ofrecer nuestros servicios de alto valor añadido. Así como contar con el excelente apoyo de la Escuela de Organización Industrial para el desarrollo del Plan de Negocio.

Proyección de futuro de la empresa

4

Nuestro crecimiento está basado en la creación de valor para nuestros clientes. Para ello nuestra estrategia se basa en un fuerte apoyo a nuestra área de Innovación en la búsqueda y desarrollo de nuevos servicios con un especial hincapié en el valor aportado por la integración de procesos.

Aleaciones Ligeras Aplicadas S.L.

Parque: Parque Tecnológico de Boecillo
Dirección: Parcela 209. 47151 Boecillo (Valladolid)
Teléfono: +34 983 54 80 35
Web: www.cidaut.es
E-mail: josmar@cidaut.es
Sector: Automoción (Aeronáutica y Automoción)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

La Fundación CIDAUT lleva varios años trabajando en la generación de conocimiento sobre aleaciones ligeras en diferentes vertientes, tanto desde el punto de vista del comportamiento de materiales (Aluminio, Titanio, Magnesio, Composites, etc.) a nivel macroscópico y microscópico como, desde las diferentes tecnologías de procesado que pueden ser aplicadas para obtener elementos aplicables a sectores industriales, entre los que se encuentra el de automoción. En éste se pretende que materiales y tecnologías tradicionales sean sustituidas por estas nuevas, de modo que se obtengan piezas con mayores prestaciones, menor peso y coste inferior.

La Fundación CIDAUT abordó la investigación de las aleaciones ligeras abriendo varios frentes paralelamente:

1.- Aleaciones: Magnesio, Aluminio, Titanio, Composites con base de aluminio y magnesio, Metal Matriz Composites (MMC).

2.- Tecnologías: Semisólido y moldeo arena verde.

Todo ello con el objeto de adquirir el conocimiento vinculado a las prestaciones, características de los materiales, del proceso, de la correlación entre material/ proceso y propiedades mecánicas, etc..., necesario para que en un futuro se puedan abordar piezas de alta calidad sin porosidades ni óxidos atrapados, con altas prestaciones y requerimientos finales de bajo coste y con reducción de peso.

Como consecuencia de esta exitosa labor investigadora, se ha desarrollado una nueva tecnología de fundición de aleaciones de aluminio, capaz de realizar componentes de seguridad de automoción, de geometría complicada, incluso pueden realizarse componentes huecos, de altas prestaciones mecánicas, soldables y tratables térmicamente, gracias a la inexistencia de porosidad gaseosa en los componentes.

Esta nueva empresa industrializará esta innovadora tecnología de fundición de aluminio, dando respuesta a la creciente demanda del mercado de automoción de reducción de peso y aumento del comportamiento mecánico de los componentes.

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

La empresa se dedica a la fundición de componentes de aluminio de altas prestaciones en arena verde. A diferencia de los procesos tradicionales, en los que el llenado es turbulento y por gravedad, Aleaciones Ligeras S.L. utiliza un nuevo proceso de llenado laminar y contragravitatorio del molde mediante una bomba electromagnética.

Las etapas del proceso son:

1. Preparación de la arena del molde: arena aglutinada con bentonita (arcilla) y agua, luego reciclable.
2. Realización del molde mediante una máquina de moldeo automática.
3. Fusión y tratamiento metalúrgico de la aleación.
4. Llenado del molde de forma controlada, lenta y contra-gravitatoria.
5. Enfriamiento del molde en una línea automática.
6. Limpieza, corte y granallado del componente.
7. Inspección automática por Rayos X.
8. Tratamiento térmico del componente.
9. Análisis por líquidos penetrantes del componente.
10. Embalado y almacenamiento.

La tecnología es completamente nueva, siendo sus aspectos más novedosos los siguientes:

1. Utilización de una bomba electromagnética controlada y con diseño propio optimizado.
2. Diseño científico de los moldes basado en la simulación termo-fluidodinámica.
3. Llenado del molde siguiendo un perfil de presión calculado de forma científica.
4. Sistema de control de bombeo propio.
5. Arenaría diseñada especialmente para el proceso.
6. Hornos de fusión y tratamiento especiales diseñados para este proceso.
7. Nueva instalación de desbarbado diseñada especialmente.
8. Sistema de hornos de tratamientos térmicos diseñados para la alta cadencia de producción que permite el proceso.
9. Nuevo concepto de inspección por rayos X.



Estas ventajas tecnológicas del proceso de producción se traducen en la posibilidad de realizar componentes con mayores prestaciones mecánicas que los actuales y menor peso, consecuencia tanto de las buenas prestaciones intrínsecas del material, como de la libertad geométrica que permite el proceso y que permite mejorar aún más las prestaciones del componente final, no sólo del material propiamente dicho.

Las expectativas de crecimiento son inmejorables y para ello se dispone de una planta piloto en la que poder realizar prototipos y demostrar su potencial al sector de automoción, que tiene una asignatura pendiente en la reducción de peso de los componentes y está deseosa de tecnologías nuevas e innovadoras como ésta.

Cuando se explote el potencial de esta tecnología, será necesario disponer, para satisfacer la demanda, de al menos 9 líneas de producción, lo que implicaría la creación de cerca de 1050 puestos de trabajo directos.

Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

El programa CETPAR ha contribuido a la realización de una planta demostrativa con la que poder mostrar al mercado de automoción las ventajas que esta nueva tecnología ofrece, ventajas cuantificables por las extraordinarias propiedades que se consiguen en los componentes fabricados con esta técnica, permitiendo de esta forma acelerar la creación de los más de 1000 puestos de trabajo que se está previsto crear en esta innovadora empresa.

Proyección de futuro de la empresa

4

Teniendo en cuenta la buena respuesta que ha tenido el mercado ante los primeros prototipos realizados por esta empresa, no parece inviable prever el paulatino crecimiento de la misma hasta alcanzar el objetivo final de tener 9 líneas de producción y 1050 puestos de trabajo.

Esta proyección de futuro constituye uno de los procesos empresariales más ambiciosos en los últimos años.



Cenit Solar, Proyectos e Instalaciones Energéticas

Parque: Parque Tecnológico de Boecillo

Dirección: Edificio de Usos Comunes, Parcela 208, Oficina 1.
47151 Boecillo (Valladolid)

Teléfono: +34 983 54 81 90

Web: www.cenitsolar.com

E-mail: cenitsolar@cenitsolar.com

Sector: Energético (Energía y Medio Ambiente)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

CENIT SOLAR nace en febrero de 2004 como una empresa de base tecnológica, a partir del Área de Energía y Medioambiente de la Fundación CIDAUT, con el propósito de implicarse en la realización de instalaciones energéticas innovadoras de gran calidad.

Los ingenieros de su plantilla están involucrados en el desarrollo de los proyectos por la importancia que los mismos tienen para la empresa. La labor de investigación en energías renovables desarrollada por todos ellos durante su trayectoria laboral en Centros de Investigación les confiere el perfil adecuado para llevar a cabo con éxito los proyectos que se están ejecutando actualmente en la empresa. Además, disponen de la visión necesaria para la apertura de nuevas líneas que aprovechen las sinergias del uso de fuentes de energía alternativas.

A lo largo de los dos años de andadura de CENIT SOLAR, se han incorporado al departamento de I+D, profesionales provenientes de diferentes sectores que han aportado al mismo diferentes puntos de vista conformando un equipo de trabajo multidisciplinar y con una amplia visión de futuro.

A pesar de la corta historia de la empresa, CENIT SOLAR ha sabido transmitir adecuadamente el conocimiento generado en etapas anteriores al grupo de instaladores encargados de llevar a cabo sus proyectos.

Así pues, CENIT SOLAR cuenta ya con una amplia experiencia en el mercado energético solar de Castilla y León, en el que ha sabido conjugar perfectamente investigación y ejecución de proyectos concretos.

En el último año ha abierto nuevas líneas de trabajo enmarcadas en el campo de las energías renovables. Por un lado ha comenzado a trabajar en la realización de auditorías energéticas, colaborando en proyectos con organismos oficiales de la Junta de Castilla y León y por otro, ha arrancado nuevas líneas de trabajo relacionadas con el uso de la biomasa en la Región.

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

CENIT SOLAR, PROYECTOS E INSTALACIONES ENERGÉTICAS, S.L. es una empresa dedicada al diseño e instalación de Sistemas Energéticos Integrales, dando soluciones eficaces a todo aquello que esté relacionado con el sector de la energía, desde la calidad, la competitividad y el desarrollo sostenible.

Su actividad principal se centra en varias áreas:

a) La gestión energética integral. Se realizan estudios energéticos para desarrollar sistemas de ahorro energético, optimización de tarifas (de electricidad y gas) y calidad energética en la edificación.

b) El diseño e instalación llave en mano de sistemas solares térmicos y fotovoltaicos.

c) Instalaciones llave en mano de Biomasa.

En los proyectos llave en mano se realizan todas las fases del proyecto, desde viabilidad de las instalaciones, hasta la legación de las mismas frente a las administraciones correspondientes, pasando por la realización de los proyectos de ejecución y dirección de obra. Además, se realiza toda la gestión administrativa y técnica de la subvenciones que ofrecen las comunidades autónomas y el Estado.

d) Formación de profesionales del sector. Se ofrecen todo tipo de cursos dentro del sector energético para la formación de profesionales, con una didáctica adaptada al nivel que se solicita.

e) I+D+i (Investigación, Desarrollo e Innovación). En este departamento se desarrollan proyectos que ayudan a la empresa a ser más competitiva. Además, apuesta por la integración arquitectónica de los paneles solares en la edificación, realizándose estudios para ejecutar instalaciones que formen parte del propio edificio y minimicen el impacto visual y medioambiental. Se busca así el montaje más adecuado para cada tipo de edificación.





Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

Proyección de futuro de la empresa

4



CENIT SOLAR PROYECTOS E INSTALACIONES ENERGÉTICAS, S.L. es una empresa con una gran proyección de futuro debido al constante desarrollo de las Energías Alternativas y a la mayor concienciación de su uso. Además, está abierta a cualquier necesidad del mercado energético.

CENIT SOLAR seguirá trabajando en sus actividades principales, siempre innovando y desarrollando nuevos sistemas, e investigando cada día más.

El objetivo de la empresa dentro de este proyecto ha sido la difusión comercial del uso y aprovechamiento de las Energías Renovables, en especial la que proviene del sol, fomentando su utilización de forma eficiente y competitiva, aumentando así su posicionamiento estratégico en el mercado de las Energías Renovables y de la eficiencia energética a través de la mejora continua.

Centro de Estudio y Control de Ruido, S.L.

Parque: Parque Tecnológico de Boecillo

Dirección: Parcela 207. 47151 Boecillo (Valladolid)

Teléfono: +34 983 140 600

Web: www.cecorsl.com

E-mail: informacion@cecorsl.com

Sector: Servicios relacionados con acústica y vibraciones en edificación y obra pública. (Industrial)



86

87

Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

La empresa nace como iniciativa de dos empresas instaladas en el parque tecnológico, el grupo Inzamac que presta servicios de certificación en diferentes sectores entre ellos la construcción, y Centro Tecnológico Fundación Cidaut que posee un área de actividad relacionado con la Acústica y las Vibraciones. De la colaboración entre ambas empresas nace la idea de crear CECOR para aprovechar las sinergias producidas entre ambos grupos. De esta forma se pretende aprovechar la experiencia de los Técnicos de Cidaut en Acústica y Vibraciones con la presencia en el mercado de la construcción de Inzamac.

Para ello se decidió desplazar a María José Hernández a CECOR para asumir la dirección técnica de la empresa.

La gerencia de Cecor está compartida por personal de Inzamac y de la Fundación Cidaut.

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

Realiza trabajos, servicios y asistencias técnicas en materia de ruido y vibraciones. Las principales líneas de actividad de la empresa son:

- ▶ Elaboración de mapas estratégicos de ruido.
- ▶ Estudio de ruido en edificación, infraestructuras y/o urbanismo.
- ▶ Control de niveles de ruido.
- ▶ Consultoría y asistencia técnica en materia de ruido y vibraciones.
- ▶ Formación en temas de acústica.
- ▶ Realización de cualquier clase de servicios dirigidos a la concienciación de la población para la reducción de la contaminación acústica.





CECOR

CENTRO DE ESTUDIO Y CONTROL DE RUIDO

Certificado por el MINISTERIO DE INDUSTRIA como empresa de alta tecnología tecnológica.

LÍNEAS DE ACTIVIDAD

- ☐ Peritaciones acústicas
- ☐ Estudios de ruido en edificación
- ☐ Control de niveles de ruido
- ☐ Consultoría y asistencia técnica en materia de ruido y vibraciones
- ☐ Elaboración de mapas estratégicos de ruido
- ☐ Formación en temas de acústica y vibraciones






Acreditado por ENAC conforme a los criterios recogidos en la norma UNE-EN ISO/IEC 17025 para el laboratorio para la prestación de Servicios de Asesoramiento en Edificación y Acústica. Autoridad CN-01-01-0154

Programa avalado por:




CENTRO DE ESTUDIO Y CONTROL DE RUIDO S.L. C/ San Sebastián 4, 287, 47101 Benavites, 48400 Leizor. Tfn. 945 140 800 Fax. 945 140 801 informacion@cecor.com www.cecor.com



LÍNEAS DE ACTIVIDAD

EL CONTROL DE RUIDO Y CONTROL DE VIBRACIONES

La tecnología **CECOR** ofrece, bajo el sello **CECOR**, los servicios de asesoría, gestión, control, control y el desarrollo de técnicas de estudio, diagnóstico, con el fin de garantizar el cumplimiento de la normativa y previsiones.

El grupo **CECOR**, empresa tecnológica y especializada en el campo de la Ingeniería y los Servicios de Consultoría, ofrece todos el apoyo de la construcción y edificación.

El objetivo **CECOR**:

PRESTAR SERVICIO Y SATISFACER LAS NECESIDADES DE LAS EMPRESAS Y ADMINISTRACIONES PÚBLICAS EN TEMAS DE RUIDO Y VIBRACIONES

CECOR es un laboratorio de Ruido y Vibraciones acreditado por ENAC conforme a los criterios recogidos en la norma UNE-EN ISO/IEC 17025 para el laboratorio para la prestación de Servicios de Asesoramiento en Edificación y Acústica. Autoridad CN-01-01-0154

SERVICIOS DE RUIDO EN EDIFICACIÓN



Asesoramiento acústico

Asesoramiento acústico en obra

Asesoramiento acústico en obra

Asesoramiento acústico en obra

MAPAS ESTRATÉGICOS DE RUIDO



Mapas estratégicos de ruido

Mapas estratégicos de ruido

Mapas estratégicos de ruido

SERVICIOS DE CONTROL DE RUIDO



Medidas de control de ruido

Medidas de control de ruido

Medidas de control de ruido

FORMACIÓN ESPECIALIZADA



Formación especializada en Ruido y Vibraciones

Formación especializada en Ruido y Vibraciones

Formación especializada en Ruido y Vibraciones

Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR 3

Proyección de futuro de la empresa

La participación de Cecor en el programa CETPAR se considera muy provechosa porque además de suponer una ayuda económica, importante en la etapa de lanzamiento, supone también un esfuerzo interno por asentar y consolidar una metodología de trabajo.

Se prevé la expansión de CECOR y el crecimiento del negocio, pues sus servicios serán requeridos para satisfacer las necesidades que surjan tras las diferentes exigencias acústicas definidas en las nuevas reglamentaciones. Los servicios tecnológicos que CECOR ofrece a sus clientes se basan en la incorporación de tecnologías nuevas en el sector de la construcción debido a las nuevas exigencias acústicas. Estos estudios irán avalados por una calidad de ejecución de los trabajos, pues CECOR tiene como característica principal la acreditación de la empresa, para ofrecer a sus clientes una garantía de calidad en sus servicios.

Cidaer Industrias Aeronáuticas, S.L.

Parque: Parque Tecnológico de Boecillo
Dirección: Parcela 209. 47151 Boecillo (Valladolid)
Teléfono: +34 983 54 80 35
Web: www.cidaut.es
E-mail: maifer@cidaut.es / juamer@cidaut.es
Sector: Aeronáutica (Aeronáutica y Automoción)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

La industria aeronáutica está experimentando en los últimos tiempos un desarrollo crucial con un especial aumento de competitividad entre las empresas del sector. Además, esta industria reúne unas características que la convierten en estratégica para cualquier país por sus efectos sinérgicos sobre otros sectores. Pero por encima de todo, su inversión en investigación e innovación tecnológica está muy por encima de otras industrias, aportando un gasto superior al 20% respecto a la cifra de negocios.

En este entorno, CIDAUT lleva más de 5 años apostando por la colaboración con las empresas aeronáuticas, tanto fabricantes españoles como proveedores de primer nivel, profundizando en el conocimiento y la I+D+i en la División Aeronáutica y Aeroespacial de CIDAUT. Para ello, aporta su elevada experiencia y potencial técnico y humano, tanto en el diseño y desarrollo de nuevas aplicaciones como en el procesado y transformación de los más avanzados materiales técnicos de altas prestaciones.

Con esta situación, se hace necesaria la generación de tecnologías y materiales que se toman como idea a la hora de lanzar CIDAER INDUSTRIAS AERONÁUTICAS, S.L. que es una spin-off de CIDAUT que lleva más de un lustro gestándose en dicho centro tecnológico como una de sus prioridades de futuro. Dentro de este proceso de lanzamiento, actualmente se están negociando acuerdos con las empresas aeronáuticas más punteras que permitirán la concreción de esos conocimientos tecnológicos avanzados en proyectos al nivel de las grandes empresas del sector.

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

Actualmente la empresa se encuentra en las primeras fases de desarrollo y se está apoyando preferentemente en la estructura de CIDAUT que cuenta con un equipo investigador de titulados altamente cualificados a tiempo completo para este fin. Las previsiones son que cuente con su propio capital humano, formado mayoritariamente por titulados universitarios.

Con la consecución de los acuerdos citados anteriormente, podemos indicar que la actividad de la empresa se va a centrar en la generación de tecnología punta para desarrollar productos de alto valor añadido para los sectores aeronáutico y aeroespacial, basado en nuevos materiales, procesos e incluso en el campo de la seguridad.

Concretamente, se cuenta con expertos en materiales poliméricos, metálicos y compuestos, procesado de los mismos, ensayos, elaboración de normativa y gestión de proyectos de I+D de empresas de los citados sectores.

Previsiblemente se actuará para conseguir comportamientos aeronáuticos de muy altas prestaciones, comportamientos de estructuras inteligentes, nuevos sistemas de sustentación y requerimientos de tecnologías aeroespaciales de reducción del peso, de consecuencias ante impacto y otros. Por último, también es fundamental incidir en el análisis de comportamiento de hipervelocidad y de nanotecnología asociada a nanomateriales y nanosensores.

88

89

C
E
T
P
A
R



Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

La participación en este programa por parte de CIDAER INDUSTRIAS AERONAÚTICAS responde a su situación de despegue en todos los sentidos. Un proyecto tan ambicioso como éste ha requerido una enorme cantidad de esfuerzos, tanto financieros, como humanos, tecnológicos y temporales.

A parte de la propia inversión en activos, personal, fungible e instalaciones propias de toda empresa, son necesarias otras actuaciones relacionadas como: servicios técnicos profesionales de asesoría en I+D, servicios profesionales de calidad y auditoría, servicios de gestión y coordinación, calibraciones y verificaciones de equipos necesarias para la realización de la actividad, formación, vigilancia y transferencia tecnológica.

Todo ello dentro de un entorno que permita un impulso mantenido y respaldado que garantice el éxito de CIDAER como empresa de futuro.

Proyección de futuro de la empresa

4

Como puede apreciarse en la industria aeronáutica y aeroespacial en los últimos años, se trata de un sector muy receptivo a las innovaciones ya que su competitividad depende de ello. También es un sector que ofrece muchas sinergias para otros sectores, como hemos comentado antes, por lo que una apuesta por este tipo de empresas contribuiría a fijar el tejido empresarial de Castilla y León, en el que precisamente el sector de la automoción tiene un importante peso.

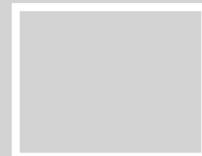
El desarrollo vivido por el sector aeroespacial en Castilla y León en los últimos años se ha traducido en la constitución de ocho nuevas empresas y la creación de más de 500 puestos de trabajo directos, una cifra que se quintuplica si se tiene en cuenta que cada empleo directo genera en torno a cuatro indirectos.

CIDAUT ha conseguido obtener experiencia y prestigio en este sector con convenios como los suscritos con la NASA, colaboraciones con EADS casa y ARESA, filial de ARIES ESTRUCTURAS AEROESPACIALES, entre otras.

Por otro lado, CIDAUT continua con su apuesta por la creación de nuevas empresas de base tecnológica, como es la spin off que ahora se presenta, CIDAER INDUSTRIAS AERONAÚTICAS, que ha contado hasta este momento con las instalaciones y equipos y personal técnico de CIDAUT para los primeros análisis de viabilidad de las ideas generadas. Una vez definidas las suficientes garantías de éxito, la empresa spin off se trasladará a instalaciones propias donde se desarrollará su actividad, siempre contando con el apoyo técnico o de cualquier otro tipo de CIDAUT.

Por todo esto, la situación actual para esta empresa es la entrada en un mercado en plena expansión, en el que las expectativas de crecimiento son inmejorables y con el respaldo de un Centro Tecnológico con una dilatada carrera en el mundo del transporte y la I+D+i.

Parque: Parque Tecnológico de Boecillo
Dirección: Parcela 209. 47151 Boecillo (Valladolid)
Teléfono: +34 983 54 80 35
Web: www.cidaut.es
E-mail: pedgag@cidaut.es
Sector: Tecnología solar (Energía y Medio Ambiente)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

CIDERSOL es una spin off surgida del resultado de un proyecto de investigación madurado durante varios años en el Centro Tecnológico Fundación CIDAUT. La actividad de la empresa arranca con la transferencia tecnológica del conocimiento del Centro para la obtención de colectores solares térmicos mejorados respecto a los actualmente existentes en el mercado.

Actualmente, la empresa cuenta con una nave de alquiler en Aldeamayor de San Martín (Valladolid) donde ha iniciado recientemente la investigación técnica para la fabricación de paneles solares térmicos, a la espera de contar con las instalaciones definitivas ubicadas en el Parque Tecnológico de Boecillo (Valladolid).

Actualmente se podría decir que los colectores solares térmicos se producen de forma casi manual, limitándose su construcción prácticamente al ensamblado de tuberías, lo que hace que se trate de productos de bajo valor añadido. La idea con que arranca CIDERSOL es la producción de colectores de forma mucho más automatizada y mejorados respecto a los actuales, obteniendo un producto de mayor valor añadido y con ventajas entre las que destacan las siguientes:

- ▶ Reducción de peso.
- ▶ Mejora de la eficiencia.
- ▶ Mayor integración o fabricación en serie.

Estas ventajas se conseguirán mediante integración y transferencia tecnológica de procesos de otros sectores industriales a la fabricación de paneles solares térmicos.

Para ello la empresa está haciendo un gran esfuerzo inicial en investigación ejecutando diversos proyectos de I+D, todos ellos orientados a la integración de las mejoras tecnológicas mencionadas en el colector solar innovador, objeto de la actividad futura de la empresa.





Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

El objetivo principal del presente proyecto es investigar acerca de los materiales, componentes y las tecnologías necesarias para poder fabricar un nuevo concepto de panel solar térmico que mejore el rendimiento energético de los que existen actualmente. Además, se pretende que procure una mejor y más sencilla integración en los edificios, disminuyendo el impacto visual por reducción de la zona acristalada y de la distancia de montaje entre paneles, así como optimizar la incorporación de accesorios, todo ello para conseguir una reducción en peso y coste de un 50% respectivamente.

Además, se alcanzarán los siguientes objetivos específicos:

- ▶ Contribuir a la renovación tecnológica y el desarrollo del parque nacional de la energía solar térmica.
- ▶ Hacer más asequible el sector de la energía solar, poniendo los avances tecnológicos registrados en el campo del aprovechamiento de la energía proveniente del Sol al alcance de todos a un precio y plazo razonable.
- ▶ Investigación acerca del comportamiento de los materiales a incorporar en la fabricación de paneles solares térmicos que permitan la recuperación y reutilización de los distintos componentes del panel, reduciendo de esta manera los residuos generados después de su vida útil.
- ▶ La generación de empleo cualificado.

Proyección de futuro de la empresa

4

Actualmente existen en el mercado diversos modelos de paneles solares térmicos, siendo la demanda muy elevada, sin embargo, la introducción comercial de un panel de coste y precio reducidos comparados con los actualmente disponibles, supondría una captación inmediata de clientes.

Por otra parte, el Plan Nacional de Fomento de las Energías Renovables, en vigor desde agosto de 2005, contempla la proliferación de instalaciones que aprovechan fuentes energéticas renovables. Dadas las perspectivas de aplicación del aprovechamiento térmico de la energía solar y del auge del sector de la construcción en España, se estima que el mercado potencial es lo suficientemente importante como para poner en marcha esta idea. Además, se prevé también un fuerte crecimiento del negocio a medida que vayan implantándose los paneles fabricados.

El mercado en España actualmente consume 70.000 captadores solares térmicos. A un ritmo como éste estamos muy lejos de los objetivos marcados por la Comunidad Económica Europea para la implantación de estas tecnologías para el año 2010. Para incentivar dicha implantación y reducir la dependencia energética de otros sectores más contaminantes se ha aprobado recientemente el Código Técnico de la Edificación donde se aplica la obligatoriedad de instalación de paneles solares térmicos en las construcciones nuevas o que se hayan reformado ampliamente.

CIDERSOL pretende suplir la demanda del mercado de paneles solares térmicos en cuanto al abaratamiento de costes de producción sin perjudicar los compromisos de eficiencia y durabilidad de los mismos, ofreciendo recortes económicos sobre nuestros competidores tanto nacionales como extranjeros. Con ello se pretende que, a medio plazo, la empresa se posicione estratégicamente en los mercados nacionales e internacionales como líder en fabricación de colectores solares térmicos.

Código Software

Parque: Parque Tecnológico de Boecillo
Dirección: Edificio Centro Oficina 103. 47151 Boecillo (Valladolid)
Teléfono: +34 983 54 82 52
Web: www.codicesoftware.com
E-mail: pr@codicesoftware.com
Sector: Desarrollo de software (Información, Informática y Telecomunicaciones)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

Código Software se constituye en septiembre de 2005 en el Parque Tecnológico de Boecillo con el objetivo de desarrollar la base tecnológica necesaria para crear una familia de productos destinada a gestionar, coordinar y facilitar el proceso de desarrollo de software.

Se trata de una empresa dedicada por entero a la actividad de investigación y desarrollo de la tecnología del software.

El proyecto es dirigido por David Suárez Villasante y Pablo Santos Luaces y desde su creación hasta hoy el equipo ha ido en aumento, contando hoy en día con otros tres ingenieros informáticos y un ingeniero de telecomunicaciones.

El desarrollo desde cero de un nuevo producto de Gestión de Configuración implica un proyecto de ingeniería informática de elevada complejidad, por ello, es muy importante poseer personal altamente cualificado capaz de abordar una fase de investigación y desarrollo de gran intensidad.

Además, hay que destacar la importancia de colaboraciones externas; destacamos la colaboración del grupo ADSI, principal inversor que ha aportado el capital necesario para la puesta en marcha del proyecto.

Se han recibido ayudas también por parte de los siguientes organismos: Agencia de Inversiones y Servicios, ADE; ADE Internacional, Excal; Ministerio de Industria, Turismo y Comercio; Grupo de investigación en InterAccion y eLearning, GRIAL y la Universidad de Oviedo.

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

El proyecto de Código Software es desarrollar la tecnología necesaria para elaborar una línea de productos de Gestión de Configuración de Software. Se trata de una disciplina de la ingeniería de software que se centra en el control de la evolución de los proyectos, siendo nuestros clientes potenciales empresas de desarrollo de software, ya sea como su actividad principal (fabricantes de software) o secundaria (departamentos de tecnologías de la información, de informática, desarrollos internos, etc).

Durante el proceso de desarrollo de software se maneja un elevado número de elementos: diagramas, código fuente, ficheros e imágenes que son sometidos a constante cambio.

Nuestros productos se encargarán de automatizar el proceso de control de cambios para mantener la complejidad bajo control.

Plastic SCM es el nombre que engloba toda la gama de productos de Gestión de Configuración de Código Software. Se compone de un potente control de versiones y un sistema configurable para la gestión del ciclo de vida del desarrollo, apoyado sobre el anterior.

El control de versiones es el encargado de guardar la historia de todos los elementos del desarrollo. Funciona como una "red de seguridad" que permite volver a una configuración anterior, así como trazar quién y qué cambios se han realizado en cualquiera de los elementos.

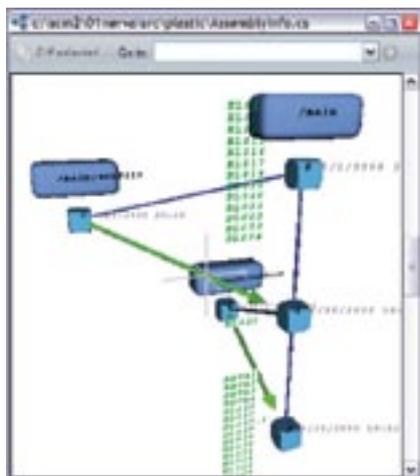
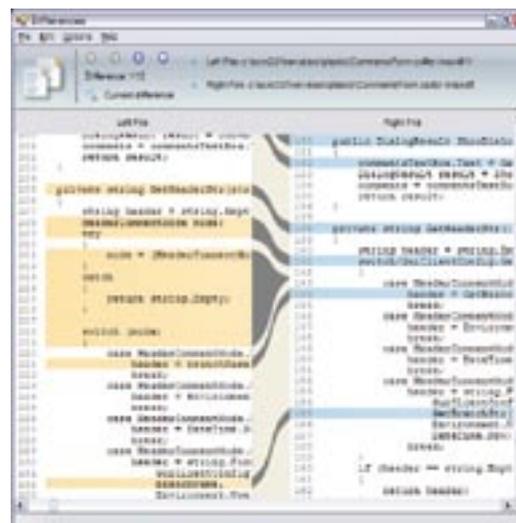


Imagen del árbol de revisiones en 3D que constituye una innovación en el modo de visionar los cambios realizados por los programadores y facilita su gestión.



Diferencias en ficheros de texto.



Foto del equipo humano de Código Software en las instalaciones de la empresa en el Parque Tecnológico de Boecillo.

Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

El programa CETPAR nos ha beneficiado en primer lugar con la cuantía económica que se ha destinado a acciones de marketing para el lanzamiento de nuestro producto en la primera fase de nuestra campaña comercial, así como la posibilidad de tener colaboradores externos.

El apoyo recibido por este programa en consultoría nos ha ayudado a desarrollar nuestro plan de negocio, mejorar la gestión interna de la empresa y generar un plan comercial desde el cual partir en nuestra labor de dar a conocer el producto que desarrollamos.

Proyección de futuro de la empresa

4

Después de más de un año de trabajo centrado en la investigación y en el desarrollo de nuestro producto, se ha lanzado al mercado de manera conjunta en la pasada edición del SIMO que tuvo lugar en Madrid del 7 al 12 de Noviembre y en la feria organizada por Microsoft, Tech-Ed que se celebró en Barcelona del 7 al 10 de noviembre.

Queremos darnos a conocer tanto en el mercado nacional como internacional por lo que además de participar en estas dos ferias realizaremos una campaña informativa dirigida a posibles clientes, informando de nuestro producto y así mismo nos anunciaremos en revistas de tirada local, nacional e internacional.

Parque: Parque Tecnológico de Boecillo
Dirección: Edificio CEEI, Módulo 1.12. 47151 Boecillo (Valladolid)
Teléfono: +34 983 13 22 79
Web: www.iejdc.com
E-mail: info@iejdc.com
Sector: Ingeniería (Ingeniería, Consultoría y Asesoría)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2



INGEOLID ofrece a sus clientes instalaciones 'llave en mano', estando especializada en los siguientes campos:

- ▶ Instalaciones eléctricas de BT.
- ▶ Instalaciones para acabado de superficies.
- ▶ Cabinas de pintura y hornos industriales.
- ▶ Mantenimiento [transportadores aéreos y de rodillos].
- ▶ Maquinaria para mantenimiento, elevación y transporte.
- ▶ Estructuras metálicas, naves industriales, etc.
- ▶ Proyectos industriales, tramitaciones, asesoría etc.

La construcción de líneas de tratamientos y cabinas de pintura, la actividad principal de la empresa, no es exclusiva de unos pocos sectores industriales. Muy al contrario, se trata de una necesidad en amplísimo abanico de industrias, en concreto, de todas aquellas que producen piezas metálicas, de chapa, etc. Como ejemplos podemos citar la industria del automóvil, con todas sus ramificaciones en el tratamiento de la chapa y la pintura y las industrias de fabricación de electrodomésticos.

El mercado en el cual nos moveremos está ya asentado. Si bien es verdad que el uso de cabinas de pintura se está extendiendo de manera masiva a pequeñas empresas. Por otra parte, la necesidad de cumplimiento de las nuevas leyes medioambientales en cuanto a la emisión de partículas contaminantes, así como las directivas sobre riesgo potencial en presencia de atmósferas explosivas es un factor estimulador del sector.

La actividad iniciada por INGEOLID como empresa instaladora eléctrica en Baja Tensión era un paso lógico en la marcha de la empresa. Las obras acometidas hasta la fecha se enmarcan tanto en el campo industrial como en el sector de la construcción.

INGEOLID S.L.U. se estableció en el Parque Tecnológico de Boecillo, y más concretamente en el Edif. CEEI, en mayo del 2004. Desde sus oficinas iniciales, y debido al crecimiento de la plantilla que pasó rápidamente de cuatro a las quince personas actuales, se trasladó a un módulo mayor de dos plantas en junio del 2005.

INGEOLID no ha cesado de crecer desde sus inicios, no solo en personal y en facturación, sino en la importancia y entidad de las obras realizadas, así como en importancia de sus clientes. Este rápido crecimiento ha sido posible, en gran medida, gracias a la anterior trayectoria profesional en el sector del administrador de la empresa Fco. Javier del Campo Sanz, a la que INGEOLID S. L. U. debe sus comienzos.

El emplazamiento en el Parque de Boecillo ha sido clave para la consecución de los logros de la empresa, en especial, algunos de sus principales clientes son otras empresas implantadas en el mismo Parque.



Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR **3**

Proyección de futuro de la empresa **4**

Las dos principales aportaciones del programa CETPAR a INGEOLID son la asesoría empresarial y la aportación económica. La primera de ellas no ha llegado a concretarse hasta el momento, la aportación económica sin embargo ha sido de gran ayuda. Es de destacar la puntualidad con la que se ha recibido la dicha subvención, lo que ha contribuido decisivamente a su efectividad.

Como ejemplo de las acciones que se han podido llevar a cabo gracias a esta subvención, destaca un plan de publicidad que ha logrado dar a conocer a INGEOLID en las zonas más industrializadas de España. En este sentido ya son importantes los contactos en las provincias de Madrid, Barcelona, Zaragoza, Valencia, Sevilla, Bilbao, La Coruña etc.

A día de hoy, esta campaña de publicidad ya ha reportado a la empresa nuevos e importantes clientes.

Una nueva faceta de la empresa en el año 2006, y de gran importancia para el futuro, ha sido el haberse dado de alta como Empresa Autorizada Instaladora en Baja Tensión. Además, la empresa ha puesto en funcionamiento nuevas instalaciones de taller mecánico y eléctrico que permitirán ampliar los campos de actuación de la empresa.

Otro importante paso de INGEOLID en estos últimos meses ha sido la implantación del sistema ISO de calidad y esperamos que en breve plazo la empresa obtenga el correspondiente certificado y que con él quede avalada la confianza que sus clientes han depositado en la empresa.

Con estas bases los próximos objetivos deben ser asegurar una mayor cuota de mercado a nivel nacional y promocionar la empresa fuera de España.

A la vista de los resultados obtenidos hasta la fecha y de las previsiones podemos asegurar la buena marcha de la empresa.



MPB Aerospace, S.L.

Parque: Parque Tecnológico de Boecillo
Dirección: Parcela 103. 47151 Boecillo (Valladolid).
Teléfono: +34 983 15 10 00
Web: En construcción
E-mail: jose.rejo@mpbaerospace.com
Sector: Aeronáutica (Aeronáutica y Automoción)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

MPB Aerospace nace a finales del año 2004 como una empresa de base tecnológica a partir de la experiencia adquirida con la Fundación Cidaut.

MPB ha nacido con una clara orientación tecnológica y una vocación innovadora dirigida hacia la competitividad de sus procesos y hacia la calidad de los productos finales. En definitiva, MPB Aerospace apuesta por la especialización, la integración de procesos y la investigación y el desarrollo.

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2



MECÁNICAS DE PRECISIÓN DE BOECILLO AEROSPACE, S.L (MPB Aerospace), es una empresa dedicada a la gestión y fabricación integral de componentes y conjuntos mecánicos de alta precisión para el sector aeroespacial y está especializada en piezas metálicas estructurales de tamaño medio-pequeño (hasta 1500x1000x1000 mm).

MPB Aerospace no sólo se dedica al proceso de mecanizado de los componentes sino que dispone también de los equipos necesarios para realizar los acabados finales de las piezas con el fin de conseguir las propiedades mecánicas y de resistencia a la corrosión requeridas, garantizando la calidad del producto final y el cumplimiento del plazo.



96

97

C
E
T
P
A
R



Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

Se ha podido implantar un sistema de trazabilidad que permite identificar todas las piezas y componentes obteniendo un seguimiento exhaustivo desde la fabricación hasta su destino final.

Este Sistema RFID (Radio Frequency IDentification) es un método de almacenamiento y recuperación de datos que usa dispositivos denominados etiquetas o tags RFID. Con este sistema transmitimos datos mediante etiquetas leídas por un lector RFID y procesadas según las necesidades de la aplicación. Los datos transmitidos por la etiqueta proporcionan información sobre la identificación o localización o específicos sobre el producto.

Cada una de las piezas se marca con una etiqueta o tags RFID, que lleva incorporado un microchip. El microchip almacena un número de identificación que es único para cada uno de los productos, de manera que el lector RFID envía una serie de ondas de radiofrecuencia al tag que son captadas por la microantena de éste. Dichas ondas activan el microchip que transmite al lector el código único de la pieza y éste lo envía a la base de datos en la que previamente se han registrado las características del producto. De esta manera queda identificado proporcionando su localización exacta durante todo su ciclo de vida.

Este sistema nos permite entre otras cosas:

- Aumentar la eficiencia de la cadena de distribución.
- Reducir errores en la información a cerca de las piezas y componentes.
- Tener un mayor control sobre la calidad de las piezas y componentes.
- Mayor control sobre el stock almacenado.
- Liberar a personal de tareas mecánicas.
- Mejorar el tiempo de respuesta a los clientes.

Proyección de futuro de la empresa

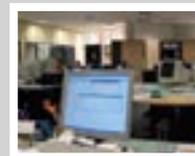
4

Se trata de una empresa de referencia en el sector aeroespacial con las siguientes características:

- El 20% de la producción está automatizada.
- Generará actividad para 50 personas.
- Cuenta con un sistema de calidad certificado por sus clientes.
- Facturará > 6 M € de VA/año.
- Exportará > 25% de su facturación.
- Tendrá una implantación productiva en el extranjero.
- Será la referencia de un importante Grupo Industrial.

ServiTV Plataforma de Televisión S.L.

Parque: Parque Tecnológico de Boecillo
Dirección: Edificio Solar. 47151 Boecillo (Valladolid)
Teléfono: +34 630974811
E-mail: ignacio.cano@servitv.com
Sector: Audiovisual y Telecomunicaciones (Información, Informática y Telecomunicaciones)



98
99
C
E
T
P
A
R

Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2



ServiTV desarrolla contenidos, aplicaciones y servicios interactivos para la TV Digital.

Abarca varios eslabones de la cadena de valor incluyendo la producción, agregación, edición, y publicación de contenidos nicho a través de diferentes canales y pantallas PC, TV y dispositivos portátiles.

Su principal fortaleza está basada en la creatividad e innovación tecnológica, buscando la sencillez y la mejor experiencia interactiva del usuario.

ServiTV contribuye a la información y entretenimiento de los jóvenes ofreciéndoles mayor control sobre los contenidos multiformato que desean. Conecta con la audiencia y entiende qué, cómo y por qué cada usuario utiliza la interactividad, sus hábitos y gustos personales.

ServiTV nace de una inquietud emprendedora de D. Ignacio Caño Luna y del trabajo en un proyecto de la compañía NOKIA. Observando algunas tendencias del mercado Audiovisual, se realiza un primer análisis y se decide seguir trabajando para aprovechar la oportunidad que se presenta.

Finalmente se crea la empresa ServiTV en Diciembre de 2005.

Ante el desafío que supone el lanzamiento, el promotor se pone en contacto con el Centro Tecnológico para el desarrollo de las Telecomunicaciones en Castilla y León www.cedetel.es

El departamento de empresas de Cedetel, ofrece soporte tecnológico y conocimientos del sector, estudia las posibilidades de éxito y, finalmente, la incluye en un proceso de incubación.

La red de contactos y el conocimiento de las necesidades de los clientes han sido clave en el inicio de la actividad. Los planes a corto plazo incluyen el desarrollo y demostración de servicios en laboratorio, así como el lanzamiento comercial en una fase posterior.





Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

ServiTV considera que el proyecto CETPAR es una herramienta de gran ayuda a los emprendedores con iniciativas innovadoras. Existen muchos y buenos proyectos tecnológicos que buscan actualmente un primer acceso a recursos, aunque lamentablemente la mayoría no lo lograrán debido a las múltiples barreras que el entorno impone. CETPAR rompe algunas de estas barreras.

En el caso particular de ServiTV, estos recursos han facilitado el proceso, permitiendo sufragar algunos gastos. Por ejemplo, han servido para la búsqueda de acuerdos con proveedores, para una verificación tecnológica y demanda de los clientes. Asimismo han permitido la validación del plan empresarial y una formación especializada.

Proyección de futuro de la empresa

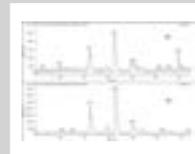
4

ServiTV es optimista en cuanto a que existen diversos factores que incitan a pensar en una esperanzadora proyección de futuro de la empresa.

En particular se confía en los segmentos de Convergencia Digital en los que se está trabajando. Algunas de las razones que justifica esta confianza son el apagón analógico, las nuevas tecnologías para la distribución de contenidos, el aumento del control de las audiencias, la personalización y las nuevas fórmulas publicitarias.

ServiTV cree que el fuerte desarrollo del acceso a banda ancha en España está comenzando a revolucionar la publicación de contenidos, otorga mayor control a los consumidores, y proporciona datos más precisos sobre lo que están viendo y creando. Un nuevo entorno que también requiere enfoques publicitarios distintos a los actuales. La TV digital e Internet van a representar el mayor crecimiento en cuota de consumo Audiovisual impulsado por nuevas redes de distribución digital.

Parque: Parque Tecnológico de Boecillo
Dirección: Parcela 205. 47151 Boecillo (Valladolid)
Teléfono: +34 913 44 16 51
E-mail: gfdelamora@seadm.com
Sector: Instrumentación analítica (Centros Tecnológicos e I+D)



Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

La empresa SEADM fue fundada por los hermanos Gonzalo y Juan Fernández de la Mora en febrero de 2005 y su centro de trabajo se instaló en un laboratorio cedido por la Fundación CARTIF (Parque Tecnológico de Boecillo) en septiembre de ese mismo año. En dicha fecha, SEADM contaba con un único ingeniero, cantidad que ha ido aumentando hasta la cifra actual de siete.

La cooperación con la Fundación CARTIF ha sido vital para el lanzamiento de la empresa, ya que nos ha permitido contar con la extraordinaria capacidad de su personal y de sus laboratorios.



DMA preparado para su instalación en un espectrómetro de masas.



Fuente de ionización basada en electrospray a presión atmosférica

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

SEADM es una microempresa tecnológica muy especializada, nacida con la vocación de establecer un liderazgo mundial en su área de trabajo.

Su campo de actividad es el desarrollo y la comercialización de instrumentación analítica y más concretamente, de equipos de detección de volátiles y no-volátiles presentes en la atmósfera o en líquidos biológicos en concentraciones mínimas.

La tecnología de los mismos está basada en el trabajo del catedrático ("full professor") de la Universidad de Yale (EE.UU.) Juan Fernández de la Mora y se centra en dos áreas muy relacionadas: la movilidad diferencial (DMA) y las fuentes de ionización mediante electrospray, y muy especialmente en la combinación de las mismas con la espectrometría de masas.

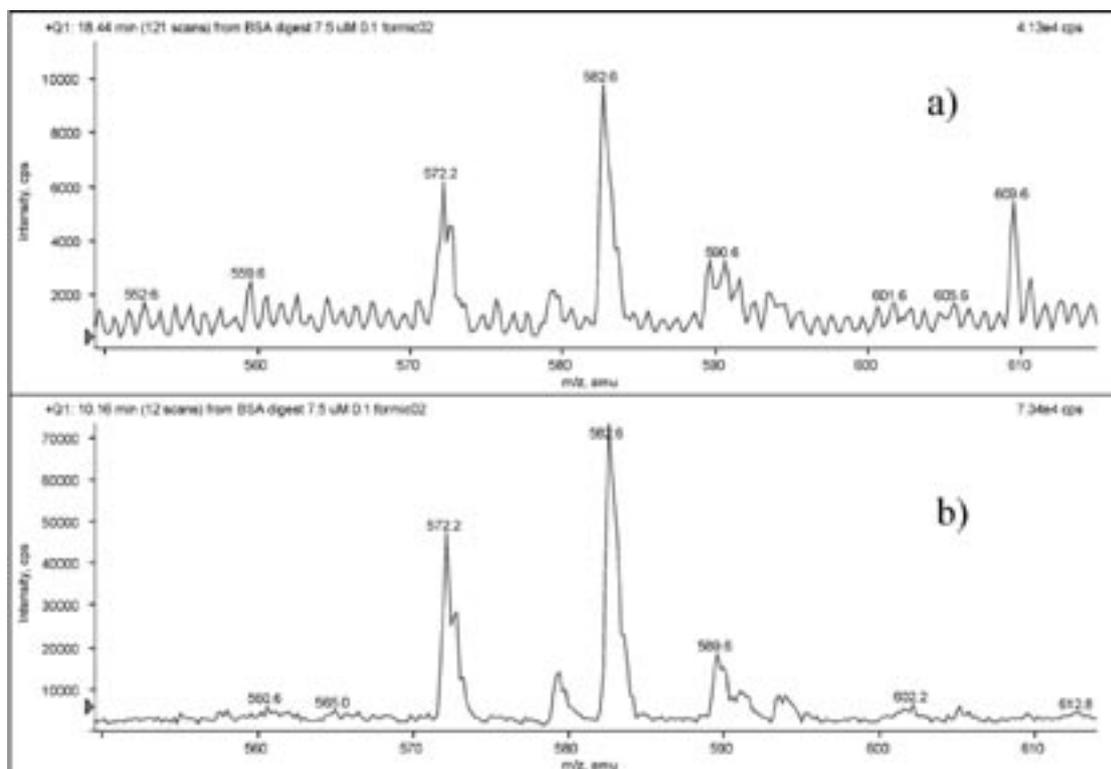
En la Figura 1 se muestra un DMA preparado para su conexión a un espectrómetro de masas, y en la Figura 2 una fuente de ionización mediante electrospray a presión atmosférica.

SEADM ha desarrollado tecnología propia en su campo de actividad y cuenta con una patente provisional propia, presentada en EE.UU. en abril de 2006, que permite la optimización del acoplamiento del DMA a un espectrómetro de masas.

Estas nuevas tecnologías tienen la capacidad de revolucionar el campo de la detección de moléculas en muy bajas concentraciones, al permitir un aumento de al menos un orden de magnitud en la sensibilidad y en la resolución con respecto a las tecnologías actuales.

La tecnología desarrollada por SEADM se encuentra en fase de I+D y los resultados obtenidos hasta la fecha ofrecen perspectivas muy optimistas. Como puede verse en la Figura 3, obtenida en colaboración con B. Thomson, investigador principal de MDS Sciex, la combinación de la espectrometría de masas con la movilidad diferencial permite mejorar muy significativamente la relación señal/ruido de un ensayo analítico típico [1].

[1] Juan Fernández de la Mora, Sven Ude y Bruce A. Thomson, "The potential of Differential Mobility Analysis coupled to mass spectrometry for the study of very large singly and multiply charged proteins and protein complexes in the gas phase", *Biotechnology Journal*, Número especial dedicado a las tecnologías "jet-based", editado por Suwan Jayasinghe, en prensa, julio 2006.



Espectro de masas a) sin DMA y b) con DMA, mostrando la mejora obtenida en la relación señal/ruido

Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

La participación en el Programa CETPAR ha aportado considerables ventajas a la empresa SEADM, que podemos resumir de la manera siguiente:

- 1- Uno de los objetivos del Programa CETPAR ha sido facilitar a las empresas la elaboración de un Plan de Negocio a medio plazo con el apoyo de la EOI. Ello ha permitido a SEADM repensar de modo muy eficaz su futura estrategia empresarial, aportando elementos de información y de reflexión de gran calado. El apoyo de los profesionales de la EOI ha representado una ventaja competitiva de un valor muy difícil de cuantificar.
- 2- El programa Profit 2006 ha adjudicado a SEADM un proyecto de I+D en un área clave para la empresa y la participación en CETPAR ha sido un elemento importante en la evaluación positiva del mismo.
- 3- La participación en CETPAR ha sido valorada por nuestros Clientes como un elemento clave de confianza, lo que ha permitido a la empresa dar un salto cualitativo en su estrategia comercial.

Proyección de futuro de la empresa

4

El mercado de los equipos de laboratorio para la identificación y la cuantificación de volátiles y no-volátiles es muy competitivo y exige cada año equipos con mejoras funcionales, capacidad que puede obtenerse mediante la tecnología que está siendo desarrollada por SEADM. Dicha tecnología tiene la potencialidad de avanzar significativamente tanto en la relación señal/ruido, como de permitir la separación isobárica (es decir, la separación de moléculas con la misma masa pero distinta composición molecular). Ello permite aumentar la especificidad del análisis de elementos que se encuentran a nivel de trazas tanto en la atmósfera como en los líquidos biológicos y en sus extractos.

El objetivo de SEADM es establecerse como la empresa de referencia en el área del análisis diferencial de movilidad y en la interfase entre dicha tecnología y la espectrometría de masas. Alcanzar dicho objetivo no será una tarea fácil, dada la exigencia de excelencia que un reto de este tipo plantea y los numerosos equipos de trabajo altamente especializados que en todo el mundo compiten para alcanzar este nicho. Pese a ello, en SEADM creemos que contamos con los medios humanos y técnicos necesarios para conseguirlo y deseamos agradecer tanto al Programa CETPAR como a la Fundación CARTIF el apoyo que nos han prestado en esta primera singladura.

Visual Display S.L.L.

Parque: Parque Tecnológico de Boecillo

Dirección: Edificio CEEI, Mod. 2.17. 47151 Boecillo (Valladolid)

Teléfono: +34 983 54 87 44

Web: www.visualdisplaysl.com

E-mail: adevisl@terra.es

Sector: Diseño y montaje de módulos electrónicos para visualización (Electrónica)



102

Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

103

La empresa se constituye a finales de octubre del 2005 y comienza su actividad oficialmente el 2 de noviembre del 2006. Los dos socios trabajadores proceden de otra empresa que estaba instalada también en el Parque Tecnológico de Boecillo y que cesó su actividad a comienzos del 2005.

En julio, después de un expediente de regulación, los socios recibimos finalmente la carta de despido de la empresa y solicitamos la capitalización de la prestación por desempleo.

Anteriormente estábamos instalados en el Cide 8 del edificio CEEI desde donde realizamos nuestra actividad hasta Junio del 2006 y posteriormente pasamos a utilizar el módulo 2.17, un módulo de 50 m2 donde estamos instalados actualmente.

C
E
T
P
A
R



Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

La empresa Visual Display se dedica al Diseño, montaje y comercialización de displays, paneles de información y módulos electrónicos para aplicaciones de visualización.

Nuestros clientes pertenecen principalmente al sector de los ascensores (ascensores Enor, ascensores Tresa, etc...) donde podemos suministrar tanto el display como el módulo electrónico completo: (display+backlight+placa electrónica de control), incluyendo el diseño y la programación (software) del módulo para que comunique con el autómata de control del fabricante del ascensor.

Tenemos clientes también en el sector de la Domótica (Airzone), especialmente en los módulos de control de temperatura donde suministramos el display, o bien display con pantalla táctil (Touch Panel).

Otros clientes pertenecen al sector de los equipos electrónicos (básculas, etc) e incluso tenemos un cliente en el sector de la electrónica militar (Bharath Electronics, India) al que suministramos un display muy específico capaz de cumplir requisitos muy estrictos de rango de temperatura.

Asimismo tenemos también clientes en el sector de los paneles de información al público (GMV) donde suministramos tanto los módulos para estos paneles de información al público como el panel de información completo, incluyendo la mecánica. Estos paneles de información se utilizan fundamentalmente en las paradas de autobús y de tren.



Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

El hecho de participar en el programa CETPAR nos ha aportado dos beneficios principalmente:

- ▶ En primer lugar, poder recibir la asesoría gratuita por parte de la Escuela de Organización Industrial EOI. Los dos socios trabajadores de esta empresa tenemos una amplia experiencia técnica y de conocimiento del producto y del mercado ya que desempeñamos cargos de responsabilidad en nuestra actividad anterior en los departamentos de Ingeniería y Diseño. El hecho de poder recibir la asesoría de la EOI nos ha permitido poder complementar este conocimiento más técnico con el objeto de poder identificar líneas de actividad futuras y posibles estrategias de diversificación.
- ▶ En segundo lugar y teniendo en cuenta que nuestra empresa se ha constituido recientemente, es muy importante el impulso inicial recibido por parte del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio bajo el marco de este programa CETPAR. En la fase inicial de la empresa la capitalización es más crítica en el desarrollo de la actividad y el poder acceder a la subvención de este programa nos ha permitido un grado mayor de libertad.

Proyección de futuro de la empresa

4

Además de mantener y fidelizar los actuales clientes, nos planteamos como objetivo aumentar la actual cartera de clientes para lo cual nos planteamos una estrategia basada en dos aspectos fundamentalmente:

- ▶ Diversificación: nos planteamos aumentar la gama de productos que podemos ofrecer a nuestros clientes incluyendo en esa gama productos de LEDs (diodos emisores de luz) además de los productos de LCDs (displays de cristal líquido) que ofrecemos actualmente.
- ▶ Profundización: además de los productos a medida (custom) que ofrecemos actualmente nos planteamos ofrecer productos de LCDs estándar. Para ello, estamos estableciendo un acuerdo con uno de nuestros actuales proveedores para ampliar nuestra oferta incluyendo los productos estándar de este proveedor.

Esto nos permitirá acceder a clientes con requerimientos poco específicos y que por lo tanto puedan adaptarse a un producto estándar pero que tengan necesidad de un gran volumen.

Parque: Parque Tecnológico de Galicia
Dirección: Edificio CEI – Oficina 206. 32900 San Cibrao das Viñas (Ourense)
Teléfono: +34 981 92 26 00
Web: www.allenta.com
E-mail: info@allenta.com
Sector: Información, Informática y Telecomunicaciones



104

Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

Durante el primer año de vida de la empresa, aún estando su sede central en A Coruña, se decidió establecer una oficina técnica en Tecnópolis para centrar determinadas actividades de innovación en un entorno adecuado para este tipo de tareas. Estas actividades están centradas en la obtención de experiencias y resultados sobre sistemas de alta disponibilidad en instalaciones basadas en Linux para entornos críticos.

La creación de la empresa parte de la detección de la necesidad de servicios profesionales en el área de infraestructura de sistemas. Este tipo de servicios suelen prestarse en el contexto de soluciones globales y habitualmente son relegados a un segundo plano, en favor de las soluciones verticales que suelen ser el punto de interés en estos escenarios.

El desarrollo de estos servicios profesionales especializados se fundamenta en el conocimiento de tecnologías que permitan presentar ventajas tangibles al cliente final, así como en trabajos de innovación para conseguir combinaciones de estas tecnologías que supongan una mejora clara en la prestación de este tipo de servicios.

105

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

Allenta ofrece servicios especializados de consultoría sobre entorno Linux para organizaciones con sistemas críticos, haciendo énfasis en los campos de seguridad y alta disponibilidad de servicios de infraestructura.

Allenta proporciona soluciones en todos los sectores que necesitan de sistemas de infraestructura confiables y con características de alta disponibilidad basados en Linux.

- ▶ Industrial y Comercio
- ▶ Inmobiliario
- ▶ Financiero
- ▶ Tecnológico
- ▶ Educativo

Las soluciones que proporciona Allenta van desde el planteamiento inicial de diseño de un centro de proceso de datos que dé servicios de infraestructura a una organización, hasta su mantenimiento, soporte y administración en colaboración con el personal de sistemas de esa organización.

Para esto último, Allenta ha desarrollado un protocolo completo que incluye los siguientes apartados:

▶ Mantenimiento

El mantenimiento es el conjunto de operaciones necesarias para que el sistema evolucione dentro de los parámetros iniciales. Todas las operaciones de renovación de versiones, gestión de logs y auditoría de operaciones se llevan a cabo en este módulo, de forma transparente para los usuarios e informada para el personal técnico de la organización.

▶ Soporte

El soporte establece el canal de comunicación entre el equipo de administración responsable del sistema por parte de Allenta asignado y el personal técnico de la organización. El soporte técnico proporciona información sobre el sistema y permite una transferencia efectiva de conocimiento.

▶ Administración

En el ámbito de las tareas habituales de administración del sistema es importante que siempre existan procedimientos que permitan que tanto el personal de la organización como el equipo de Allenta puedan llevar a cabo tareas de tipo rutinario. El apartado de administración permite que sean llevadas a cabo de forma ordenada y eficiente por parte de cualquiera de los miembros del equipo de administración tanto de la organización como de Allenta.





Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

El proyecto CETPAR ha supuesto una ayuda importante para gestionar y llevar a cabo de forma inmediata determinadas inversiones en innovación. Resulta muy interesante el marco completo de apoyo a la gestión empresarial de un proyecto innovador como el de Allenta, subrayando las sesiones de consultoría proporcionadas por la EOI y el apoyo de Tecnópole.

En el caso de Allenta, el proyecto innovador trata sobre sistemas de alta disponibilidad basados en Linux. En entornos corporativos donde una parada del sistema de información es crítica, se hace imprescindible la aplicación de diseños que eliminen puntos únicos de fallo y permitan un funcionamiento continuado. El diseño, implementación y validación de este tipo de sistemas es uno de los objetivos de los trabajos que Allenta ha identificado con el proyecto CETPAR.

La aplicación de principios básicos de arquitectura de sistemas y elementos software preexistentes ha permitido el desarrollo de un diseño de servicios de infraestructura con características de alta disponibilidad aplicable a entornos de tamaño medio y grande.

Además, fruto de estos trabajos de innovación se ha establecido una relación continuada con el Departamento de Informática de la Universidade de Vigo, que permite incorporar conocimiento y teorías de organización de sistemas a la realidad de las organizaciones que requieren de estos escenarios de alta disponibilidad.

Proyección de futuro de la empresa

4

En la actualidad, Allenta está presente en algunas de las organizaciones multinacionales más importantes de Galicia y está proporcionando servicios profesionales en todo el territorio nacional a través de consultoras más generalistas. La proyección de futuro incluye el crecimiento de la plantilla y la continuidad en las tareas de formación interna especializada, que permitirán abordar mayor número de proyectos y ofrecer servicios a un mayor número de clientes.

Actualmente, Allenta está añadiendo un elemento que será cada vez más generalizado en los entornos de alta disponibilidad en los que opera: la virtualización de sistemas. La virtualización de sistemas permite el particionado a nivel lógico de un sistema físico, de forma que es posible simular la existencia de múltiples sistemas en un único sistema físico. Esto facilitará la optimización en el uso de hardware en entornos complejos, así como dotar de prestaciones de alta disponibilidad a un coste mucho menor al acostumbrado.

Conexiona Telecom, S.L.

Parque: Parque Tecnológico de Galicia

Dirección: Edif. CEI. Nido 47

32901 San Ciprián de Viñas (Ourense)

Teléfono: +34 988 10 59 19

Web: www.conexiona.es

E-mail: comercial@conexiona.es

Sector: Informática - Telecomunicaciones (Información, Informática y Telecomunicaciones).



106

Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

107

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

C
E
P
T
A
R



La actividad principal de Conexiona Telecom, s.l. es la de dar solución a la creciente demanda de instalación de sistemas telefónicos basados en VoIP. Así mismo dentro de la actividad de la empresa se encuentra la instalación de servidores basados en software bajo licencia GNU/GPL cubriendo así todos las necesidades de gestión de datos de las PYMES. Entre los servicios que se instalan se encuentran entre otros, la instalación de servidor de correo electrónico, de páginas web, servidor de datos, centralita telefónica basada en software, servidor de dominios...

Todo esto implica una gran centralización de todos los servicios informáticos requeridos por las empresas en la actualidad, teniendo esta control absoluto en todo momento tanto de la gestión de toda la información almacenada en su servidor, como de las telecomunicaciones basadas en voz que son gestionadas por el mismo servidor.

Conexiona Telecom, s.l. se crea en el año 2006 y desde el primer día tiene su domicilio social y su actividad en el Parque Tecnológico de Galicia. Al ser una empresa nueva, que desde el principio esta instalada en el Parque Tecnológico de Galicia, es imposible estimar alguna diferencia en el proceso de creación y crecimiento fuera del parque, aunque bien es cierto que gracias a la ubicación de la empresa en el Parque hay ciertos privilegios que de otra manera no existirían o no habría acceso a ellos, y buen ejemplo de ello es el acceso al programa CEPTAR.





Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

Uno de los beneficios mas importantes que percibe la empresa de participar en este proyecto es el darse cuenta de toda la complejidad que tiene la buena gestión de los recursos económicos de la empresa, como por ejemplo el darse cuenta la importancia que conlleva el tener un cierto equilibrio en los periodos de pago a proveedores y cobro a clientes de cara a tener una liquidez económica aceptable en cada uno de los momentos transaccionales. Así, Conexiona Telecom ha intentado ir acercando ambos periodos hacia un punto optimo negociando tanto con clientes como proveedores el plazo de cobro y pago respectivamente.

Otro aspecto importante que ha beneficiado la gestión de Conexiona Telecom es darse cuenta de sus puntos fuertes y débiles (fortalezas y debilidades) y de sus oportunidades de negocio así como de las posibles amenazas provenientes de fuera. De esta manera, la empresa ha intentado no ser tan vulnerable a las amenazas, y al mismo tiempo intentar dar solución a aquellos puntos considerados como débiles.

Por ultimo, ha sido beneficioso para la empresa, la realización de previsiones económicas tanto a corto como a medio plazo permitiendo así el tener una idea aproximada de los recursos económicos de los que dispondrá a medio plazo, y al mismo tiempo de los que necesitara a corto plazo.

Proyección de futuro de la empresa

4

Conexiona Telecom prevee un crecimiento exponencial en sus ventas durante lo que queda de 2006, 2007 y 2008 ya que el numero de clientes potenciales en la zona de Ourense se estima que tendrá una linea de crecimiento también del tipo exponencial.

Estas estimaciones están basadas en un hecho que Conexiona Telecom ha constatado desde el inicio de su actividad, y es el hecho de que hay un gran desconocimiento de la tecnología por parte de las empresas, no sabiendo la mayoría de ellas ni siquiera lo que Voz IP significa. Con el transcurso del tiempo, y en concreto durante los dos siguientes años, podemos asegurar casi sin temor a equivocarnos, que las comunicaciones globales de voz serán única y exclusivamente a través del protocolo VoIP, con lo cual el crecimiento en el sector experimentara un crecimiento bastante acelerado como antes comentábamos.

Otro aspecto que Conexiona Telecom considera importante es que al ofrecer una solución global en lo que a gestión informática se refiere, muchas empresas comenzaran a darse cuenta del ahorro en costes que les supone la instalación de todos los servicios, tanto de datos como de telecomunicaciones, en un único servidor. De esta manera, esta garantizada la integridad de la información vital de la empresa, y al mismo tiempo sus comunicaciones basadas en voz estarán adaptadas a las ultimas necesidades del mercado.

Por lo tanto, la proyección futura de Conexiona Telecom pasa por intentar satisfacer la cada vez mas creciente demanda del mercado local, y a ser posible el crecimiento fuera de las fronteras de la provincia de Ourense, intentando llegar a establecerse por toda Galicia y el norte de Portugal. Como objetivo de crecimiento ultimo, Conexiona Telecom provee la posibilidad de establecer alianzas estratégicas en otros puntos de España, con empresas cuya linea de negocio se paralela a la de Conexiona Telecom, para así poder dar una solución en todos y cada uno de los puntos geográficos de España y Portugal.

Gaélica Solar, S.L.

Parque: Parque Tecnológico de Galicia
Dirección: 32900 San Cibrao das Viñas (Ourense)
Teléfono: +34 988 36 81 36
Web: www.gaelicasolar.com
E-mail: gaelicasolar@gaelicasolar.ptg.es
Sector: Energías renovables (Energía y Medio Ambiente)



108

Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

109

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

C
E
T
P
A
R



Nace tras varios años de implicación de los socios fundadores en el ámbito de las energías renovables, la preocupación por el medio ambiente y el desarrollo sostenible.

- ▶ Proyectos y aplicaciones, con ensayos y desarrollos de aspectos innovadores, de instalaciones y prototipos en solar térmica, solar fotovoltaica, eólica y biomasa.
- ▶ Trabajos en catalizadores alimentarios auto sostenibles, para granjas marinas.
- ▶ Trabajos en reforestaciones automáticas de suelos quemados, fijación de flora y fauna en zonas previamente desertizadas.
- ▶ Viviendas domotizadas.



Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR **3**

Proyección de futuro de la empresa **4**

Nos ha ayudado a fijar metas, a ver con claridad hacia donde debemos caminar en nuestro proyecto empresarial, documentarlo, prever y tratar de controlar el futuro inmediato, así como valorar los rendimientos empresariales.

- Proyectos innovadores en renovables:
- ▶ Ingeniería y asesoría a Empresas instaladoras Suministros completos y documentados de equipos de renovables
 - ▶ Desarrollo de plantas energéticas ecológicas
 - ▶ Desarrollo de ecosistemas Desarrollo de nuevos productos.



Parque: Parque Tecnológico de Galicia
Dirección: 32900 San Cibrao das Viñas (Ourense)
Teléfono: +34 988 36 81 94
Web: www.smasa.net
E-mail: info@smasa.net
Sector: Medio Ambiente (Energía y Medio Ambiente)

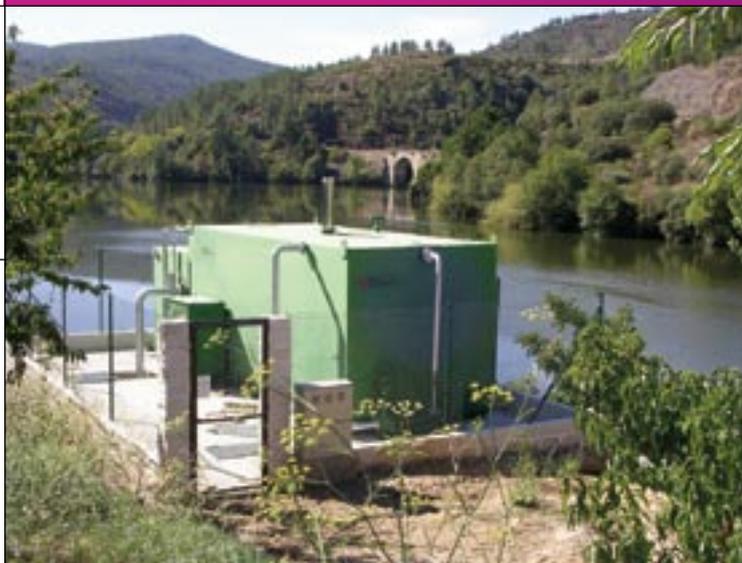


110
111
Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2



SMA es una empresa nacida en el año 2001 dedicada al sector medioambiental, en concreto al tratamiento de aguas residuales y toda su problemática, así como a la reutilización del agua previamente tratada.

Desde su creación, SMA ha trabajado para mejorar los procesos de depuración empleando la mejor tecnología y utilizando los métodos más avanzados para lograr una óptima eficiencia en el tiempo, así como menores costes de explotación y mantenimiento de las instalaciones, y siempre manteniendo una clara vocación tecnológica desarrollando para ello sistemas de telegestión y telecontrol de sus plantas depuradoras.

Soluciones Medioambientales y Aguas, S.A. es una empresa especializada en el estudio, análisis y solución de la problemática de depuración y reutilización de aguas residuales en pequeños núcleos de población, aportando alternativas tecnológicamente avanzadas y competitivas.

SMA engloba los servicios a sus clientes de manera integral:

Fabricación, transporte e instalación

El respaldo tecnológico de Facet Ibérica como reconocido fabricante a nivel mundial de sistemas y productos avanzados de filtración, separación y depuración, nos aporta una garantía productiva que nos permite satisfacer las necesidades del mercado y optimizar el plazo de entrega de las plantas.

Servicio de Asistencia Técnica (SAT)

Un capacitado equipo de profesionales presta servicios de soporte técnico y garantiza la asistencia periódica post-venta a nuestros clientes.

Estudios de Proyectos

El equipo técnico de SMA estudia y ofrece la mejor solución a los requerimientos y necesidades particulares de cada proyecto. Financiación SMA ofrece la posibilidad de adecuar un sistema de financiación acorde a las necesidades particulares de nuestros clientes.

SMA dispone de varios modelos de plantas ajustadas a las necesidades de cada cliente, fabricadas tanto en acero como en homigón, estando proyectadas éstas últimas para su instalación enterrada. Por otro lado, los Separadores realizan la separación por medios físicos, no se requiere de ningún consumible ni tienen partes móviles, por lo que están libres de mantenimiento y fallos. En el interior de los Separadores se alojan las Placas Coalescentes doblemente corrugadas Facet MPak®.

Estas Placas se montan en paquetes modulares alojados en el interior de los Separadores y se dispone de un dispositivo de ajuste contra el recipiente que asegura que todo el fluido a tratar pasa a través de las Placas. Los paquetes de Placas MPak® trabajan a temperaturas entre 4 y 98 °C.

Cada Separador de la Serie MAS puede equiparse con skimmers ajustables para la retirada del hidrocarburo separado. Opcionalmente, también, se puede dotar de una cámara de almacenamiento del hidrocarburo separado.





Aplicaciones:

- Tratamiento de aguas de lluvia
- Aguas residuales industriales
- Sistemas de recuperación de hidrocarburos industriales
- Operaciones de limpiezas industriales
- Tratamiento de emulsiones refrigerantes
- Refinerías y terminales de petróleo
- Recogida y producción de aceites
- Plantas de desalinización de crudo
- Plantas de generación de electricidad
- Terminales de carga de combustible
- Limpiezas de cisterna y derrames
- Condensados de gas
- Equipos de limpieza de derrames
- Separación de condensados de aire comprimido.

Proyección de futuro de la empresa

4

A medio plazo, SMA afianzará su posición mediante el fortalecimiento de su estructura, ampliando su red de colaboradores a todo el territorio nacional y buscando nuevos mercados como son promotoras, constructoras, etc.

De igual forma, SMA aumentará su línea de productos y servicios con la finalidad de diversificar sus fuentes de ingresos y su estructura empresarial. Los Separadores de Placas Coalescentes Facet Serie MAS, están diseñados para el tratamiento de aguas hidrocarbonadas tanto en régimen de gravedad o por bombeo.

Beneficios que ha aportado a la empresa al participar en el programa CETPAR

3

La participación de SMA en el programa CETPAR ha supuesto en primer lugar la concreción de un plan estratégico coherente elaborado a partir de la situación actual y sobre el que SMA pueda planificar y estructurar las acciones a llevar a cabo en el futuro. Asimismo, se han creado indicadores que puedan medir la eficacia de las acciones cometidas, en relación a los resultados previstos en el plan estratégico elaborado.



Trabeculae, Empresa de Base Tecnológica S.L.

Parque: Parque Tecnológico de Galicia

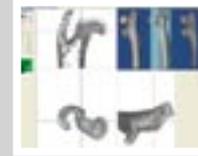
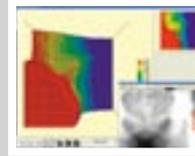
Dirección: Edificio CEI. Nido 39. 32900 San Cibrao das Viñas (Ourense)

Teléfono: +34 988 54 82 19

Web: www.trabeculae.com

E-mail: sdapia@trabeculae.com

Sector: Investigación médico – sanitaria (Medicina y Salud).



112

Descripción del proceso de creación de la empresa desde su instalación en el parque

1

113

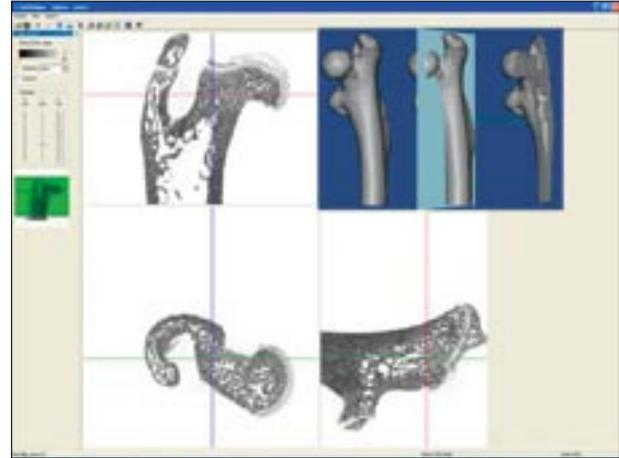
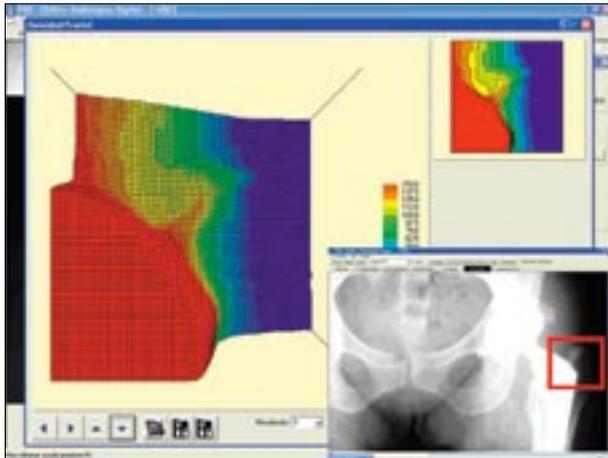
Debido al gran desarrollo que la investigación médica está experimentando en nuestro entorno, se constató la necesidad de crear una empresa tanto de investigación ósea aplicada en como de servicios de apoyo a la investigación sanitaria en general. Trabeculae, Empresa de Base Tecnológica surge, por lo tanto, de la suma de voluntades e iniciativas de médicos, ingenieros y otros profesionales del campo científico con el fin de investigar en temas relacionados con la calidad ósea, además de en temas de ayuda al desarrollo de investigación aplicada a otros profesionales sanitarios. En estos momentos, Trabeculae, Empresa de Base Tecnológica cuenta en el Parque Tecnológico de Galicia con un laboratorio de calidad ósea equipado con tecnología puntera a nivel internacional en este campo, además de con una zona de oficina en la que se llevan a cabo las tareas de apoyo a la investigación.



Descripción de la actividad que desarrolla la empresa

2

Trabeculae, Empresa de Base Tecnológica integra en un solo proyecto ambas fases de la investigación en el campo sanitario. Una primera fase, preclínica, que se centra en el estudio de los mecanismos de actuación de patologías a nivel celular o animal y al desarrollo fundamentalmente de nuevos medicamentos en el entorno de laboratorios de grandes multinacionales farmacéuticas y en menor medida en las universidades (área de investigación aplicada) y una segunda fase de la investigación eminentemente clínica, que se genera en los hospitales y tiene a los clínicos como protagonistas esenciales (área de apoyo a la investigación). En el área de la investigación médica aplicada, los promotores vienen desarrollando una importante labor en el campo de la calidad ósea, centrando sus estudios principalmente en la osteoporosis. Los principales objetivos de dicha área son la determinación de las propiedades texturales, macroestructurales y microestructurales óseas y su relación con la resistencia ósea y del riesgo de fractura asociado. Con dicha investigación se pretende la especialización de Trabeculae, Empresa de Base Tecnológica en calidad ósea para entre otros mejorar la posición de Galicia en los índices españoles y europeos de calidad en investigación ósea, favorecer la inversión de multinacionales farmacéuticas en la investigación clínica de Galicia y facilitar la integración de diferentes líneas de investigación entre diferentes entidades (universidades, PYMES, hospitales) en el que los promotores de Trabeculae, Empresa de Base Tecnológica aportarían su know-how y tecnología. En este sentido, el proyecto es pionero ya que cuenta con equipamiento puntero a nivel internacional para la valoración de la calidad ósea (microtomógrafo computerizado, máquina de ensayos con útiles específicos para muestras óseas, digitalizador de imagen médica de última generación y softwares elaborados por los propios promotores para la valoración tanto de la textura ósea como de las artroplastias totales de cadera). En el área de apoyo a la investigación se trata de generar un servicio dirigido a aquellas entidades clínicas (hospitales, clínicas o centros asistenciales...) que por su tamaño y su disponibilidad de recursos no les supone rentable constituir una unidad de apoyo a la investigación estable físicamente con unos recursos técnicos y profesionales fijos, que faciliten y fomenten a los profesionales de su centro las labores de investigación. Entre los servicios ofrecidos en este área destacan el diseño de estudios experimentales, el asesoramiento y creación de bases de recogida de datos (cumpliendo con la Ley LOPD), realización de análisis estadístico, información periódica y asesoramiento sobre becas y ayudas a la investigación, búsqueda bibliográfica, así como la puesta en contacto de diferentes equipo de investigación de distintas áreas geográficas entre otros.



Beneficios que ha aportado a la empresa el participar en el programa CETPAR

3

La participación de Trabeculae, Empresa de Base Tecnológica en el programa CETPAR ha sido fundamental para sus promotores. La asistencia recibida en gestión especializada ha contribuido enormemente en la planificación inicial de la empresa, tanto desde el punto de vista financiero (con estudios de previsión para los próximos 5 años), como en la elaboración de planes estratégicos de actuación. Asimismo, ha contribuido a identificar los principales puntos débiles que aunque se intuían cuáles podrían ser, los promotores no eran capaces ni de describirlos ni de cuantificarlos, así como en la elaboración de planes de ventas y marketing.

Proyección de futuro de la empresa

4

Comercialmente Trabeculae, Empresa de Base Tecnológica tiene una clara explotación, ya que viene a llenar un área o nicho de mercado que hoy en día nadie cubre, dado, entre otros aspectos, el carácter innovador del proyecto y la inexistencia de empresas en la competencia que generen y gestionen proyectos de investigación clínica de forma simultánea. No hay ningún otro grupo investigador que desde una iniciativa privada en nuestro país genere investigación en este campo, lo que nos confiere predominio en el mercado en este sector y un gran conocimiento propio. Dada la escasez de medios tecnológicos y científicos disponibles para los investigadores en este campo nos proporciona, además, un abanico muy amplio de posibilidades para que nuestra gestión sea muy valorada.

Edita:

© APTE

Asociación de Parques Científicos y Tecnológicos de España

Sede:

Parque Tecnológico de Andalucía

C/ Marie Curie, 35

Campanillas 29590 MÁLAGA (España)

Tlf +34 951 23 13 00 Fax +34 952 61 91 17

info@apte.org

Edición patrocinada por: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Diseño y maquetación:

Euromedia Comunicación

Tlf +34 954 62 27 27 Fax +34 954 62 34 35

esanchez@euromediagrupo.com

Impresión:

Escandón Impresores

Depósito Legal:

xxxx

INTERIOR DE CONTRAPORTADA

CONTRAPORTADA