



¿Qué es i-deals?

La apuesta del Grupo everis por el emprendimiento
tecnológico

Gijón, 29 de abril de 2011

Índice

- 1.- ¿Quiénes somos y qué hacemos?
- 2.- Algunas técnicas interesantes
- 3.- Conclusiones

1

¿QUIÉNES SOMOS Y QUÉ HACEMOS?

everis es una multinacional española de consultoría estratégica, de negocio, aplicaciones tecnológicas y *outsourcing* de sistemas y procesos, en los sectores de:

- Telecomunicaciones
- Banca
- Seguros
- Administraciones Públicas
- Industria
- Energía



Más de 8.000 profesionales basados en Europe, Latinoamérica y los Estados Unidos

404 MM€ de facturación en 2009 y una previsión de crecimiento del 12% para el FY10.

Previsión de crecimiento de la plantilla del 10% en FY11.



everis ha creado **everis initiatives** una nueva Unidad de Negocio dedicada a al **desarrollo de nuevos negocios**

everis initiatives busca diversificar las actividades del grupo everis en áreas estratégicas de la economía, promoviendo e incentivando el carácter emprendedor y el talento.

Iniciativas en marcha



exeleria es una empresa de **servicios energéticos (ESE)** que proporciona soluciones integrales en materia de eficiencia y ahorro energéticos así como en energías renovables



Konoss es una empresa centrada en la provisión, despliegue y mantenimientos TIC en el ámbito del Midmarket, que ofrece a los clientes soluciones integrales a medida



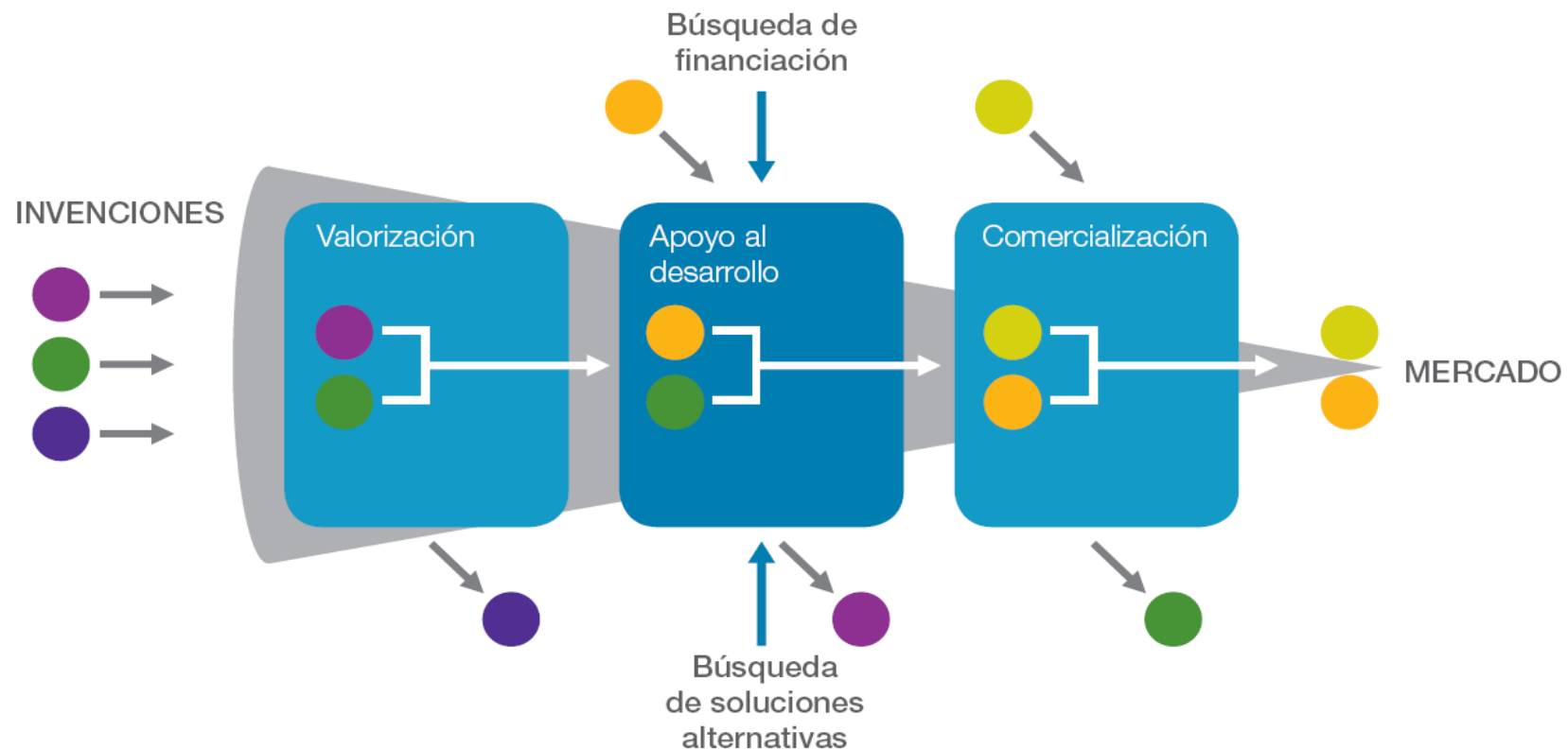
i-deals surge como una spin-off del área de innovación de everis y se focaliza en la transferencia tecnológica y en el fomento de iniciativas emprendedoras de base tecnológica

i-deals se plantea como un **modelo pionero de “broker tecnológico”** con el objetivo de valorizar la investigación para favorecer su comercialización y financiación.



El activo diferencial que i-deals aplica en sus proyectos es su capacidad comercial apoyadas en la base de clientes del grupo everis que son grandes empresas nacionales e internacionales intensivas en la aplicación de tecnología.

La actividad desarrollada por i-deals consiste en **seleccionar** innovaciones tecnológicas, **valorizarlas**, **atraer fondos y/o socios** y, finalmente, definir el proceso para su **comercialización** en los casos donde sea posible.



2

ALGUNAS TÉCNICAS INTERESANTES

- Algo **se valora cuando se tiene un instrumento de medida o un patrón** con el que comparar, en las tecnologías innovadoras no hay, en muchos casos tal patrón... Hay que “imaginarlo”.
- El tener una solución a un problema no es una muestra de valor, es constatar que **tienes una actividad diferencial...**

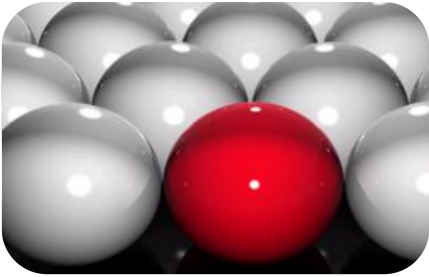


Sí, muy
diferencial... Y esto
¿cuánto vale?



i

La única forma de saber el valor de un tecnología diferencial es **contrastarla con el mercado** en forma de propuestas concretas



...Debemos contrastar la tecnología con su potencial mercado para conocer su valor. Hay que analizar la tecnología, su modelo de negocio y el plan comercial asociado: **¡¡3 procesos de valorización!!**

- 1. Valorización técnica:** analizar el **valor diferencia de la tecnología**, su viabilidad y estado de desarrollo, así como la posibilidad de revisión por terceros independientes.
- 2. Valorización de Negocio:** identificación de un **modelo de negocio viable...**
¿Cómo, cuándo y dónde se va a ganar dinero?
- 3. Valorización comercial:** esbozo de un plan comercial e inicio del contraste con el mercado potencial de la tecnología.



La suma de las tres valorizaciones nos da una idea más o menos clara del potencial de convertir una investigación en un negocio.

3

CONCLUSIONES





¡¡Muchas gracias!!

David Cuesta
Senior Consultant
david.cuesta@i-deals.es