



**Anexo I RETO:
Sistema inteligente
de benchmark para
la identificación y
valoración de
proyectos
empresariales de
emprendimiento
novedosos e**





Acta de Entrevista – Fundación Instituto Tecnológico de Galicia (ITG) – Sistema de Análisis Integral para Emprendimientos (SAIE)

Fecha: 5/09/2024

Hora: 09:00

Asistentes:

- TECH Friendly: Laura Soto, Helena Faus, Daniel Guijarro.
- Redessa: Liliana Torné, Daniel Durán, Albert Boronat.
- ITG: Gonzalo Blázquez Gil.

Asuntos Tratados:

1. **Objetivo de la Reunión:** Descripción general.
2. **Presentación de ITG:**
 - Proyectos anteriores y acciones realizadas.
 - Proyectos de inteligencia artificial y computación cuántica.
 - Plantilla multidisciplinar de más de 130 trabajadores. Más de 60 personas dedicadas a la IA.
3. **Propuestas de ITG:**
 - Agente conversacional que recopila y analiza información sobre empresas del mercado.
 - Motor de análisis que utiliza procesamiento de lenguaje natural (NLP) y tecnología RAG (Retrieval Augmented Generation).
 - Generación de respuestas con modelos de lenguaje open source.
 - Herramienta de prompt avanzada e interactiva para facilitar la interacción.
 - Cálculo de índices de singularidad e innovación.
 - Ajuste dinámico de respuestas en base al perfil del usuario, el contexto del proyecto y las tendencias actuales.



4. **Planteamiento de Soluciones:**

- Arquitectura que permite que el sistema esté continuamente actualizado.
- La definición del ecosistema dependerá de las fuentes de información disponibles y de cómo se indexe la información. Se prevé que el ecosistema regional sea el más preciso
- Múltiples idiomas: Castellano, Gallego, Catalán, Inglés.
- El entrenamiento de la IA puede ser costoso y puede entrar en contradicciones/conflictos
- Mecanismos para que los usuarios den feedback inmediato sobre las respuestas.

5. **Discusiones Adicionales:**

- Se corrige el aspecto "Identificación de tendencias de mercado" debido a un error al indicarlo en la propuesta, marcándolo como 'SI'.
- Derechos de propiedad intelectual: ITG se adapta. En el precio se incluye la transmisión de conocimiento

6. **Aspectos Técnicos y Presupuestarios:**

- Diseño de soluciones a medida (TRL 6 o TRL 7).
- Presupuesto estimado: 856.000€.
- Requerirá actualización periódica – Costes muy bajos (días).
- Cambio de hardware – Aproximadamente cada 3 años: 50.000-60.000€



[CPM] Entrevista ITG-REDESSA

TECHFRIENDLY S.L.

20:41

Controlar Separar Chat Gente Participar Reaccionar Vista Notas Salas Aplicaciones Más Cámara Micro Compartir Salir

itg Propuesta

- Agente conversacional que recopila y analiza información sobre empresas del mercado que dispone de un motor de análisis el cual utiliza procesamiento de **lenguaje natural (NLP)** y tecnología **RAG (Retrieval Augmented Generation)**.
- Modelos de lenguaje **open source** para la generación de respuestas, empleando **técnicas de prompting** para adaptar el modelo a tareas específicas de preguntas y respuestas sobre el contexto proporcionado.

ITG Competences | Technology Centre Page 12

Gonzalo Blázquez Gil [Externo]

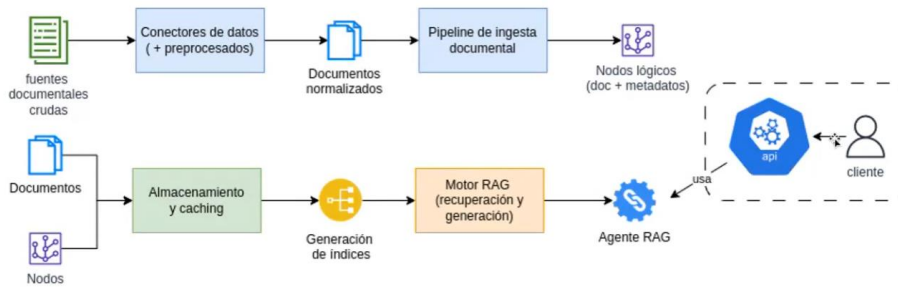
conferencia de apertura Urban Arena

Buscar

20°C 9:13 05/09/2024



Arquitectura RAG



Beneficios a REDESSA

- 1. Mejora de la competitividad regional:** Al apoyar proyectos más innovadores y con mayor potencial de éxito, REDESSA contribuye a fortalecer el tejido empresarial y la competitividad de la región.
- 2. Adaptabilidad a cambios del mercado:** La actualización continua de datos y tendencias permite a REDESSA mantenerse al día con los rápidos cambios en el entorno empresarial y ajustar sus estrategias en consecuencia.
- 3. Toma de decisiones más informada:** El SAIE proporciona a REDESSA acceso a análisis de datos profundos y actualizados, permitiendo tomar decisiones más acertadas sobre qué proyectos apoyar y cómo hacerlo.
- 4. Evaluación más rápida y precisa:** La automatización del proceso de análisis de novedad y viabilidad permite a REDESSA evaluar proyectos de manera más eficiente y objetiva, ahorrando tiempo y recursos.



Acta de Entrevista – Alameda Software Development SL – Sistema inteligente de benchmark para la identificación y valoración de proyectos empresariales de emprendimiento novedosos e innovadores – SIBPN

Fecha: 5/09/2024

Hora: 11:00

Asistentes:

- TECH Friendly: Laura Soto, Helena Faus, Daniel Guijarro.
- Redessa: Liliana Torné, Daniel Durán, Albert Boronat.
- Alameda Software Development SL:

Asuntos Tratados:

1. **Objetivo de la Reunión:** Descripción general.
2. **Presentación de Alameda Software Development SL:**
 - Proyectos anteriores y acciones realizadas.
 - Equipo pequeño.
 - Empresa dedicada a hacer desarrollo customizado desde cero.
3. **Propuestas de Alameda Software Development SL:**
 - Definición de un MVP en base a situación y capacidades.
 - Inclusión de algún tipo de asistente virtual.
 - Mezcla de modelos existente y “mini-modelos” entrenados (a demanda).
 - Inclusión de bases de datos de forma manual.
 - A partir de una base de datos se podrían dar recomendaciones para actualizar el business plan.
4. **Planteamiento de Soluciones:**
 - Posibilidad de incluir sistemas open source.
 - Solución aplicable a PYMES. Siguiendo parámetros muy específicos.



- Ajuste de parámetros sería un trabajo colaborativo entre cliente y desarrollador.
- Generación de propuestas de mejora: Evaluación de cómo se realizan sin IA – Generación de una base de datos para su análisis, con el objetivo de generar recomendaciones aplicadas a las propuestas.

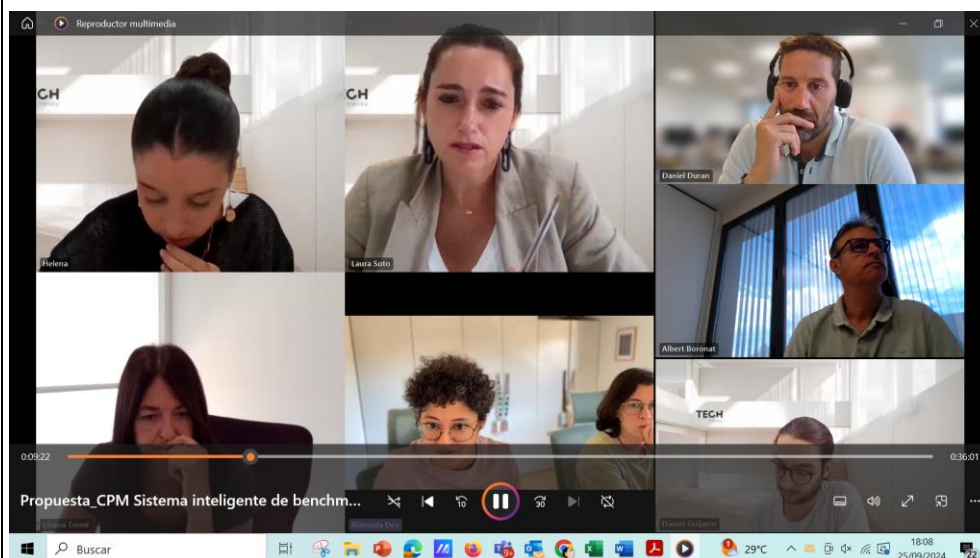
- Posibilidad de analizar equipos, características técnicas, etc.

5. **Discusiones Adicionales:**

- Sería necesario un soporte técnico para el mantenimiento de la herramienta y la realización de algunos trabajos puntuales

6. **Aspectos Técnicos y Presupuestarios:**

- Diseño de soluciones a medida (TRL 4).
- Presupuesto estimado: 177.500€.
- Presupuesto solo contempla costes de desarrollo
- Costes de mantenimiento y/o soporte técnico: Sin especificar.
- Costes de obtención de datos, entrenamientos de IA, otros costes: Sin definir.





Acta de Entrevista – Dealroom – Ecosystem platform

Fecha: 5/09/2024

Hora: 13:00

Asistentes:

- TECH Friendly: Laura Soto, Helena Faus, Daniel Guijarro.
- Redessa: Daniel Durán, Eduard Vicente.
- Dealroom: Xenia Colomer.

Asuntos Tratados:

1. Objetivo de la Reunión: Descripción general.

2. Presentación de Dealroom:

- Presentación general de la compañía.
- Presentación de su solución de mercado.
- Plataforma para la oferta de información de ecosistemas a nivel global.

3. Propuestas de Dealroom:

- Herramienta desarrollada y en funcionamiento/comercializada.
- Búsqueda de información a través de filtros de búsqueda avanzada y los espacios de cada organización.
- Ayuda para el entendimiento del ecosistema
- Ayuda con aspectos de marketing
- Más de 3.000.000 de empresas mapeadas (taxonomía, finanzas, localizaciones, etc.)
- Oferta del producto desarrollado: Plataforma y base de datos.

4. Planteamiento de Soluciones:

- Obtención de datos mediante conexión al registro mercantil.
- Modelos que analizan noticias y actualizan información cada 24-48 horas.
- Descargas de datos: Limitadas a 10.000 filas / año
- Oferta de servicios de asesoría

5. Discusiones Adicionales:

- Dealroom no ofrece la personalización al grado que requiere REDESSA.



- Dealroom no es una solució que valga per sí misma para cumplir los objetivos de REDESSA.

6. Aspectos Técnicos y Presupuestarios:

- Plataforma desarrollada (TRL 8).
- Presupuesto estimado: 9.000 € / anuales (3 usuarios).
- Presupuesto base. Posibilidad de personalizar condiciones.

The image displays two screenshots of the Dealroom.co platform. The top screenshot shows a dashboard titled "Platform + On-Demand." with a table of companies and various feature boxes. The bottom screenshot shows a search results page for companies in Catalonia, filtered by "deep tech technologies".

Platform + On-Demand. Dashboard:

NAME	DEALROOM SIGNAL	MARKET	TYPE	GROWTH
Trezy The financial data's single version...	88	B2B fintech enterprise software financial management systems	artificial intelligence subscription saas	12 months growth 80%
SmartGarant New generation French guarantee...	89	B2C fintech real estate banking services	commission saas	80%
Mokki The innovative circular economy s...	43	B2B marketing	commission saas	80%
SeaRoutes A cloud-based route planning and...	85	B2B transportation logistics & delivery	subscription saas	100%
Feels Personal, healthy, and pressure-free...	86	B2C media dating social media	mobile app saas	80%
Doctria Enabling health professionals to...	81	B2B health education healthcare	subscription saas	100%

Feature Boxes:

- Enhancement:** Individual companies, Entire segments
- Segmentation:** Building queries, Segmentations
- Valuation:** Public, Private
- Research:** Data & trend visualisation, Custom charts/reports, Live presentation
- Training:** Advanced use cases, Workshops
- Market scanning:** Startup list building, Market mapping, Top investors, Scouting services

Search Results Page:

Showing 412 companies

NAME	DEALROOM SIGNAL	MARKET	TYPE	GROWTH	LAUNCH DATE	VALUATION
Mitiga Solutions Mitigates natural hazards with sc...	88	B2B fintech energy insurance	deep tech artificial intelligence subscription saas	12 months growth 50%	2018	\$73m
MOCA Advanced location-based market...	88	B2B fintech enterprise software	big data deep tech machine learning artificial intelligence subscription	200%	2015	\$8-12n
Methinks Software Developed AI software tool, to di...	88	B2B health health platform	autonomous & sensor tech artificial intelligence deep tech machine learning deep learning	80%	2016	\$8-12n
ADmit Therapeutics Admit Therapeutics is focused o...	86	B2B health biotechnology medical devices	big data deep tech commission manufacturing	60%	Dec 2017	\$24-36n
QuSide Designs and produces innovative...	85	B2B enterprise software	quantum technologies deep tech commission	34%	2017	



Acta de Entrevista – Gabinet Ceres – 1ª solución: Ceres Driven AI
Fecha: 13/09/2024 Hora: 11:00 Asistentes:
<ul style="list-style-type: none">• TECH Friendly: Laura Soto, Helena Faus, Daniel Guijarro.• Redessa: Liliana Torné, Daniel Durán, Albert Boronat, Eduard Vicente.• Gabinet Ceres: Hildebrand Salvat, Anna De Castellarnau.
Asuntos Tratados:
<ol style="list-style-type: none">1. Objetivo de la Reunión: Descripción general.2. Presentación de Gabinet Ceres:<ul style="list-style-type: none">• Proyectos anteriores y acciones realizadas.• Metodología de trabajo de Gabinet Ceres.• Diseño e instrumentalización de modelos estadísticos.3. Propuestas de Gabinet Ceres:<ul style="list-style-type: none">• Modelo de análisis soportado por IA pero gestionado por inteligencia humana experta.• Utilización de IA para tratamiento de información, contraste, definición de grado de innovación, grado de éxito potencial y aspectos similares.• Necesidad de un servicio de soporte experto.4. Planteamiento de Soluciones:<ul style="list-style-type: none">• Creación modelos estadísticos por parte de Ceres aplicables a los casos de uso.• Análisis y acompañamiento experto de los casos, soportándose en la IA para una gestión más eficiente de la información.5. Discusiones Adicionales:<ul style="list-style-type: none">• Factores estadísticos, de los propios fenómenos a estudiar, y de la naturaleza de las IA dificultan la obtención de resultados precisos y adecuados.• Para modelizar las propuestas, se debe simplificar, y en dicho proceso de simplificación se pierde la riqueza que probablemente explica los motivos por los que un caso es exitoso o fracasado.• Las valoraciones de los contextos que envuelven las ideas y proyectos potencialmente innovadores no podrán ser realizados con precisión por un sistema de IA.• A través de una formación adecuada, el equipo de REDESSA tal vez podría adquirir las competencias para realizar el soporte humano

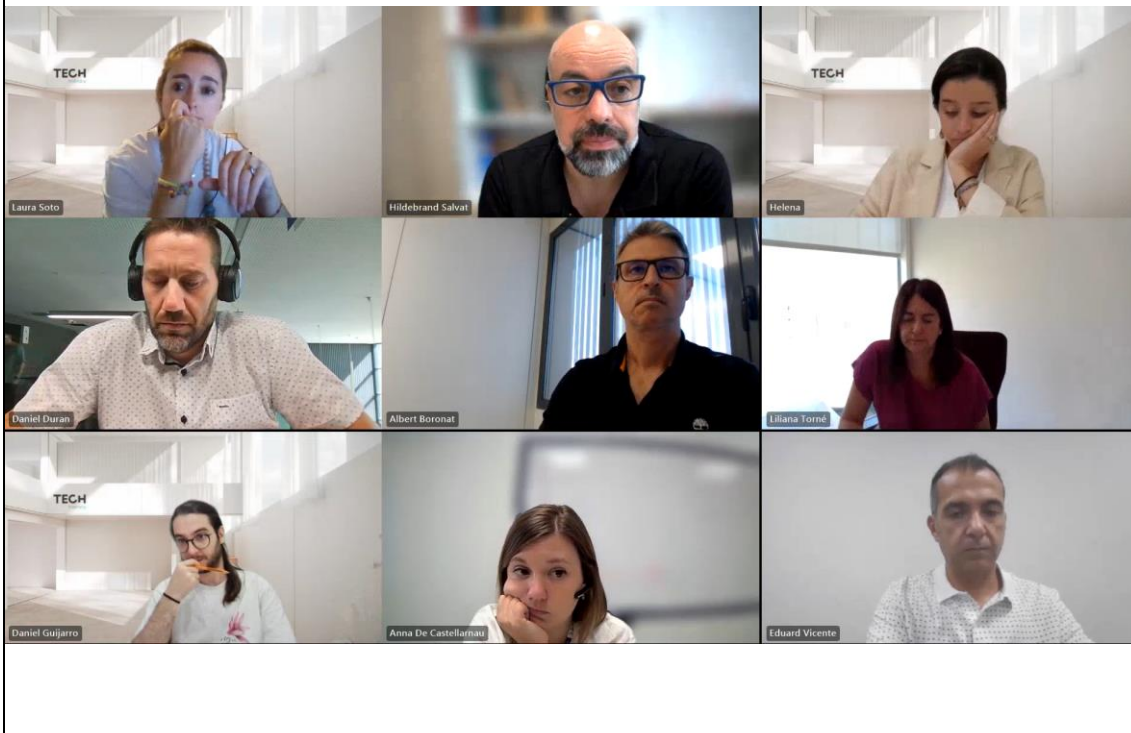


(desde Ceres se cree posible pero con limitaciones por no ser un soporte experto).

- Para el diseño del modelo de IA, con el/los modelo/s estadístico/s integrados, Ceres necesitaría soporte técnico para el desarrollo del software.
- Pruebas de acompañamiento con IA realizadas por Ceres con ChatGPT y Gemini.

6. Aspectos Técnicos y Presupuestarios:

- Diseño de soluciones a medida (TRL 4).
- Presupuesto estimado: 35.000€ + IVA (variable).
- Costes de asesoramiento: 800 – 2.000 € / asesoramiento.





Acta de Entrevista – Gabinet Ceres – 2ª solució: Ceres Predictive Success Tool

Fecha: 13/09/2024

Hora: 11:00

Asistentes:

- TECH Friendly: Laura Soto, Helena Faus, Daniel Guijarro.
- Redessa: Liliana Torné, Daniel Durán, Albert Boronat, Eduard Vicente.
- Gabinet Ceres: Hildebrand Salvat, Anna De Castellarnau.

Asuntos Tratados:

- 7. Objetivo de la Reunión:** Descripción general.
- 8. Presentación de Gabinet Ceres:**
 - Proyectos anteriores y acciones realizadas.
 - Metodología de trabajo de Gabinet Ceres
 - Diseño e instrumentalización de modelos estadísticos
- 9. Propuestas de Gabinet Ceres:**
 - Creación de un modelo estadístico basado en Machine Learning para predecir la probabilidad de éxito o fracaso de los proyectos.
 - Diseño del modelo de partida, con capacidad de aprendizaje incorporando nueva información sobre proyectos, y con capacidad de trabajo autónoma.
 - Sistematiza el proceso.
 - Necesidad de simplificar la información de los proyectos a una serie de variables que pueda analizar el modelo.
 - Mayor aporte de información al sistema de IA: perfil profesional del equipo, aspectos críticos de la idea, etc.
- 10. Planteamiento de Soluciones:**
 - Creación modelos estadísticos por parte de Ceres aplicables a los casos de uso.
 - Generación de un modelo más completo que el de la otra propuesta (propuesta anterior en este documento, de la misma empresa).
 - El equipo de REDESSA evaluaría las propuestas en base a las características definidas. Posteriormente, definirían las propuestas según dichas características para incorporarlas al sistema.
- 11. Discusiones Adicionales:**



- Factores estadísticos, de los propios fenómenos a estudiar, y de la naturaleza de las IA dificultan la obtención de resultados precisos y adecuados
- Para modelizar las propuestas, se debe simplificar, y en dicho proceso de simplificación se pierde la riqueza que probablemente explica los motivos por los que un caso es exitoso o fracasado.
- Las valoraciones de los contextos que envuelven las ideas y proyectos potencialmente innovadores no podrán ser realizados con precisión por un sistema de IA.
- Para el diseño del modelo de IA, con el/los modelo/s estadístico/s integrados, Ceres necesitaría soporte técnico para el desarrollo del software.
- Esta segunda solución propuesta por Ceres, aunque genera un modelo de IA más completo que el de la primera propuesta, los resultados, al no contar con la inteligencia humana, generaría, probablemente, peores resultados.
- No se podrán obtener valoraciones cualitativas que vayan más allá de cómo se identifican los proyectos según sus variables, limitando cualitativamente los resultados obtenidos.

12. Aspectos Técnicos y Presupuestarios:

- Diseño de soluciones a medida (TRL 4).
- Presupuesto estimado: 95.000€ + IVA (variable).
- Costes de desarrollo, mantenimiento y soporte: 6.000 € / anuales

