



**Almira Labs**  
Quality Engineering

**Presentación URJC**  
**Encuentro con Emprendedores BT**

**14-11-2008**

- Empresa de capital 100% español
- La innovación como guía
  - Finalista Proyecto NETI 2006
  - Finalista Premio Madri+D 2006
  - Finalista Premio Emprendedores XXI Madrid
  - Premio Extraordinario Bancaja 2006
  - Finalistas CREARA 50K, San Telmo 2007
  - Finalistas European Venture Contest 2007
  - Elegidos para integrar el PCM

- Oficinas centrales en Madrid
- Centro de desarrollo en el Parque Tecnológico de Andalucía (Málaga)
- 100% en fidelidad de clientes
- Financiación pública y privada
- Líneas de negocio
  - Productos y servicios SVA
  - Desarrollo de proyectos Telco e Internet

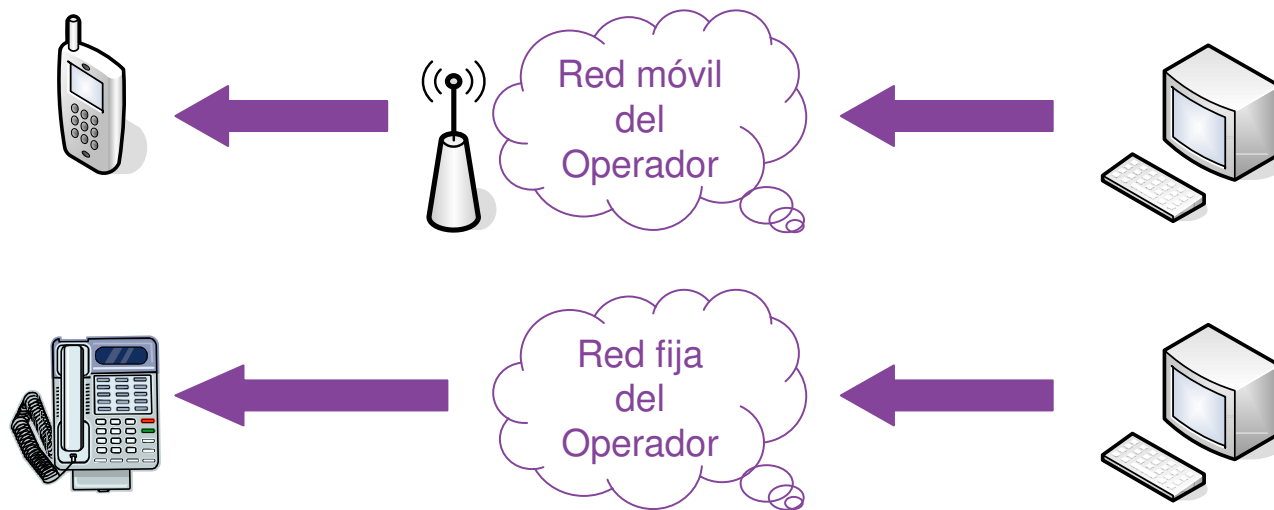
- Desarrollo de Software de calidad para el dominio de las telecomunicaciones
  - Desarrollo de Servicios de Valor Añadido en la red telefónica convergente fijo-móvil y voz-datos.
    - Ejemplo: “Voice Cast”
  - Producto de desarrollo rápido de servicios
  - Calidad del proceso y de los productos Software

- **Visión.** Participar en la actual revolución de las telecomunicaciones, aplicando las técnicas de Ingeniería del Software a los desarrollos de software para el dominio.
- **Misión.** Convertirnos en proveedor de referencia de aplicaciones de nueva generación (NGN) para las operadoras de telefonía a nivel mundial.



## Idea de Negocio (I)

- Telefonía móvil, fija, datos, voz.
- Basado en software muy especializado y dependiente del fabricante
- Alto coste, excesivo tiempo de desarrollo, poca elección para el operador
- Separación de servicios por tipo de red



## Idea de Negocio (II)

- Nueva tecnología IMS (NGN)
- Estándar JAIN/SLEE basado en Java
- Servicios únicos ejecutables para cualquier tipo de red e independientes del equipo del fabricante
- CONVERGENCIA FIJO-MÓVIL
- Aumenta la oferta de proveedores y la libertad de los operadores; dependencia de programadores



### Tecnología Umbra Designer

- Herramienta gráfica (SCE) para la creación, sin programación, de servicios de valor añadido de nueva generación.
- Servicios de Valor Añadido de Red IMS *Plug&Play* para los operadores (14 servicios en cartera)
- Servicios profesionales.

Oferta de servicios basada en nuestra experiencia:  
los clientes expresan la necesidad de estas  
soluciones.

## Para el operador:

Independencia de proveedor de servicios

Mayor capacidad de lanzamiento de servicios, a menor coste

Mayor control del ROI de los servicios y de su calidad de uso

## Para el Cliente final:

Mayor oferta de servicios novedosos a menor coste

**FIDELIZACIÓN**

- **Juan José Olmedilla Arregui**
  - Director de Desarrollo de Producto
  - Ingeniero Informático y doctorando por la UPM
  - Experiencia profesional de 12 años en Accenture, Nortel Networks UK como Director de proyectos y CTO (Director de tecnología).
- **Javier Martín López**
  - Director de Servicios profesionales.
  - Licenciado en Ciencias Físicas. Doctorando por la URJC.
  - Experiencia profesional de 12 años como gerente de proyectos de cliente en operadoras y Director de equipos de SQA.
- **Miguel Monforte Nicolás**
  - Director de Marketing y Ventas
  - Ingeniero de Telecomunicación por la UAX, y MBA Internacional del Instituto de Empresa 2006 (cursando).
  - Experiencia de 5 años como jefe de producto para operadoras, y Director de Pre-venta para todo Latino América.



**Almira Labs**  
Quality Engineering

**Experiencia  
Emprendedora**

- Noviembre 2005. Nacimiento de la idea.
- 2006. Proyecto NETI. Desarrollo de la idea como negocio. Equipo.
- Octubre 2006. Inicio de actividad. 3 personas
  - Primer cliente, proyectos en marcha
  - Búsqueda de financiación
- 2007. Fase productiva. 14 personas.
  - Proyecto CREARA, Premios a la innovación
  - Consecución de la financiación y traslado al PCM
  - Nuevos clientes de otras líneas, Facturación 500K
- 2008. Desarrollo de producto. 22 personas.
  - Programa de partners
  - Primeros prototipos
  - Facturación 650K en proyectos

- 2009. El gran desafío.
  - Lanzamiento de productos
  - Stand en 3GSM World Congress Barcelona
  - Stand en Telecom World, Ginebra, Suiza
  - Expansión internacional
    - Oficina UK
  - Ventas en operadoras

- Emprender es una aventura ... pero menos
- Tópicos. Peligro de autocomplacencia.
  - “¿El emprendedor nace o se hace?”
  - “No hay recursos, apoyos ni ayudas suficientes”
  - “¿Por qué me piden un plan de negocio?”
  - “El capital riesgo, ni es capital ni es riesgo”
  - “Me debo dedicar 24 horas al día al negocio”

• **IDEA SÓLIDA, EQUIPO COMPLETO**

- Problemas encontrados
  - Desorientación inicial. Capital Semilla
  - Acceso a instalaciones, semilleros
  - Colaboración con la Universidad, Investigación base

- Idea, equipo, clientes. Recursos propios.
- Oficina del emprendedor Madri+D. BAN Madrid.
- Financiación:
  - CAN (EURECAN), La Caixa, Business Angels, ICO
  - CDTI, ENISA
- Ayudas:
  - Premio Bancaja
  - Premio Madri+D
  - Móstoles Emprende, CIADE, UPM.
  - AvalMadrid, IMADE, Vitacredit CAN
- Iniciativas empresariales:
  - NETI (IE)
  - CREAMA (San Telmo)
  - Universidad. CINTTEC. OTRI UPM. CIADE UAM.

## En conclusión

- No toda idea vale. Sé crítico.
- Convierte tu idea en un negocio, habla con tu mercado.
- Elige tus socios con criterio
- Busca financiación, pierde el miedo
  - No es necesario jugarse el patrimonio
  - Ganas tiempo de actividad
- Puedes equivocarte, pero es muy caro. Evítalo.
  - Trabaja tu plan de negocio
  - Diseña tu equipo
- Acude a Iniciativas empresariales:
  - Banespyme (IE), CREAMA (San Telmo)
  - Madri+D, Oficina del emprendedor, BAN Madrid



**Almira Labs**  
Quality Engineering

**Gracias**