

Santiago de Compostela, 16 de febreiro de 2009

Salón Reitoral

12.00 horas



# IDEAS GAÑADORAS DO IX CONCURSO DE IDEAS EMPRESARIAIS INNOVADORAS DA USC



Dotación por premio:

600 €

Patrocinan:



**XUNTA DE GALICIA**  
CONSELLERÍA DE INNOVACIÓN  
E INDUSTRIA  
Dirección Xeral de Investigación,  
Desenvolvemento e Innovación



**XUNTA DE GALICIA**  
CONSELLERÍA DE TRABALLO  
Dirección Xeral de  
Promoción do Emprego

## ÍNDICE

---

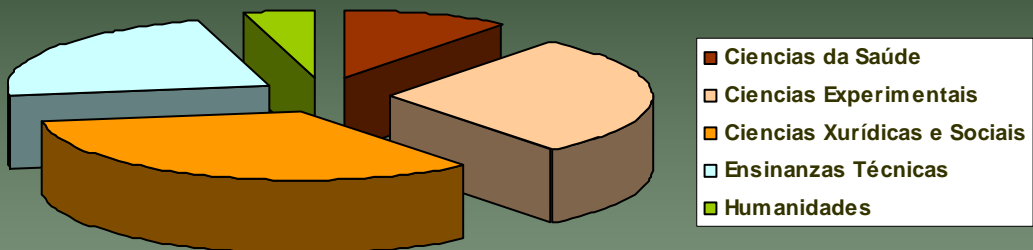
1.- GRÁFICAS REPRESENTATIVAS.....	3
2.- RELACIÓN DAS IDEAS GAÑADORAS.....	6
3.- DESCRIPCIÓN DAS IDEAS PREMIADAS.....	7

## DISTRIBUCIÓN POR SEXO

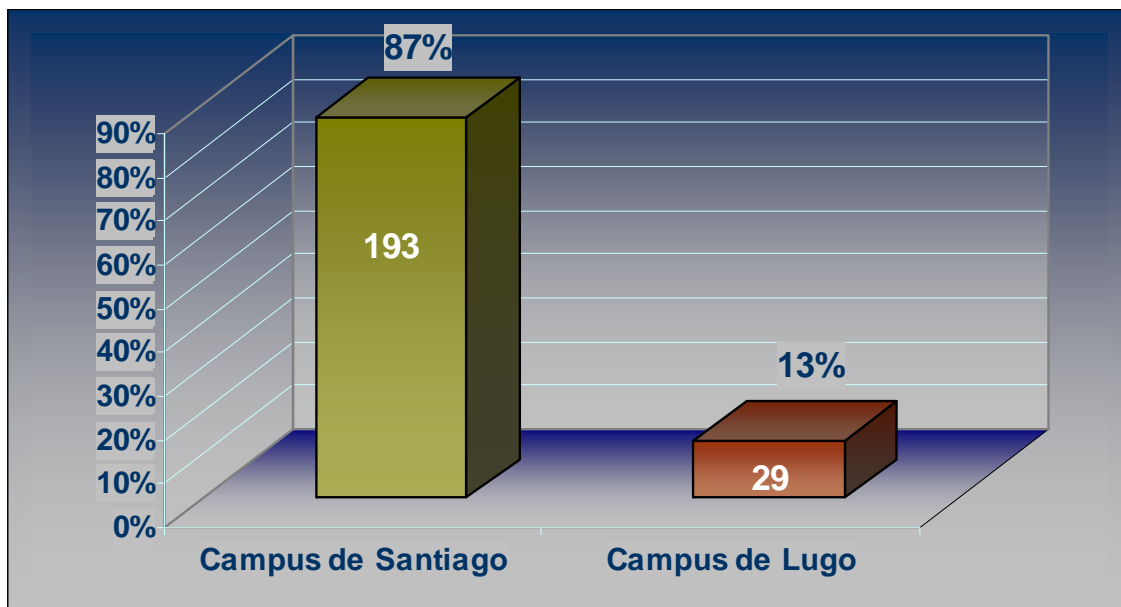
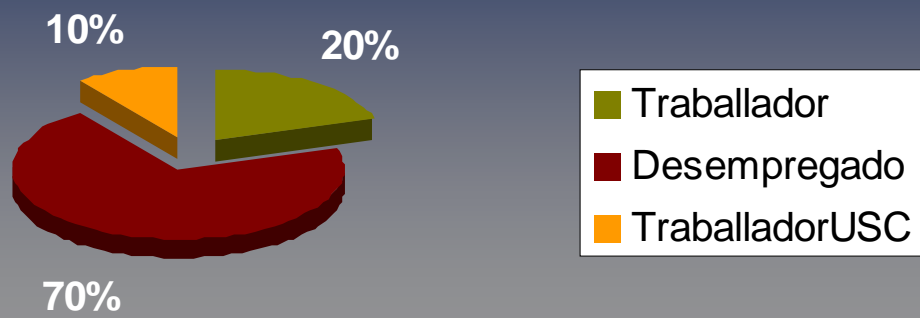


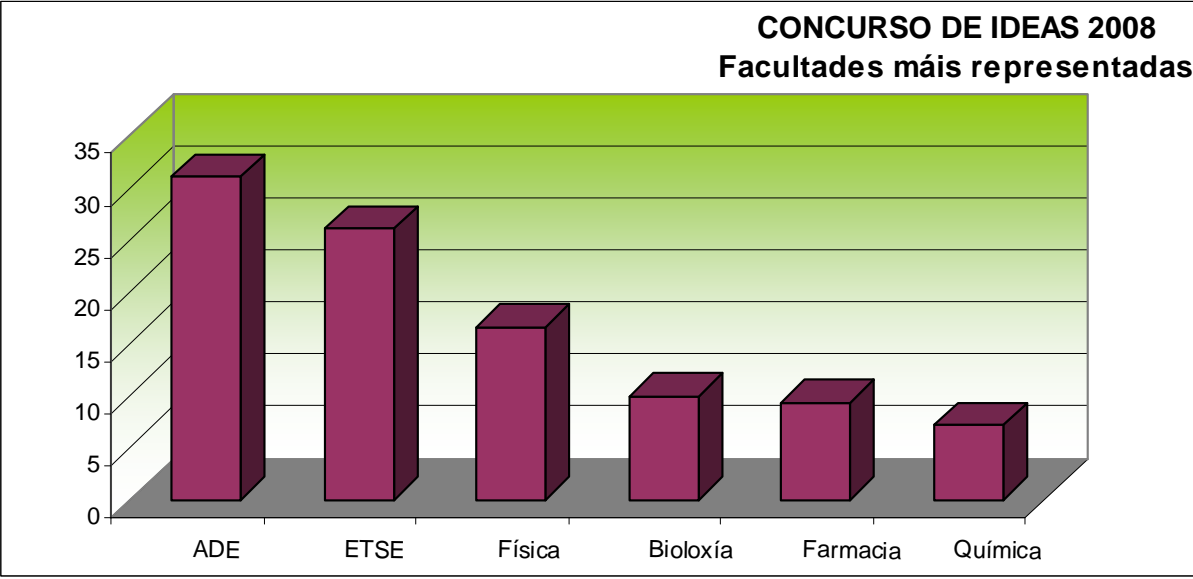
■ Mulleres ■ Homes

## Areas de Coñecemento



## Situación Laboral dos Candidatos





## RELACIÓN DAS IDEAS GAÑADORAS

---

CÓDIGO	TÍTULO DA IDEA
1724	Smoke Solutions SRL
1734	Auga en circuío
1779	Bioplásticos
1836	Sorbital: absorbentes ecolóxicos
1884	Chemfail

## DESCRIPCIÓN DAS IDEAS PREMIADAS

---

Nº Contador 1724

**Apellidos e Nome:** Fernández Querejazu Clara  
**Facultade:** Bioloxía  
**Universidade:** Santiago de Compostela (Campus Santiago)

**Título Idea** SMOKE SOLUTIONS SRL

**Breve Descrición** Smoke Solutions S.R.L. es una empresa biotecnológica, que se centra en la producción de una solución definitiva, para dejar de fumar. Nuestros potenciales consumidores, son los fumadores que quieren dejar el vicio y quieren hacerlo de forma fácil, sin complicaciones. Esto es lo que nos hace diferentes, ya que introduciremos en el mercado un producto nunca antes visto para dejar de fumar; UNA BEBIDA.

**Produtos** Vamos a lanzar al mercado, bebidas a base de té rojo ( Pu- Ehr), combinadas un fármaco de última generación, para dejar de fumar. Éste fármaco es la vareniclina. Hemos decidido el uso de té rojo, ya que posee diversas propiedades, entre las cuales destacamos que ayuda a reducir y prevenir el sobrepeso (gran preocupación de las personas que dejan de fumar). Y hemos elegido a la Vareniclina como nuestro fármaco estrella, ya que es el que ha presentado los mejores resultados.  
El producto se comercializará en envases de 33cl.  
Nuestro producto es una bebida fabricada a base de té rojo, y el fármaco Vareniclina.

Sus componentes son los siguientes:

- . 1 mg de Vareniclina
- . Edulcorantes E-952, E-954, E-959
- . Correctores de acidez: E-330 y E-331
- . Extracto de té rojo soluble
- . Agua
- . Aromas

El producto se presentará en envases de 33 cl. Y se venderá en packs de 20 latas.

Se recomendará al cliente el consumo de 2 latas al día, para así ingerir la dosis necesaria para el tratamiento, que es de 2 mg de Vareniclina al día durante 12 semanas, como mínimo.

Breve análisis de los principales componentes:

1- Vareniclina:

(1,6,7,8,9-tetrahidro-6,10-metano-6H-pirazino[2,3-][3]benzazepina)

Acción farmacológica:

La vareniclina es un nuevo compuesto que actúa como agonista parcial del receptor  $\alpha 4\beta 2$  nicotínico de la acetilcolina. Este efecto terapéutico colabora en la cesación del tabaquismo reduciendo los síntomas de abstinencia y evitando los síntomas de satisfacción en caso de exposición a la nicotina (efecto agonista/antagonista).

Básicamente lo que hace, es que al unirse a los receptores nicotínico, evita que la nicotina lo haga, y por tanto hace que el cuerpo la rechace.

Al mismo tiempo, al unirse a estos receptores específicos, hace que éstos actúen, liberando dopamina y noradrenalina en el núcleo accumbens del sistema meso-límbico, que es el mismo efecto que tiene la nicotina cuando la consumimos. Es decir que éste fármaco, evita que el individuo sufra craving, y al mismo tiempo hace que su cuerpo no metabolice la nicotina y por tanto la rechace. Otro aspecto positivo, es que la Vareniclina, tras ser ingerida, se excreta en un 95% a través de la orina, a las pocas horas de su ingestión, evitando que se generen toxicidades en el cuerpo.

2. Té rojo

Hemos elegido el té rojo como componente mayoritario para nuestra bebida, ya que posee muchas propiedades la hora de controlar el peso, y sobre todo porque tiene bajo contenido en teína, lo que es muy importante, teniendo en cuenta que el consumidor deberá ingerir 2 latas de 33cl al día. Otra virtud a destacar, es la gran aceptación general de la población, hacia el sabor de los tés rojos, y la versatilidad que presentan los mismos, para combinarlos con distintos aromas y escencias.

3. Edulcorantes

Nuestra bebida llevará los edulcorantes de uso habitual en bebidas, para que de este modo pueda ser ingerido por personas diabéticas, y también tenga un plus, al ser una bebida "light".

#### **Quen Comprara**

Nuestra bebida va dirigida a las personas fumadores (31% de la población en España), de cualquier edad, que deseen dejar el vicio, pero no sean capaces de hacerlo por si mismos.

En principio, nos enfocaremos en el mercado español, para luego comercializar nuestro producto a nivel europeo y mundial.

Nosotros ofrecemos una nueva forma de dejar de fumar que hasta ahora no existe en el mercado.

La gran diferencia con la mayoría de productos actualmente comercializados, es que el nuestro NO LLEVA NICOTINA. Al contrario, ofrecemos un producto que hace que el consumidor pierda la necesidad de consumirla, y que cuando lo haga su cuerpo la rechace. Además, el principio activo, la Vareniclina, ya ha sido muy bien recibido y aceptado por la comunidad científica. Y ya se consume en Estados Unidos de forma habitual, pero en pastillas.

Nos centramos en LOS FUMADORES.

Hoy en día en España, se calcula que un 31% de la población, es fumador activo de todo tipo de edad y clase social.

El 1 de enero del 2006, en todo el país entró en vigor la “ley antitabaco” (Ley 28/2005, de 26 de diciembre, de medidas sanitarias frente al tabaquismo y reguladora de la venta, suministro, el consumo y la publicidad de los productos del tabaco). Esta ley lo que pretende es potenciar los llamados “Espacios sin humo”, dejando poco lugar a los fumadores. Es por ello, que muchas personas se han visto básicamente obligadas a dejar el vicio, pero sin ningún tipo de convicción.

Este tipo de consumidores, buscan en el mercado un producto que los ayude a dejar de fumar, pero sin que esto requiera mucho esfuerzo por su parte.

Actualmente en el mercado encontramos diversos productos para dejar de fumar, pero ¿Cuan efectivos son realmente? Y ¿Cómo sabe el consumidor cuál es el adecuado? Según un estudio realizado por nuestro equipo, la mayoría de fumadores que quieren dejar de fumar, recurren a productos que se comercialicen en farmacias, o que se consigan de forma fácil, sin necesidad de acudir aun especialista. Tan solo un porcentaje muy pequeño, acude a un médico para que éste le recete un tratamiento adecuado.

Y la pregunta que nos hacemos es ¿ Qué es mejor, el fármaco que nos receta un médico, o unos chicles aparentemente nocivos que puedo comprar en cualquier farmacia?

Es por eso, que nosotros ofrecemos una única respuesta a esa pregunta...Smoke Solutions SRL.

Nuestro producto se comercializará en farmacias así como en centros especializados (fácil adquisición ), y estará avalado por Sanidad Pública , y por lo tanto será recomendado por especialistas.

En cuanto al desarrollo y crecimiento de la empresa, nuestra meta principal, es tener éxito en el mercado español, que dentro de la UE es uno de los países donde más fumadores hay, y donde más

lentamente desciende la tasa de consumo de tabaco. Es por ello que si triunfamos en el mercado español, tendremos bastantes garantías de tener el mismo éxito, o tal vez mayor, a nivel europeo y mundial.

## Competencia

A la hora de analizar a la competencia, hemos valorado los principales productos que ofrece el mercado para dejar de fumar. Estos productos son los siguientes:

1. Chicles Nicorette
2. Nicoderm Patches
3. Inhaladores nasales de nicotina
4. Bupropión
5. Champix de Pfizer
6. Tratamientos aún en fase de ensayo (Vacunas, tratamientos basados en la inhibición de enzimas hepáticas, entre otros, pero que no los tendremos en cuenta, ya que están en fase de prueba sin comercialización habitual).

### CHICLES NICORETTE:

Nicorette es una marca registrada, que vende chicles con nicotina, en cajas de 100 pastillas en general. Presentan 4 sabores distintos, pero todos presentan los mismos componentes y tienen el mismo mecanismo de acción.

Esta empresa vende gran parte de sus productos en internet, aunque también podemos encontrarlo en farmacias y grandes almacenes, por todo el mundo.

Prometen resultados a las 12 semanas.

La caja de 100 unidades, tiene un precio en el mercado de aproximadamente 50 euros, lo que podemos considerar como un precio medio-alto. La gran ventaja que presenta éste producto es que es de fácil adquisición y consumo, presentando muy pocos efectos secundarios. Es muy útil para evitar el "craving" ansiedad por falta y/o deseo de nicotina).

La gran desventaja es que el producto lleva nicotina, lo que hace que no se pierda realmente la dependencia a la misma. Y que tampoco está 100% recomendado por los médicos, ni existen ensayos clínicos que prueben su eficacia. La empresa registra unas ventas de más de 48 mil millones de euros/año, a nivel mundial

### NICODERM PATCHES:

Nicoderm, comercializa el mismo principio que el producto anterior, solo que en éste caso, lo hace en forma de parches.

El principio es el mismo; Proporcionarle al cuerpo nicotina, pero en este caso a través de un parche dérmico.

Se comercializa también por internet y en farmacias. El precio de una

caja de parches para 3 semanas, oscila aproximadamente los 50 euros. (Igual que el producto anterior).Este producto promete resultados a las 8–10 semanas.Las ventajas y las desventajas que presenta este producto, son las mismas que el anterior, haciendo hincapié, en que este producto “promete” evitar al craving (no así dejar de fumar).La empresa registra unas ventas de más de 13 mil millones de euros/año, a nivel mundial.

#### INHALADORES NASALES DE NICOTINA:

Existen varios tipos de inhaladores nasales, aunque ninguno ha tenido mucho éxito en el mercado, debido a su incómoda aplicación, y resultados poco beneficiosos.Es por ello que nos atrevemos a decir, que los inhaladores nasales no presentan un desafío a la hora de hablar de competir.

#### BUPOPRIÓN

Bupoprión es un fármaco que se comercializa bajo el nombre de “Wellbutrin–SR” y es fabricado por ZYBAN.Es un fármaco antidepresivo con propiedades psico–estimulantes. Fue lanzado al mercado en el año 1985 en Estados Unidos, y retirado un año más tarde, debido a los severos efectos secundarios que presentaba. Sin embargo en 1989, su uso bajo prescripción médica, volvió a aprobarse, pero en dosis máximas de 450 mg al día.

Éste fármaco actúa a nivel del Sistema Nervioso Central, alterando el metabolismo de la Dopamina y Noradrenalina, que son 2 moléculas básicas para la adicción a la nicotina.

Actualmente su uso está muy restringido, aunque en algunos casos severos, y bajo receta médica puede ser utilizado como un tratamiento para dejar de fumar.

Debido a su escasa comercialización y poco apoyo por parte de entidades sanitarias, no lo tendremos en cuenta como un fuerte competidor por el momento.

Aunque cabe mencionar que Zyban está trabajando en la producción de un nuevo fármaco, con el que esperan obtener mejores resultados, en unos años.

#### CHAMPIX DE PFIZER:

Champix o Chantix de los laboratorios Pfizer, es nuestro principal “rival”, en el mercado.El producto que ellos ofrecen, presenta el mismo principio activo que el nuestro, la Vareniclina, que actúa de forma similar al bupropión, pero con menos efectos secundarios y mejores resultados. Lo comercializan en forma de cápsulas, que se venden en farmacias, bajo una receta médica.

La empresa estima que el precio de un tratamiento completo de 12 semanas, asciende a los 300 euros.

Éste fármaco salió a la venta en el año 2006, y le supuso para Pfizer una ganancia en el primer año de 101 millones de euros.

En la actualidad han tenido serios problemas con Sanidad Pública, ya que se han dado casos de pacientes que han presentado efectos secundarios, no previstos.

Es por ellos que sus ventas se han visto disminuidas en un 2,6% en los últimos meses.

Aún así, Pfizer posee un dominio de aproximadamente el 40% del mercado, en cuanto a tratamientos antitabaco.

Nuestra meta como empresa, es competir básicamente contra Pfizer, ya que es la única farmacéutica que ofrece un producto similar al nuestro, y que hasta ahora había tenido la exclusividad.

Su gran debilidad ha sido en cuanto a los efectos secundarios que presenta su producto, es por lo cual, nosotros nos centraremos e invertiremos mucho en investigación y ensayos clínicos, para así superar la oferta actual.

Sin embargo, somos conscientes, de que no es un reto fácil competir contra una de las farmacéuticas más grandes del mundo.

**Caracter Innovador** la idea de este producto es una SOLUCIÓN definitiva, para dejar de fumar. Los potenciales consumidores, son los fumadores que quieren dejar el vicio y quieren hacerlo de forma fácil, sin complicaciones, lo cual es un gran reto ya que hasta ahora no existe ningún producto en el mercado con un porcentaje alto de eficacia y uno bajo de efectos secundarios. Esto es lo que nos hace diferentes, ya que introduciremos en el mercado un producto nunca antes visto para dejar de fumar; UNA BEBIDA. al presentarse el producto en este formato, hace que sea más accesible y fácil para el consumo. Por otro lado es un producto que si bien presenta agentes químicos en muy bajas concentraciones, está hecho a base de productos naturales como ser el té rojo, que no presentan efectos secundarios para la salud, sino todo lo contrario. Y lo más importantes es que es un producto recomendable tanto para hombres como mujeres de cualquier edad, y sea cual sea el grado de adicción que presenten al tabaco.

**Disposto** Con outros socios

**TempoPostaEnMarcha** Ningún, xa está madura

**Nº Contador** 1734

**Apelidos e Nome:** Roibás Rozas, Alba  
**Facultade** Escola Técnica Superior de Enxeñería  
**Universidade** Santiago de Compostela (Campus Santiago)

**Título Idea** AUGA EN CIRCUITO

**Breve Descrición** É bastante común, estando no laboratorio, ter que filtrar un composto a baleiro. Para facelo, necesítase ter un grifo con auga aberto ó máximo para que o baleiro sexa óptimo, perdendo litros e litros de auga que van directamente ó sumidoiro.  
A miña idea é simple, e consistiría en situar varios de grifos xuntos en cada laboratorio (pegados un ó outro), e colocar unhas gomas (extraíbles) que conectaran un grifo co outro, de tal xeito que puidese usarse a mesma auga para varios filtrados á vez.

**Produtos** Aparte de fabricar diferentes tipos de gomas segundo o tipo de tubería, a miña empresa fabricaría e instalaría grifos con este sistema de serie, e instalaría tamén dispositivos para incrementar a presión da auga nas segundas e terceiras billas (xa que só na primeira o grifo tería presión óptima para o filtrado).  
Se a empresa tivera éxito, trataría de deseñar un sistema no que a auga reciclárase totalmente e, mediante un depósito, puidese usarse a mesma sempre.  
Coma o sistema (os tubos) sería extraíble, podería cambiarse de cando en vez a auga utilizada e limpar as tuberías, un empregar unha das billas para outra cousa.

**Quen Comprara** Universidades, empresas de investigación, distribuidoras de material de laboratorio, particulares investigadores, etc.

**Competencia** Eu sería a persoa á que se lle ocorreu a idea, a deseñadora.

**Caracter Innovador** A miña idea é innovadora porque, cunha pequena inversión de diñeiro aforraríanse miles de euros ó longo en auga que non se utilizou para nada, e ademais sería unha idea que promovería a sostibilidade.

**Disposto** Non, pero pode ser unha boa idea para que a leven a

**TempoPostaEnMarcha** Entre 6 e 12 meses

**Nº Contador** 1779

**Apelidos e Nome:** González González, Cristian  
**Facultade:** Farmacia  
**Universidade:** Santiago de Compostela (Campus Santiago)

**Título Idea** **BIOPLÁSTICOS**

**Breve Descrición** Mellorar as cepas produtoras de polihidroxicanoatos para obter un maior rendemento na produción de bioplásticos, e incluso intentar facer cepas recombinantes dalgunha bacteria ben coñecida como E.coli p.ex para obter un maior rendemento e prestacións. Con isto diminuiríamos moito a contaminación que existe debido ás cantidades enormes de plástico que se utilizan na nosa sociedade. Acumúlanse nos gránulos intracitoplasmáticos e son utilizados como fonte de carbono e enerxía en condicións de escaseza nutricional

**Produtos** primeiro sería cuestión de sacar a nivel industrial a produción e despois poderíanse distribuír as materias primas para a fabricación de: bolsas, cubrepantais...

**Quen Comprara** Iría dirixido a clientes de tódalas áreas empresariais porque en tódalas empresas, se non é nun departamento ou área é noutra, utilízanse ós plásticos para moitas tarefas.

**Competencia** Existen xa algún proxecto orientado neste sentido; aínda que non estritamente na idea que eu teño para levalo a cabo. Penso que daría moito que falar se leva a cabo con entusiasmo.

**Caracter Innovador** porque hoxe en día é enorme o gasto que se leva a cabo neste sentido, e ademais o que é máis problemático é a contaminación provocada por mor delo. Por iso levando á escala industrial este proceso se levaría a cabo un potentísimo avance cara a utilización cada día máis de solucións "naturais" a tódolos problemas emerxentes da actualidade

**Disposto** Só

**TempoPostaEnMarcha** Ningún, xa está madura

**Apellidos e Nome:** Sastre de Vicente, Manuel Esteban  
**Facultade** Ciencias-UDC  
**Universidade** Universidade da Coruña

**Título Idea** SORBIGAL: ABSORBENTES ECOLÓXICOS

**Breve Descrición** Iniciativa empresarial ligada al sector del Medio Ambiente y centrada en la valorización de residuos procedentes de la biomasa mediante su transformación en materiales adsorbentes, los bioadsorbentes, comercialmente competitivos por su proyección ecológica, por su eficacia en la eliminación de contaminantes y por su bajo coste. La utilización de bioadsorbentes, se constituye en la alternativa de bajo coste o el complemento adecuado, dependiendo de los casos, frente a carbones activos comerciales o resinas de intercambio iónico materiales mucho más caros en general. El conocimiento de las propiedades adsorbentes de la biomasa para su posterior valorización como bioadsorbente es fruto de la labor investigadora.

-Un ejemplo.-La biomasa de ciertas algas invasoras de carácter muy expansivo en los ecosistemas costeros europeos, Galicia incluida, que no poseen aplicación de ningún tipo, son dañinas para los sistemas naturales originales y para el sector pesquero/marisqueo y de difícil erradicación, se pueden utilizar como adsorbentes de bajo coste y eficaces en procesos de descontaminación de aguas residuales. Se pueden aportar más ejemplos en función del tipo específico de biomasa.

**Produtos** A.-Caracterización y desarrollo de nuevos adsorbentes para procesos de descontaminación de aguas a partir de materiales de bajo coste (biomasa natural o residual): los bioadsorbentes. Los bioadsorbentes serán más baratos, eficaces y ecológicos.

B.-Consultoría y asesoría en el tipo de problema de tratamiento de aguas a tratar y de los posibles bioadsorbentes a utilizar: diseño a la carta.

**Quen Comprara** Los clientes más importantes serían:  
-Todas las empresas dedicadas a la manufactura de productos y servicios para tratamientos de aguas.

- Todas aquellas empresas ligadas al tratamiento / obtención / manejo de metales en fase líquida (metalúrgicas, mineras, galvanoplastias, electrolisis en general, aluminios, cerámicas, etc.)
- Otros: acuarios, ayuntamientos, etc.

**Competencia** Las empresas ligadas a los procesos de depuración de aguas. Por ejemplo fabricantes /importadores de carbón activo y/o resinas de intercambio iónico. Que al mismo tiempo son clientes potenciales.

**Caracter Innovador** Porque contribuye a los procesos de valorización de la biomasa, incluida la residual, desde una perspectiva distinta de las aplicaciones convencionales: incineración , compost etc. Porque se logran materiales útiles, alternativos a los productos comerciales habitualmente empleados pero a menor coste desde la perspectiva de su aplicación en procesos de depuración de aguas residuales.

Porque se persigue la valorización de la biomasa de Galicia en su conjunto a través de aplicaciones que dan lugar a materiales adsorbentes “a la carta”.

Porque la puesta en marcha de la idea es fruto de la labor investigadora realizada sobre el estudio de las propiedades adsorbentes de la biomasa.

Porque se lleva a cabo una actividad positiva para un sector económico relevante en Galicia (Por ejemplo utilizar algas invasoras como material adsorbente útil, sería positivo para el sector pesquero/marisquero al recoger dicho material para su posterior aplicación. Se pueden poner otros ejemplos).

Porque emplear materiales naturales previamente investigados, no derivados de la industria del petróleo u otras transformaciones complejas, se encuadra dentro del concepto de desarrollo sostenible.

Porque su menor coste facilita su acceso a todo tipo de empresas: grandes , medianas y pequeñas.

Porque pretende aprovechar el potencial de Galicia como productora de biomasa, incluida la biomasa marina.

Porque los materiales caracterizados se aplican al cuidado y protección del Medio Ambiente.

**Disposto** Con otros socios

**TempoPostaEnMarcha** Ningún, xa está madura

<b>Nº Contador</b>	<b>1884</b>
--------------------	-------------

<b>Apelidos e Nome</b>	Quintana Cheda, Iago
<b>Facultade</b>	Química
<b>Universidade</b>	Santiago de Compostela

<b>Título Idea</b>	<b>CHEMFAIL</b>
--------------------	-----------------

**Breve Descrición** ChemFail: unha base de datos desenvolvida nun portal de Internet que recollería experimentos fallidos no ámbito da química. Este valioso coñecemento desperdiciase actualmente por falta de difusión, pois non ten cabida nas publicacións científicas convencionais.

A frase máis excitante que se pode escoitar en ciencia, a que anuncia novos descubrimentos, non é "¡Eureka!" (¡Atopeino!) se non "É estrano..."Isaac Asimov

É indudable que os resultados non esperados, e incluso aqueles nos que a serendipia xoga un papel clave, son a base dunha gran cantidade de descubrimentos científicos. Pero quizais, nas últimas décadas, a excesiva confianza no proceso dedutivo levou a minusvalorar os resultados negativos ou fallidos obtidos no proceso do ensaio e erro. Isto é especialmente grave en determinadas disciplinas científicas como a Química.

Este problema agrávese porque os investigadores académicos son avaliados, case en exclusiva, polas súas publicacións científicas. E nestas publicacións só se describen os resultados positivos, aqueles que confirman a hipóteses do autor. Por tanto, estase a perder e unha gran cantidade de coñecemento, experimentos nos cales os resultados poderían ser máis valiosos que os publicados, ou que polo menos, a súa difusión podería aforrar tempo e cartos a outros investigadores involucrados en proxectos relacionados.

Esto é precisamente o que se pretende evitar co desenvolvemento do ChemFail.

Crearíase un portal en Internet que recollese, a modo de base de datos, aqueles experimentos químicos que non tivesen cabida noutro tipo de medios de difusión científica. Este proxecto pretende polo tanto aproveitar a gran cantidade de coñecemento xenerado polos mal chamados resultados negativos ou fallidos nos experimentos científicos. Aínda que inicialmente este portal pretende ser desenvolvido na área da química, na que o candidato é experto, no caso de éxito a idea sería aplicable a outras disciplinas científicas.

<b>Produtos</b>	Unha base de datos desenvolvida nun portal de Internet que recollería
-----------------	---

experimentos fallidos en química. Nunha primeira fase, ChemFail consistiría nun portal de Internet onde as entradas da base de datos introduciríanse a partir do coñecemento recollido nas miles de tesis doutorais que se atopan nas bibliotecas das universidades españolas, que describen valiosos experimentos que xamais foron adecuadamente difundidos.

Nesta fase, o acceso sería gratuito e os ingresos dependerían da publicidade do portal. Neste caso a busca de entradas sería por palabras clave.

Nunha segunda fase, ChemFail consistiría nunha base de datos de tipo SciFinder, moito máis elaborada. As entradas poderían ser elaboradas directamente polos investigadores cos experimentos fallidos recollidos nos seus cadernos de laboratorio. Nesta fase, as institucións de investigación, públicas o privadas, e as empresas químicas pagarían polo acceso a esta base de datos. A busca de entradas realizaríase mediante subestructuras moleculares.

**Quen Comprara** Institucións de docencia e investigación, públicas ou privadas. Empresas químicas e farmacéuticas.

**Competencia** A falta de realizar un estudio máis minucioso, outras bases de datos ou portais de Internet no ámbito da química non tratan reaccións con resultados fallidos.

SciFinder, Beilstein, Gmelin, Organic Chemistry Portal, Synthetic Pages, ChemKnowHow, Named Reactions,... centranse na química que funciona como nos manuais di que ten que funcionar. Son moi útiles, pero nutrense exclusivamente dos resultados positivos descritos nas fontes primarias (publicacións científicas). Outros portais como Improbable Research (Ig Nobel) trata dende un punto de vista irónico traballos de investigación de utilidade máis que dudosa.

**Caracter Innovador** Porque ten un enfoque totalmente diferente ó dos portais de química que existen actualmente. Fai seu o consello de Isaac Asimov enunciado no primeiro apartado, centrándose no que extraño no lugar do eureka.

**Disposto** Con outros socios

**TempoPostaEnMarcha** Entre 6 e 12 meses