

5 anys de feina han estat necessaris per consolidar el projecte de Kamleon Ventures, 'spin-off' de la URV



Sensors intel·ligents al servei de l'esportista

L'empresa Kamleon, sorgida de la URV, desenvolupa una tecnologia per minimitzar el risc de deshidratació

Joaquim Elcacho

Del 26 de novembre al 6 de desembre se celebra al Perú el Marató des Sables (marató de les arenas), amb sis etapes i 250 quilòmetres de recorregut pel desert d'Ica. Es tracta sens dubte d'una de les proves més exigents de la creixent moda dels esports extrems.

Per als milers de persones de tot el món que sotmeten el seu cos a aquest tipus d'exercicis de gran resistència resulta imprescindible disposar de dades que assegurin el manteniment de les seves bones condicions físiques, entre les quals s'inclou la correcta hidratació del seu cos.

En poc temps una empresa sorgida de la Universitat Rovira i Virgili (URV) podria tenir al mercat una resposta efectiva, simple i econòmica per cobrir aquesta necessitat dels esportistes d'alt nivell. L'empresa Kamleon Ventures, en concret, ha desenvolupat i és en fase de registre de patent d'un innovador sistema portàtil basat en materials intel·ligents que facilita als esportistes minimitzar el risc de deshidratació.

El projecte de creació de Kamleon Ventures va sorgir fa cinc anys quan els seus promotors van arribar al convenciment que la tasca científica que es desenvolupava a la URV podia ser útil a diversos sectors de la societat. En concret, van considerar que s'havia de portar al mercat els resultats d'un camp de la investiga-

ció que donaria resposta a necessitats d'esportistes interessats a saber el que passa al cos químicament quan se sotmeten a exercicis molt exigents.

Els socis fundadors d'aquesta empresa sorgida de la URV són Francisco Javier Andrade, investigador del grup d'investigació de Quimiometria, Qualimetria i Nanosensors de la URV, i els col·laboradors del grup d'investigació, Jordi Ferré, Pär Blanking i Héctor González-Espresati.

La primera tecnologia desenvolupada per aquest equip són unes cintes creades amb materials intel·ligents (*smart patch*) que quan entren en contacte amb un biofluid –com pot ser la suor o l'orina– permeten obtenir diversos paràmetres biomètrics de l'usuari. A partir d'aquest sensor simple i robust, i d'una plataforma basada en el núvol, els esportistes i els seus entrenadors podran monitorar el seu estat d'hidratació.

"Aquest sistema ens permet quantificar en temps real la sudoració d'una persona, de mane-

ra que ajudarà a prendre decisions intel·ligents, i millorarà qualitat de vida i rendiment dels esportistes", detalla Jordi Ferré, soci cofundador i director general de l'empresa.

Aquesta mateixa tecnologia és utilitzada per Kamleon per al desenvolupament de bolquers que transmetin informació sobre l'orina. En una primera fase, per exemple, es pot saber quan hi ha una pèrdua d'orina o quan el bolquer és ple.

Una segona línia de treball de Kamleon Ventures se centra en el denominat *smart toilet*, amb la possible detecció en temps real d'algunes de les característiques de l'orina, indica Ferré.

La iniciativa Kamleon Ventures participa en el programa CaixaImpulse i va guanyar un dels accessos al premi Empresa Tarragona Impulsa 2017, en la categoria de projectes empresarials en fase d'idea.

El consell de govern de la URV va aprovar el passat 27 d'abril la creació de Kamleon Ventures com a empresa derivada (*spin-off*) i la constitució d'aquest projecte empresarial es va formalitzar en un acte oficial celebrat el 17 de juliol.

El calendari de treball de Kamleon és poder portar al mercat el seu primer producte, l'*smart patch*, per al control de la sudoració en esportista, en un període d'entre 12 i 18 mesos. De manera paral·lela al desenvolupament final del producte, aquesta empresa sorgida de la URV està explorant la fórmula de comercialització d'aquest producte.

L'equip olímpic dels Estats Units i alguna empresa multinacional han expressat el seu interès per aquest primer producte de Kamleon Ventures ●

Els impulsors del projecte, a la URV

Eusebio Díaz-Morera

President d'EDM

Dues cares de la mateixa moneda



Des de fa anys és un tòpic qualificar certs gestors com a gestors de valor fins a convertir el terme en un calaix de sastre de diversos estils d'inversió. La gestió de valor s'ha d'entendre més estrictament quan el gestor identifica firmes que tenen un preu en borsa que reflecteix una infravaloració respecte al seu valor intrínsec, estimat pel gestor. Aquest gestor considera que tard o d'hora el mercat reconeixerà la ineficiència i recompensarà la pacient espera del gestor de valor. Aquesta aproximació al concepte de gestió de valor (*value investing*) té una alternativa en la gestió de creixement (*growth investing*), presentada com els gestors que inverteixen en una empresa de creixement elevat prestant menys atenció al preu pagat, ja que el creixement del negoci i del benefici futur justifiquen els elevats múltiples (PER) pagats al moment.

Sorgeix llavors la temptació de preguntar-se: què és el valor? Qui crea el valor? Com es captura el valor? El valor en sentit estricte es crea quan una companyia té un valor de mercat superior al valor comptable. Desestimar el creixement d'una empresa com a vector de creació de valor és negar l'evidència que les empreses que tenen un benefici que creix "valen més". Aquesta intuïtiva evidència reafirma que el valor no és una foto fixa, sinó una evolució en el temps. Això no passa en totes les empreses ni de bon tros, en aquelles que tenen negocis d'una elevada *ciclicitat*. Passa que, a llarg termini, el preu de les empreses segueix el valor creixent d'aquelles que creixen. Però pel camí el preu pot diferir del valor i fins i tot

Terminologia
El valor, en sentit estricte, es crea quan una companyia té un valor de mercat que és superior al valor comptable

apartar-se molt a l'alça o a la baixa. I, per tant, aquí conflueixen els gestors de valor i els de creixement. Hi pot haver companyies que tinguin uns negocis que són de creixement estable i passen períodes d'infravaloració. En aquest cas, els dos estils d'inversió coincideixen. Quan el preu supera àmpliament el valor, típicament quan els múltiples (PER) s'omplien, un inversor de valor haurà de vendre aquestes accions i un de creixement també, sota pena d'incórrer en sobrevaloració.

Contraposar, doncs, valor a creixement pot tenir atractiu comercial, però és excessivament simplista i no aprofundeix en els elements bàsics de la inversió exitosa, basada en l'anàlisi fonamental de les accions d'una empresa, el seu negoci i la seva valoració. L'aportació bàsica i comuna dels dos estils és la de no anticipar el comportament futur del mercat, que es considera tasca impossible, per concentrar-se en la selecció individual de les empreses en què inverteix. Si som pragmàtics, reconeixerem que els dos estils es complementen perquè els seus riscos difereixen. El risc més gran d'un gestor *value* és confondre infravaloració transitòria de les accions amb una companyia amb problemes. I el d'un gestor de creixement és sobrepagar per una empresa anticipant-se massa al creixement esperat.

El sensor de sudoració Kamleon Ventures és un dels 23 projectes seleccionats en la tercera convocatòria de CaixaImpulse, el programa posat en marxa el 2015 per la Fundació Bancària "la Caixa" i Caixa Capital Risc per facilitar la translació a la societat del coneixement científic originat en centres d'investigació, universitats i hospitals, a través de patents, creació d'empreses o acords de transferència.

La segona línia de treball de Kamleon se centra en el denominat 'smart toilet'

DADA

18

Mesos
El primer producte comercial de Kamleon podria ser al mercat d'aquí un termini de 12 a 18 mesos