



10 AÑOS



ALHAMBRA VENTURE

EL MAYOR ENCUENTRO DE EMPRENDIMIENTO DEL SUR DE ESPAÑA

GLOBAL PARTNERS:



MAIN PARTNERS:



SOCIO FORMATIVO



UNA INICIATIVA DE

IDEAL

COLABORAN:



OFICINA
Acelera
pyme

GRA
NA
DA

 **Diputación
de Granada**
Avanzamos junt@s



Acelera la *transformación* digital de tu empresa

acelerapymegranada.es





ÍNDICE

Consejería de Universidad, Investigación e Innovación	4
Ayuntamiento de Granada	6
Consejería de Turismo	8
Garántia	9
CaixaBank	10
ENISA	12
Ceuta	14
Unicaja	16
Info Murcia	18
Diputación de Granada	20
TRADE	22
Redeia	24
PTS	26
Dogma Lecó	27
Diputación de Huelva	28
Puleva	30
Cámara Granada	31
Palacio de Congresos	32
Startups	38

Garántia y ATA impulsan la Financiación de los autónomos en Andalucía.



Los socios de ATA podrán contar con el aval de Garántia SGR, en condiciones muy ventajosas, y con el asesoramiento técnico y financiero de nuestros profesionales y oficinas en toda Andalucía.

GARÁNTIA
Impulsamos tu éxito.

ATA
AUTÓNOMOS

¡infórmate! ----- srgargarantia.es

JOSÉ CARLOS GÓMEZ

Consejero de Universidad, Investigación e Innovación

«Los jóvenes emprendedores tienen a su disposición más de 260 centros andaluces de emprendimiento»

Desde su Consejería está muy cerca de los jóvenes emprendedores. ¿Cuáles son las principales medidas que están promoviendo para apoyarles?

—Así es. Entendemos que los jóvenes son el presente y el futuro de Andalucía y que en el mundo de la empresa también debe haber un relevo generacional que han de liderar los más jóvenes. Por eso, desde la Junta de Andalucía hemos apostado decididamente por el fomento del emprendimiento juvenil, con distintos instrumentos, medidas y ayudas.

Por mencionar algunos, desde la Consejería de Universidad, Investigación e Innovación hemos impulsado el Plan General de Emprendimiento, que estamos desarrollando de la mano de Andalucía Emprende, y que recoge medidas concretas para atender las necesidades de los proyectos empresariales liderados por la juventud andaluza, como la Guía de Emprendimiento Juvenil 'Yo también Emprendo'. Se trata de un instrumento de ayuda para aquellos jóvenes que alguna vez se han planteado si sería factible crear una empresa a partir de una idea propia o han tratado de averiguar si podrían ser emprendedores. Aborda cómo convertir una idea en un proyecto viable de empresa y ofrece soluciones para salvar las dificultades que suelen tener los jóvenes a la hora de emprender mostrando casos de éxito y ejemplos de otros jóvenes andaluces que se atrevieron a soñar y convertir sus ideas en empresas.

Además, desarrollamos una Estrategia Integral de Desarrollo Educativo, en colaboración con la Consejería de Desarrollo Educativo y Formación Profesional, para fomentar el emprendimiento en estudiantes de todos los niveles, desde infantil hasta la universidad, a través de metodologías innovadoras y dinámicas de retos diseñadas para detectar y favorecer el desarrollo de sus capacidades emprendedoras.

También hemos activado, en este caso de la mano de las universidades andaluzas y de Telefónica, el programa 'De idea a producto' para promover el emprendimiento en los campus e identificar ideas innovadoras.

Adicionalmente, apoyamos el desarrollo de iniciativas que impulsan otros departamentos de la Junta como el programa 'Innovactiva' del Instituto Andaluz de la Juven-



José Carlos Gómez.

tud, en el que el personal técnico de Andalucía Emprende realiza una labor clave para ayudar a los jóvenes en la tramitación de estas ayudas.

—¿Con qué herramientas cuentan los emprendedores para poner en marcha sus iniciativas?

—Los jóvenes emprendedores andaluces tienen a su disposición más de 260 Centros Andaluces de Emprendimiento en toda la Comunidad gestionados por Andalucía Emprende y que conforman la infraestructura de apoyo al emprendimiento más extensa del país, con cerca de 900 alojamientos empresariales en los que pueden desarrollar sus ideas y proyectos durante un tiempo determinado de manera totalmente gratuita y con el apoyo de personal técnico especializado en creación y desarrollo de empresas.

Esta fundación, que cuenta con dilatada experiencia y un conocimiento exhaustivo de las particularidades de cada territorio, se ha consolidado como un organismo referente en el ecosistema emprendedor andaluz teniendo como valores diferenciales su capilaridad y capacidad relacional con todos los agentes del ecosistema. Así, además de impulsar la creación de empresas, facilita la derivación de los proyectos a aquellos organismos que puedan contribuir a su desarrollo y expansión.

—¿Han notado en las Universida-

des el aumento del espíritu emprendedor entre los jóvenes andaluces?

—Nuestras universidades vienen fomentando esa inquietud emprendedora desde hace muchos años con programas y acciones específicas para despertar el interés de nuestros jóvenes por emprender, por poner en marcha negocios de futuro. No hay duda de que nuestras universidades están detrás de muchas de las empresas, startups, 'spinoffs' que están emergiendo en nuestra comunidad y que son esenciales porque impulsan la innovación, crean empleo, mejoran la competitividad, atraen inversión y fomentan el aprendizaje continuo.

No podemos olvidar que la universidad es un pilar básico para dinamizar el emprendimiento, porque es fuente de conocimiento, de creación de talento y foro inspirador para el desarrollo de ideas con impacto económico y social y no me cabe duda de que la labor que llevan a cabo en este sentido contribuye a que cada vez más universitarios quieran emprender.

Así lo constata, por ejemplo, según el último informe de Guess España sobre 'El espíritu emprendedor de los estudiantes universitarios', según el cual más del 20% de los estudiantes tiene intención de emprender a corto o largo plazo. En concreto, la encuesta realizada a 98.000 alumnos de 75 universida-

des de España refleja que el 13% piensa en emprender al acabar sus estudios mientras que el 23,1% manifiesta que lo hará cinco años después de terminar la Universidad.

—Una de sus principales objetivos es «crear empleo de calidad». ¿Cómo lo van a conseguir?

—Poniendo el foco en la creación de empresas con base en el conocimiento y en la innovación, dos factores que entendemos que son diferenciales para la competitividad de las empresas. Para ello, como comentaba antes, trabajamos codo con codo con todos los centros educativos y con todas las universidades andaluzas, con el propósito de sentar una base sólida de programas que favorezcan el desarrollo de capacidades y habilidades emprendedoras en estudiantes. La idea es que los alumnos, al finalizar sus estudios, salgan con un conocimiento amplio de cómo montar sus negocios empresariales, con formación tecnológica, una metodología de validación de ideas, una experiencia real de mercado y con mentores que les ayuden a desarrollar sus ideas.

—¿Es el emprendimiento una forma de retener talento?

—Recientemente hemos finalizado la segunda edición del programa 'Startup Andalucía Road Show', que es una competición para promover e impulsar la visibilidad de las mejores startups andaluzas. Una iniciativa que pusimos en marcha con

el objetivo de buscar y reconocer a los referentes del futuro en innovación y tecnología. Estas empresas no solo retienen el talento en Andalucía, con su crecimiento y visión global, sino que atraen talento de otras partes del mundo hacia nuestra tierra. Son referentes a nivel mundial en diferentes sectores como inteligencia artificial, bioinformática o diferentes ramas de la salud, entre otros muchos, y que hacen que Andalucía sea un polo de atracción y de retención del talento.

—¿Cómo valora Alhambra Venture?

—Cuando un evento de estas dimensiones llega a su décima edición no es fruto de la casualidad, sino del trabajo bien hecho, del empeño por convertir a Granada en la cuna del Venture Capital, siendo la referencia nacional para unir a las mejores startups con inversores interesados en encontrar este talento. Por eso, desde el año 2014 es una cita ineludible del panorama startups nacional e internacional, con el que 658 startups han sido valoradas por más de 400 inversores, con una inversión estimada de 60 millones de euros. Muchas de estas empresas han pasado por programas de aceleración de la Junta de Andalucía.

Alhambra Venture se ha convertido en el mejor escaparate para el ecosistema de emprendimiento andaluz, con la combinación de los principales inversores, la competición de las mejores startups y un programa completo de ponentes de primer orden mundial y espacios de intercambio informal para hacer 'networking'. Por eso, este año hemos vuelto a colaborar en este foro, a través de Andalucía Emprende, entendiendo que con ello damos respuesta a los retos del emprendimiento hoy. Retos que van desde cómo resolver los problemas del futuro con las tecnologías del presente hasta el apoyo de todo el ecosistema andaluz de emprendimiento para tener cada vez mejores startups, que se conviertan en las 'scaleups' del mañana. Para ello, la colaboración público-privada debe estar alineada con los objetivos de atracción de inversión, talento y generación de empleo de calidad.

En Andalucía tenemos todo el potencial, el talento y el apoyo que se necesita para que el ecosistema pueda llegar muy lejos y Alhambra Venture es una prueba de ello.



DARELSALTO

MEJOR CON...

Andalucía



Descubre toda nuestra cartera de servicios disponibles
para tu negocio el 4 y 5 de julio en
el Palacio de Congresos y Exposiciones de Granada.



10
AÑOS



ALHAMBRA
VENTURE



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de Desarrollo Regional



Junta
de Andalucía

AYUNTAMIENTO DE GRANADA

Marifrán Carazo, alcaldesa

«Alhambra Venture en estos 10 años se ha convertido en un espacio de referencia del emprendimiento del Sur de España»

¿Qué valoración hace de estos diez años en los que Alhambra Venture ha traído hasta Granada a un gran número de inversores?

–Alhambra Venture en estos 10 años se ha convertido en un espacio de referencia del emprendimiento del Sur de España y un captador de talento emprendedor; además de conseguir que Granada sea un espacio propicio al emprendimiento en el que tienen cabida todos los agentes sociales

Se trata de una cita imprescindible que reúne a emprendedores, organismos de inversión y personalidades de primera línea del mundo del emprendimiento procedentes de todo el territorio nacional e internacional.

–¿Cuáles son sus planes para incentivar la cultura emprendedora en esta ciudad?

–El Ayuntamiento de Granada en el ámbito del emprendimiento tiene previsto seguir apostando y trabajando a través de la implantación de iniciativas dirigidas a: primero, el desarrollo económico y social, a través del impulso de una cultura emprendedora y una estructura que estimule y dirija la generación y creación de empresas.

La generación, promoción e incremento de iniciativas empresariales, así como el éxito de las mismas.

La creación de una oficina aceleradora de proyectos que acompañe a las empresas desde que llegan al Ayuntamiento, la cual lideraré en persona

Además, el Ayuntamiento tiene a disposición de los emprendedores y PYME el Centro Municipal de Iniciativa Empresariales (CMIE).

–¿Con qué herramientas cuentan en el Ayuntamiento los emprendedores?

–El Servicio de Emprendimiento del Ayuntamiento de Granada cuenta hasta el momento con el Centro Municipal de Iniciativa Empresariales (CMIE), un equipamiento que tiene por objeto fomentar el desarrollo de iniciativas emprendedoras y promocionar un espacio de gestión y apoyo a emprendedores y pequeñas y medianas empresas.



Marifrán Carazo.

Se configura como un instrumento al servicio de los emprendedores y PYMES locales para facilitarles su establecimiento, arranque y consolidación ayudándoles a cubrir sus necesidades básicas y permitiéndoles mejorar sus expectativas de supervivencia, ofreciéndoles de una manera integrada infraestructuras municipales donde poder ubicarse de manera inmediata o bien realizar algunas de sus actividades, así como prestándoles servicios de asesoramiento, acompañamiento en tramitaciones administrativas y formación en gestión empresarial.

El CMIE es una aceleradora de proyectos innovadores que ofrece gestión y apoyo a emprendedores de pequeñas y medianas empresas

Además, como mencionaba, en colaboración con la Confederación Granadina de Empresarios y la Cámara de Comercio, voy a impulsar la oficina aceleradora de proyectos para que agilizar el recorrido de las empresas en sus trámites.

–Además de la formación que ofrecen, en el portal del emprendimiento cuentan con los voluntarios de SECOT, ¿qué aportan?

–El portal del emprendimiento fue un recurso que se activó exclusivamente en el periodo de pandemia para no paralizar los procesos formativos y poder realizarlos ‘online’.

Finalizado el periodo de pandemia, la formación vuelve a desarrollarse en modalidad presencial.

Solamente las modalidades de píldoras formativas se realizan a través de vídeos ‘online’.

En relación con SECOT, el Ayuntamiento de Granada mantiene un convenio de colaboración con

SECOT desde el año 2005 para el desarrollo del proyecto Escuela Municipal de Emprendimiento-SECOT (EMES); cuyo objetivo principal es ofrecer un programa formativo y un servicio de asesoramiento permanente a la ciudadanía, fomentando la creación de proyectos empresariales y empresas excelentes.

En el marco de EMES se ofrecen diferentes actuaciones. En primer lugar, un Plan de Empresa con actividad formativa dirigida fundamentalmente a jóvenes y, en general, a cualquier persona que tenga una inquietud empresarial o simplemente desee

«En colaboración con la Confederación de Empresarios y la Cámara, voy a impulsar la oficina aceleradora de proyectos»

una formación inicial para el autoempleo.

Esta actividad tendrá un formato presencial, con una duración aproximada de cuatro semanas, que se programará anualmente. Está compuesta por cuatro bloques generales con temáticas específicas que inciden sobre cada una de las grandes áreas de una empresa.

Otra actuación son las píldoras formativas con vídeos en internet de acceso libre. Se instala en canal de YouTube, redes sociales, página web del Área de Empleo del Ayuntamiento y página de SECOT,

En tercer lugar destacan los cursos monográficos de especialización que tienen como objetivo complementar y ampliar los conocimientos adquiridos en el Plan de Empresa. Su duración será variable en función de las características y contenidos de cada uno, estando comprendido entre tres y quince horas.

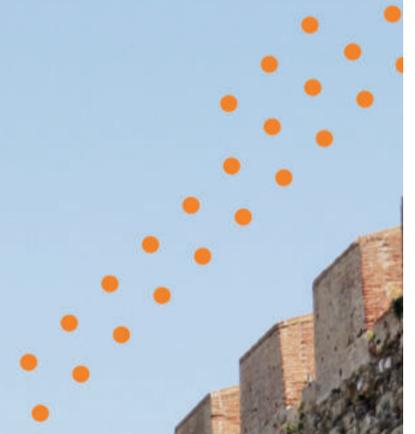
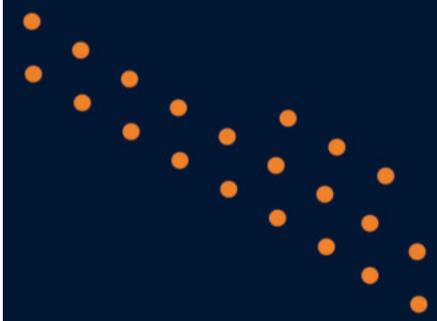
ceuta.openfuture.org



Ceuta

La mejor
fiscalidad de
Europa
en el Norte de
África

CEUTA OPEN FUTURE



INFORME

Empresa Pública para la Gestión del Turismo y del Deporte de Andalucía

El turismo originó un movimiento de 22.553 millones de euros en Andalucía durante 2022

El turismo sigue siendo uno de los principales motores de la economía en esta comunidad. Por cada euro que consume la demanda turística en el conjunto de Andalucía, nuestra economía produce por valor de un euro y cuarenta y ocho céntimos



El sector turístico tira de la economía andaluza. Es uno de los grandes pilares sobre los que se asienta la generación de empleo en esta comunidad y sigue creciendo. Así lo avalan los datos. El empleo mantiene la tendencia alcista y cerró 2022 con una media de 408.300 ocupados en actividades turísticas, lo que supone un 14,8% más que en el año anterior y sólo 3,8 puntos por debajo de los niveles previos a la pandemia. No en vano, Andalucía cerró el pasado curso con un global de 52.600 ocupados en términos absolutos afianzando así un crecimiento que contribuye a recortar la distancia con respecto a los niveles de 2019, en el que la comunidad contaba con un total de 424.500 personas ocupadas. La suma de los efectos directos y los indirectos, se estima en 22.553.365 euros (15.203.214 corresponden a efectos directos y 7.351.150, a indirectos) los movimientos económicos producidos por el turismo.

Además, del empleo genera riqueza. Cerró 2022 con la llegada de 30,8 millones de turistas a Andalucía, lo que supone alcanzar el 95% del nivel del año de referencia, 2019, previo a la pande-

mia del Covid-19. Son algo más de diez millones y medio más que el año anterior y un incremento porcentual del 53,6%. Los ingresos se han estimado en un total de 16.897 millones de euros, lo que implica en términos reales una subida del 40,6%, respecto a 2021 a suma de los efectos directos y los indirectos, se estima en 22.553.365 euros (15.203.214 corresponden a efectos directos y 7.351.150, a indirectos) los movimientos económicos producidos por el turismo. Todos estos datos se han extraído del informe 'La economía del turismo en Andalucía' de la Empresa Pública para la Gestión del Turismo y del Deporte de Andalucía a partir de los datos del Sistema de Análisis y Estadística del Turismo de Andalucía (SAETA).

De cara al futuro desde la Consejería se quiere impulsar este sector y se está trabajando de la

El informe desgrana el impacto que esta industria tiene en la región, en un contexto complejo por la invasión de Ucrania

mano de los emprendedores. «La comunidad de empresas innovadoras y de base tecnológica que impulsa la Empresa Pública para la Gestión del Turismo y del Deporte es muy diversa, haciendo un esfuerzo de simplificación podemos dividirla en dos grandes grupos: iniciativas que desarrollan soluciones tecnológicas o prestan servicios avanzados a las empresas más tradicionales del sector turístico, y empresas que forman parte del sector tradicional con una aproximación innovadora e incluso disruptiva en la prestación de los servicios o en el desarrollo de los procesos» explica el consejero Arturo Bernal.

Así mismo se han evaluado los principales retos que tiene que afrontar el sector «La sostenibilidad, en sus tres ejes, cada día tiene que estar más presentes en los productos y experiencias turísticas que se ofrecen a los turistas, cada vez más críticos con lo que consumen. Las nuevas generaciones no entienden una experiencia turística sin que ella sea sostenible, se está ajustando la legislación al respecto, y lo más importante, el turismo debe ser un proceso económico que ayude al ciudadano. Este último aspecto, quizás sea el reto más importante, es

necesario que el turismo retribuya directamente e indirectamente en beneficio del ciudadano, y así se está planteando el nuevo plan estratégico de la EPGTDA para los próximos años. Se han creado tres ejes sobre los que se apoya dicho plan, siendo el beneficio al ciudadano uno de ellos.

Por otro lado, la Inteligencia Artificial, va a cambiar el mundo tal y como lo conocemos, al menos en lo que la definición de puestos de trabajo se refiere. Esto impactará directamente en todos los sectores económicos, y en el turismo tanto directamente como indirectamente».

De nuevo ha acudido a Alhambra Venture numerosas iniciativas relacionadas con el sector con el objetivo de lograr notoriedad, conocer otros proyectos, obtener financiación, validar sus propuestas de valor y en definitiva buscar ayuda en su desarrollo de negocio.

Con su actividad los emprendedores contribuirán al crecimiento de Andalucía, en general, y del sector turístico, en particular. En la actualidad, por cada euro que consume la demanda turística en el conjunto de Andalucía, nuestra economía produce por valor de un euro y cuarenta y ocho céntimos.

INNOVACIÓN

Retos de futuro

1. Contemplar adecuadamente la sostenibilidad e identificarla como factor de excelencia de los destinos andaluces
2. Implantación del modelo de turismo de calidad
3. Revalorización del posicionamiento institucional del turismo respecto su papel estratégico en la economía
4. Aprovechamiento de la riqueza y variedad de recursos turísticos andaluces para la diversificación de destinos
5. Aprovechamiento de los recursos locales para desarrollar turismo de experiencias
6. Mayor apuesta por el turismo de interior
7. Apostar por la interoperabilidad de datos y sistemas entre las Administraciones
8. Interlocución con el sector y con los agentes sociales mejorable
9. Potenciar la utilización de las plataformas multicanales para la promoción y la comercialización turística
10. Introducir la accesibilidad física y sensorial en la configuración de destinos y productos turísticos
11. Incorporación del turismo social como elemento con potencial desestacionalizador y rentable
12. Mayor utilización de estrategias de microsegmentación y búsqueda de nuevos nichos de mercado
13. Sensibilizar los beneficios del turismo por sectores
14. Sensibilizar al sector, al turista, y a la ciudadanía en general, sobre los efectos del cambio climático en el territorio andaluz, y en consecuencia sobre los recursos turísticos
15. Adaptación de la política de marketing institucional y empresarial a las nuevas pautas de consumo
16. Transferencia del conocimiento generado en universidades y en otros ámbitos de investigación a la experiencia empresarial
17. Prestigiar la profesión turística, no apreciada suficientemente por el sector y por la ciudadanía.
18. Mejorable consideración de los nuevos nichos de mercado (nómadas digitales, new nomads, turismo residencial)

GARÁNTIA

Antonio Vega, Director General de Garantía

¿Quieres un aval? Confía en Garantía para obtener las garantías y el respaldo financiero que necesitas

Una vez más, Garantía se une a las startups, emprendedores y empresarios que participan en el destacado evento de Alhambra Venture. La amplia presencia de participantes, empresas y proyectos en Granada durante estos días de celebración es una clara evidencia de la consolidación y el nivel alcanzado por este evento empresarial de emprendimiento e innovación, al cual hemos apoyado desde sus inicios.

Nos sentimos genuinamente orgullosos de este progreso y estamos satisfechos de haber participado en él durante los últimos años. Nuestro objetivo como Sociedad de Garantía Recíproca, Garantía, es precisamente ayudar y trabajar codo a codo con empresarios y emprendedores, incluyendo muchos autónomos, para impulsar el tejido empresarial de Andalucía día tras día.

En Garantía, otorgamos las garantías necesarias para sacar adelante tu proyecto, proporcionando avales que hacen viable y mejoran las condiciones de crédito ofrecidas por las entidades financieras, facilitando así la financiación en condiciones preferentes en términos de tipo de interés y plazo.

La actual situación económica, marcada por la inflación y el aumento de los tipos de interés, así como otros factores como la sequía, genera incertidumbre en el desarrollo normal de las actividades de las pymes y autónomos andaluces. Estos factores afectan directamente al tejido empresarial, especialmente en el caso de las pymes, el tipo de empresa predominante en Andalucía, al enfrentarse a dificultades en el acceso a la financiación.

Nuestro IV Informe sobre Financiación, elaborado en Garantía,

destaca que en 2022 el 56,3% de las pymes en Andalucía tuvieron necesidades de financiación, independientemente de si buscaron activamente dicha financiación o no. Este porcentaje supera en 17,5 puntos porcentuales al último dato prepandemia de la serie histórica correspondiente a 2019. Además, entre las pymes con más de 10 empleados, el porcentaje de necesidades de financiación se eleva hasta el 81,8%.

Ante este panorama, es importante resaltar el papel relevante que desempeñan las Sociedades de Garantía Recíproca, como Garantía, respaldando a las pymes y facilitando el acceso al crédito para las empresas más pequeñas y vulnerables, especialmente en momentos de mayor dificultad.

A través de la concesión de avales, la intervención de Garantía tiene diversas consecuencias. La pri-

mera y más importante es que facilitamos a las pymes el acceso al crédito bancario en condiciones preferenciales, tanto en términos de tipos de interés como de plazos. En estos momentos, la liquidez es vital para el desarrollo de las empresas.

Las SGR están compuestas por socios partícipes, que son los beneficiarios del aval, y socios protectores, que aportan recursos. Para que un autónomo o empresa pueda beneficiarse de un aval, debe ser socio partícipe de la sociedad. A cambio, obtiene beneficios como el acceso a financiación cuando no dispone de suficientes garantías, condiciones favorables en plazos y tipos de interés, así como asesoramiento sobre la viabilidad del negocio.

En Garantía, tenemos una vocación de servicio. No solo otorgamos avales, sino que también te



brindamos asesoramiento integral. Somos tu compañero de viaje en tu proyecto empresarial. Además, contamos con una Delegación en cada provincia andaluza, dedicada a servir al tejido empresarial de la región.

Te invitamos a visitarnos en Garantía. Estamos comprometidos con tu éxito empresarial. Para obtener más información, puedes visitar la web: www.sgrgarantia.es.

Confía en Garantía para obtener las garantías y el respaldo financiero que necesitas.

jardines de La Térmica

surentradas.com

RED festival

14/15 JULIO 2023

CARLANGAS // JUAN SUEIRO
LA VIDA DE JAIME // MUEVELOREINA
PEINETTA // QUIRKYODDGIRL
ROCÍO SAIZ // ROJUU // SOLEDAD VÉLEZ

organiza
la térmica MUNDO

colabora
Alhambra
CIMES
FGUMA

latermicamalaga.com

Diputación Provincial
de Málaga

CAIXABANK

Esta entidad, a través de DayOne, Andalucía Emprende y ENISA han organizado la entrega territorial de estos galardones, que este año alcanzan su 16ª edición

Ikos Tech, reconocida como la startup más innovadora de Andalucía en los Premios EmprendeXXI

Ikos Tech ha desarrollado un software que utiliza la inteligencia artificial y los datos generados por sensores en el campo para indicar a los agricultores cuándo tienen que regar y cuánta agua tienen que aplicar

Ikos Tech ha sido galardonada como la startup más innovadora de Andalucía en los Premios EmprendeXXI. Se trata de un reconocimiento impulsado por CaixaBank, a través de DayOne, su división especializada en empresas tecnológicas y sus inversores, y cootorgado por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, a través de ENISA. En Andalucía, la organización de estos galardones cuenta con el apoyo de Andalucía Emprende.

Ikos Tech es una empresa que ha desarrollado un software que utiliza la inteligencia artificial y los datos generados por sensores en el campo para indicar a los agricultores cuándo tienen que regar y cuánta agua tienen que aplicar.

Los Premios EmprendeXXI nacieron en el año 2007 con la voluntad de impulsar y apoyar las iniciativas emprendedoras, contribuir al desarrollo de jóvenes empresas con alto potencial y reconocer el impacto social, económico y medioambiental que estos negocios generan en su territorio. Desde su creación, el programa ha invertido 7,5 millones de euros en metálico y en acciones de acompañamiento y que han beneficiado a más de 465 empresas. Este año, que los premios alcanzan su 16ª edición, 103 startups de Andalucía han presentado su candidatura, lo que supone un incremento del 62% respecto a la edición anterior.

Premios en metálico y formación

El galardón obtenido por Ikos Tech incluye una dotación económica de 6.000 euros y el acceso a un programa de formación internacional. Se trata de una formación especialmente diseñada para startups con alto potencial de crecimiento, Moonshot Thin-

king for entrepreneurs, y está impartida por ESADE y expertos de Silicon Valley. Su realización combina sesiones formativas con la experiencia de visitar alguno de los principales hubs de innovación del mundo.

Asimismo, también tendrán la oportunidad de participar en el Investors Day EmprendeXXI, una jornada donde mantendrán contacto con inversores y empresas interesadas en colaborar con el ecosistema emprendedor y entrará a formar parte de la comunidad AlumniXXI, con los fundadores de las empresas ganadoras desde el inicio.

El acto de entrega, que ha tenido lugar en Málaga y ha contado con la presencia de profesionales de la Dirección Territorial de CaixaBank y ENISA, entre otros ponentes, se ha realizado en el marco de la jornada de innovación DayOne Innovation Summit, que ha acogido una sesión de contenido con Nuria Egea, fundadora de G2G Algae y Jorge Sianes, CEO de Owo Game premiados de ediciones anteriores.

Innovadoras de Andalucía

Además de Ikos Tech, en el evento han estado presentes las startups finalistas, que han presentado sus proyectos y han sido reconocidas por los organizadores por su contribución a mejorar la sociedad. Estas han sido las empresas finalistas en Andalucía:

- Key Zell, empresa innovadora que ha combinado la biotecnología con las matemáticas para abordar los retos que plantea la medicina personalizada en oncología e implementar terapias personalizadas a los pacientes.

- Logistiko, que ofrece una solución SaaS B2B que ayuda a cualquier compañía con procesos logísticos de última milla a optimizar y escalar sus operaciones,



permitiéndoles ser más rentables y sostenibles y ofrecer una mejor experiencia a sus clientes.

- Ynsat, especialistas en procesos satelitales, creando productos disruptivos en diferentes verticales. MapiBlocks es la única plataforma que hace la tecnología satelital accesible a niños desde 7 años para aprender STEM como ingenieros de la NASA.

Fomento del espíritu emprendedor

La 16ª edición de los Premios EmprendeXXI ha recibido un total de 1.135 candidaturas procedentes de España y Portugal, lo que representa casi un 50% más que el año anterior. De estas más de 1.100 propuestas, la organización ha premiado 19 a nivel territorial: 17 en España (una por comunidad autónoma) y dos en Portugal (zona norte-centro y Lisboa-sur e Islas).

Los Premios EmprendeXXI impulsan la actividad emprendedora y ponen en valor el trabajo de las empresas con mayor impacto en su territorio

En paralelo, también se ha premiado a las empresas de cualquier territorio que han ofrecido las mejores soluciones a algunos de los retos actuales que afronta la entidad y la sociedad en general. Las empresas seleccionadas han obtenido un premio en metálico de 20.000 euros y sus propuestas están enfocadas, concretamente, a dar respuesta a seis grandes desafíos vinculados al sector financiero, las ciudades y pueblos sostenibles, la protección del planeta, la salud, la industria agroa-

limentaria y el sector del turismo, la restauración y el ocio.

También se han entregado dos accésits a la empresa con mayor impacto social y a la innovación más disruptiva.

Asimismo, todas las empresas que se han presentado a los premios han tenido acceso a sesiones formativas online de CaixaBank sobre algunas de las principales temáticas de interés para las startups. Además, ENISA ofrece a quienes han participado en estos premios la posibilidad de acceder a su financiación, que está dirigida al emprendimiento innovador, a través del préstamo participativo, mediante sus diferentes líneas de financiación: Jóvenes Emprendedores, Emprendedores, Crecimiento, Agro-Innpulso y Emprendedoras Digitales.

PUBLICIDAD

DayOne

Las empresas del mañana empiezan hoy

En **CaixaBank DayOne**, nuestro servicio de banca especializada en *start-ups*, *scale-ups* e inversores, conectamos con la economía de la innovación y adaptamos nuestra oferta de servicios para ayudar a construir el mañana de las empresas innovadoras.



<http://www.CaixaBank.es/DayOne>

NRI: 22695-2023-17195

 **CaixaBank**
DayOne

ENISA

José Bayón, consejero delegado de Enisa

«En 2022 hemos alcanzado el récord histórico anual con 642 operaciones de financiación por cerca de 106 millones de euros»

Esta entidad proporciona el acceso a la financiación, pero además, ofrece información y asesoramiento para facilitar la puesta en marcha de proyectos innovadores. En los últimos años esta empresa pública ha aumentado su presupuesto un 40 % y está a disposición de los emprendedores

Si hay una entidad en España que conoce la actividad emprendedora es Enisa. ¿Qué balance hace de este último año?

—Ha sido un año especialmente intenso en el que hemos pisado el acelerador de la actividad por el que somos conocida como entidad: la financiación de proyectos innovadores y, con ella, el empuje por un país que marque la diferencia a la hora de emprender. Nos enorgullece decir que Enisa es valiosa porque el dinero público con el que cuenta, no solo revierte en que siga subiendo el número de emprendedores que empiezan o hacen más grande su proyecto, sino que, además, tal y como hemos visto en el décimo estudio que hemos llevado a cabo sobre el impacto de los mismos, el resultado es un efecto multiplicador del préstamo sobre la inversión en activos totales de 12,9 veces el importe prestado. Una cifra que en caso de los activos inmateriales es de 3 veces el importe prestado.

En concreto, en 2022 hemos alcanzado el récord histórico anual de operaciones aprobadas por la entidad con un total de 642 por un importe cercano a los 106 millones de euros.

También me gustaría decir que esta actividad ha implicado, además, una transformación interna que nos ha llevado a ser la nueva Enisa. Hemos implementado medidas y crecido en plantilla para poder dar respuesta a todo este cambio que vivimos.

—Enisa supera ya los 100 millones de presupuesto. ¿Cuáles son las principales líneas de financiación?

—Tal y como comentas, en los últimos años hemos aumentado el presupuesto un 40 % hasta los 138 millones de euros. En cuanto a las líneas, tenemos tres dependientes de nuestro ministerio (Jóvenes Emprendedores, Emprendedores y Crecimiento). En 2023 el presupuesto asciende a 98,5

millones de euros para estas tres líneas y se estima que se dará cobertura a unos 470 proyectos empresariales innovadores, con una inversión inducida de más de 170,4 millones de euros.

El otro gran impulso llega desde Europa con los fondos NextGeneration, que nos han facilitado la apertura de dos líneas nuevas. La primera, destinada a Emprendedoras Digitales, cofinanciada por el Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, a través de la Secretaría de Estado de Digitalización e Inteligencia Artificial, que en 2022 dio cobertura a 84 solicitudes, por un importe de más de 12,4 millones de euros y que en este año cuenta con un presupuesto de 17 millones de euros. Desde su creación se han desembolsado cerca de 130 préstamos, por más de 20,7 millones de euros.

Y la segunda línea, AgroInnpulso, enfocada al sector agroalimentario y dotada por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. En 2022 se aprobaron 51 solicitudes por cerca de 9,3 millones de euros y, en 2023, su presupuesto asciende a 10 millones de euros. Hasta la fecha, los préstamos desembolsados son un total de 75, por un importe de cerca de 13,4 millones de euros.

A estas líneas se suma una dirigida al sector Audiovisual e Industrias Culturales y Creativas y de la Nueva Economía de la Lengua, cuyo presupuesto procede del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital y del Ministerio de Cultura y Deportes, y que en 2023 asciende a 7,5 millones de euros.

«En 2023 el presupuesto asciende a 98,5 millones de euros y se estima que se dará cobertura a unos 470 proyectos empresariales»

—¿Cómo avanza la tramitación de la Ley de Startups?

—Estamos a la espera de la luz verde del Consejo de Estado a la Orden Interministerial que requería la ley para que comencemos a certificar. Luego, una vez que el proceso de certificación esté activo, se podrá acceder al registro a través de nuestra web. De momento, lo que tenemos es un preregistro de las mismas. Cuando la Orden Ministerial se publique, aplicaremos trece criterios de obligado cumplimiento en el análisis de cada empresa solicitante, de manera que, las startups que no los superen quedarán descartadas.

Entre las trece condiciones que es necesario cumplir, se analizan, por ejemplo, si la startup tiene menos de 5 o 7 años de existencia, en función del sector en el que opere; si ha facturado menos de 10 millones el último año; si tiene al menos un 60 % de la plantilla contratada en España y si está al día de las obligaciones fiscales.

Aparte de si cumple o no todas las condiciones, hay otro bloque donde realmente se analiza el carácter innovador y escalable. Aquí entran otra serie de variables que hemos objetivado al máximo. Por ejemplo, a las empresas que cuentan ya con determinados apoyos, como pueden ser un enisa o un cdti o a las que tienen alguna patente se les presupone ya un carácter innovador.

—España será, entonces, el primer país europeo en contar con un sistema de emisión de certificados. ¿Qué supondrá para las empresas?

—Sin duda alguna, marca un antes y un después, no solo en la historia de nuestro país, sino también en la regulación del emprendimiento en Europa, ya que esta ley nos posiciona entre los pioneros del emprendimiento innovador en el mundo. Creo que el mensaje de esta ley es muy claro y es el de que existe una estrategia y la clara intención de ser un país capaz



José Bayón, CEO de ENISA

de emprender e inventar. La ley ofrece importantes beneficios fiscales, simplificación de trámites y con ello, seguridad jurídica y aumenta nuestra capacidad de atracción de talento. Asimismo, aspira a responder a las necesidades de las empresas emergentes, clarificando la propia definición de lo que son, así como sumando un mecanismo de revisión continua y la creación del Foro Nacional de Empresas Emergentes, como espacio de encuentro entre el sector y las Administraciones Públicas.

—Ustedes participan en diferentes eventos de promoción y, de nuevo, en Alhambra Venture. ¿Goza de buena salud el emprendimiento?

—Creo que no hay mejor respuesta que datos tan reales como que la economía digital, en gran parte vinculada al emprendimiento, tiene ya un peso de cerca del 23% del PIB nacional para decir con orgullo que somos un país cuya salud rebosa emprendimiento innovador. Somos, más que nunca, un país en el que las fotografías han pasado del blanco y negro al color y esto tiene mucho

«Estamos a la espera de la luz verde del Consejo de Estado a la Orden Interministerial para que comencemos a certificar»

que ver con las políticas públicas y la colaboración con el sector privado. Un tándem que se ha de seguir dando para fortalecer a España tanto en el ámbito de la transformación digital como en el de la energía, y que son el origen de gran parte de las startups que financiamos, y que constatamos a diario desde Enisa.

Además, me gustaría hablar del Informe GEM España 2022-2023 apoyado por nuestro ministerio, a través de Enisa, y en el que se observa cómo la actividad emprendedora española regresa a niveles previos a la pandemia, con mayor participación de mujeres e iniciativas más digitalizadas e innovadoras.

Nunca antes se había dado un impulso al ecosistema tan grande como ahora. La política pública de estos últimos años se ha basado en la transición ecológica y la digitalización (invirtiendo en ella 20.000 millones de euros hasta 2025, a través del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia de España), una cifra que supone un hito no alcanzado antes, al aumentar en un 30 % el volumen de recursos en este sentido. Esto se está percibiendo, además, fuera y está impactando en el crecimiento del número de empresas instaladas en el territorio español como uno de los centros de innovación tecnológica más importantes del sur de Europa, como Microsoft, Google, Amazon, Cisco o Hitachi o personas cualificadas que quieren venir a vivir y trabajar aquí.

—Una nueva realidad que se está afianzando en España son los núcleos digitales. ¿Qué papel juega Enisa?

—Entre las funciones que nos atribuye la Ley de Startups se incluye la de realizar los informes sobre el carácter innovador y escalable de las peticiones de autorización de residencia de emprendedores que quieren lanzar su empresa en España. Lo que estamos viendo es que hay una demanda de personas cualificadas que, si bien antes elegían países nórdicos o del centro de Europa para instalarse, ahora optan por España. Una demanda que ya ha crecido sustancialmente tras la aprobación de la Ley de Startups.

AYUNTAMIENTO DE GRANADA

No le des más vueltas,
aparca en los **parkings**
de **GEGSA**



CERCANOS - FÁCIL ACCESO - ECONÓMICOS

CEUTA OPEN FUTURE

Ceuta: líder en fiscalidad Europea en el Norte de África

Ceuta tiene una posición geográfica clave en la orilla sur del Estrecho de Gibraltar, comunicada perfectamente con el resto de Europa. Esta ubicación excepcional, su fiscalidad y su creciente ecosistema tecnológico, permiten a la Ciudad Autónoma marcarse un objetivo claro: el desarrollo de la economía verde, azul e inteligente, generando grandes oportunidades en el territorio

Por ello, como hub tecnológico, innovador y digital, Ceuta apuesta por potenciar el talento emprendedor local y la atracción de proyectos empresariales innovadores, que generen valor y empleo para fortalecer la economía local. Es por eso que ha implantado medidas fiscales favorables, en comparación con la península, de las que ya disfrutaban las más de 50 empresas que en los últimos años se han trasladado a la ciudad.

El objetivo de la UE es la convergencia hacia un modelo más verde y tecnológico. Ambos se encuentran alineados con la estrategia de desarrollo de la Ciudad Autónoma, una ciudad que cuenta con algo más de 80.000 habitantes, rodeada por el Mar Mediterráneo y el Océano Atlántico, y con una posición geoestratégica extraordinaria, que hace que sus fortalezas en la economía verde, azul e inteligente generen oportunidades únicas para provocar un cambio en su modelo económico.

Vectores de crecimiento

La innovación, el talento y el desarrollo tecnológico suelen crecer

desde el emprendimiento. De ahí que la Ciudad Autónoma de Ceuta haya decidido fomentar la creación de espacios donde emprendedores y emprendedoras puedan desarrollar sus proyectos, disponiendo desde un sitio para trabajar hasta un acompañamiento realizado por expertos, pasando por acceso a subvenciones públicas específicas para startups radicadas en el territorio, sin ningún coste.

Por todo ello, Ceuta se convierte en un destino ideal para proyectos emprendedores tecnológicos e innovadores. Uno de estos espacios para su desarrollo es El Ángulo, el Hub de Ceuta Open Future, una iniciativa promovida por la Ciudad Autónoma de Ceuta a través de Procesa en colaboración con Telefónica, por cuyo programa de aceleración han pasado ya más de 30 startups.

Nueve de ellas estarán representadas en la X edición de Alhambra Venture y podrán conocerse en el stand de Ceuta: Kikoto, Lenora, Medhionine, DinDog, Rovle, Virtulab, HenApp, Apun-

ceuta.openfuture.org | [Twitter](#) [Instagram](#) [Facebook](#) [YouTube](#) [LinkedIn](#) **Descarga el dossier**

Ceuta La mejor fiscalidad de Europa en el Norte de África

the future starts **HERE**

tes con Nota y Living Ceuta. Dos de ellas, además, realizarán su pitch en el evento en la jornada del 4 de julio. Se trata de Kikoto, la primera app española para comprar billetes de ferry con un modo de compra ultrarrápido, y Lenora, la única solución software que aúna la entrega segura de medicación hospitalaria a domicilio y la telefarmacia.

El crecimiento y desarrollo de estas y otras startups, demuestran la consolidación de Ceuta como un gran laboratorio de pruebas para proyectos empresariales e innovadores. A todo esto se suma que, a finales de 2022, la Comisión Europea aprobó los programas FEDER y FSE+ de Ceuta, que aprueba destinar más de 47 millones de euros a inversiones públicas en nuevas tecnologías, medioambiente y digitalización. Medida que contribuye a mejorar y aumentar la competitividad de su tejido productivo y empresarial.

Estas condiciones convierten a la Ciudad Autónoma de Ceuta en una ideal y potencial sede para cualquier startup, alzándose como una ciudad llena de oportunidades que afronta los desafíos de la nueva era digital y genera cambios

que transforman el mundo del emprendimiento.

Medidas fiscales de Ceuta

Bonificación del 50% del IS

Una de las medidas que actualmente está en vigor es la bonificación del 50% de la cuota íntegra del Impuesto sobre Sociedades. Esto permitirá a las empresas reducir a la mitad la cantidad que deben pagar sobre sus ganancias en dicho impuesto. Esta bonificación se aplica a las rentas de aquellas entidades que operen en la ciudad y obtengan ganancias a través de actividades que consistan en la producción de bienes y servicios para terceros.

Deducción del 60% del IRPF

Otra de las medidas actuales para los contribuyentes que no residen en Ceuta es la deducción del 60% de la cantidad que deben pagar en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF). Por tanto, podrán pagar un 60% menos de impuestos por los ingresos que generen en Ceuta.

Bonificación del 75% del Impuesto sobre el Patrimonio

Además de estas ventajas, Ceuta ofrece una bonificación del 75% de la parte de la cuota del Impuesto sobre el Patrimonio que correspon-

da a bienes y derechos situados o que debieran localizarse en Ceuta. **IPSI con tipos impositivos del 0,5% al 10%**

También destaca, el Impuesto sobre la Producción, Importación y Servicios (IPSI), sustitutivo del IVA, con tipos impositivos entre el 0,5% y el 10%. Esto consiste en un impuesto local que grava la producción, elaboración e importación de todo tipo de bienes muebles corporales, prestaciones de servicios y entregas de bienes inmuebles que estén situados en Ceuta. **Bonificación del 50% del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales**

Además, se puede acceder a una bonificación del 50% de la cuota en las tres modalidades del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales, siempre que los actos y contratos estén relacionados con bienes o derechos que puedan ejercitarse en Ceuta o Melilla.

Reducción del 50% del Impuesto sobre actividades del juego

Otras de las medidas de las que se puede disfrutar es de la reducción del 50% respecto de los tipos de gravamen generales aplicables a las operadoras del juego con residencia fiscal y realmente radicadas en Ceuta.



redeia

El valor de lo esencial

Grupo Red Eléctrica es ahora Redeia.

Un grupo.
Cinco empresas.
Más de 2.400 empleados.
Mucho más que una red.



red eléctrica reintel hispasat redinter elewit

UNICAJA BANCO

Ponencia 'Estrategias de innovación abierta y corporate venturing en el sector fintech'



El asesoramiento es una de las señas de identidad de esta entidad.

Unicaja Banco, al lado de las empresas y los emprendedores en Alhambra Venture

Unicaja Banco, entidad financiera de referencia en Andalucía, pone de manifiesto su apoyo a Alhambra Venture, el principal encuentro sobre el emprendimiento y mundo start-up en el sur de España

Los emprendedores tienen un papel fundamental en el desarrollo y en la mejora del bienestar de la sociedad. El emprendimiento es clave para el avance de la economía de un país, puesto que aporta dinamismo a la productividad y ayuda a la creación de puestos de trabajo.

Por esta razón, Unicaja Banco, entidad financiera de referencia en Andalucía, muestra su apoyo como copatrocinador a la décima edición de Alhambra Venture, el principal encuentro sobre el emprendimiento y el mundo start-up en el sur de España, que se celebra hoy y mañana en Granada.

Alhambra Venture está considerado como uno de los eventos de emprendimiento más relevantes. En él se dan cita tanto empresas emergentes, como inversores, entidades y empresarios que deciden apostar por nuevos talentos y proyectos innovadores facilitándoles su salto definitivo al mundo empresarial.

La participación de la entidad financiera en esta nueva edición de Alhambra Venture se enmarca en el interés de Unicaja Banco por contribuir al desarrollo de acciones dirigidas a favorecer el emprendimien-

to y el tejido empresarial, facilitar el impulso económico y respaldar la creación de empleo en su ámbito de actuación.

Asimismo, la entidad financiera está presente en el programa del encuentro a través de la ponencia 'Estrategias de innovación abierta y corporate venturing en el sector fintech', impartida por el director de Innovación de Unicaja Banco, Israel Rodríguez, y que versa sobre la creación de laboratorios de coinnovación entre fintechs y start-ups para probar y/o validar conjuntamente modelos de negocio y nuevas tecnologías.

Motor de la economía

Unicaja Banco presta especial atención a los empresarios y emprendedores como motor de la economía andaluza. De hecho, este respaldo a la empresa y a la pyme y, por tanto, al empleo, es uno de los ejes priori-

El emprendimiento es clave para el avance de la economía de un país, puesto que aporta dinamismo a la productividad

tarios de su actividad como entidad financiera de carácter social.

Con sede en Málaga, Unicaja Banco cuenta con una clara posición como entidad financiera de referencia en seis comunidades autónomas, sus regiones de origen (Andalucía, Asturias, Cantabria, Castilla-La Mancha, Castilla y León y Extremadura), con un carácter de banca de proximidad.

En este sentido, mantiene un arraigado compromiso con cada una de las provincias andaluzas y, especialmente, con Granada, Almería y Jaén, en su interés por apoyar al tejido productivo y a los sectores impulsores del desarrollo económico territorial.

Unicaja Banco, consciente de la necesidad de promover la creación de empresas para, de este modo, generar empleo e incrementar el valor de la economía, cuenta con diversos programas de apoyo y acompañamiento a quienes decidan impulsar nuevos negocios.

Para hacer realidad esos proyectos, Unicaja Banco camina al lado de los emprendedores y les ofrece diversos productos y servicios adaptados a sus necesidades, tales como préstamos a medida para poner en

marcha sus iniciativas; una cuenta corriente de crédito y de pago con todas las ventajas para que se sientan respaldados; un sistema de cobro de facturas por adelantado, de forma inteligente y cómoda a través de la banca online de la entidad, o la tarjeta Business, con flexibilidad para controlar los pagos.

Asimismo, teniendo en cuenta la importancia que, en la actualidad, tiene la transformación digital, Unicaja Banco acompaña a autónomos y pymes en todas las fases de ese proceso de digitalización y lo hace a través del Kit Digital, en el marco de los fondos europeos Next Generation, de manera que puedan aprovechar estas ayudas para impulsar y modernizar sus negocios.

El objetivo del programa Kit Digital, dotado con más de 3.000 millones de euros, es modernizar el tejido productivo español mediante la digitalización de negocios de autónomos y pymes durante los próximos tres años.

Así, Unicaja Banco, con el objetivo de aportar valor añadido a sus clientes, colabora con agentes digitalizadores para ofrecerles un servicio llave en mano, integral y gratuito, a la hora de tramitar estas ayudas del programa Kit Digital y, de este modo, desarrollar una estrategia digital innovadora y adaptada a las necesidades de cada negocio.

A través de los bonos digitales, se implanta la mejor estrategia po-

EDUFINET.COM



Educación financiera

Mediante el Proyecto Edufinet de educación financiera, en la web www.edufinet.com, impulsado por Unicaja Banco y la Fundación Unicaja, se fomenta el emprendimiento, ofreciendo a los jóvenes en particular y, en general, a aquellos que buscan crear su propia empresa una visión clara del mundo de las finanzas para, entre otros aspectos, favorecer la actividad de sus negocios. Para ello, organiza jornadas, cursos y talleres.

En este sentido, destacan sus dos portales de contenido temático específico: el primero de ellos, dirigido al colectivo de empresarios y emprendedores (Edufiemp), y el segundo, de educación financiera para jóvenes (Edufinext).

En suma, Unicaja Banco piensa en los emprendedores y acompaña a todos aquellos que se atreven a dar un paso al frente para hacer realidad sus proyectos, de modo que ese camino les resulte más fácil. Y es que emprender no solo aporta beneficios a nivel individual, sino también globales para la economía del país.

sible a los clientes de Unicaja Banco tras un estudio de asesoría experto. La gama es completa: sitio web y presencia básica en Internet, comercio electrónico (e-commerce), gestión de redes sociales, digitalización de la gestión de clientes y/o proveedores, business intelligence y analítica, servicios y herramientas de oficina virtual, gestión digitalizada de procesos, facturación electrónica, comunicaciones seguras, ciberseguridad, presencia avanzada en Internet y marketplace.

INFO

Instituto de Fomento de la Región de Murcia

Capacitación, financiación e internacionalización siguen siendo los retos de las startups actuales y en esos campos deben basar el apoyo las instituciones

El Instituto de Fomento es la agencia de desarrollo económico de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia que tiene encomendado, desde 1986, el impulso y desarrollo del tejido empresarial, estimulando la competitividad, la innovación y la productividad de las empresas.

Joaquín Gómez, director del INFO, explica las principales acciones de este centro

INFO ha apostado por participar de nuevo en Alhambra Venture, ¿qué valoración hace de la última edición y qué esperan de esta?

–Lo más destacado fue que al evento asistieron 8 startups de la Región de Murcia, las cuales se mostraron muy satisfechas de la calidad del evento, tanto de la excelente calidad de las ponencias como de las interacciones con otras empresas emergentes en los intermedios y los diferentes espacios de 'networking'. Yo mismo participé en una mesa redonda donde tuve la oportunidad, y satisfacción, de explicar el enorme potencial de nuestro ecosistema innovador. El evento es de altísimo nivel, de ahí que este año nuestro objetivo será el duplicar el número de empresas murcianas que asistan. Nuestro estatus uniprovincial nos hace disponer de un ecosistema con nexos muy estrechos y colaborativos, amén de complementarios.

–El ecosistema de la Región de Murcia cuenta con diversas redes y vehículos de inversión, ¿cómo están contribuyendo a la aceleración de las startups?

–Nuestro ecosistema tiene dos ventajas que conviene destacar. Somos una comunidad autónoma uniprovincial, nuestro ámbito de actuación es muy restringido, al menos desde la perspectiva geográfica, pero esto nos confiere una ventaja: disponer de un ecosistema con nexos muy estrechos y colaborativos, amén de complementarios. Las dimensiones reducidas nos permiten un mayor conocimiento de nues-

«Nuestro estatus uniprovincial nos hace disponer de un ecosistema con nexos muy estrechos y colaborativos, amén de complementarios»



tras deficiencias y, por lo tanto, de la búsqueda de soluciones ágiles y operativas para apoyar a las empresas emergentes. No menos importante es que trabajamos con numerosos agentes implicados en el emprendimiento y la financiación de este. Tenemos la ya veterana SCR Murcia Emprende, la no menos experimentada red de Business angel Murcia Ban en Murcia o e360BAN con la patronal cartagenera COEC, o el club de inversores Innoventures Capital. Aunque quizá, uno de los aspectos más destacables en los últimos meses ha sido el que grandes empresas industriales o de la distribución están creando sus propios vehículos de inversión. Y nada mejor que la experiencia de quien ha recorrido un largo camino parecido para orientar y ayudar a las empresas emergentes, tal es el caso de Aurorial PC Componentes y Aurora Soltec, cabe destacar que en 2022 el ecosistema de inversión logró cerrar operaciones en la Región de Murcia por valor cercano a los 479 millones de euros.

–¿Cuáles son los principales retos o dificultades que les tras-



Joaquín Gómez. i.c.

ladan los emprendedores a la hora de poner en marcha sus proyectos?

–Problemática muy similar a la que ocurre con otras "startups" en el resto del país o, para el caso, en otras partes del mundo. No siempre la idea o el proyecto brillante va aparejada de conocimientos de gestión adecuados. Muchos de nuestros emprendedores tecnológicos proceden de

«Creemos que es de capital importancia que nuestras startups que están abiertas al mundo, también se abran ellas mismas a otros ecosistemas»

campos muy diferentes al de la economía y la gestión, de ahí que insistamos tanto con ellos en la capacitación de los no siempre fáciles problemas de financiación y de gestión. Incluso muchos de ellos, capacitados en ambos campos, se encuentran con la escasa disponibilidad de tiempo para llevar de forma simultánea el desarrollo del proyecto y la gestión del mismo. El segundo obstáculo más importante, a veces el primero, es la financiación. Por ello multiplicamos talleres, seminarios, asesoramiento personalizado, etc. a fin de que los emprendedores afronten esta doble problemática, gestión y financiación, con las mayores garantías de éxito.

–¿Qué otras iniciativas tienen en marcha para apoyar a los emprendedores?

–Justamente por lo que acabo de

comentar, ponemos especial empeño en la búsqueda de financiación alternativa, a veces gestionada directamente por nosotros, como pueden ser préstamos en condiciones ventajosas, subvenciones directas a empresas escalables con base tecnológica, el fomento a la entrada de en el capital como inversores privados tanto de Business Angels como de grandes corporaciones, aunque no estén implicados en la gestión diaria y, en cuanto a lo que comentaba antes de la capacitación organizamos eventos que responden de manera muy precisa a las necesidades de nuestros emprendedores acoplados con potenciales inversores. Así, tenemos previsto para el 23 y 24 de noviembre, el Foro Waykup, Murcia Startup Region que bajo el lema de «Es la hora de crecer» llegará a su 3ª edición. En la anterior edición, participaron en torno a 500 personas, de los cuales una sesentena -entre ellos una importante delegación israelí- eran inversores, habiéndose estimado que el valor de su cartera disponible se situó en torno a los 4.000 millones de euros.

–Además de asesoramiento y financiación, ustedes realizan un importante labor de aceleración internacional de las startups llegando a puntos tan lejanos como Estados Unidos. ¿A qué otros lugares también llegan las startups de Murcia?

–Creemos que es de capital importancia que nuestras startups que están abiertas al mundo, también se abran ellas mismas a otros ecosistemas, a otros entornos y ecosistemas. Todos los años acompañamos a nuestras empresas emergentes a algunos de los foros más destacados en inversión internacional. Así hemos estado en los últimos meses en eventos y congresos de Israel, Finlandia, Alemania, Estados Unidos (en Nueva York, Miami y Austin), Estonia. El Foro Waykup ofrece, esencialmente, ese mismo espíritu de internacionalización, pero en la propia Región de Murcia con una amplia presencia de expertos e inversores internacionales.



VISÍTANOS EN ALHAMBRA VENTURE
EN EL STAND DEL INSTITUTO DE FOMENTO,
REGIÓN DE MURCIA

STARTUPS



ACELERADORAS

Ceeim

Ceeic

Zakut

Ucam Hitech

Aurora Soltec

PC Componentes

Startup Booster

INSTRUMENTOS DE INVERSIÓN

Murciaban

e360BAN

Innoventures

Aurorial PC Componentes

MurciaEmprende SCR

Aurora Soltec



Visita nuestra web:
waykupforum.com



NUEVO SERVICIO PARA LAS PYMES

Diputación ofrece asesoramiento para la digitalización de las empresas granadinas de la mano de Acelera Pyme

El presidente en funciones de la Diputación de Granada, José Entrena, hace balance de la labor en materia de emprendimiento

Este año la Diputación de Granada ha puesto en marcha un nuevo recurso para ayudar a las pequeñas y medianas empresas de la provincia en su digitalización. El presidente en funciones de la Diputación de Granada, José Entrena, asegura que «somos conscientes de que las empresas se encuentran actualmente ante el importante reto de la digitalización. En una provincia como la de Granada, con un tejido productivo basado en micro pymes, este desafío es crucial. Por eso hemos decidido unirnos a la red de oficinas Acelera Pyme y prestar ayuda a estas empresas para que puedan ser más competitivas».

Los informes estadísticos apuntan al insuficiente nivel de digitalización y de competencias digitales de las pequeñas empresas y autónomos como principal obstáculo para aprovechar plenamente el potencial económico de las nuevas tecnologías.

En la provincia de Granada existen en torno a 96.943 empresas, de las cuales el 91% son autónomos o pymes de hasta 5 empleados.

La actividad económica del entorno rural en la provincia de Granada se concentra principalmente en los sectores económicos relacionados con los servicios con un 77%, la agricultura en el 8%, la industria con el 7% y a la construcción con un 9%. Siendo especialmente importante el sector agroalimentario en las zonas rurales.

Estos datos justifican que la Diputación de Granada trabaje con el objeto de favorecer la transformación digital de las empresas



de la provincia como elemento de vital importancia para el desarrollo del territorio, ayudando así a fortalecer su sistema productivo.

En este marco, Red.es (Entidad Pública Empresarial adscrita al Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital) puso en marcha la Convocatoria 2021 para la creación de la Red de Oficinas Acelera Pyme para entornos rurales, con el fin de impulsar la adopción de tecnologías digitales por parte de las empresas principalmente ubicadas en zonas rurales, promoviendo con ello la transformación de la economía y de la sociedad hacia un entorno digital y contribuyendo al mantenimiento de la población rural y a la lucha contra la despoblación.

La Diputación de Granada ha sido seleccionada por esta entidad para la puesta en marcha de la una Oficina Acelera Pyme en el entorno rural de la provincia de Granada.

Así esta Oficina Acelera Pyme

se suma a proyectos como Granada Empresas, DigiBest, TurinGranada, o Sabor Granada, todos ellos proyectos de la Delegación de Empleo y Desarrollo Sostenible que promueven la transformación digital como manera de mejorar de la competitividad de nuestro tejido empresarial.

La Oficina Acelera Pyme estará operativa hasta el 28 de agosto de 2024, con la posibilidad de prorrogarlo hasta un año más. Su presupuesto total es de 512.500 € y cuenta con la aportación de un 80% de Fondos Next Generation, 410.000 € y 102.500 € de financiación de la propia institución provincial, lo que supone un 20%.

Acelera Pyme

La Oficina Acelera Pyme Granada es un espacio tanto físico como virtual que impulsa la digitalización sostenible de la actividad empresarial y emprendedora de nuestra provincia.

Para ello la Oficina Acelera Pyme Granada realiza labores de sensibilización y apoyo a las pymes y autónomos acerca de las ventajas y metodologías innovadoras para optimizar el funcionamiento de sus negocios, mediante la incorporación de las TIC en sus procesos. Asimismo, favorece la demanda de tecnologías innovadoras que contribuyan a la mejora de su productividad e incluirá tanto actividades en el mundo digital como actividades in situ de apoyo y asesoramiento.

Está situada en el Edificio CIE Diputación, Avenida de Andalucía s/n Planta 0

Además, presta su ayuda de forma virtual gracias a una web que incorpora contenidos y herramientas de utilidad en el marco de las medidas de apoyo a sus procesos de digitalización. La web es: www.acelerapymegranada.es

La Oficina Acelera Pyme Granada pretende fortalecer el ecosistema de soporte a las pymes y autónomos de la provincia en materia de transformación digital permitiendo mejorar y optimizar sus procesos (de transformación digital) haciéndolas así más competitivas.

Para ello está realizando acciones de sensibilización a las pymes y autónomos para fomentar el uso de herramientas y soluciones digitales. También está ayudando a las pymes granadinas a conocer el grado de digitalización de sus negocios, realizando un diagnóstico que permita identificar sus necesidades de transformación digital, teniendo en cuenta los conocimientos y las circunstancias concretas de la organización y las posibilidades reales que le puede ofrecer la

digitalización en las distintas áreas funcionales de la empresa.

Por otra parte, ofrece un servicio de asesoramiento presencial y telemático que permite conocer la situación en términos de digitalización para proporcionar un asesoramiento específico y personalizado, así como realizar un seguimiento óptimo de la evolución del negocio.

El servicio de asesoramiento y soporte se ajusta a las necesidades de la pyme que lo solicita, teniendo en cuenta la madurez digital del solicitante, detallando las actuaciones y herramientas tecnológicas necesarias para su implementación e incluyendo un análisis de las ayudas vigentes disponibles para afrontar las inversiones que se precisen.

En estos momentos se plantea la transformación digital de las empresas como una forma de integrar la tecnología digital en todas sus áreas, con el cambio de cultura empresarial que estos suponen y la posibilidad de crear nuevas oportunidades de negocio.

La integración de lo digital puede ayudar a mantener los negocios e impulsar sus puntos fuertes y en el caso de las pequeñas empresas pueden mejorar sus puntos débiles y beneficiarse en muchos aspectos como la experiencia de tus clientes, su reputación online, aumenta la productividad, incrementa el volumen de negocio, crea nuevas fuentes de ingresos, aumenta la ventaja competitiva, reduce los costes operativos, aporta mayor flexibilidad para los empleados y mejora el trabajo en equipo. Y gracias a todo esto la digitalización convence la despoblación en las zonas rurales.

En la provincia de Granada existen en torno a 96.943 empresas, de las cuales el 91% son autónomos o pymes de hasta 5 empleados

La Oficina Acelera Pyme se suma a proyectos innovadores como Granada Empresas, DigiBest, TurinGranada o Sabor Granada





Enisa, financiando el futuro que queremos

#LíneasEnisa2023



enisa.es

ANDALUCÍA TRADE

Una puerta abierta al inversor

La nueva agencia aglutina en una única entidad las competencias que anteriormente estaban repartidas entre la Agencia IDEA, Extenda y la Agencia Andaluza del Conocimiento para convertirse en la ventanilla única de la Junta de Andalucía para empresarios e inversores



Carolina España y Antonio Castro. IDEAL

El Consejo de Gobierno de la Junta de Andalucía aprobó el pasado mes de marzo los estatutos de la Agencia Empresarial para la Transformación y el Desarrollo Económico, Andalucía TRADE, dando así el pistoletazo de salida a este nuevo ente, que unificará y racionalizará en una única entidad las funciones desarrolladas hasta ahora por Extenda, la Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía (IDEA) y la Agencia Andaluza del Conocimiento.

El objetivo del Gobierno andaluz es que Andalucía TRADE se convierta en poco tiempo en un instrumento de apoyo a las empresas ágil, eficaz y que aporte garantía jurídica, seguridad y certidumbre, asumiendo y ampliando las funciones que hasta ahora tenían las tres entidades que se integran en la nueva agencia.

Con 350 profesionales especializados, esta nueva agencia será el gran motor para la transformación y el desarrollo empresarial de Andalucía. Contará con una red de oficinas que tendrá 11 sedes nacionales (una en cada provincia andaluza, salvo en Sevilla, donde también estarán los servicios centrales, además de las oficinas de la Jun-

ta en Barcelona y Madrid) y 42 sedes internacionales, que operarán en 70 países de todo el mundo.

Por medio de esta red, Andalucía TRADE prestará servicio a todo el ecosistema empresarial andaluz y será la puerta de acceso a Andalucía para los inversores, siendo el instrumento de apoyo para empresas de distintos tamaños y startups, fuente de ayudas y financiación, así como enlace hacia otras fuentes de financiación, además de contacto para acceder a programas europeos y participar en proyectos de innovación de gran envergadura.

Igualmente, Andalucía TRADE fomentará la captación de inversión extranjera, continuando la labor de la Agencia IDEA, que con el apoyo de los fondos FEDER ha trabajado en la promoción de Andalucía como destino de inversiones, la identificación y gestión de proyectos de inversión y ha realizado un seguimiento de las empresas ya instaladas (programa Aftercare), así como el análisis del clima de negocio.

Los objetivos de TRADE en este ámbito de actuación son:

- Posicionar Andalucía como región atractiva para el destino de in-

versión extranjera directa en los ámbitos internacional y nacional.

- Impulsar el incremento de la inversión extranjera directa en Andalucía por parte de empresas no ubicadas en la comunidad autónoma, ayudando a las mismas a establecer su negocio en la región y ofreciéndoles servicios personalizados. Se persigue conseguir mayor implantación, más duradera, de alto valor añadido y con una importante capacidad de generación de empleo.

- Consolidar las inversiones de las empresas extranjeras que ya están instaladas en Andalucía a través de su seguimiento y de una atención específica al inversor extranjero, generando ecosistemas que otorguen a la región rasgos competitivos respecto a otras regiones.

- Realizar seguimiento y promo-

Andalucía TRADE fomentará la captación de inversión extranjera, continuando la labor de la Agencia IDEA para la promoción andaluza

ver la mejora del clima de negocios en Andalucía para las empresas multinacionales.

Entre los servicios que va a prestar Andalucía TRADE a los nuevos inversores destacan el servicio de acompañamiento durante el proceso de inversión, con actividades de 'softlanding' para el asesoramiento y guía del proyecto ante instituciones nacionales y regionales; la identificación de contactos adecuados, así como información y seguimiento de los permisos y trámites administrativos requeridos para el inicio de la actividad; información sobre potenciales proveedores locales, y facilitar el traslado e integración de trabajadores extranjeros de empresas multinacionales durante su proceso de implantación en Andalucía.

También destaca el ya mencionado servicio Aftercare o servicio personalizado a la multinacional establecida en Andalucía mediante el seguimiento de su proyecto empresarial, atención de consultas, resolución de trabas administrativas que puedan encontrar, presentación de ofertas a la matriz para ampliar la actividad en el territorio, preparación de propuestas para el acercamiento de pro-

veedores y asesoramiento en potenciales planes de expansión dentro de Andalucía.

Andalucía TRADE trabajará en estrecha colaboración con la Unidad Aceleradora de Proyectos (UAP) en aquellos proyectos en cartera que así lo requieran.

Capital Riesgo

Otro de los atractivos que quiere sumar Andalucía TRADE para que la comunidad autónoma sea objetivo de inversores es un completo sistema de incentivos e instrumentos financieros, como el capital riesgo, a los que, en conjunto, se destinarán unos 900 millones de euros y cuyas primeras líneas estarán disponibles a principios de 2024.

En cuanto a capital riesgo, el objetivo es cubrir el ciclo completo de la vida de una empresa. Los instrumentos financieros que se van a implementar acompañarán a los proyectos empresariales en cualquiera que sea la fase en la que se encuentren, desde la creación hasta la fase de desarrollo o su consolidación, una cobertura integral y permanente en la que se trabajará con préstamos participativos, avales, capital, etc.



TRADE en números

- Integración de 3 entidades preexistentes
- 350 profesionales al servicio del tejido empresarial andaluz y el crecimiento económico de Andalucía
- 11 sedes nacionales y 42 internacionales
- Estructura profesionalizada para el Fomento Empresarial, la Internacionalización de la Economía, el Desarrollo de Negocio y Soporte de Valor y la Financiación Empresarial.
- Modelo garantista basado en la toma colegiada de decisiones para las que se cuenta con un Comité de Operaciones Financieras, un Consejo Rector ya constituido, en el que están representados también los empresarios, y un Consejo Asesor, en el que además de los empresarios también estarán representados los sindicatos y agentes del conocimiento.
- 900 millones de euros para apoyo a las empresas entre subvenciones directas con cargo al programa FEDER Andalucía 2021-2027 e instrumentos financieros del Fondo Público Andaluz para la Financiación Empresarial y el Desarrollo Económico (FEYDE).

Una muestra de estos instrumentos son los tres fondos de capital riesgo actualmente en vigor, impulsados a través de la Agencia IDEA y cofinanciados con el programa operativo FEDER, por un montante de 51,35 millones de euros, que tendrán que estar invertidos antes del 31 de diciembre de 2023.

Por una parte, el fondo de capital riesgo dirigido a prestar apoyo a las startups, 'Sherry Venture Innovation I FCR', está gestionado por Quadriga Asset Managers y cuenta con 11,20 millones de euros (8 de aportación pública). Se trata de capi-

Otro de los atractivos que quiere sumar Andalucía TRADE es un completo sistema de incentivos e instrumentos financieros

tal semilla: para pymes y microempresas en fase temprana, con no más de siete años de vida. Las empresas deben estar instaladas en Andalucía y no estar en crisis. A este fondo pueden optar empresas innovadoras con proyectos empresariales alineados con las estrategias de innovación e investigación de la Junta de Andalucía.

Los instrumentos financieros que se utilizan en este caso son, principalmente, la entrada en el capital y los préstamos participativos. El importe máximo por ronda de inversión es de 600.000 euros anuales, con un tope de 200.000 euros máximo por hito o desembolso. Se podrá invertir hasta un millón de euros por proyecto.

Por otra parte, el fondo de capital riesgo expansión, dotado con 40,15 millones, está dividido en dos líneas con el fin de poder atender a un espectro más

amplio de proyectos. Así, 'Alter Cap Andalucía FCR' está gestionado por Alter Capital Desarrollo y cuenta con un montante de inversión de 15,15 millones de euros (10 millones de capital público), con un tope de inversión por proyecto de 2,2 millones de euros.

Por su parte, el fondo denominado 'Corporación Bética de Expansión Empresarial FCR', a cargo de Axon Partners Group, tiene consignados 25 millones (19 millones públicos). Con este instrumento, se puede invertir hasta 3,75 millones de euros por proyecto.

Actualmente hay tres fondos de capital riesgo en vigor, impulsados a través de la Agencia IDEA por un montante de 51,35 millones de euros

Estos dos fondos se destinan a proyectos de pymes y microempresas en fase de expansión temprana (empresas con proyectos iniciados, preparadas para una ronda de inversión de envergadura, aunque no haya empezado a facturar). En este fondo, también las empresas deben estar instaladas en Andalucía, no estar en crisis y contar con proyectos en línea con las estrategias de innovación e investigación de la Junta.

A partir de enero de 2024 y hasta el 31 de diciembre de 2029 tendrá lugar el retorno de las inversiones y la desinversión en los diferentes proyectos a los que hayan destinado estos fondos. Esas devoluciones se convertirán en presupuesto de la Junta de Andalucía y podrán nutrir los nuevos instrumentos financieros que ya serán gestionados por la nueva agencia Andalucía TRADE.

Composición del Consejo Rector

El Consejo Rector de Andalucía TRADE está presidido por la consejera de Economía, Hacienda y Fondos Europeos, Carolina España, y cuenta con una Vicepresidencia Primera, que corresponde a la viceconsejera de Economía, Hacienda y Fondos Europeos, Amelia Martínez; una Vicepresidencia Segunda, que ocupa el viceconsejero de la Presidencia, Interior, Diálogo Social y Simplificación Administrativa, Tomás Burgos; y ocho representantes de otras consejerías con competencias en materia de industria, universidades o innovación, designados por el Consejo de Gobierno de la Junta de Andalucía.

Destaca la incorporación de representantes empresariales: el presidente del Consejo Andaluz de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria, Servicios y Navegación, Javier Sánchez Rojas, y el secretario general de la Confederación de Empresarios de Andalucía (CEA), Luis Fernández-Palacios González de Castejón.



SUMINISTRO ELÉCTRICO Y CONECTIVIDAD

A través de una exposición temática en el Parque de las Ciencias

REDEIA TE ENSEÑA CÓMO PARTICIPAR EN LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA

La muestra expone de forma didáctica y para todos los públicos cómo ser protagonista de la transformación verde y digital que se está produciendo en nuestro país

GRANADA

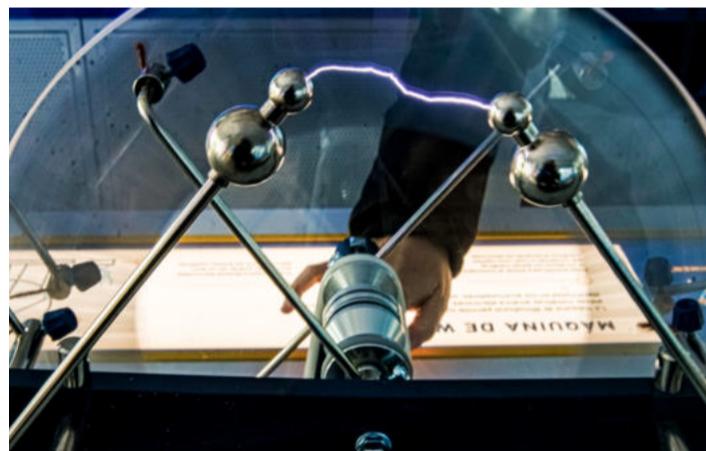
C.S. Bajo el nombre de 'Conectados al futuro: La Transición Energética', Redeia exhibe en el Parque de las Ciencias de Granada una original exposición temática que acerca la transición ecológica al público de manera interactiva, gracias a un programa que incluye diferentes pruebas en forma de juegos, experimentos y hasta un *escape room*.

La exposición está diseñada de forma que los asistentes pueden disfrutar de una inmersión total en el mundo de la energía y las telecomunicaciones a la vez que profundizan en su papel como protagonistas del modelo energético del futuro.

La nueva exposición, promovida por Redeia, está diseñada para el público general, familias y estudiantes con un triple objetivo: concienciar a los visitantes sobre los efectos de la emergencia climática; explicar los retos de la Transición Energética y los compromisos de sostenibilidad de la Agenda 2030; y transmitir el rol activo que jugarán los consumidores para el futuro.

Experiencia inmersiva

La muestra, que combina un enfoque analógico y digital, se compone de distintas fases en las que el visitante, de manera pedagógica y divertida, asume un papel protagonista a través de pruebas,



Info

en la web

conectadosalfuturo.com/

Nueva subestación eléctrica de Baza

Redeia, y más concretamente, su filial Red Eléctrica, han sido noticia hace unos meses en Granada con motivo de la puesta en servicio de la subestación eléctrica de Baza y la línea de alta tensión que discurre por el norte de la provincia, que contribuirá a impulsar desarrollo económico de la zona, además de atender los proyectos de energías renovables del entorno.

nitias relacionadas con el contenido de cada sección, en la que los jugadores toman conciencia del papel protagonista que desempeñan en la transición energética.

En definitiva, una inmersión en el mundo de la energía y las telecomunicaciones como claves fundamentales de la transformación verde y digital que vive nuestro país.

La exposición fue inaugurada el pasado mes de abril por la presidenta del Consorcio Parque de las Ciencias y consejera de Desarrollo Educativo y Formación Profesional, Patricia del Pozo, el delegado regional Sur de Redeia, Jorge Jiménez, y el Director del Parque de las Ciencias, Luis Alcalá.

En el acto de inauguración, el delegado regional Sur de Redeia, Jorge Jiménez, dijo: «es imprescindible que empresas y compañías, como Redeia, juguemos un papel destacado a la hora de involucrar a la sociedad en el proceso de transformación energética». Y profundizó un poco más en esta idea, explicando que «es fundamental que los ciudadanos se sepan protagonistas de la transición energética y contar con ellos como aliados esenciales. Desde Redeia asumimos plenamente, por nuestro papel como columna vertebral de esta transición, la responsabilidad de participar en este proceso de divulgación y esta exposición es sin duda una muestra de ello».

juegos, experimentos, e incluso un *escape room*. Para realizar el recorrido completo, el visitante recibirá a su llegada un código QR que le servirá como llave para desbloquear los diferentes contenidos que se encontrará a lo largo del recorrido formado por cinco módulos.

La primera parada, dedicada a la electricidad y la conectividad, busca la inmersión en el mundo de la energía y las telecomunicaciones a través de una serie de divertidos juegos y experimentos orientados a adquirir conocimientos básicos sobre las propiedades de la energía o la transmisión de datos e imágenes.

La segunda parada traslada al visitante al espacio central de la muestra y cuenta con una gran maqueta sobre la que se proyec-

tan los diferentes escenarios del 'recorrido de la luz' para así explicar el funcionamiento del sistema eléctrico.

Para ser protagonista de la transición energética es fundamental conocerla. Por ello, el tercer módulo analiza los retos y compromisos que implica, explicando aspectos clave como la integración de renovables o la transformación digital.

Como cierre, las dos últimas paradas del recorrido están dedicadas a los compromisos de los ciudadanos para despertar su conciencia sobre el papel activo que les corresponde en el nuevo sistema eléctrico.

Además, para potenciar la participación del visitante, se ha desarrollado un *escape room* virtual, en forma de juego online de aventura. Una actividad llena de incóg-

La nueva exposición, promovida por Redeia, está diseñada para el público general, familias y estudiantes



PTS

Lourdes Núñez, directora de Transferencia de Conocimiento, Internacionalización y Emprendimiento Fundación Parque Tecnológico de la Salud de Granada

AcexHealth y Alhambra Venture

AcexHealth es un programa de acompañamiento y mentorización para startups andaluzas del sector de la salud

¿Por qué invertir en nuevas empresas de tecnología sanitaria? ¿Cuál es la oportunidad?

–Salud es uno de los mercados más rentables del mundo para inversores en fase startup, y con mayor impacto social. En Granada tenemos las mejores infraestructuras especializadas en salud, el PTS, pero aún falta sacarle todo su jugo. Con AcexHealth apoyamos a las empresas para su éxito. Este sector canaliza mucha inversión. I+D, inversión y ventas (crecen más de 2,9 sobre la década anterior). El ahorro de costes ronda entre \$1.5 y \$3 trillones para el año 2030 (McKinsey 2022) además del beneficio social. En España se supera el récord de 2020 y se capta más de 180 millo-

nes de euros, según el Informe ASE-BIO 2021.

–¿Cuáles son los mayores retos del sector salud en Andalucía?

–Poca inversión privada especializada, conocimiento y experiencia global en Salud. Las decisiones tempranas en las startups pueden debilitar o matar una tecnología prometedora e impactante o hacerla inviable.

–¿Cuál es la importancia de AcexHealth?

–AcexHealth es un programa de acompañamiento y mentorización para startups andaluzas de salud (Biotech, Farma, MedTech o Digital Health), que ayuda a las empresas a evitar cometer errores críticos en las primeras fases de desarrollo de los que podría ser difícil o impo-



sible recuperarse. Se centra en hacer que sean más invertibles a través de una evaluación exhaustiva y el desarrollo de estrategias en áreas críticas para el éxito en el espacio de la tecnología de la salud: modelo de negocio, regulación, estrategia de desarrollo, indicación de uso, comercialización... Se seleccionan mentores de EE.UU./UE cuya experiencia y conocimientos coinciden con la tecnología de la startup y el área de negocio que debe abordarse.

Después del programa, los emprendedores pueden hacer un pitch ante inversores para que éstos vean que tienen potencial porque la apuesta de valor que proponen es muy clara. Además, hay premios en metálico y la posibilidad de participar en una misión empresarial a Boston, EEUU. En 2022 lanzamos además Acexhealth Scouting para ayudar a proyectos de investigación que sean susceptibles de dar el salto al mercado y convertirse en empresa.

En 2023 lanzamos también AcexHealth Leadership, con el objetivo de identificar y formar a potenciales CEOs de startups especializadas en salud, y AcexHealth Invest para la detección de potenciales inversores locales, nacionales e internacionales.

–¿Por qué es importante conectar AcexHealth y Alhambra Ventures (AV)?

–Por la falta de inversores en Andalucía de Salud en seed-capital. AV representa una oportunidad para dar a conocer cómo invertir en ese sector: los diferentes métodos de inversión en startups de tecnología sanitaria: como inversor individual o con un grupo inversor centrado en Salud. ¿Cuáles son los puntos clave de evaluación en el espacio de la tecnología sanitaria para identificar una buena inversión y eliminar las marginales? Ej. la necesidad clínica insatisfecha que la sanidad quiere resolver, propiedad intelectual, escalabilidad, vía reglamentaria en EE.UU. y la UE, posibilidades de salida, etc. Tipos de inversión: Notas convertibles, capital y valoraciones...Avanzamos con ilusión y resultados.



INDUSTRY
OFFICE

ACÉRCATE AL
PROYECTO CIENTÍFICO
más importante de España



Cámara
Granada

ineustar
Asociación Española de la Industria de la Ciencia

Supported by:

IFMIF-DONES
ESPAÑA

DOGMA LECÓ

Si eres emprendedor, asesórate con profesionales

Un equipo de más de 20 abogados y economistas conforman este despacho que es un referente en el sector del emprendimiento por su especialización en startups

Si estás pensando en emprender o quieres hacer crecer a tu empresa, en Dogma Lecó encontrarás las soluciones que mejor se adaptan a tu proyecto de negocio. Este despacho de abogados, referente en el sector del emprendimiento, se caracteriza por ofrecer un amplio abanico de servicios, entre los que destacan el asesoramiento jurídico de empresas y personas del mundo de las startups, el deporte, la cultura y la innovación. Siempre de la mano de un equipo especializado.

Dogma Lecó es un despacho clásico fruto de la fusión de un despacho histórico de Sevilla, donde se han ido incorporando los dos socios actuales. «Empezamos en la industria del fútbol, asesorando sobre transacciones, asistiendo a los agentes en los traspasos de clubes y jugadores», explica el socio y direc-

tor de Derecho Mercantil y Deportivo, Ramón Valencia.

Por aquel entonces, en 2001, «la mayoría se arruinaba cuando terminaba su carrera deportiva», así que el despacho abrió un área de gestión patrimonial, que hoy ya no está en funcionamiento. La intención era ayudarles a invertir para que en el momento de su retirada pudieran «vivir de las rentas».

Valencia cuenta que fue entonces cuando Dogma Lecó se adentró en el mundo de las start-up, «donde cualquier Power Point valía 50 millones, no existía ni el concepto de pacto de socios...». Por proteger las inversiones de sus clientes, exigían asesorarles ellos mismos en aquellas operaciones que realizaban como socios en las nuevas compañías. Es decir, «solo trabajábamos con compañías en las que invertían nuestros clientes -



apunta-. Hasta que nos empezaron a pedir asesoramiento para crecer muchas otras empresas».

Una solución para todo

A día de hoy, Dogma Lecó lleva el área de asesoramiento jurídico mercantil y tributario, «los dos aspectos en los que más asistencia necesitan estas empresas cuando van

creciendo». La asistencia es muy personalizada y se centra especialmente en los contratos que deben configurarse con los distintos clientes y proveedores, las negociaciones con inversores, la reestructuración de la compañía, el planteamiento fiscal y tributario o las entradas y salidas de los fundadores.

Su objetivo, señala Valencia, es estar al lado de pequeños y gran-

des a lo largo de toda la vida de su negocio, incorporando valor a todas las decisiones del empresario para aportar seguridad en su modelo y en las operaciones que lleve a cabo. En esta línea, ofrecen servicios de asesoramiento fiscal y tributario, además de mercantil y M&A.

Por otro lado, Dogma Lecó cuenta con un área económico-financiera encargada de analizar la situación de la empresa, llevar su contabilidad y presentar las cuentas anuales y libros oficiales en el Registro Mercantil, además de asegurarse del cumplimiento de sus obligaciones fiscales.

Y, por si fuera poco, son expertos en Derecho Deportivo, una disciplina en continuo crecimiento que exige disponer de un grupo de profesionales actualizado y conocedor de una materia con regulación propia y específica. También en Derechos de Imagen, garantizando la protección de su marca tanto a nivel nacional como internacional.

Estos expertos tienen una solución para todo. ¡No lo pienses más y asesórate en Dogma Lecó!

PUBLICIDAD



NUEVAS TARJETAS MASTERCARD DE UNICAJA BANCO

Reflejo de nuestro
compromiso con el
medioambiente...
y contigo

Las nuevas Tarjetas Mastercard de Unicaja Banco están fabricadas con materiales reciclados para contribuir en la reducción del impacto medioambiental



¡Solicítala ahora!



DIPUTACIÓN DE HUELVA

Impulsa la generación de negocios innovadores en esta nueva edición de Alhambra Venture

A través del Servicio Huelva Empresa, la Diputación colabora con todo el tejido empresarial de la provincia y en particular con los emprendedores y las startups con diferentes acciones como el Foro Huelva Business Market

Con el objetivo de allanar el camino al crecimiento empresarial como verdadero motor del desarrollo socioeconómico de la provincia, la Diputación de Huelva impulsa una estrategia innovadora y comprometida que pasa por la promoción de sus sectores productivos y el apoyo a la innovación e internacionalización del emprendimiento.

Una apuesta por el emprendimiento que durante más de dos décadas ha generado oportunidades a nuevas empresas gracias iniciativas como el Vivero Provincial de Empresas o el más reciente Centro Agroexperimental de Empresas 'La Granja', dirigido a uno de los sectores más destacados del desarrollo económico provincial como es el agroalimentario y dotado con el todo equipamiento necesario para la investigación y experimentación.

Es esta línea de apoyo al empresariado onubense se encuentra también la convocatoria de subvenciones destinada a fomentar la creación de empresas y empleo autónomo en municipios con población inferior a 5.000 habitantes, una acción enmarcada en el Plan dinamización para el reto demográfico.

Por otro lado, a través del Servicio Huelva Empresa, la Diputación colabora con todo el tejido empresarial de la provincia y en particular con los emprendedores y las startups de Huelva con diferentes acciones como el Foro Huelva Business Market, impulsado en colaboración con la Red Business Market para conectar el tejido económico de la provincia de Huelva con el ecosistema inversor e innovador de la región iberoamericana y del sur de Europa. A través de este foro se han generado alianzas, atraído nuevos inversores y contribuido al posicionamiento de la marca territorial de la provincia como espacio dinámico y activo en el escenario innovador internacional.

Respecto a la asistencia a eventos relacionados como el ecosistema Startup la Diputación ha participado y aportado espacios en las 3 últimas ediciones de Salamanca Startup OLÉ y las dos últimas convocatorias de Alhambra Venture.

Huelva empresa acude a esta feria empresarial de Granada para propiciar a las empresas onubenses la posibilidad de establecer networking con otras



startups o empresas de nueva creación y potenciales inversores, fomentando el intercambio de ideas y experiencias en un contexto de innovación, y el acceso a fuentes de financiación alternativas y nuevos nichos de mercado.

En esta décima edición de Alhambra Venture participan de

Huelva Empresa acude a esta feria empresarial para propiciar a las empresas onubenses la creación de networking

En esta décima edición de Alhambra Venture participan de la mano de la Diputación 5 empresas onubenses innovadoras

la mano de la Diputación 4 empresas onubenses innovadoras con potencial de rápido crecimiento y enfocadas a dotar de un plus de tecnología punta a los diferentes sectores productivos que capitalizan el desarrollo socioeconómico en la provincia de Huelva.

Iniciativas emprendedoras como:

Stemdo Ecosystem SL: Primera plataforma de talento digital B2B. Esta plataforma satisface la demanda de talento STEM en diferentes proyectos, simplificando los procesos de contratación y haciéndolo de manera ágil y transparente. Dispone de una plataforma en línea para la contratación de talento juntos en proyectos innovadores.

Astroemociones: Empresa que pretende acercar al gran

público la divulgación científica. Participa en proyectos con AndalucíaLab, Extenda y PROA+. Colaboran con su exposición itinerante Cúpula 2023: CSIC, Instituto Astrofísico de Andalucía y ESA (European Space Agency).

Kemtecnia Tecnología Química y Renovable: Iniciativa empresarial de I+D e Ingeniería, compuesta por un equipo de ingenieros especializados en los sectores industrial, químico y agroalimentario que apuesta por un desarrollo sostenible. Son expertos en proyectos de energía renovable, ahorro de energía y eficiencia.

The Gourmet Revolution: Una plataforma empresarial innovadora, cuyo propósito consiste en generar un cambio en los canales de distribución y el acercamiento de los productos gourmet al gran público.



**Investigamos
para crecer en salud**



www.rovi.es

PULEVA

Federico Lara, R&D Manager at Lactalis Puleva

«Somos muy activos en las colaboraciones con universidades y centros de investigación»

■ Cómo apoyan desde Puleva en particular y Lactalis en general el emprendimiento?

–El Grupo Lactalis es un grupo familiar que surge del espíritu emprendedor de la familia Besnier. El emprendimiento está, por tanto, en el corazón de nuestra empresa y entre nuestros valores y por eso reconocemos la valentía de aquellos que deciden empezar con ilusión una nueva aventura empresarial. Estamos en contacto con nuestro entorno porque entendemos que la innovación no tiene por qué gestarse solo en nuestros equipos. Hay gran cantidad de iniciativas con un alto potencial y tratamos de identificarlas, escuchar sus propuestas y establecer colaboraciones que permitan el crecimiento mutuo.

–¿Cuáles son las líneas de innovación que están llevando a cabo en Lactalis Puleva?

–En Lactalis Puleva tratamos de entender las necesidades nutricionales de los diferentes grupos de población para adaptar nuestros productos y ofrecer un extra de salud y bienestar a toda la familia. Por tanto, uno de los ejes de innovación que nos caracteriza es la salud. Así, por ejemplo, surge nuestra última innovación, Puleva Buenas Noches, una leche enriquecida en triptófano y extractos de tila y melissa para ayudar a conciliar el sueño.

También estamos desarrollando iniciativas encaminadas al bienestar del planeta, a reducir nuestra huella de carbono. En los últimos meses hemos sustituido las pajitas de plástico por otras del papel y estamos implementando los tapones atados tanto para el envase brick como para la botella. Seguimos trabajando en proyectos innovadores que nos permitan, por ejemplo, una mejor gestión



del agua o la revalorización de nuestros residuos.

Otro eje de innovación es el perfil sensorial de nuestros productos. Buscamos nuevos sabores, nuevas texturas, metodologías innovadoras para caracterizar los aspectos organolépticos de los alimentos, etc... Nuestro objetivo es desarrollar alimentos que no solo sean sanos y sostenibles, sino que también estén ricos.

–Puleva se ha caracterizado por apostar por la investigación, ¿en qué están trabajando en materia

de nutrición?

–Para poder entender las necesidades nutricionales de cada grupo necesitamos estar en contacto continuo con el conocimiento científico. De ahí que seamos muy activos en las colaboraciones con universidades y centros de investigación. Un ejemplo es la creación del Aula Instituto Puleva de Nutrición dentro de nuestra colaboración con la Universidad de Granada. Recientemente hemos colaborado con la Fundación Española de la Nutrición y la Fundación Iberoamericana de Nutrición en el estudio ESNUPI, que ha permitido conocer la dieta de los niños españoles. Para nosotros este tipo de estudios supone una oportunidad para mejorar nuestros alimentos infantiles y adaptarlos a las necesidades de los más pequeños.

Del mismo modo el conocimiento científico avanza también en el

ámbito de la salud mental o del impacto de la microbiota en la salud. La nutrición también juega un papel importante en ambos casos y desde Lactalis Puleva estamos explorando diferentes opciones para trasladar este conocimiento al mercado a través de nuestros alimentos.

–¿Qué valoración hace de una iniciativa como Alhambra Venture para esta ciudad y su empresa?

–Esta iniciativa aporta mucho valor a las start ups, a los inversores y a las grandes empresas, como la nuestra. Es una gran oportunidad que nos permite conocernos mutuamente, entender los objetivos de cada uno y explorar vías de colaboración, fomentando el espíritu emprendedor e innovador. Alhambra Venture convierte a Granada en el epicentro de la innovación durante estos días, lo cual es también muy positivo para la imagen de la ciudad.

5 julio | 9:30h

Sala Andalucía 1
Palacio de Congresos de Granada
Paseo del Violón, S/N 18006 Granada

Inversión en el sector sanitario

Jornada de formación de interés para inversores

· ¿Por qué invertir en nuevas empresas de tecnología sanitaria?

· Métodos de inversión en startups de tecnología sanitaria

· Tipos de inversión

Evento organizado por AcexHealth
en el marco de la 10ª edición de Alhambra Venture



acexhealth.com



CÁMARA GRANADA

Gerardo Cuerva, presidente

Apoyo máximo para los emprendedores

Desde esta entidad apuestan de forma decidida por los proyectos innovadores que surgen en nuestra provincia, respaldando estas iniciativas con formación y asesoramiento

Qué valoración hace de la cultura emprendedora granadina?

–Me gusta hablar de nuevos empresarios: de personas que, desde diferentes ámbitos y formaciones, tienen una idea empresarial y luchan por hacerla realidad a través de un nuevo proyecto empresarial. Lamentablemente creo que hoy se crean menos empresas de las que la economía granadina requiere y no creo que desde las distintas administraciones o instituciones granadinas estemos haciendo poco por apoyar a esos nuevos empresarios. Lo que me parece es que hay poca cultura emprendedora y hoy trabajar por cuenta ajena sigue siendo la prioridad para la mayoría de los granadinos.

Dicho eso creo que hay excelentes nuevas empresas, muy especialmente en el ámbito tecnológico y de la investigación, que merecen el apoyo de todos. En ese sentido, creo que es de recibo destacar el trabajo que se está haciendo de transferencia entre la Universidad y el mundo de la empresa.

–Usted que conoce al tejido empresarial español, ¿A qué retos se enfrentan las startups?

–Cuando hablamos de startups siempre pensamos en que el gran reto es la financiación. Y sin duda es uno de los principales desafíos; eventos como Alhambra Venture están demostrando que hay mucho interés por parte de los inversores en participar en estas empresas.



Pero desde mi punto de vista, el gran reto es formativo o, al menos conformar un equipo profesional que sepa gestionar el negocio desde todos los ámbitos.

–¿Cómo están apoyando desde la Cámara estas iniciativas?

–A mí hay un proyecto en el que participamos junto a la Junta de Andalucía, el PTS y la Universidad de Granada, que es AcexHealth, que me gusta mucho: se trata de

una aceleradora de startup del ámbito de la investigación biosanitaria cuyo objetivo es justo lo que te mencionaba antes: formar a investigadores que están tratando de hacer viables empresarialmente sus proyectos de investigación biosanitaria.

Es algo así como convertir en empresarios a quienes inicialmente son solo --entre comillas-- investigadores. Y es muy gratificante. Porque además, AcexHealth, en el que participan empresas de toda Andalucía, nos permite posicionar a Granada dentro del sector biosanitario... pero también y ahí Alhambra Venture e IDEAL han hecho un gran trabajo, como lugar en el que se apoya a las startups.

En un ámbito mucho más modesto, también quiero subrayar la oficina de emprendimiento que hemos creado, junto a la Confederación Granadina de Empresarios y el Ayuntamiento cuyo reto es servir de primer apoyo para cualquier granadino que quiera crear una empresa.

Y finalmente, aunque su objetivo es más amplio, quiero destacar la Industry Office vinculada al Acelerador de Partículas que acabamos de crear y que va a ser básica para incorporar a muchas de esas pequeñas empresas nuevas a un proyecto tractor que va a ser crucial para la economía granadina y andaluza.

MI VENTA INTELIGENTE
lanzate al éxito!

¡Conquista nuevos horizontes!

Podrás **crecer** en:

Y todos los markets B2C y B2B

Digital

Nacional e Internacional

Ecommerce Propios

Proyectos Omnicanales

NOSOTROS TE AYUDAMOS CON:

Toda la tecnología inteligente que incrementa tu rentabilidad

Todos los Procesos Logísticos, Atención y Comunicación con el Cliente

Todo tu Marketing Avanzado Inteligente

Rentabilizamos tus proyectos **al nivel de los mejores,**
con inversiones mínimas

Con rentabilidad desde el primer día

DA **SALTOS DE EFICIENCIA** CON:

rolando.digital

¿Te unes a nosotros?

¡Queraltó ya lo hizo!

De 3 a 30 millones
en 5 años

2022 MEJOR PYME DE ESPAÑA

Con la garantía de pertenecer a un gran grupo

rolando.digital

(21, 13, 8)

Te ayudamos a hacer crecer tu negocio

¿Quieres ser el único de tu vertical que gasta solo 8,5 en lo que tus competidores gastan 10?

¡Consigue que tu eCommerce sea altamente rentable gracias a Rolando!

¡La robótica de procesos y la IA de Rolando te llevarán a lograrlo!

WWW.ROLANDO.DIGITAL

AUMENTA BRUTALMENTE TU RENTABILIDAD, TUS VENTAS Y LA SATISFACCIÓN DE TU E-COMMERCE

Logística

- Reduce gastos
- Realiza un seguimiento activo
- Cuadra facturas de forma automática

Catálogo

- Gestiona tu catálogo desde un único lugar
- Gestiona stock y reservas en tiempo real
- Adapta y publica tus catálogos de forma automatizada

Pedidos y devoluciones

- Mejora tu eficiencia
- Automatiza devoluciones
- Controla márgenes y gestiona ventas

Analítica

- Estudia tu rentabilidad
- Analiza ventas, devoluciones y tendencias

¡Adelántate a tu competencia!

Elige el mejor Software para eCommerce y Marketplaces

eawards TARRAGONA 2021

MEJOR SOLUCIÓN ECOMMERCE

eawards MARBELLA 2021

MEJOR SOLUCIÓN ECOMMERCE

FRANCISCO BARRANCO

Director

«El Palacio de Congresos es el otro gran acelerador de la provincia, en este caso de conocimiento»

Es el mayor contenedor cultural de la provincia con programación permanente y con unos 150.000 espectadores de media cada año

Alhambra Venture es un evento dedicado al emprendimiento. ¿Cómo se puede innovar en un mercado tan consolidado como el de los congresos?

–La capacidad para diferenciarse en un sector tan competitivo como el nuestro radica precisamente en la búsqueda permanente de la innovación como herramienta de desarrollo. El Palacio de Congresos de Granada es un recinto único en España, ubicada en pleno centro de una ciudad muy atractiva y con una serie de características que son valoradas muy positivamente por los operadores congresuales. Pero no podemos quedarnos solo en eso, necesitamos innovar constantemente tanto en medios técnicos como en tipología de eventos. Los sistemas audiovisuales de última generación y los diseños de espacios versátiles para transformar el palacio al gusto del cliente forman parte de nuestra estrategia de mejora.

–¿Es un modelo de negocio rentable a nivel empresarial?

–El palacio es quizá una de las empresas más peculiares de esta provincia. Estos recintos fueron ideados desde el sector público para generar riqueza en su entorno, no para ser rentables de puertas adentro. Por eso su gestión fue pública durante los primeros 20 años de vida. Desde 2012 es privada y se hace un gran esfuerzo para rentabilizar los más de 45.000 metros cuadrados que mantenemos a diario. De cualquier forma, es notorio que somos un ecosistema que genera 50 millones de euros cada año de retorno directo a la ciudad. Por cada euro que ingresa el palacio se generan 25 en Granada. Está claro que es rentable, pero para la ciudad de Granada.

–Aumenta el prestigio de Granada como ciudad del conocimiento científico en materias como la Inteligencia Artificial, el ámbito biosanitario, la ingeniería o la fusión de partículas, entre otros campos. ¿Qué puede aportar el Palacio de Congresos a este nuevo horizonte?

–Para situar a la ciudad como referente en estas cuestiones se ne-

cesitan básicamente dos cosas: profesionales e intercambio de conocimiento. Granada, con su Universidad al frente, está formando a los mejores especialistas del mundo en asuntos como los que hace referencia precisamente por el nivel de sus científicos e investigadores. Aquí tenemos a expertos mundiales que a veces pasan desapercibidos hasta que se organiza un evento de intercambio de conocimiento. Me refiero a los congresos científicos y en eso tiene mucho que ver el Palacio de Congresos porque estamos inmersos de forma permanente en procesos de candidaturas para traer a la ciudad congresos relacionados con las ciencias del futuro. Hemos situado a Granada en el epicentro mundial del conocimiento con eventos de todo tipo y estamos potenciando mucho esa especialización dentro de nuestro sector. Prueba de ello es que recientemente hemos sido elegidos para celebrar el mayor congreso mundial de ingeniería electrónica y después del verano vamos a albergar el primer congreso andaluz de Inteligencia Artificial o el mayor dedicado a los materiales para reactores de fusión. Tenemos programados 25 congresos de este perfil hasta 2028. Si me permite el símil, el Palacio de Congresos es el otro gran acelerador de la provincia, en este caso de conocimiento.

–Un acelerador de conocimiento pero también un motor cultural.

–Así es. Hemos hablado de los congresos científicos pero también tenemos una parte muy importante de nuestra programación dedicada a la cultura. Cada año celebramos unos 130 espectáculos culturales en nuestras instalaciones, desde teatro a conciertos, ballet incluso monólogos.

«El palacio es verde. Hemos hecho una gran inversión en energías renovables y hemos sustituido 190.000 vatios de luminarias por leds»



Francisco Barranco. F.R.

Somos el mayor contenedor cultural de la provincia con programación permanente, con unos 150.000 espectadores de media cada año. Fijese si estamos vinculados a ese perfil cultural que cuando recibimos la visita de la Academia del Cine para que evaluaran nuestra capacidad para coger la Gala de los Goya nos dijeron que había pocos espacios en España con las características de la Sala Lorca.

–Muchas de las startups apuestan por nuevos modelos de sostenibilidad. ¿Cómo afrontan este reto desde el Palacio de Congresos?

–El Palacio de Congresos es verde por fuera pero también por dentro. Y no me refiero solo al mármol que lo recubre. Hemos hecho una gran inversión en energías renovables y hemos sustituido 190.000 vatios de luminarias por leds, un reto enorme que había que afrontar. Estamos ilusionados con que finalmente

se ejecuten los fondos europeos que nos han concedido para avanzar aún más en la sostenibilidad del palacio. Tenemos previsto sustituir toda la terraza por suelo fotovoltaico, instalar aerotermia e implementar otras mejoras que nos situarán como uno de los edificios más verdes de Granada. También hacemos una contribución al medio ambiente eliminando huella de carbono que no se ve, pero que está, y eso es una de nuestras fortalezas más valoradas por nuestros clientes. Piense en cualquier palacio de congresos que conozca fuera de Granada. Todos están en la peri-

«Nuestro mayor reto es que las administraciones nos consideren como un elemento estratégico de la ciudad y actúen con la sensibilidad que merece»

feria. Los congresistas deben desplazarse en autobuses o transporte público, ida y vuelta, miles de personas, varias veces al día, muchos días del año. Eso genera una contaminación brutal que no ocurre en Granada sencillamente porque estamos en el centro y el usuario tiene su hotel, los restaurantes, los monumentos y todo lo que quiera a escasos minutos a pie.

–¿Cuál es el mayor reto ahora mismo del Palacio?

–Desde el punto de vista institucional, que las administraciones nos consideren como un elemento estratégico de la ciudad y actúen con la sensibilidad que merece este proyecto. A nivel profesional, estamos inmersos en el mayor reto de la Historia de este recinto: la compleja organización el 5 y 6 de octubre de la Cumbre de la Comunidad Política Europea con 47 jefes de estado y de gobierno y la reunión del Consejo de la UE con sus 27 miembros.



fundación ABADÍA *del* SACROMONTE

Recorrer el claustro de la Abadía del Sacromonte, atravesar el patio de la Estrella, entrar en silencio en las Santas Cuevas donde se encontraron los restos originales de san Cecilio y los Libros plúmbeos, contemplar el retablo de su Colegiata, recorrer su exposición permanente de pintura y escultura, donde podremos contemplar un cuadro de Goya, entre otras maravillas, es una experiencia que nadie que venga a Granada debe perderse.

Después de varios años de trabajo de rehabilitación, la Abadía del Sacromonte está a punto de culminar una etapa de cambios que están devolviendo un esplendor extraordinario a este monumento. La rehabilitación atraerá a miles de visitantes que hasta ahora no conocían la Abadía y permitirá, a los que ya la conocían, "redescubrir" este lugar excepcional.

Porque la Abadía del Sacromonte, aunque es visitada ya por decenas de miles de personas todos los años, sigue siendo el "secreto mejor guardado" del rico patrimonio de Granada, la "joya escondida" de la ciudad. La Fundación Abadía del Sacromonte viene trabajando desde 2016 en la recuperación y mejora del conjunto arquitectónico de la Abadía y en la rehabilitación de su rico patrimonio artístico, como el retablo de la colegiata, la colección de tapices flamencos del siglo XVI y muchas pinturas y esculturas que se exponen en sus salas y que, tras su paso por el Taller Diocesano de Restauración Artística, que tiene precisamente su sede en la Abadía del Sacromonte, ahora lucen con nueva hermosura.

Actualmente están finalizando las obras del Edificio Central de la Abadía, cofinanciado con el Programa 1,5% Cultural del Ministerio de Fomento, que dotará al monumento de unos espacios extraordinarios y permitirá un acceso nuevo, impresionante, para los visitantes. Por otro lado, está concluyendo la restauración de las fachadas del edificio, a través de un proyecto del Plan Alhambra de la Junta de Andalucía. Ya se puede apreciar el cambio radical de la imagen exterior de la abadía, de la entrada a la iglesia, de los arcos que son un símbolo de este lugar. Así pues, grandes cambios, por dentro y por fuera, que nos ofrecerán muy pronto una nueva visión de la Abadía del Sacromonte.

Todo este esfuerzo de rehabilitación y modernización de las instalaciones convierte la Abadía, aún más, en un lugar indispensable para comprender Granada y valorar en su totalidad la historia y el presente de la ciudad.

El proyecto de renovación de la Abadía no se limita a la rehabilitación su patrimonio histórico, sino que la Fundación ha querido también incrementar sus atractivos. La prueba más patente es la instalación de la colección de arte religioso del salmantino Venancio Blanco, uno de los escultores más notables del siglo XX español, recientemente fallecido. Gracias a un acuerdo de la Fundación Abadía del Sacromonte con la Fundación MAPFRE, esta colección de grandes esculturas de bronce (Última

Cena, La Piedad, Calvario, Santa Teresa de Ávila, San Juan de la Cruz, son algunas de las esculturas expuestas) que se pueden visitar en la Abadía, pues se acaba de renovar el convenio para su permanencia.

La Abadía del Sacromonte es fundamental para entender la historia de Granada, ya que es uno de los vértices de ese "triángulo" maravilloso de la historia de esta ciudad formado por la Alhambra, la Catedral y, precisamente, la Abadía.

Como advierte uno de los carteles informativos en el camino de acceso desde El Fargue, la Abadía es la «cuna del cristianismo en Granada». Fundada en 1610 por el Arzobispo Pedro de Castro y Cabeza de Vaca, gran humanista a caballo del siglo XVI y el XVII, esta centenaria institución nació como consecuencia de los descubrimientos en unas cuevas de este monte, de los restos de los primeros mártires de Illiberis, san Cecilio y sus compañeros, todavía en época romana. Junto a los restos de estos mártires, se encontraron los famosos Libros plúmbeos, que tanto interés han suscitado a lo largo de estos siglos y hasta nuestros días.

Los Libros Plúmbeos son 223 planchas circulares de plomo, de unos 10 cm, escritas en árabe, que hablan de los orígenes del cristianismo en España. La historia de la Abadía ha estado vinculada desde sus orígenes a la discusión sobre su veracidad histórica. Se cree que fueron escritos con la finalidad de aproximar a la comunidad morisca (musulmanes convertidos al cristianismo) y la cristiana. Los escritos pretendían demostrar el origen árabe de los primeros cristianos y mártires de la zona, y era también un reclamo al respeto de las tradiciones, usos y costumbres de los árabes de Granada.

Dentro de estos muros, y a lo largo de 400 años, se encuentra parte muy importante de la historia de Granada y de España. Aquí se desarrolló una intensa vida espiritual, académica, de investigación, misionera... Algunos estudiosos consideran que la Abadía fue la primera Universidad privada de España, donde se estudiaba Derecho Eclesiástico y Civil. Fue también Escuela de Lenguas Bíblicas, dedicada al estudio del hebreo, el latín, el griego y el árabe.

Su influencia se extendió mucho más allá de Andalucía, y de ella salieron numerosos rectores de la Universidad de Granada, famosos escritores, ministros y otros políticos, y obispos de España e Iberoamérica. Este año, celebramos el centenario de la muerte de Andrés Manjón, el gran educador, creador de las Escuelas del Ave María, que fue canónigo de la Abadía del Sacromonte.

Hoy la Abadía, siguiendo la estela de tantos sacerdotes, obispos, canónigos y seglares que han pasado por sus estancias, vuelve a tener una intensa vida religiosa, cultural y social. La Abadía del Sacromonte es un destino turístico que no puede faltar en la agenda de ningún visitante.



DÉCIMA EDICIÓN. Contará con mesas redondas sobre inversión, venture capital, innovación o emprendimiento femenino

Pedro Nueno, Jaime de Mora, Albert Rivera o Beatriz Corredor, entre el panel de ponentes de Alhambra Venture 2023

GRANADA

A.A. Alhambra Venture se ha convertido en el evento más importante del sur de España que conecta a emprendedores e inversores de primer nivel, siendo un punto de encuentro para la innovación, el emprendimiento e inversión. Esta décima edición, que se celebrará el 4 y 5 de julio, tiene a 36 startups finalistas y cuenta con ponentes de reconocimiento internacional como Pedro Nueno o Jaime de Mora.

Será precisamente la de Nueno, la primera ponencia que inaugure esa edición en el Palacio de Congresos. En ella, el experto en innovación profundizará sobre “la iniciativa emprendedora generadora de valor para la Sociedad”, nombre que da título a la charla. El profesor del departamento de Iniciativa Emprendedora del IESE, fundador y presidente honorario de la China Europe International Business School (CEIBS) dará las claves sobre emprendimiento que ha conocido a lo largo de su carrera.

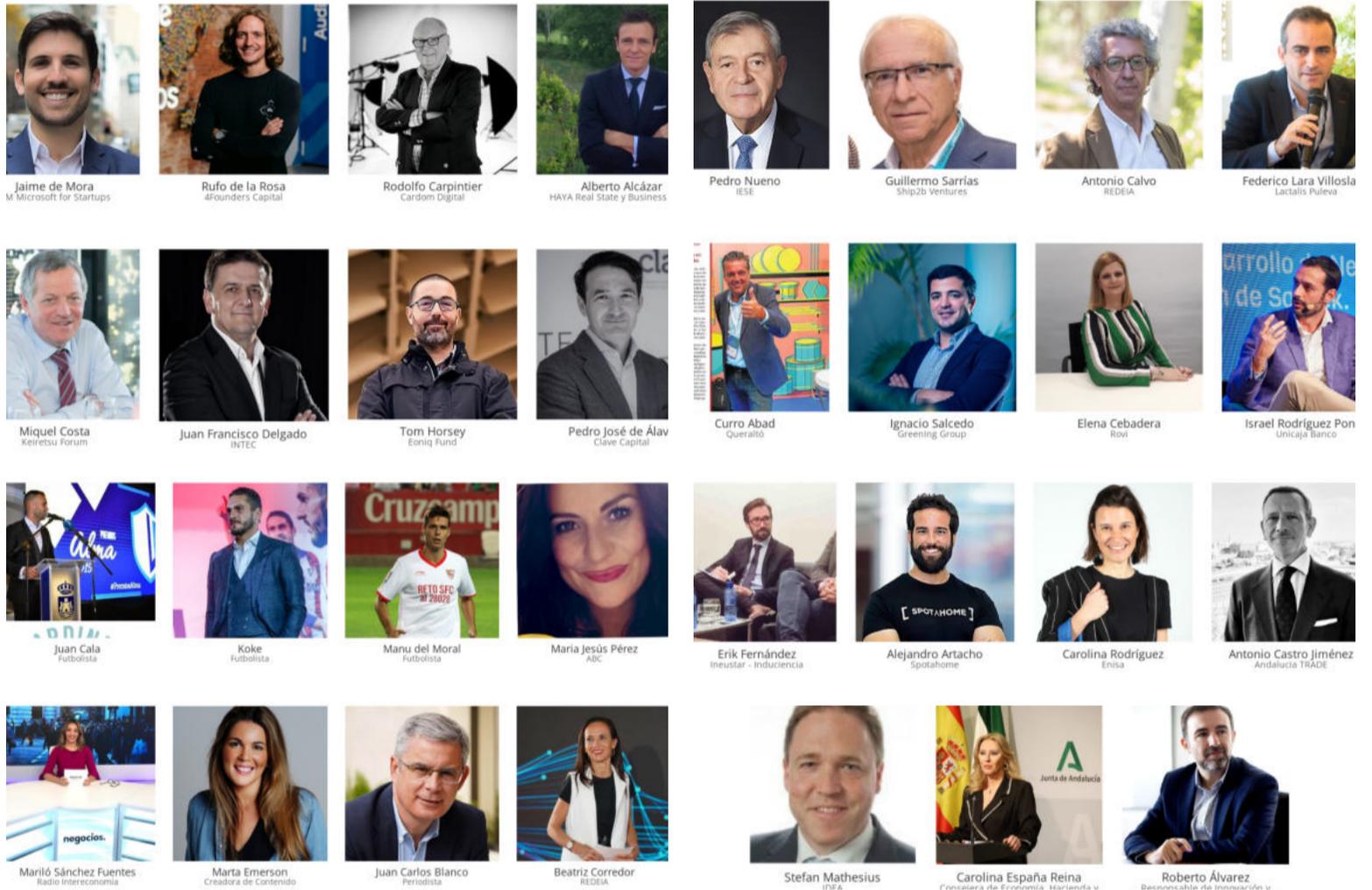
Una trayectoria que ha enriquecido a través de su escuela, líder de dirección de empresas en Asia, cuenta con sedes en Shanghai, Beijing, Shenzhen, Accra o Zurich.

Además, Nueno es fundador de Finaves, un fondo de capital de riesgo basado en el IESE que ha impulsado más de 40 empresas y 3000 puestos de trabajo. Durante seis años formó parte del Visiting Committee de la Harvard Business School y es un reconocido autor con 22 libros publicados y traducidos a diferentes idiomas.

Por su parte, Jaime de Mora, gerente general de Microsoft for Startups en Europa Occidental, hablará de la apuesta estratégica en startups de Microsoft. De Mora adelanta que la empresa quiere estar más cerca de los emprendedores y reconoce que en el Sur el ecosistema es muy fuerte. “Vemos a Alhambra Venture como un potencial acelerador de todas estas startups y nos gustaría buscar algún tipo de partnership para dar apoyo a las empresas participantes”, adelanta.

De Microsoft a Granada

Cabe mencionar que Microsoft for Startups se trata de una apuesta de la multinacional tecnológica por apoyar emprendimientos en sus primeras etapas de crecimiento. Gracias a esta plataforma, la compañía pone en manos de los emprendedores la tecnología más puntera, dando acceso no solo al soporte técnico y de negocios, sino también a una red global de contactos y clientes.



Como indica el gerente general, Microsoft, siendo una de las tecnológicas más grandes del mundo, “es consciente de que tiene la capacidad de empoderar a startups globalmente, tanto a nivel empresarial como tecnológico, por lo tanto, estamos apostando fuertemente para que los futuros unicornios crezcan de nuestra mano”.

La ponencia que cerrará el primer día del evento, el próximo 4 de julio, será la de Albert Rivera, socio director de RV+. Reconocido por su carrera política, el que fuera fundador y presidente de Ciudadanos, está volcado en el emprendimiento a través de una consultoría estratégica. En ella, ofrecen asesoramiento integral a empresas, inversores y emprendedores para conectar sus estrategias de negocio y un soporte para desarrollar operaciones comerciales de éxito, fusiones, adquisiciones o inversiones inmobiliarias.

Rivera también es presidente de Meeting Lawyers, una startup en la que un equipo de abogados especializados en distintas temáticas responden consultas legales en menos de dos minutos. Funciona las 24 horas y su aplicación ofrece opción de chat e incluso videollamada.

El expolítico, por otra parte, es director del Instituto Universitario de Liderazgo del Centro de En-

señanza Superior Cardenal Cisneros, una institución privada adscrita a la Universidad Complutense de Madrid. La entidad ofrece formaciones como el curso Cómo comunicar en público o el posgrado en Liderazgo y management político.

Ya el miércoles, 5 de julio, tendrá lugar la ponencia de Beatriz Corredor. La presidenta de Redeia (antigua Red Eléctrica), es también docente en la Universidad Nebrija e IE University. La que fuera exministra de Vivienda en el Gobierno de José Luis Rodríguez Zapatero, entre otros cargos de su vida política, es mentora de la Fundación Endeavor de apoyo al emprendimiento de alto impacto.

Corredor forma parte del Top 100 Mujeres Líderes en España, en la categoría de Alta Dirección, además de estar en el consejo asesor de organismos como WAS-Women Action Sustainability o WLW-Women in a Legal World, que fomentan la sostenibilidad y la promoción del papel de la mujer y el talento femenino, siendo una voz reconocida en este ámbito.

Un unicornio

El mismo día participará como ponente, Alejandro Artacho CEO de Spotahome, plataforma online que ofrece alquiler de pisos y habita-

ciones de media y larga estancia y startup ganadora de South Summit en 2016. Artacho, fue seleccionado en 2019 como Emprendedor Endeavor en julio de 2019 durante el ISP de Tokio.

Antes de su aventura en Spotahome, fundó dos empresas en China, una compañía de comercio de aceite de oliva y una agencia de viajes. Este emprendedor nato, es cofundador de ancla.life, una asociación para el bienestar de emprendedores que lucha contra el burnout. Igualmente, es miembro de YPO, una comunidad de liderazgo de directores ejecutivos con sede en Estados Unidos y profesor asociado de Derecho en el IE.

Esta décima edición contará, además de este cartel de ponentes, con un gran panel de mesas redondas. El primer día, tras la inauguración, tendrá lugar el coloquio sobre ecosistemas de emprendimiento, en el que participarán representantes de los principales ecosistemas de emprendimiento del Sur de España.

También hablará un coloquio con Alejandro de las Casas, Co-Founder y CEO Internacional de Kimitec, el próximo gran unicornio Europeo.

Otra de las mesas, tratará el papel del Venture Capital como impulsor del emprendimiento innovador, con la participación de inversores destacados que expon-

drán su visión. Entre las temáticas, también se encuentra el Corporate Venturing y cómo la innovación y el emprendimiento pueden dar respuesta a los retos de las grandes empresas, que ocupará otra mesa redonda.

La primera jornada se cerrará con un grupo de debate sobre operaciones de inversión de deportistas de élite, con la moderación de Rafael Lamelas y la participación de Juan Cala, Koke y Manu del Moral. Todo ello, condimentado con pitches, diferentes reverse pitch que pondrán el foco en qué buscan los inversores que apuestan por la sostenibilidad y mucho networking.

Ya en el segundo día las mesas redondas tratarán temáticas como las alternativas de financiación para startups o el papel de la mujer en el ecosistema del emprendimiento. Sobre esta temática, habrá un coloquio de mujeres líderes del panorama emprendedor, donde estarán Rosa Siles, María del Mar Fuentes y Mariló Sánchez Fuentes.

La última mesa, antes de la gala y entrega de premios, hablará de la posición de España como destino de inversión y contará con la participación de inversores internacionales.



72

Festival de Granada

21 de junio | 19 de julio 2023

20 FEX
Festival
Extensión

54 Cursos
Manuel de Falla

www.granafestival.org

Ministerio de Cultura y Deporte · Junta de Andalucía · Ayuntamiento de Granada · Diputación de Granada · Universidad de Granada · Patronato de la Alhambra y Generalife



4 / 5 JULIO

PROGRAMA

PONENTES - MARTES, 4 DE JULIO



ALBERT RIVERA DÍAZ

La Importancia de Comunicar, Emprender y Reinventarse
Fundador de Ciudadanos, ex político, Fundador de RV+, Presidente de Meeting Lawyers y Director del Instituto Universitario de Liderazgo Cardenal Licenciado en Derecho por la Facultad de ESADE (Universidad Ramon Llull).



JAIME DE MORA

Apuesta Estratégica de STARTUP de Microsoft
Director General de Microsoft for STARTUPS en Europa Occidental. Profesor de MBA y Master en Big Data & Analytics del IE. Cuenta con más de 15 años de experiencia en la Industria de la Tecnología. Asesor de más de 25 Start ups en Europa, LATAM, y EEUU.



PEDRO NUÑO INIESTA

La Iniciativa Emprendedora Generadora de Valor Para la Sociedad
Fundador de Finaves. Consejero en varias en empresas nacionales e internacionales. Profesor de Iniciativa Emprendedora del IESE. Doctor en Administración de Empresas por la Universidad de Harvard.



ANTONIO CALVO ROY

Sostenibilidad e Innovación
Director de Sostenibilidad en Redia
Trayectoria: Gabinete de comunicación de diversas instituciones, Director de Comunicación y Responsabilidad Corporativa de Red Eléctrica de España, Director de Comunicación de la Universidad de Nebrija
Periodista, autor de diversos libros de divulgación científica, colaborador de revistas y periódicos.



ELENA CEBADERA

La importancia de las patentes como herramienta de protección de la innovación»
IP Corporate Director and Confidential Information Manager (ROVI Group). Profesora asociada de la Universidad Complutense. Con mas de 19 años de experiencia en el mundo de las patentes. Licenciada en Química por la UNED, Grado en Derecho por la UNIR y Postgrado en Nutrición.

AGROFOOD



FEDERICO LARA VILLOSLADA

Estrategias de Innovacion en el Sector Alimentario.
DIRECTOR DE I+D EN LACTALIS PULEVA Carrera profesional vinculada a la salud y la nutrición formando parte de varios grupos de investigación. Doctor en Farmacia UGR (2005). Miembro de varios comités científicos y grupos de expertos de entidades relacionadas con la nutrición

FINTECH



ISRAEL RODRÍGUEZ PONCE

Estrategias de innovacion abierta corporate venturing. Creacion de laboratorios de co-innovacion entre fintechs y startups.
DIRECTOR DE INNOVACION (Chief Innovation Officer) en UNICAJA BANCO Más de 15 años de experiencia en el mundo de la gran empresa ocupando puestos de Transformación Digital e Innovación, principalmente en Banca y AA.PP. Ingeniero Superior de Telecomunicación por la Universidad de Sevilla.

CEO CARA A CARA: IGNACIO SALCEDO (GREENING) Y CURRO ABAD (ROLANDO-QUERALTÓ)

"Talking about Graná: Creando Valor desde el Sur con la Tecnología en el Alma"



IGNACIO SALCEDO

CEO y Socio Fundador en GREENING GROUP. Director de la Asociación de Empresarios de Sur de España (Cesur) en Granada. Ingeniero de caminos por la Escuela Técnica Superior de ICCP de Granada y MBA Executive por la EOI.



CURRO ABAD

CEO DIRECTOR GENERAL EN QUERALTO. Premio CEPYME: Pyme de ESPAÑA del año 2022
CEO DE ROLANDO DIGITAL. Presidente Comisión Tecnología, Emprendimiento y Startups #TES Ingeniero de caminos por la UGR, Doctor por la Complutense, EMBA y Transformación Digital en San TELMO.

COLABORAN:



SOCIO FORMATIVO



UNIVERSIDAD DE GRANADA



UNA INICIATIVA DE



PONENTES - MIÉRCOLES, 5 DE JULIO



BEATRIZ CORREDOR SIERRA

Dialogo con Eduardo Peralta, Director de IDEAL: Retos para una Nación Emprendedora. Presidenta de Redeia. Top 100 Mujeres Líderes en España, en la categoría de Alta Dirección. Ex-ministra de Vivienda. Docente en la Universidad Nebrija e IE University, mentora de la Fundación Endeavor de apoyo al emprendimiento de alto impacto.



CAROLINA RODRÍGUEZ

Emprendiendo el futuro que queremos Responsable de Promoción de ENISA. Coordinación de la actividad de promoción en Enisa, empresa pública adscrita al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Trayectoria: Directora General Alto Comisionado para España Nación Emprendedora. Promoción y Relaciones Institucionales en ICEX España. Licenciada en derecho, postgrado especialista en Dirección y Gestión de Comercio Exterior.

JUNTA DE ANDALUCIA

Gestión de Fondos de Capital de Riesgo

Intervienen; D. Antonio Castro Jimenez. (Director General de la Agencia Empresarial para el desarrollo económico TRADE: "Andalucía TRADE: Una puerta abierta al inversor"

Y D. Stefan Mathesius, responsable de instrumentos Financieros y Riesgos de la Agencia IDEA: "La Junta como impulsor de fondos de capital riesgo"

PRESENTACION DE FONDOS: Intervención de representantes de Alter Capital, Axon Partners Group y Quadriga Asset Managers.

INDUSTRY OFFICE SUPPORTED BY IFMIF-DONES: RETOS Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO.



ERIK FERNÁNDEZ

General Manager en INEUSTAR - Asociación Española de la Industria de la Ciencia



ROBERTO ÁLVAREZ

Responsable de Innovación y Transformación Digital en Cámara de Comercio de Granada

MESAS REDONDAS

MARTES DÍA 4

- 1 - Ecosistemas de emprendimiento;** Modera **Quico Chirino**, Intervienen representantes de los principales ecosistemas de emprendimiento del Sur de España (Andalucía, Murcia, Ceuta, Huelva, Málaga y Granada).
- 2 - Acceso a la financiación de Startup:** Garantía, CaixaBank, y ENISA.
- 3 - Venture Capital:**
 - a. Como impulsor del emprendimiento innovador Según los inversores. Modera **Vicente Quesada**.
 - b. ¿Qué buscan los inversores?. Modera **Tom Horsey**
 - c. Cómo impulsar el emprendimiento en el sector AGRO FOOD. Modera **Juan Francisco Delgado**.
 - d. Invertir en SALUD según los inversores. Modera **Lourdes Núñez**.
- 4 - La inversión en deportistas de elite:** Moderado por **Rafael Lamelas**. Participación de Juan Cala, Koke y Manu del Moral.

MIÉRCOLES DÍA 5

- 1- Comunicación y emprendimiento.** Modera: **Fernando Pérez Medina**. Participan: Mariló Sánchez, Marta Emerson y Juan Carlos Blanco.
- 2- Mujeres líderes del ecosistema de emprendimiento.** Modera: **Mariló Sánchez-Fuentes**. Participan: María del Mar Fuentes, Carmen Carpintero, Emily Cebrián y Patricia López.
- 3- Sport Tech:** Miguel Robles (YouPlay), Lalo García.

GLOBAL PARTNERS:



MAIN PARTNERS:



BIOTECH. Alhambra Venture, comprometida con la investigación del sector, dedica un vertical a startups que desarrollan potentes soluciones

La innovación en tecnologías médicas revolucionará el sector de la salud

GRANADA

A.A. La salud es un recurso invaluable que afecta a todos los aspectos de la vida. Por ello, la investigación en salud desempeña un papel crucial en la mejora de la calidad de vida y en el avance de la medicina. Permite comprender mejor las enfermedades, identificar factores de riesgo, prevenir, desarrollar tratamientos más efectivos y descubrir nuevas terapias y tecnologías médicas.

La pandemia ha puesto de manifiesto esta necesidad de inversión científica, pero también la colaboración global entre organismos públicos y privados, así como la adopción y el desarrollo acelerado de tecnologías médicas.

En este sentido, en España, el sector de la salud en el ecosistema emprendedor ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años. Existe un entorno favorable para el emprendimiento en salud, respaldado por una combinación de factores, que pasan por uno de los mejores sistemas sanitarios del mundo, una base sólida de investigación médica y una creciente demanda de innovación en el sector.

Esta innovación está enfocada en gran medida a la tecnología médica y los dispositivos de diagnóstico, monitoreo de pacientes, telemedicina y tecnología wearable. También el desarrollo de aplicaciones móviles, plataformas online y software de gestión de datos para mejorar la atención médica, la gestión de pacientes, el bienestar y la prevención de enfermedades. Del mismo modo, destacada la telemedicina, el monitoreo remoto de pacientes y las soluciones de salud basadas en inteligencia artificial.

Son muchas las empresas emergentes que están trabajando en soluciones que mejoran la eficiencia, la precisión y la accesibilidad de los servicios de salud y varias de ellas son finalistas de Alhambra Venture 2023.

Biotech

Entre los sectores a destacar dentro de la rama de la salud se encuentra, sin duda, la biomedicina y biotecnología, que está avanzando a pasos agigantados debido a los avances en la genética, la biología molecular y la tecnología de la información, creando incluso una nueva oferta universitaria ante la alta demanda.

El informe AseBio 2021, de la Aso-



ciación Española de Bioempresas analiza la situación del sector en el país y señala en 2021 se produjo un nuevo récord del volumen total de financiación captada por el sector biotech, superando los 180 millones de euros en 41 operaciones. Además, destacan el interés de los inversores internacionales.

Aseguran que hay futuro, puesto que el número de matriculados en estudios universitarios en biotecnología supera los 8.700 alumnos, con un 60% de mujeres y se posiciona como uno de los estudios universitarios con mayor nota de corte, lo que indica la gran demanda.

Según el informe, las empresas biotech son el sector con mayor porcentaje de investigadores sobre el total de empleados, después de las empresas de servicios de I+D, con un 13,23% de investigadores sobre el total de ocupados. Por si fuera poco, destacan a Andalucía como tercera región líder en número de empresas.

Los datos son esperanzadores y la pandemia impulsó una gran colaboración entre agentes públicos y privados, impulsado desde Ministerio de Ciencia e Innovación. A pesar de ello, análisis como el Informe de innovación y salud de la Plataforma Española de Innovación Tecnológica Sanitaria (fenin) señala la necesidad de mejorar la entra-

da de PYMES en las licitaciones lanzadas desde las administraciones públicas. Apunta el deber de crear concienciación “sobre los beneficios que aporta y su papel clave en la mejora de la calidad de los sistemas sanitarios”.

Por ello, son varios los expertos que exigen más facilidades para la adaptación del marco regulatorio en lo que concierne Sistema Nacional de Salud.

Todo ello, podrá impulsar más rápidamente el uso de terapias innovadoras en las que trabajan, por ejemplo, varias de las startups finalistas de Alhambra Venture.

En el ecosistema emprendedor se están desarrollando terapias avanzadas y novedosas para tratar enfermedades tan mortales como el cáncer y varias de ellas estarán los próximos 4. Y 5 de hilo en el Palacio de Congresos.

Desde el ámbito privado se está investigando terapias génicas, celulares, inmunoterapias y medicina regenerativa. Todas ellas tecnologías que buscan abordar condiciones médicas que previamente tenían opciones de tratamiento limitadas.

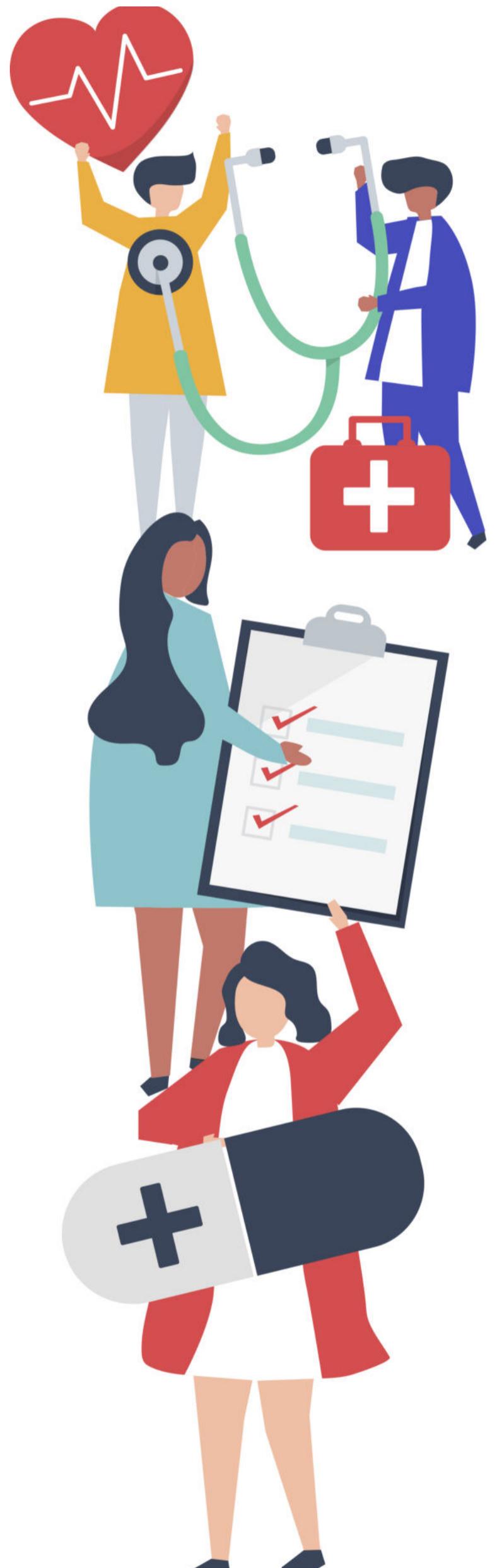
También se trabaja en la implementación de medicamentos personalizados que se adaptan a las características genéticas y biológicas específicas de un individuo para lograr tratamientos más eficaces y reducción de efectos secundarios.

Otro de los ejemplos es el son las técnicas para el diagnóstico molecular con kits y pruebas de diagnóstico más rápidos y precisos, que pueden detectar enfermedades genéticas, infecciones y biomarcadores de enfermedades.

Todas estas ramas están dentro de las startups finalistas de Alhambra Venture que se darán cita en Granada y desde el evento se dedicará todo un bloque a la rama de la salud. Tendrá lugar el primer día, 4 de julio, cuando habrá una mesa redonda de Corporate Venturing que tratará precisamente cómo la innovación y el emprendimiento pueden dar respuesta a los retos de las grandes empresas.

También habrá un reverse pitch sobre la inversión en salud con la participación de Francisco Marín, Socio de CONEXO Ventures e inversor Health e Iván Tornos, inversor en Health Tech.

Por último, las startups de salud: DSruptive, mSurgery, Medicsen, PlusVitech, VAXDYN, LentiStem Biotech, ONESTX y Pharmamel harán su pitch.



En España, el sector de la salud en el ecosistema emprendedor ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años



**ABRIMOS
NUEVO
CENTRO
EN GRANADA**

BUSCAMOS INVERSORES

Forme parte de una empresa comprometida y responsable con la salud de las personas

aequilibrium

adiciones ●●● GRUPO MENTALIS

grupomentalis.es | 639 85 82 80

PLUSVITECH. Investiga un medicamento no invasivo que ha logrado la remisión completa en pacientes terminales

Reinventar un fármaco para curar el cáncer de pulmón

GRANADA

A.A. La mayoría de las investigaciones que trabajan en nuevos tratamientos para el cáncer u otras enfermedades fracasan porque el desarrollo de nuevos fármacos desde cero es bastante arduo y costoso. Por ello, desde PlusVitech, finalista de Alhambra Venture 2023, tuvieron claro desde el principio que sus soluciones a ciertas patologías se basarían en fármacos ya existentes. Así, se ahorra tiempo y dinero, puesto que ya se ha demostrado su seguridad en humanos e incluso podría ser accesible de inmediato.

La startup nace como un 'spin-off' del sistema sanitario andaluz. El CEO y cofundador, el doctor Vicente Salinas trabajaba en el diagnóstico y tratamiento del cáncer cuando junto a su equipo descubrió que un fármaco oral existente podría utilizarse potencialmente para dicho tratamiento.

El equipo solicitó permiso al comité ético para administrar el fármaco a pacientes con cáncer avanzado sin otras opciones de tratamiento en régimen de uso compasivo. Los pacientes con distintos tipos de tumores (cáncer de pulmón, mama o linfoma, entre otros) que recibieron dosis elevadas del fármaco experimentaron remisiones totales de los tumores.

No invasivo

Esto hizo que Salinas fundara PlusVitech en 2013 para investigar y desarrollar este medicamento como tratamiento contra el cáncer. Lo hizo junto con Carmen Lara, su esposa y cofundadora, con una amplia experiencia en gestión empresarial. Desde entonces, el equipo ha ido creciendo, si bien los primeros años de la startup se basaron en patentar el uso de este tratamiento, desentra-



El CEO y cofundador es el doctor Vicente Salinas.

ñar su mecanismo de acción y comprender su capacidad para detener el crecimiento del cáncer, y la metástasis.

De ese proceso nace PVT-1, una solución integrada para pacientes con cáncer de pulmón, basada en el uso de este fármaco reposicionado con una nueva formulación, concentrado con mayor eficacia. Además, es también una prueba diagnóstica complementaria de «biopsia líquida no invasiva impulsada por un sistema de datos de IA para predecir la respuesta de los pacientes y monitorizar los cambios tumorales», según explican los sevillanos.

El fármaco de PVT-1 es un antagonista de un receptor que desactiva la proliferación de las células tumorales, lo que provoca su muerte selec-

tiva y evita su migración en el organismo.

«Esto es completamente diferente de los tratamientos existentes, que suelen ser invasivos o afectar a las células sanas, lo que conlleva peligrosos efectos secundarios», exponen desde la biotecnológica, destacando que no provoca efectos secundarios indeseables. Además, al tratarse de un fármaco oral, mejora la adherencia de los pacientes al tratamiento.

Por la parte del test diagnóstico acompañante (CDT) que desarrollan, está impulsado por un sistema de datos de Inteligencia Artificial para predecir la respuesta de cada paciente al tratamiento en función del perfil molecular de su tumor.

Esto permite a PlusVitech elabo-

rar planes de tratamiento precisos para mejorar los resultados de los pacientes e incluso tener una monitorización continua y no invasiva del cáncer sin biopsias invasivas.

Cáncer de pulmón

A pesar de los resultados de PVT-1 en diferentes tipos de tumores, en 2020 PlusVitech decidió centrarse en el tratamiento del cáncer de pulmón debido a los prometedores resultados obtenidos en ensayos preclínicos y en pacientes con cáncer terminal. Y es que se logró la remisión completa de los tumores de dos pacientes terminales con cáncer de pulmón en 4 y 5 meses, respectivamente.

Por lo tanto, el equipo cree que PVT-1 «podría posicionarse potencialmente como la única opción para pacientes con cáncer de pulmón que no tienen otras alternativas de tratamiento».

Actualmente, PlusVitech está llevando a cabo un ensayo clínico de fase II como prueba de concepto con el fármaco actual para el cáncer de pulmón metastásico o localmente avanzado, con perfil molecular EGFR, ALK- y ROS1-, refractario a los tratamientos existentes en 4 hospitales de Turquía. Con él, buscan determinar la dosis óptima del fármaco. Paralelamente a este ensayo están desarrollando la prueba diagnóstica.

Los siguientes pasos están enfocados a implementar una nueva formulación del fármaco más eficaz y realizar estudios de bioequivalencia.

LENTISTEM. Desarrolla nuevas tecnologías para mejorar la eficacia y seguridad de la terapia con células CAR-T

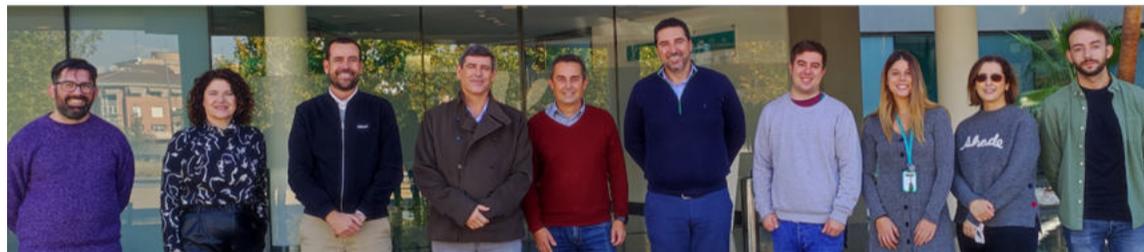
La solución innovadora para superar las limitaciones de la inmunoterapia contra el cáncer

GRANADA

A.A. Mejorar la eficacia y la seguridad de la inmunoterapia contra el cáncer, esa es la razón de ser de LentiStem, una startup de I+D con experiencia en ingeniería celular y vectores lentivirales terapéuticos para inmunoterapia y estrategias de terapia génica. La compañía, finalista de Alhambra Venture 2023, ya cuenta con dos plataformas tecnológicas patentadas para controlar la expresión del gen de interés, que se implementan sinérgicamente sobre estrategias terapéuticas ya desarrolladas.

Esta startup granadina nació en 2016 con las tecnologías patentadas para el control de expresión en células de ingeniería desarrolladas por el profesor Francisco Martín y su equipo, y creadas por la Fundación Progreso y Salud, de la consejería andaluza de Salud.

Desde entonces ha estado creciendo y ahora cuenta con instalaciones para análisis molecular, biología celular, investigación de animales pequeños e instalaciones de cultivo celular para producir los vectores vi-



rales de mayor grado.

Dichos vectores mejoran la eficacia y seguridad de terapias avanzadas, enfocándose en inmunoterapia contra el cáncer y terapia con células CAR-T, un tipo de tratamiento en el que las células T (del sistema inmune) del paciente se modifican en el laboratorio para que ataquen células cancerosas de forma dirigida.

Un medicamento vivo

Esta terapia avanzada es un medicamento vivo, puesto que se genera a partir de linfocitos del propio paciente. No es nada nuevo, está aprobada y es una gran opción en casos en los que se ha perdido toda la esperanza. Sin embargo, no está exenta

de limitaciones y ahí es donde entra en juego esta tecnología granadina. Viene a resolver la falta de eficacia, ya que según LentiStem el 50% de los pacientes tratados con estos medicamentos recaen a partir del primer año. Además, la terapia CAR-T solo funciona en un 5% o 10% de todos los tumores y tiene fuertes efectos secundarios.

LentiStem provee de un control óptimo de la actividad de la célula CAR-T a través de dos plataformas únicas. Por un lado, TCR-like busca evitar el agotamiento prematuro de la terapia, al imitar el comportamiento natural y fisiológico de la molécula principal del linfocito T, haciendo que el CAR no esté todo el tiempo expuesto a las células diana. Por otro, Lent-

On-Plus (LOP) es un sistema único en el mundo. Permite controlar en tiempo y espacio la actividad de la célula terapéutica tras la administración al paciente de dosis mínimas de doxiciclina, un antibiótico.

Adaptación

Estas plataformas pueden aplicarse en sinergia con productos ya desarrollados, de forma relativamente sencilla. Desde el equipo explican que tienen varias herramientas para adaptarse a las diferentes características del gen de interés, como moléculas bioactivas, con capacidad de controlar su actividad y dotar de nuevas funciones a la célula terapéutica.

Actualmente, se centran en tumores de recaída y trabajan en colaboración con varios hospitales, laboratorios académicos y agencias gubernamentales y cuentan con una licencia exclusiva para múltiples tecnologías, que se están utilizando en 18 laboratorios en todo el mundo. Incluso algunos de sus productos ya han obtenido financiación para su validación regulatoria y su evaluación en un ensayo clínico público e independiente.

Con todo, LentiStem quiere ser un referente de terapias avanzadas y terapias CAR-T a nivel nacional, poder crecer en Europa y que sus plataformas sean «ampliamente usadas para mejorar la seguridad y eficacia de diferentes estrategias en laboratorios de todo el mundo para poder contribuir a mejorar la calidad de vida de los pacientes».

Así, llegan a Alhambra Venture buscando una mayor visibilidad y reconocimiento en la comunidad empresarial para atraer talento, clientes potenciales y colaboradores en el futuro.

MEDICSEN. Su filosofía se centra en abordar las necesidades de los pacientes

La tecnología de ultrasonido que reemplaza las agujas para la administración de medicamentos

GRANADA

A.A. Esta es la historia de Eduardo Jorgensen, el médico que actualmente lidera un revolucionario proyecto destinado a transformar la forma en que se administran los medicamentos.

Comenzó en 2014, durante una consulta con una niña que sufría diabetes. Ante la incomodidad de las inyecciones de insulina, la niña decidió renunciar al tratamiento por completo. Este encuentro llevó a Eduardo a reunir a un equipo compuesto por César de Mercado, José Carlos Montesinos y Patricia Cremades, y juntos emprendieron un viaje para desarrollar una solución. En 2015, sus esfuerzos culminaron, marcando el nacimiento de Medicsen.

A lo largo de los años, el equipo ha crecido y se ha diversificado, atrayendo a profesionales de diversos ámbitos tecnológicos y empresariales. Hoy en día, el equipo está formado por 16 personas dedicadas, unidas por su visión compartida y su pasión por revo-

lucionar la administración de medicamentos.

En el corazón de su proyecto se encuentra un producto innovador: su plataforma de administración de medicamentos que utiliza tecnología de ultrasonido, eliminando la necesidad de agujas. Su primera aplicación de esta plataforma es un parche de insulina, que ofrece una solución sin agujas para las personas que requieren inyecciones de insulina.

La startup tiene como objetivo abordar un problema persistente que afecta a la industria de la salud. Actualmente, los pacientes que necesitan medicamentos de molécula grande como la heparina o la insulina se enfrentan a opciones limitadas de administración, todas las cuales implican agujas y tubos, como bolígrafos de inyección, bombas y parches adhesivos.

Estos métodos convencionales a menudo conducen a complicaciones, como obstrucciones, infecciones, dolor y es-

tigma social. Enfoques alternativos, como la inhalación o los sistemas inteligentes de administración de medicamentos, requieren procesos regulatorios prolongados y plantean riesgos significativos.

En contraste, la innovadora tecnología basada en ultrasonido del equipo, conocida como sonoforesis, presenta una solución no invasiva, efectiva, segura y conveniente. Es importante destacar que su tecnología los diferencia de la competencia, ya que los desarrollos actuales en este campo se centran predominantemente en dispositivos transrectales (por ejemplo, SuonoBio) o dispositivos conectados a la corriente (por ejemplo, Transdermal Specialties). Su enfoque revolucionario tiene el potencial de transformar la administración de medicamentos, ofreciendo una alternativa más sostenible y agradable para el paciente.



Además de sus ventajas clínicas, la solución del equipo aborda las preocupaciones medioambientales asociadas con los residuos de agujas. Con las agujas contribuyendo a una carga ambiental significativa y causando más de 2.000 lesiones por pinchazos al día, con un costo de más de 3 mil millones de euros al año, su tecnología representa un paso crucial hacia un sistema de salud más ecológico y seguro.

El público objetivo del proyecto abar-

ca a cualquier persona que necesite administrarse medicamentos subcutáneos. Sin embargo, su valor radica especialmente en casos de uso crónicos y repetitivos, como la administración de insulina, heparina o interferón. Reconociendo el impacto generalizado de su innovación, el equipo tiene la intención de otorgar licencias de su tecnología a diversos actores de la industria farmacéutica para que la distribuyan a los pacientes.

DSRUPTIVE. Fusiona biología y tecnología en un chip que se puede leer desde una app para mejorar la atención médica

Implantes subdermales inteligentes revolucionan el cuidado de la salud

GRANADA

A.V. En un mundo cada vez más conectado y avanzado, los límites entre el ser humano y la tecnología continúan difuminándose. Uno de los últimos avances en esta intersección entre la biología y la tecnología son los implantes subdermales inteligentes. En esa frontera nace DSruptive, finalista de Alhambra Venture 2023 y empresa especializada en el diseño y desarrollo de dispositivos microelectrónicos con sensorización.

La plataforma combina un implante subdérmico, una aplicación móvil y una solución basada en la nube, que permite a los usuarios medir sus parámetros corporales y obtener información significativa a partir de esos datos.

Estos implantes «no contienen baterías, tienen el tamaño de un grano de arroz y pueden leerse con el móvil». Una tecnología que permite obtener y analizar información del cuerpo de una forma hasta ahora desco-

nocida, abriendo nuevas posibilidades en áreas como la telemedicina y la medicina preventiva.

DSruptive ya ha realizado, en colaboración con el Instituto Karolinska de Estocolmo, el primer ensayo clínico del mundo con humanos utilizando este tipo de dispositivos. Así, trabajan en el desarrollo de tecnología robusta y de bajo coste que «permite brindar acceso a una mejor atención sanitaria y calidad de vida a las personas».

No cabe duda de que las condiciones socioeconómicas y la localización

Trabajan en el desarrollo y lanzamiento de nuevos productos al mercado con el objetivo de ofrecer soluciones avanzadas

geográfica determinan en gran parte qué tipo de atención médica se puede o no recibir. Pues bien, esta startup y su plataforma permiten la lectura de parámetros vitales como la temperatura con un dispositivo móvil, desde el cual la información se puede compartir con profesionales de la salud y también ser analizada y procesada mediante algoritmos potenciados por IA.

Sin fronteras

«Esto posibilita la atención remota y el control continuo del estado de personas sin que estas se acerquen a un centro de salud, defienden. De esta forma, DSruptive hace toda una declaración de intenciones para «un nuevo paradigma en el sector del cuidado de la salud, donde la atención preventiva y el aprovechamiento de las nuevas tecnologías permite brindar un servicio de calidad a todas las personas».



Juanjo Tara.

Este es un sector todavía nuevo. En el ámbito de los chips NFC para uso mainstream, los implantes de esta startup son los únicos del mercado que han sido probados clínicamente y que incorporan funcionalidades adicionales como la sensorización, su propia app y una solución en la nube para el análisis de datos.

Hasta ahora, han sido integrados en diferentes ámbitos. Por ejemplo, en la red de trenes de Suecia para permitir a los usuarios llevar sus billetes en el chip. En salud, los dispositivos médicos implantables son más frecuentes, pero su uso está destinado al tratamiento y control de condiciones específicas. Esta tecnología, por el contrario, se enfoca en la recopilación y análisis de datos para la medicina preventiva y personalizada, por lo que marca la diferencia con cualquier competencia. Así, crean perfi-

les personalizados de los usuarios, permitiéndoles entender su cuerpo y cómo este reacciona a diferentes situaciones y entornos.

La startup tiene ADN almeriense, pese a haber dado sus primeros pasos en Suecia, donde trabajaba el CEO y fundador, Juanjo Tara, y estar presente en Dinamarca y Reino Unido, países en los que tiene inversores y colaboradores. Con todo, el equipo andaluz está conformado por un grupo de ingenieros de campos como el software, hardware, o la biomedicina.

Tara trabaja en 2019 en las oficinas de innovación de una empresa multinacional tecnológica en Suecia, en proyectos de IoT (internet de las cosas). Observaba cómo todos los dispositivos actuales se conectan a la nube, mientras «el cuerpo humano se quedaba atrás». Presentó su proyecto de crear un dispositivo implantable con chip para humanos y obtuvo una beca con la que se fue a China a desarrollar el primer prototipo. Al volver, fundó con la empresa con la que vendió de inicio más de 5.000 unidades.

Actualmente, trabajan en el desarrollo y lanzamiento de nuevos productos al mercado con el objetivo de ofrecer soluciones tecnológicas cada vez más avanzadas y cerrar nuevos acuerdos de distribución para llegar a más mercados.

Si miran al futuro tienen claro lo que quieren. Para 2050 buscan contar con un billón de personas implantadas, lo cual supone un plan de estrategia global.

MSURGERY. Su plataforma exclusiva permite una experiencia colaborativa en tiempo real con resoluciones de hasta 4K

Asistir y operar pacientes de forma remota, la tecnología de mSurgery ya lo permite

GRANADA

A.A. La empresa mSurgery, fundada por Miguel Rasero y Michel Velázquez, está transformando la forma en que los profesionales sanitarios adquieren conocimientos y reciben asistencia en el ámbito de la cirugía. Con su plataforma web, mSurgery ofrece una experiencia inmersiva que permite a cirujanos y estudiantes recibir una formación completa, incluso con dinámicas del personal del quirófano, todo en tiempo real y sin importar su ubicación geográfica.

El CEO de la compañía, Miguel Rasero, cuenta con una amplia experiencia en la aplicación de tecnología para resolver problemas empresariales reales. Ha diseñado infraestructuras IT/Cloud para importantes empresas de retail, así como para el sector público educativo en España. Además, ha aplicado la IA en la creación de nue-

vos productos y sistemas en las industrias del turismo y la moda. Su anterior empresa fue seleccionada para el programa Techstars cloud de 2016, destacando entre más de 8,000 propuestas.

Por su parte, el CTO de mSurgery, Michel Velázquez, es un experto en el procesamiento de datos biomédicos y en técnicas automatizadas de autoaprendizaje. Ha dirigido proyectos internacionales de I+D en este campo y ha publicado numerosas contribuciones en revistas y congresos científicos.

El proyecto de mSurgery surgió como una solución tecnológica a un problema planteado por QuirónSalud en colaboración con Telefónica. En un piloto de innovación, se desarrolló una tecnología inicial que permitió a un destacado cirujano japonés ofrecer asistencia en tiempo real a un quirófano de Quirón en Málaga. Tras el éxito de

esta prueba, decidieron crear y comercializar el producto.

La plataforma mSurgery no solo resuelve el problema de la limitación física de espacio en quirófanos, sino que también permite a los cirujanos recibir asistencia remota de expertos, sin importar lo lejos que estén. Además, ofrece acceso a una base de conocimiento que contiene sesiones grabadas, etiquetadas y fácilmente localizables, lo que facilita la preparación de casos prácticos y el intercambio de experiencias entre profesionales.

El objetivo de mSurgery es transformar la educación quirúrgica y mejorar la salud digital en España. Su plataforma exclusiva permite una experiencia colaborativa en tiempo real con resoluciones de hasta 4K, lo cual la diferencia de sus competidores directos. También ofrece una reproducción controlada de sesiones grabadas,



así como una experiencia inmersiva a través de dispositivos móviles, tabletas, ordenadores y gafas de realidad virtual.

Con sus soluciones tecnológicas propias, mSurgery busca revolucionar la manera en que los profesionales de la salud adquieren conocimientos y reciben asistencia en tiempo real.

La startup se encuentra en un momento de crecimiento. Actualmente, la empresa cuenta con sus primeros clientes comerciales, entre ellos la farmacéutica GSK, que utiliza la plataforma mSurgery para su proyecto OncoGYN. En este proyecto, se

están creando materiales de formación para capacitar a 300 cirujanos en técnicas avanzadas de cirugías para tratar el cáncer de ovario y endometrio.

Además, mSurgery está enfocada en establecer una sólida red de distribución, tanto a nivel nacional como internacional. La compañía ve

esto como la mejor forma de escalar sus operaciones con los recursos actuales. Al mismo tiempo, se está trabajando en mejorar el servicio preventivo al cliente, con gran parte del equipo enfocado en el desarrollo de mejoras en el producto.

VAXDYN. Tecnología pionera para evitar millones de muertes

Vacunas para prevenir infecciones mortales por superbacterias resistentes a los antibióticos

A.A. La ONU estima que en 2050 habrá 10 millones de muertes por superbacterias si no aparecen nuevas formas de combatir estas infecciones. La cifra equivale al número de muertes por cáncer en 2020, según la organización. La situación es crítica: la resistencia a los antibióticos es cada vez mayor. En mitad de esta crisis sanitaria, Vaxdyn trabaja en el desarrollo de vacunas para la prevención de enfermedades asociadas a estas bacterias resistentes.

Actualmente, los métodos de la medicina moderna dependen del uso de antibióticos para controlar las infecciones por bacterias. El problema es que existe un grupo de bacterias que se han hecho resistentes estos y dejan a la población indefensa.

Como explican desde Vaxdyn, startup finalista de Alhambra Venture 2023, hay seis superbacterias responsables del 73% de los 5 millo-

nes de muertes al año por esta causa. Estas superbacterias ya matan más que el sida, la malaria y algunos tumores, según una investigación ha sido publicada en la revista médica The Lancet.

La empresa sevillana ha desarrollado una tecnología capaz de generar vacunas contra cuatro de estas seis superbacterias. Pero lo mejor es, que a diferencia de otros proyectos, Vaxdyn puede cubrir a todas las variantes de cada superbacteria con una sola vacuna. Es de celebrar, ya que las primeras son organismos muy complejos que llegan a adaptarse al ambiente para evadir la inmunidad.

Las vacunas que se están desarrollando son nuevas entidades biológicas, nunca antes testadas. «Están diseñadas para crear un escudo inmunitario en las personas vacunadas capaz de contener la infección por todas las variantes circulantes

en el mundo de cada superbacteria», explican desde la biotecnológica.

La startup es la primera empresa española en recibir financiación de CARB-X, una aceleradora internacional con sede en Boston apoyada por entidades como los gobiernos de Estados Unidos y Reino Unido, la Fundación Bill & Melinda Gates o The Wellcome Trust. Sin duda, todo un hito.

Con este logro, además, han disminuido el riesgo inherente a cualquier nueva tecnología y están sumergidos en las primeras reuniones con reguladores de la Agencia Europea de Medicamentos.

Los primeros modelos de vacunas irían destinadas a inmunizar a la población en riesgo y prevenir la enfermedad asociada a estas infecciones sin la necesidad del uso de antibióticos.

Están trabajando en varias solu-



ciones. La primera de las vacunas es para prevenir la enfermedad asociada a la superbacteria Klebsiella, que mata a 650.000 personas al año. El objetivo es inmunizar a personas con enfermedad crónica de pulmón, ya que en estados avanzados se ven afectadas por esta superbacteria que no se puede parar con antibióticos.

También consideran la protección de neonatos, puesto que Klebsiella es la segunda causa de muerte de bebés por infecciones en países en vías de desarrollo.

La segunda solución en la que trabajan previene la infección por Pseudomonas, que es la principal causa de muerte en pacientes con fibrosis quística.

El trabajo de Vaxdyn con las vacunas llega hasta la prueba de concepto en humanos en fase clínica 2. A partir de ahí, el propósito es que las farmacéuticas completen su desarrollo y puesta en el mercado. La primera de ellas, de hecho, ya ha comenzado la recta final para su prueba en humanos.

BIOTECNOLOGÍA. Están desarrollando una solución eficaz y asequible para enfermedades neurodegenerativas

ONESTX, la startup que quiere frenar el Alzheimer

A.A. Un fármaco capaz de frenar el Alzheimer. Este es el ambicioso objetivo de la startup biotecnológica ONESTX, una empresa fundada en el año 2020 que está desarrollando un fármaco capaz de frenar e incluso revertir el daño neurológico asociado a enfermedades neurodegenerativas. En busca de financiación y socios inversores, ONESTX participará como finalista en el evento de emprendimiento Alhambra Venture 2023.

El equipo de ONESTX está conformado por expertos altamente calificados en el campo de la biotecnología. Liderando el equipo se encuentra el Ángel Cebolla, un reconocido experto con más de 24 años de experiencia en el sector biotec español. Junto a él se encuentran Sandra Gavaldá y Viñas Andrés Simón, quienes también poseen una amplia experiencia en el área.

El proyecto de ONESTX se originó en la Universidad Pablo de Olavide, donde Manuel Muñoz, profesor de la institución, descubrió una nueva forma de abordar el envejecimiento. Con la colaboración de otros profesionales, sentaron las bases de ONESTX. Además, destacados bioemprendedores como Luis



Ruiz-Avila y Jorge Alemany se unieron al proyecto brindando su experiencia y enfoque empresarial.

El producto principal de ONESTX es un medicamento con potencial para combatir enfermedades neurodegenerativas en animales y que se ha demostrado seguro en humanos. En experimentos con animales, se ha observado que este medicamento puede aumentar la esperanza de vida en un 15-20%, revertir la pérdida de memoria en ratones mayores, así como en otras enfermedades neurodegenerativas asociadas a la acumulación de pro-

teínas. También se han obtenido resultados prometedores en enfermedades como el Parkinson y la enfermedad de Huntington.

El principal problema que ONESTX busca abordar es el tratamiento del Alzheimer, una enfermedad que afecta a más de 50 millones de personas en todo el mundo y que posiblemente se incremente de forma paralela a una mayor esperanza de vida.

Los tratamientos actuales solo alivian los síntomas sin detener o revertir la degeneración neuronal. Además, los tratamientos más prome-

tedores, como los anticuerpos monoclonales, son costosos y requieren inyecciones. El medicamento de ONESTX se administra por vía oral, es de baja toxicidad y tiene un coste más accesible.

«Queremos obtener resultados que confirmen la eficacia y seguridad del medicamento en pacientes con Alzheimer en un corto período de tiempo. Esto nos permitiría avanzar a la fase II de los ensayos clínicos, donde demostrar los efectos positivos del medicamento en el deterioro cognitivo», explican los fundadores a IDEAL.

En este sentido, si ONESTX logra demostrar una mejora en la memoria o una desaceleración en el deterioro cognitivo, el valor de la empresa podría aumentar significativamente. Por ello, actualmente ONESTX busca financiación para preparar los estudios en pacientes y demostrar la eficacia y seguridad de su medicamento. Se estima que necesitarán alrededor de 4 millones de euros para completar esta etapa.

El sueño de ONESTX es convertirse en un referente en la industria farmacéutica al ofrecer una solución eficaz y asequible para enfermedades neurodegenerativas como el Alzheimer. Desean marcar una diferencia significativa en la vida de millones de personas en todo el mundo. Su participación en Alhambra Venture 2023 es clave para atraer socios inversores que aceleren su progreso y permitan que su medicamento llegue a los pacientes lo antes posible.

En definitiva, con su participación en Alhambra Venture 2023, esperan encontrar los recursos y socios necesarios para avanzar en su investigación y hacer realidad sus objetivos a corto y largo plazo.

GRANADA. La startup está inmersa en una ampliación de capital para enfrentar las últimas fases clínicas y reguladoras del medicamento

Pharmamel revoluciona el tratamiento de la sepsis con un fármaco de melatonina

GRANADA

A.A. La sepsis es una patología caracterizada por una respuesta inflamatoria exagerada frente a un agente infeccioso. Provoca una activación de citoquinas proinflamatorias (actúan en la respuesta inmune innata), además del aumento del estrés oxidativo y el daño mitocondrial, que provocan fallo multiorgánico y la muerte. Actualmente, no existe tratamiento actual e incluso la OMS ha solicitado a los países una rápida actuación. Pharmamel la tiene.

Esta biotecnológica, finalista de Alhambra Venture 2023, ha desarrollado un inyectable de melatonina intravenoso para tratarla. Ya lo ha probado en dos ensayos clínicos de fase II, obteniendo prometedores resultados clínicos, y el perfecto candidato a fármaco.

Según indican desde la startup granadina, se diagnostican más de 50

millones de casos de sepsis al año, causando un 25% de muertes y acostumbra a ser «la primera causa de muerte en la UCI de cualquier hospital».

El objetivo que tienen es claro: obtener los recursos necesarios para desarrollar las últimas fases clínicas y lograr la aprobación de la farmacéutica.

Dado que no hay tratamientos específicos para controlar la respuesta inflamatoria exagerada, el tratamiento primario de la sepsis son los antibióticos para frenar la infección, y la fluidoterapia para recuperar la presión arterial y evitar el fallo multiorgánico. «Estas medidas no son suficientes para frenar esta epidemia y evitar la alta mortalidad, que aumenta por la resistencia antibiótica», explica el equipo médico.

El gran logro de Pharmamel es fruto de años de trabajo el seno de la

Universidad de Granada a través del programa Spin-Off, con diversas licencias tecnológicas procedentes del Servicio Andaluz de Salud y de la universidad.

Aunque como tal nació en el año 2014, su historia se remonta a décadas de trabajo de los investigadores Darío Acuña-Castroviejo y Germaine Escames, cofundadores y directores científicos, en el campo de la melatonina. A ellos, se ha sumado un equipo multidisciplinar que encabeza el CEO y cofundador, Ramón García, con un amplio recorrido en emprendimiento y transferencia tecnológica.

Con todo, nade Pharmamel para poner al servicio la experiencia investigadora y las tecnologías desarrolladas por el equipo. Como biotecnológica de I+D+i tienen claro que su misión es desarrollar y poner en el mercado medicamentos innovadores basados en la melatonina y su alta ca-



Equipo directivo de esta firma granadina.

pacidad antioxidante y antiinflamatoria para su aplicación en patologías que cursen con inflamación, estrés oxidativo y daño mitocondrial.

La startup se encuentra en un momento crucial para su futuro, ya que para afrontar el desarrollo de las últimas fases clínicas ha lanzado una campaña de ampliación de capital en la plataforma Capital Cell, plataforma regulada por la CMNV y líder en inversión especializada en empresas del sector de la salud y la biotecnología.

«En esta ronda de ampliación de capital hemos conseguido recaudar en tiempo récord (dos semanas) el 130% de nuestro objetivo mínimo 1.250.000 euros, siendo nuestro objetivo 3.000.000 euros», explican des-

de la biotecnológica. Una vez lleguen ahí, el plan de la compañía es salir a cotizar e iniciar las últimas fases del ensayo clínico.

Por el momento llevan más de 970.000 euros. La campaña de ampliación de capital ofrece por tiempo limitado un descuento del 15% sobre la valoración de esta, razón por la cual, más de 100 nuevos inversores, entre 'family office', particulares y profesionales, ya se han sumado a este proyecto biotecnológico.

Pero el tiempo corre y a la campaña le queda alrededor de mes y medio para acabar. Así, su participación en Alhambra Venture es vital para cerrar con éxito los 3.000.000 euros.

ECOSISTEMAS. Alhambra Venture dedica todo un bloque a las soluciones para el medioambiente con mesas redondas, debates y pitches de las startups finalistas más ecológicas

El ecosistema emprendedor español, a la vanguardia de la transformación hacia la sostenibilidad

GRANADA

A.A. En la última década, el concepto de sostenibilidad ha adquirido una relevancia sin precedentes en todos los ámbitos de la sociedad. Desde la lucha contra el cambio climático hasta la conservación de los recursos naturales, la sostenibilidad se ha convertido en una prioridad global. En un país con recursos hídricos limitados, aún más.

Entendiendo este contexto, el ecosistema emprendedor español ha emergido como un motor de innovación y cambio, desempeñando un papel fundamental en la transformación hacia un modelo empresarial más responsable y consciente.

La sostenibilidad no se limita únicamente a la adopción de prácticas amigables con el medio ambiente, sino que implica un enfoque integral que considera también aspectos económicos y sociales. A este respecto, los emprendedores están demostrando un creciente interés en desarrollar modelos de negocio que generen un impacto positivo en la comunidad y minimicen su huella ambiental. No solo se trata de cumplir con las regulaciones medioambientales, sino de adoptar una mentalidad empresarial que integre la sostenibilidad como un valor central.

A medida que el panorama empresarial evoluciona y las expectativas de los consumidores cambian, existe la oportunidad de liderar el camino hacia un futuro más sostenible.

Por ejemplo, España es líder en energías renovables. En el Hydrogen Investability Index (H2i) 2021, un ranking de los 40 primeros países en términos de atractivo para la inversión en proyectos de hidrógeno de bajas emisiones, España ocupa el segundo puesto a nivel mundial.

Según esto, además, las empresas nacionales van a la vanguardia de la sostenibilidad, puesto que están asumiendo su papel como actores clave en el desarrollo más ecológico y la consecución de la Agenda 2030.

Igualmente, en este mismo año, España se ha situado en el decimosexto puesto de 163 países en la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Según esto, el principal reto del país es la adaptación del sistema económico a los criterios de sostenibilidad



ambiental, abordando los desafíos medioambientales con una perspectiva integral.

Empresas responsables

Pese a estos retos, las empresas tienen el aprobado. El Índice de riesgo y rendimiento de la sostenibilidad empresarial, publicado por EcoVadis, se conoce como el proveedor líder de calificaciones en este sentido. Asignan a las compañías españolas 57,7 puntos, por encima de la media mundial de 49,2 puntos. Con esto, continúa la tendencia al alza, siendo, además, la ética el aspecto en el que se registra un mayor progreso. Cabe destacar que el análisis pone el foco en las pequeñas y medianas empresas, como las startups, y representan al 88% de las compañías evaluadas.

Estas dinámicas de cambio también nacen desde los organismos públicos, con un Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico que lucha contra el cambio climático, previene la contaminación y protege el patrimonio natural. Desde el mismo, existen distintas líneas de ayudas para proyectos empresariales generadores de empleo en zonas de transición justa.

También se impulsan cambios desde la Red Española para el Desarrollo Sostenible (REDS-SDSN Spain), una red de colaboración interdisciplinar e intersectorial nacida con el objetivo de movilizar recursos y formular soluciones.

Con todo, la sostenibilidad en el

ecosistema emprendedor español vive un enfoque desde el que promueve el desarrollo económico y empresarial de manera responsable y respetuosa con el medio ambiente y la sociedad. En los últimos años, ha habido un creciente interés en la sostenibilidad dentro de la comunidad empresarial española, y muchas empresas emergentes están adoptando prácticas ecológicas en sus operaciones y modelos de negocio.

Se han establecido diversas iniciativas y programas para fomentar la sostenibilidad en el ámbito emprendedor. Por ejemplo, existen aceleradoras y fondos de inversión que se centran específicamente en empresas que ofrecen soluciones o tienen un impacto social positivo. Estas organizaciones ofrecen apoyo financiero, asesoramiento y recursos a los emprendedores que buscan desarrollar proyectos sostenibles, lo que impulsa este tipo de startups.

También se han creado espacios de coworking e incubadoras que promueven la sostenibilidad y proporcionan un entorno propicio para el desarrollo de empresas emergentes con enfoque verde. Espacios que ofrecen infraestructuras y servicios compartidos, facilitando la colaboración y el intercambio de conocimientos entre emprendedores comprometidos con la sostenibilidad.

Alhambra Venture también es uno de esos espacios con un bloque dedicado a esta temática y una línea de startups finalistas que ofrecen soluciones sostenibles para el medioambiente.

El próximo 4 de julio, el Palacio de Congresos acogerá dentro de Alhambra Venture un reverse pitch que debatirá sobre el venture capital como impulsor del emprendimiento innovado, reflexionando a cerca de qué buscan los inversores que apuestan por la sostenibilidad.

También habrá un corporate venturing sobre el tema con la participación de Redeia, además de actividades, networking y workshops enfocados exclusivamente a esta temática.

Y como no podría ser de otra forma, las startups de sostenibilidad darán sus pitches. Estas son Blowind, Dovetail Electric Aviation, Velca, Thermal Cooling, Ciclogreen, Verso Instalaciones, Biopalet y Slab.



MATERIALES LIGEROS. Sostenibilidad y eficiencia para el sector de la construcción y la logística

Biopalet, una alternativa sostenible a la madera y al plástico

A.A. La empresa jienense cofundada por Antonio Luis Rojas Duro y Ricardo Sempere ha logrado llamar la atención del sector logístico y de la construcción con BIOPALETs, su proyecto de fabricación de paneles celulósicos reciclados ligeros, que ofrecen una resistencia superior a los productos convencionales en el mercado.

Su objetivo es proporcionar una alternativa a la madera y al plástico, tanto en la logística como en el mobiliario y la construcción en general.

BIOPALET, como se denomina la marca, ha desarrollado una línea de productos que incluye los revolucionarios 'Triboard', paneles ligeros utilizados para la fabricación de muebles, construcción de stands y, recientemente, para la construcción

de casas modulares rápidas, ligeras y económicas. Estos productos ofrecen ventajas significativas en términos de sostenibilidad y eficiencia.

Como destacan sus fundadores, «los paneles están hechos en un 83% al 95% de celulosa reciclada, pudiendo soportar 40tm/m2 y consiguiendo una resistencia similar a los de madera».

De esta forma, uno de los aspectos más destacados de la propuesta de BIOPALET es su contribución a la reducción de las emisiones de CO2. Al optimizar los espacios y reducir los pesos en el transporte, se disminuye el consumo de gasoil, ya que por cada litro consumido se liberan 2,6 kg de CO2 a la atmósfera. Además, la reducción de peso en el transporte aéreo tiene un impacto direc-



Muestra de los paneles ligeros 'Triboard'.

to en la reducción de costes, ya que cada kilogramo transportado en avión tiene un coste aproximado de 6 dólares (unos 5,57 euros).

La empresa también ha abordado el problema de la tala excesiva de árboles mediante el uso de la economía circular y el cartón reciclado como materia prima. De esta manera, se contribuye a la preservación de los bosques y se reduce el impacto ambiental negativo de la industria

maderera.

BIOPALET se dirige tanto a empresas que buscan reducir su huella de carbono y costes generales, como a particulares conscientes del medio ambiente y preocupados por los precios actuales en la construcción y las viviendas en general. La empresa ha sido reconocida por su enfoque sostenible y sus beneficios económicos, ya que no solo ayuda a las empresas a reducir sus costes,

BIOPALET ha logrado validar sus prototipos con numerosas empresas de prestigio en varios sectores

sino que también tiene un impacto positivo en la sociedad en términos de sostenibilidad planetaria.

BIOPALET se destaca por sus bajos costes en comparación con la madera y el plástico, así como la reducción de la huella de carbono y el impacto en la sostenibilidad del planeta. Y es que, según afirman sus fundadores, las certificaciones forestales de muchas empresas madereras no son siempre confiables, de la misma forma que el plástico se recicla solo al 30% de su capacidad.

BIOPALET tiene grandes aspiraciones para el futuro. Su objetivo es convertirse en un referente mundial en sostenibilidad y creación de empleo relacionado con el medio ambiente. Su visión se centra en liderar el futuro de la construcción sostenible, ofreciendo soluciones innovadoras que contribuyan a la preservación del planeta.

Para alcanzar este ambicioso objetivo, la empresa busca encontrar un buen socio inversor que les ayude a cumplir tanto sus metas medioambientales como económicas.

VELCA. La startup gallega tiene modelos con hasta 100 kilómetros de autonomía y un modelo de suscripción para ofrecer opciones asequibles

Motos eléctricas con baterías extraíbles para acabar con el tráfico y la contaminación

GRANADA

A.A. Resolver el problema medioambiental de los combustibles fósiles y el tráfico de las ciudades de un solo golpe. Parece algo utópico, pero este 2x1 resolutorio es Velca, startup finalista de Alhambra Venture 2023, que ha revolucionado el mundo del motor con sus ciclomotores, motocicletas y e-bikes 100% eléctricas.

Sus ciclomotores tienen baterías extraíbles recargables en cualquier enchufe doméstico, pudiendo alcanzar hasta los 100 kilómetros de autonomía y una velocidad de 90 kilómetros por hora.

La startup nace tras observar un nicho de mercado, con el propósito de frenar la contaminación de las ciudades y los atascos gracias a estos vehículos urbanos cero emisiones.

Su fundador y CEO, Emilio Froján, trabajaba en Alemania como jefe de producción de VOI, un unicornio sueco de patinetes eléctricos. Froján pensó en el mercado que podía haber para la motocicleta y empezó a trabajar por las noches para desarrollar este proyecto propio. Cuando ya

había aterrizado las primeras ideas, presentó el proyecto a su equipo, que se unió a la aventura, fundando juntos Velca.

Aquello ocurrió en 2019 y, pese a darse de bruces contra una pandemia cuando iban a lanzarse al mercado, en 2021 la empresa se convirtió en la marca española con más matriculaciones de ciclomotores eléctricos.

¿La clave del éxito? Entienden que son varios factores, pero sin duda apuestan por la comodidad que aporta la batería extraíble, la facilidad de pago, así como un servicio posventa en todo el mercado español. A esto, se une una gran estrategia de marketing en redes sociales con influencers como embajadores de la marca, además de grandes acuerdos de colaboración con empresas como Burger King, Estrella Galicia, Michelin, KFC o Domino's.

Un modelo de suscripción

Otro punto a destacar son las opciones que ponen a disposición del cliente. Y es que, no conformes con el ren-

ting, han desarrollado un modelo de suscripción, Velca Flex, que llega para ser el Netflix de las motos eléctricas. Así, la startup ofrece un servicio de crédito que da acceso a una moto en menos de 48 horas. El cliente compra la moto y se suscribe a un modelo de pago por cuotas para la batería, que es uno de los elementos que hace la moto más cara.

Esta suscripción da acceso a un periodo de uso de 60 meses con una garantía de 3 años. Pasado ese tiempo, el conductor puede decidir si se queda con esa batería o quiere una nueva. Los precios varían según el modelo, pero puede ser, por ejemplo, una inversión inicial de unos 1.300 euros por la moto y una cuota de 26 euros al mes por la batería.

Esto es solo un ejemplo de la alta capacidad de adaptación de la startup gallega. En este sentido, Froján destaca los 12 tipos de vehículos diferentes que la empresa ha lanzado al mercado en estos 3 años, además de mejorar la autonomía de sus baterías.

La empresa llega al Palacio de Con-



gresos vendiendo una media de mil motocicletas al año y con grandes reconocimientos como el premio a Mejor Startup en el Lacon Network Startup Congress 2021, Mejor Pitch en Startup Olé 2021 o el Global Green Business Awards 2021.

Desde la startup estiman que más del 50% de los desplazamientos interurbanos que se hacen en coche privado los realiza una sola persona. Por lo que se están desaprovechando recursos y generando más tráfico. Hasta el momento, Velca calcula que con

sus productos han ahorrado más de 27 toneladas de CO2 en los núcleos urbanos, el equivalente a llenar 9,5 piscinas olímpicas.

Con estos datos sobre la mesa, Froján es ambicioso y busca consolidar el 10% de cuota de mercado en España.

Además, persigue poder trasladar las operaciones de producción en su totalidad a España y se marca un claro objetivo para los próximos años: «visitar cualquier ciudad de Europa y encontrar sus motos».

EXPANSIÓN GLOBAL. Referente en la descarbonización del transporte laboral

Ciclogreen, soluciones sostenibles para la movilidad en empresas

A.A. En un mundo donde los vientos de cambio soplan hacia un futuro sostenible y la reducción de emisiones, la startup sevillana Ciclogreen ha conseguido ser seleccionada como finalista de Alhambra Venture 2023.

Esta empresa, fundada en 2016 por Gregorio Magno, se ha convertido en un referente en la descarbonización de la movilidad laboral, ofreciendo soluciones innovadoras y eficaces desarrolladas por un equipo multidisciplinar compuesto por 12 personas.

La idea original de Magno surgió tras inspirarse en una compañía estadounidense llamada Recyclebank, la cual había logrado aumentar la tasa de reciclaje en varias ciudades a través de la gamificación. Con esta inspiración, el emprendedor decidió aplicar el mismo enfoque para impulsar la movilidad sostenible y fundó Ciclogreen.

El proyecto nace como una plataforma que premia los desplazamientos sostenibles al trabajo con regalos, incentivando así la lucha contra el cambio climático y la polución en las ciudades. La motivación del

equipo fundador era crear un negocio innovador que no solo prosperara económicamente, sino que también generara un impacto ambiental a gran escala.

A lo largo de los años, el modelo de negocio ha evolucionado y se ha centrado en reducir las emisiones de las empresas, fomentando la movilidad sostenible hacia el trabajo.

De esta forma, la startup ayuda a las compañías a diseñar su Plan de Movilidad Sostenible, cumpliendo con las leyes autonómicas y la nueva Ley de Movilidad Sostenible, que entrará en vigor este mismo año. Así, las empresas pueden evitar sanciones que podrían ascender hasta los 50.000 €.

Además, Ciclogreen ofrece una

Esperan que esta oportunidad les permita cerrar una ronda de inversión que acelere su crecimiento

plataforma basada en una aplicación corporativa y un panel de control, que permite implementar las acciones del plan de movilidad a través de un programa de incentivos gamificados. Por ejemplo, uno de los más recientes, 'Reto 30 días en bici'. Se trata de una iniciativa a la que pueden sumarse tanto corporaciones como universidades.

Según la información que se puede consultar en la propia web del reto, han acumulado más de 95 mil kilómetros y se han inscrito 856 participantes, lo que supone un ahorro de 66.181 emisiones de CO2.

Una muestra clara de cómo la plataforma impulsa los desplazamientos sostenibles hacia el trabajo o el lugar de estudio, logrando cuantificar y reducir las emisiones generadas por el transporte.

Como apunta su CEO, el público objetivo de Ciclogreen son las empresas con más de 100 empleados en al menos una de sus sedes.

«Nuestro éxito se fundamenta en ofrecer una solución completa que va más allá de ser, simplemente, un proveedor tecnológico. Gracias a



Equipo de esta empresa centrada en la movilidad.

nuestra experiencia en el sector, destacamos por nuestra capacidad para analizar las necesidades y motivaciones de la movilidad de los empleados, cumpliendo con las regulaciones y ofreciendo una solución tecnológica integral», añade.

Ciclogreen pedalea más allá de las fronteras nacionales. La trayectoria de Ciclogreen está en constante ascenso. Su presencia en el mercado español es notable, colaborando con numerosas empresas destacadas. Sin embargo, su objetivo no se limi-

ta a las fronteras nacionales. Ciclogreen busca «seguir pedaleando» y expandirse para convertirse en un referente global en la gestión y promoción de la movilidad sostenible en el ámbito corporativo.

Actualmente, la empresa se centra en mejorar su producto y atender las necesidades de sus clientes, basándose en el continuo feedback que reciben. A largo plazo, Ciclogreen aspira a convertirse en una solución integral de movilidad sostenible reconocida en todo el mundo.

THERMAL COOLING TECHNOLOGY.

Parábolas inteligentes para optimizar la energía solar

GRANADA

A.A. En la búsqueda de soluciones sostenibles para satisfacer las necesidades energéticas actuales, se ha vuelto cada vez más claro que el futuro de la energía reside en las fuentes renovables. En un país con tantas horas de sol como es España, sin duda, la energía solar será clave en este camino hacia la sostenibilidad. En este campo se mueve Thermal Cooling Technology, startup finalista de Alhambra Venture 2023, que trabaja en la generación de energía solar térmica.

Esta empresa, con base en Madrid, desarrolla unas parábolas que aprovechan al máximo la luz solar para cualquier tipo de proceso industrial o climático. De este modo, genera energía solar térmica a través de parábolas inteligentes, reduciendo el consumo de combustibles. Además, la startup presume de ser hasta cuatro veces más eficientes que los colectores solares planos.

Las parábolas recogen la luz solar convirtiéndola en energía estable y sostenible. El calor se convierte en agua caliente sanitaria o vapor de agua alcanzando unas temperaturas de hasta 250° C. Al tratarse de una parábola inteligente, aprovecha al



máximo la luz solar para convertirla en energía.

Este producto complementa los sistemas ya existentes y según el fabricante ahorra hasta un 60% de los costes energéticos. «Gracias a nuestro revolucionario sistema de seguimiento solar, conseguimos un mayor rendimiento del sol mediante espejos enfocados en un punto», explican desde Termal Cooling. Así, las principales aplicaciones del producto son los procesos industriales en sectores como el textil, alimentación, química o ganadera, pero también para el uso residencial.

Desde la startup apuntan que cuentan con una rápida amortización que va de los dos a los cinco años y sitúan la reducción en gasto energético en hasta un 60%. De esta forma, una de las principales ventajas es el ahorro, pero también la reducción de emisiones, puesto que al no usar combustibles fósiles, no emite CO2 a la atmósfera. Además, la parábola tiene un sistema de programación y control remoto, sin apenas mantenimiento, autorregulable y auto orientable, con lo que se pliega o cambia de posición en función de las condiciones climáticas.

Se trata de una tecnología validada que cuenta con el certificado Solar Key-mark & SRCC de durabilidad y eficiencia. Además, ya acumula más de 1.000 parábolas instaladas y tiene varios pilotos en España e India.

Una solución industrial

Entre sus clientes destacan Renfe, la farmacéutica Covex, las estaciones de servicio Disa o Siemens, que recomienda y comercializa es tecnología para los proyectos de sus clientes. Apuestan claramente por el sector industrial, ya que indican que en los últimos 10 años el mercado se ha multiplicado por dos, pero ese crecimiento se ha concentrado en el sector residencial, sin productos que cubran las necesidades que requiere el sector industrial; hasta ahora.

El objetivo de la empresa es implantar estas parábolas para solucionar el consumo de energía solar térmica en infraestructuras que consumen calor y climatización hasta convertirse en el sistema referente de generación de energía solar térmica, de fácil instalación, rápida amortización y duradero. Lo creen posible porque el sistema es «escalable y de rápida instalación», ya que

sus dimensiones y peso permiten instalaciones a la medida de las necesidades de cada proyecto.

Los orígenes de esta startup se remontan a 2006, cuando Rafael Anson, CEO y fundador, trabajaba como ingeniero de telecomunicaciones instalando y desarrollando placas fotovoltaicas. En su pasión por la energía renovable, decide viajar a China para ver el mejor producto para sus huertos fotovoltaicos sean los más eficientes. Un cambio legislativo le hizo poner el ojo en la energía termosolar.

Se sumergió en ella pensando en unir una parábola y en el disco Stirling, es un motor que utiliza la NASA debido a su gran eficiencia. La idea era unificar el motor con energía solar, pues el calor hace que el disco Stirling se ponga en movimiento para generar electricidad. De años de desarrollo y resolución de los diferentes problemas que surgieron en el proceso, nació finalmente Termal Cooling.

Con todo, Anson y su equipo llegaron a Alhambra Venture buscando mejorar en la automatización y mecanización de los procesos para incrementar la capacidad de ensamblaje, asegurar los pedidos y reducir los tiempos y costes, entre otros objetivos.

MERCADO EN CRECIMIENTO. Una solución 100% sostenible

Verso, el impulso para la instalación de puntos de carga de gran potencia

GRANADA

A.A. La proliferación de vehículos eléctricos ha creado un nuevo nicho de mercado para la instalación de puntos de carga, donde no falta personal cualificado y especializado, pero también empresas que ofrezcan este servicio, sin tener que subcontratar ninguna parte del proceso. Siendo conocedores del sector y viviendo de primera mano esa necesidad, nace Verso instalaciones, startup finalista de Alhambra Venture 2023.

Los tres socios fundadores, Ignacio López, Jesús Nieto y Álvaro San Basilio cuentan con experiencia tanto en este tipo de infraestructuras, como en instalaciones fotovoltaicas, diversificando su actividad entre estas dos vertientes. Por un lado, ofrece el servicio de puntos de recarga de gran potencia y residenciales; por otro, la instalación fotovoltaica residencial e industrial.

La startup sevillana presume, además, de haber desarrollado una ofi-

cina técnica con capacidad de visar proyectos de ingeniería y hacer el desarrollo completo de cualquier instalación, desde la solicitud del punto de conexión hasta su puesta en marcha; brindando una asistencia de lo más compleja.

El equipo fundador defiende que Verso aporta experiencia «en un nicho de mercado donde las empresas locales no tienen capacidad más que la de ofrecer mano de obra puntual y para las grandes no es lo suficientemente atractiva como para que quieran realizarlas, solo subcontratando en determinados casos».

El equipo espera que esta participación les ayude a potenciar la empresa para cumplir con sus objetivos

Por ello destacan que la compañía tiene capacidad para realizar toda la parte de ingeniería, «evitando los problemas adicionales que ocurren habitualmente cuando una instaladora ejecuta el proyecto realizado por una empresa diferente, puesto que en obra suelen darse múltiples problemas que somos capaces de minimizar, ya que realizamos el replanteo y las visitas técnicas pertinentes».

La especialización que escasea en un sector nuevo y que Verso ha adquirido, es para los sevillanos la herramienta más potente que tienen. Los perfiles que más se encuentran actualmente están enfocados al mercado fotovoltaico, por lo que insisten en que no hay personal suficiente. Así, creen que la conjunción entre los instaladores y el apoyo de ingeniería hace que ofrezcan una calidad en la ejecución de obra «muy por encima de la media». La oferta se completa con su disponibilidad para el cliente, que incluye también asesoramiento en las



Ignacio López, Jesús Nieto y Álvaro San Basilio con su equipo.

gestiones con la administración, bonificaciones, trámites, solicitud de subvenciones y servicio de posventa.

Nuevas sedes

Ahora mismo, la empresa da servicio a toda España, siempre partiendo desde Sevilla, por ello buscan desplegar dos sedes más en puntos estratégicos para poder crecer en el marco nacional. Esto pasa por potenciar acuerdos marco de mantenimientos, una demanda creciente que ya

gestionan, certificados por varias marcas. Ofrecer una mejor cobertura nacional les permitiría cerrar acuerdos a largo plazo, mejorando además la rentabilidad y los tiempos de respuesta.

Para llevarlo a cabo, proyectan desarrollar el departamento de formación para capacitar a trabajadores sin experiencia en el sector. Estiman que el tiempo de formación puede oscilar entre dos y cuatro semanas.

Otro reto importante es la digitalización, optimización y estandarización de procesos.

BLOWING. Presenta su aerogenerador

Cargar la batería de un vehículo eléctrico mientras se mueve gracias al aire

A.A. El 30% de las emisiones de CO2 que se emiten a la atmósfera provienen del transporte en carretera. Los vehículos eléctricos parecen ser una gran solución al problema, pero la realidad es que la autonomía que ofrece el mercado actualmente no está preparada para la larga distancia. Aquí es donde entra Blowind, un aerogenerador cuya tecnología aprovecha la energía del viento para recargar las baterías.

Parece magia, pero es ciencia. La startup, finalista de Alhambra Venture 2023, transforma la energía mecánica en eléctrica, recargando el vehículo eléctrico durante su desplazamiento y aportando mayor autonomía.

Cabe comprender que uno de los principales esfuerzos que realiza cualquier coche al desplazarse es desafiar la «resistencia aerodiná-

mica». El reto de Blowind pasa por incorporar un generador eólico sin que ello afecte a la resistencia y, por tanto, no tener que aumentar así la potencia.

Otra de las claves de esta solución es el peso y tamaño, ya que la tecnología convencional requeriría de un generador de varios metros y más de 1.000 kilos. Blowind ha conseguido reducir ambos estándares gracias a la energía basada en superconductores, pero también criogenia, campos de vacío y materiales de última generación.

Estos superconductores apenas tienen resistencia a la electricidad, por lo que no se pierde energía. La criogénica entra en juego para mantener las propiedades de este material, ofreciendo una temperatura óptima para que el aerogenerador haga su trabajo. Con todo, el



peso y tamaño del aparato es menor que el de las baterías eléctricas de los vehículos.

La empresa sevillana entiende que el mayor desafío de los motores eléctricos está en la larga distancia, que requiere de mayor autonomía. Por ello, en su primera etapa de desarrollo se centra en furgonetas, camiones y autobuses, dando un paso hacia la movilidad y la logística basada en el transporte eléctrico.

Actualmente, el producto se encuentra en fase de pruebas en entorno real. Esperan tener la instalación del aerogenerador en una furgoneta para realizar pruebas en un circuito cerrado para la primera mi-

dad de 2024.

Mientras, tienen un objetivo claro para poder seguir creciendo: encontrar un socio industrial. «Necesitamos una alianza para la fabricación y posterior distribución del aerogenerador a los fabricantes de vehículos eléctricos que ayude a poner en el mercado esta tecnología».

Desde el principio, el objetivo ha sido la sostenibilidad. De hecho, la startup sevillana nace de diferentes investigaciones sobre cómo aprovechar las pérdidas de energías que se dan en los edificios. En ese proceso, Antonio Gutiérrez, CEO y fundador junto a sus dos hijos, identificó la regeneración de energía en

Blowind quiere consolidarse dentro del sector de la movilidad eléctrica y ampliar el departamento de I+D+i

la movilidad como una oportunidad para disrumpir y acelerar la transición hacia el vehículo eléctrico.

Hay mucho por hacer y cambiar. «Existe una dificultad en la transición del vehículo de combustión al eléctrico, debido a la limitada infraestructura de recarga y a la falta de tecnología para contar con mayores autonomías», explica Gutiérrez.

Blowind quiere consolidarse dentro del sector de la movilidad eléctrica y contar con un importante departamento de I+D+i centrado en la creación de nuevos productos y en la mejora continua de los mismos.

Como finalistas, estarán los próximos 4 y 5 de julio en el Palacio de Congresos defendiendo esta tecnología propia y sostenible. Quieren dar a conocer el proyecto a nuevos inversores y encontrar nuevas sinergias.

Además, cuenta con el apoyo del Programa Minerva, financiado por ENISA y la Unión Europea, que ha destacado a la startup entre las ocho soluciones más disruptivas en cuanto a soluciones aplicables en la cadena de suministro.

SECTOR AÉREO. Dovetail electrifica aviones ya existentes, lo que elimina la necesidad de infraestructuras nuevas

La revolución eléctrica llega al sector de la aviación

GRANADA

A.A. Dovetail es una startup que está revolucionando el mundo de la aviación con su proyecto pionero en electrificación de aviones convencionales. Con el objetivo de reducir las emisiones en el sector aéreo y promover la sostenibilidad, Dovetail está desarrollando una tecnología que permitirá electrificar aviones en funcionamiento, reemplazando los motores tradicionales por sistemas de propulsión eléctrica.

Fundada en septiembre de 2021, Dovetail nace de la unión entre Dante Aeronautical, una empresa especializada en el desarrollo de aviones eléctricos desde cero, y Sydney Seaplanes, una reconocida aerolínea de vuelos turísticos en Sidney. La idea inicial surgió de David Doral, quien creó Dante Aeronautical en 2018 con la visión de diseñar un nuevo modelo de avión eléctrico. Tras reuniones con Aaron Shaw, fundador y CEO de Sydney Seaplanes, decidieron unir fuerzas en un mismo proyecto.

El equipo de Dovetail está formado por David Doral y Aaron Shaw, quienes ejercen como cofundadores, CEO y director respectivamente. Posteriormente, se incorporaron Rachel Barritt como Responsable de

Operaciones en Australia e Isidoro Ruiz como Territory Manager en Europa. En los últimos meses, la startup ha ampliado su equipo con ingenieros en Australia y España, alcanzando un total de 9 personas. Además, actualmente se encuentran en procesos de selección para incorporar al menos 5 nuevos miembros en los próximos meses.

El producto principal de Dovetail consiste en una tecnología innovadora que permitirá electrificar aviones convencionales en funcionamiento. Este sistema de propulsión eléctrica integra un motor eléctrico, un sistema de baterías y una pila de combustible de hidrógeno, reemplazando los motores de combustión interna. Esta solución revolucionaria tiene como objetivo abordar el problema de las emisiones en la aviación, ya que este sector representa más del 12% de las emisiones totales del transporte y se espera que se triplique para 2050.

Su propuesta de valor es clara: permitir la aviación comercial cero emisiones en esta década. La startup busca desarrollar, certificar y distribuir sistemas de propulsión eléctrica sin emisiones que permitan electrificar aviones de tamaño pequeño, con capacidades entre 9 y 19 plazas. Ade-



más de contribuir a la reducción de emisiones, Dovetail ofrece beneficios adicionales para los operadores, como costos de mantenimiento hasta un 40% más bajos y un menor costo por asiento disponible por kilómetro (CASK).

La ventaja competitiva de Dovetail radica en su enfoque en la electrificación de aviones ya existentes, lo que elimina la necesidad de infraestructuras nuevas y aprovecha aeropuertos subutilizados e incluso puertos marítimos en el caso de hidroaviones.

Al convertir aviones convencionales en eléctricos, la empresa ofrece una solución rentable y sostenible para el transporte regional. Esto proporciona rutas más rentables que actualmente no son económicamente viables, lo que impulsa el crecimiento y la expansión de la aviación en áreas anteriormente subatendidas.

Un impulso al cambio

A medida que el mundo se enfrenta a desafíos cada vez mayores en términos de cambio climático y sostenibilidad,

la propuesta de valor de Dovetail se vuelve aún más relevante. Su tecnología de electrificación de aviones no solo contribuye a reducir significativamente las emisiones de carbono en el sector aéreo, sino que también ofrece beneficios económicos tangibles para los operadores.

A medida que Dovetail continúa su expansión y crecimiento, la empresa tiene como objetivo no solo liderar el mercado de la aviación eléctrica, sino también impulsar la innovación y el cambio en la industria. Con un equipo altamente capacitado y la incorporación de nuevos talentos en el horizonte, Dovetail está lista para enfrentar los desafíos futuros y seguir marcando la diferencia en la forma en que volamos.

Con su participación como finalista en Alhambra Venture, Dovetail tiene la oportunidad de presentar su proyecto a potenciales inversores y clientes interesados en soluciones sostenibles y cero emisiones en la industria aeronáutica. La empresa tiene grandes expectativas de establecer su centro de operaciones en Andalucía, buscando acceder a posibles socios e inversores que refuercen su apuesta por esta región.

SLAB. Usa cáñamo y micelio para crear un envase similar al poliestireno

La startup que ha descubierto un 'plástico' natural y 100% biodegradable

GRANADA

A.A. El 73% de la basura de las playas de todo el mundo es plástico, según National Geographic. Filtros de colillas, botellas, tapones, envoltorios, bolsas de la compra y recipientes de poliestireno. Una playa paradisíaca llena de plástico fue precisamente el punto de partida para la creación de S.lab, una startup que ha creado un sustituto del poliestireno a base de elementos naturales y biodegradables.

El proyecto, finalista de Alhambra Venture 2023, ha desarrollado un tipo de envase ecológico, que consiste en solo dos componentes de origen vegetal: el cáñamo y micelio, una estructura de hongos. Cuando se mezclan ambos, se obtiene un material muy resistente y fiable, que puede sustituir al poliestireno. De hecho, tiene las mismas características en cuanto a durabilidad, impermeabilidad y aislamiento térmico, pero siendo materiales 100% biodegradables. Una vez utilizado, puede tirarse con el resto de la basura y se descompone por completo en solo 30 días.



Las estimaciones de cuánto dura el plástico varían del mínimo de 450 años a siempre. El poliestireno no es reciclable, por lo que todo lo que se ha fabricado sigue en algún lugar de un vertedero, contaminando el suelo o el océano.

El objetivo de la UE es que para 2030 todos los envases sean reciclables o reutilizables, buscando que en 2040 se logre reducir en general los desechos de embalaje un 37%. Esto deja claro el futuro del plástico con políticas de transición ecológica y la impor-

tancia de estas alternativas.

Los fabricantes buscan soluciones. El mercado de los envases sostenibles es el que crece con más rapidez, ya que, según S.lab, aumenta un 15% cada año. Queda claro que hay demanda, pero la mayoría de las alternativas presentan dos problemas. Por un lado, no son totalmente biodegradables, puesto que solo contienen entre un 30% y un 40% de ingredientes naturales y requieren un largo proceso de compostaje industrial en cisternas especiales. Además, no pueden producirse en cantidades industriales.

Ambas problemáticas se resuelven con el producto de esta startup.

En S.lab busca suministrar embalajes a cualquier empresa que los necesite para vender, entregar o transportar sus productos. Desde el sector de la belleza y cosmética a electrónica, alimentación, farmacéutica y comercio electrónico general.

Para dar respuesta a la demanda, necesitan construir una línea de producción automatizada en la que poder producir los envases a escala indus-

trial. Ese es el objetivo actual en el que están sumergidos. Saben que el sector va a crecer y quieren estar preparados para satisfacer las necesidades.

Actualmente, ya cuentan con clientes recurrentes mensuales, así como una lista de espera de los clientes potenciales que querrían empezar a trabajar con ellos cuando tengan en marcha la línea de producción automatizada. Además, están inmersos en proyectos piloto con empresas internacionales de la talla de L'Oréal o Samsung. Aunque están enfocados en los envases, la startup también emplea este producto en elementos decorativos, macetas e incluso ha llegado a desfiles de moda en forma de complemento para las pasarelas.

Mientras tanto, ya están trabajando en una tecnología de hardware, para optimizar la línea de producción y adaptarla a una mini fábrica situada en un contenedor de 12 metros que puede instalarse en las instalaciones de los clientes y producir los envases desde allí. También investigan nuevos materiales en el proyecto, como cartón, cuero o espuma.

La startup es de origen ucraniano, pero está asentada en el Centro Andaluz de Emprendimiento de Coín, donde ha establecido su línea de fabricación. Ya participó el año pasado en Alhambra Venture, siendo la mejor startup en economía circular y vuelve como finalista sabiendo la importancia del evento y el alcance de los contactos que se pueden llegar a hacer.

FUTURO. La inteligencia artificial y el big data son dos grandes protagonistas en las finalistas de Alhambra Venture, que dedicará todo un panel al sector

Impulsando la innovación: la tecnología como facilitadoras de nuevas soluciones

GRANADA

A.A. Es un pilar fundamental en la sociedad. Su importancia radica en su capacidad para transformar y mejorar la vida en múltiples aspectos. Y es que la tecnología nos conecta, revolucionando la forma en que nos comunicamos.

También ha impulsado la innovación en los negocios, permitiendo el desarrollo de nuevas ideas y soluciones. Ha mejorado la eficiencia de los procesos, facilitado la toma de decisiones basada en datos y proporcionado herramientas avanzadas para el análisis y la gestión empresarial.

Las cifras lo avalan, según la guía Worldwide ICT Spending Guide, España invertirá más de 58.000 millones de euros en Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) en 2023, un 4,4% más que el año pasado.

Estas inversiones irán en aumento hasta superar los 67.000 millones de euros en 2026. De hecho, este gasto lleva 6 años creciendo por encima del PIB. El mismo informe, señala la importancia de la IA en este sentido, cuya inversión crecerá a un ritmo del 42% interanual hasta el 2026.

Por su parte, recientemente el gobierno central anunció una inversión de 48,8 millones de euros en 48 proyectos para que España lidere la investigación y el desarrollo del 6G. Solo durante los meses de julio, agosto y septiembre de 2022, la inversión de las instituciones públicas superaron los 3.900 millones de euros. Cifras muy esperanzadoras.

De este modo, se han creado programas de financiación específicos para emprendedores y startups tecnológicas, como el Programa NEOTEC, del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) que proporciona financiamiento a empresas de base tecnológica en etapas tempranas. También destaca Enisa, la Empresa Nacional de Innovación (Enisa) que ofrece préstamos participativos para el desarrollo de proyectos empresariales innovadores en diversas áreas, incluyendo tecnología.

IA y Big Data

En este contexto, en el ecosistema emprendedor español, la tecnología ha desempeñado un papel fundamental en el impulso de nuevas empresas y startups en diversos sectores.



Destacan, por ejemplo, las fintech (tecnología financiera), que en España han experimentado un crecimiento notable, o el e-commerce impulsado por la pandemia.

Pero, sin duda, una de las ramas que más está irrumpiendo en los últimos años es la Inteligencia Artificial y el Big Data; las empresas que se dedican al análisis de datos y el aprendizaje automático están ganando terreno en el ecosistema emprendedor. Estas dos áreas son claves y están en constante cambio.

Por un lado, la IA ha encontrado aplicaciones en diversas áreas, como el procesamiento del lenguaje natural (NLP) que permiten la comunicación y la interacción entre humanos y máquinas. Estas soluciones se aplican en chatbots, asistentes virtuales, traducción automática y análisis de sentimientos, entre otros.

Asimismo está la visión por computadora que puede analizar y comprender imágenes y videos. Soluciones se utilizan en áreas como reconocimiento facial, detección de objetos, vehículos autónomos y seguridad.

Por otro lado, las startups están desarrollando soluciones basadas en Big Data que permiten el análisis

de grandes conjuntos de datos para extraer información valiosa y tomar mejores decisiones. Estas soluciones se aplican en áreas como el marketing, la predicción de tendencias y la personalización de productos y servicios.

Del mismo modo, y como no podía ser de otra forma, la tecnología es una rama transversal que atraviesa a prácticamente todos los factores hoy en día. Ejemplo de ello es cómo está creciendo el análisis de datos en el ámbito médico.

Gracias a todos estos pasos, en los últimos años, ha habido un aumento significativo en la inversión en startups con fondos de inversión, inversores ángeles y corporaciones están invirtiendo en empresas tecnológicas emergentes con potencial de crecimiento.

Esta situación se ha visto favorecida por la apuesta clara de eventos específicos que impulsan al sector tecnológico emprendedor.

Alhambra Venture

Cabe destacar, sin duda, el crecimiento que ha vivido en los últimos años, el 4YFN, sobre emprendimiento en tecnologías móviles del Mobile World Congress. El South Summit, que viene de celebrar su undécima edición, o Alhambra Venture, el evento de emprendimiento más importante del sur de España. Un evento que se celebrará los próximos 4 y 5 de julio en el Palacio de Congresos y que reunirá a los actores más relevantes del sector con soluciones tecnológicas muy innovadoras.

Entendiendo la trascendencia del sector tecnológico, Alhambra Venture dedicará todo un bloque al tema. Será el 4 de julio y comenzará con una mesa redonda que pondrá en el foco al venture capital como impulsor del emprendimiento innovador. Contará con la participación de Rufo de la Rosa, Rodolfo Carpinter y Vicente Quesada.

No faltarán los pitches de las startups finalistas tecnológicas como Bildia, CryptoBirds, Educa360, Feder, Fitness Technologies, Inthesk, Kikoto, MySmartBeach, Nowo.tech, Reental Token, Sinapsystec, Sileme Life, Stemdo, Tipsi, Tuklo, Voicit o Xesol Innovation.

Este bloque se cerrará con la ponencia de Pedro Nuño, profesor del IESE y fundador de la escuela china de Negocio, que hablará de 'La iniciativa emprendedora generadora de valor para la Sociedad'.

España invertirá más de 58.000 millones de euros en Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) en 2023



CONSTRUCCIÓN. Se ha posicionado como un referente en la digitalización de este sector

Bildia propone un software con IA para transformar el sector

Ana Ávila. Bildia es una de las finalistas de Alhambra Venture 2023. Empresa que aporta tecnología a un sector tradicional para resolver los problemas complejos y transformar toda una industria.

Con el objetivo de abordar la eficiencia, competitividad y trazabilidad en la cadena de suministros del sector de la construcción, Jerónimo van Schendel, Mencey Melgar, Nicolás van Schendel y Montse Zamorano fundaron la empresa.

Su trayectoria les avala. El equipo fundador cuenta con una amplia experiencia en distintos ámbitos, incluyendo obra, 'project management' y desarrollo de tecnología. Han dirigido proyectos de gran envergadura y eficiencia, como fábricas de Airbus, espacios comerciales y edificios singulares.

El proyecto nació de forma natural tras la colaboración previa entre los fundadores en el ámbito pro-

fesional y académico, en instituciones como la UPM-ETSAM o incluso la Universidad de Harvard.

En 2020, presentaron su proyecto a Actúa UPM y resultaron galardonados por el potencial de su modelo de negocio entre más de 400 participantes. Desde entonces, han formado parte en programas de renombre como Lanzadera, el fondo alemán APX y Google for Startups, respaldados por fondos como Indico Capital Partners. El reconocimiento no se ha hecho esperar, ya que Bildia ha sido destacada como una de las 20 startups más innovadoras de España por El Referente y una de las 3 empresas más innovadoras del sector de la construcción en Madrid, según Estate Innovation.

La propuesta de esta startup es revolucionaria: un ecosistema de software e inteligencia artificial diseñado específicamente para op-



Fundadores de la empresa.

timizar la cadena de suministro en la construcción. La startup se enfoca en resolver los problemas que aquejan al sector, como la lentitud, la falta de precisión, la escasa trazabilidad y la pérdida de datos. En la actualidad, hasta un 70% de los datos se pierden en los procesos de presupuestado, compra, contratación y venta B2B de la construcción, lo que impide su aprovechamiento en tiempo real y supone un 12% de sobrecostos.

La solución de Bildia se divide en dos frentes. Por un lado, herramientas para agilizar los estudios eco-

nómicos de obra y las compras, aprovechando al máximo los datos y asegurando la trazabilidad en el ecosistema de subcontratistas. Así, permite a los actores del sector tomar decisiones más informadas y eficientes, lo que se traduce en ahorro de tiempo y dinero.

Por otro lado, la startup ofrece a los fabricantes una plataforma de comercio electrónico especializada en la construcción, que integra sus clientes y distribuidores B2B y conecta las ventas offline y online con los procesos y datos de producción.

Desde la empresa señalan que

solo en el proceso de implementación y en la operativa del software se genera un ahorro de hasta 600.000 euros por empresa en un periodo de 5 años, (en el caso de los fabricantes).

Actualmente, cuenta con más de 70 millones de euros de presupuesto de ejecución material de proyectos activos entre sus clientes.

La compañía llega a Alhambra Venture en un momento en el que se encuentra «levantando una ronda de dos millones de euros». En ella ya han participado inversores de Alemania y Suiza, entre otros.

APOYO PARA SOCORRISTAS. Está conectado al 112 e interactúa con el IoT de las playas para evitar ahogamientos las 24 horas

MySmartBEACH es un dispositivo de salvamento acuático capaz de rescatar a dos personas

A.A. El 85% de los ahogamientos en nuestras costas se producen cuando no hay vigilancia. Salvar vidas no debería depender de horarios.

Precisamente con ese propósito nace MySmartBEACH, empresa finalista de Alhambra Venture 2023, y su dispositivo para salvavidas SOS Point.

Se trata del primer operador mundial de playa inteligente que ofrece un innovador dispositivo de salvamento capaz de realizar un rescate de hasta dos personas. Soluciona el peligro de ahogamiento de una manera fácil, rápida y segura.

Además, está equipado con un centro de telecomunicaciones que conecta automáticamente con el 112 e interactúa con todo el IoT (Internet de las cosas) de la playa. Así, es capaz de recibir y procesar información de boyas inteligentes, estaciones meteorológicas o sistemas de alerta temprana mediante Inteligencia Artificial, por lo que posibilita que, cuando se produce el rescate, haya una ambulancia esperando.

El dispositivo es un complemento ideal para los socorristas, pero también está listo para ser utilizado por cualquier persona que se encuentre en el entorno acuático y que, ante una situación de peligro, decida actuar.

Ayuntamientos, hoteles, chiringuitos, ONG's y empresas gestoras de playas o de servicios de salvamento y socorrismo son los clientes objetivos de esta startup.

Fue la pasión por el mar lo que unió a sus fundadores, Fran Martínez de Haro, Christian de Preux y Juanjo Andreo. Con su amplia experiencia en banca, finanzas, marketing y ventas, los socios se dieron cuenta de la necesidad de reducir las pérdidas de vidas y en 2018 arrancaron el proyecto.

Se trata del primer operador mundial de playa inteligente que ofrece un innovador dispositivo de salvamento

Pandemia mediante, en 2022 lanzaron la versión definitiva de SOS Point. Crean que la clave del éxito de la empresa y su producto es «la combinación de seguridad pasiva y alta tecnología, además de la capacidad de funcionar las 24 horas del día, los 365 días del año, y su escalabilidad global».

El dispositivo se diferencia de la competencia porque puede ser utilizado por cualquier persona, sin ningún tipo de formación. Proporciona una tracción hacia una zona segura, mientras otras soluciones solo aportan flotabilidad. Asimismo cuenta con soluciones de conectividad y comunicación automática con servicios de emergencia.

Actualmente, la empresa ha finalizado el desarrollo de su segundo prototipo y está trabajando en su implantación en todo el territorio nacional. Los objetivos a corto plazo pasan por la comercialización del producto en colaboración con Salzillo Global, empresa que tiene más de 150 oficinas dando servicio a ayuntamientos de toda España.



El dispositivo se diferencia de la competencia porque puede ser utilizado por cualquier persona, sin ningún tipo de formación.

NOWOTECH. Ofrece una solución integral y embebida que automatiza los procesos de corredurías y aseguradoras

La plataforma para la transformación del sector asegurador de las pymes

GRANADA

A.A. Estar del lado de las pequeñas y medianas empresas y hacer un acompañamiento es vital para que estas puedan afrontar el reto de la digitalización. Justamente ese es el objetivo de Nowo.tech, una plataforma de despliegue de seguros embebidos bajo marca blanca para corredurías y aseguradoras.

La startup, finalista de Alhambra Venture 2023, se define como «mucho más que un software de venta de seguros online». La solución que venden está centrada tanto en la experiencia del cliente final de la aseguradora, como de los empleados, partners y redes de colaboradores.

Todo ello de forma embebida, para que nada cambie a los ojos del cliente final. Desde Nowo.tech cuentan con una amplia experiencia en el sector de los seguros y saben que las soluciones actuales son poco

accesibles, ya que requieren de una gran inversión temporal y económica. Esto significa que esas empresas no pueden acceder a estos modelos de negocio. Por eso mismo, la startup se presenta como una solución para todos los distribuidores de seguros, independientemente del tamaño y nivel tecnológico.

Además, se jactan de que lo que los diferencia del resto en este sector es el hecho de que es la única empresa enfocada solo a ser habilitadores tecnológicos, sin adoptar la figura de corredores, aseguradoras o agencias de suscripción.

Rápidos y accesibles

La experiencia en el sector fue clave para identificar nuevas necesidades y esto es lo que impulsó a Juan García CEO, Héctor Franco CTO e Inma García CMO y COO, a emprender. Lo hicieron en 2020, en plena pandemia, sabiendo que era

el momento de acelerar la tecnología para implementar los procesos de venta online.

De ahí, que sepan que la herramienta tiene que ser fácil de poner en práctica y accesible a cualquier distribuidor, sin importar su tamaño. «Esto hace, por ejemplo, que para las aseguradoras sea una opción ideal para desplegar en su red comercial por su facilidad y bajo coste. O en las corredurías para digitalizar los procesos con los que tradicionalmente han llamado colaboradores», defienden los malagueños.

«Nos hemos propuesto ser los más rápidos y los más accesibles, ya que las demás soluciones a estas necesidades son desarrollos largos y muy costosos, con poca flexibilidad, que se desarrollan muy artesanalmente», explican.

Ya saben que el futuro está en la digitalización y que las empresas que no se adaptan se quedarán



Inma García, Juan García y Héctor Franco. I.C.

atrás. En Nowo.tech las aseguradoras pueden, por ejemplo, dar de alta ellos mismos nuevos distribuidores y facilitarles la tecnología, automatizar procesos comerciales y avisos de renovación, reducir los ciclos de ventas y hasta consultar la productividad de los empleados.

La empresa ya ha creado una cartera de corredurías entre sus clientes, además de dos aseguradoras; busca cerrar más acuerdos de este estilo y crear convenio con una asociación de corredores a nivel nacional, sin dejar de lado la innovación.

Al ser habilitadores tecnológicos y no vender seguros, Juan García y su equipo creen que no tienen las

limitaciones de otras insurtechs para expandirse a otro país, pudiendo hacer los despliegues «exactamente igual de rápido en España que en México». Así que esperan superar una primera fase en España para dar prioridad a la internacionalización.

Con el foco puesto en ello, llegarán los próximos 4 y 5 de julio al Palacio de Congresos con un modelo probado, un producto funcional y una base de clientes de referencia. Por ello tienen claro que quieren aprovechar Alhambra Venture para ganar más visibilidad en el ecosistema empresarial asegurador y despertar interés de cara a su próxima ronda de inversión.

SILEME. Ha desarrollado un sistema de localización con una precisión y fiabilidad sin precedentes, superando los límites las herramientas tradicionales

Una nueva forma de localización que revoluciona la industria y salvavidas

GRANADA

A.A. Una tecnología de posicionamiento única en el mercado, que funciona ante entornos altamente metálicos, sin línea de visión directa entre balizas y dispositivos de localización y, además, en interiores y exteriores. Con un despliegue de instalación mínimo que sirve para resolver la posición de objetos o personas en 3D a través de GPS y que no interfiere con otros sistemas de comunicaciones. Válida para procesos industriales, pero también para rescatar vidas. Ese es el potencial de SILEME.

La startup, finalista de Alhambra Venture 2023, nace como un proyecto dentro de la empresa sevillana Skylife Engineering, que cuenta con 12 años de antigüedad y ha cosechado éxitos en cientos de proyectos de I+D públicos y privados. Fue el crecimiento de las necesidades de sistemas de localización en tiempo real tanto en el mercado nacional como internacional, lo que ha hecho que SILEME crezca hasta ser una empresa por sí misma y que pueda fabricar

o industrializar a gran escala.

Este sistema de localización está patentado y presume de una gran precisión y relevancia en entornos cambiantes y altamente metálicos. Es aplicable a cualquier proceso industrial que tenga una pérdida de rendimiento por la localización ineficiente de activos.

Salvar vidas

De este modo, sirve para controlar el stock de materia prima, localizar las herramientas o saber dónde se encuentra algún empleado durante un cierto proceso. Es capaz de localizar cualquier objeto o persona en tiempo real, garantizando también la seguridad del trabajador en zonas peligrosas.

La herramienta es compatible con GPS, WiFi o Bluetooth, permitiendo hibridar sensores e incluir telemetría, si la aplicación lo requiere. Todo esto hace que no solo sirva en la industria. SILEME es capaz de localizar personal en situaciones de emergencia. Instalando balizas de esta tecnología en los edificios, el sistema sería capaz de conocer la



Vista de las instalaciones de esta empresa.

posición del personal y gestionar el control de acceso, por ejemplo, en caso de incendio, así como conocer el estado físico de las personas o sensorizar equipos críticos.

Por ello, el público al que se dirige es muy amplio; desde centros médicos y hospitales al sector militar y de defensa, pasando por logística e industria.

El equipo cree que el nacimiento de la mano de Skylife y su experiencia avala a esta nueva empresa. Más

allá de esto, destacan su patente nacional y europea de la tecnología, el alto grado de madurez tecnológico y los años de desarrollo de la algoritmia y el hardware para hacer una tecnología «única e irreplicable por la competencia», funcionando donde otras no lo hacen.

Tecnología sin precedentes

Supone todo un paradigma innovador de localización porque no usa

ninguna de las tecnologías actuales en las que se basan otros equipos. Por esto mismo, mientras en otras soluciones la señal de localización desaparece por completo ante entornos metálicos, en SILEME no. «El despliegue de balizas para cubrir una zona a localizar es diez veces mayor que el nuestro, lo que las hace poco útiles para casos de uso como despliegues dinámicos en emergencia», explican desde la startup sevillana.

Este mismo año, se ha probado el sistema en entorno real. La empresa tiene por objetivo la fabricación, instalación, puesta a punto y soporte de las industrializaciones de las tecnologías en las instalaciones de sus clientes. Para cumplirlo, ejecuta un exigente plan de expansión, desarrollo de negocio y ventas para un corto-medio plazo que se encuentra totalmente enfocada en poder cumplir.

La primera intención pasa por industrializar los casos de uso para sus diferentes vertientes, SILEME Assets Management y SILEME Indoor Guidance, siendo el primero para localización y gestión de activos, y el segundo para guiado de personas en interior de edificio y en exterior.

Más a largo plazo, buscan seguir desarrollando tecnología innovadora para aplicar la herramienta al control de accesos y emergencias en edificios con alta capacidad de personal y despliegues de SILEME en entornos hostiles o casos de uso con balizas auto localizadas por GPS, que den cobertura de localización dentro de edificios en tiempo real.

PLATAFORMA. Enfoque innovador y social

CryptoBirds: análisis y rating de proyectos 'blockchain'

A.A. Cuando hablamos de criptomonedas y 'blockchain', es imposible ignorar la constante evolución que ha experimentado este mercado en los últimos años. Desde sus inicios en 2013, cuando solo existían 42 criptomonedas, hasta la actualidad, donde hay más de 20.000 proyectos 'blockchain' con cripto-activos en el mercado.

Hace una década, cuatro visionarios se conocieron a través de grupos de Telegram sobre Bitcoin. En ese momento, el panorama de las criptomonedas era muy diferente al de hoy. Sin embargo, su pasión y visión compartida los unieron, y juntos comenzaron a explorar el potencial revolucionario de esta tecnología todavía emergente.

A medida que el mercado de cripto-activos se expandía, surgió un nuevo desafío: la falta de información estructurada y confiable sobre los proyectos. Fue en ese mo-

mento cuando Carlos Martín, CEO de CryptoBirds, decidió crear una comunidad abierta en Telegram para analizar proyectos de manera colaborativa. Esta comunidad creció rápidamente y, en 2018, se convirtió en una de las más grandes del mundo hispano.

A medida que la comunidad crecía, se hizo evidente que la información se perdía en el grupo y se volvía difícil de seguir y organizar. Fue entonces cuando Carlos Martín propuso a los fundadores y a Alejandro Martín, un desarrollador senior, montar la startup CryptoBirds. Su objetivo era desarrollar una plataforma que permitiera encontrar y analizar todos los proyectos con cripto-activos en mercados, pero ordenados por su calidad y potencial, y no solo por su valoración de mercado como se hacía hasta entonces.

Así nació CryptoBirds, una startup pionera en el análisis y rating



de proyectos 'blockchain'. Su producto principal es una plataforma que emplea ciencia de datos y colaboración humana para analizar más de 10.000 proyectos 'blockchain' semanalmente. Utilizando algoritmos BirdBrain, desarrollados mediante modelos de aprendizaje automático (Machine Learning), CryptoBirds proporciona ratings de confianza, especulativos, de proyectos emergentes y proyectos seleccionados por otros inversores con experiencia.

Uno de los puntos clave de diferenciación de CryptoBirds es su amplio catálogo de algoritmos, que supera con creces a las plataformas tradicionales que ofrecen un único algoritmo de rating. Además, la plataforma se destaca por su enfoque innovador y social. Implementa tecnología Web3, gamificación e incentivos a través de un token nativo (XCB) y utiliza finanzas descentralizadas para motivar a los usuarios a aportar datos de calidad. También se distingue por analizar más

Están en proceso de migrar hacia un modelo freemium, gratuito y con información más completa y precisa

de 10.000 proyectos y 5 redes sociales, superando las cifras promedio de otros competidores en el mercado.

El valor añadido de CryptoBirds radica en su capacidad para solucionar los desafíos actuales del mercado de cripto-activos. En un entorno donde la falta de información estructurada y los riesgos financieros son comunes, CryptoBirds brinda a los inversores una fuente confiable de datos y análisis. Su objetivo es democratizar el suministro y consumo de datos en este mercado en constante crecimiento.

La plataforma de CryptoBirds está dirigida a diferentes tipos de usuarios. Por un lado, se enfoca en el inversor individual en cripto-activos, brindándole información concreta para mejorar la toma de decisiones. Por otro lado, también se dirige a empresas Fintech y fondos de inversión, proporcionándoles datos que les permiten crear y mejorar sus estrategias de inversión. Además, cuentan con una comunidad activa de usuarios expertos que contribuyen con datos de calidad y mantienen vivo el espíritu colaborativo de CryptoBirds.

FITNESSKPI. Más de 500 clubes de 10 países ya usan esta herramienta

Tecnología granadina aplicada al fitness para mantenerse en el gimnasio

A.A. La industria del fitness es un sector cada vez más potente en España que mueve millones de euros cada año.

La empresa, formada por emprendedores granadinos, ha desarrollado un software de inteligencia de negocio llamado FitnessKPI. Lo que hace es integrar en una sola herramienta todos los datos de diferentes plataformas para presentarlos de una forma muy visual. A la vez, cuentan con una inteligencia artificial, llamada ANNA, que los analiza y transforma en acciones automatizadas a través de un módulo de gestión de relaciones con el cliente.

Y es que, normalmente, los clubes de fitness cuentan con escasos datos para la toma de decisiones o son poco acordes a los tiempos que corren. La startup ex-

plica que este tipo de empresas tienen que esperar a final de mes a que alguien «recoja los datos y los vuelque en un Excel para analizarlos», un proceso, desde luego, poco acorde a los tiempos que corren.

Además, resulta caro, ya que tiene que hacerse de forma manual. FitnessKPI automatiza toda esta tarea para poder tomar mejores decisiones. Los granadinos destacan de su producto que es «muy innovador». «Vamos de los datos a las acciones, por lo que tiene un gran impacto en la cuenta de explotación, puesto que mejora de manera automática la retención de socios, las ventas y los ingresos, además de suponer un ahorro de tiempo», defienden.

A diferencia de otros softwares del mercado, FitnessKPI es un producto creado específicamente para



Equipo detrás de esta herramienta creada en Granada.

la industria del deporte, por lo que permite adaptarse constantemente a la realidad del sector, creando indicadores únicos. De este modo, tienen información en tiempo real

La startup nació a finales de 2018 con una primera versión del software que se implementó más tarde con IA

de todo lo que pasa en un club. Esto incluye cómo interactúa el cliente con las máquinas, los picos de actividad e incluso el nivel de adherencia que tienen las clases.

Todo esto permite a la empresa anticiparse y saber, incluso, la probabilidad de que un cliente se dé de baja en los próximos tres meses, logrando intervenir para evitarlo.

La startup nació a finales de 2018 con una primera versión del software que se implementó más tarde con IA, tras ver la buena acogida del mercado y este año ha sido

seleccionada por Lanzadera. La idea original es de Pablo Viñaspre, cofundador y CEO, que cuenta con 25 años de experiencia como consultor de clubes de fitness.

El granadino vio como la mayoría de clubes contaban con pocos datos que les fueran útiles y decidió integrar en una única plataforma toda la información para poder así mejorar la retención, ventas e ingresos de los negocios.

Actualmente, el equipo está formado por 17 personas que trabajan en los departamentos de desarrollo, integraciones, marketing, ventas, customer success y administración. Tienen alrededor de 500 clientes en 10 países diferentes y presumen de crecer un 20% cada mes.

¿El objetivo? Lo tienen muy claro, «llegar a los 5.000 clientes en los próximos 5 años».

Poniendo la vista en un horizonte más lejano, esperan convertirse en el software de business intelligence de referencia en la industria del fitness. Creen que será posible gracias al valor diferencial de ANNA, la IA, así como su conocimiento específico en la gestión de clubes de fitness.

Desde luego, están en el camino de lograrlo, ya que recientemente se han aliado con Hans Muench, uno de los profesionales más reconocidos del sector a nivel internacional que ha vinculado su marca personal con FitnessKPI para llevar este «servicio al siguiente nivel».

EFICIENCIA. Resúmenes automáticos y análisis avanzado de conversaciones

Voicit revoluciona la documentación de reuniones con IA

A.A. Voicit es una startup especializada en la documentación de reuniones mediante Inteligencia Artificial que ha conseguido llegar como finalista a la décima edición de Alhambra Venture.

La compañía, fundada por Álvaro Arrescurrenaga Sánchez (CEO y cofundador) y Rafa Torres García (CTO y cofundador), destaca por su innovador enfoque en la generación de resúmenes automáticos y análisis avanzados de información extraída de las conversaciones. Con el objetivo de resolver la ineficiencia y los altos costos asociados a la documentación de reuniones, Voicit se ha convertido en una solución imprescindible para empresas de consultoría, recursos humanos y comunicación.

El proyecto de Voicit surgió en respuesta a la creciente demanda de optimización de tiempo y recursos en el ámbito empresarial. En un mundo en constante cambio, la pande-

mia de 2020 impulsó el uso de videollamadas como herramienta principal para mantener reuniones, generando una sobrecarga documental para las empresas. Después de entrevistar a diversos sectores y constatar que la inversión de tiempo en documentar reuniones era excesiva y costosa, los fundadores de Voicit encontraron en la Inteligencia Artificial, y en particular en el procesamiento natural del lenguaje, una solución viable para automatizar dichos procesos.

Voicit destaca por dos tecnologías propias: Voicit Intelligence y Voicit Analytics. La primera, inspirada en ChatGPT, acelera la búsqueda de información y permite la creación de resúmenes automáticos personalizados. La segunda analiza datos de múltiples reuniones para extraer conclusiones valiosas y reducir el riesgo en la toma de decisiones. Con estas herramientas, la plataforma de



Voicit logra mejorar la eficiencia de los procesos relacionados con la documentación en un 70%, permitiendo a los participantes enfocarse en las conversaciones y maximizar su productividad.

El producto de Voicit se presenta como un software como servicio (SaaS) B2B freemium, ofreciendo una suscripción mensual basada en el número de usuarios que utilizarán la plataforma para documentar reuniones de forma automática e ilimitada. Su público objetivo inicial se centra en los sectores de consultoría, recursos humanos y comunicación, donde la documentación precisa y eficiente es fundamental. Empresas como Telefónica, Zurich, De-

loitte y Mahou San Miguel ya han mostrado interés y están probando la herramienta.

La clave del éxito de Voicit radica en su facilidad de uso y en su capacidad para generar documentación automática especializada. A diferencia de la competencia, Voicit se destaca por su tecnología de procesamiento del lenguaje natural, que permite adaptar los resúmenes a las necesidades específicas de cada usuario. Actualmente, la startup cuenta con más de 400 usuarios, 2 clientes de pago y más de 100 empresas registradas en su plataforma.

Antes de finalizar 2023, los emprendedores quieren facturar 10.000 euros y contar con 70 clientes y 400

usuarios de pago.

La máxima prioridad de Voicit para este año es penetrar en el mercado español, aprovechando la oportunidad de un sector que todavía se encuentra poco explotado. Su enfoque principal estará dirigido hacia las verticales de recursos humanos y consultoría, donde la demanda de una solución como Voicit es alta.

Sin embargo, las expectativas de Voicit van mucho más allá. A partir del año 2024, una vez que hayan encontrado el ajuste perfecto entre su producto y el mercado, planean escalar su equipo de ventas y expandirse a otros países como México y Chile, seleccionados por su tamaño de mercado y oportunidades de negocio.

TUKLO. Solventa todas las necesidades de una empresa logística

El 360º de la logística: la startup que abarca todas las etapas en los envíos de mercancías

A.A. A diferencia de la mayoría de las startups, Tuklo nació como un proyecto para solventar las necesidades de una empresa logística. Pero la herramienta era tan potente y eficiente, que escaló hasta crear una empresa propia en 2022. Todo ello gracias a la ayuda financiera de Mox, antigua finalista de Alhambra Venture.

Así crearon la primera plataforma SaaS que ofrece un servicio todo en uno para el sector logístico, con especialización en última milla y 'dropshipping'. Está basada en la nube y se integra con sistemas de gestión de inventario, OMS, WMS, ERP, además de comercio electrónico; todo ello para simplificar las operaciones a los clientes.

La idea era proporcionar una plataforma escalable y flexible que pudiera manejar grandes volúmenes de pedidos y múltiples casos de uso. Era lo que requería un mercado que actualmente está poco digitalizado y cuenta con muchas soluciones

tecnológicas que no están conectadas entre sí.

Actualmente, la finalista de Alhambra Venture 2023, Tuklo, tiene un equipo de 16 personas, además de una red de freelancers en Latinoamérica, capital, objetivos y clientes propios.

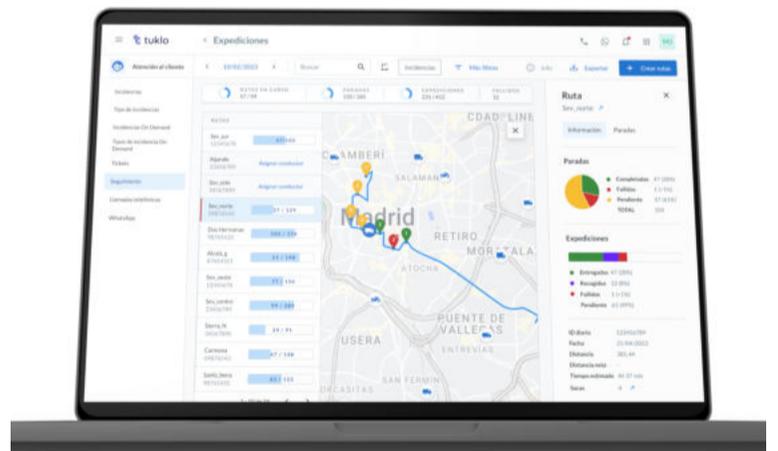
Su tecnología se actualiza regularmente para satisfacer las necesidades cambiantes de los clientes. Además, usan una interfaz de programación de aplicaciones que facilita la integración y la gestión de las distintas operaciones.

De este modo, abarcan todo el proceso de las operaciones logísticas. Desde la venta hasta que el cliente lo recibe, incluyendo devoluciones y posventa. Esto implica la gestión en el almacén, funciones de recursos humanos como fichajes, control horario, o reclutamiento, flota, finanzas, compras, facturación, atención al cliente o automatización de procesos, entre otras.

Es innegable que el sector de la

logística está creciendo cada vez más rápido, lo que crea a su vez nuevas necesidades. Ante estos desafíos, desde la startup defienden ser un producto «a un precio asequible con un alto grado de personalización». Otra de las ventajas que destacan es la escalabilidad: «Este software está diseñado para escalar con las operaciones de nuestros clientes, garantizando que pueda hacer frente a las demandas de su negocio a medida que crece».

Por todo ello, creen que la clave de su éxito está en el gran número de funcionalidades que ofrecen. Este sistema de gestión de transporte va más allá de la optimización de rutas o los servicios de seguimiento que se encuentran en el mercado. Entre sus grandes ventajas, también se encuentra que se integran para que los clientes puedan seguir usando sus herramientas en la cadena logística, lo que aporta comodidad. Por si fuera poco, eliminan la introducción de datos ma-



nualmente y otros procesos similares, lo que ahorra tiempo.

Dentro del sector, Tuklo se dirige tanto a empresas de distribución especializadas en la distribución B2B o B2C de bienes y materiales, como a la logística de terceros (3PL) o incluso a los pequeños transportistas que trabajan con empresas de distribución o proveedores 3PL para gestionar el movimiento de mercancías.

En este sentido, cabe señalar que, según un informe de ResearchAndMarkets.com, el mercado de logística de terceros tendrá una tasa de crecimiento anual compuesto del 7,2% hasta 2026, por lo que consideran este nicho clave para futuras oportunidades.

La startup ya se ha integrado con plataformas de comercio electrónico como Vinted y Shopify y ya ha demostrado capacidad para gestionar de forma simultánea más de 60.000 expediciones al día con pruebas de estrés superadas de 1 millón de entregas por jornada.

En este momento, en España ya tienen a sus primeros clientes, pero continúan desarrollando nuevas funciones para su herramienta y están buscando abrirse mercado en Latinoamérica. Apuntan alto y tienen claro que su objetivo es convertirse en líder en el mercado de software de logística. Así, Tuklo llegará a Granada buscando ampliar su reconocimiento de marca y abiertos a nuevas asociaciones.

APP. La startup tiene un algoritmo de reconocimiento facial con IA que traduce los gestos en métricas

Feeder desvela los secretos detrás de las expresiones faciales en el marketing

A.A. Dicen que una imagen vale más que mil palabras y que la cara es el espejo del alma. Bajo esas premisas nace una nueva tecnología en la que, al visualizar un contenido, se genera un informe completo que analiza las micro expresiones faciales para convertirlas en métricas aplicables a una estrategia de marketing. Parece futuro, pero ya es presente gracias a la Inteligencia Artificial de reconocimiento facial de Feeder, startup finalista de Alhambra Venture 2023.

Este software de análisis de audiencias mide las reacciones a piezas audiovisuales para ayudar a los creadores de contenido a mejorar el rendimiento de las campañas y creaciones.

La herramienta es muy potente para departamentos y agencias de marketing, ofreciendo un dato cualitativo que hasta ahora no se podía obtener, lo que repercute

directamente en el retorno de la inversión.

«Se trata de data cualitativa, hasta ahora relegada a un segundo plano, obtenida en tiempo real y basada en las reacciones de las audiencias delante de los contenidos y campañas», explican sus creadores. Traduce gestos que ordena en once dimensiones como: atención, validación, compromiso, carisma, sorpresa, intensidad, rechazo, horror, enfado, susto o inspiración. Detecta incluso a qué zona de la pantalla se mira.

La plataforma en sí cuenta con un dashboard para el cliente y una app que por la que los usuarios visualizarán los contenidos. Mediante la cámara frontal del móvil, el algoritmo recoge esas microexpresiones. Es importante entender, eso sí, que la aplicación nunca graba ni tiene reconocimiento facial, por lo que es 100% anónima.

Señalan que hasta el momento, la falta de este tipo de datos se ha traducido en un desaprovechamiento del 21% de los presupuestos de marketing y del 33% de los recursos, especialmente en lo que a tiempo se refiere.

Así, Feeder llegará los próximos 4 y 5 de julio al Palacio de Congresos como una solución única en el mercado: un algoritmo que traduce las emociones en métricas fáciles de entender como el nivel de atención, el grado de validación o rechazo, entre otras. Cuestiones para las que antes haría falta un profundo análisis y expertos en neuromarketing.

Desde la startup catalana tienen claro que su valor diferencial es su algoritmo que facilita la comprensión de una data relegada a especialistas para mejorar la toma de decisiones y el contenido. Una tecnología que los diferencia de otras empresas de análisis de comportamien-



to de usuario, UX o análisis emocional.

Además, defienden una gran capacidad de escalabilidad de forma autónoma y un modelo de suscripción con precios muy competitivos.

Como muchas otras startups, la semilla de Feeder nace de dos amigos de la infancia y una anécdota entre cañas. Hay que remontarse a 2018, Mauro Gadaleta y Pablo Filomeno recibieron un vídeo, por un grupo de WhatsApp, que provocó grandes risas entre los presentes.

Sin embargo, pasado un rato, la respuesta escrita se simplificó a un simple "ja-ja", nada que ver con la reacción real. Reflexionando sobre la comunicación nació lo que fue la primera versión de Feeder. Era una app que usaban familiares y amigos creada

para enviar contenido y en la que se reaccionaba en tiempo real.

Con la pandemia, se quedaron sin trabajo y decidieron profesionalizar el proyecto, cambiando el foco de la herramienta hasta lo que es hoy, un software que se está consolidando en el mercado español a la vez que se lanza al mercado internacional.

Desde entonces, Feeder se ha ganado un puesto en el programa de aceleración de Demium en Barcelona, también en Barcelona Activa y NVIDIA Inception Program, e incluso en el Mobile World Congress.

El equipo ya trabaja en una segunda fase del proyecto: el análisis en streaming de audiencias masivas, que dará sus primeros pasos en septiembre, de la mano de la plataforma Semrush.

EDUCA360. Esta plataforma está en más de 250 centros educativos, con más de 28.000 usuarios en España

El futuro de la educación pasa por una inmersión en la Realidad Virtual

GRANADA

A.A. En el mundo actual, donde la tecnología ha transformado prácticamente todos los aspectos de nuestras vidas, la educación no es una excepción. Educa360, una startup fundada en 2021 por Fernando Sierra y Fran Roncero, está revolucionando el sector educativo al ofrecer una plataforma virtual de experiencias inmersivas e interactivas basadas en Realidad Virtual (RV).

El equipo de Educa360 está compuesto por expertos interdisciplinarios en áreas como realidad virtual, comunicación, diseño 3D y educación. Con años de experiencia en el campo de las nuevas tecnologías, especialmente en el ámbito de la realidad virtual, los fundadores decidieron emprender en el sector Edtech para crear una solución que permitiera a profesores y alumnos interactuar en un entorno educativo virtual controlado y

personalizado.

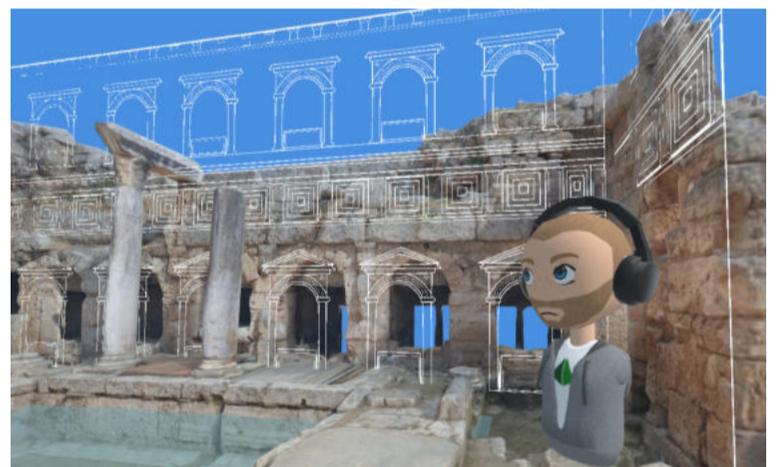
El proyecto de Educa360 no surgió de la noche a la mañana. La idea inicial había sido concebida hace tiempo, pero no fue hasta que la pandemia del COVID-19 sacudió al mundo que se dieron cuenta de la necesidad imperante de su plataforma. Con el confinamiento, los docentes se encontraron con limitaciones para impartir clases y Educa360 vio la oportunidad de ofrecer una solución que permitiera a profesores y alumnos compartir experiencias educativas de manera inmersiva y colaborativa.

La plataforma de Educa360 ofrece acceso ilimitado a escenarios 100% configurables y cientos de objetos 3D aptos para cualquier etapa educativa. Su plan de implantación se adapta a las necesidades de los centros educativos y proporciona actividades enfocadas en la certificación oficial del profesorado para el uso adecuado de

dispositivos de RV de última generación, así como la creación de contenido virtual dentro de la plataforma.

El principal problema que Educa360 pretende solucionar es la falta de interacción y participación en las clases virtuales tradicionales. Mediante los entornos inmersivos e interactivos, la plataforma busca potenciar el aprendizaje activo, la retención de conocimientos y fomentar la creatividad y la curiosidad en los estudiantes. Su valor añadido radica en la combinación de tecnología avanzada y contenido educativo de alta calidad, ofreciendo una solución integral que abarca diversas materias educativas.

El proyecto está dirigido a docentes de centros educativos de todas las etapas, desde primaria hasta la universidad y la formación profesional. Buscan llegar a aquellos profesores que desean innovar en sus métodos de enseñanza y crear recuerdos du-



rados en sus alumnos a través de experiencias inmersivas.

Las claves del éxito de Educa360 se fundamentan en la calidad, la personalización y la usabilidad de su plataforma. El equipo de Educa360 se esfuerza por desarrollar escenarios inmersivos de alta calidad para diversas asignaturas y materias educativas, manteniendo un contacto constante con los profesores para asegurarse de que el contenido se adapte a sus necesidades.

En comparación con otras plataformas educativas, Educa360 destaca por brindar entornos inmersivos diseñados específicamente para la educación, sin reemplazar las clases presenciales, sino potenciándolas. Además, su amplia gama de escenarios de diferentes materias, como historia, tecnología, geografía, matemáticas y arte, está respaldada por guías didácticas detalladas que facilitan la

integración de la RV en el proceso de enseñanza.

Actualmente, Educa360 ya se está utilizando en más de 250 centros educativos, con más de 28.000 usuarios en España y Latinoamérica. Los objetivos a corto plazo de la startup son continuar creciendo y expandiendo su alcance a más centros educativos en España. Además, desean promover y difundir el potencial de la realidad virtual y el metaverso educativo a través de actividades pedagógicas y formación para profesores.

Con su participación como finalista de Alhambra Venture, la empresa espera asegurar la financiación necesaria para llevar su plataforma al siguiente nivel y conectarse con inversores y expertos en el campo de la edtech. Además de la financiación, Educa360 busca aprovechar las oportunidades de networking y el asesoramiento.

LUCENA. Su tecnología Bluetooth 5.0 y diseño hace que sus dispositivos localizadores sean funcionales también para mascotas y personas

La startup que revoluciona la búsqueda de objetos perdidos y enamora a Apple

A.A. Salir de casa con prisa, revisar una y otra vez dónde están las llaves, el móvil, la cartera y las gafas. Siempre en el lugar más inesperado y siempre ocurre en el momento más inoportuno. Inthesk, finalista de Alhambra Venture 2023, se ha propuesto acabar con esa angustiada sensación de no encontrar nada con sus dispositivos buscadores.

Tienen de todo tipo, para personas, animales u objetos. Sí, para personas, porque también han pensado en los mayores o gente con ciertas enfermedades que tienden a desorientarse y perderse, con todo lo que ello supone.

Es un pequeño aparato que conecta tus pertenencias con una aplicación propia gratuita y te ayuda a encontrarlas en cualquier parte del mundo. Además, tiene una batería reemplazable por el propio usuario

y una autonomía de hasta 36 meses.

Esta startup con sede en Lucena ha llamado la atención del gigante de la manzana y se ha integrado en el universo Apple a través del certificado de sus productos y la red Apples' FindMy App.

Esto significa que millones de usuarios pueden localizar un dispositivo Inthesk en cualquier parte del mundo, abriendo a un mercado masivo como es el de los dispositivos Apple. Además, se trata de la primera firma nacional en conseguir esta certificación, lo que demuestra que la más alta tecnología puede darse en cualquier punto del mapa andaluz, como reivindica la empresa.

Inthesk es un grupo empresarial dedicado a la Ingeniería de Sistemas y Telecomunicaciones, la fabricación de equipos y productos electrónicos de consumo. El gru-

po fue fundado en 2006, expandiendo con el tiempo su negocio a otros sectores. Fue en 2018 cuando inició su expansión internacional a través de la rama de electrónica y el proyecto de los dispositivos Inthesk.

Anteriormente a la certificación de Apple, la empresa estaba presente en varios países: un mercado que ahora no tiene fronteras.

Formada por tres hermanos, José Francisco Chacón (CEO), Jesús (CTO) y Victoria (CFO), destacan que la capacidad de su tecnología Bluetooth 5.0 «de alta calidad y su aplicación fácil de usar hacen que encontrar los objetos perdidos sea tan sencillo».

Más allá de dejar de perder los objetos, los cordobeses reivindican que lo que aporta el dispositivo es tranquilidad. «Evitar el estrés diario al que actualmente es sometido



Los tres hermanos Chacón.

da la sociedad por las tareas de su día a día, causante de que la mayoría de la población pierda o extravíe a diario sus pertenencias, e incluso en ocasiones sus mascotas o seres más queridos».

Las prisas de la rutina son innegables, por ello destacan sobre todo su utilidad, pero también la tecnología de vanguardia y el diseño. A su favor, están los precios asequibles, que van desde los 27 hasta los 59 euros.

En esta franja económica se pueden encontrar todo tipo de productos. Por ejemplo, el localizador más pequeño del mundo, diseñado para las gafas; una tarjeta para la cartera con 2,5 milímetros de grosor y

10 gramos de peso o un dispositivo de menos de 4 centímetros y «modo guardián» ante la alerta de movimientos. Cuentan con altavoz, led o incluso acelerómetro, todos con baterías de larga duración e incluso algunos con cargador.

Otro de los puntos a destacar, según los fundadores, es la capacidad de compartir el dispositivo con amigos y familiares para que puedan ayudarte a encontrar tus objetos perdidos desde la propia web.

La empresa está creciendo muy rápido en los últimos meses y tiene claro que busca que cada vez la marca se reconozca más tanto a nivel nacional como internacional.

ARCHIE.

El robot que gestiona y digitaliza almacenes

GRANADA

A.A. El crecimiento del comercio electrónico es imparable. En 2021 superó los 57.000 millones de euros en España, un 11,7% más que el año anterior, según datos de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia. Este aumento repercute directamente en la logística, que necesita de nuevas soluciones. Una de las más interesantes del mercado es Archie, un robot que digitaliza todo el almacén y hace inventarios, entre otras cosas.

La startup, finalista de Alhambra Venture 2023, cuenta con una gran ventaja frente a cualquier otro producto del mercado: no requiere de un proyecto de implantación. Se puede usar desde el inicio sin necesidad de realizar un proyecto de implantación, frente a otras tecnologías suelen requerir de un intervalo de tiempo de adaptación. Gracias al software basado en inteligencia artificial, se enciende el equi-

po y empieza a operar.

El funcionamiento es sencillo, se coloca en las palas de cualquier carretilla y genera un banco de imágenes estructuradas en un fichero que se puede integrar en el Sistema de Gestión de Almacén, optimizando el control del stock.

El robot lee los códigos de barras de la mercancía mediante la última tecnología de recopilación de datos, usando escáneres que garantizan la lectura hasta un metro desde el larguero de la estantería hacia arriba. Además, «observa y analiza el almacén», detectando los huecos vacíos, los ocupados y realizando una estimación de volumen en cada caso.

Puede hacer inventarios sin tener que paralizar la actividad del almacén, ni siquiera las operaciones que afecten un pasillo. En el proceso de preparación de un pedido, Archie aporta el dato de la altura de la mercancía que contie-



ne, así como del volumen, lo que permite aproximar la cantidad restante y gestionar su reposición.

Esta tecnología usa sensores inerciales, cámaras de tracking y tecnología ToF, para saber en todo momento cuál es su posición en un almacén, creando un mapa del mismo. De esta forma proporciona por cada posición el código de barras y el estado de la mercancía paletizada.

La startup presenta esta solución como sinónimo de seguridad, puesto que con Archie, el conductor de la carretilla elevadora permanece en ella y coloca el equipo hasta el larguero seleccionado, pudiendo contrastar la información en video e interactuar con el software. Incluso en almacenes con temperaturas bajo cero, ayuda optimiza los tiempos, con todo lo que esto implica.

El robot lee los códigos de barras de la mercancía mediante la última tecnología de recopilación de datos

Al no necesitar sistemas de posicionamiento adicionales, ni reetiquetados de almacén o proyecto de implantación, la solución es mucho más competitiva en precio que la competencia.

El robot se ha desarrollado a lo largo del 2022 y se ha lanzado al mercado este año. La startup ya tiene una unidad de fabricación propia y están vendiendo las primeras unidades, superando ya expectativas de ventas del año. Con estos buenos resultados, pretenden adelantar el plan de comercialización e internacionalización. Saben que el proyecto está vivo y quieren mejorarlo constantemente, adaptándose a nuevas necesidades específicas. Incluso prevén formas de pago mediante suscripción.

Con el proyecto viento en popa, llegan al Palacio de Congresos los próximos 4 y 5 de julio, buscando «establecer relaciones de calidad que permitan impulsar el proyecto a partir de una capitalización de la compañía». La prioridad es clara: impulsar la fase de comercialización e internacionalización de Archie.

STEMDO. Esta plataforma onubense conecta a empresas y talento, formando y certificando a perfiles para satisfacer la demanda

La startup que impulsa el empleo tecnológico en regiones con altas tasas de desempleo

GRANADA

A.A. Impulsar el empleo de calidad a través de un sector que tiene tanta demanda como es el tecnológico. Esa es la razón de ser de Stemdo, startup finalista de Alhambra Venture 2023. La plataforma quiere crecer en regiones donde existe un problema de empleo, especialmente en los jóvenes. Por ello, funciona como un «servicio» a empresas consolidadas que reclaman estos perfiles tecnológicos.

«Nuestro propósito es generar empleo de alto valor agregado en ciudades que carecen actualmente de estos ecosistemas, especialmente en aquellas con una tasa de desempleo por encima del promedio. De esta manera, buscamos promover la igualdad de oportunidades y contribuir al desarrollo económico de dichas regiones», explica el CEO y cofundador, Alfredo Montilla.

La startup onubense funciona mediante verticales. La primera que abrieron fue de programación en la nube, la segunda de tecnología de desarrollo low-code y la última de ellas de ciberseguridad.

Tienen claro que el problema que quieren solucionar es todo un desafío para el que se debe preparar «tanto a la economía española como mundial en los próximos años». Todo ello radica en la demanda de talento STEM, con un incremento de hasta el 30% para el año 2030, según el informe Future of Work de McKinsey and Company; perfiles que cuesta encontrar. Con todo, Stemdo busca cerrar esa brecha generando oportunidades en «regiones rezagadas».

Empleados formados

Además, los futuros empleados de las grandes empresas pasa un pro-

ceso de formación que va de 6 a 12 semanas, para especializarse en tecnologías punteras y asegurar candidatos «formados y certificados» listos para empezar en su nuevo trabajo. El perfil de personas que abarca la plataforma es amplio, pero siempre abarca áreas tecnológicas.

Dentro de este espectro, tienen graduados universitarios, pero también estudiantes de FP e incluso personas que buscan cambiar de sector para poder reeducar su vida laboral, lo que implica que no se limita a los más jóvenes.

Actualmente, el equipo de la startup supera las 50 personas y acaba de crear su tercera vertical, aparte de estrenarse en Mérida y proyecta una nueva apertura internacional desde Talavera de la Reina. Teniendo este crecimiento en cuenta, se plantean como meta a corto plazo superar los 2.000 nuevos puestos de empleo.



Equipo de esta startup onubense. I.C.

Cuando mira al futuro, Montilla tiene claro que el objetivo de Stemdo es «convertirnos en la primera plataforma de talento digital B2B a nivel mundial, que permita satisfacer la demanda de talento STEM simplificando procesos y asegurando que todas las regiones del mundo tengan acceso a las mismas oportunidades de generación de empleo».

El propósito no es pequeño, pero la startup ni siquiera tiene un año y ya ha completado 700.000 euros en su primera ronda pre-seed, lo que indica todo el potencial que tiene.

Sin duda, esa búsqueda de igualdad de oportunidades entre regiones está en el ADN de la compañía. Desde el principio supieron que Huelva era el lugar perfecto para el proyecto, no solo por el origen de dos de los fundadores, sino porque cumplía con todos los requisitos. «Es una ciudad con unos indicadores de desempleo

juvenil muy elevados y, además, nos podíamos apoyar en la formación reglada ya existente (centros de Formación Profesional y universidad)».

«Con la idea desarrollada y todas las evidencias que veíamos en la ciudad, teníamos casi la obligación de crear Stemdo y generar un impacto positivo en las futuras generaciones». Desde esos inicios, eso sí, fueron conscientes de que el modelo se podía replicar en otras ciudades con una situación similar y así es cómo en poco tiempo ya han abierto nuevas sedes y cuentan con una lista de posibles ubicaciones donde crear estos hubs tecnológicos.

El equipo estará los próximos 4 y 5 de julio en el Palacio de Congresos con la idea de que Alhambra Venture sea un catalizador para Stemdo y les ayude a «seguir conectando con el ecosistema emprendedor e inversor y aprender mucho del resto de participantes».

REENTAL. Esta empresa democratiza la inversión en bienes raíces con tecnología blockchain

La startup que permite invertir en vivienda con solo 100 euros

GRANADA

A.A. El sector inmobiliario es uno de los más atractivos para la inversión por ser un producto rentable y seguro. Pero tiene una gran barrera y es la cuantía económica inicial que se necesita como entrada, que suele ser bastante elevada. ¿Y si se pudiera invertir en inmueble con solo 100 euros? Esa es la solución que plantea Reental, startup finalista de Alhambra Venture 2023.

La empresa onubense facilita la inversión a cualquier persona. Se encarga de buscar una oportunidad, reformarla y explotarla mientras el inversor recibe todos los meses sus dividendos mensuales provenientes del alquiler.

La plataforma viene a democratizar este tipo de inversión hacién-

dola mucho más accesible. Se puede invertir cualquier cantidad de dinero, a partir de 100 euros, retirarlo en cualquier momento y solo hace falta tener ordenador a mano. A cambio, ofrece rendimientos mensuales, obtenidos con el alquiler de la vivienda.

Además, el inversor ni siquiera tiene que buscar la oportunidad, lo cual lleva un tiempo considerable. No tiene que ser en la misma provincia ni en el mismo país, por lo que no hay límites para tener una buena opción inmobiliaria.

Por otra parte, la startup ahorra toda la parte burocrática que suele acarrear una compra como son las visitas a notarios, bancos, contrataciones de servicios o hasta la búsqueda de inquilino.

Todo esto funciona con tecnolo-



gía blockchain, con la que se pueden vender los tokens o participaciones en cualquier momento, recuperando así la inversión inicial con solo un clic, cuando normalmente implicaría un proceso largo de venta de la vivienda.

La startup ya suma más de 9.000 usuarios en 57 países diferentes y se han convertido en líderes en volumen de inmuebles tokenizados en Europa y Latinoamérica. Por detrás de España, Argentina es el país donde acumulan más inversores que buscan una solución ideal de poner el dinero a resguardo de la alta inflación.

Como solo hace falta 100 euros para invertir, el perfil de cliente es

muy amplio. Va desde los ahorradores que quieren invertir, a personas que ya invierten en otros proyectos y buscan diversificar, la inclusión financiera a los desbancarizados o quienes buscan estabilidad frente a los cripto-inversores.

Desde Reental creen que su principal valor es la comunicación fluida que ofrecen a sus clientes y creen que su competencia está en los bancos, en el «dinero bajo el colchón» o en el modelo de las crowdfunding. Frente a ellos, ofrecen rendimientos mensuales y la opción de «desinvertir». Igualmente, destacan Aquí la sensación de propiedad directa mediante los tokens.

Actualmente, la empresa gestio-

na 60 inmuebles y el pasado mes de abril lograron lanzar su primer inmueble en Estados Unidos. Financiaron los 717.600 dólares que costaba en solo siete horas. Otro ejemplo es México (Tulum), donde financiaron 395.000 euros en 25 minutos.

Con estas cifras destacan la gran demanda hacia este tipo de inversiones. Con ello, el objetivo a corto plazo es seguir escalando en oportunidades diferenciadoras. Mirando a futuro, buscan ser la mayor plataforma de inversión en inmuebles tokenizados del mundo.

El origen de la startup nace en plena pandemia. El CEO, Eric Sánchez, es un emprendedor innato que ya se había lanzado al mercado empresarial con otra startup, Chekin, que fue ganadora de Alhambra Venture en 2020.

Este ingeniero informático que repite en Granada tenía alguna experiencia previa en inversión inmobiliaria con algunos amigos y familiares. Entonces, empezó a darle vueltas a la idea de invertir de forma conjunta para no necesitar una cantidad inicial tan alta y de ahí, y una larga formación en blockchain, nació Reental.

Sánchez llega el 4 y 5 de julio al Palacio de Congresos de Granada con cierta experiencia previa de otras ediciones, pero también «mucho ilusión» por encontrarse con otras startups y profesionales que ven en la tecnología un cambio considerable en la sociedad.

SINAPSYSTEC. Utiliza Inteligencia Artificial para interpretar y reconocer rostros faciales, emociones, objetos e incluso texto

El futuro de la gestión de datos a través del vídeo análisis

GRANADA

A.A. El control y gestión de datos marca el futuro de las ciudades inteligentes y es ya parte del presente. Analizar imágenes mediante Inteligencia Artificial para detectar al momento actividades, objetos, texto, o cuantificar e identificar personas es la solución que propone SinapSysTec a través del computer vision Neuralis, startup finalista de Alhambra Venture 2023.

Una tecnología revolucionaria que es aplicable a la gestión eficiente del tráfico, pero también a ámbitos muy diferentes como la industria de la construcción, la agroalimentaria, el sector del retail, comercio, transportes, eventos, servicios financieros o la seguridad tanto pública como privada.

Se trata de un sistema de análisis de imágenes que rastrea y analiza información, devolviendo resultados específicos de los diferentes análisis. Desde la startup presumen de que se puede utilizar en variedad de aplicaciones y entornos, de seguridad y marketing, para tareas cotidianas que automatizar, autenticar y mejorar.

«Nuestra tecnología de reconocimiento se puede implementar de for-



ma independiente o integrarse perfectamente en soluciones nuevas o existentes», explican. En este sentido, dejan claro que Neuralis garantiza el cumplimiento de la normativa en materia de protección de datos, «gracias a la versatilidad de las diferentes configuraciones».

Además, el sistema es compatible con cualquier modelo de cámara. Eso sí, a mayor calidad imagen, mayores datos e informaciones se logran obtener. Igualmente, es adaptable a cualquier sistema de comunicaciones tanto 4G, como 5G, cable o satélite.

Por todo ello, desde la startup al-

meriense defienden que son transversales y multisectoriales, puesto que, siendo la transmisión y análisis de imágenes su «ingrediente principal», todos los sectores, tanto públicos como privados, que utilicen cualquier dispositivo de captura de videos o imágenes son clientes objetivos.

De hecho, apuestan que ese mismo es su mejor potencial. «Ninguna otra empresa ofrece, no solo tan amplio abanico de servicios de análisis (video analítica), sino que además ofrecemos escenarios de análisis ad-hoc y proyectos a medida a requerimiento del cliente, debido a un desarrollo propio e interno, sin depender

de terceros», explican.

Por si fuera poco, cuentan con una lista de más de 120 neuro-servicios, fruto de la investigación, desarrollo y programación e I+D+i de la empresa. Esto permite que las soluciones que ofrecen sean versátiles, personalizables, escalables e incluso sean flexibles para poder integrarse con soluciones de terceros.

De emociones a texto

Entre los múltiples servicios que ofrecen está el reconocimiento facial avanzado simplemente con un sistema de videovigilancia y análisis para identificar personas en fotos, vídeos y en tiempo real. De este modo utilizan algoritmos avanzados para detectar con precisión los detalles específicos y distintivos del rostro de una persona.

Pero va mucho más allá. Incluso realizan análisis de emociones con un reconocimiento rápido y preciso de: felicidad, tristeza, sorpresa, ira, miedo y disgusto. También detectan el rostro inexpresivo y los ojos abiertos y cerrados.

Aparte trabajan la detección de objetos con algoritmos de aprendizaje para reconocer excepciones en una

determinada categoría de objetos. Identifican más de 20.000 categorías de objetos como vehículos, armas, equipos de protección individual, ropa, muebles, electrodomésticos o aparatos electrónicos. Pero no solo los reconoce, la tecnología también es capaz de hacer un seguimiento de los mismos creando un ID único.

Agregando a lo anterior, destaca el análisis de escenas y actividades distinguiendo el movimiento de un objeto, comprendiendo el contexto que lo rodea al mismo o detectando aglomeraciones de personas, drones volando, fuego o humo, cruce de líneas, o bolsas abandonadas.

Por si fuera poco, ejecuta un reconocimiento de texto preciso y eficiente. La startup ha llevado a cabo un entrenamiento y desarrollo de los neuro-servicios de procesamiento de texto, interpretando más de 200 caracteres y 164 idiomas.

Actualmente, la startup se encuentra en pleno desarrollo de pruebas piloto o de concepto con otras empresas por valor de más de 1,4 millones de euros. Quieren dar a conocer el producto, hacer networking con otras finalistas y asistentes y avanzar en futuras operaciones comerciales.

TIPSI. Con su software 360°, ofrece a los hosteleros una plataforma única que cubre todas sus necesidades digitales, desde el punto de venta hasta la gestión de inventario y el control financiero

Una fusión tecnológica que revoluciona la industria de la hostelería

GRANADA

A.A. La industria de la hostelería ha experimentado una evolución constante en los últimos años, y cada vez más los negocios del sector buscan soluciones tecnológicas que les permitan gestionar de manera eficiente y efectiva todas sus necesidades. En respuesta a esta demanda, surge Tipsi, una innovadora empresa que tiene como objetivo ofrecer una solución puntera e integral para los hosteleros, cubriendo así todas sus necesidades.

Tipsi nace de una reciente fusión entre dos empresas del sector, Miss Tipsi y Foodyt. El equipo fundador está compuesto por profesionales con una amplia experiencia en el sector. María Kueppers, cofundadora de Miss Tipsi y copropietaria de 4 restaurantes, CEO de Tipsi. Pedro Pinar, cofundador y CEO de Foodyt, con experiencia en consultoría estratégica de tecnología, COO de Tipsi. Miguel Ángel González, cofundador y CTO de Miss Tipsi, con más de 20 años de experiencia en el desarrollo de software, asume el puesto de CTO de Tipsi.

Miss Tipsi, una empresa pionera en ofrecer una solución SaaS al sector de la hostelería en España, ha sido reconocida por su innovación y calidad. En 2021, ganó el premio del HORECA CHALLENGE como la mejor solución para mejorar la rentabilidad de los restaurantes. Por otro lado, Foodyt (startup finalista de Alhambra Venture en anteriores ediciones), cuyo producto estrella es la carta digital, considerada una de las mejores propuestas del mercado usada por clientes como Sodexo, Tony Romas, Tomy Mells o Grupo Trocadero. Ofrece soluciones de pedir y pagar, delivery y 'take-away', y un sistema CRM para analizar a los clientes de forma exhaustiva. La fusión de estas dos empresas líderes en sus respectivas áreas ha dado lugar a Tipsi, una propuesta completa y vanguardista adaptada a lo que exige el mercado.

Tipsi ofrece a los restaurantes un software 360° que cubre todas sus necesidades digitales. Su solución central es el 'Terminal de Punto de Venta', que actúa como el corazón del negocio, integrando todas las fun-



Fundadores de esta nueva empresa.

cionalidades necesarias para una gestión eficiente, como el control de inventario, el registro de ventas y el seguimiento de las operaciones financieras. Además, cuenta con productos de gestión como el 'back office', comandas, gestión de compras y fichaje de personal, que permiten a los hosteleros tener un control total de todas sus operaciones.

La relación con los comensales es otro aspecto clave en la propuesta

de Tipsi. La empresa ofrece una carta digital personalizable, que permite a los clientes acceder a toda la oferta gastronómica del restaurante desde sus dispositivos móviles, y realizar pedidos de forma rápida y sencilla. Asimismo, cuenta con un sistema de pedir y pagar desde la mesa, lo que agiliza el servicio y mejora la experiencia del cliente. Tipsi también ha desarrollado un sistema de 'delivery' y 'take-away' propio, que per-

Tipsi nace de una reciente fusión entre dos empresas del sector, Miss Tipsi y Foodyt

mite a los restaurantes ampliar su alcance y ofrecer servicios de entrega a domicilio o recogida en el local.

El principal problema que Tipsi pretende solucionar es la falta de una solución tecnológica integral en el mercado de la hostelería. Actualmente, los hosteleros suelen utilizar múltiples herramientas y sistemas que no están integrados entre sí, lo que dificulta la gestión y genera ineficiencias. Aquí Tipsi se presenta como la solución definitiva, simplificando su operativa y mejorando su rentabilidad.

Como destacan sus fundadores: «Ya hemos trabajado en total con más de 2.000 hosteleros. La fusión de ambas empresas permite tener un producto 'end-to-end' donde el restaurante tiene una trazabilidad total, desde la información de su cliente hasta los pagos integrados directamente con su TPV».

La fusión entre Tipsi y Foodyt ha dado lugar a una potente alianza que promete revolucionar el panorama de la industria de la hostelería. Con un software 360°, una amplia gama de enfoques al mercado y sistemas avanzados.

XESOL INNOVATION. Tecnología para la detección de personas, previniendo accidentes en entornos industriales

Redefinir la seguridad a través de IA y redes neuronales

GRANADA

A.A. Procurar la seguridad y protección a través de la tecnología más puntera mediante redes neuronales para asegurar espacios garantizados. Esa es la clave de Xesol Innovation, startup finalista de Alhambra Venture 2023, que está estos días en el Palacio de Congresos.

La empresa gallega es una tecnológica especializada en redes neuronales aplicadas a la visión artificial. Sus productos son capaces de detectar, personas, objetos, otros vehículos o incluso señales.

Así, se presenta como líder en detección en persona en cualquier pos-

tura corporal gracias a estas redes, además es un proveedor de esta solución, buscando con ello aumentar la escalabilidad.

La historia de la empresa empieza en 2012, aunque el proyecto no se inicia hasta 2016. En sus comienzos, se centraron en la creación de un sistema de asistencia a la conducción (ADAS), de redes neuronales. Este sistema detectaba vehículos, peatones, bicicletas y señales de tráfico verticales y horizontales.

Prevención de accidentes

Luego, llegó su producto más exitoso, Drivox para el segmento de mercado de vehículos industriales. Esta solución consiste en un sistema de seguridad para este tipo de transportes que detecta y distingue a los peatones de los objetos tanto en la parte delantera como en la trasera del vehículo, alertando al operador con una alarma visual y sonora en caso de riesgo potencial de colisión.

Esta herramienta de Xesol tiene un 99% de precisión y cuenta con un equipo robusto para operar en entornos de trabajo adversos.

Otra de sus tecnologías es Horux y su versión plus, un hardware con gestión en tiempo real en la nube para el análisis de imágenes obtenidas por visión artificial optimizada. Puede ejecutarse con bajos requisitos de computación y está entrenado para reconocer formas humanas, tanto parciales como enteras, en cualquier posición o perspectiva.

Se puede implementar a otros productos y es capaz de controlar la capacidad en espacios públicos o implementar aplicaciones para el seguimiento del comportamiento del consumidor minorista. También aporta soluciones para el control y la supervisión de personas en zonas industriales, alertar de la presencia de personas en zonas restringidas o prevenir accidentes.

Sector industrial

Con todo este abanico de herramien-



José Nogueira



tas, la startup busca aplicar su tecnología a cualquier entorno para hacer de él un lugar más seguro y eficiente. Actualmente, se enfoca en el entorno de las fábricas en cuatro ecosistemas diferenciados con estos dos productos independientes.

La empresa también abarca la gestión de flotas mediante check list, así como la identificación bio-

métrica, detectores de colisión incluso la productividad por turno, máquina o centro de trabajo.

El CEO de la startup, José Nogueira, explica que el público objetivo es son multinacionales con centros productivos o fabricas, pero también alquiladores de maquinaria industrial y fabricantes de equipo.



¿Te sientes invisible?

¿NECESITAS UNA
PÁGINA WEB?

¿Hablamos?

- Diseño personalizado y diferenciado ✓
- Preparadas para buscadores ✓
- Adaptable a todo tipo de dispositivos ✓

cma
MARKETING Y
COMUNICACIÓN
DIGITAL

info@cmacomunicacion.com ✉
679 66 48 25 📞

IDEAL



GRANADATIENETELA

GRANADA TIENE TELA CON LA IDEA DE CUMPLIR UN DOBLE OBJETIVO

Poner en valor el talento artístico Granadino, con un concurso participativo e inclusivo, donde se permite la diversidad de técnicas pictóricas junto con la mezcla de distintos perfiles de artistas.

Resultado de **522 participantes y 34.146 votos** dió lugar a una elección de una obra plasmada en un soporte de tela con una condición: **Ser respetuoso con el Medio Ambiente.**

**Una bolsa de venta en los quioscos
100% reciclada.**

Todo esto junto con una puesta en escena con el Ayuntamiento de Granada como escenario culminaron con la obra ganadora: GRANADA MÁGICA de Pablo Valverde.

**TALENTO Y COMPROMISO
en una bolsa.**

LLEVA CONTIGO
LA GRANADA MÁS
MÁGICA CONSIGUIENDO
TU BOLSA EN
ALHAMBRA
VENTURE



IDEAL



AGROFOOD. Alhambra Venture 2023 impulsa ambos sectores, destacando soluciones transformadoras

Conectar el campo con la tecnología: avances en la digitalización agrícola y la gestión inteligente del agua

GRANADA

A.A. En un mundo donde los desafíos ambientales y la creciente demanda de alimentos están en constante aumento, la necesidad de soluciones innovadoras apremia más que nunca. Es aquí donde la industria agrotech y la tecnología del agua emergen como actores clave en la promoción de la sostenibilidad y la seguridad alimentaria.

Son campos interconectados que, impulsados por la investigación y el desarrollo tecnológico, están revolucionando la forma en que se cultiva, se utiliza y se conserva el agua, ofreciendo un potencial transformador para enfrentar los desafíos actuales y futuros. Desde la organización de Alhambra Venture conocen la magnitud de estos retos y por ello apuestan por startups que aportan soluciones para este sector.

La industria agrotech, que combina la agricultura con la tecnología de vanguardia, está impulsando una nueva era en la producción de alimentos. Mediante el uso de sistemas automatizados, inteligencia artificial, sensores y análisis de datos, se busca optimizar la eficiencia de los cultivos, maximizar los rendimientos y reducir el impacto ambiental. Estas soluciones tecnológicas innovadoras permiten un manejo preciso de los recursos, desde la siembra y el riego hasta el monitoreo de la calidad del suelo y la gestión de plagas, ofreciendo una forma más sostenible y eficiente de cultivar alimentos.

Estrés hídrico

En paralelo, la tecnología del agua está desempeñando un papel fundamental en la gestión y conservación de este recurso vital. Según la ONU, más de 2 billones de personas viven en países que sufren estrés hídrico. Además, calcula que para 2030 la demanda mundial de agua superará el suministro en un 40%.

A medida que aumenta esta presión sobre los suministros de agua en todo el mundo, se vuelve imperativo utilizar tecnologías avanzadas para su captación, distribución y uso eficiente.

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), solo la producción de alimentos consume el 70% de los recursos de agua dulce



de la Tierra. En este contexto, se vuelve vital el desarrollo de la industria agrotech y la tecnología del agua en la búsqueda de la sostenibilidad agrícola y la gestión eficiente de los recursos hídricos.

Una tarea que requiere de la unión de la inversión pública y privada. Y es que todo esto ha obligado a los organismos públicos a implantar políticas orientadas al cuidado del agua y la industria agrícola.

Luis Planas, ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, dejaba claro en el V Startup Europe Smart Agrifood Summit, celebrado en Málaga, la importancia de la digitalización y las soluciones inteligentes para generar más alimentos usando menos recursos naturales.

Para entender la necesidad de implementar mejoras en el sector, cabe mencionar el valor del mismo, que se ve en los datos de exportación del ministerio, donde ronda los 64.400 millones de euros, con una balanza comercial posi-

tiva de 16.000 millones de euros. Así, España es el cuarto mayor valor de producción agraria de la Unión Europea, sumando más de 56.000 millones de euros.

Con estas cifras, desde el gobierno se apoya esta transformación con 102 millones de euros en materia de digitalización, 64 de ellos para implementar las 21 medidas del II Plan de Acción 2021-2023 de la Estrategia de Digitalización del sector agroalimentario y del medio rural.

En la misma dirección se rema desde el Plan Estratégico Agroalimentario (PERTE) con una línea de préstamos participativos AgroInnpulso, en colaboración con la Empresa Nacional de Innovación (ENISA).

Además, en esta Presidencia de la Unión Europea uno de los objetivos para poner sobre la mesa el uso de nuevas técnicas de edición genética producir más con menos recursos.

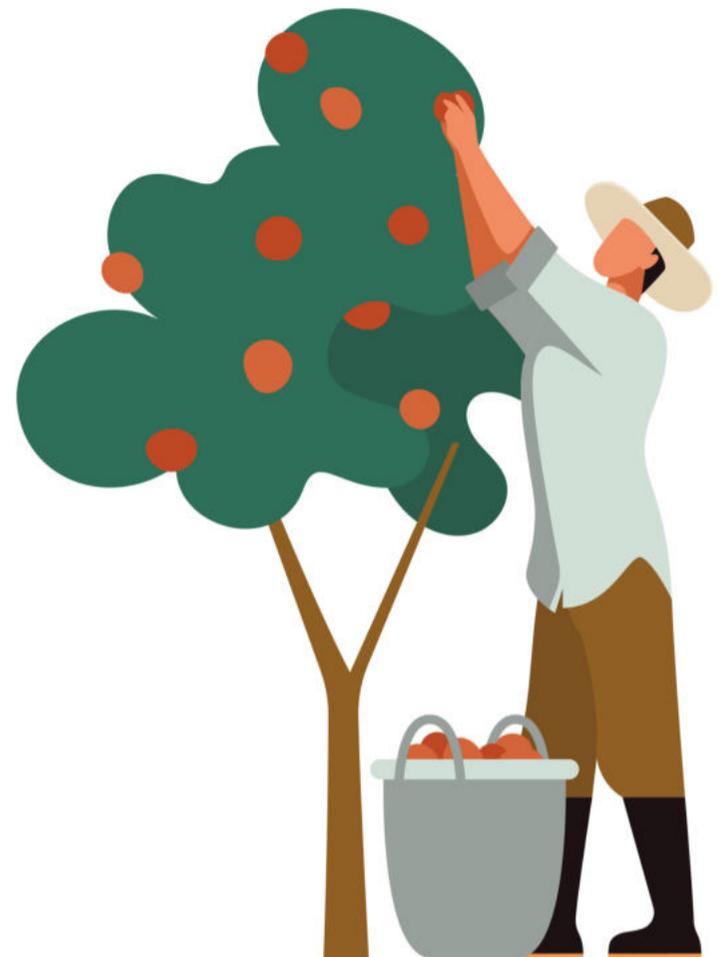
Por su parte, el ecosistema emprendedor en España tiene un claro compromiso con la causa. En los últimos años, se han creado numerosas startups y empresas especializadas en agrotech y tecnología del agua. Todas ellas están desarrollando soluciones innovadoras, como plataformas digitales para la gestión agrícola, sistemas de riego inteligentes, sensores de suelo y monitoreo, y tecnologías de tratamiento y purificación del agua.

Además, se han establecido aceleradoras y programas de apoyo específicos para fomentar el emprendimiento en estos sectores y promover la colaboración entre emprendedores, inversores y actores del sector agrícola. Precisamente Alhambra Venture dedica uno de sus bloques a ello y cuenta con varias finalistas con soluciones innovadoras.

Será el próximo 4 de julio, en el Palacio de Congresos, cuando habrá un coportate venturing sobre agrofood con la participación de Lactalis Puleva y una ponencia a cargo de Federico Lara Villoslada, director de I+D de la empresa.

También se hablará del Venture Capital como impulsor del emprendimiento innovador con pitches de tres destacados inversores que expondrán sus tesis. Por último, las finalistas de agrofood y tecnología del agua darán sus pitches, Viver Kombucha, SensaCultivo, BioProcesia y Sensactive technology.

España es el cuarto mayor valor de producción agraria de la Unión Europea, sumando más de 56.000 millones de euros



EMPRESA GRANADINA. Se ubica en Atarfe

Víver Kombucha, revoluciona el mercado de las bebidas saludables

A.A. Burbujeante, refrescante, agri-dulce, ligeramente ácida y con un sabor complejo que refresca el paladar. Así es beber kombucha, una bebida fermentada no alcohólica que se ha puesto muy de moda en el mundo y también en España.

Quien la prueba por primera vez dice sentir un toque un poco ácido y amargo, que puede resultar terroso, debido a las bacterias y levaduras presentes en la bebida. Sin duda es un sabor complejo, pero capaz de conquistar el mercado.

Prueba de ello es el crecimiento exponencial de Víver Kombucha, la startup de los emprendedores granadinos Fernando Martín y Raúl De Frutos, ingenieros industriales que descubrieron la bebida en Estados Unidos, donde vivieron durante cinco años.

Fue en 2019 cuando tuvieron la idea de traer esa bebida a España y comenzar a comercializarla. Desde su fundación, han conseguido un gran posicionamiento para su receta. En marzo de 2020, justo antes de la pandemia, vendieron la primera botella de Víver. Hoy, su kombucha está presente en más de 3.000 puntos de venta en toda España, en cadenas de referencia como Aldi, El Corte Inglés, Carrefour, Alcampo, Eroski, entre otras.

Cabe destacar que han comenzado «su conquista internacional» y ya exportan a países como Portugal, Francia y Bélgica. Ahora también dan el salto a los aeropuertos nacionales. La bebida saludable se venderá en La Palma, Alicante, Sevilla, Málaga, Madrid, Valencia e Ibiza, a través de la red de tiendas de la británica WHSmith. El acuerdo implica que Víver sea fir-



Raúl de Frutos y Fernando Martín.

ma exclusiva de kombucha para las 34 tiendas que la británica tiene en las instalaciones de Aena.

Su kombucha se presenta en una botella de cristal con 330 mililitros y sabores como fresa e hibisco, limón y espirulina, piña y hierbabuena, cúr-

cuma y jengibre, y naranja y canela. Asimismo, las bebidas son veganas, sin gluten y bajas en azúcar.

«Somos una empresa comprometida con la salud y el bienestar de sus clientes, por lo que elaboramos nuestra kombucha de manera arte-

A largo plazo, esperan convertirse en referentes europeos de las bebidas saludables del futuro

sanal, utilizando ingredientes 100% ecológicos y de calidad. No pasteurizamos la bebida, lo que nos permite mantener intactas todas las propiedades de los probióticos», explican los fundadores.

En cuanto a la competencia, Víver Kombucha se diferencia por su elaboración tradicional, respetando los tiempos de fermentación y utilizando frutas ecológicas. Por ello han conseguido un sabor equilibrado capaz de «encandilar» a diferentes públicos.

La compañía con sede en Atarfe ha multiplicado por 4 sus ventas durante el primer trimestre del año 2023, y se prepara para seguir creciendo.

En este sentido, la empresa acaba de cerrar una ronda de inversión cercana al millón de euros con miembros de Harvard Club of Spain y los Sherry Ventures.

Según han explicado desde Víver Kombucha, «este impulso económico servirá para invertir en la ampliación e innovación de nuestra planta de producción de Atarfe, lo que nos permitirá consolidar nuestro crecimiento nacional y adentrarnos de lleno en el mercado internacional».

AHORRO. Herramienta innovadora y sencilla para optimizar los riegos en la agricultura, gastando un 25% menos

SensaCultivo, la startup onubense que podría dar solución a la sequía

A.A. El agua es un recurso vital para la vida que cada vez escasea más en zonas como Andalucía. Con el objetivo de reducir ese consumo y administrar mejor el agua, nace SensaCultivo,

La startup finalista de Alhambra Venture utiliza sensores estratégicamente ubicados en el campo y una aplicación móvil muy intuitiva. A través de ella, los usuarios pueden acceder a información precisa y oportuna sobre las condiciones del cultivo, lo que les indica cuándo y cuánto regar de manera óptima, reduciendo así el gasto de agua y fertilizantes.

Con ADN onubense, la idea nace en la cosecha de frutos rojos del padre de uno de los fundadores, Daniel Márquez, CEO de la empre-

sa. Un agricultor que, como tantos otros, necesitaba reducir el gasto de agua sin que afectara a la productividad del cultivo.

Daniel tuvo una revelación mientras observaba el trabajo de su padre y se puso a trabajar en ello. Junto a él se sumaron a la aventura David Cruz, ingeniero en electrónica y CTO de la empresa, y Alfonso Chaparro, ingeniero informático y COO, sumando el conocimiento en el sector agrícola para implementar una solución de lo más innovadora que fue seleccionada por el Programa Minerva, la iniciativa de apoyo al emprendimiento de la Junta de Andalucía.

El resultado, una aplicación sencilla que te dice cuánto y cuándo regar y que consigue reducir el uso



David Cruz, Daniel Márquez y Alfonso Chaparro.

del agua hasta en un 25%, poniendo solución a un problema como la gestión del agua, que se extiende cada vez a más zonas.

El objetivo es claro: ayudar a los agricultores a tomar decisiones más inteligentes para planificar el riego, aumentando la competitividad a la vez que fomentan la sostenibilidad en el sector. Se coloca sobre el terreno para conocer en tiempo real el estado de salud del cultivo desde un smartphone informando sobre el estado del

suelo, el riego y el clima. Además, es compatible con todo tipo de cultivos de regadío, ya sea en suelo o sin él, en invernadero o al aire libre.

Así, se usa en viña, donde controla la maduración de la uva para recogerla en el punto óptimo para el vino, en olivos, en frutales, para anticipar el momento de brotación y floración, lo cual permite anticiparse y evitar daños en la fruta ante el riesgo de heladas, e incluso en hortalizas.

Para ello combina software y hardware que proporciona, tanto a los agricultores técnicos como a empresas agrícolas, todos los datos necesarios.

La urgencia de reducir el consumo de agua hace que sea primordial que las herramientas que se utilizan sean fáciles de usar y no requieran de una formación exhaustiva. Justo esa es la clave del éxito de SensaCultivo, según sus fundadores: simplicidad y facilidad de uso de su herramienta.

SENSACTIVE. Sin necesidad de laboratorio

Tecnología 'made in Granada' que detecta virus y bacterias en el agua



A.A. La pandemia ha puesto de manifiesto la necesidad de observar y controlar los virus que pueden infectarnos. La información epidemiológica se aplica también al agua, un recurso cada vez más escaso que requiere un nivel de calidad elevado para su consumo. Con el objetivo de garantizar estos parámetros, nace SensActive, una startup que monitoriza de forma continua, remota y en tiempo real los niveles de agentes de interés en el agua.

Concretamente, detecta SARS-CoV-2, Covid-19, E.coli, una toxina que afecta a través de los alimentos, y Legionela, una bacteria que causa síntomas similares a la gripe o neumonía. De este modo, se trabaja el control de calidad y tratamiento de las aguas, la seguridad y el aspecto epidemiológico.

Water biosense es la herramienta desarrollada por la compañía, que le ha valido a SensActive un puesto en la final de Alhambra Venture. Se trata de un dispositivo que se instala en un punto de control y requiere muy poco mantenimiento, así como costes bajos, lo que la convierte en una solución integral para todo tipo de entornos.

El mayor beneficio que aporta es que permite tomar decisiones de forma temprana, o sea, antes de que estos agentes microbiológicos sean dañinos para la población, la flora o la fauna. El análisis es continuo y cada equipo cuenta con diferentes componentes: hidráulicos, electrónicos, de comunicación y bioquímicos. ¿Lo mejor? Que no es necesario tomar muestras para llevarlas a un laboratorio.

Este tipo de tecnología es única en un mercado cuya normativa, regulación y situación actual, hace necesaria su implantación en múltiples sectores.

El cliente objetivo es diverso, como lo son los usos del agua, y se encuentra tanto en el ámbito público como instituciones, centros sanitarios, aplicaciones a la salud pública o medio ambiente. También en el ámbito privado, no solo a empresas del sector de agua, sino a agroalimentario, hospitales, hoteles o industria, entre muchos otros.

Fue a raíz de la pandemia que nació esta startup. Seis socios de ámbitos empresariales tan variados como la ingeniería, la medicina, la tecnología y la comunicación se reunieron para impulsar la idea

de Armando García, CEO de la empresa, en enero de 2021. La situación epidemiológica les hizo ver la importancia de esta tecnología, ya patentada.

Creen que «la situación de escasez de recursos hídricos y la normativa en materia de calidad de agua», hacen que Water biosense llegue en el momento oportuno.

Insisten en que los métodos analíticos tradicionales requieren de la toma de muestras puntuales por un técnico, lo que implica costes en tiempo y dinero por el transporte y almacenamiento de esas muestras. A esto se le suma el análisis en laboratorio por personal cualificado con un equipo sofisticado y caro. El recorrido hasta el resultado final en los informes es largo y tedioso y, sobre todo, a

veces llega tarde. Justamente el tiempo es determinante para prevenir riesgos y poder tomar decisiones cuyas consecuencias son críticas.

La herramienta made in Granada está aún en desarrollo, pero se encuentra en un estado avanzado y pronto podrá salir al mercado. Por el momento ofrece 3 biosensores homologados y validados, pero el equipo continúa trabajando para desarrollar la detección de más agentes.

Desde SensActive proyectan el lanzamiento y se enfocan primero en el mercado nacional, buscando posicionar un número de equipos en «sectores diana» que les permita llegar a las previsiones de ventas y pasar a la producción de la herramienta a nivel industrial.

BIOPROCESIA. Cuenta con un prototipo y trabaja en su mejora y escalado

Tecnología de fermentación microbiana para una alimentación animal rentable y sostenible

A.A. En un esfuerzo por impulsar un cambio hacia un sector agroalimentario más circular, sostenible y resiliente, BioProcesia surgió a finales de 2021. Conscientes de la creciente necesidad en el sector, sus fundadores desarrollaron una tecnología de fermentación microbiana para la producción de proteína y decidieron emprender con el objetivo de convertirse en un catalizador del cambio.

BioProcesia es una empresa de biotecnología que pretende avanzar hacia una industria agroalimentaria más sostenible y circular, brindando soluciones a las empresas de producción animal para alimentar a sus animales de manera saludable y sostenible.

A través de su tecnología de fermentación microbiana, revalorizan los subproductos agroalimentarios y los transforman en un ingrediente de alto valor en proteína para la elaboración de piensos completamente sostenibles.

La industria de producción de car-

ne y pescado se enfrenta actualmente a una doble crisis. Por un lado, existe escasez de proteínas de alto valor para alimentar a los animales, lo cual se traduce en precios al alza y una incertidumbre en el mercado y suministro. Además, factores como la guerra en Ucrania y las condiciones climáticas adversas, exacerbadas por la emergencia climática, están agravando esta situación. Por otro lado, la presión social por el impacto ambiental asociado a la explotación animal se ha vuelto más intensa. Las actividades de explotación animal representan el 24% de las emisiones globales de gases de

efecto invernadero, y la producción de pienso para alimentación animal es responsable del 70% de estas emisiones.

En este sentido, el sector necesita encontrar alternativas a las materias primas proteicas utilizadas actualmente, como la harina de soja, la harina de pescado y las harinas vegetales. Dichas alternativas deben ser naturales, saludables y generar un menor impacto ambiental, permitiendo a las empresas dejar de depender de materias primas cuyos precios y suministro escapan a su control.

Las claves del éxito de BioProcesia y su producto radican en su tecnología de fermentación, que procesa los subproductos agroalimentarios para generar caldos nutritivos con concentraciones óptimas de azúcares y nitrógeno, aprovechados eficientemente por sus microorganismos. Esto resulta en una alta tasa de conversión de nutrientes en proteína (65-80%) y la producción de una biomasa microbia-



Guiomar Sánchez.

na de alta calidad para la formulación de piensos.

De esta manera, BioProcesia aborda dos grandes problemas: la gestión de toneladas de subproductos generados en las diferentes etapas de la cadena de valor de la industria agroalimentaria. Se estima que aproximadamente el 30% de los alimentos producidos a lo largo de toda la cadena de valor se desperdician. Los microorganismos utilizados en el proceso de fermentación de BioProcesia son altamente eficientes en la utilización de los nutrientes presentes en estos subproductos y los convierten en proteína.

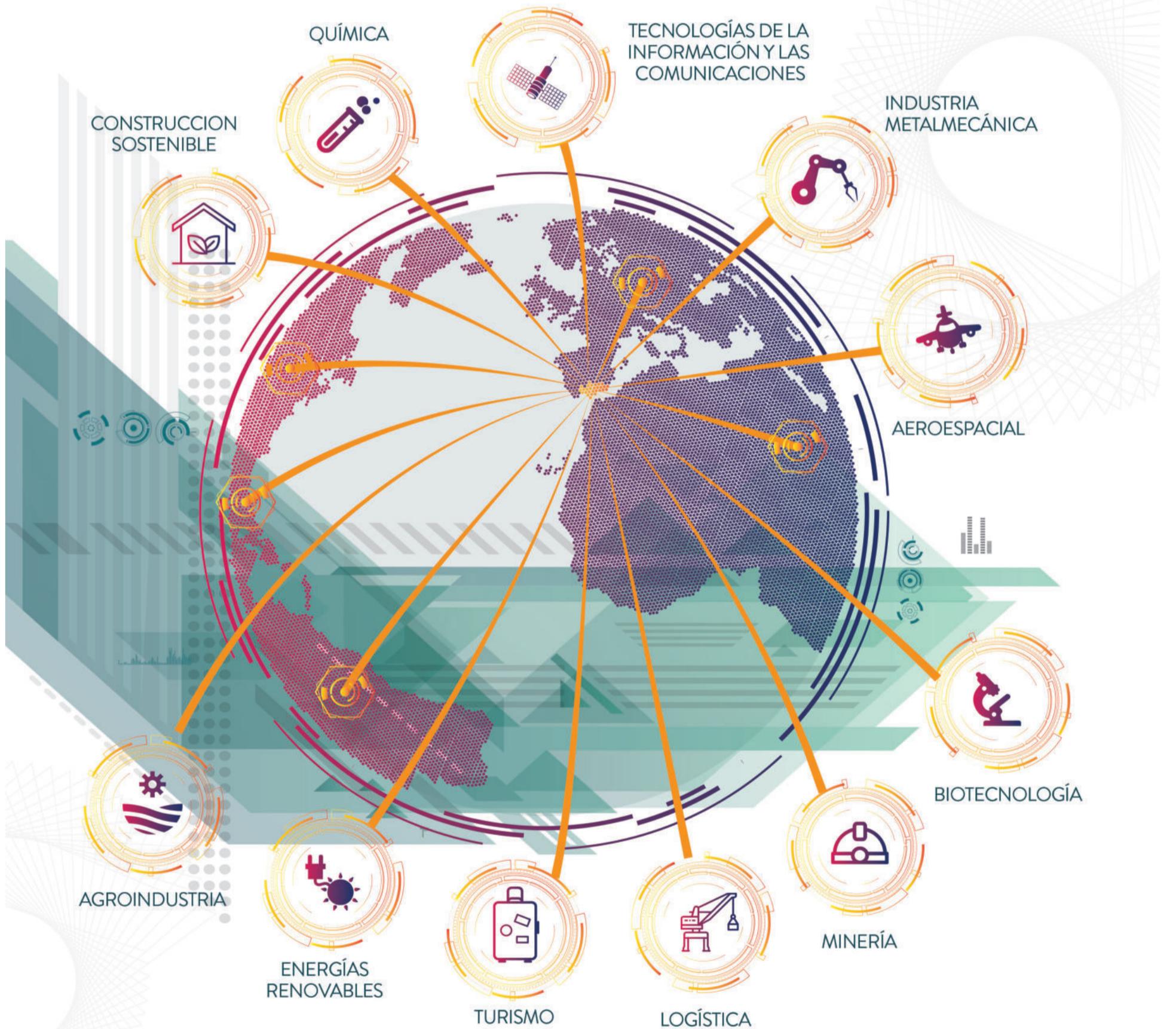
Y una segunda problemática, la necesidad de las empresas de pro-

ducción animal, incluyendo la ganadería y la acuicultura, de utilizar

Para llevar a cabo el proyecto, BioProcesia cuenta actualmente con un equipo compuesto por cuatro personas. La idea inicial del proyecto surgió de Guiomar Sánchez, Doctora en Biotecnología Industrial, y Adrián Cerezo, Ingeniero Técnico Industrial, quienes se convirtieron en los impulsores de esta innovadora propuesta. Al constituir la empresa, se unieron al equipo como cofundadores Javier Fernández Gallardo y Bruno Dureux Parize, quienes aportaron una valiosa visión estratégica empresarial y financiera, desempeñando un papel fundamental en la viabilidad de la empresa.

Revalorizan los subproductos agroalimentarios y los transforman en un ingrediente de alto valor

APUESTA SEGURO INVIERTE EN ANDALUCÍA



ANDALUCÍA EMPRENDE EN

WALHAMBRA
VENTURE



EL SALTO A LA INNOVACIÓN



Junta de Andalucía

Consejería de Universidad,
Investigación e Innovación

Andalucía Emprende
Fundación Pública Andaluza