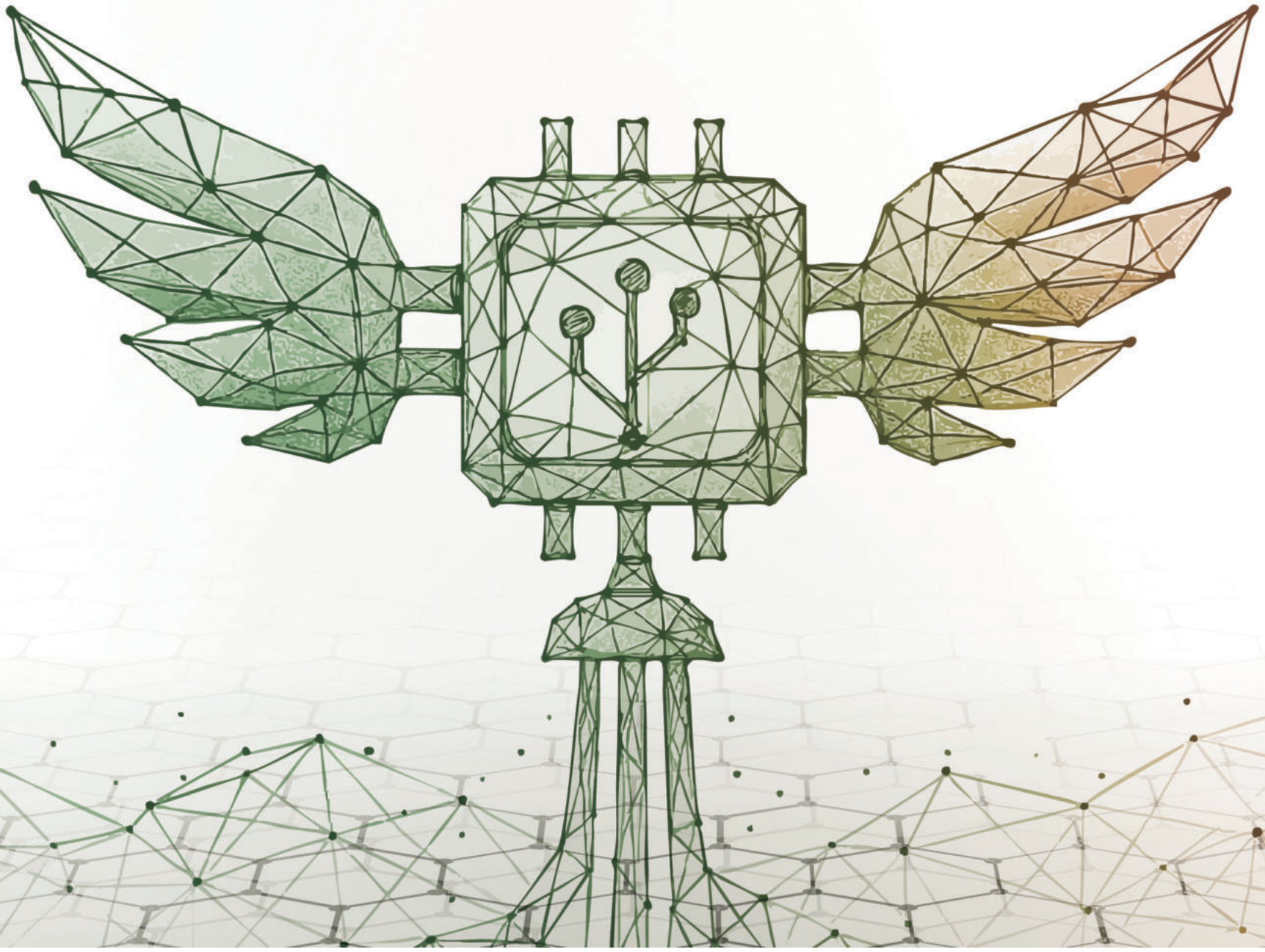
SUPLEMENTO ESPECIAL

Alhambra Venture

EL MAYOR ENCUENTRO
DE EMPRENDIMIENTO DEL SUR DE ESPAÑA

30 JUNIO 1 y 2 JULIO

PALACIO DE CONGRESOS DE GRANADA



GRANADA 2031

CIUDAD CANDIDATA

AYUNTAMIENTO DE GRANADA

GRANADA 2031
CAPITAL EUROPEA DE LA CULTURA
CIUDAD CANDIDATA

Alhambra Venture

Índice

04 Ayuntamiento de Granada
05 Consejería de Economía, Hacienda y Fondos Europeos
06 Trade
08 Diputación de Granada
10 ICEX
12 Melilla
14 Santander
16 Redeia y OEPM
18 Dayone
20 Garantìa
22 Enisa
24 Ceuta
26 Misión
28 Las Rozas
29 Caja Rural
30 UGR
32 Trevenque
34 PCGR
36 Mahou San Miguel
38 Startups

FSE+. Fondo Social Europeo Plus

Impulsa Startup
De tu idea al éxito

Impulsa Startup: el programa de Cámara Granada que acelera tu **proyecto de emprendimiento**

Abierta convocatoria 2025

Registra tu proyecto aquí:

FASE 1: CREA Y CRECE: Proyectos en fase inicial

FASE 2: DESPEGA: Proyectos ya en marcha

Cofinanciado por la Unión Europea

Ministerio de Trabajo y Economía Social

Fondos Europeos

cámara de Comercio de España

cámara Granada

AYUNTAMIENTO DE GRANADA

Marifrán Carazo, alcaldesa

Granada, ciudad de oportunidades: donde la innovación y la cultura se dan la mano

Marifrán Carazo con Granada de fondo.

Bienvenidos a esta nueva edición de Alhambra Venture en Granada, un evento que representa que es una cita para el emprendimiento, en una ciudad que mira al futuro con ambición, talento y confianza.

Granada se encuentra en un momento decisivo, estamos viviendo un momento muy importante donde nos posicionamos como una de las ciudades más dinámicas del sur de Europa. Con una identidad donde destaca por su historia y patrimonio, la Universidad y su gran capital humano, Granada ha sabido adaptarse a los retos del siglo XXI con una visión clara para ser una ciudad de oportunidades, innovación y talento.

Alhambra Venture es un símbolo más visible de esa transformación. Este evento que cada año atrae a emprendedores, inversores, creadores y pensadores, convierte a Granada en el epicentro del emprendimiento en el sur de Europa. Donde lo verdaderamente especial para esta ciudad es además de su capacidad para albergar este tipo de encuentros, es el ecosistema real que estamos construyendo para que estos proyectos que aquí se presentan pueden quedarse para crecer y generar impacto en nuestra ciudad.

Granada cuenta hoy con una combinación única de factores que la sitúan en el mapa de las ciudades con mayor potencial de futuro. Nuestro Parque Tecnológico de la Salud (PTS) es ya un nodo clave en la investigación biosanitaria y en la industria de las ciencias de la vida. Nuestra Universidad, referente nacional e internacional, fomentan el sistema con talento joven y conocimiento aplicado. Nos proyectamos como capital tecnológica de Europa en los próximos años, gracias a decisiones estratégicas como la implantación del Centro de Inteligencia Artificial de Andalucía o el proyecto IFMIF-DONES,

Sin embargo, hay un eje transversal en todas las áreas, que es la cultura.

En Granada creemos, firmemente, que la cultura es identidad, belleza o historia, y también es un motor económico, que va genera un cambio en la vida de todos. Por eso, trabajamos con ilusión en nuestra candidatura para ser Capital Europea de la Cultura en 2031. Porque estamos convencidos de que nuestras raíces literarias, musicales y en todas las artes, combinadas con nuevas industrias culturales y creativas, constituyen un valor único que debemos potenciar.

La cultura es hoy, más que nunca, un espacio de innovación, y Granada es ya un referente para los nómadas digitales, los artistas que trabajan con tecnología, los emprendedores del ámbito audiovisual y las nuevas narrativas. Hemos lanzado un hub de industrias creativas, apoyamos a los creadores emergentes, y estamos reimaginando nuestros espacios públicos como lugares para el arte y la participación.

Todo esto junto a la ciencia, la tecnología, el emprendimiento y la cultura, forman parte de una visión común que tenemos sobre Granada, que es una ciudad atractiva para vivir, invertir, crear y soñar. Una ciudad donde el talento pueda desarrollarse y se cultiven ideas, donde se valoren las personas que las hacen posibles.

Hoy, desde Alhambra Venture, miramos al futuro con ambición y con la certeza de que el futuro de Granada ya ha comenzado.

Gracias a los organizadores de este evento por seguir confiando en Granada como punto de encuentro del talento. Que esta edición sirva para seguir creyendo que todo gran proyecto empieza con una buena idea y en el mejor lugar posible, y en este año de cine no olvidéis el título de aquella película, 'Todo es posible en Granada'.

CAROLINA ESPAÑA

Consejera de Economía, Hacienda y Fondos Europeos

«Los esfuerzos de la Junta han convertido Andalucía en un espacio seguro para las empresas»

Carolina España, consejera de Economía, Hacienda y Fondos Europeos.

Esta comunidad está viviendo un momento de expansión empresarial. Las startups juegan un papel fundamental y Alhambra Venture es el punto de encuentro para gran parte de ellas. La consejera de Economía, Hacienda y Fondos Europeos hace balance de la situación que atraviesa Andalucía.

–¿Cómo describiría el momento actual del ecosistema empresarial andaluz?

–Probablemente nos encontremos en uno de los mejores momentos que ha vivido el tejido empresarial andaluz. Según los últimos datos disponibles, en el mes de mayo de 2025 el número de empresas inscritas en la Seguridad Social en Andalucía ha ascendido a 254.174, un 1,55% más que en el mismo mes de 2024, dato que contrasta con el estancamiento que, de nuevo, mostró el conjunto de España, donde este dato alcanzó el 0,53%. Y, además, el mayor incremento se produce entre las empresas de 250 o más trabajadores, con un 6,9% respecto al mismo mes del año anterior.

Es decir, no solo se están creando empresas en Andalucía a mayor ritmo que en España, sino que cada vez estas empresas son de mayor tamaño. Se trata por tanto de un ecosistema empresarial fortalecido en el que se dan la mano empresarios, emprendedores y el actual Gobierno de Andalucía en su apuesta por la estabilidad, el apoyo a la inversión y la simplificación administrativa, esfuerzos que han convertido Andalucía en un espacio seguro para las empresas.

–La financiación suele ser un hándicap para el desarrollo de proyectos empresariales, ¿qué líneas de apoyo tienen en marcha?

–En estos momentos tenemos en marcha, a través de Andalucía TRADE, las primeras líneas de incentivos de un sistema dotado con 412 millones de euros cofinanciados con FEDER que tienen como objetivo dar la mayor cobertura posible por tipo de proyecto y de empresa para así fortalecer al empresariado andaluz mediante el apoyo a la creación de empresas y al desarrollo de proyectos de crecimiento y consolidación empresarial y aumentar el atractivo de Andalucía como destino de empresas. En definitiva, es un sistema para tener más empresas, más competitivas, más innovadoras, más internacionalizadas y más sostenibles.

Estas tres primeras líneas, destinadas al crecimiento y la mejora de la competitividad de las pymes, la puesta en marcha de pequeñas empresas y el desarrollo de proyectos de investigación industrial y desarrollo experimental, están dotadas con 244 millones de euros y desde su puesta en marcha hace menos de un año ya han permitido incentivar con 66,8 millones de euros un total de 261 proyectos, que comprometen una inversión de 141,5 millones de euros.

A estas líneas se irán sumando nuevas convocatorias, de las cuales la más inminente es la dedicada a facilitar la internacionalización de las empresas andaluzas, a la que también se irán sumando convocatorias para proyectos de I+D, estas ya de carácter competitivo, y nuevas fórmulas de financiación a través de instrumentos de capital riesgo.

–¿Cómo están incentivando la internacionalización?

–Andalucía TRADE ha puesto en marcha un nuevo modelo de apoyo a la internacionalización que, como acabo de comentar, pronto se completará con una línea de incentivos específicos. El objetivo es ofrecer a las empresas que se acercan a Andalucía TRADE con la mirada puesta en salir al mercado exterior una propuesta global, que abarque desde la información más básica a financiar su presencia en eventos internacionales y viajes de prospección que ayuden al posicionamiento de sus productos.

Este nuevo modelo de apoyo a la internacionalización cuenta con un presupuesto total de 63 millones de euros hasta 2027, y apuesta por una clara estrategia por la diversificación de mercados de las exportaciones con un sustancial incremento de la Red Andalucía TRADE Internacional, que ya presta servicios en 75 países de los cinco continentes (42 sedes en 40 países).

Y junto a los incentivos y la ampliación de su red exterior, la tercera línea de este nuevo sistema son los servicios de apoyo a la internacionalización de las empresas: información, formación, consultoría y, especialmente, con una programación de promoción a la medida de sus necesidades.

Los resultados hablan por sí mismos: en 2024, han utilizado estos servicios un número equivalente al 36% de las empresas exportadoras regulares de Andalucía, más de 1 de cada 3 del total, lo que evidencia la confianza del sector exportador andaluz en los servicios de Andalucía TRADE.

–En Granada, ¿qué valoración hace de los principales proyectos que hay en marcha relacionados por ejemplo con la salud, la innovación o la tecnología?

–El ecosistema tecnológico y empresarial de Granada ha conseguido posicionar los sectores de la biotecnología y la salud entre las 10 mejores oportunidades de inversión en Andalucía, como así se refleja en el cuaderno de venta de Andalucía que presentamos hace poco en Madrid, una nueva herramienta de Invest in Andalucía, la propuesta de valor de Andalucía TRADE para captar inversiones.

Con el primer parque científico tecnológico especializado en ciencias de la vida del país, el Parque Tecnológico de la Salud, y centros y empresas de primer nivel como el Centro de Investigación y Desarrollo de Alimento Funcional (CIDAF), Genyo, especializado en genética clínica y genómica, ROVI, Vircell, Laboratorios Abbot o AcexHealth, la aceleradora especializada en salud de Andalucía que cataliza el desarrollo de startups en sectores biotech, farma, medtech y digital tech, Granada es uno de los polos biotecnológicos del país en los que se trabaja por transformar el futuro de la salud.

–¿Qué espera de Alhambra Venture en esta edición?

–Alhambra Venture siempre regala alguno de los mejores momentos del "fin de curso". Es un entorno vibrante, lleno de dinamismo, ideas y ganas que resulta muy inspirador y cada año se supera. De este año solo espero más y mejores proyectos que ayuden a hacer crecer nuestra economía, a hacerla sostenible, estable y competitiva.

ANDALUCÍA TRADE

Tres líneas de incentivos para las startups andaluzas

Próximamente, se abrirá una cuarta convocatoria de incentivos destinada a facilitar la internacionalización de las empresas andaluzas

La consejera de Economía, Hacienda y Fondos Europeos, Carolina España, y el director general de Andalucía TRADE, Antonio Castro. IDEAL

Andalucía TRADE, la agencia pública del Gobierno andaluz puesta en marcha a través de la Consejería de Economía, Hacienda y Fondos Europeos para centralizar los servicios de atención a las empresas, puso a disposición del tejido empresarial tres líneas de incentivos cofinanciados con FEDER para apoyar proyectos de crecimiento y mejora de la competitividad de las pymes, la puesta en marcha de pequeñas empresas y proyectos de investigación industrial y desarrollo experimental que contribuyan a la consolidación de la I+D empresarial en Andalucía.

Los beneficiarios de estas ayudas son, fundamentalmente, pymes y autónomos, si bien las no pymes o grandes empresas también tienen cabida, concretamente en las ayudas a la I+D siempre y cuando presenten sus proyectos de la mano de una pyme. Es decir, todas las startups, sea cual sea su tamaño, pueden acceder a este sistema de incentivos.

Estas tres primeras convocatorias, abiertas hace menos de un año con una dotación presupuestaria de 244 millones de euros, han conseguido captar el interés de las empresas que han presentado 1.102 proyectos para ser incentivados, solicitudes que se encuentran en distintas fases del procedimiento de tramitación (preanálisis por parte de técnicos especializados, subsanación de documentación, etc.).

De esas solicitudes, han alcanzado la fase final de análisis por parte del Comité de Operaciones Financieras e Incentivos un total de 363 proyectos, de las cuales han superado esta fase 261 proyectos con incentivos por valor de 66,89 millones de euros que movilizarán una inversión empresarial (incentivable) de 141,54 millones de euros.

Cabe destacar que estas nuevas líneas suponen una mejora sustancial de las ayudas disponibles en el marco anterior. El incentivo medio por proyecto aprobado con estos nuevos programas asciende a 256.298,63 euros, cantidad que casi cuatriplica el incentivo medio de los programas de 2017 (71.082,7 euros). También ha crecido en casi 10 puntos (9,49) la intensidad media de los incentivos, es decir el porcentaje de inversión empresarial que cubre la ayuda aprobada. Con los programas de 2017 se apoyó el 37,77% de la inversión incentivable y con los actuales, la intensidad media asciende a casi la mitad de la inversión (74,26%).

Se trata de las primeras líneas de incentivos, pero no las únicas. Andalucía TRADE dispone de un total de 412 millones de euros hasta 2027 para articular líneas de ayudas a las empresas. La agencia está trabajando en nuevas convocatorias de I+D, pero estas ya de carácter competitivo, es decir, no se aprobarán incentivos para proyectos por orden de llegada hasta agotar presupuesto sino que se limitará el plazo de presentación de solicitudes y se analizarán los proyectos presentados para incentivar aquellos que mejor se ajusten a los objetivos y requerimientos de las bases reguladoras de estas convocatorias.

Andalucía Trade apoya con 67 millones la puesta en marcha de inversiones por valor de 141,5 millones

Incentivos a la internacionalización

La primera nueva línea que verá la luz este 2025 será la orden de subvenciones para la internacionalización de las pymes andaluzas. Con un presupuesto de 11,27 millones de euros a consumir hasta 2027 esta línea tiene como objetivo facilitar la actividad internacional de las empresas andaluzas incentivando su participación individual en ferias y eventos internacionales (gastos de suelo y decoración de stand, gastos de viaje, alojamiento y manutención) y su participación en viajes de prospección internacional (gastos de viaje, alojamiento y manutención).

Esta línea es un instrumento novedoso en la administración andaluza y forma parte del nuevo modelo de apoyo a la internacionalización diseñado por Andalucía TRADE, que cuenta con un presupuesto hasta 2027 de 63,45 millones de euros, cuyo objetivo es incrementar el número de empresas andaluzas en proceso de internacionalización; mejorar el posicionamiento internacional de las empresas andaluzas que ya son activas en dicho proceso, para que se conviertan en exportadoras regulares; y aumentar la inversión andaluza en el exterior y la exterior en Andalucía, a través de una estrategia clara y definida, alineando recursos y objetivos.

El incentivo medio por proyecto aprobado asciende a 256.298,63 euros, cuatro veces más que los programas de 2017

Andalucía, la única gran exportadora que creció en 2024

Este sistema pretende dar incrementar el ya de por sí sólido sector exportados andaluz que en 2024 vendió al exterior por valor de 40.173 millones de euros, un 4,2% más que el año anterior, y hasta cuatro puntos por encima de la media de España (384.465 millones), cuyas ventas sólo registraron una leve subida del 0,2%. Con estos resultados, Andalucía se sitúa como la segunda comunidad que más aportó al crecimiento exportador del país y la única que creció de las cuatro grandes exportadoras, que en conjunto suman tres de cada cinco euros que exporta España: Cataluña (-0,5%), Comunidad de Madrid (-5,4%), Andalucía (+4,2%) y Comunidad Valenciana (-2,7%).

Un sector que confía en Andalucía TRADE y en sus propuestas para facilitar la internacionalización empresarial. En 2024, 2.094 empresas andaluzas participaron en 1.096 acciones de internacionalización organizadas por Andalucía TRADE, generando un total de 5.853 participaciones, lo que equivale a un 36% del total de exportadoras regulares de la comunidad (5.889) usando los servicios de AT para sus estrategias internacionales.

Catálogo de servicios avanzados

Andalucía TRADE despliega un amplio catálogo de servicios avanzados con el fin de impulsar el crecimiento empresarial y la competitividad, apoyados en la transferencia, la innovación y la cooperación.

Entre estos servicios destacan:

-Asesoramiento en Estrategia y Proyectos de I+D+I: Andalucía TRADE apoya a las empresas en los procesos de transformación de ideas innovadoras en proyectos concretos y viables, abarcando todas las etapas desde la concepción hasta su desarrollo.

-Diagnóstico, gestión y mejora de los procesos de innovación: servicio de asesoramiento orientado a la mejora de la gestión de la innovación de las PYMES de una manera integral a través de un diagnóstico personalizado que culmina en un plan de acción. A través de este servicio se pretende apoyar a las PYMES andaluzas en la planificación y preparación de aquellas habilidades que son críticas para mejorar su capacidad de innovación: Liderazgo y planificación, contexto organizacional, operativa y procesos, apoyos (en términos de recursos, herramientas y metodologías, habilidades y propiedad industrial.) y evaluación de la ejecución y mejora.

Este servicio de diagnóstico constituye un punto de partida para la certificación de las PYMEs a través de la serie de normas ISO 56000 relacionadas con la gestión de la innovación.

-**Valorización y Transferencia de Tecnología**: servicio de asesoramiento diseñado para ayudar a las empresas y a los agentes del Sistema Andaluz del Conocimiento a convertir sus resultados de investigación y desarrollos tecnológico en productos o servicios que puedan ser comercializados o aplicados en el mercado. Incluye la promoción de la oferta y /o demanda tecnológica (fundamentalmente a través del Marketplace de la Enterprise Europe Network) y el fomento de la participación en jornadas internacionales de transferencia de tecnología y /o misiones tecnológicas y de investigación, así como la búsqueda de socios potenciales.

-**Búsqueda de socios estratégicos**: este servicio facilita la identificación y selección de colaboradores idóneos que no sólo complementen las capacidades y recursos del promotor del proyecto, sino que también potencie la innovación, el intercambio efectivo de conocimientos, tecnologías y mejores prácticas entre las partes involucradas contribuyendo de esta manera a la transferencia de conocimiento.

Este servicio de diagnóstico es un punto de partida para la certificación de las PYMEs a través de la serie de normas ISO 56000

-**Asesoramiento avanzado en Sostenibilidad:** servicio diseñado para acompañar a las empresas en su proceso de transición hacia modelos de negocio más eficientes y sostenibles, contribuyendo así a la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) definidos en la Agenda 2030 de las Naciones Unidas.

-**Asesoramiento en el ámbito de la Propiedad Industrial:** la Propiedad Industrial es un aspecto fundamental para las entidades, al proporcionarles una protección legal para sus creaciones y productos, fomentando la innovación y otorgándoles una ventaja competitiva en el mercado, al dar valor a sus desarrollos protegiéndolos por marca, diseño industrial o patente. En Andalucía se prestan estos servicios de Propiedad Industrial desde el año 2001 en virtud de un convenio de colaboración suscrito con la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM).

-**Búsqueda de información tecnológica**.- Vigilancia Tecnológica e informes a medida: este servicio, en el marco de la Propiedad Industrial, facilita el acceso a información de alto valor añadido para la toma de decisiones estratégicas, como documentos nacionales e internacionales de patentes para determinar el estado de la técnica, así como la novedad de las invenciones, información científica nacional e internacional o la situación jurídica de expedientes, entre otros.

-**Soporte a la preparación y ejecución de propuestas internacionales de I+D+i**: este servicio está diseñado para apoyar a las entidades andaluzas en su participación en Programas Internacionales de I+D+i, focalizándose principalmente en el soporte a las entidades que buscan participar en el Programa Marco de Investigación e Innovación de la Unión Europea. Desde Andalucía TRADE se colabora estrechamente con los Puntos Nacionales de Contacto para garantizar un apoyo integral y experto en cada etapa del proceso.

-**Asesoramiento en los procesos de Compra Pública de Innovación:** la Compra Pública de Innovación (CPI) es un modelo de cooperación público-privada en el que las entidades públicas adquieren soluciones innovadoras que aún no están disponibles en el mercado, incentivando el desarrollo tecnológico y la competitividad.

Andalucía TRADE ofrece el servicio de ventanilla única para investigadores e innovadores que buscan avanzar en sus carreras y desarrollo personal

Este servicio está dirigido tanto a facilitar la identificación de necesidades e incorporación de soluciones innovadoras a las administraciones públicas como a incrementar la participación de entidades andaluzas en dichos proyectos.

Para ello ofrecemos apoyo técnico a entidades andaluzas, privadas y públicas, interesadas en los procesos de Compra Pública de Innovación (CPI).

-**Asesoramiento y Atracción del Talento investigador e innovador**: EURAXESS –Researchers in Motion es una red, compuesta por más de 300 Centros de Servicios Europeos en 40 países diferentes, entre ellos Andalucía TRADE, que tiene como objetivo facilitar la movilidad internacional e intersectorial de investigadores, apoyar el desarrollo profesional, crear condiciones para una contratación abierta y transparente, promover la cooperación entre organizaciones que realizan investigaciones y fomentar carreras de investigación atractivas en toda Europa y más allá. Andalucía TRADE ofrece el servicio de ventanilla única para investigadores e innovadores que buscan avanzar en sus carreras y desarrollo personal trasladándose a otros países o al sector industrial.

-**Formación y Divulgación:** Andalucía TRADE promueve actividades especializadas que abarcan áreas clave para la mejora de la competitividad basada en la puesta en valor de la innovación, el conocimiento y la cooperación.

DIPUTACIÓN DE GRANADA

Incubadora El Carmen de la Diputación de Granada: impulsando la innovación

La Incubadora es una puerta de entrada al futuro de la provincia

La Diputación de Granada recientemente ha marcado un hito en el impulso del ecosistema emprendedor y la innovación de la provincia con la inauguración de la Incubadora El Carmen. Este nuevo espacio, concebido como un epicentro de talento y el desarrollo, es una apuesta decidida por el futuro de Granada, la retención del talento y la creación de empleo cualificado. La Incubadora El Carmen no es solo un lugar físico; es una declaración de intenciones y una palanca para consolidar un tejido productivo más sólido, innovador y competitivo en nuestra tierra.

Ubicada en el edificio CIE de la Diputación granadina, la Incubadora El Carmen cuenta con más de 600 metros cuadrados diseñados para acoger y potenciar iniciativas de base innovadora. Con una inversión cercana al millón de euros entre este año y el siguiente, la institución provincial, a través de su área de Fondos Europeos, Desarrollo, Industria y Empleo, ha logrado crear un entorno completo de apoyo que se traduce en un programa de incubación presencial de máxima calidad, acceso a una plataforma robusta de recursos y herramientas para startups, y la conexión directa con foros de emprendedores y financiadores a nivel nacional e internacional, incluyendo la prestigiosa Red de Emprendimiento de Telefónica.

Francis Rodríguez, presidente de la Diputación, y Antonio Díaz, diputado delegado del Área de Fondos Europeos, Desarrollo, Industria y Empleo de la Diputación de Granada.

La gestión de este espacio ha sido adjudicada a Telefónica, que presentó la mejor oferta entre 11 empresas que concurrieron al proceso de licitación, reflejo del alto interés que este proyecto ha suscitado.

El programa de incubación de El Carmen ofrece un modelo de acompañamiento integral y de alta calidad para las startups. Esto incluye en cada anualidad, 810 horas de mentoría, 8 talleres formativos, 2 jornadas de innovación y transformación digital, una jornada de puertas abiertas, y una ronda de financiación. Además, un aspecto destacable es que el espacio no se limita solo a las iniciativas seleccionadas; también ofrecerá formación y recursos a todas aquellas que se presenten a cada convocatoria, incluso si no son elegidas, fomentando así una comunidad innovadora inclusiva.

En abril de 2025 ha comenzado la actividad de la incubadora con las primeras nueve iniciativas seleccionadas. En la primera convocatoria se ha demostrado el gran interés y el altísimo nivel de los proyectos presentados, con 67 candidaturas recibidas. Los criterios de selección se basaron en la innovación, el grado de madurez, el equipo promotor, la viabilidad, la tecnología y la escalabilidad de los proyectos.

Las nueve iniciativas seleccionadas para formar parte de la primera "promoción" de la Incubadora El Carmen representan una gran diversidad de sectores estratégicos con alto potencial de crecimiento, como la transformación digital, la inteligencia artificial, el AgroTech y la salud digital.

Estos proyectos, con talento local y vocación global, son:

Veiko, un SaaS Enabled Marketplace que digitaliza y centraliza el mercado B2B de vehículos de ocasión mediante subastas, ofreciendo transparencia y seguridad en las transacciones. Su propuesta de valor se enfoca en la compra sin comisiones y garantía de devolución.

TakoLog, una aplicación web para la gestión automatizada de flotas, conductores y rutas de autocares, solucionando los desafíos de asignación manual y cumplimiento normativo. A futuro, incorporará monitorización GPS y reporte de incidencias.

Oyke, una aplicación que centraliza eventos en múltiples ciudades de España, ofreciendo una experiencia personalizada mediante inteligencia artificial y algoritmos de recomendación que analizan preferencias y comportamientos, adaptándola a distintos perfiles, con funciones de filtrado y herramientas sociales para compartir y descubrir planes.

Montevive AI, que democratiza el acceso a la IA con soluciones en local que garantizan máxima privacidad y seguridad, utilizando tecnologías open source y propietarias para ejecutar sistemas de IA en la infraestructura del cliente. Destacan por su compromiso con la transparencia y el desarrollo humano, con proyectos como un chatbot para la Alhambra.

Kodo People, una plataforma SaaS que revoluciona la evaluación de soft skills mediante Juegos Económicos basados en Behavioral Economics y tecnología predictiva, ofreciendo evaluaciones objetivas e inmanipulables para la selección, formación y desarrollo profesional.

Salunox, una plataforma digital para fisioterapeutas que optimiza la prescripción de ejercicios, seguimiento de pacientes y gestión de consultas, automatizando tareas y mejorando la comunicación y fidelización del paciente.

Venturi Technologies, que desarrolla soluciones IoT e inteligencia artificial para la agricultura de precisión, optimizando el uso de recursos como agua y fertilizantes mediante el análisis de datos en tiempo real y recomendaciones automatizadas.

Follow Track, una plataforma innovadora que combina tecnología, inteligencia artificial y una red de profesionales para localizar y recuperar objetos robados, como bicicletas, patinetes y móviles.

Datharsis, una empresa de Ciencia de Datos que transforma datos complejos en conocimiento accionable, desarrollando metodologías innovadoras para garantizar modelos precisos, interpretables y robustos en múltiples sectores.

La Incubadora El Carmen no es solo un espacio creado por la Diputación de Granada, es una puerta de entrada al futuro de la provincia. Con el compromiso de la institución provincial y la colaboración de entidades clave como Telefónica, la Universidad de Granada, la Cámara de Comercio, la Fundación IA y la Agencia Digital de Andalucía.

Este espacio se erige como un pilar fundamental para el desarrollo económico transformador de la provincia, reafirmando el valor de la cooperación público-privada y el inmenso talento que reside en Granada. El futuro del emprendimiento y la innovación en Granada, sin duda, empieza hoy en El Carmen.

El programa de incubación de El Carmen ofrece un modelo de acompañamiento integral y de alta calidad para las startups

PUBLICIDAD

DayOne

Las empresas del mañana empiezan hoy

En **CaixaBank DayOne**, nuestro servicio de banca especializada en *start-ups*, *scale-ups* e inversores, conectamos 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: 7124-2024/09542

CaixaBank DayOne

Martes 01.07.25
IDEAL

ICEX

Startups globales, impacto local: Rising Up in Spain y la atracción de talento internacional hacia el ecosistema español

El ecosistema de emprendimiento en España está experimentando una transformación significativa, en la que la internacionalización se ha convertido en un factor clave para acelerar la innovación y escalar soluciones digitales

Las startups nacen con una mentalidad global, diseñando productos y servicios escalables. Por este motivo, tarde o temprano necesitan expandirse más allá de su mercado de origen para validar y escalar sus productos en otros mercados, acceder a capital especializado y colaborar con hubs tecnológicos internacionales. Además, estar en el radar de estos procesos de internacionalización de las startups es importante para España porque no solo impulsa el crecimiento económico, sino que nos posiciona como un actor relevante en la economía global y nos convierte en un país de referencia en términos de innovación a escala global.

En este contexto, el talento extranjero encuentra en España un entorno fértil para desarrollar y hacer crecer sus proyectos innovadores. La apuesta por atraer talento global se materializa en iniciativas en el ámbito nacional, como Rising Up in Spain, un programa liderado por ICEX Invest in Spain, que facilita la implantación de startups extranjeras en territorio español. A través de este programa, se conectan empresas emergentes con el ecosistema local, brindándoles apoyo para su integración, crecimiento y escalabilidad.

Esta evolución se manifiesta también en la proliferación de eventos que fomentan la creación y consolidación de startups en diversas regiones del país. Un ejemplo paradigmático es la duodécima edición del Alhambra Venture, celebrada en Granada, donde por segunda vez consecutiva ICEX ha participado con una delegación de seis startups internacionales que forman parte de su programa Rising Up in Spain: Azurton, Somos EldeS, Health AI, Song Wallet, FixUp y Wavf.

Estas empresas emergentes proceden de distintos países del mundo y están ya establecidas en España, a través de Rising Up in Spain. Formar parte del programa confirma que tienen un alto potencial de innovación y un alto grado de escalabilidad. Y, en concreto, su participación en el evento busca establecer conexiones estratégicas con inversores y actores clave del mercado español y europeo, facilitando así su integración y expansión en el ecosistema local.

La participación de estas startups en Alhambra Venture les permite contar con stand individual, mentorías especializadas en financiación y les da la oportunidad de presentar sus proyectos mediante pitches ante inversores, lo que les permite visibilizar sus propuestas ante un público especializado en España. Esta interacción directa con el ecosistema local no solo facilita el acceso a financiación, sino que también abre la puerta a colaboraciones, alianzas estratégicas y oportunidades de expansión más allá de los tradicionales polos de innovación de Madrid y Barcelona.

Sin duda, el impacto de este tipo de encuentros va más allá del networking. Representa una plataforma para el crecimiento de proyectos disruptivos, capaces de transformar sectores tradicionales mediante la aplicación de tecnologías como la inteligencia artificial o el blockchain. Por ejemplo, HealthAI optimiza la gestión de recursos críticos en hospitales, reduciendo tiempos de espera y disminuyendo la sobrecarga administrativa de los profesionales sanitarios. Por su parte, EldeS ha desarrollado una tecnología que permite hacer accesible el aprendizaje de la lengua de signos a través de la retroalimentación de vídeos interactivos. En el sector fintech, Song Wallet está transformando la relación entre artistas y servicios financieros, ofreciendo una cuenta digital con herramientas de gestión financiera y total transparencia sobre los ingresos de los artistas. FixUp transforma la reparación de tecnología en un proceso sencillo, eficiente y accesible. Azurton, revoluciona y simplifica las inversiones y la tokenización a través de la innovación en blockchain y estrategias impulsadas por IA. Finalmente, Wavf opera como una plataforma integral de ciberseguridad, calidad y cumplimiento normativo (GRC), que automatiza la conformidad regulatoria mediante tecnologías avanzadas como inteligencia artificial, biometría y blockchain

El talento extranjero encuentra en España un entorno fértil para desarrollar y hacer crecer sus proyectos innovadores

Además, eventos como Alhambra Venture contribuyen a posicionar a España como un hub de innovación competitivo a nivel internacional, capaz de atraer talento e inversión extranjera. Este posicionamiento se ve reforzado por el auge de espacios de coworking, incubadoras y aceleradoras en distintas regiones del país, que ofrecen no solo infraestructuras adecuadas, sino también servicios de mentoría, formación y acceso a redes de contacto esenciales para startups en fase de expansión.

En definitiva, el emprendimiento en España está entrando en una etapa de madurez, en la que la atracción de talento internacional y la internacionalización de las startups se retroalimentan. Programas como Rising Up in Spain y foros como Alhambra Venture no solo visibilizan el talento emergente, sino que actúan como catalizadores de una transformación más profunda: la consolidación de España como un territorio fértil para la innovación, donde las ideas pueden crecer y convertirse en startups globales con un impacto tangible y positivo en el ámbito local.

Misiōn

Únete al programa de aceleración de Misión

Buscamos startups y proyectos de emprendimiento con soluciones digitales para cada sector de actividad: Agrotech (El Ejido), Gaming (Jaén), Logística Portuaria (Algeciras) y Smart Mobility (Alhaurín de la Torre).

Formación y capacitación personalizadas

Mentores y asesores especializados por sector

Talleres, masterclasses, networking, demo days y foros de inversión

Espacio de coworking y testeo de soluciones en cada uno de los centros sectoriales

el programa andaluz de emprendimiento para que las nuevas empresas digitales alcancen sus objetivos

misionandalucia.es

Financiado por la Unión Europea
NextGenerationEU

GOBIERNO DE ESPAÑA

Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia

Junta de Andalucía

Agencia Digital de Andalucía

MELILLA

Un destino de inversión con mucho que ofrecer

Melilla ha emprendido un camino firme y decidido para impulsar su crecimiento económico. El gobierno autonómico y su tejido empresarial tienen claro que el desarrollo debe ser sostenible y para ello debe llegar a través de la innovación y la inversión

Melilla, a pesar de estar en el norte de África, está cada vez más cerca de la Península. En primer lugar, porque su aeropuerto tiene varias conexiones diarias con Madrid y Málaga, y también enlaces con Sevilla, Granada, Almería... En segundo lugar, porque cuenta con la seguridad jurídica que le otorgan la legislación española y la Unión Europea. Pero hay un tercer aliciente que es diferenciador, un régimen fiscal favorable y un marco normativo ventajoso, situándose como un lugar atractivo para la inversión.

Desde la perspectiva fiscal hay tres datos que marcan la diferencia. El primero tiene que ver con el impuesto de sociedades. Mientras que el tipo general en la Península es del 25%, Melilla lo tiene reducido del 12,5%. Si hablamos de impuestos indirectos, Melilla utiliza el IPSI en lugar del IVA, con tipos entre el 0,5% y el 10%. Y, por último, pero muy importante, está el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Los residentes en Melilla se benefician de una deducción del 60%, pagando efectivamente sólo el 40% del impuesto estándar.

Estas medidas fiscales ya posicionan a la ciudad autónoma como un competidor sólido en comparación con otras jurisdicciones de baja tributación sin los inconvenientes asociados a los paraísos fiscales. Hay un ejemplo claro para explicar lo que esto supone. Málaga es referencia en empresas tecnológicas, pues muchas de ellas podrían trasladarse a Melilla con un clima muy similar y gozar de las citadas reducciones de impuestos.

Por todo lo expuesto, Melilla, a través de la Consejería de Innovación Tecnológica y de la marca iMelilla Digital Hub, se promociona como el destino ideal para la inversión en escenarios que tengan que ver con la innovación, la tecnología o con la industria del juego online. En este último caso se debe a que los operadores pagan un 10% sobre los ingresos brutos del juego, frente al 20% en la España peninsular o si el operador del juego tiene su sede en otro Estado miembro de la UE.

La ciudad, además, lleva años apostando por mejorar sus infraestructuras tecnológicas. Lo hizo, por ejemplo, con la instalación de un segundo cable submarino que garantiza las comunicaciones sin corte alguno y que también propicia que su red de telecomunicaciones sea considerada una de las mejores de Europa, con acceso a fibra para el cien por cien de la población y tecnología 5G.

Además de las conexiones y la seguridad jurídica cuenta con un régimen fiscal favorable que la convierten en un lugar atractivo para la inversión

Esta ciudad, a través de la Consejería de Innovación Tecnológica y de la marca iMelilla Digital Hub, se promociona como el destino ideal para la inversión

Las startups, por lo tanto, encuentran en Melilla un escenario idóneo para implantar sus proyectos. Y en el duro camino inicial también encontrarán en la ciudad una empresa pública de promoción económica (Proyecto Melilla) que les ayudará a empezar con subvenciones al alquiler, de capital para inversión fija, para el fomento del empleo, con orientación y asesoramiento, con un vivero de empresas...

Melilla es, por lo tanto, un lugar de crecimiento firme, innovador y sostenible.

iMelilla
DIGITAL HUB

Melilla: el secreto mejor guardado de Europa para la inversión tecnológica y las ventajas fiscales

Reduce tus impuestos. Haz crecer tu negocio. Disfruta la diferencia.

SANTANDER

En 2024, destinó 330.000 millones a la creación y crecimiento de empresas

Facilitando el camino a las startups españolas

El banco ha alcanzado los en nuestro país 2.500 clientes startups a los que apoya con más de 400 millones de euros en la financiación de sus proyectos, en su mayoría orientados a ofrecer soluciones tecnológicas y a facilitar software a otras empresas

En 2024, Santander obtuvo de nuevo un beneficio récord, que alcanzó los 12.600 millones de euros, en un año en el que banco logró superar todos los objetivos financieros que se había marcado. Avanzó, además, en el objetivo de ser un banco digital con sucursales, sobre la base de un modelo operativo común y las ventajas de su plataforma tecnológica global.

En España, siguió impulsando su programa de transformación y mantuvo una sólida tendencia de crecimiento de clientes, los cuales aumentaron en 285.000. El principal objetivo del banco es seguir transformando la manera de dar servicio a sus clientes, poniéndoles en el centro de todo lo que hace, creando experiencias más sencillas y personalizadas y a precios competitivos, dónde y cómo lo prefieran.

Santander Startups, que el banco puso en marcha a principios de 2023, es una iniciativa muy representativa de la apuesta de Santander por las pymes y los emprendedores. Se trata de una oferta completa de servicios y productos dirigida a las startups y empresas innovadoras con potencial de escalabilidad y crecimiento. Además de soluciones financieras específicas y adaptadas a cada etapa en el ciclo de crecimiento de estas empresas, Santander pone a su disposición toda una batería de medidas para acompañarlas, facilitarles el camino en su desarrollo y contribuir así a impulsar el ecosistema de innovación y emprendimiento en España.

Desde su puesta en marcha, el banco ha alcanzado los 2.500 clientes startups a los que apoya con más de 400 millones de euros en la financiación de sus proyectos, en su mayoría orientados a ofrecer soluciones tecnológicas y a facilitar software a otras empresas.

Santander Startups es un claro ejemplo del impulso de Santander a la banca de empresas, basada en la simplificación de productos y en un enfoque aún mayor en el cliente, en la que se han reforzado sus segmentos y negocios especializados y se han puesto a su disposición las mejores herramientas de Banca de Inversión mediante Santander Growth, un programa de financiación de pymes de alto crecimiento.

Con esta iniciativa, el banco impulsa el crecimiento de las pymes acercándolas a la banca de inversión, mediante la gama completa de soluciones a la que tradicionalmente sólo podían acceder las grandes compañías y un equipo especializado y de cercanía en su territorio. En concreto, 50 banqueros de inversión a nivel nacional y en las direcciones territoriales apoyan a estas empresas y ponen a su disposición las mejores herramientas de asesoramiento y crecimiento para sus negocios.

Cabe destacar también que en 2024, Santander ha reforzado su respaldo a startups, scaleups, emprendedores y pymes a través de su oferta no financiera. Sólo el año pasado, apoyó a 52.570 empresas y proyectos emprendedores de 11 países mediante su iniciativa global Santander X.

Estas cifras reafirman el compromiso del banco con el crecimiento económico y el desarrollo empresarial en los países en los que opera, con un amplio abanico de recursos no financieros -formación gratuita, beneficios y descuentos en productos tecnológicos o servicios de asesoramiento, premios y otros recursos- que ayudan a las empresas a generar oportunidades, crecer y transformarse.

Estos recursos se suman a la oferta financiera de Santander, que cuenta con más de 4,3 millones de pequeñas y medianas empresas clientes. En 2024, la entidad destinó 330.000 millones de euros a financiación para la creación o crecimiento de empresas, entre las que se incluían más de 530.000 pymes y autónomos.

Ofrecer el mejor servicio al cliente es otra de las prioridades del banco. No en vano, en 2024, Santander recibió el premio como “Mejor Banco para pymes” en España por parte de Euromoney. Recientemente, Santander ha sido reconocido también como el mejor banco del mundo para pequeñas y medianas empresas en los premios Qorus, concedidos en Viena durante la celebración del Reinvent Forum 2025.

El banco impulsa el crecimiento de las pymes acercándolas a la banca de inversión mediante la gama completa de soluciones

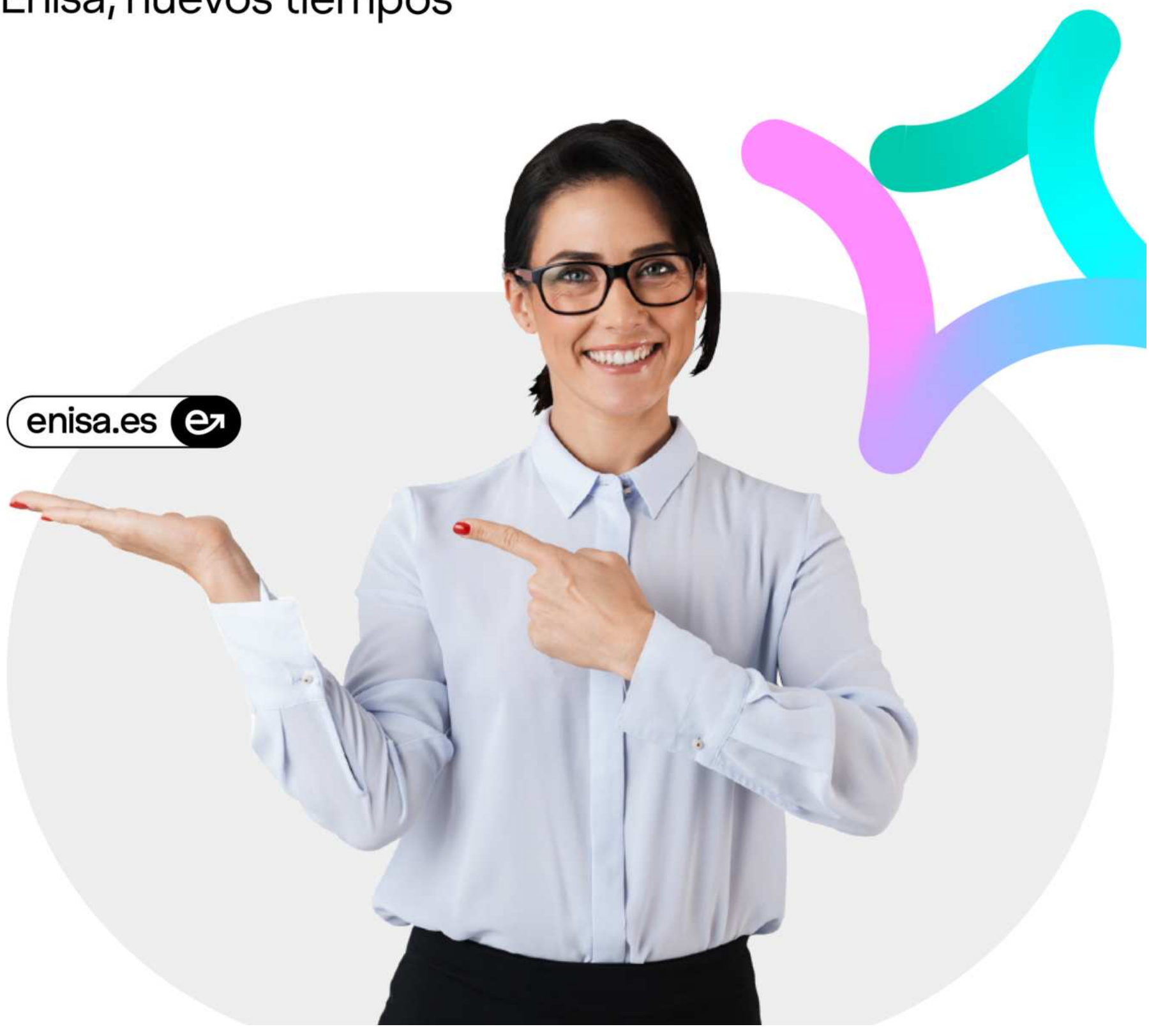
El jurado de los premios ha valorado especialmente la propuesta de Santander para las pymes en materia de especialización y modelo de asesoramiento, soluciones digitales, internacionalización, sostenibilidad y propuesta no financiera y educación. El galardón reconoce el apoyo de Santander a las pequeñas y medianas empresas con soluciones innovadoras, productos a medida y un profundo conocimiento de sus necesidades.

En 2025, Santander continua con la transformación del modelo de negocio, basado en relaciones sólidas con los clientes y en los beneficios de los efectos red que proporciona la globalidad. Todo ello forma parte de la visión del banco de ser la mejor plataforma digital abierta de servicios financieros, actuando de forma responsable y ganando la confianza de los empleados, clientes, accionistas y de la sociedad en su conjunto.

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE INDUSTRIA Y TURISMO
enisa

303 millones de razones para impulsar tu empresa

Enisa, nuevos tiempos



REDEIA

El emprendimiento con impacto rural se abre paso en Alhambra Venture

Las cuatro startups que participan en Granada dan respuesta a necesidades detectadas en el medio rural

El foro de inversión Alhambra Venture acoge estos días cuatro startups que están contribuyendo positivamente al medio rural, transformando el territorio desde dentro, con soluciones sostenibles, tecnológicas y con impacto social.

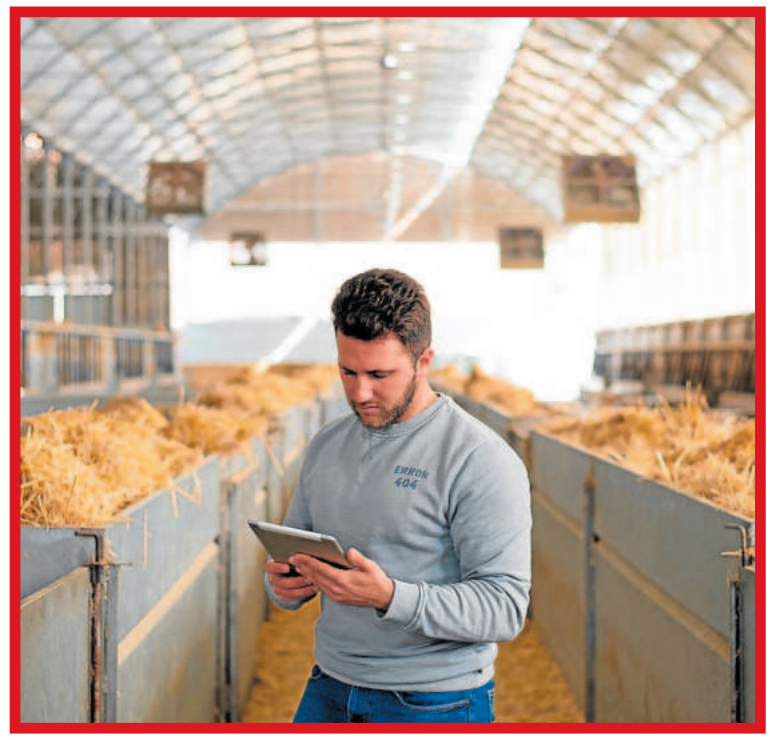
Se trata de cuatro proyectos que fueron mentorizados en la cuarta edición de Ruralizable, una iniciativa impulsada por Redeia que promueve el talento de personas y proyectos de emprendimiento que, además de beneficio económico, generan un impacto positivo en entornos rurales.

«El talento está en los pueblos, solo necesita herramientas, redes y confianza. Ruralizable es eso: una comunidad que cree en el potencial del mundo rural y lo activa. Gracias a ella estamos visibilizando el nuevo paradigma del emprendimiento rural: resiliente, ambicioso y conectado con los problemas reales de nuestros pueblos», explica Sara González, CMO de Ruralizable.

Las cuatro startups que participan en Granada dan respuesta a necesidades detectadas en el medio rural. Biopareja es un proyecto de economía circular que convierte purines ganaderos en biogás y electricidad; Ventum Innovacion es una startup que ha creado una herramienta tecnológica para automatizar procesos y ahorrar tiempo a pequeñas explotaciones agroganaderas; mientras que Gridflight acerca la tecnología dron a los pueblos, facilitando la digitalización de sectores como la agricultura o la seguridad; y ZigZig Travel ofrece a los propios municipios una plataforma para diseñar y ofrecer experiencias turísticas sin intermediarios.

En su cuarta edición, Ruralizable ha mentorizado 62 ideas o proyectos de negocio. Se trata principalmente de emprendimientos vinculados a la salud, el turismo, la educación, la agrotecnología, el ecommerce y la food tech. Durante dos meses, participaron en sesiones de formación, asesoramiento estratégico y mentorías personalizadas, con expertos en emprendimiento, sostenibilidad, digitalización y desarrollo rural. Todo ello con el objetivo de convertir ideas en soluciones tangibles que den respuesta a los retos del territorio.

«El 70% de las iniciativas que ha mentorizado Ruralizable en esta edición se encuentran en fases iniciales, lo que nos demuestra la importancia de nuestro apoyo para que salgan adelante estas ideas con tanto potencial y que tanto pueden contribuir a mejorar la vida en el rural», expresa Juan Ávila, responsable de Innovación Social de Redeia.



Proyecto Ventum Innovacion.

Desde su lanzamiento, Ruralizable ha acompañado a unos 250 proyectos y ha demostrado que el emprendimiento rural es una tendencia en auge. Frente al reto demográfico y la necesidad de reequilibrar el territorio, este programa se presenta como una plataforma que activa comunidades, impulsa proyectos y construye futuro desde lo local.

OEPM

Proteger y gestionar los activos intangibles es una inversión estratégica

La gestión estratégica de los activos intangibles se ha convertido en un factor clave para el crecimiento, la competitividad y la sostenibilidad de las empresas

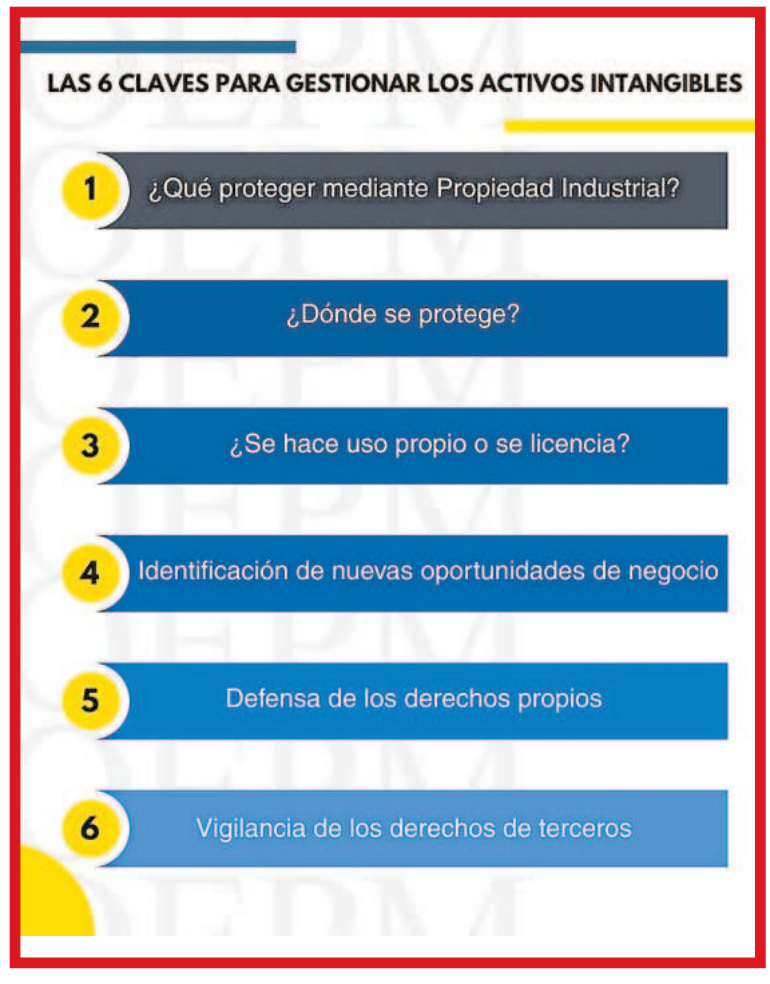
En una economía cada vez más basada en el conocimiento, la tecnología y la diferenciación, la gestión estratégica de los activos intangibles se ha convertido en un factor clave para el crecimiento, la competitividad y la sostenibilidad de las empresas. Estos activos, como las creaciones técnicas, los signos distintivos y los diseños, representan una parte fundamental del valor empresarial. En este contexto, la Propiedad Industrial actúa como una herramienta estratégica que permite proteger legalmente estos activos y transformarlos en ventajas competitivas sostenibles.

El registro de patentes y modelos de utilidad otorga derechos exclusivos sobre invenciones y soluciones técnicas, ofreciendo seguridad jurídica para su explotación. Las marcas y los nombres comerciales permiten identificar y posicionar productos y servicios en el mercado, reforzando la reputación empresarial. Por su parte, los diseños industriales protegen la apariencia de los productos, un aspecto esencial en sectores donde la estética es un factor determinante. Además de proteger, la Propiedad Industrial también facilita nuevas oportunidades de negocio, como la concesión de licencias, la cesión de derechos o la participación en franquicias.

La gestión estratégica de la Propiedad Industrial debe entenderse de manera global en el desempeño empresarial. Para aumentar las probabilidades de éxito, es necesario identificar correctamente los activos intangibles susceptibles de protección, así como la identificación de los mercados donde se va a operar y los medios necesarios para ello. Por otra parte, no hay que olvidar las actividades de observancia de derechos para hacer una defensa de los propios y evitar la infracción de los derechos de terceros. Además, una vigilancia estratégica de la Propiedad Industrial también permite identificar nuevas oportunidades de negocio.

Para apoyar a las empresas en esta tarea, la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM) ofrece servicios de atención y asesoramiento sobre el sistema de Propiedad Industrial a ciudadanos y empresas, e informa sobre los procedimientos más adecuados para proteger activos intangibles como patentes o modelos de utilidad. Además, promueve programas de ayudas y subvenciones para facilitar esta protección.

Además, las pymes pueden beneficiarse del Fondo para PYMES de la EUIPO, que ofrece ayudas económicas para el registro de derechos de Propiedad Industrial.



En definitiva, proteger y gestionar los activos intangibles no es solo una cuestión legal, sino una inversión estratégica que fortalece la innovación, atrae inversión, facilita la expansión internacional y contribuye al desarrollo sostenible de la empresa.

El Ángulo

Ceuta, un territorio para innovar.

Tecnología, talento y ventajas fiscales al sur de Europa.

Ceuta impulsa el emprendimiento tecnológico a través de Ceuta Open Future, **un hub de innovación que acompaña a startups con alto potencial.** Además, su régimen fiscal diferenciado convierte a la ciudad en **una ubicación estratégica para lanzar y escalar proyectos innovadores.**

Descubre las ventajas fiscales.

CEUTA OPEN FUTURE
Telefónica
Ciudad Autónoma de Ceuta

El Ángulo

CAIXABANK

CaixaBank DayOne impulsa el ecosistema emprendedor andaluz desde el corazón de Alhambra Venture

CaixaBank, a través de su división DayOne, ha reafirmado su compromiso con la innovación y el emprendimiento en Andalucía apoyando una nueva edición de este congreso

El evento ha vuelto a reunir a líderes del ecosistema tecnológico, inversores, instituciones y start-ups en un entorno único que combina patrimonio, talento y visión de futuro. En este contexto, CaixaBank DayOne ha tenido un papel protagonista como catalizador de oportunidades para las empresas emergentes de base tecnológica.

Andalucía, tierra de oportunidades

La participación de CaixaBank DayOne en Alhambra Ventures es una muestra más del compromiso de la entidad con el desarrollo del tejido empresarial andaluz. En una región con un enorme potencial en sectores como la tecnología, la biotecnología, la agroindustria o el turismo inteligente, el impulso al emprendimiento se convierte en una palanca clave para el crecimiento económico y la generación de empleo de calidad.
Desde el corazón de Granada, DayOne ha vuelto a demostrar que la innovación no entiende de fronteras, y que el talento andaluz tiene mucho que decir en los grandes retos del mañana.

Talento e inversión

DayOne es la división de CaixaBank especializada en empresas tecnológicas y sus inversores. Su objetivo es acompañar en todas sus fases de crecimiento a todas las empresas de base tecnológica, de rápido desarrollo y ámbito de actuación global que realizan actividades de valor añadido con soluciones específicas.

DayOne ha ampliado su propuesta de valor con un instrumento de venture debt, con una dotación inicial de 150 millones de euros destinados a impulsar el crecimiento de scale-ups y start-ups consolidadas de base tecnológica, en España y Portugal. También dispone de servicios especializados para inversores que apoyan el crecimiento del ecosistema (Business Angels, Venture Capital y Corporates).

Además, desarrolla una labor de banca relacional con los diferentes actores del ecosistema, facilitando las relaciones, las sinergias, el conocimiento y la innovación mediante alianzas estratégicas.

Actualmente, DayOne cuenta con espacios físicos en Barcelona, Madrid, Valencia, Zaragoza, Bilbao y Málaga y tiene gestores especializados en Murcia, Castilla y León, Canarias, Sevilla, Galicia,Cataluña y Baleares. Actualmente, ya cubre y presta servicios especializados en 15 comunidades autónomas. Los centros DayOne están concebidos como hubs para el encuentro del talento y del capital. Su principal función es servir de punto de reunión entre los fundadores de empresas tecnológicas, los socios que les ayuden a hacer crecer su negocio y los inversores interesados en empresas innovadoras con potencial de crecimiento.

Desde el Parque Tecnológico de Andalucía, DayOne ofrece cobertura a todo el ecosistema emprendedor andaluz

Desde su centro en Málaga, ubicado en el Parque Tecnológico de Andalucía, DayOne ofrece cobertura a todo el ecosistema emprendedor andaluz.

Durante el congreso, CaixaBank ha impulsado diversas actividades orientadas a fomentar el networking entre emprendedores e inversores, así como a visibilizar proyectos con alto potencial de impacto. La participación en Alhambra Ventures refuerza la estrategia de CaixaBank de apoyar el desarrollo económico y tecnológico de la región a través de una banca especializada por segmentos.

Premios EmprendeXXI

Uno de los ejes centrales de la presencia de DayOne en el congreso ha sido la difusión de los Premios EmprendeXXI, una iniciativa que desde 2007 reconoce a las start-ups más innovadoras de España y Portugal y que en Andalucía cuentan con el apoyo de Andalucía Emprende. Estos galardones, que este año alcanzan la mayoría de edad tras 18 años impulsando el ecosistema emprendedor, pretenden poner en valor el papel del emprendimiento como motor de cambio, reconociendo a las empresas que ofrecen las mejores soluciones en los ámbitos de impacto social, sostenibilidad, innovación disruptiva, escalabilidad, impulso agro y fintech.

Las start-ups premiadas en esta 18.ª edición de los Premios EmprendeXXI han sido: Utopya Innovation for Good, Universal Smart Cooling, D-Sight, GuardedBox, Tripresale y URAPHEX. Los premios se han repartido en seis categorías: Impacto Social, Sostenibilidad, Innovación Disruptiva, Fintech, Escalabilidad e Impulso Agro.

Además, se ha entregado el reconocimiento a una Trayectoria AlumniXXI, impulsado por CaixaBank Banca Privada, a Bdeo, empresa ganadora de los Premios EmprendeXXI en el sector Mobility en 2020.

Estos galardonados se suman a las 19 start-ups premiadas este año a nivel territorial (17 en España y dos en Portugal). En Andalucía, la empresa Cobiomic ha sido reconocida como la start-up más innovadora. Su propuesta desarrolla herramientas de medicina personalizada combinando biomarcadores sanguíneos y datos clínicos con inteligencia artificial. Junto a ella, otras cinco finalistas — Agphotonic SL, Biomixing, Mothium, Qamarero, Verso Instalaciones — han demostrado el dinamismo y la diversidad del talento emprendedor andaluz.

Todas estas empresas pueden ser los futuros referentes del ecosistema emprendedor en Andalucía.

Santander

Es el momento

Si estás pensando en startups, **nos entendemos.**

Por eso, en **Santander Startups** te acompañamos en cada fase de tu proyecto:

- **Equipo especializado** en startups en los principales hubs de emprendimiento del país.
- **Work Café:** espacios colaborativos para emprendedores, donde podrás aumentar tu red de contactos.
- **Santander X:** contarás con apoyo, asesoramiento y formación, así como con los recursos necesarios para avanzar y escalar tu negocio.

Descubre más en
bancosantander.es

GARÁNTIA

Antonio Vega, Director General de Garántia

Garántia avala a las empresas y emprendedores de Andalucía

Javier González de Lara, presidente, y Antonio Vega, director general.

Garántia, Sociedad de Garantía Recíproca de Andalucía (SGR), es una entidad financiera sin ánimo de lucro cuya misión principal es facilitar el acceso a la financiación a pymes, autónomos y emprendedores andaluces. Su funcionamiento se basa en el sistema de garantía recíproca, por el cual la SGR actúa como avalista ante entidades financieras, respaldando los préstamos que las pequeñas y medianas empresas necesitan para crecer, invertir o mejorar su competitividad.

Con sede en Andalucía, el presidente de Garántia es Javier González de Lara y el director general, Antonio Vega, con delegaciones en las ocho provincias y un equipo de 80 empleados.

Garántia es un intermediario clave entre el tejido empresarial y el sistema financiero, reduciendo el riesgo para las entidades prestamistas y mejorando las condiciones para el prestatario. Gracias a su aval, las empresas pueden acceder a mejores tipos de interés, plazos más amplios y mayor facilidad de financiación.

El modelo de trabajo de Garántia se centra en ofrecer garantías crediticias que permiten a las empresas acceder a créditos bancarios que, de otra manera, serían difíciles de obtener debido a la falta de historial crediticio o garantías reales. Estas garantías funcionan como un respaldo que cubre parte del riesgo que asumen las entidades financieras al otorgar préstamos, favoreciendo así condiciones más flexibles y accesibles para los solicitantes.

El papel de Garántia no se limita únicamente a proporcionar garantías. También se involucra activamente en el acompañamiento y apoyo integral ofreciendo asesoría en temas financieros, legales y de gestión. Esto es vital para aumentar las probabilidades de éxito de los proyectos, ayudando a los emprendedores a planificar su crecimiento, optimizar recursos y fortalecer su modelo de negocio.

La cartera de avales en vigor (riesgo vivo) de Garántia ha experimentado un crecimiento significativo del 10,2%, alcanzando en la actualidad cerca de 900 millones de euros, cifra que sigue incrementándose, esperando en este año 2025 que supere los 1.000 millones de euros.

El enfoque en la innovación y el emprendimiento sostenible también implica que Garántia promueva prácticas responsables y modelos de negocio con impacto social y ambiental positivo. Así, no solo financia el crecimiento económico, sino que también impulsa el desarrollo de empresas que generan valor a largo plazo para la comunidad.

Gracias a su labor, muchos emprendedores han podido transformar ideas en negocios rentables, accediendo a créditos con mejores condiciones y acompañamiento experto. Este apoyo integral reduce la tasa de fracaso y mejora la competitividad del sector emprendedor, favoreciendo un ecosistema más dinámico y resiliente.

En un contexto donde el acceso a recursos y conocimientos es clave, Garántia se posiciona como un aliado imprescindible para quienes buscan construir empresas exitosas y con impacto positivo. No dudes en contactar con Garántia para tu proyecto.

Contacto Garántia:
Presidencia
Plaza Poeta Luis Rosales, Nº 1, 1º
18009 Granada-958 229 222
Plaza Isabel la Católica, 2- 1º
18009 Granada- 958 223 419

redeia

El valor de lo esencial

Un grupo.
Energía y telecomunicaciones.
Más de 2.400 empleados.
Mucho más que una red.

Enisa

Borja Cabezón. CEO de Enisa

«Andalucía es una alumna aventajada en el emprendimiento innovador»

El consejero delegado de la Empresa Nacional de Innovación, Borja Cabezón, hace balance del ecosistema emprendedor español y del gran presupuesto con el que cuenta Enisa este año

Es el momento de hacer balance. ¿A qué sabe el emprendimiento?

–A una vida llena de retos en la que el trabajo, además de ser una manera de vivir, es una palanca de transformación económica y de cambio social. Emprender es una actividad que refuerza el territorio y que, como sociedad, mejora nuestra competitividad y favorece la creatividad para alcanzar nuevas metas como país.

–¿Y cuál es la nota que le daría a Andalucía como comunidad emprendedora?

–Andalucía es una alumna aventajada que progresa más que adecuadamente en el emprendimiento. En esta comunidad autónoma hemos firmado 752 operaciones por cerca de 102 millones de euros, de las cuales, 80 corresponden a Granada, con 11,3 millones de euros. Además, según el *Informe GEM 2023-2024* el 12,7 % de la población adulta de esta tierra se plantea emprender en los próximos tres años, un porcentaje por encima de la media nacional, que alcanza un 11,2 %. Esta favorable evolución de las percepciones sitúa a Andalucía como la primera región española, en cuanto a percepciones de conocimientos y habilidades para crear una empresa, y la tercera en el conocimiento de personas emprendedoras.

–¿Enisa es de hechos más que de palabras?

–Enisa es de poner palabras a los hechos. Nos gusta demostrar que somos una empresa pública muy útil y la mejor aliada para incentivar y hacer crecer no solo la economía de nuestro país, sino el talento que tenemos. Además de ser un instrumento para las pymes en cualquiera de sus estadios, damos la oportunidad para que toda la capacidad emprendedora de nuestro país se sitúe a la misma altura que la de otros países.

–¿Y ahora aumenta esa capacidad con un gran presupuesto de 303 millones de euros?

–Así es. Son nuevos tiempos para Enisa, con más financiación, disponibilidad permanente y procesos más ágiles. Disponemos de 303 millones de euros que multiplican exponencialmente el presupuesto anual de Enisa para financiar empresas emergentes y pequeñas y medianas empresas. 303 razones para seguir pisando el acelerador que nos lleva a una economía más fuerte y resistente, a salvaguardar el nivel y calidad de vida y –por encima de todo– el estado de bienestar. El emprendimiento innovador representa un pequeño sector que genera enormes retornos de productividad y que cuenta con un gran potencial para crear empleo y crecimiento en la economía de nuestro país.

–¿La confianza en Enisa viene también de Europa a través del Fondo Europeo de Inversiones?

–Hemos firmado con el FEI un acuerdo de garantía de hasta 40 millones de euros, con el que facilitaremos el acceso a la financiación de las pymes y *startups* innovadoras de nuestro país. Este acuerdo permitirá a Enisa financiar proyectos de empresas intensivas en I+i, que se encuentran en fases iniciales de desarrollo o comienzan su actividad empresarial. El convenio permite así reducir las barreras para acceder a la financiación con las que se enfrentan este tipo de empresas. Sin duda, la colaboración entre ambas entidades es una prueba de que el trabajo conjunto permite llegar más lejos, facilitando el impulso y un continuo crecimiento del ecosistema emprendedor, cuyo papel es tan relevante. Cada nueva alianza es un logro más para que el peso de la innovación sea cada vez mayor en España.

–¿El préstamo participativo es el mejor instrumento financiero?

–Es una gran herramienta para cualquier persona que quiera emprender o hacer crecer en su negocio. Tenemos más de 8.100 empresas que ya han comprobado nuestra utilidad gracias a los más de 1.440 millones de euros invertidos. Algunas son, incluso, reincidentes, hasta en cuatro ocasiones, de nuestra financiación. Se trata de un instrumento a medio camino entre el préstamo tradicional y el capital riesgo, que refuerza considerablemente la estructura financiera de la empresa (activo circulante-pasivo circulante).

Los importes se sitúan entre los 25.000 y 1,5 millones de euros; no exige avales ni garantías; cuenta con amplios plazos de carencia y vencimiento; y su remuneración está vinculada a la evolución económico-financiera de la empresa. Asimismo, posibilita la financiación de la empresa sin dilución, ya que Enisa no pasa a formar parte de su accionariado. Los intereses son fiscalmente deducibles y elude la necesidad de valoración de la compañía en las etapas de inversión y de desinversión.

–¿Qué requisitos se necesitan para sumarse al elenco de empresas financiadas?

–Los requisitos para solicitar financiación son: ser pyme, con forma societaria y domicilio social en España; modelo de negocio innovador, en un sentido amplio; proyecto empresarial viable y sostenible; y cofinanciación de las necesidades financieras asociadas al proyecto empresarial. La solicitud se hace a través de nuestra web: enisa.es.

–¿Alhambra Venture es para Enisa una buena socia?

–Alhambra Venture es un gran escaparate del buen hacer del emprendimiento andaluz. Una cita que posibilita que tanto las instituciones públicas como privadas conectemos con el ecosistema de Andalucía, establezcamos sinergias y conozcamos, de primera mano, las iniciativas innovadoras que aquí se generan. Queremos estar en cada territorio donde alguien quiera emprender y poner en marcha un proyecto. Estamos convencidos de la utilidad de Enisa como instrumento de financiación pública.

Huelva
tu mejor inversión

DIPUTACIÓN PROVINCIAL Ð HUELVA

CEUTA

Territorio de oportunidades para el emprendimiento tecnológico

La Ciudad Autónoma de Ceuta se ha consolidado como uno de los enclaves más atractivos del sur de Europa para el desarrollo de proyectos tecnológicos y empresariales innovadores

Con una localización geográfica privilegiada —a las puertas de Europa y con acceso inmediato al norte de África—, un entorno urbano compacto, seguro y bien conectado, y un ambicioso plan de transformación digital, Ceuta ofrece a los emprendedores un contexto diferencial para crecer y escalar sus iniciativas.

Pero, más allá de su posición estratégica, la ciudad ha apostado decididamente por un modelo de desarrollo económico basado en la innovación, el emprendimiento y la atracción de talento.

Ceuta Open Future

Una de las piezas clave de esta apuesta es Ceuta Open Future, la iniciativa impulsada por la Ciudad Autónoma de Ceuta, a través de Procesa, y Telefónica, que cumple este año su quinto aniversario. Desde su puesta en marcha en 2020, se ha posicionado como catalizador del ecosistema tecnológico local desde el hub El Ángulo, situado en las emblemáticas Murallas Reales.

Durante estos cinco años, el programa ha acelerado más de 45 startups que operan en sectores estratégicos como la salud digital, la inteligencia artificial, la ciberseguridad, el turismo inteligente, los servicios digitales o la educación tecnológica. Gracias a un acompañamiento intensivo y personalizado, estas empresas han recibido mentorización de expertos, formación especializada, asesoramiento legal y estratégico, así como acceso a financiación y redes de inversión.

Ceuta Open Future es la iniciativa impulsada por la Ciudad Autónoma de Ceuta, a través de Procesa, y Telefónica

Algunas de ellas ya generan empleo estable y facturación en crecimiento, lo que demuestra la capacidad del programa para transformar ideas en negocios sostenibles y escalables. Además, Ceuta Open Future promueve la visibilidad de estas startups en eventos nacionales de referencia y facilita la conexión con fondos de inversión, grandes corporaciones y redes de colaboración.

Inversión pública estratégica

La apuesta de Ceuta por la innovación se enmarca dentro del Plan Estratégico para el desarrollo socioeconómico de la Ciudad, aprobado en 2022. Este plan contempla una inversión superior a 700 millones de euros en el periodo 2023-2027, dirigidos a modernizar infraestructuras, fomentar la economía digital, potenciar la formación tecnológica y reducir la brecha digital entre sectores y generaciones.

Dentro de esta hoja de ruta, Ceuta Open Future actúa como una de las principales herramientas para canalizar esa inversión hacia el emprendimiento tecnológico. Además, la ciudad también impulsa programas de capacitación avanzada en tecnologías disruptivas —como blockchain, ciberseguridad, desarrollo full stack, realidad aumentada o machine learning—, así como iniciativas orientadas al comercio electrónico, la economía circular o el turismo inteligente.

Un régimen fiscal único en Europa

Uno de los grandes atractivos para emprender en Ceuta es su régimen fiscal propio, ampliamente reconocido por su capacidad de atraer inversión e innovación:

Impuesto sobre Sociedades: las empresas domiciliadas en Ceuta pueden beneficiarse de una bonificación del 50 % de la cuota íntegra, lo que implica un tipo efectivo del 12,5 %. Además, es compatible con los beneficios fiscales contemplados en la Ley de Startups, permitiendo alcanzar un tipo efectivo aún más reducido del 7,5%.

IRPF: los residentes tienen derecho a una deducción del 60% sobre la suma de las cuotas íntegras estatal y autonómica por rentas generadas en Ceuta.

Seguridad Social: las empresas y los autónomos cuentan con una bonificación del 50 % en las cotizaciones, lo que reduce significativamente los costes laborales.

Tributación indirecta: en lugar de IVA, en Ceuta se aplica el IPSI (Impuesto sobre la Producción, los Servicios y la Importación), con un tipo general del 4% y un tipo superreducido del 0,5% para servicios prestados por vía electrónica, publicidad y call centers.

Impuesto sobre el Patrimonio: los contribuyentes que poseen bienes situados en Ceuta pueden acogerse a una bonificación del 75% en este impuesto, lo que fomenta la inversión y la radicación de capitales en la ciudad.

Este marco convierte a Ceuta en una localización idónea para empresas digitales, tecnológicas o de servicios externalizados, que desean operar con mayor eficiencia sin salir del contexto jurídico y fiscal español y europeo.

Presencia destacada en Alhambra Venture 2025

Este año, Ceuta volverá a estar presente como territorio invitado en Alhambra Venture, el mayor evento de emprendimiento e inversión del sur de Europa, que se celebra en Granada. Esta edición contará con la participación de 35 startups finalistas, seleccionadas entre cientos de candidatas de toda España.

Entre ellas estará Beat the Flow, startup ceutí acelerada en El Ángulo, que presentará su pitch ante un foro de más de 400 inversores nacionales e internacionales. Además, otras seis startups de Ceuta Open Future tendrán stand propio, con el objetivo de mostrar el potencial emprendedor de la ciudad ante más de 1.100 asistentes.

Esta presencia refuerza la visibilidad del ecosistema tecnológico ceutí y consolida su papel en el mapa nacional del emprendimiento.

Telefónica
Imaginémonos
Hay lugares a los que
solo podremos llegar
si los imaginamos juntos.
Ahora que estamos
mejor conectados que nunca,
imaginémonos lo lejos
que podremos llegar.

JUNTA DE ANDALUCÍA

Misión: el impulso andaluz al emprendimiento digital con impacto y visión inversora

Misión es la gran apuesta de la Junta de Andalucía, a través de la Agencia Digital de Andalucía, por un nuevo modelo de apoyo al emprendimiento digital: sectorizado, conectado al territorio y orientado al impacto económico real

El Consejero de la Presidencia, Antonio Sanz, en la inauguración del centro Misión Smart Mobility de Alhaurín de la Torre.

Esta iniciativa se enmarca en el programa nacional RETECH – Redes Territoriales de Emprendimiento Digital, con financiación del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia a través de los fondos europeos Next Generation EU.

Su principal objetivo es acelerar proyectos de base digital con potencial transformador, conectando talento emprendedor con sectores económicos estratégicos para Andalucía y facilitando su desarrollo mediante infraestructuras especializadas, acompañamiento experto y oportunidades reales de conexión con empresas e inversores.

Sectores clave

Uno de los grandes activos de Misión es su despliegue físico; cuatro centros de emprendimiento digital cada uno especializado en un ámbito concreto, y ubicados en ecosistemas reales de innovación: Agrotech en El Ejido, Gaming y Creación de contenido digital en Jaén, Logística Portuaria en Algeciras y Smart Mobility en Alhaurín de la Torre.

La elección de estas áreas responde a una combinación de realidades económicas sólidas y sectores en expansión que se perfilan como motores clave del futuro económico andaluz. Desde una agroindustria andaluza que roza los 16.000 millones de euros anuales, hasta un Puerto de Algeciras que concentra el 20% del tráfico de mercancías del país. Desde la revolución de la movilidad conectada, hasta una industria del videojuego que supera los 160.000 millones de euros a nivel global.

Acompañamiento estructurado

Misión no es un proyecto teórico, sino un itinerario completo que acompaña al emprendedor desde la idea hasta el mercado. Apuesta por una intervención directa y especializada que se articula en cuatro líneas de actuación. El Programa de Aceleración prevé impulsar 80 startups tecnológicas, 20 por centro, en un recorrido de ocho meses con talleres prácticos, sesiones de mentoría personalizada, masterclasses sectoriales, actividades de networking y un Demo Day final como escaparate ante inversores y empresas tractoras. Las startups seleccionadas acceden a espacios de trabajo equipados, laboratorios tecnológicos sectoriales y a un catálogo de recursos adaptados a cada vertical.

El sistema de acceso es ágil y funciona como una ventanilla única que mantendrá una convocatoria abierta hasta septiembre, con evaluaciones mensuales, lo que permite una incorporación progresiva. Hasta ahora, 97 proyectos han aplicado, de los cuales 35 han sido seleccionados para aceleración y otros 5 para consultoría avanzada. Entre los más activos destacan 13 proyectos en Agrotech, y los 11 en Gaming, seguidos de 8 tanto en Logística Portuaria como en Alhaurín de la Torre.

La consultoría de alto rendimiento, segunda línea de trabajo, está diseñada para proyectos en fase de escalado que requieren apoyo especializado para superar retos concretos. Ofrece paquetes de asesoramiento en áreas críticas como estrategia, escalabilidad, internacionalización, experiencia de usuario o asuntos legales. Una intervención quirúrgica de las que ya se están beneficiando hasta 5 empresas y que ayuda a superar cuellos de botella en el crecimiento.

La tercera línea —la innovación abierta— permite a startups trabajar directamente con empresas que definen retos concretos, activando una dinámica real de colaboración tecnológica y validación entorno-cliente. Misión actúa aquí como puente entre la demanda del mercado y el talento emprendedor con la publicación de retos, convocatorias abiertas, mentoría sectorial y pruebas reales de solución. La iniciativa no solo incentiva el desarrollo de tecnología aplicada, sino que promueve las primeras relaciones comerciales entre startups y empresas consolidadas.

El cuarto eje —clave para el ecosistema inversor— es el acceso a financiación. A través de eventos de activación, foros temáticos y sesiones con business angels y fondos públicos y privados, Misión visibiliza y canaliza las mejores oportunidades de inversión. Un puente activo entre la oferta emprendedora y el capital con visión.

Misión fomenta el contacto directo entre startups y empresas, y refuerza esa conexión con una línea de incentivos económicos que impulsa la implantación de soluciones digitales innovadoras en pymes andaluzas.

Especialización

Misión representa un modelo innovador de política pública para el emprendimiento digital. Su valor diferencial reside en combinar especialización sectorial con un enfoque práctico, infraestructura tecnológica avanzada y una fuerte conexión con los sectores productivos.

La iniciativa también se alinea con una visión de desarrollo territorial equilibrado. Al desplegarse en municipios que no son capitales -a excepción de Jaén-, contribuye a descentralizar el acceso a la innovación y fomentar el arraigo de nuevos proyectos en zonas con alto potencial, pero históricamente menos visibilizadas en el mapa tecnológico nacional.

El reto no es solo acelerar startups sino reforzar un ecosistema emprendedor en Andalucía capaz de atraer talento, generar empleo cualificado y proyectarse al exterior. Misión trata de crear condiciones reales para que el emprendimiento digital arraigue, crezca y transforme el territorio andaluz.

Más información en misionandalucia.es.

CUIDAMOS
LOS ANUNCIOS
PARA
CUIDARTE
A TI
El contenido de esta campaña de promoción representa únicamente las opiniones del autor y es de su exclusiva responsabilidad. La Comisión Europea y la Agencia Ejecutiva de Consumidores, Salud, Agricultura y Alimentación (CHAFEA) no aceptan ninguna responsabilidad por el uso que pueda hacerse de la información que contiene.
ESTA CAMPAÑA HA SIDO FINANCIADA POR EL PROGRAMA DE CONSUMIDORES 2014-2020 DE LA UNIÓN EUROPEA
Hace más de 25 años anunciantes, agencias y medios creamos AUTOCONTROL para cuidarte, haciendo que la publicidad que recibas sea leal, veraz, honesta y legal.
Hoy contamos con más de 4.500 empresas vinculadas, hemos revisado más de 285.000 anuncios y hemos resuelto más de 9.500 reclamaciones sobre publicidad.
AUTOCONTROL. 25 AÑOS TRABAJANDO POR UNA PUBLICIDAD RESPONSABLE.
AUTO CON TROL
Asociación para la Autorregulación de la Comunicación Comercial
www.autocontrol.es

LAS ROZAS INNOVA

Las Rozas se consolida como ciudad tecnológica

Situada en el TOP10 de las ciudades con más empresas tecnológicas de España, acaba de ganarse el reconocimiento internacional del Intelligent Community Forum como una de las siete *comunidades* más inteligentes del mundo

José de la Uz, alcalde de Las Rozas, y Ana Herrera, directora de Desarrollo Empresarial y Emprendedor de Las Rozas Innova, en el Hub Las Rozas Innova.

Las Rozas sigue escalando posiciones como polo tecnológico de España. La ciudad, situada a poco más de 15 minutos de la capital, no deja de acumular reconocimientos y afianzar su posicionamiento como hub de innovación y emprendimiento. Este 2025, la ciudad ha irrumpido en el TOP10 de las ciudades de España con más empresas tecnológicas, según se recoge en el Informe Nacional de Empresas Tech 2025, elaborado por la plataforma de datos Ecosistema Startup a partir de datos del Registro Mercantil que se acaba de dar a conocer.

El informe sitúa a Las Rozas como único municipio madrileño (además de la capital) en los diez primeros puestos y compartiendo protagonismo con grandes urbes como Barcelona, Valencia, Bilbao, San Sebastián, Málaga, Sevilla, Murcia y Vitoria, que ocupan las primeras posiciones. En el caso de la Comunidad de Madrid, solo la capital supera a Las Rozas. Le siguen Pozuelo de Alarcón y Alcobendas, que se sitúan en los puestos 12 y 14, respectivamente.

El dato no es por casualidad. Las Rozas ha vuelto a revalidar, este mes de junio y por tercer año consecutivo, su posición como segunda ciudad (por detrás de Madrid capital) con más startups de la Comunidad de Madrid tal y como se recoge en el Informe 2025 de Startup Radar de la Fundación para el Conocimiento Madrid+d.

De hecho, Las Rozas, con un 4,25% de desempleo y en mínimos históricos, es la ciudad en la que más ha crecido el empleo tecnológico en la última década, según datos de la Fundación COTEC.

La ciudad está recogiendo los frutos de la estrategia puesta en marcha hace una década por su alcalde, José de la Uz, para atraer y poner en marcha proyectos innovadores y tecnológicamente avanzados de la mano de su ecosistema empresarial y emprendedor. Un plan que tiene el triple objetivo de mejorar los servicios públicos y la calidad de vida y elevar la competitividad de su tejido económico con el que la ciudad se ha convertido en un hub de innovación y emprendimiento capaz de atraer inversión y el talento más demandado.

Las Rozas ha vuelto a revalidar, este mes de junio y por tercer año consecutivo, su posición como segunda ciudad con más startups de Madrid

Reconocimiento

Esta estrategia ha cruzado fronteras y ha permitido que Las Rozas acabe de ser reconocida, este mes de junio, como una de las siete comunidades más inteligentes del 2025, según el Intelligent Community Forum.

Las Rozas cuenta con un pilar fundamental: un ecosistema potente, vivo y conectado por el Ayuntamiento de Las Rozas, junto a Las Rozas Innova, Empresa Pública de Innovación y Desarrollo Tecnológico.

Las Rozas Innova cuenta con un Centro de Innovación y Emprendimiento que es sede de la empresa, espacio de trabajo de startups y empresas y punto de encuentro del ecosistema empresarial de la ciudad. En solo tres años, el Hub se ha convertido en plataforma de conexión del ecosistema emprendedor, empresarial, inversor y de la propia Administración Pública, y funciona como punto de consolidación de proyectos de base tecnológica a los que Las Rozas Innova apoya en su crecimiento de forma personalizada, generando una comunidad de innovadores que no para de crecer.

El Hub ofrece a los emprendedores distintos servicios e iniciativas como el acceso a bolsas de talento joven y a inversores

La ciudad se ha convertido en espacio de demostración de la tecnología más innovadora.

Además de ser espacio de trabajo de más de 50 startups y empresas (con más de 200 usuarios), el Hub ofrece a los emprendedores distintos servicios e iniciativas diseñadas desde la escucha a sus necesidades como el acceso a bolsas de talento joven y a inversores (foros de inversión junto a BIGBAN Investors Spain y La Finca Ventures Camp), la participación en retos y colaboraciones basadas en innovación abierta con empresas y de la propia Administración Pública (govtech), formación continua, acceso a red de mentores, perks de empresas tecnológicas, asesoría legal y sobre financiación pública, validación de tecnología en el mercado, programas de atención a la salud mental y acceso a eventos referentes del sector, entre otros.

Colaboración público-privada

El centro es además la puerta de entrada a toda una ciudad que está puesta a disposición de la innovación y de la colaboración público-privada para realizar pruebas piloto y demostración de tecnologías. El Hub lidera distintas iniciativas de innovación abierta con la propia Administración local, con empresas, con otras ciudades, organismos de investigación y socios estratégicos, tanto nacionales como internacionales, que tienen como objetivo incorporar soluciones innovadoras para resolver necesidades y mejorar sus servicios y la calidad de vida de sus ciudadanos. Este año, el Hub ha estrenado su primer programa de aceleración en ciberseguridad de la mano de INCIBE, con quien Las Rozas ya colabora en programas de incubación.

El Hub es además una plataforma para la internacionalización de proyectos. En la actualidad, Las Rozas está trabajando, de la mano de Las Rozas Innova, en 14 proyectos europeos de I+D+i, junto a más de 90 ciudades y centros de investigación con los que ha conformado consorcios gracias a los cuales la ciudad está siendo escenario de pruebas de la tecnología más innovadora, posicionándose, como un “living lab” europeo.

CAJA RURAL GRANADA

Esta entidad financiera impulsa el crecimiento empresarial con su programa Proyecta Empresas

Caja Rural Granada ofrece soluciones financieras personalizadas para empresas, autónomos y startups

Uno de los pilares que define a Caja Rural Granada es su modelo de banca de proximidad, basado en la atención personalizada, la cercanía y un equipo humano altamente cualificado. Esta filosofía permite a la Entidad ofrecer un servicio cercano, ágil y adaptado a las necesidades reales de sus clientes. Como afirma su presidente, Antonio León: «Nuestro objetivo principal es y seguirá siendo prestar un servicio útil y de calidad, al tiempo que promovemos el crecimiento económico y el bienestar social».

En línea con este compromiso, la entidad ha desarrollado el programa Proyecta Empresas, una iniciativa diseñada para impulsar el desarrollo del tejido empresarial. Este programa ofrece herramientas específicas que ayudan a reducir riesgos, mejorar la gestión y potenciar los resultados a medio y largo plazo.

Proyecta Empresas incluye asesoramiento experto, soluciones financieras innovadoras y un acompañamiento constante en todas las etapas del negocio. Su propuesta de valor se adapta a las necesidades de autónomos, startups y empresas consolidadas, con un enfoque integral que abarca desde la financiación y la diversificación de actividades, hasta la internacionalización y la optimización de inversiones.

Néstor Jiménez, responsable de Banca de Empresas de Caja Rural Granada, destaca: «Nuestros clientes no están solos. Cuentan con el respaldo de una Entidad que los acompaña con cercanía y profesionalidad. Nuestro equipo, formado por cerca de 20 profesionales altamente cualificados, entiende las necesidades del tejido empresarial y ofrece soluciones a medida en cada momento».

Además, subraya una de las ventajas competitivas de la Entidad: «Una gran diferencia que aportamos con respecto a otras entidades financieras es nuestra estructura ágil y la rapidez en la toma de decisiones, lo que nos permite ofrecer respuestas con eficacia, cuando el cliente lo necesita, algo especialmente valorado por las empresas en un entorno tan dinámico como el actual».

Caja Rural Granada es la única entidad financiera 100% granadina, con una sólida presencia en las provincias de Granada, Almería, Málaga, Cádiz, Murcia y Madrid. Está considerada como una de las entidades más robusta de España, con unos resultados marcados por su crecimiento y elevada solvencia, que posicionan a la Entidad como un actor clave en el sector financiero.

Más allá del ámbito financiero, Caja Rural Granada mantiene un firme compromiso con el desarrollo social, cultural, deportivo y educativo de su entorno. A través de su Fundación y del Fondo de Educación y Promoción, colabora activamente con una amplia red de organizaciones para poner en marcha proyectos que generan un impacto positivo en la sociedad.

UGR

Impulso al desarrollo social y económico transformando ideas y conocimiento en emprendimiento e innovación

La UGR ha creado un ecosistema integral para emprender que capacita a toda su comunidad universitaria

A través de la Dirección de Emprendimiento (UGR Emprendedora), la Universidad de Granada impulsa la creación de startups y otras empresas a partir del talento universitario, acompañando cada año, desde el centro de emprendimiento BREAKER y su presencia en facultades y escuelas, a más de 6.000 personas en el proceso de transformar sus ideas en proyectos reales. Paralelamente, la Oficina de Transferencia de Resultados de Investigación (OTRI) valoriza el conocimiento generado en la Universidad orientándolo hacia la creación de nuevas empresas y dando lugar a las spin off de la Universidad de Granada, empresas de base tecnológica promovidas por su personal investigador que contribuyen a la creación de tejido económico de alto valor añadido. Además, ambas unidades colaboran estrechamente para que la comunidad universitaria pueda desarrollar nuevos proyectos empresariales a partir de soluciones innovadoras. Esta doble vía refleja el sólido compromiso de la Universidad de Granada con la generación de impacto económico y social a través de la innovación, posicionando al emprendimiento universitario como referente en el ecosistema empresarial de Granada.

Con el lema 'Tus ideas tienen valor si las emprendes', UGR Emprendedora, desarrolla sus líneas de acción dentro del Vicerrectorado de Innovación Social, Empleabilidad y Emprendimiento. Ubicada en BREAKER, dentro del edificio V Centenario, cuenta con más de 600 m² diseñados para la innovación. Este espacio alberga una sala de coworking, oficinas para empresas y aulas de formación que reúnen a estudiantado, docentes, investigadores y personal técnico de gestión y de administración y servicios (PTGAS) con el objetivo de "transformar ideas en proyectos viables".

Por su parte, la OTRI tiene como misión crear, gestionar, valorizar y transferir el conocimiento generado a partir de la actividad investigadora de la UGR. Una de las mejores vías para conseguirlo es la creación de empresas de base tecnológica, actividad en la que la UGR destaca entre las universidades españolas más activas, con más de 100 Spin-Offs promovidas. Este año, la apuesta de la Universidad se ve reforzada con la creación de la Cátedra del Consejo Social para el Impulso de la Innovación y la Transferencia de Conocimiento, que tiene entre sus objetivos la creación de Spin-Offs más robustas, escalables e invertibles, aumentando tanto el impacto que provocan en el entorno como su elevada tasa de supervivencia.

Programas formativos

La comunidad universitaria, en cualquier fase de desarrollo de su proyecto, tiene en UGR Emprendedora el ecosistema de apoyo que necesita para crecer. El programa Talento Emprendedor se ha consolidado como el semillero principal de startups, donde las personas participantes aprenden sobre modelos de negocio, financiación y metodologías lean startup desde cero.

El estudiantado de grado y posgrado así como el personal investigador de la UGR encuentran en La Ruta Emprendedora para Investigadores/as la oportunidad de convertir sus trabajos académicos en proyectos empresariales o impulsar proyectos de investigación con potencial de convertirse en soluciones innovadoras.

Para ampliar el alcance, los talleres de Business Skills ofrecen capacitación en competencias en gestión empresarial, mientras que el programa MOOC gratuito Convierte tu idea en un modelo de negocio elimina barreras geográficas para seguir formando a personas emprendedoras desde casa.

Inclusión

UGR Emprendedora también apuesta por la reducción de la brecha de género. El programa UNIVERGEM ha venido capacitando específicamente a mujeres emprendedoras, desarrollando habilidades para lanzar proyectos propios. Por su parte, Tales desarrolla el potencial emprendedor de personas mayores de 50 años. A estas personas se les ofrece formación y mentoría para desarrollar ideas de negocio y se promueve, además, la colaboración intergeneracional entre talento senior y joven.

También se apuesta por el emprendimiento rural y ligado a retos de la provincia de Granada a través de la participación en programas como Red Emprende, en el que la UGR junto con cuatro centros de Formación Profesional de la provincia, promueven el emprendimiento y la empleabilidad a través del trabajo conjunto de estudiantes universitarios y de formación profesional, en equipos multidisciplinares y multicentro y orientados a aportar soluciones para algunos de los grandes desafíos del entorno provincial.

La última innovación formativa son las Microcredenciales, una iniciativa que ofrece formación práctica y flexible para ayudar a desarrollar competencias clave en emprendimiento. Activa tu potencial emprendedor, Emprendimiento digital en educación y Emprender desde dentro, responden a necesidades específicas para impulsar proyectos viables, soluciones tecnológicas educativas y fomentar el intraemprendimiento e innovación en entornos profesionales.

Mentorización y aceleración

Uno de los programas más esperados cada año es BREAKER Impulsa. Un programa de mentorización y aceleración de cuatro meses donde startups y spin off validan sus modelos de negocio y se preparan para presentar sus proyectos ante potenciales inversores, con el acompañamiento de mentoring especializado.

Inversión que transforma el ecosistema empresarial

Más de 40.000 euros anuales destina la UGR Emprendedora al emprendimiento a través de ayudas y premios como el Concurso de Emprendimiento Universitario y el Concurso de Ideas, que reconocen la innovación tanto de proyectos emprendedores universitarios, como de startups y spin off universitarias. Esta inversión se complementa con el trabajo de la OTRI en protección de patentes y valorización de tecnología, la elaboración de planes de negocio o el asesoramiento legal.

A lo largo del curso académico, UGR Emprendedora organiza jornadas, talleres y encuentros para fomentar el espíritu emprendedor en sus diferentes campus de Granada, Melilla y Ceuta.

La colaboración estratégica de la Universidad de Granada con aceleradoras consolidadas como Impact Hub, Mentor Day, Andalucía Open Future o Acexhealth multiplica las oportunidades de crecimiento y financiación, configurando un ecosistema integral de apoyo que acompaña a las empresas en todas las fases de su desarrollo.

Alianzas estratégicas

La Universidad de Granada es miembro de redes iberoamericanas como RedEmprendia, una alianza de 28 universidades de 8 países que promueve el emprendimiento innovador y la transferencia de conocimiento más allá de las fronteras. Uno de los hitos más destacados del último año ha sido el impulso de la internacionalización. En colaboración con las universidades de Pavía (Italia) y Colonia (Alemania), la UGR ha puesto en marcha programas conjuntos de asesoramiento a emprendedores, con especial atención en mujeres emprendedoras, estudiantes internacionales y personas refugiadas. Una apuesta por la diversidad y la inclusión.

Por su parte, UGR Emprendedora forma parte de redes internacionales como la Startup European University Network y la Alianza Arqus. Además, participa en eventos como Alhambra Venture, punto de encuentro entre personas emprendedoras e inversoras, reforzando su vocación internacional y colaborativa.

Centro de Emprendimiento Breaker.

Sede OTRI.

Equipo UGR Emprendedora.

Investigamos
para crecer en salud
ROVI

Martes 01.07.25
IDEAL

TREVENQUE

Actor clave en la transformación digital desde Granada

Esta empresa ofrece una amplia oferta de servicios que incluye cloud computing, ciberseguridad, desarrollo de software, comercio electrónico, business intelligence y marketing digital a sus clientes en 24 países

Oficinas de Trevenque en la capital granadina.

Trevenque Group es una empresa tecnológica con más de 30 años de trayectoria, nacida en Granada y especializada en soluciones TIC para organizaciones públicas y privadas. A lo largo de su historia, ha evolucionado hasta convertirse en un actor clave en la transformación digital de múltiples sectores gracias a su amplia oferta de servicios que incluye cloud computing, ciberseguridad, desarrollo de software, comercio electrónico, business intelligence y marketing digital. La compañía presta servicios a más de 1.700 clientes en 24 países, cuenta con más de 200 profesionales altamente cualificados y mantiene alianzas con 36 partners tecnológicos.

Actualmente, Trevenque Group tiene sedes en Granada, Málaga, Almería, Valladolid y México, lo que refuerza su capacidad de expansión y cercanía con el cliente. Esta presencia territorial le permite atender con eficacia a empresas privadas, PYMEs y organismos públicos, integrando tecnología de forma ágil y adaptada a cada contexto.

La compañía presta servicios a más de 1.700 clientes para lo que cuenta con más de 200 profesionales

En el ámbito del sector público, la compañía destaca por sus soluciones especializadas como GESAD (gestión de ayuda domiciliaria), SOSFY (gestión operativa de bomberos) y APPOLO (gestión integral para Policía Local). Estas herramientas están implantadas en más de 5.000 ayuntamientos y utilizadas por más de 40.000 empleados públicos, mejorando la eficiencia en servicios sociales, emergencias y seguridad ciudadana. En 2024, la empresa reforzó su apuesta en este ámbito con la adquisición de Almerimatik Sistemas Informáticos y Navega GPS.

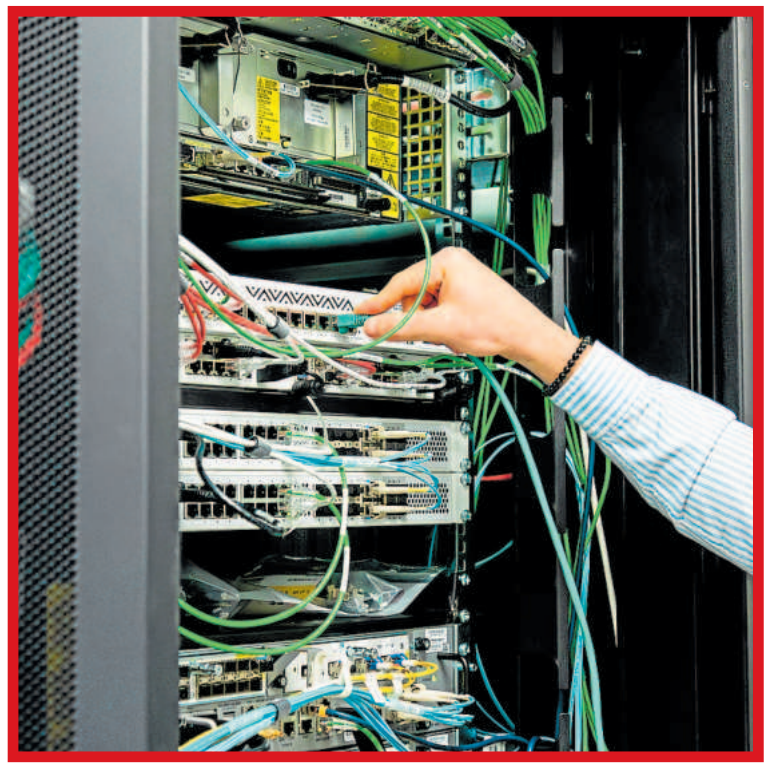
La infraestructura tecnológica de Trevenque se apoya en su propio Data Center, que cuenta con certificación ENS ALTA y servicios avanzados como VPS, soluciones IaaS, clouds privados y almacenamiento en nube, entre otros. Este centro garantiza altos estándares de disponibilidad, rendimiento y seguridad, y actúa como pilar clave para los servicios cloud y de ciberseguridad ofrecidos por la compañía.

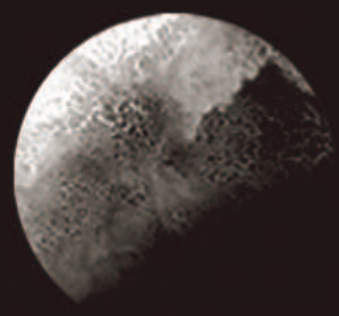
La compañía también ha hecho de la innovación y el desarrollo su seña de identidad. En 2024 realizó la mayor inversión en I+D de su historia —casi 1 millón de euros— para el desarrollo de soluciones cloud nativas, el rediseño de plataformas SaaS y la incorporación de inteligencia artificial a herramientas del ámbito sociosanitario y de seguridad pública.

En términos financieros, Trevenque Group alcanzó en 2024 una facturación de 15,56 millones de euros, con un crecimiento del 42% respecto al año anterior. Este avance se ha sostenido gracias a la expansión territorial, la consolidación de servicios recurrentes y la rentabilidad obtenida en las unidades de negocio de desarrollo, cloud y marketing digital.

Más allá del rendimiento económico, la empresa mantiene una firme apuesta por el talento, la formación y el desarrollo profesional. Ha integrado la calidad, la digitalización y la gestión de personas en una estrategia organizativa unificada, apostando por herramientas como el ERP y CRM corporativo, metodologías ágiles y políticas de sostenibilidad y responsabilidad social como el proyecto “Bosque Trevenque”.

Trevenque Group se proyecta hacia el futuro con la determinación de consolidarse como un socio tecnológico de confianza, innovador, flexible y orientado a resultados. Su propósito es claro: anticiparse a las necesidades del mercado, aportar soluciones que generen impacto positivo y contribuir activamente al progreso digital de las organizaciones que confían en él.





XL FESTIVAL DE TEATRO Y DANZA
Castillo de Niebla

PROGRAMACIÓN PRINCIPAL

Castillo de los Guzmán 22:30 horas

Venta de entradas: El Corte Ingles

JULIO

Sábado **12**
Los empeños de una casa
de Sor Juana Inés de la Cruz
Compañía Nacional de Teatro de México

Sábado **19**
La desconquista
Creación colectiva
Ron Lalá

Sábado **26**
Tierra Bendita
de Patricia Guerrero
Ballet Flamenco de Andalucía

AGOSTO

Sábado **2**
Guitón Onofre, el pícaro perdido
de Gregorio González, con Pepe Viyuela
El Vodevil

Sábado **9**
Lo que son mujeres
de Rojas Zorrilla
Morboria

Sábado **16**
Macbeth
de Shakespeare
Teatro Clásico de Sevilla

Sábado **23**
Farra
de Lucas Escobedo, Raquel Molano y María Díaz
Compañía Nacional de Teatro Clásico
y Cia. Lucas Escobedo

Sábado **30**
Los hermanos
de Terencio, con Pepón Nieto
Festival de Mérida, GNP Producciones & Clásicos Contemporáneos

ATRÉVETE

JULIO

Jueves **17**
La loca historia del Siglo de Oro
de Javier Uriarte
La escalera de tijera
Teatro
21.30 h. - Pza. Santa María (Niebla)

Jueves **24**
En vano
de Arturo Parrilla
Danza Mobile
Danza
21.30 h. - Pza. Santa María (Niebla)

AGOSTO

Jueves **7**
Mar o de cómo sobrevivir a un tsunami
de Rebe Al Rebes, Ana Donoso y Javier Prieto
Circo-Danza
22.00 h. – Castillo de Niebla

Jueves **21**
El círculo
Truca Circus
Circo - Espectáculo para todos los públicos
21.30 h. - Pza. Santa María (Niebla)

2025

Del 12 de julio al 30 de agosto
www.diphuelva.es/teatroniebla

Organiza: DIPUTACIÓN PROVINCIAL Ð HUELVA

N40

Colabora: Ayuntamiento de Niebla

Martes 01.07.25
IDEAL

PALACIO DE CONGRESOS DE GRANADA

Un referente nacional e internacional

33 años después de su inauguración, el recinto avanza en modernización y profesionalidad hasta el punto de haberse convertido en uno de los espacios de referencia para el turismo MICE

Granada está de moda, dentro y fuera de nuestro territorio. Una ciudad acogedora, con encanto y una innegable capacidad de atracción fruto de los múltiples recursos que ofrece al visitante. Turismo de calidad, excelentes servicios, una oferta gastronómica cada vez más reconocida y una acreditada capacidad para organizar y acoger eventos de carácter internacional que deslumbra tanto a los granadinos como a quienes nos visitan con ocasión de estas citas históricas.

El Palacio de Congresos de Granada es una de sus infraestructuras más importantes y reconocidas en el panorama internacional para acoger eventos de alto nivel. 33 años después de su inauguración, el recinto avanza en modernización y profesionalidad hasta el punto de haberse convertido en uno de los espacios de referencia para el turismo MICE. Citas tan importantes como las cumbres europeas de 2023, la Gala de los Goya de 2025 o el Foro de países mediterráneos han sido el complemento perfecto para la diversificación de una actividad más allá de la propia congresual, que sigue siendo el pilar fundamental de este recinto. En los próximos meses acogeremos el congreso SEMERGEN, el más importante de medicina de familia, con más de 5.000 visitantes, Sociedad Española de Cardiología con más de 4.000 profesionales o el Euromat, evento europeo dedicado a la investigación de materiales avanzados.

'Conectar con el futuro' y 'Crear conexiones únicas' son dos de los lemas que definen el prestigioso evento Alhambra Venture. Un año más se celebra en el Palacio de Congresos de Granada, espacio que durante más de tres décadas se ha caracterizado precisamente por organizar encuentros de carácter científico, tecnológico, médico o industrial, entre otros muchos, para fomentar las relaciones profesionales y generar conocimiento. Nuestras instalaciones son el escenario perfecto -de cine, lo calificamos recientemente en una campaña publicitaria- para que agentes y empresas especializadas compartan avances y modelos de futuro en cada área de especialización. Todo en pleno centro de una ciudad que cada vez apuesta más por la innovación y que representa el complemento sociocultural perfecto para cualquier actividad profesional que se quiera desarrollar en nuestras instalaciones.

El Palacio de Congresos de Granada dispone de más de 45.000 metros cuadrados a escasos metros a pie de una excelente planta hotelera y cuenta con 25 salas con capacidades de entre 4 y 2.100 personas, además de un imponente hall de exposiciones acristalado o una terraza para eventos con vistas 360º a la ciudad, la Alhambra y Sierra Nevada.

AYUNTAMIENTO DE GRANADA

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

PARKING
PALACIO DE CONGRESOS

PARKING
LA HÍPICA

CERCANOS - FÁCIL ACCESO - ECONÓMICOS

GEGSA
GRANADA EVENTOS GLOBALES · AYUNTAMIENTO DE GRANADA

AYUNTAMIENTO DE GRANADA

Martes 01.07.25
IDEAL

MAHOU SAN MIGUEL

A la vanguardia de la innovación abierta combinando tradición cervecera y bebidas del futuro

En un mundo donde los hábitos de consumo evolucionan a gran velocidad, la innovación abierta se ha convertido en un motor imprescindible para Mahou San Miguel, que acaba de lanzar New Drinks, un marketplace de bebidas disruptivas

Mahou San Miguel, la compañía de bebidas y servicios 100% española y líder cervecero en nuestro país, ha hecho de la innovación un eje estratégico clave para su crecimiento, diversificación y conexión con un consumidor cada vez más exigente y dispuesto a explorar nuevas experiencias.

Esa apuesta se ha materializado en su nueva iniciativa: New Drinks, un marketplace de bebidas disruptivas que acelera la llegada y consolidación de nuevas referencias y que ya está disponible.

New Drinks

El consumidor actual ya no se conforma con lo de siempre y busca productos que respondan a sus hábitos de consumo y necesidades. En este contexto nace New Drinks, una plataforma digital que va más allá de un marketplace: es un espacio de descubrimiento, prueba y validación de nuevas marcas, tanto nacionales como internacionales.

Con esta iniciativa, Mahou San Miguel acelera la llegada de nuevas referencias al mercado español, permitiendo testar productos novedosos, analizar su acogida, recoger métricas clave y decidir qué propuestas tienen potencial para consolidarse. El objetivo es impulsar el crecimiento de marcas emergentes con propuestas disruptivas, mientras se detectan señales de mercado y anticiparse a las preferencias emergentes de los consumidores.

El catálogo de New Drinks incluye una amplia gama dentro del universo sin alcohol, como bebidas funcionales, energéticas y refrescos naturales. Estas propuestas están diseñadas para promover un consumo más saludable, consciente y sostenible. En muchas de ellas, los ingredientes juegan un papel fundamental, ofreciendo soluciones como la hidratación, la mejora del rendimiento y el bienestar digestivo. Además, New Drinks también presenta bebidas con baja graduación alcohólica en formatos innovadores como espumosos, cocktails listos para servir y hard seltzers, que son bebidas carbonatadas con sabores afrutados.

Mahou San Miguel no solo es la responsable del lanzamiento de la plataforma de New Drinks, sino que también actúa como impulsor del desarrollo de marcas disruptivas previamente seleccionadas, brindándoles su know-how, su conocimiento del sector y su visión estratégica. La compañía cree en la colaboración como palanca de transformación real.

Diversificación de negocio

Mahou San Miguel presentó New Drinks en la última edición de South Summit en junio y lo ha expuesto de nuevo ante los participantes del foro de Alhambra Ventures, el evento de referencia para el emprendimiento y la inversión del sur de Europa, que se celebra estos días en Granada.

La participación de Mahou San Miguel en Alhambra Ventures 2025 refuerza su compromiso con la innovación y el emprendimiento. En este foro —que conecta a startups, fondos de inversión y grandes compañías— la cervecera ha compartido su modelo de innovación abierta y su apuesta decidida por diversificar su negocio, sin perder la esencia de una compañía con más de un siglo de historia.

Para Mahou San Miguel, este tipo de encuentros son fundamentales para seguir aprendiendo, compartir conocimiento y establecer conexiones con quienes están construyendo el mañana.

Evolución con el consumidor

Mahou San Miguel es mucho más que una cervecera. Es una compañía que ha sabido evolucionar y adaptarse a las necesidades del consumidor, ampliando su porfolio de bebidas.

Con proyectos como New Drinks, refuerza su capacidad de anticipación, construyendo puentes entre lo que es hoy y lo que será mañana el mundo de las bebidas. Desde la tradición, sí, pero con la vista puesta en lo que viene porque para Mahou San Miguel la innovación es una palanca estratégica que está presente en toda su actividad.

Y es que si algo ha demostrado Mahou San Miguel es que la innovación no está reñida con la autenticidad. Más bien al contrario: es la mejor forma de honrar el legado, manteniéndolo vivo, relevante y en constante evolución. Mahou San Miguel entiende el viaje de la innovación como un proceso constante de aprendizaje, adaptación y mejora continua que les permite seguir siendo lideres del sector, mejorar su competitividad y adaptarse a un mercado en constante cambio.

GRANADA

UNA OBRA MAESTRA

Ayuntamiento de Granada

Granada 2031
CAPITAL EUROPEA DE LA CULTURA
CIUDAD CANDIDATA

GRANADA CARD BONO TURÍSTICO

Veiko acelera su modelo de subastas digitales B2B

R.I. El mercado de vehículos de ocasión en España mueve cifras millonarias, pero opera aún con procesos marcadamente analógicos. En este contexto, Veiko* ha llegado para cambiar las reglas del juego. La plataforma, especializada en remarketing digital B2B, ha sido seleccionada como una de las startups en fase growth que participarán en Alhambra Venture 2025.

Veiko* conecta concesionarios oficiales con una red de compraventas a través de un sistema propio de tasación inmediata, subastas digitales transparentes y gestión documental automatizada. Todo ello respaldado por tecnología propietaria y un equipo con profundo conocimiento del mercado de automoción. Su propuesta no es solo digitalizar, sino optimizar: menos fricción, más liquidez y mayor visibilidad para los actores del canal VO (vehículo de ocasión).

Desde su lanzamiento, Veiko* ha demostrado que el sector estaba listo para el cambio: más de 1 millón de euros facturados en los primeros doce meses, y más de 4 millones en operaciones gestionadas en dos años. Un crecimiento sostenido que valida tanto el modelo mixto —comisión y arbitraje estratégico— como la escalabilidad de su solución.

La plataforma no solo apuesta por la eficiencia comercial, sino también por la transparencia y trazabilidad, dos aspectos que históricamente han lastrado la confianza en este sector. Con su reciente incorporación al ecosistema Telefónica Open Future Granada y el lanzamiento de su APP en Android e IOS, Veiko* se prepara para una fase de expansión nacional con el foco puesto en la profesionalización del canal B2B.

En Alhambra Venture 2025, el equipo de Veiko* presentará su visión y sus próximos pasos ante inversores y agentes del sector. Buscan alianzas estratégicas que les permitan crecer en red, consolidar su tecnología y escalar en nuevos territorios.

Tu Trámite Fácil, la startup que democratiza el acceso a ayudas públicas

R.I. Tu Trámite Fácil ofrece un sistema integral que permite a cualquier ciudadano descubrir en segundos qué ayudas le corresponden —según su perfil y localización—, y gestionar todo el proceso de solicitud desde una única plataforma. Sin papeleo, sin citas, sin esperas. Su modelo combina acceso gratuito (B2C) con servicios premium bajo pago por éxito, además de acuerdos B2B2C con empresas y entidades que quieren ofrecer esta solución a sus usuarios, empleados o afiliados.

A día de hoy, más de 600 clientes únicos han tramitado más de 700 ayudas a través de la plataforma, con más de 2,5 millones de euros solicitados y una facturación en crecimiento que ya supera los 200.000 €. Todo ello impulsado por un equipo multidisciplinar que automatiza procesos con inteligencia artificial (LLM), desarrolla herramientas como Collector (que localiza en tiempo real ayudas públicas según perfil) y trabaja para reducir el tiempo de gestión a apenas 5 minutos por trámite.

La participación en Alhambra Venture supone para TTF un punto clave de visibilidad y conexión con el ecosistema inversor. Con el objetivo de alcanzar 100.000 usuarios a final de año y superar el millón de euros en facturación, la compañía busca financiación para escalar su tecnología, ampliar su base de datos de ayudas y afianzar su red de alianzas estratégicas. En un entorno donde la mayoría de la población sigue perdiendo oportunidades por falta de información o complejidad burocrática, Tu Trámite Fácil demuestra que otra administración es posible: más ágil, más accesible y más humana.

Travelfine quiere consolidarse como el referente en seguros de viaje inteligentes

R.I. El turismo ha pasado de guías impresas a plataformas digitales que planifican cada detalle, pero los viajeros exigen algo más, seguridad sin complicaciones. Travelfine, una startup traveltech, responde con seguros de viaje y salud personalizados, y estará presente en

Travelfine ofrece coberturas adaptadas a estudiantes de intercambio, nómadas digitales, viajeros de aventura o ejecutivos, con contratación digital multicanal y asistencia global 24/7. Su modelo asegura la tranquilidad en cada viaje. La empresa opera en dos canales: B2C, a través de su plataforma web, y B2B2C, mediante alianzas con agencias de viaje, plataformas de turismo idiomático y comparadores online. En 2024, alcanzó más de 100.000 clientes asegurados, 25.000 pólizas vendidas y más de 1.000 colaboradores directos, con un incremento en la facturacion del 100% con respecto al año anterior.

Con operaciones en Colombia, Perú y México, Travelfine avanza en su internacionalización, afianzando acuerdos y campañas de marketing en Latinoamérica. En 2024, la empresa, dirigida por Antonio Platero y Carlos Prieto, fortaleció su presencia en estos mercados, apuntando a encabezar el segmento de seguros para viajeros en la región. En Alhambra Venture, que ha movilizado 103 millones de euros para startups desde 2014, Travelfine buscará recursos para escalar su expansión y establecer vínculos con actores del turismo y seguros. Con el lema "viaja más, preocúpate meno", la startup redefine la protección en los viajes, buscando la tranquilidad y confianza del usuario, es allí donde Travelfine se distingue de la competencia, el destino ya no es solo lo más importante, sino también la seguridad del viajero.

STAMP redifine la experiencia de compra internacional

R.I. STAMP: La Solución Real Tax Free, no es una app ni una pasarela de reembolsos. Es una plataforma digital que conecta el mundo físico del retail con el viajero global, eliminando fricción, burocracia y tiempos de espera.

Gracias a su tecnología, STAMP permite a comercios europeos ofrecerles a sus compradores extracomunitarios descontar el 100% del importe del IVA en el momento del pago, sin necesidad de procesos complejos ni integraciones costosas. El cliente simplemente compra, recibe su factura digital, y valida en aduanas antes de salir del país. Todo sin apps, sin formularios impresos, sin terminales adicionales.

STAMP suite, el corazón operativo de la plataforma, ofrece a los comercios un entorno digital impulsado por IA donde pueden gestionar operaciones, seguir en tiempo real sus ventas internacionales, emitir facturas compatibles con normativa europea y acceder a insights sobre comportamiento de sus clientes globales. STAMP no solo optimiza el proceso de venta, sino que transforma el punto de venta en una experiencia internacional de marca.

Con más de 1,300 comercios afiliados en Italia y en proceso de expansión a España, STAMP está atrayendo a marcas que desean mejorar su propuesta de valor para viajeros de alto poder adquisitivo. El sistema está completamente alineado con las normativas fiscales locales, y cuenta con el respaldo de una infraestructura legal y técnica robusta.

MERCAGRANADA

Del mar y del campo
a tu mesa

Quintauris: la startup que busca acelerar la adopción de RISC-V

R.I. La startup Quintauris, con sede en Granada y Múnich, trabaja en acelerar la comercialización de los procesadores basados en RISC-V. Mediante el desarrollo de plataformas globales aseguran su uso en sectores como automoción, data centers y la automatización industrial, limitando el riesgo tecnológico y el impacto de potenciales cambios geopolíticos.

Con accionistas líderes en el sector de los semiconductores como Robert Bosch GmbH, Infineon Technologies AG, Nordic Semiconductor ASA, NXP® Semiconductors, STMicroelectronics, y Qualcomm Technologies, Inc, Quintauris tiene como objetivo acelerar la adopción de RISC-V en distintas industrias. Además, contribuye a reducir la dependencia tecnológica de otros continentes, promoviendo capacidades locales en diseño.

Por su parte, la empresa colabora con universidades como las de Granada y Múnich, integrando conocimiento académico con aplicaciones prácticas, impulsando el ecosistema tecnológico local y reforzando el conocimiento de RISC-V en la comunidad universitaria. Así mismo, sus alianzas con instituciones andaluzas y bávaras fomentan una red técnica con alcance continental, logrando crear impacto a tres niveles: local, nacional y europeo. En Alhambra Venture, Quintauris buscará conectar con empresas, investigadores y administraciones para fortalecer su proyecto de innovación europea. Más información en: quintauris.com

WAVF, plataforma integral de ciberseguridad y cumplimiento normativo

R.I. WAVF ofrece una solución en formato SaaS capaz de gestionar activos digitales, controlar accesos, detectar amenazas en tiempo real y automatizar procesos de cumplimiento. Todo esto se apoya en el uso de inteligencia artificial, biometría, blockchain y cifrado cuántico. La plataforma se adapta tanto a estructuras empresariales complejas como a trabajadores independientes, con planes que parten de los 4 euros mensuales en el caso de usuarios individuales y tarifas progresivas para organizaciones.

A diferencia de otros proveedores centrados en auditorías puntuales o pruebas de intrusión, WAVF propone una supervisión continua y una arquitectura modular que abarca desde la gestión de riesgos hasta la obtención de certificaciones como ISO 27001, SOC2, NIS2, DORA, ENS, PCI-DSS y otras exigidas por los principales marcos regulatorios internacionales. Además, ofrece servicios complementarios como Red Team, Blue Team y CISO as a Service.

La empresa ha sido reconocida en iniciativas como INCIBE EMPRENDE, South Summit Madrid y el programa Desafía Canadá de ICEX, y cuenta con acuerdos en marcha con entidades públicas y privadas en Europa. Entre sus próximos pasos se encuentra ampliar su presencia comercial en sectores como defensa, servicios financieros, administración pública y empresas tecnológicas.

SongsWallet: Visibilidad financiera y crédito para músicos en sus regalías

R.I. SongsWallet, una fintech en crecimiento enfocada en la industria musical, está transformando la relación entre artistas y servicios financieros. En un contexto donde la mayoría de los músicos, incluso aquellos que generan ingresos estables a través de regalías, son considerados “no bancarizables” por las instituciones tradicionales, SongsWallet ofrece una solución clara y escalable: convertir las regalías futuras en una vía de acceso a crédito real.

El modelo de SongsWallet se basa en una relación directa con los sellos discográficos y distribuidoras digitales, quienes utilizan la plataforma para pagar regalías a sus artistas. Al convertirse en el medio de pago, SongsWallet obtiene visibilidad completa y verificada de los flujos de ingresos del músico. Esta trazabilidad permite analizar patrones de ingresos y evaluar riesgos de manera más precisa que la banca tradicional.

SongsWallet ofrece a los artistas una cuenta digital con herramientas de gestión financiera y total transparencia sobre sus ingresos. Esta visibilidad se logra gracias a una tarjeta de débito internacional, emitida por SongsWallet para que los sellos discográficos paguen directamente las regalías a los músicos. Al usarla de forma cotidiana, los artistas generan un historial financiero claro, que permite a SongsWallet conocer en detalle sus flujos de ingresos y gastos, y así ofrecer soluciones de crédito personalizadas con base en esa trazabilidad.

HealthAI, tecnología para reducir las listas de espera hospitalarias

R.I. HealthAI optimiza la gestión de recursos críticos en hospitales, reduciendo tiempos de espera, aumentando la productividad y disminuyendo la sobrecarga administrativa de los profesionales sanitarios.

La plataforma de HealthAI es modular y se integra con los sistemas hospitalarios existentes. Analiza la demanda de pacientes en lista de espera, planifica recursos humanos y físicos (como quirófanos y equipos de radiodiagnóstico) y programa eficientemente los procedimientos y pacientes. Una característica destacada es el asistente de IA “Rosita”, que

permite operar el sistema mediante lenguaje natural, automatizando tareas que habitualmente implican múltiples pasos administrativos y rompiendo barreras de adopción.

Con esta tecnología, hospitales públicos y privados pueden incrementar el número de pacientes atendidos con los mismos recursos. La empresa estima que los hospitales privados pueden obtener ingresos adicionales cercanos a los 17 millones de euros anuales. Por su parte, los centros públicos tienen la capacidad de atender a más pacientes sin necesidad de ampliar su infraestructura, logrando a su vez una reducción de costos de más de 10 millones de euros anuales.

HealthAI opera bajo un modelo de negocio SaaS, con tarifas mensuales/anuales y un cobro único de implantación inicial. Este enfoque permite a los hospitales ajustar el gasto al volumen real de su actividad, garantizando un retorno de inversión medible tanto en términos económicos como organizativos. La plataforma ya se encuentra en uso en España y la empresa prepara su crecimiento acelerado para posicionarse como líder local antes de expandirse a mercados internacionales.

Una experiencia incomparable

Catering Velázquez es una elección perfecta para convertir tus eventos en una experiencia inolvidable. Su equipo de profesionales y sus modernos recursos garantizan el éxito en cada ocasión. Su versatilidad les permite atender tanto eventos particulares como corporativos, desde almuerzos hasta cócteles. Catering Velázquez no deja ningún detalle al azar y organiza cada evento con precisión, asegurando que todo salga perfecto. Ya sea una cena temática, una fiesta a medida o un congreso, Velázquez están aquí para hacer que tu evento sea inolvidable. Se diferencian por su capacidad de adaptación y la calidad de las mejores materias primas escogidas.

Cuentan con fincas propias y espacios exclusivos para todo tipo de eventos, como Jardines Caballo Blanco, que se distinguen por la elegancia y exclusividad de sus jardines, Cueva La Fragua en el corazón del Sacromonte con unas vistas impresionantes a la Alhambra de Granada, o el Cortijo Caballo Blanco en plena Vega de Granada, una arquería árabe donde disfrutar de un evento hecho a su medida.

Confía en esta empresa para superar tus expectativas y hacer que tus eventos sean memorables.

R.V.S.
VELÁZQUEZ
restauración y catering

Telf. 958 20 44 92
catering@velazquezsl.es

www.velazquezsl.es

MediaForm, una solución audiovisual para transformar la formación y comunicación empresarial

R.I. MediaForm no es solo una productora. Es una solución integral que combina la creación personalizada de contenidos con el desarrollo de un ecosistema propio de formación digital. La startup trabaja con FormaPro —plataforma que implementa y promueve como partner estratégico— para alojar los cursos en un entorno seguro, privado y con una estética profesional. El objetivo: que la formación interna no dependa de terceros, se mantenga dentro del ecosistema de la empresa y tenga un estándar audiovisual de calidad.

El modelo de negocio es mixto y escalable: servicios premium de producción a medida para empresas que quieren destacar; y por otro lado, una vía de crecimiento a través de la producción de cursos estandarizados con el sello MediaForm, editados con una narrativa clara, orientados al impacto formativo, y alojados en plataformas compatibles con normas ISO. Un enfoque que asegura ingresos inmediatos y crecimiento sostenible a medio y largo plazo.

MediaForm ya ha trabajado con empresas multinacionales de larga trayectoria, generando contenidos que han superado las expectativas de visualizaciones en un solo mes de contenido sin inversión publicitaria. También colabora con asociaciones empresariales que facturan más de 100 millones de euros anuales y tienen más de 40 años de experiencia, confirmando su capacidad para operar con organizaciones exigentes y de alto volumen.

Con su participación en Alhambra Venture, MediaForm busca acelerar su crecimiento, consolidar alianzas estratégicas y liderar la transición de la formación empresarial: del PowerPoint al Play.

MATCH biosystems, tecnología para democratizar el diagnóstico molecular

R.I. En un mundo donde la detección temprana puede cambiar el destino de millones de pacientes, la biotecnología se enfrenta aún a un desafío logístico clave: la cadena de frío y la ágil escalabilidad. MATCH biosystems, startup especializada en tecnologías para la industria del diagnóstico molecular, aterriza en Alhambra Venture con una propuesta disruptiva que podría redibujar las reglas de métodos diagnósticos como la PCR: kits en 1 paso ultra-sencillos, estables a temperatura ambiente y con la máxima precisión garantizada por su diseño con AI propietaria.

Su innovación se basa en una tecnología propia de estabilización de compuestos biológicos que elimina la necesidad de frío en el transporte y almacenamiento de reactivos para PCR. Esto permite que hospitales, laboratorios e incluso zonas rurales sin infraestructura de refrigeración accedan a soluciones diagnósticas de alta calidad, con menos costes y mayor eficiencia operativa.

Además de esta solución base, MATCH ofrece diseño de secuencias de ADN y ARN mediante inteligencia artificial, fabricación OEM y ODM para terceros, y licencias de su tecnología para empresas que buscan escalar rápidamente sin construir desde cero. Esta versatilidad la convierte en un socio tecnológico ideal para compañías del sector diagnóstico que desean reducir tiempos de desarrollo, acelerar su liberación de lotes y aumentar márgenes de rentabilidad.

En un mercado global donde la industria PCR superará los 12.000 millones de dólares en los próximos cinco años, MATCH biosystems busca ocupar una posición estratégica facilitando escalabilidad, sostenibilidad y acceso en un sector que necesita soluciones más ágiles.

Con su participación en Alhambra Venture, la startup pretende fortalecer su red de contactos en el ecosistema deeptech europeo, captar financiación y abrir conversaciones con potenciales socios tecnológicos, tanto del sector salud como del bioindustrial.

Lodgerin, plataforma integral para transformar la movilidad internacional

R.I. Lodgerin ha construido algo más que una plataforma: ha diseñado un ecosistema digital completo que simplifica la movilidad internacionar y conecta a propietarios, organizaciones y personas relocalizadas desde una sola plataforma.

La startup, en fase growth y con operaciones en nueve países, presentará en Alhambra Venture sus tres soluciones conectadas: Arrento, un SaaS para la gestión y comercialización de alquileres de media estancia; Abroad, una plataforma orientada a empresas y universidades que coordinan programas de movilidad internacional; y Arribo, una app para que el inquilino gestione su estancia de forma autónoma, segura y asistida.

El resultado es una experiencia guiada, sin sobresaltos ni duplicidades, que reduce en más de un 35% los costes operativos y mejora la satisfacción del usuario final. Todo ello, con herramientas como firma digital de contratos, verificación de inquilinos, gestión de incidencias, check-in/out automatizado, marketplace de servicios y atención 24/7.

Lodgerin ha multiplicado por tres su volumen de negocio en el último año y ya gestiona más de 60.000 alojamientos, trabajando con 160 organizaciones internacionales y habiendo facilitado la relocalización de más de 3.000 personas. Su modelo de negocio combina ingresos por suscripción SaaS, marketplace y servicios a medida, lo que permite escalabilidad y rentabilidad desde una visión muy operativa.

KI•Labs revoluciona la cosmética con IA personalizada

R.I. HA través de su tecnología de recomendación inteligente, KI•Labs permite a marcas, farmacias y distribuidores ofrecer experiencias cosméticas personalizadas a cada usuario. Su motor de recomendación analiza el estado de la piel a partir de una simple fotografía, integrando factores como estilo de vida y entorno, para ofrecer recomendaciones basadas en evidencia científica y algoritmos propios. Gracias a una base de datos de más de 70.000 rostros y más de tres millones de datos recopilados, la plataforma selecciona activos específicos para cada piel, optimizando resultados y minimizando riesgos de irritación.

Su tecnología propia basada en inteligencia artificial analiza el estado de la piel en menos de un minuto a partir de una simple foto tomada por el propio cliente desde el móvil, y recomendamos los mejores productos cosméticos del mercado para cada cliente. La diferenciación más importante con respecto a la competencia es: nuestro algoritmo combina imagen + entorno + preocupaciones reales + contexto de vida, lo que hace que la recomendación sea muy cercana a lo que el consumidor quiere además de efectiva.

Resultados demostrados:

2 de cada 3 visitas a la web completan su diagnóstico y se hacen una foto.

Aumentamos la tasa de conversión: se elimina la parálisis de elección.

LTV: recomendaciones relevantes aumentan la retención.

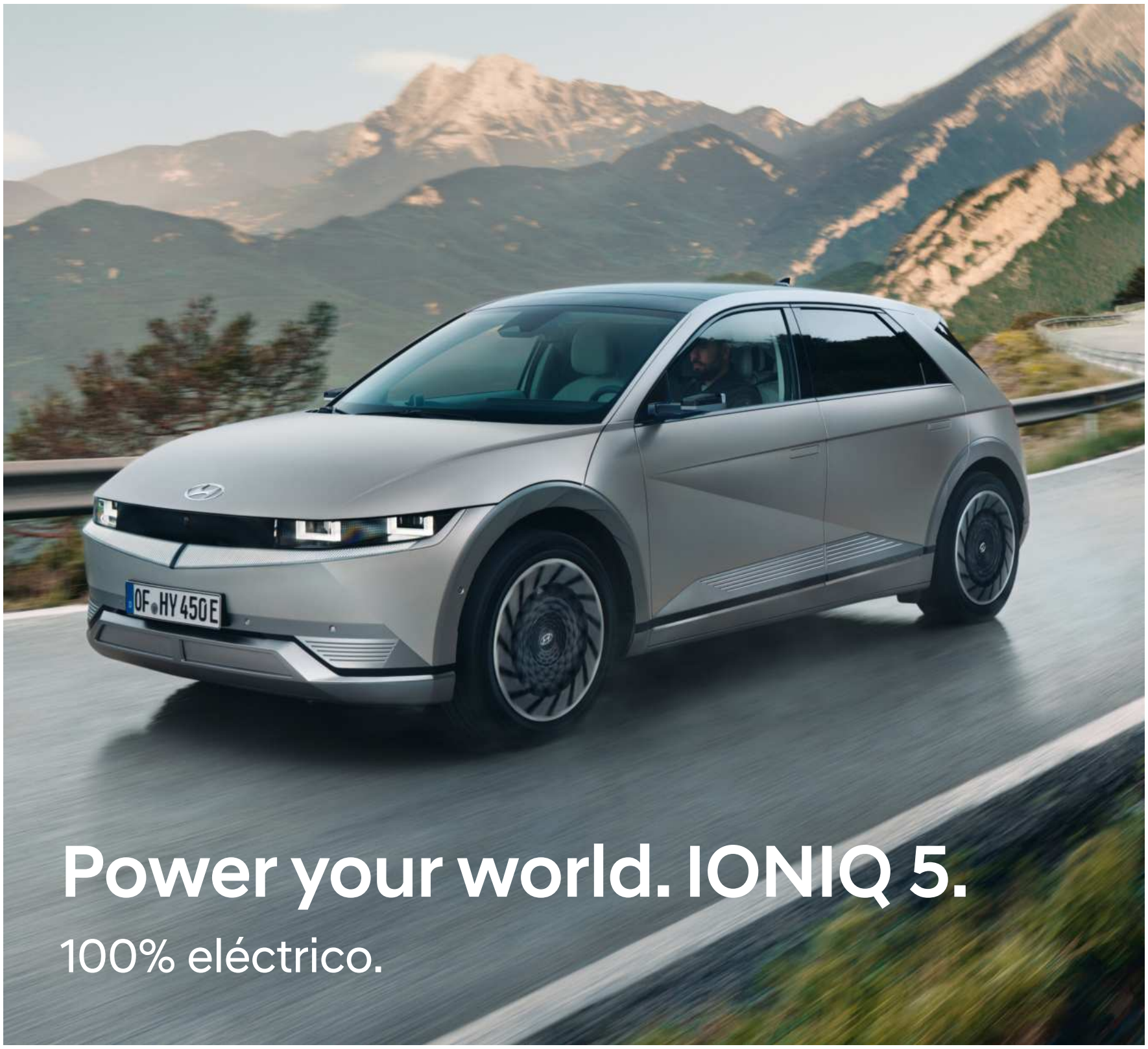
-15% en abandono de carrito.

+30% en facturación media: ticket medio más alto y cross-selling inteligente.

Modelo SaaS basado en licencias de uso para marcas, plataformas y farmacias. Ingreso adicional por diagnósticos y marketing segmentado; opción de fabricar producto para terceros si lo solicitan.

En Alhambra Venture, KI•Labs busca financiación para ampliar su presencia digital y consolidar colaboraciones con distribuidores estratégicos que permitan llegar a un público más amplio.

Con esta presentación en Alhambra Venture, KI•Labs reafirma su compromiso con la personalización y la innovación tecnológica, impulsando un modelo sostenible y revolucionario que contribuye a transformar la industria cosmética a nivel global.



El mundo cambia y Hyundai lo hace con él. Por eso, IONIQ 5 llega para que puedas disfrutar del mundo como nunca antes. Con IONIQ 5 tendrás una autonomía de hasta 507 km, porque cuando tienes un coche que te ofrece la posibilidad de encontrar tu propio camino tienes un coche que potencia tu mundo. Además, Como IONIQ 5 no necesita gasolina ni diésel, no genera ningún tipo de emisión durante su conducción y es capaz de pasar del 10% al 80%, en tan solo 18 minutos. Pero hay más, IONIQ 5 cambiará tu mundo y ayudará a mejorar el de todos. Su tecnología 100% eléctrica y el uso de materiales reciclados y sostenibles, lo convierten en un coche único en el cuidado del planeta.

Sport Automoción
Avenida de Andalucía, s/n. Granada

HYUNDAI

5 AÑOS Garantía sin límite de km

8 AÑOS Garantía de Batería

Hyundai IONIQ 5: Emisiones CO_2 combinadas (gr/km): 0 durante el uso. Consumo eléctrico (Wh/km): 167 (batería 58 kWh) 170- 191 (batería 77kWh). Autonomía en uso combinado (km)*: 384 (batería 58 kWh) 454-507 (batería 77kWh). Autonomía en ciudad (km)*: 587 (batería 58 kWh) 626-710 (batería 77kWh). Valores de consumos y emisiones obtenidos según el nuevo ciclo de homologación WLTP.

(*La autonomía real estará condicionada por el estilo de conducción, las condiciones climáticas, el estado de la carretera y la utilización del aire acondicionado o calefacción). Modelo visualizado: IONIQ 5 Energy. La garantía comercial de 5 años sin límite de kilometraje y la de 8 años o 160.000 km. (lo que antes suceda) para la batería de alto voltaje, ofrecidas por Hyundai Motor España S.L.U a sus clientes finales, es sólo aplicable a los vehículos Hyundai vendidos originalmente por la red oficial de Hyundai, según los términos y condiciones del pasaporte de servicio. Más información en la red de concesionarios Hyundai o en www.hyundai.es

INBIOTA, biotecnología sostenible para la agricultura regenerativa

R.I. INBIOTA nace como una cooperativa biotecnológica joven y comprometida con transformar el modelo agrícola desde sus raíces. Su propuesta integra ciencia, sostenibilidad y tecnología para restaurar suelos agrícolas mediante bioinsumos personalizados basados en microorganismos nativos, análisis metagenómicos y asesoramiento técnico continuo. Esta innovadora solución, encapsulada en su tecnología propia SynBioSoil®, permite regenerar la fertilidad del suelo, aumentar la productividad y reducir la dependencia de químicos.

Con sede en Laujar de Andarax (Almería), INBIOTA opera desde un laboratorio propio y colabora estrechamente con cooperativas, distribuidores y centros de I+D. Su equipo, liderado por Antonio Javier Vargas y Luz Angélica Nieto, combina el conocimiento práctico del campo con formación en biotecnología, química y sostenibilidad. Su enfoque inclusivo destaca por fomentar la igualdad de género en el entorno rural y generar empleo verde cualificado.

INBIOTA ha sido reconocida con varios premios de emprendimiento e innovación y actualmente impulsa un ambicioso plan estratégico de cinco años que contempla la escalada nacional, expansión internacional y certificaciones como B Corp.

HPP Ibérica, la revolución andaluza en la conservación de alimentos

R.I. Fundada por Juan José García Segura y María del Carmen García Cobos, profesionales con más de 15 años de experiencia combinada en el sector alimentario, HPP Ibérica ofrece un servicio industrial de conservación de alimentos mediante Altas Presiones Hidrostáticas (HPP). Esta tecnología, permite inactivar microorganismos sin alterar el sabor, color, ni valor nutricional del producto, prolongando su vida útil sin necesidad de conservantes ni tratamientos térmicos**.** El proyecto surge para democratizar el acceso a una tecnología innovadora hasta ahora inaccesible para la mayoría de pymes agroalimentarias del sur de España, donde se concentra gran parte del tejido productivo nacional. Con sede en Granada, HPP Ibérica es la primera planta dedicada exclusivamente a ofrecer este servicio en Andalucía y Murcia, acercando innovación a más de 3.000 empresas con alto potencial de adopción.

Su modelo B2B permite a pequeñas y medianas empresas un ahorro de costes, protección de marca y reducción del desperdicio, a la vez que revalorizan sus productos garantizando la seguridad alimentaria, manteniendo la calidad, y respondiendo a la creciente demanda de alimentos naturales y 'clean label', con formatos adaptados a los nuevos hábitos de consumo.

Host Helper AI, el asistente virtual que libera a los anfitriones del caos administrativo

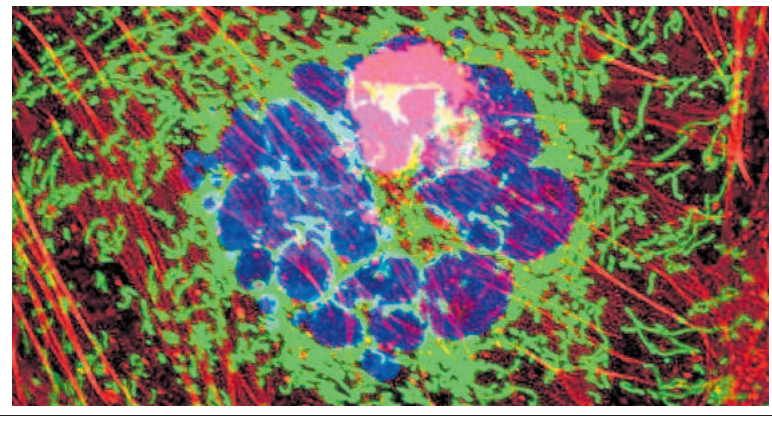
R.I. Los gestores de alojamientos turísticos afrontan una presión constante: mantener la atención al huésped disponible las 24 horas del día, los 7 días de la semana. Esta demanda continua genera sobrecarga operativa, estrés en los equipos y una creciente dificultad para escalar el negocio sin perder calidad de servicio. En este contexto, Host Helper AI se posiciona como un asistente virtual de voz, integrado con WhatsApp, capaz de colaborar de forma natural con el equipo humano. Automatiza interacciones repetitivas, mejora la experiencia del huésped y libera recursos clave para una gestión más eficiente y sostenible.

Esta startup andaluza ha desarrollado una solución plug & play pensada para propietarios y gestores de alojamientos turísticos. Su tecnología permite registrar viajeros automáticamente, responder a preguntas frecuentes con soporte 24/7 y generar reseñas positivas con su sistema de 'smart reviews'. Además, ofrece servicios de cross-selling integrados como reservas de transporte, espectáculos o recomendaciones gastronómicas locales.

La plataforma funciona bajo un modelo SaaS B2B con planes desde 9,99 € al mes, y se complementa con un sistema de comisiones por ventas de servicios adicionales. A día de hoy, ya trabaja con nueve clientes tempranos y gestiona la atención automatizada de 48 propiedades, con un promedio de 25 interacciones por estancia.

Uno de los elementos diferenciadores de Host Helper AI es su enfoque en llamadas automatizadas mediante inteligencia artificial, lo que permite ofrecer una atención más personalizada sin necesidad de intervención humana. Esta funcionalidad, junto a su integración con el sistema SES para el registro legal de viajeros, posiciona a la plataforma como una de las más completas del mercado emergente del turismo inteligente.

Kerma presenta su revolución silenciosa en la lucha contra el cáncer



R.I. En la batalla contra el cáncer, a veces las victorias más importantes no se ven a simple vista. Kerma, una startup española que desarrolla soluciones de inteligencia artificial para radioterapia, llega a Alhambra Venture 2025 con una propuesta que no promete curas milagrosas, pero sí algo igual de importante: tratar mejor, con más precisión y menos efectos secundarios.

Kerma mostrará cómo su software VeRa permite a hospitales y clínicas personalizar y validar los tratamientos de radioterapia, integrando modelos predictivos que anticipan complicaciones y ajustan dosis de forma individualizada. Una innovación que, según sus fundadores, puede reducir la recurrencia tumoral hasta en un 30% y minimizar la toxicidad en un 20%.

Pero esto no es solo tecnología. Es eficiencia clínica, reducción de costes sanitarios y mejora tangible de la calidad de vida de los pacientes. "Nuestra misión es hacer que cada sesión de radioterapia cuente, no solo en eficacia, sino en humanidad", explica Carmen Ovejero, CEO de Kerma.

La plataforma VeRa ya se encuentra en fase avanzada de validación en entornos hospitalarios y está diseñada para integrarse con los principales fabricantes de aceleradores lineales (Varian, Elekta), ofreciendo a los radiofísicos una herramienta potente, interoperable y lista para la certificación CE y FDA.

Kerma no busca sustituir los sistemas actuales, sino complementarlos. Y lo hace desde un enfoque modular, en la nube y con un modelo de negocio SaaS adaptable tanto a grandes hospitales como a clínicas especializadas. La startup ha sido reconocida por su innovación en eventos como ESTRO (Viena) o MEDICA (Düsseldorf) y está levantando una ronda de inversión de 2 millones de euros para escalar su solución en Europa y Estados Unidos.

alsa

Nos mueves

Descárgate la App

Todo son ventajas: navega de forma sencilla, localiza tu bus en tiempo real, elige tu forma de pago favorita... y no imprimas tu billete, podrás mostrarlo o descargarlo en tu wallet.

Google Play Apple Store Huawei App Gallery

www.alsa.es

FixUP! redefine la asistencia técnica y reparación tecnológica con IA y suscripción 24/7

R.I. FixUP! nace con un propósito claro: transformar una experiencia frustrante —la reparación de tecnología— en un servicio cómodo, eficiente y accesible. A través de su plataforma web y su solución estrella Videoasistencia.io, FixUP! ofrece soporte técnico 24x7x365, combinando inteligencia artificial con atención humana en tiempo real, permitiendo resolver desde problemas cotidianos con el Wi-Fi o una Smart TV, hasta la configuración de electrodomésticos conectados.

Con presencia ya en Argentina, Uruguay, Chile, Perú y España, y más de 20.000 dispositivos reparados, FixUP! ha logrado consolidar un modelo B2B2C escalable que colabora con aseguradoras, telcos, fintechs y fabricantes. Empresas como Electrolux ya emplean su tecnología en formato marca blanca, aprovechando su potente infraestructura de soporte.

Su modelo de negocio combina ingresos por suscripción, reparación directa y soluciones SaaS, con un enfoque claro en la sostenibilidad. FixUP! contribuye activamente a la reducción de residuos electrónicos, un problema global que supera los 50 millones de toneladas anuales. "Cada reparación cuenta", afirman desde la startup, que promueve un modelo circular y ecológico con alto impacto social y ambiental.

La participación en Alhambra Venture representa una oportunidad estratégica para acelerar su expansión en España y Europa, captar inversión y establecer nuevas alianzas con actores del ecosistema tecnológico y asegurador.

Fiscoo democratiza la planificación fiscal en tiempo real

R.I. ¿Y si planificar tus impuestos fuera tan sencillo como revisar tu cuenta bancaria? Esa es la pregunta que impulsa a Fiscoo, la startup fintech que automatiza la planificación fiscal para particulares y que este año presentará su propuesta en Alhambra Venture. Su meta es clara: eliminar el caos, la incertidumbre y las sorpresas desagradables de la declaración de la renta.

Fiscoo ha desarrollado una plataforma conectada en tiempo real con Hacienda, bancos y brókers, que permite a cualquier persona —aunque no tenga conocimientos fiscales— saber cuánto debe pagar, cómo optimizar sus impuestos y qué decisiones tomar para reducir su factura fiscal. Todo en un lenguaje claro, accesible y con el respaldo de una inteligencia artificial entrenada en normativa española y validada por expertos.

Más de 12.000 usuarios ya han probado su sistema, que permite no solo automatizar y optimizar la declaración del IRPF, sino también otros tributos como el modelo 210 para no residentes, el modelo 720 para inversiones en el extranjero o el impuesto sobre el patrimonio. Fiscoo ofrece una experiencia de usuario sin fricciones, desde la categorización automática de movimientos bancarios hasta simuladores en tiempo real y presentación directa ante la Agencia Tributaria.

El modelo de negocio se basa en planes de suscripción para usuarios particulares (SaaS B2C), y en acuerdos con empresas, asesorías y asociaciones (B2B2C) que ofrecen Fiscoo como servicio de valor añadido para sus empleados o clientes. En un mercado saturado de gestores tradicionales y herramientas desactualizadas, Fiscoo representa una alternativa digital, inteligente y mucho más económica.

FAS, drones tácticos de fabricación nacional y tecnología soberana

R.I. FAS nace con una visión clara: reducir la dependencia de terceros países en tecnología clave. Actualmente, España importa más del 90 % de sus drones, lo que supone una vulnerabilidad operativa y logística. Para revertir esa tendencia, FAS ofrece soluciones 100 % desarrolladas y producidas en territorio nacional, con arquitectura modular, cifrado AES-256 y capacidad de adaptación a los requerimientos específicos de cada cliente institucional o corporativo.

La empresa, respaldada por Grupo Paintec y la experiencia técnica de Gridflight, ha diseñado una línea de productos que abarca desde el PL 500 —una plataforma táctica de largo alcance, con 200 km de autonomía y propulsión híbrida— hasta modelos más ligeros y versátiles como Mako y Longrix, pensados para operaciones dinámicas, vigilancia o mapeo en entornos complejos.

Además de su enfoque en hardware, FAS ofrece servicios de integración tecnológica, soporte técnico y participación en proyectos de I+D+i junto a universidades y entidades públicas. El modelo de negocio combina un enfoque B2G (hacia instituciones de defensa y seguridad) con B2B en sectores como logística crítica o protección civil.

Porque en el nuevo escenario global, disponer de tecnología desarrollada y controlada a nivel nacional, ya no es una opción, sino una prioridad.

EldeS lleva el aprendizaje de la lengua de signos a AV

R.I. Con el propósito de hacer accesible el aprendizaje de la lengua de signos, EldeS ha desarrollado una tecnología que permite practicar señas frente a una webcam, recibiendo retroalimentación inmediata sobre su ejecución. Operativa en Uruguay, Argentina y España, la plataforma ha establecido acuerdos relevantes con organizaciones como Santander España y la Administración Nacional de Educación Pública (ANEP) de Uruguay, superando las 10.000 licencias vendidas. Este alcance demuestra su capacidad para atender la creciente necesidad de inclusión

comunicativa en diversos sectores.

Con el apoyo de ICEX, EldeS busca fortalecer su presencia en Europa, orientándose hacia sectores como la educación, la banca y la atención sanitaria, donde la comunicación inclusiva es fundamental. La plataforma ofrece una solución para formar a miles de empleados, adaptándose a las necesidades de empresas e instituciones comprometidas con la accesibilidad. A su vez, EldeS está desarrollando funcionalidades avanzadas que permitirán a los usuarios interactuar mediante oraciones completas y personalizar contenidos según las demandas específicas de cada cliente, abriendo oportunidades para simulaciones en atención al público, formación docente o entornos clínicos.

Distinguida como la EdTech más destacada en los premios GESAwards de Londres, EldeS forma parte del entorno de Lanzadera, lo que refuerza su posición en el panorama emprendedor. Su modelo, basado en licencias y alianzas locales, le otorga una estructura adaptable a diferentes lenguas de signos, con la meta de liderar el aprendizaje inclusivo a nivel global.

UNIVERSIDAD DE GRANADA

UGR EMPRENDEDORA

otri | UGR |

TODO empieza con una IDEA

10 Generaciones de personas emprendedoras impulsadas

+100 UGR Spin-off

+170 Proyectos promovidos [curso 24/25]

+110 mil Personas alcanzadas [curso 24/25]

EMPRENDE con la UNIVERSIDAD de GRANADA

ugremprendedora.ugr.es

otri.ugr.es

APOYO PARA CREACIÓN DE EMPRESAS BASADAS EN EL CONOCIMIENTO

- Valorización de resultados de investigación
- Ayudas PLAN PROPIO de investigación y transferencia UGR
- Formación para la creación de EBCs
- Apoyo a la gestión de la protección de la tecnología, preparación de proyectos de desarrollo tecnológico, elaboración de planes de negocio y aspectos legales o regulatorios

CONCURSOS, ACTIVIDADES y RECURSOS:

para el Emprendimiento, UGR Start Ups y Spin-Offs

- Concurso de Emprendimiento Universitario
- Concurso de Ideas [1 ECTS]
- Espacios de preincubación, incubación y coworking
- Hackatones de ideas
- Networking y encuentros con emprendedores/as
- Asesoramiento técnico y mentorización

BREAKER
ESPACIO DISRUPTIVO UGR EMPRENDEDORA

@ugremprendedora
/ugremprendedora
@ugremprendedora | @otriugr
UGR Emprendedora | OTRI-Universidad de Granada
ugremprendedora@ugr.es | otri @ugr.es
www.ugremprendedora.ugr.es | otri.ugr.es

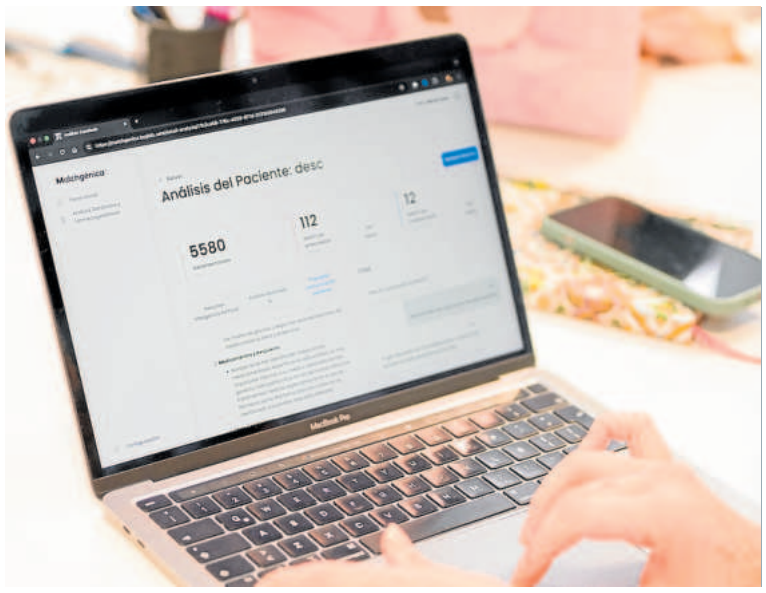
PROGRAMAS FORMATIVOS:

para toda la comunidad universitaria (Estudiantes, Egresados, PDI, PTGAS)

- **MICROCREDENCIAL:** Activa tu potencial emprendedor [3 ECTS]
- Talento Emprendedor [3 ECTS]
- Breaker Impulsa
- Ruta Emprendedora de Investigadores/as [3 ECTS]
- Jornadas de Emprendimiento [1 ECTS]
- **BUSINESS SKILLS:** Gestiona tu Start-Up [1 ECTS]
- Mentoring para proyectos Emprendedores
- TALES: Emprendimiento Senior
- Programa Explorer
- **PLAN ACADEMIA UGR:** Enseñanza del Emprendimiento orientada a la creación de empresas
- **MICROCREDENCIAL-FORMACIÓN PTGAS.** Emprender desde dentro: Innovación y desarrollo en el ámbito profesional

DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO
BREAKER. CENTRO DE EMPRENDIMIENTO DE LA UNIVERSIDAD DE GRANADA
Espacio V Centenario, Avda. de Madrid 11. 18071 GRANADA

OTRI. Oficina de Transferencia de Resultados de Investigación.
Gran Vía de Colón 48. 18010 GRANADA



Duponte: genética, IA y decisiones clínicas en segundos

R.I. Un paciente, un perfil genético, una decisión más precisa. Así de directo es el enfoque de Duponte, la startup biotech que está revolucionando la forma en que se prescribe medicina en el siglo XXI. Con su participación en Alhambra Venture, Duponte busca consolidar su posición como referencia en farmacogenómica aplicada, mostrando cómo la inteligencia artificial puede traducir datos genéticos complejos en información médica comprensible y útil, en cuestión de segundos.

Su plataforma estrella, Matchgénica, actúa como un puente entre el laboratorio y la consulta. Gracias a algoritmos propios, esta herramienta convierte los resultados de un análisis genético en recomendaciones clínicas claras. Así, patologías como diabetes, hipertensión, cáncer o enfermedades inflamatorias pueden abordarse con tratamientos más eficaces desde el inicio, reduciendo reconsultas y efectos adversos.

Duponte complementa su propuesta con servicios de secuenciación avanzada, bioinformática clínica y apoyo a ensayos clínicos (CRO). A esto se suma la Duponte Academy, un espacio formativo diseñado para que los profesionales sanitarios puedan introducirse en la medicina de precisión sin perder el enfoque práctico.

DimpHealth, cuando cada segundo cuenta

R.I. En una ambulancia, en mitad de una carretera o durante un rescate en montaña, cada segundo puede marcar la diferencia entre la vida y la muerte. Con esa urgencia en mente nace DimpHealth, una startup andaluza que desarrolla dispositivos innovadores para mejorar la autonomía de los profesionales sanitarios, reducir tiempos críticos de intervención y reforzar la seguridad del paciente. La compañía ha sido seleccionada como finalista en Alhambra Venture 2025, el principal evento de inversión del sur de Europa, que se celebrará los días 1 y 2 de julio en el Palacio de Congresos y Exposiciones de Granada.

Su producto estrella, DIMPUS, es la primera mochila del mercado con portasueros incorporado. Aporta una solución real a la necesidad de movilidad y eficiencia en situaciones de urgencia. Junto a ella, MagIV Pole (un soporte magnético termosensible para sueros) y T Clamp Track (sistema único para fijar tubos de muestra durante traslados) completan un catálogo sin precedentes en el sector.

A diferencia de los grandes fabricantes del sector sanitario, DimpHealth no añade más variantes a los productos existentes. Diseña soluciones que no existían. Cada dispositivo ha sido creado por profesionales de emergencias, pensado para entornos móviles y críticos donde la improvisación es la norma y el margen de error, mínimo.

Con un modelo mixto B2B y B2B2C, DimpHealth comercializará sus productos tanto a instituciones sanitarias y cuerpos de emergencia como a través de plataformas especializadas online

MetaMedicsVR, la startup que entrena a médicos con inteligencia artificial y realidad virtual

R.I. ¿Cómo se entrena a un profesional sanitario para manejar una emergencia real, tomar decisiones bajo presión o atender a un paciente con trastornos psiquiátricos? La respuesta, cada vez más, está en la tecnología inmersiva. MetaMedicsVR, una startup que combina realidad virtual e inteligencia artificial para transformar la formación clínica, llega a Alhambra Venture con una propuesta que ya está marcando diferencias en universidades, hospitales y centros de formación profesional.

Su plataforma ofrece un entorno simulado donde médicos, enfermeros y estudiantes pueden practicar habilidades clínicas, gestionar urgencias o entrenarse en salud mental sin poner en riesgo vidas reales. Con escenarios interactivos, avatares que responden con lenguaje verbal y no verbal, y métricas personalizadas para evaluar el rendimiento, MetaMedicsVR convierte el aprendizaje en una experiencia intensiva, segura y repetible.

Además de mejorar la competencia técnica, la plataforma está diseñada para desarrollar habilidades blandas —como comunicación, empatía y liderazgo—, aspectos fundamentales en la atención sanitaria y, hasta ahora, difíciles de evaluar de forma objetiva. A través de un sistema basado en inteligencia artificial, los usuarios reciben feedback automático y adaptativo, lo que favorece una curva de aprendizaje más profunda y personalizada.

El modelo de negocio se basa en licencias recurrentes para el uso de sus simulaciones y contenidos, y licencias vitalicias para nuevos desarrollos.

Esto les permite mantener ingresos estables a la vez que financian nuevos módulos específicos para distintas especialidades. Actualmente, ya están desplegados en facultades de medicina, ciclos formativos de FP sanitaria y hospitales en España, y han iniciado su expansión en EE. UU., con clientes activos en Minnesota.

Gate2Brain, una tecnología que cruza la barrera del cerebro

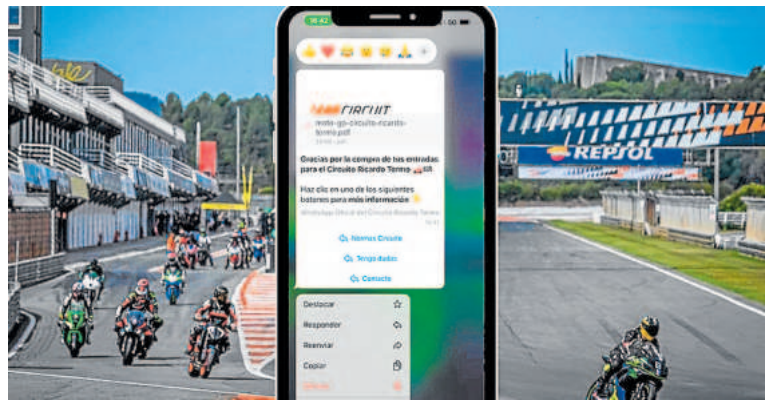
R.I. La startup biotecnológica, con sede en Barcelona y con presencia en Granada, participará en Alhambra Venture para presentar su tecnología y su primer producto, G2B-002, una formulación contra el DIPG (glioma difuso intrínseco de tronco), uno de los tumores cerebrales pediátricos más agresivos y sin cura hasta la fecha. La combinación de su lanzadera MiniAp4 y el fármaco SN-38 ha demostrado un transporte 100 veces superior en modelos animales respecto al tratamiento convencional.

Gate2Brain trabaja bajo un modelo B2B que combina el desarrollo de activos propios con los codesarrollos con las empresas farmacéuticas empleando su plataforma, empresas farmacéuticas interesadas en mejorar la llegada al cerebro de sus compuestos. La versatilidad de su tecnología permite transportar desde moléculas pequeñas hasta anticuerpos o nanopartículas, con aplicaciones potenciales en muchísimas enfermedades donde haya un candidato a fármaco que necesite un mejor transporte (tumores cerebrales infantiles y de adultos, enfermedades neurodegenerativas y otras como la epilepsia).

Con seis familias de patentes activas, resultados preclínicos validados y designación de medicamento huérfano en Europa y USA para G2B-002, la empresa ya está preparando su ensayo clínico fase I/IIa en pacientes pediátricos, previsto para 2028 en el Hospital Sant Joan de Déu. En paralelo, mantiene negociaciones activas con fondos europeos para complementar el EIC Accelerator que obtuvo en 2023 y busca socios industriales para acuerdos de codesarrollo.

FutureChat, solución de IA para revolucionar la comunicación empresarial por WhatsApp

R.I. Mientras muchas empresas aún batallan con centralitas saturadas, correos sin respuesta o chats sin alma, FutureChat ha encontrado la clave en el canal más directo, universal y efectivo: WhatsApp. La startup, especializada en asistentes virtuales con inteligencia artificial, presentará en Alhambra Venture su solución para automatizar y escalar la atención al cliente de forma rápida, natural y rentable.



Su propuesta es clara: diseñar, implementar y mantener chatbots inteligentes que atienden a miles de personas simultáneamente, en lenguaje natural y con respuestas personalizadas. Desde festivales y grupos de restauración hasta clínicas y organismos públicos, los asistentes de FutureChat ya están funcionando como un nuevo tipo de recepcionista digital que nunca descansa.

Uno de sus principales diferenciales es la velocidad de despliegue. Gracias a su sistema de integración sin código, en apenas días es posible poner en marcha un asistente capaz de resolver dudas, vender entradas, enviar campañas masivas o conectar con sistemas externos como CRM, plataformas de reservas o gestión de turnos. Todo ello sin necesidad de conocimientos técnicos por parte del cliente.

Con su participación en Alhambra Venture, la startup busca cerrar alianzas tecnológicas, captar inversión y consolidar su crecimiento como la solución de referencia en IA conversacional aplicada a WhatsApp para sectores intensivos en comunicación.

Dovetail Electric Aviation: rediseña la aviación

R.I. Dovetail Electric Aviation propone una solución disruptiva, pragmática y con impacto inmediato: convertir aviones convencionales en aeronaves eléctricas cero emisiones. La startup, con base en España y Australia, participará en Alhambra Venture para presentar su modelo de conversión y su tecnología aeronáutica propia, con la que aspira a liderar la electrificación del transporte aéreo regional.

Lejos de apostar por desarrollar nuevos aviones desde cero —un proceso que puede durar más de una década y costar miles de millones–, Dovetail acelera la transición climática a través del 'retrofit': actualizar aviones ya existentes, como el Cessna Caravan o el Beechcraft King Air, con sistemas de propulsión eléctrica o híbrida con hidrógeno.

Sus productos estrella incluyen DovePack, un sistema de baterías modulares de alto rendimiento; DovePower, su motor eléctrico de nueva generación; y HyDoveGen, su sistema de celdas de combustible. Todo ello se integra bajo DoveXAI, un software inteligente de gestión energética que maximiza eficiencia y seguridad.

Las ventajas son claras: hasta un 40% de ahorro en costes operativos, reducción total de emisiones en vuelos cortos, y amortización de la inversión en menos de tres años. Dovetail ya cuenta con una cartera de pedidos de más de 170 millones de dólares, incluyendo operadores turísticos, de carga y aerolíneas regionales de Europa, Australia y Escandinavia.

Si el futuro de la aviación es eléctrico, Dovetail quiere asegurarse de que llegue mucho antes de lo previsto —y sin esperar a construirlo desde cero.

CeleBreak, el fútbol como red social global

R.I. Nacida con el propósito de que cualquier persona pueda jugar al fútbol "cuando quiera y donde quiera", CeleBreak ha convertido una necesidad urbana –la falta de estructura para el deporte amateur– en una oportunidad global. Su app permite a jugadores de todos los niveles unirse a partidos diarios, ligas o torneos sin necesidad de pertenecer a un equipo fijo ni comprometerse a largo plazo.

Con más de 2.000 jugadores únicos semanales solo en Barcelona, y una previsión de superar los 2 millones de euros en ingresos por ciudad en mercados maduros como Dubái, Berlín o Ciudad de México, la compañía está consolidando un modelo probado que convierte cada ciudad en una red deportiva autosuficiente.

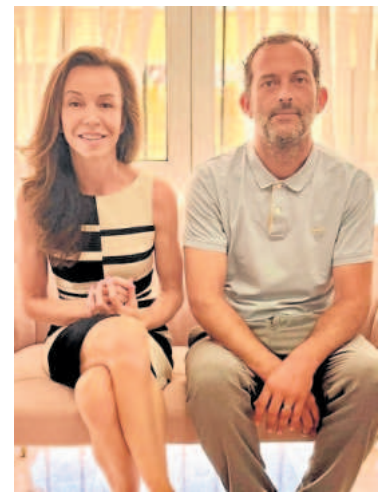
Pago por uso

Su ventaja competitiva reside en el control de la oferta: alquilan campos de fútbol céntricos y estructuran cuidadosamente la experiencia de juego. A diferencia de plataformas abiertas donde cualquiera puede organizar un partido (con los riesgos que eso conlleva), en CeleBreak todo está medido: desde el número de partidos, hasta la ubicación, el horario y el precio.

La startup ya es rentable en Barcelona y ha iniciado operaciones en Dubái, con un crecimiento acelerado gracias a su estrategia basada en comunidades locales, usuarios recurrentes y un modelo 'pay-as-you-go' (pago por uso) complementado ahora con suscripciones mensuales.

Con su participación en Alhambra Venture, buscan fortalecer su expansión internacional y captar inversión para replicar su modelo en nuevas ciudades

Azurton presenta su plataforma de inversión fraccionada mediante tokenización de activos para la construcción de viviendas sostenibles



R.I. La propuesta de Azurton se basa en una plataforma SaaS que permite la inversión fraccionada tanto en desarrollos inmobiliarios sostenibles como en multitud de activos del mundo real (RWA's) para facilitar que jóvenes y familias puedan alcanzar el 20 % de entrada necesario para su primera vivienda más rápido y mediante un modelo de ahorro rentable, trazable y respaldado por activos reales. Esta fórmula no solo democratiza el acceso al sector inmobiliario y otras inversiones, tradicionalmente reservadas a grandes inversores, sino que además lo hace más transparente, rentable y accesible para jóvenes, familias y pequeños ahorradores puedan optar a opciones reales de una vivienda.

Azurton no solo ha creado una plataforma, sino también diseñado un producto financiero (VIVO©), un sistema innovador que ofrece una nueva forma de hacer las cosas con un único objetivo: solucionar el problema del ahorro para acceso a la vivienda.

Frente a otros competidores, Azurton ofrece una propuesta integral con impacto social, enfocada no solo en la rentabilidad sino en facilitar la construcción y el acceso a la vivienda real. Su objetivo es claro: resolver el problema del acceso a la vivienda en España y en la UE y ser la plataforma de referencia en Europa para la inversión tanto inmobiliaria como de multitud de activos de forma inclusiva, eficiente, honesta y transparente.

Supercubo: la revolución del fitness sostenible hecha contenedor

R.I. Supercubo presenta en Alhambra Venture su gimnasio autosuficiente hecho con contenedores. Esta startup sevillana convierte contenedores marítimos en gimnasios completamente equipados, que funcionan sin conexión eléctrica y se alimentan de energía solar. Cada unidad se entrega completamente equipada y lista para operar desde el primer día. Puede instalarse en zonas rurales, espacios públicos, complejos turísticos o urbanizaciones, y permite realizar entrenamientos grupales para hasta 25 personas. Supercubo ya ha validado su solución en tres modelos: un gimnasio propio en Sevilla, una franquicia activa en Club Pítamo y una venta directa al Ejército de Tierra en Valencia. Además, ha cerrado su ronda pre-seed, firmado su primer contrato de franquicia y recibido financiación de ENISA. Su meta a corto plazo es alcanzar 15 unidades activas en 2025, con la previsión de superar las 100 en los próximos tres años.

El proyecto se estructura en torno a tres líneas principales: cesión de franquicias accesibles para quienes quieren emprender en el mundo del fitness, venta directa a administraciones o entidades interesadas en llevar el deporte a nuevos entornos, y gestión directa de espacios propios bajo su marca. A quienes forman parte del modelo, Supercubo les proporciona soporte operativo, formación y visibilidad de marca.

Spiny: La revolución portátil de la movilidad urbana

R.I. El kit de Spiny, equipado con dos sensores inalámbricos, se instala sin herramientas y se transporta en una mochila, adaptándose a una amplia gama de bicicletas urbanas. Con un precio de 499 euros, frente a los 2.900 euros promedio de las e-bikes tradicionales, este dispositivo reduce significativamente los costes para los usuarios. Al extender la vida útil de las bicicletas existentes, también contribuye a disminuir las emisiones al evitar el desecho prematuro de baterías y motores.

En 2024, Spiny finalizó su fase industrial, logrando una producción estable que le permitió escalar su operación comercial. Un acuerdo con Decathlon España marcó un hito clave, ampliando su red de distribución y llevando el kit a un público más amplio en el mercado nacional. Paralelamente, la empresa dio sus primeros pasos internacionales al iniciar operaciones en Alemania, Italia y Turquía, mercados con una creciente demanda de tecnologías de movilidad eléctrica. Para 2025, Spiny planea expandir su red de puntos de venta en Europa, fortaleciendo su presencia en estos países, y explorar oportunidades en Latinoamérica, donde la adopción de transporte sostenible está ganando terreno rápidamente.

El modelo de negocio B2B de Spiny se basa en alianzas con tiendas de bicicletas, distribuidores y plataformas de alquiler, un enfoque que minimiza los recursos técnicos necesarios y permite un crecimiento ágil. La compatibilidad del kit con múltiples marcas y estilos de bicicletas urbanas lo convierte en una opción atractiva para socios comerciales, ya que se integra fácilmente en diferentes mercados sin necesidad de modificaciones extensas.

NGRT reinventa la seguridad ferroviaria global

R.I. La malagueña Next Generation Rail Technologies SL (NGRT) se presenta en Alhambra Venture con una solución pensada para mejorar la seguridad en el transporte ferroviario. Su tecnología, desarrollada en el Parque Tecnológico de Andalucía, ha sido creada para detectar en tiempo real problemas como roturas de carril, inundaciones, sabotajes o desplazamientos del terreno, a través de sensores propios y algoritmos que generan alertas automáticas en cuestión de segundos. El sistema se instala sin maquinaria pesada, cada unidad cubre 10 kilómetros de vía, y la rapidez de implementación ha sido uno de sus puntos fuertes en las primeras fases de despliegue internacional.

El aspecto más destacable no está solo en lo que detecta, sino en el equilibrio entre precisión técnica y viabilidad económica. Según Deutsche Bahn y Network Rail, el sistema de NGRT resulta entre 20 y 25 veces más accesible que las soluciones convencionales, con una recuperación de la inversión que puede alcanzarse en menos de tres meses. Estas cifras han captado la atención de operadores de gran escala: en India, la empresa ha firmado un contrato por valor de 147 millones de euros y ha sido distinguida por asociaciones ferroviarias de África y Oriente Medio. Por otro lado, ha rechazado propuestas de adquisición por parte de grandes actores del sector para mantener un crecimiento controlado y autónomo.

La compañía trabaja actualmente con más de 75 contratos en distintas fases y una previsión de ingresos acumulados de más de 700 millones de euros entre 2025 y 2029. Su estrategia comercial incluye venta directa, colaboración con distribuidores y agentes locales, así como ingresos recurrentes por licencias de software y mantenimiento. En paralelo, NGRT ha iniciado una ronda Serie A, con una horquilla de inversión abierta entre los 10 y los 20 millones de euros, que servirá para escalar su red global y consolidar su presencia en Europa, Asia y África.

Alhambra Venture representa para la empresa una oportunidad para dar a conocer su tecnología ante fondos especializados e instituciones públicas con competencias en infraestructura crítica.

Kodo People pone a prueba las soft skills con ciencia real

R.I. La plataforma de Kodo People utiliza juegos validados académicamente, donde las decisiones de los usuarios revelan patrones auténticos de conducta, mejorando hasta un 80% la calidad y velocidad de los procesos de selección, según estudios internos. En su modelo B2B, apoya a empresas y universidades con planes desde 99 euros al mes, mientras que en B2C, permite a profesionales certificar competencias para destacar en mercados digitales. Su panel de control entrega datos en tiempo real, facilitando decisiones basadas en comportamientos reales, lo que agiliza la contratación y formación.

En 2025, Kodo People planea escalar su oferta B2C, integrarse con herramientas de recursos humanos como CRMs y ATS, y levantar una nueva ronda de financiación. Con precios por candidato desde 1,30 euros, aspira a facturar 150.000 euros en 2026. Su tecnología, respaldada por 7.000 observaciones conductuales, fortalece su posición en evaluación psicométrica, talento e inteligencia organizacional. Alhambra Venture, que

ha canalizado 120 millones de euros para startups desde 2016, proporciona un escenario ideal para establecer alianzas y captar recursos.

Liderada por Antonio M. Espín y Pedro N. Campos Godoy, Kodo People unifica ciencia y tecnología para promover decisiones justas en contratación y desarrollo profesional. En Alhambra Venture, la startup busca financiación y visibilidad para expandir su plataforma, respondiendo a las necesidades de empresas y profesionales en entornos laborales digitales. Su enfoque científico apunta a un futuro donde los datos de comportamiento real guían el éxito laboral, según su visión.

Flamingo Biomechanical Lab, la medicina de precisión impresa en 3D

R.I. Cuando el margen de error es mínimo y el tiempo lo cambia todo, Flamingo Biomechanical Lab plantea una nueva manera de preparar y ejecutar intervenciones quirúrgicas. La startup cordobesa llega a Alhambra Venture con una tecnología capaz de convertir pruebas clínicas convencionales en modelos 3D hiperprecisos, que ayudan a planificar operaciones, reducir complicaciones y formar a profesionales de forma realista. Su propuesta nace de una premisa simple pero ambiciosa, que cada paciente sea único también en la preparación quirúrgica.

El equipo, formado por físicos, ingenieros biomédicos y profesionales médicos, ha desarrollado un sistema que traduce escáners como TAC, resonancias o PET en representaciones anatómicas detalladas con una resolución de 10 micras. A partir de ahí, genera biomodelos físicos, simuladores para entrenamiento clínico, prótesis adaptadas y gemelos digitales que reproducen con fidelidad la anatomía y funcionalidad del paciente. Estos resultados mejoran el control sobre la intervención y reducen el tiempo en quirófano y los costes hospitalarios, con beneficios directos en la seguridad del paciente y la eficiencia del sistema.

Además de su aplicación en cirugía humana, Flamingo trabaja en entornos veterinarios, en programas de formación médica avanzada y en

el desarrollo de nuevos materiales para dispositivos médicos. Uno de sus mayores hitos es la creación de un algoritmo en la nube capaz de mejorar imágenes clínicas y aumentar su nitidez incluso cuando se trabaja con equipamiento limitado. Esta tecnología abre la puerta a diagnósticos más tempranos y precisos, y ya se prepara para su despliegue internacional como software médico en formato SaaS.

EONSEA redefine la inspección subacuática con IA y robótica

R.I. Las infraestructuras marítimas sufren un desgaste constante debido a entornos extremos, pero su revisión y mantenimiento aún dependen, en muchos casos, de procesos manuales que implican riesgos operativos, así como costes elevados. Frente a esta realidad, EONSEA ha desarrollado un sistema que combina vehículos submarinos operados de forma remota, en conjunto con la inteligencia artificial y un software especializado, con el fin de automatizar las inspecciones y mejorar la precisión en la detección de problemas estructurales bajo el agua.

La plataforma de EONSEA permite analizar el estado de infraestructuras en entornos de baja visibilidad sin necesidad de buceadores. Detecta patologías estructurales mediante algoritmos entrenados para identificar patrones de desgaste, fallos o anomalías, generando informes listos para un uso técnico. Actualmente, está en fase de despliegue y próximamente incluirá funciones avanzadas como representación 3D de elementos sumergidos y segmentación de daños. Este enfoque busca reducir el tiempo de estudio, mejorar la trazabilidad y facilitar la toma de decisiones en tareas de mantenimiento y en auditorías o controles ambientales.

El modelo de negocio de esta startup se basa en servicios bajo demanda y suscripciones a la plataforma digital, con un desarrollo progresivo hacia una solución completa que cubra tanto análisis como gestión de datos técnicos. Hoy día, EONSEA colabora con puertos deportivos y operadores de energía offshore, también ha trabajado con la Autoridad Portuaria de Huelva y la empresa Enerocean para validar sus sistemas.

ECTOS revoluciona la gestión de residuos en la construcción

R.I. Su plataforma, EctoTrack Inventory, permite a constructoras gestionar su inventario de forma sencilla y visual, desde un único sistema. Los usuarios pueden subir materiales en tres fotos, etiquetarlos por tipo, obra o ubicación, y ver en tiempo real qué recursos están disponibles antes de realizar nuevas compras. Este proceso evita costes innecesarios, reduciendo el volumen de residuos y mejorando la eficiencia operativa. Uno de los elementos más valorados por las empresas es el cálculo automatizado de la huella de carbono que se puede evitar. Cada vez que se reutiliza un material o se comparte una herramienta entre obras, la plataforma está preparada para cuantificar ese ahorro ambiental y generar informes que pueden utilizarse en auditorías o procesos de certificación.

La forma de operar de ECTOS está fijada bajo un modelo SaaS con suscripciones mensuales que se ajustan al número de usuarios activos en cada empresa. El ticket medio es de 15 euros por usuario, con un ciclo de uso estimado de 10 años por cliente, lo que hace de la herramienta una opción estable a largo plazo. Aunque su enfoque inicial es el mercado español, donde más del 90 % de las empresas del sector son pymes, la solución ha sido probada con éxito en clientes piloto de nueve países. Entre sus primeros acuerdos figura la colaboración con la compañía PERI, uno de los referentes en encofrados y andamiajes.

De cara a los próximos meses, ECTOS prepara el lanzamiento de una funcionalidad adicional que permitirá a las empresas intercambiar entre sí materiales no utilizados, cerrando así el ciclo completo de reutilización dentro del sector. Con este desarrollo, la plataforma pasará a ser un punto de encuentro para gestionar excedentes de obra, ampliar su valor en red y reducir la necesidad de adquirir nuevo stock que ya existe en otras ubicaciones.

Calia lleva la inteligencia artificial de voz al siguiente nivel

R.I. ¿Qué sucede cuando una llamada crítica queda sin respuesta? Calia, una startup granadina, se ha volcado sobre esta necesidad, con agentes de voz, basados en inteligencia artificial, han creado un sistema que ofrece conversaciones fiables y contextuales. La solución de Calia se centra en una IA generativa con lógica determinista para crear agentes virtuales que recuerdan interacciones, ejecutan tareas como agendar citas o bloquear tarjetas, y evitan errores, un aspecto fundamental en sectores como banca, seguros o administración pública. A diferencia de chatbots convencionales, su tecnología asegura respuestas precisas sin improvisaciones. Con un modelo B2B SaaS basado en consumo de minutos y personalización, Calia reduce hasta un 70 % los costos frente a call centers tradicionales, manteniendo márgenes sólidos.

En un mercado global que intenta automatizar cada vez más servicios, en este caso la atención al cliente automatizada, valorado en más de 2.000 millones de dólares, con crecimientos anuales del 20 al 30% en sectores financieros y aseguradores, Calia ha cerrado contratos con ayuntamientos y corredurías de seguros tras haber tenido exito en numerosos pilotos. Su plan incluye alcanzar 10.000 euros de ingresos recurrentes mensuales en 2026 y 100.000 euros para 2028. Dirigida por Javier Montes (CEO) y un equipo con experiencia en IA y estrategia empresarial, la empresa busca financiación para escalar en Europa y Latinoamérica.

BZERO, bioplásticos que se degradan, pero no su impacto en el mercado

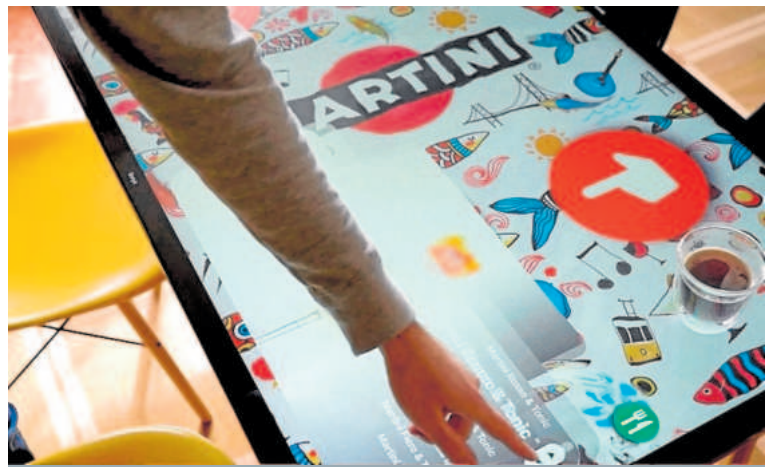
R.I. Cada año, se producen unas 400 millones de toneladas de plástico, gran parte de las cuales termina en océanos y suelos. BZERO, una startup valenciana, desarrolla bioplásticos compostables y biodegradables que se desintegran en agua, suelo o compost, ofreciendo una alternativa viable a los plásticos fósiles. La tecnología de BZERO reduce el espesor de los films plásticos en un 66% sin perder resistencia, utilizando formulaciones con un 55% de materias primas renovables. Estos materiales, diseñados para cumplir con estándares ambientales sin incrementar costos, son ideales para empresas que buscan alinear sus operaciones con objetivos de sostenibilidad. Operando sin infraestructura propia, BZERO colabora con compounders europeos, lo que le permite escalar rápidamente. Sus primeras producciones, validadas con empresas como Silvalac, ya se prueban en pilotos con marcas como Dulcesol, Viscofan, Eroski y Helados Estiu.

Con un plan para alcanzar una producción de 5.000 toneladas anuales, BZERO mantiene una huella operativa mínima. En 2024, la empresa, dirigida por José Espi (CEO) y Cristina Martín (CTO), recibió apoyo de programas públicos como NEOTEC y CDTI, así como de centros tecnológicos como AINIA y AIMPLAS. Su modelo se centra en alcanzar precios competitivos frente a los plásticos tradicionales, eliminando el sobrecoste asociado a soluciones verdes.

AI Waiter, la inteligencia artificial que revoluciona la hostelería

R.I. Desde Málaga, la startup Mesatech Systems llega a Alhambra Venture 2025 con una propuesta muy concreta: mejorar la relación entre restaurantes y clientes mediante tecnología accesible, intuitiva y eficaz. Su plataforma AI Waiter (AIWA) ha sido seleccionada como finalista del encuentro, situándola como una de las apuestas del sector tecnológico para hostelería.

AIWA funciona como un asistente digital que permite a los comensales interactuar directamente con el restaurante desde una mesa interactiva, tablet o su propio móvil tras escanear un código QR. Por ello, pueden consultar la carta, realizar pedidos, recibir sugerencias personalizadas y acceder a promociones según sus preferencias. Todo en un entorno ágil que mejora el servicio y optimiza los ingresos del negocio.



A su vez, la herramienta recoge e interpreta datos en tiempo real —ventas, clima, eventos locales o movimiento urbano— para ofrecer información útil tanto a clientes como a gestores. Esto permite tomar decisiones más ajustadas al momento y mejorar la operativa diaria del restaurante. Su diseño en la nube y su compatibilidad multiplataforma permiten adaptarla con facilidad a distintos modelos de negocio, es pòr ello que puede ser usada por pequeños locales, e incluso grupos de restauración más amplios.

La trayectoria de Mesatech ha contado con el respaldo de iniciativas como Microsoft for Startups, Google for Startups y Andalucía Open Future. Además, la empresa ha sido reconocida por ENISA como compañía innovadora y se encuentra actualmente en ronda de inversión para expandir su presencia en el mercado europeo.

Somos un escenario de cine
rtve
39
GOYA
Palacio Congresos
Granada
PCGR
Gracias a:
Fotografía: Pepe Marín
Ayuntamiento de Granada • Diputación de Granada • Junta de Andalucía • Academia del Cine • SIC-Servicios Integrales de Congresos • Reprocana Solutions • RCK • Abades • Limpiezas Badiz • Iris Vigilancia • Trevenque Sistemas de Información • Tm Digital • Cuerva Energía • Nazarita Construcciones • Pepa Seating • Pennysur • Cidesur • Ascensores PRS • Proyectos e Instalaciones • Cruz Roja • Grupo Servielec • B&A • Las Tapas de Valenzuela • Los Cuatro Acentos • Recisur • Talleres Imbersa • P. Sazalar • Innova, Instalaciones y Mantenimiento • Suministros Megías • Grúas Jaldo • Gestión de Espacios Culturales y de Ocio • E.S Moraleda • Anvijaen • Alquisur • Alameda Eventos • A.T Solten • Ferretería Santa Clara • Climatech • Electrodomésticos Paco Salazar • Comasur • Elektrokamyr •Telefónica
WWW.PCGR.ORG

We Living Good: flex-living inteligente y sin fricciones

R.I. We Living Good gestiona espacios de convivencia que integran servicios completos para inquilinos que buscan autonomía y simplicidad. En su primer año, la empresa ha operado 97 habitaciones en Granada, León, Valladolid, Cartagena y Castellón, ofreciendo viviendas listas para habitar en ubicaciones céntricas. Para los propietarios, la startup elimina las complicaciones de la gestión diaria, garantizando ingresos estables sin preocupaciones por vacantes o incidencias. Su modelo abarca desde la captación y acondicionamiento de inmuebles hasta su promoción y seguimiento, logrando eficiencia sin invertir en propiedades.

En 2024, We Living Good consolidó su presencia en estas ciudades, con planes de alcanzar 200 habitaciones gestionadas en 2025 y superar las 1.000 en tres años. Este enfoque genera ingresos mensuales constantes, independientes de la compraventa inmobiliaria, adaptándose a las nuevas dinámicas urbanas. La empresa prioriza la experiencia del usuario, tanto para inquilinos como para propietarios, mediante procesos digitales y atención personalizada.

Alhambra Venture, que ha canalizado 103 millones de euros para startups desde 2014, ofrece a We Living Good una oportunidad para captar recursos y ampliar su red de colaboradores. Con un modelo que ya muestra resultados, la startup busca consolidar su crecimiento, posicionándose como una solución práctica para un mercado inmobiliario que demanda opciones más accesibles.

Praefy: la startup que digitaliza el sector inmobiliario

R.I. Diseñada para usuarios no técnicos, la plataforma de Praefy reúne herramientas como la gestión de carteras de inmuebles, la sincronización automática con portales inmobiliarios y un módulo CRM para organizar datos de clientes y operaciones. También incluye funciones para captar y valorar propiedades, agilizando procesos sin necesidad de múltiples sistemas. Con tres planes de suscripción adaptados al tamaño de cada agencia, Praefy logra márgenes operativos superiores al 90% gracias a una estructura de costes reducida y campañas digitales optimizadas en plataformas como Facebook, Google e Instagram.

En pocos meses, la empresa ha ganado tracción en un mercado español con más de 100.000 agentes activos. Respaldada por aceleradoras como Lanzadera o Wayra, cuenta con un equipo fundador experimentado, incluyendo a Javier Pérez (ex-Holded, ex-PromoFarma) y Jose Vicente Carcel (ex-Factorial), ambos con experiencia en startups tecnológicas con salidas exitosas. Entre sus inversores figuran nombres como Hubert Larenaudie (Personar) y Guillem Pérez Millán (Zemsania).

En Alhambra Venture, Praefy presentará su solución, buscará nuevas conexiones y trabajará para acelerar su crecimiento en el sector del software inmobiliario europeo, con un objetivo de alcanzar, 4 millones de euros en ingresos recurrentes anuales para 2028. Al centralizar las operaciones, Praefy ofrece una herramienta práctica para optimizar la eficiencia de las agencias inmobiliarias.

OnePlan: la inteligencia financiera que las pymes estaban esperando

R.I. Las pequeñas y medianas empresas siguen enfrentando grandes retos para analizar sus datos financieros de forma ágil y precisa. Muchas de las herramientas existentes son complejas, costosas o poco accesibles. OnePlan, una startup tecnológica especializada en planificación financiera, ha desarrollado una plataforma SaaS que simplifica estos procesos gracias al uso de inteligencia artificial, permitiendo a las empresas tomar decisiones más rápidas y acertadas.

OnePlan ofrece funcionalidades clave como presupuestación colaborativa, análisis en tiempo real, reporting inteligente y simulación de escenarios, todo desde una interfaz conversacional potenciada por avatares virtuales de estrategia y finanzas. Pensada para pymes con recursos limitados, la plataforma permite reducir en más de un 70% los tiempos de planificación, mejorar la precisión de las previsiones y dejar atrás la dependencia de hojas de cálculo o sistemas desconectados.

Su modelo de negocio SaaS es completamente modular e incluye planes desde 3.000 euros al año, y ya está siendo utilizada por empresas de sectores como el alimentario, manufacturero, logístico y tecnológico. En pocos meses ha demostrado una fuerte tracción, y prevé cerrar 2025 con al menos 23 clientes activos, preparando su expansión a Latinoamérica y Estados Unidos en 2026.

Gracias a su motor de IA, OnePlan puede generar automáticamente paneles de control y proyecciones financieras en segundos, adaptados a los retos de directivos que necesitan claridad y agilidad sin complejidad técnica.

Remolonas: rescatar comida, ahorrar dinero y dar empleo inclusivo

R.I. Remolonas, una empresa con sede en Valladolid, busca transformar la compra de alimentos al rescatar excedentes de la industria alimentaria —productos aptos descartados por estética o logística— y ofrecerlos a precios más accesibles mediante un supermercado digital. Su sistema 100% online elimina tiendas físicas y conecta directamente con consumidores en toda la Península. Cada semana, la plataforma selecciona frutas, verduras, conservas y otros productos con pequeñas imperfecciones o fechas de consumo próximas, los agrupa en cajas y los envía desde un hub logístico propio. Los clientes eligen entre suscripciones semanales o quincenales, recibiendo cestas que combinan frescos y secos con ahorros significativos. En sus primeros ocho meses, Remolonas ha entregado más de 12.000 pedidos, cuenta con 2.400 suscriptores activos y mantiene una retención superior al 85%, todo con una estructura operativa eficiente y márgenes brutos del 55%.

La empresa integra un compromiso social, los pedidos son preparados por personas con discapacidad en colaboración con el Grupo Cycle, haciendo de la inclusión laboral un elemento central de su operativa.

También ha firmado acuerdos con actores como Eroski y trabaja en nuevas líneas, como productos para oficinas y una marca blanca basada en excedentes, ampliando las opciones para un consumo más responsable a la par que se genera ahorro.

E-Salud digitaliza la consulta del fisioterapeuta

R.I. La digitalización ha cambiado la forma en que profesiones como la medicina, la educación o la logística gestionan sus procesos, y la fisioterapia no es una excepción. Mientras que médicos usan plataformas para teleconsultas y docentes integran aulas virtuales, los fisioterapeutas aún dependen en gran medida de herramientas manuales y desconectadas. E-Salud, una startup granadina, ha encontrado una solución que unifica la gestión de las clínicas, integrando funciones de agenda, facturación, firma digital, CRM y prescripción de ejercicios personalizados. Creada por fisioterapeutas, la plataforma de E-Salud se adapta a autónomos y centros con varios profesionales, con suscripciones desde 40 euros al mes. Incluye anvil app para pacientes, que ofrece recordatorios, chat directo y una biblioteca con más de 3.500 vídeos de ejercicios desarrollados por el equipo, mejorando el seguimiento de los tratamientos. En un sector donde la digitalización en España está al 15 %, frente al 75 % de la media europea, E-Salud quiere simplificar procesos que suelen depender de múltiples herramientas, permitiendo así a los profesionales coordinar citas y gestionar pacientes con mayor claridad, similar a cómo las plataformas de telemedicina han optimizado la atención médica.

El mercado de la telerehabilitación, valorado en 144 millones de dólares en 2023 con un crecimiento proyectado del 14 % anual en la próxima década, subraya el potencial de soluciones como la de E-Salud. Apoyada por el programa de incubación El Carmen de la Diputación de Granada y Telefónica, la empresa desarrolla funciones de inteligencia artificial para automatizar informes y optimizar la comunicación con pacientes, un avance comparable a cómo los sistemas CRM han agilizado la gestión en sectores como el comercio electrónico.En Alhambra Venture, E-Salud pretende ampliar su base de clínicas y explorar colaboraciones con universidades y asociaciones profesionales. Al igual que otras industrias han adoptado herramientas digitales para ganar eficiencia, E-Salud ofrece a los fisioterapeutas una solución práctica que mejora la gestión y apoya el impacto social de la profesión.

Zicofy apuesta por la inteligencia artificial para el bienestar emocional

R.I. Zicofy, dedicada al la salud emocional, formará parte de las finalistas presentes en Alhambra Venture, demostrando que el bienestar también ocupa un lugar prioritario en el ecosistema emprendedor, puesto que sabemos que hablar de salud emocional ya no es opcional, el equilibrio mental impacta directamente en el cuerpo y en nuestras relaciones. La salud, hoy, se entiende como un todo.

En un contexto en el que casi el 40% de los jóvenes en España experimentan dificultades en su bienestar emocional, Zicofy apuesta por la tecnología para transformar el acceso a la atención emocional. Actualmente, su propuesta se centra en ZicoAsis, una plataforma para psicólogos que ofrece una gestión clínica integral potenciado con inteligencia artificial. Este módulo de IA incluye transcripción automática de sesiones, generación de informes prediagnósticos DSM-5 y un asistente clínico que ayuda a estructurar la información clave de cada paciente, todo con el objetivo de optimizar el tiempo y la productividad de los profesionales. Además, Zicofy está trabajando en el lanzamiento de su app para pacientes, que permitirá a los usuarios acceder a sesiones de acompañamiento emocional asistidas por IA desde tan solo 5€/mes.

A diferencia de muchas soluciones existentes en el mercado, Zicofy ha sido desarrollada en colaboración con investigadores de la Universidad de Sevilla, lo que garantiza un enfoque validado por profesionales. La app que ha desarrollado está pensada para ser útil desde el primer momento.

Zexel Software, la revolución del pago a influencers

R.I. Zexel busca ser la solución ideal para marcas, agencias y plataformas que desean gestionar campañas de marketing de influencers con agilidad y precisión. Con una plataforma que simplifica procesos financieros y administrativos, permite escalar operaciones sin sacrificar control ni eficiencia. Fundada en 2021 por Clara Herrera (CEO) y Valentín Veliz (COO), esta startup ha conquistado mercados tan competitivos como Francia, Italia y Alemania, destacándose como un socio estratégico y confiable.

Siguiendo esta línea, Zexel Pay facilita los pagos globales a influencers y creadores de contenido, manejando facturas, impuestos y contratos en más de 140 monedas y países. Cuando los retrasos de pago superan los 65 días y los errores administrativos complican las operaciones, esta herramienta agiliza los procesos con automatización, transparencia y flexibilidad, dando a marcas y agencias la tranquilidad de centrarse en sus campañas.

Tras esta trayectoria, Zexel Software impulsa su crecimiento con una ronda de inversión seed de 840.000 €, respaldada por fondos como Demium, Encomenda y Angels (la sociedad inversora de Juan Roig), acelerando su expansión global con el objetivo de duplicar transacciones y alcanzar un GMV superior a 1,8 millones de euros mensuales. Su enfoque se centra en apoyar a los creadores digitales, un colectivo que genera miles de millones de dólares, pero aún enfrenta procesos financieros obsoletos. Con el mercado de influencers proyectado a superar los 35.000 millones de dólares en 2025, Zexel está redefiniendo las reglas de esta industria.

Su presencia en Alhambra Venture 2025 trasciende la mera búsqueda de inversores. Es una oportunidad para destacar cómo Zexel está transformando el marketing de influencers.

Yatta Stream, una plataforma que quiere transformar el streaming

R.I. Cada vez más creadores de contenido en directo buscan herramientas que les permitan gestionar su canal de forma profesional, sin complicaciones técnicas ni depender de múltiples servicios. En respuesta a esta necesidad, nace Yatta Stream, una plataforma pensada para mejorar la experiencia de todos los usuarios, aquellos que emiten y, también, para sus seguidores.

Fundada por Martín Fajardo y Dinnorah Suárez, Yatta Stream ofrece sorteos integrados, música sin copyright, overlays personalizables y, próximamente, herramientas impulsadas por inteligencia artificial, como subtítulos automáticos y resúmenes de contenido. Todo esto se complementa con analíticas en tiempo real, bots de moderación y dinámicas de gamificación diseñadas para mantener la atención y fortalecer el vínculo con la comunidad. La plataforma funciona bajo un modelo freemium, con planes de pago desde 14,95 €/mes, adaptados a diferentes niveles de uso y experiencia.

Una de las ventajas de Yatta es que ha sido diseñada con una arquitectura modular, lo que permite incorporar nuevas funcionalidades sin afectar la experiencia del usuario ni requerir cambios profundos. Debido a esto, puede evolucionar con rapidez e ir añadiendo mejoras en función de las necesidades que detecta entre los propios streamers. Su plan contempla la incorporación de inteligencia artificial aplicada a la personalización del contenido, así como la expansión hacia otros mercados internacionales.

La salud del turismo ya tiene respuesta: Wosler

R.I. Wosler es una startup especializada en desarrollar soluciones innovadoras en salud digital, con un enfoque claro en el turismo en España. Su propuesta responde a una necesidad más frecuente de lo que se reconoce: ¿qué ocurre cuando un turista necesita atención médica y no sabe a dónde acudir? Desde Granada, han creado un sistema ágil y accesible que permite conectar con un profesional sanitario en menos de 15 minutos, desde cualquier punto de España, sin necesidad de seguros, aplicaciones ni registros complejos. En una de las principales potencias turísticas del mundo, el servicio se activa con un simple enlace o directamente por WhatsApp, y funciona los 365 días del año, en español o inglés.

Además, utiliza triaje asistido por inteligencia artificial, emite recetas válidas en farmacias españolas y, en caso necesario, coordina derivaciones presenciales. Todo está diseñado para facilitar el proceso sin complicaciones, especialmente para quienes no están familiarizados con el sistema sanitario local.

En la actualidad, Wosler ofrece atención médica directa a un precio fijo y competitivo por consulta, y colabora con agencias de viajes, hoteles y plataformas turísticas que integran este servicio como valor añadido. Desde su lanzamiento, ha atendido a más de 1.500 turistas y establecido acuerdos con más de ochenta entidades en toda España. La compañía ha sido valorada en el Top 50 de los Premios Emprendemos, ganadora del Andalucía Road Show, destacada como Startup de Impacto en Web Summit Lisboa, y recibió reconocimiento en FITUR por su implementación de inteligencia artificial en salud digital. Ha participado en eventos clave como ITB Berlín y WTM Londres, al que regresará nuevamente este 2025. Entre sus objetivos para este año está alcanzar los 90.000 euros en ventas.

WD Tech: sensores, datos y sostenibilidad al servicio de la industria

R.I. WD Tech desarrolla productos como IGEA (calidad del aire), METEO (estación meteorológica), TERRA (análisis de suelos) y LISA (monitoreo de agua), diseñados para operar en condiciones exigentes y emitir alertas instantáneas ante desviaciones. Su modelo abarca desde el diseño hasta la fabricación, instalación y soporte continuo, con software adaptado que facilita decisiones basadas en datos fiables. Esta estructura permite atender a las necesidades de los clientes sin intermediarios.

Con patentes propias y productos probados en condiciones reales, WD Tech inicia su expansión comercial. La empresa busca captar hasta 5.000.000 € para fortalecer su ingeniería, comunicación y capacidad productiva, con planes de entrar en mercados internacionales en 2026. Su modelo de negocio, basado en ventas directas y contratos de mantenimiento, genera ingresos recurrentes sin infraestructura masiva.

Alhambra Venture, que ha canalizado 120 millones de euros para startups desde 2016, ofrece a WD Tech una plataforma para atraer fondos y consolidar su crecimiento. “Nuestra tecnología mejora la precisión en procesos críticos”, afirma Carlos Manuel García, CEO y fundador. Con un enfoque claro, WD Tech se posiciona a liderar para el desarrollo de sensores para IoT liderar el mercado de sensores IoT en un mercado global que valora la fiabilidad de datos datos.

Rhytmo transforma el sonido en piel, hace vibrar la música para todos

R.I. Rhytmo no solo representa con su inteligencia artificial una revolución tecnológica en la forma de experimentar la música, sino también un avance significativo en materia de inclusión. Gracias a su capacidad para traducir el sonido en sensaciones físicas, Rhytmo permite que personas con discapacidad auditiva, movilidad reducida o barreras sensoriales puedan sentir la música en su cuerpo. Esta experiencia única rompe los límites tradicionales de acceso a la cultura y el entretenimiento, posicionando a Rhytmo como un motor de impacto social real, alineado con los Objetivos de Desarrollo Sostenible y abriendo un nuevo camino hacia la accesibilidad universal en la industria musical.

Su sistema ya se sincroniza con plataformas como Spotify, Apple Music o SoundCloud, y traduce en tiempo real cada nota en estímulos táctiles gracias a prendas inteligentes compatibles con múltiples dispositivos hápticos del mercado. A través de esta integración, el usuario puede experimentar la música más allá de sus oídos, combinados en el pecho, los brazos o la espalda, en función del patrón musical. Al mismo tiempo, los artistas tienen acceso a herramientas que les permiten adaptar sus creaciones a un formato sensorial, abriendo un nuevo canal creativo y emocional para relacionarse con su audiencia.

El proyecto no se limita al consumidor final. Rhytmo ya tiene acuerdos con fabricantes hápticos, y está trabajando con plataformas de streaming y empresas de eventos para integrar su tecnología en productos, conciertos y experiencias inmersivas en directo. Su sistema de monetización incluye planes por suscripción y productos especiales como el Final Fan Pack, que incorpora prenda personalizada, contenido exclusivo y edición física en vinilo.

PHYSIA: IA con vocación humana para transformar la atención sanitaria

R.I. El agotamiento profesional y la saturación de consultas son parte del día a día en muchas clínicas, la startup alicantina PHYSIA se presenta en Alhambra Venture, del 30 de junio al 2 de julio, con una solución pensada para devolver al personal sanitario su tiempo y su foco. Su plataforma de inteligencia artificial actúa como un asistente médico virtual operativo 24/7, que automatiza tareas clínicas y administrativas clave sin desplazar al profesional, pero sí aliviando una carga que, en muchos casos, supera las 40 horas semanales por centro. Desde la primera entrevista clínica hasta el seguimiento de pacientes, pasando por la organización de agendas, generación de rutinas o asistencia en sesiones clínicas, PHYSIA aborda el problema desde una perspectiva técnica, pero con una vocación profundamente humana: que el médico vuelva a ser médico.

La herramienta se ha diseñado desde 0 utilizando la API de WhatsApp y próximamente mediante voz y llamada, con un sistema que adapta sus respuestas al perfil del paciente y al conocimiento clínico disponible. La experiencia del usuario, para el profesional y para el paciente, ha sido uno de los focos del desarrollo, con una interfaz clara y automatismos que agilizan los procesos sin exigir cambios profundos en la dinámica de la clínica. Esta tecnología ya ha sido validada en más de 45 centros y hospitales, mantiene una retención del 94 % y un churn del 3 %, y ha comenzado a desarrollar soluciones personalizadas para hospitales y aseguradoras, donde el valor por cliente supera los 12.000 euros anuales. El modelo de negocio se basa en suscripciones mensuales adaptadas al tamaño de cada centro, lo que facilita su adopción tanto por clínicas pequeñas como por grandes operadores del sector privado.

El equipo detrás de PHYSIA mantiene perfiles de salud e inteligencia artificial, y ha logrado posicionar el proyecto en eventos de referencia como FisioExpo o el Mobile World Congress. También ha lanzado un curso junto a Easy Formación para introducir la inteligencia artificial en la práctica clínica y trabaja ya en una versión por voz gracias a una ayuda del programa NEOTEC. En paralelo, prepara su expansión internacional, con especial interés en América Latina y Estados Unidos.

OWO Defense, el futuro del entrenamiento táctico inmersivo

R.I. OWO Defense presenta una solución que redefine cómo se entrena el personal de unidades tácticas. Se trata de una nueva vertical de OWO, en la que han desarrollado un sistema que traslada la preparación operativa a escenarios virtuales hiperrealistas, donde cada impacto, retroceso o interacción física se siente en el cuerpo gracias a una tecnología háptica propia. Este startup tiene la intención de hacer que cada sesión de entrenamiento se acerque lo máximo posible a la experiencia real.

En este sistema se complementan la tecnología háptica de pulsos eléctricos con la realidad extendida, la inteligencia artificial y la fotogrametría, para recrear entornos tácticos hiperrealistas, donde el usuario no solo ve y actúa, sino que también siente. Gracias a su tecnología háptica patentada, consiguen resolver los principales problemas que tienen los actuales sistemas de entrenamiento, falta de inmersión, realismo, ausencia de daño percibido, toma de datos imprecisos y excesivo coste, lo que convierte la experiencia en una sesión de entrenamiento integral. La

plataforma registra en tiempo real datos como tiempos de reacción, trayectorias de disparo o impactos recibidos, generando informes objetivos que permiten evaluar y mejorar el desempeño.

Frente a los métodos tradicionales, que suelen requerir instalaciones costosas y una logística compleja, OWO Defense ofrece una solución portátil y escalable, adaptable a cualquier unidad táctica. Su modelo comercial contempla suscripciones con distintas configuraciones y servicios a medida para cuerpos específicos.

Ontur: la startup que quiere que te pierdas... pero bien acompañado

R.I. Ontur se presenta en Alhambra Venture con una app que propone una manera sencilla y directa de hacer turismo. En lugar de depender de tours organizados, mapas impresos o audioguías impersonales, esta herramienta ofrece recorridos digitales diseñados por profesionales locales, accesibles desde el móvil y pensados para disfrutarse a cualquier hora y a cualquier ritmo.

Cada experiencia busca ofrecer cercanía y autenticidad. La app no recurre a narraciones genéricas, sino que trabaja con guías turísticos que elaboran rutas adaptadas a los intereses y peculiaridades de cada ciudad. Con un diseño intuitivo, contenido dinámico y recomendaciones útiles, Ontur convierte conocer una ciudad en una experiencia amena y con contexto local.

La fórmula es sencilla, los usuarios adquieren cada tour por solo 3,99 €, mientras que los negocios asociados (como restaurantes o tiendas) pagan una pequeña comisión si reciben clientes a través de las recomendaciones incluidas en la app.

Esto crea una red de valor compartido entre viajeros, profesionales del turismo y comercio local, sin necesidad de grandes infraestructuras ni gastos elevados.

El equipo fundador —formado por Cristóbal Caballero, Rafael Doblas y Miguel Cabero— ha reunido experiencia en turismo, desarrollo digital y negocio. En sus primeros meses, Ontur ha conseguido más de 3.000 descargas, 12 rutas activas en 7 ciudades y más de 25 guías colaborando.

MOVENBUS, la nueva forma de alquilar autobuses: rápida, compartida y digital

R.I. La función principal de Movenbus es permitir a los usuarios reservar un autobús completo en solo un minuto, automatizar el pago individual por pasajero y gestionar la logística del viaje desde una única herramienta digital. Asociaciones estudiantiles, colegios, empresas y clubes deportivos pueden hacer uso de la plataforma para coordinar viajes de forma sencilla y sin intermediarios. En paralelo, los operadores encuentran una solución que les ayuda a optimizar sus rutas y llenar sus vehículos con mayor frecuencia. La herramienta incluye un motor de presupuestos en tiempo real, una web privada de reservas privada para cada empresa de utobuses, sistemas de pago garantizado y herramientas de gestión que se integran fácilmente en sus procesos. De esta forma, se reduce la carga administrativa, se optimizan los ingresos y se mejora la ocupación de la flota, haciendo, en definitiva, que las PYMEs de autobús sean más competitivas.

Desde su lanzamiento en modo prueba en enero de 2025 tras un año de inversión en el el desarrollo de la plataforma de software, la empresa ha incorporado a su red más de 20 compañías de transporte en toda España, desarrollando un sistema que permite reservar por plaza cuando el grupo no está completo, lo que abre la puerta a nuevos usos para viajes compartidos. Igualmente, mantiene acuerdos de in-

tención con operadores en Alemania, Argentina y Colombia, y planea expandirse a otros mercados de habla hispana.

Montevive.ai: IA privada y ética para un futuro empresarial más humano

R.I. A medida que más empresas integran inteligencia artificial en sus operaciones, surgen preocupaciones reales sobre cómo se gestionan los datos. Muchas soluciones disponibles obligan a ceder información a plataformas externas, con un dudoso control sobre su almacenamiento o uso. En este contexto, Montevive.ai ha desarrollado una tecnología pensada para quienes necesitan aplicar IA sin comprometer la confidencialidad, la seguridad ni el cumplimiento normativo de sus datos personales.

Su sistema está diseñado para in-

tegrarse en entornos donde la privacidad es innegociable y el cumplimiento legal es prioritario. Uno de sus grandes diferenciadores es que ofrece soluciones de IA local, ejecutadas en entornos controlados por la propia empresa, sin necesidad de enviar información a la nube pública ni depender de servicios externos. Esta arquitectura garantiza el cumplimiento de normativas como el Reglamento General de Protección de Datos (GDPR) y anticipa los requisitos del nuevo Reglamento de Inteligencia Artificial de la Unión Europea (AI Act), que establece niveles de riesgo, transparencia y trazabilidad en el uso de estas tecnologías.

Además, Montevive.ai ofrece distintas configuraciones según el nivel de seguridad requerido, permitiendo un alto grado de aislamiento y personalización. Esto es especialmente útil en actividades legales, fiscales, sanitarias o corporativas, donde la gestión de información exige garantías muy específicas.

Kriba, una solución única y no invasiva en la detección de infecciones graves

R.I. Este evento, que conecta emprendedores con socios comerciales, brinda a Kriba un escenario para atraer inversores interesados en su dispositivo Neosonics®. Usando ultrasonidos e inteligencia artificial, detecta de forma fácil y rápida meningitis infantil, uveítis y peritonitis en pacientes en diálisis peritoneal domiciliaria, entre otras infecciones.

Neosonics® emplea sensores de alta resolución y algoritmos de IA para analizar fluidos corporales de forma completamente no invasiva, automática y coste-eficiente. Con el objetivo de habilitar el acceso a nivel global de la detección de infecciones graves, mejora la calidad de vida de los pacientes y ahorra costes sanitarios.

En 2024, Kriba ha realizado ensayos clínicos con el apoyo de 16 hospitales, algunos de ellos internacionales de países como Marruecos y Mozambique, logrando resultados muy positivos con sensibilidades del 92-95% y especificidades del 90-95%.

Se planea lanzar Neosonics® en Europa en 2026 para la aplicación de peritonitis, comenzando por España, para luego expandirse a EE. UU. Kriba está trabajando para la certificación del dispositivo y en generar colaboraciones estratégicas con lideres globales para la comercialización de la tecnología que permita acelerar y escalar el impacto del proyecto.

Liderado por Javier Jiménez, premiado por MIT como el innovador menor de 35 de España en el 2016, Kriba con un equipo de 17 expertos, ha conseguido financiación, entre otros, del EIC Accelerator, Fundación Bill&Melinda Gates y ha sido premiada como la mejor startup en dispositivo médico a nivel europeo en el EIT Health Catapult en 2020.

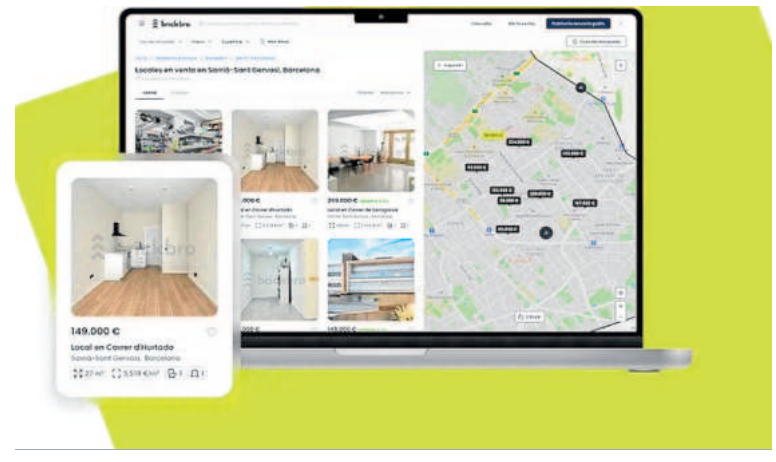
Flickea devuelve a las personas el control de sus datos

R.I. En una etapa donde los datos personales suelen compartirse sin claridad ni consentimiento, Flickea permite a cada usuario decidir qué información cede, con quién, por cuánto tiempo y con qué fin. Su plataforma transforma la gestión, almacenamiento e intercambio de documentos sensibles, priorizando la privacidad por encima de todo. Sumado a esto, Flickea está basada en el principio de "local first", la herramienta almacena los datos directamente en el dispositivo del usuario, protegidos con cifrado de extremo a extremo, asegurando que contratos, certificados, información fiscal o médica permanezcan bajo el control personal, sin riesgos innecesarios. Además, lo que distingue a Flickea es su sistema de compartición segura, que permite definir roles, plazos, trazabilidad y propósitos específicos para cada cesión, garantizando un proceso transparente y seguro que se adapta a las necesidades de cada usuario.

Con un modelo SaaS basado en suscripciones anuales, Flickea ofrece tres planes —gratuito, básico y completo— diseñados para adaptarse a diferentes necesidades.

Con un equipo experimentado en el mundo empresarial y tecnológico, y alianzas con Infoautónomos y TM System, Flickea se encuentra en fase de lanzamiento en España, con planes de expandirse a LATAM en 2026 y lanzar herramientas especializadas en legaltech, salud y seguros.

Brickbro, tecnología e inteligencia de datos para transformar el real estate comercial



R.I. El sector inmobiliario a menudo se percibe como un terreno de trámites largos y negociaciones tediosas, donde cerrar un trato puede llevar meses. Brickbro agiliza este proceso con una plataforma digital que conecta compradores y vendedores de locales comerciales, reduciendo operaciones a menos de 30 días en un entorno en línea. La empresa participará en Alhambra Venture 2025, del 1 al 2 de julio en el Palacio de Congresos de Granada, un foro que reúne a más de 70 startups y 243 inversores, habiendo canalizado 103 millones de euros en financiación desde 2014, según su sitio oficial, para proyectos en tecnología, salud y agroalimentación.

La plataforma utiliza inteligencia artificial para analizar más de 30.000 variables por inmueble, adaptando búsquedas a las necesidades de propietarios, inversores o marcas. También conecta a los usuarios con servicios como financiación, seguros o reformas, centralizando procesos que suelen requerir múltiples intermediarios. Su próxima herramienta, Brickflow, un software de análisis geográfico, ayudará a marcas a seleccionar ubicaciones para tiendas, optimizando decisiones de expansión. En 2024, Brickbro gestionó más de 60 millones de euros en transacciones, proyectando superar los 150 millones en 2025, mediante comisiones, suscripciones digitales y servicios adicionales.

Con presencia en más de 200 ciudades de España y Francia, Brickbro quiere expandirse a Portugal e Italia.

Su colaboración con el fondo Cerberus le otorga acceso a un conjunto de activos, fortaleciendo su alcance.

Bookahospi: la startup que conecta talento sanitario global

R.I. Bookahospi, una empresa tecnológica que conecta hospitales con profesionales médicos de todo el mundo a través de una plataforma digital, la misma agiliza la homologación de titulación universitaria 100% online, la gestión de visados y la organización de turnos en tiempo real. Su sistema responde a la escasez de personal sanitario cualificado, un problema que afecta a sistemas de salud globales, especialmente en regiones con déficits estructurales. En el Ceuta Tech Summit, Bookahospi destacó al ser seleccionada para este evento, subrayando la urgencia de su misión, en Europa, la falta de personal sanitario puede costar vidas en cuestión de minutos. Su plataforma, basada en un modelo SaaS, emplea inteligencia artificial para acortar los plazos de contratación y cubrir vacantes en la mayoría de las comunidades autónomas en España, además de Francia, Reino Unido y Arabia Saudi.

En paralelo, colabora con organizaciones como Sanitas, Vithas, el Gobierno de Canarias y el Ministerio de Salud de Arabia Saudita planteando el nuevo termino Healancer; La combinación entre Heal y freelance donde los profesionales de salud ahora podrán elegir como y donde trabajar, de forma global, local, en remoto o por turnos.

Bookahospi prepara su expansión como líder de Homologación Internacional Sanitaria a Estados Unidos y el resto de Europa. También, estudia aplicar su tecnología de validación documental automatizada en áreas como educación, tecnología o ingeniería.

Los disfrutones de
Oferplan Granada han
AHORRADO MÁS DE
80.000€
EN EL AÑO 2024...
además de ir a conciertos, a los
mejores restaurantes, experiencias...
ellos disfrutan sus planes
¿y tú?
Regístrate en
oferplan.ideal.es
y benefíciate
PLANESDELA SEMANA
#QUÉplanTIENES
Oferplan
IDEAL

Beat the Flow, la app de freestyle que salta del móvil a la calle

R.I. Beat the Flow nace de una escena que durante años ha crecido en las calles, sin un espacio digital propio. Esta appgame española, centrada en el freestyle como forma de expresión artística y cultural, ha sido seleccionada como finalista en Alhambra Venture 2025. Su presencia en el evento marca un paso importante para una propuesta que ha sabido unir cultura urbana, gamificación y comunidad.

El reconocimiento llega tras su paso por el Ceuta Tech Summit 2025, donde fue una de las startups seleccionadas directamente para participar en Alhambra. Desde entonces, Beat the Flow ha seguido sumando seguidores, especialmente entre jóvenes que buscan un espacio donde practicar, competir y compartir sus rimas. La app permite entrenar con cientos de instrumentales, miles de estímulos, organizar torneos entre amigos y medir progresos a través de dinámicas personalizadas. Pero su impacto no se limita a lo digital. La iniciativa se apoya en eventos presenciales como campeonatos urbanos y talleres educativos que fomentan la expresión libre y el desarrollo artístico.

El proyecto genera ingresos a través de suscripciones, sponsors, venta de productos, acuerdos con entidades públicas y privadas (B2B2C). Javi Alañón, su CEO, explica que el propósito es construir una comunidad donde la creatividad tenga protagonismo y los jóvenes puedan explorar su potencial artístico sin barreras. Actualmente, la app acaba de hacer su lanzamiento y se encuentra en pleno desarrollo de una nueva versión con la que, unido al desembarco en Latinoamérica, aspiran a cerrar el año con más de 100.000 usuarios activos.

Venturi Technologies convierte datos en decisiones para una agricultura más inteligente y sostenible

R.I. Venturi Technologies nace desde el corazón de Andalucía con una misión ambiciosa: transformar el sector agrario a través del poder de los datos. En un contexto donde la agricultura se enfrenta a desafíos crecientes, como la escasez hídrica y la necesidad de producir más con menos recursos, esta joven empresa apuesta por una tecnología desarrollada desde cero, capaz de adaptarse al terreno, al clima y a las personas que lo trabajan.

Venturi desarrolla soluciones de digitalización agraria centradas en facilitar la toma de decisiones informadas, precisas y contextualizadas. Su propuesta se basa en capturar datos en campo con tecnología propia y procesarlos para generar recomendaciones prácticas, que ayuden a optimizar el uso del agua, los fertilizantes y otros insumos, mejorar el rendimiento de las explotaciones y, sobre todo, liberar tiempo a los agricultores y técnicos, permitiéndoles centrarse en lo que realmente importa.

oGov: la startup que quiere devolver la confianza en las instituciones públicas

R.I. Con sede en Málaga, oGov es una startup govtech líder en gobierno abierto, que ha desarrollado una plataforma digital para ayudar a administraciones y entidades públicas a gestionar la transparencia con eficacia, rigor normativo y orientación ciudadana. Su tecnología automatiza procesos, organiza información pública y transforma indicadores en recursos comprensibles y accesibles tanto para técnicos como para la ciudadanía.

Su solución, modular y adaptable a distintos niveles administrativos, permite cumplir con la normativa de forma sencilla: desde cuadros de mando interactivos hasta visualizaciones en tiempo real. Su enfoque se integra con los ritmos de la administración pública y ya ha sido implantado con éxito en más de 100 instituciones públicas en España, muchas de ellas con recursos técnicos limitados que lideran la transparencia.

Gracias a su modelo B2G —basado en licencias anuales, formación y soporte continuo—, oGov garantiza una adopción efectiva y sostenible, incluso en contextos con baja madurez digital. Este enfoque le ha valido reconocimientos por el impacto de sus proyectos, destacando su inclusión en la Lista Govtech del IE, en la categoría de Calidad Democrática.

La plataforma ha demostrado reducir en un 60% el tiempo de publicación de datos obligatorios y aumentar en un 40% el cumplimiento de indicadores de transparencia en menos de seis meses.

Con un crecimiento anual exponencial y márgenes sostenibles, oGov se prepara para su expansión internacional, especialmente en América Latina, donde ya ha iniciado colaboraciones con gobiernos y entidades como el BID o la CAF. Además, mantiene alianzas activas con asociaciones municipalistas, universidades y actores de la innovación pública para enriquecer su propuesta con nuevas funcionalidades.

Labsinlove, una nueva esperanza para los cánceres sin alternativa

R.I. Labsinlove, una empresa biotecnológica con sede en Granada, desarrolla nuevos fármacos necesarios para la Terapia por Captura de Neutrones con Boro (BNCT), una tecnología de radioterapia de un solo día eficaz para tratar cánceres con bajas tasas de supervivencia, como glioblastoma, tumores neuroendocrinos de pulmón y recurrencias en cabeza y cuello. Su función es destruir selectivamente células tumorales sin dañar tejidos sanos, ofreciendo una alternativa para casos donde los tratamientos actuales son insuficientes. Del 30 de junio al 2 de julio, en el Palacio de Congresos de Granada, Labsinlove presentará esta solución en Alhambra Venture 2025.

La BNCT utiliza compuestos con boro que se concentran en células malignas, seguidos de una irradiación con neutrones que genera una reacción destructiva localizada. Labsinlove ha creado formulaciones estables, como Boflyne® y Boritol®, listas para integrarse en la práctica hospitalaria, y avanza en nuevos compuestos dirigidos como BL1131, con más precisión y eficacia en tumores complejos, como los pulmonares. La empresa colabora con centros como el Instituto Laue-Langevin (Francia), la Universidad de Pavía (Italia) y el Hospital Virgen de las Nieves (Granada), este último vinculado a un proyecto para instalar una planta de BNCT en España. Labsinlove ha abierto una ronda de financiación de un millón de euros para completar estudios preclínicos de BL1131 y preparar su registro como medicamento en investigación

Kreios Space, la primera tecnología europea que permite volar satélites sin combustible

R.I. Operar en el espacio más bajo de la órbita terrestre (VLEO, 150–400 km) había representado, hasta ahora, un límite técnico inabordable. Para entenderlo mejor, la resistencia atmosférica limita la vida útil de los satélites a pocos días o semanas. Por ello, Kreios Space, una startup española de base tecnológica, ha desarrollado un sistema de propulsión eléctrica que da una novedosa solución, el Air-Breathing Electric Propulsion (ABEP), que «respira» gases de la atmósfera para generar empuje, sin necesidad de llevar combustible a bordo. Con esta innovación —única en Europa y validada ya en condiciones reales de laboratorio— Kreios da inicio a una nueva etapa para las comunicaciones, la observación terrestre y la defensa. Con su sistema, los satélites podrán mantenerse en VLEO durante más de 10 años, con mayor resolución de imágenes, menor latencia de datos y cobertura global directa a dispositivos, sin necesidad de antenas terrestres.

Cabe resaltar que esta novedosa solución ha sido desarrollada por un equipo formado por ingenieros aeroespaciales y expertos en plasma y dinámica orbital, y asesoramiento de exdirectivos de Thales Alenia, ESA o JAXA. Gracias a ello, Kreios Space ya ha levantado más de 5 millones de euros y tiene acuerdos avanzados con operadores y gobiernos europeos. Por lo cual, en Alhambra Venture 2025, la startup busca cerrar una ronda de 8 M€ para lanzar sus primeras demostraciones en órbita en 2026 y preparar la plataforma para sus primeros contratos gubernamentales en 2027.

Biofarm Fly: Una solución rentable y sostenible a los residuos orgánicos

R.I. Mientras industrias como la ganadería tradicional dependen de recursos intensivos como la soja o la harina de pescado, y los vertederos acumulan millones de toneladas de residuos orgánicos, Biofarm Fly, una startup extremeña, sabe como extraer el potencial de los residuos orgánicos para convertirlos en proteínas de insectos, bioaceites, biofertilizantes y quitosano.

Fundada en 2022, Biofarm Fly ha desarrollado una tecnología propia patentada que transforma cada tonelada de residuos en aproximadamente 70 kg de proteína de insecto, 20 litros de bioaceite antiviral , 150 kilos de frass orgánico y 100 gramos de quitosano, un biopolímero usado en cosmética y farmacia. A diferencia de la producción de soja, que requiere 3.000 litros de agua por kilo, o la ganadería tradicional, que genera altas emisiones de CO_2, el proceso automatizado y estandarizado de Biofarm Fly consume menos de 1 litro de agua por 10 kilos de proteína y reduce las emisiones hasta en un 96 % comparado con la proteína de soja. Sus productos —Protein Fly, Lipids Fly, Frass Fly y Chitosan Fly— sirven a sectores como la alimentación animal, la agricultura, la cosmética, etc, ofreciendo una alternativa a insumos tradicionales como la harina de pescado, que presiona los ecosistemas marinos. La empresa también innova con Biofarm Fly Mobile Automatic, una planta portátil que permite a ganaderos y agricultores procesar residuos directamente en sus instalaciones, reduciendo costes logísticos al estilo de cómo las pequeñas plantas de biogás han descentralizado la gestión de energía en zonas rurales.

AIDOS, inteligencia artificial para detectar riesgos invisibles

R.I. Identificar a tiempo las señales de peligro antes de que se conviertan en un problema mayor sigue siendo una tarea compleja y más cuando se trata de individuos y no de hechos objetivos. AIDOS ha desarrollado un sistema que permite identificar comportamientos problemáticos a través de inteligencia artificial y visión por computador, sin necesidad de entrevistas o cuestionarios. Su tecnología analiza expresiones faciales, microgestos y ciertos patrones conductuales para ofrecer resultados inmediatos, aplicables a situaciones reales como la gestión de personal, el control fronterizo o la evaluación en entornos de seguridad.

La empresa, con sede en Melilla, trabaja con un variado equipo que une conocimientos en psicología, software e inteligencia artificial. Su solución ha sido puesta a prueba junto a cuerpos policiales, universidades y centros penitenciarios, lo que ha permitido mejorarla en escenarios reales. Este trabajo le ha valido el reconocimiento como Embajadora de la Innovación por ENISA y su inclusión entre las startups más destacadas del país en 2024. Además, cuenta con protección legal desde 2022, gracias a una solicitud de patente luego convertida en modelo de utilidad.

Su modelo combina software como servicio con licencias y soluciones adaptadas a instituciones, lo que permite implementar su herramienta sin grandes barreras técnicas ni costes ocultos.

The Virtual Company, plataforma para el sector inmobiliario y digital

R.I. Explorar una vivienda sin moverse del sofá, con una experiencia hiperrealista, fue solo el comienzo. Ahora, The Virtual Company, startup valenciana con trayectoria en tecnología 3D aplicada al sector inmobiliario, llega a Alhambra Venture 2025 con su nueva apuesta: CEREBRA, una plataforma de automatización basada en inteligencia artificial.

The Virtual Company presenta dos desarrollos principales de su nueva línea de negocio con CEREBRA, actualmente en fase MVP y en búsqueda activa de inversión:

Automatización de estudios de arquitectura para su marca Virtual Estate, una solución que transforma la forma en que se diseñan, presentan y comercializan propiedades en entornos virtuales 3D. Este vertical aprovecha su experiencia consolidada en visualización hiperrealista para digitalizar flujos de trabajo en arquitectura y promoción inmobiliaria.

Automatización del trabajo de un community manager, bajo la propia marca The Virtual Company, destinada a pequeñas empresas que necesitan optimizar sus operaciones digitales. Esta solución permite programar, crear contenido y gestionar comunidades online con mínima intervención humana.

Virtual Estate, su primer proyecto, ya ha sido adoptado por agencias y promotoras en España, Reino Unido y América Latina, mejorando los ratios de conversión comercial y reduciendo costes operativos. Con CEREBRA, la empresa da el siguiente paso, integrando automatización e IA para escalar procesos en sectores donde la eficiencia y la experiencia digital son clave.

ELA Aviación: Liderazgo e innovación desde Andalucía en el cielo del autogiro

R.I. Con casi tres décadas de experiencia, ELA Aviación se ha consolidado como un referente internacional en el sector de la aviación ligera. Fundada en 1996 por Emilio José López en Fuente Obejuna (Córdoba), esta empresa española diseña, fabrica y comercializa autogiros de altas prestaciones que hoy surcan los cielos de más de 30 países.

Desde sus inicios, ELA ha apostado por el control integral del proceso productivo: diseño, fabricación, ensamblaje y entrega. Esta estrategia garantiza estándares de calidad y seguridad al más alto nivel, consolidando una reputación que ha permitido la venta de más de mil aeronaves en todo el mundo.

El modelo de negocio de ELA Aviación se basa en una oferta diversificada: desde la venta directa de aeronaves hasta servicios de mantenimiento, soporte técnico y formación especializada para pilotos y técnicos. Sus productos no solo se dirigen a particulares, sino también a instituciones de formación, fuerzas de seguridad y operadores profesionales, lo que amplía su campo de actuación dentro del sector aeronáutico. La innovación es uno de los pilares fundamentales de ELA. En 2021, la compañía lanzó el ELA Evo, reconocido como el autogiro más rápido del mundo certificado. Dos años más tarde, en 2023, sorprendió al mercado con el ELA Revo, el autogiro con el despegue más corto del mundo, una solución revolucionaria para operaciones en espacios reducidos.

Gracias a una red internacional de distribuidores autorizados y a su presencia constante en ferias aeronáuticas, ELA Aviación mantiene una proyección global sin perder sus raíces andaluzas.

NAVEGAR POR LA INFORMACIÓN
DE AYER Y HOY NUNCA HA SIDO TAN FÁCIL
VENTAJAS DE KIOSKO Y MÁS

Suplementos y revistas distribuidas con el periódico

Ventajas y experiencias del **CLUB del SUSCRIPTOR**

Acceso a la **hemeroteca** con **ejemplares** de los últimos 90 días

Acceso **ilimitado** a todo el contenido de IDEAL+

Suscribete al
PACK NAVEGA
IDEAL+

23,99 €/al mes

Todo ventajas

Más información ideal.es | 958 809 809 ext. 1 (De lunes a viernes de 09:00 a 14:00 h.)

Diputación de Granada

el carmen
INCUBADORA DE EMPRESAS

www.incubadoraelcarmen.com

Impulsamos el emprendimiento innovador

La incubadora El Carmen, promovida por la Diputación de Granada, apoya el talento, fortalece el ecosistema emprendedor y transforma el territorio

Incentivos para **Desarrollo Industrial** y Proyectos **de I+D+i Empresarial**

Apoyamos tu empresa,
financiamos tu proyecto

Andalucía, aquí y ahora.
www.andaluciatrade.es

Cofinanciado por la Unión Europea
MINISTERIO DE HACIENDA
Fondos Europeos
Andalucía TRADE
Junta de Andalucía