

Programa ViaGalicia





Teté Vilar Moral

Responsable de Emprendimiento
del Consorcio de la Zona Franca de Vigo

“Hemos analizado más de 1.500 propuestas y ayudado a definir su modelo de negocio a más de 200 proyectos empresariales”

Las cifras de ViaGalicia avalan el buen hacer de una aceleradora pública impulsada por el Consorcio de la Zona Franca de Vigo y la Xunta de Galicia, que promueve proyectos innovadores e invertibles en cualquier fase de su desarrollo, siempre que tengan menos de cinco años. Con el objetivo principal de apoyar la creación y aceleración de empresas innovadoras, impulsar la transferencia de conocimiento y atraer el talento, este programa de carácter multisectorial da cabida a propuestas de todos los sectores, adelantándose, en muchos casos, a las tendencias del mercado.

VIAGALICIA

Este año se cumple el décimo aniversario de ViaGalicia, ¿cuáles han sido los principales hitos alcanzados? / Después de estos diez años hacemos balance para comprobar que hemos alcanzado ampliamente los objetivos propuestos. Ya hemos completado seis ediciones, y estamos desarrollando la séptima. Hasta el momento, hemos analizado más de 1.500 propuestas presentadas y ayudado a definir su modelo de negocio a más de 200 proyectos empresariales. En total, se han creado 78 nuevas empresas, que tras su participación en ViaGalicia han recibido más de 10 millones de euros de financiación directa en el programa. De estas, un 65% permanecen activas, superando los 45 millones de euros de facturación en el último año y habiendo cerrado rondas de financiación por valor de 60 millones de euros. ViaGalicia ha contribuido a la creación de más de 500

nuevos empleos. Además, por su transversalidad, ViaGalicia nos ha permitido identificar propuestas totalmente disruptivas, que tal vez no tendrían acogida en una aceleradora vertical, contribuyendo así a la aparición de nuevos sectores que no tenían presencia en la economía del área, identificando sectores y nuevas líneas de negocio que marcan tendencias de mercado y cumpliendo con el objetivo de seguir diversificando y modernizando nuestro tejido empresarial.

“SE HAN CREADO 78 NUEVAS EMPRESAS, QUE HAN RECIBIDO MÁS DE 10 MILLONES DE EUROS DE FINANCIACIÓN DIRECTA EN EL PROGRAMA”

¿Qué importancia considera que ha tenido este Programa de Alto Rendimiento en el desarrollo del tejido empresarial

gallego? / ViaGalicia no solo ha dado un fuerte impulso a la creación de nuevas iniciativas empresariales, también ha provocado que surgieran las aceleradoras verticales en Galicia para apoyar proyectos de sectores como el textil, la automoción y la movilidad, el aeroespacial o el turismo. Por otra parte, nuestro programa nos ha permitido identificar nuevos sectores o tendencias de mercado. Así, en ediciones pasadas surgieron propuestas en el ámbito de las mascotas (el pet tech, hoy un sector en constante crecimiento en España), sector de la salud (e-health), aeroespacial (con el auge del New Space) o la Silver Economy.

¿Qué fase de ViaGalicia suele ser más determinante para la consolidación de los proyectos que participan en la aceleradora? / El programa de aceleración se ha diseñado con el objetivo de ayudar en la validación, y puesta en marcha de las startups a través de un programa de 12 meses de duración y el acceso a financiación para el arranque de estas nuevas empresas (capital semilla para esta fase de mayor riesgo). Al finalizar la aceleración, los proyectos participan en un Investors



ViaGalicia ha permitido identificar nuevos sectores y tendencias del mercado.

Day, defendiendo sus propuestas y sus métricas ante un panel de inversores. Este encuentro es el punto de inflexión en el que las startups pueden iniciar conversaciones con inversores privados o fondos interesados, con el fin de conseguir financiación adicional que les ayude en la escalabilidad de sus compañías. En ViaGalicia ayudamos a los promotores a trabajar en el modelo, las métricas y, en definitiva, a mostrarse atractivos y prepararse para el desarrollo de una ronda de financiación. Para los inversores, el paso por una aceleradora como ViaGalicia, y el acompañamiento de los fondos de capital riesgo del programa (Vigo Activo y XesGalicia), resultan una garantía de validación. Estas rondas son fundamentales para que las empresas puedan seguir creciendo de forma exponencial y puedan afrontar nuevos retos en las siguientes etapas.

¿Qué requisitos deben cumplir los proyectos para demostrar su capacitación en cuanto a escalabilidad para poder presentarse al Investors Day? / En el programa consideramos que no deberíamos presentar en el ID a ninguna startup que no haya hecho “sus deberes”. En términos generales, para afrontar una ronda de financiación es fundamental haber realizado un buen análisis de los aspectos más importantes de tu compañía y tener clara su valoración. Por otra parte, dependen-

• SOSTENIBILIDAD Y APROVECHAMIENTO DE RECURSOS NATURALES, PUNTOS EN COMÚN DE LA 7ª EDICIÓN •

La tendencia sobre la que giran muchos de los proyectos es la sostenibilidad y el aprovechamiento de los recursos naturales, temática muy en sintonía con los ODS y con el aumento de la preocupación social por el uso de los mismos. Hay propuestas como la producción de proteínas alternativas, la revalorización de subproductos, la fabricación de textiles y calzado sostenibles, o proyectos de up-cycling. Otras son startups que trabajan con nuevas formas de cultivo más eficientes, utilizando menos recursos naturales, como la hidroponía; iniciativas que promueven el uso de energías renovables, o aquellas que creen en una educación de calidad, con el fomento de nuevas herramientas para la formación experimental y creativa.

“POR SU TRANSVERSALIDAD, VIAGALICIA NOS HA PERMITIDO IDENTIFICAR PROPUESTAS TOTALMENTE DISRUPTIVAS, CONTRIBUYENDO A LA APARICIÓN DE NUEVOS SECTORES”

do del estado del proyecto, el equipo con que cuenta, el mercado al que se dirige, la estrategia que desea abordar y con qué recursos, es importante analizar a qué tipos de financiación y de inversores acudir. Conocer cuáles son los que mejor se adaptan a tu compañía pueden marcar la diferencia entre el éxito o el fracaso de una ronda.

¿Cuáles son las claves para que las empresas consigan cerrar las rondas de financiación de forma satisfactoria? / En primer lugar, saber elegir el momento y el inversor correctos. Una de las cuestiones más importantes es que los promotores hagan un estudio exhaustivo e identifiquen cuáles pueden ser los mejores inversores para su startup. Analizar en qué tipo de proyectos suelen invertir, la fase en la que entran y su ticket medio o su rango de inversión, son claves a la hora de escoger a los mejores compañeros de viaje. Además, es crucial hacerlo en el momento adecuado para la compañía; ni muy pronto, si aún no has validado con el mercado, o aún no tienes un equipo solvente; ni muy tarde, porque hay que tener en cuenta que las negociaciones antes de cerrar una ronda suelen ser bastante largas. Es importante alinear las necesidades y expectativas de los inversores y los promotores, para afrontar el proceso satisfactoriamente. Para cerrar una ronda de financiación con garantías de éxito, tendremos que convencer a los inversores de que tenemos una idea sólida y bien planteada, que hemos contrastado suficientemente el mercado y, sobre todo, que contamos con un equipo equilibrado capaz de conducirla al éxito. Tenemos claro que los fondos invierten sobre todo en personas. Conocer bien tu startup y su mercado, saber qué parámetros utilizar para hacer una valoración adecuada de tu proyecto en la fase en que se encuentra, analizar bien qué proporción de capital estás dispuesto a ceder, o qué aspectos podrás negociar con los inversores, son algunas de las claves para abordar una ronda exitosa.



El éxito de Alén Space es fruto del esfuerzo de su equipo.

Alén Space, a la conquista del espacio con pequeños satélites gallegos

¿Cuántas empresas pueden decir que han conseguido tener un 100% de casos de éxito? Pues esta cifra es el nivel de fiabilidad que ha conseguido Alén Space en todos los proyectos en los que ha participado desde su creación en 2018. Y no ha sido por casualidad, sino por su nivel de innovación, de accesibilidad, el gran talento que reúne su equipo y, por supuesto, la capacidad de adaptarse a las necesidades de la industria.

En todo este tiempo, Alén Space ha ido creciendo exponencialmente, y ha conseguido grandes éxitos. Lograron un hito al tomar la decisión de llevar la tecnología desarrollada por el equipo en el seno de la Universidad de Vigo al mercado, situándose entre los pioneros en el campo de los pequeños satélites.

Otro valor por el que destacan es su idea de democratizar la tecnología espacial y ponerla al servicio de la sociedad. Para ello cuentan con un equipo que facilita esa accesibilidad, para exponer la tecnología al cliente y acompañarlo en todas las fases del proyecto.

Así, Alén Space ha traspasado las fronteras estatales y se ha convertido en un referen-

Su fiabilidad les permite trabajar con numerosas empresas e instituciones para acortar los tiempos de desarrollo de las misiones espaciales

te en el sector y en el New Space europeo, multiplicando por cinco la plantilla inicial hasta las 42 personas actuales.

El equipo de emprendedores que lidera este proyecto está formado por Guillermo Lamelas, CEO y consejero delegado; Alberto González, director de Tecnología; Antón Vázquez, director de Desarrollo de Negocio; Diego Nodar, director de Operaciones; y Bibiano Fernández-Arruti y Aaron Nercellas, con responsabilidades en el área técnica.

DESPEGUE DE INNOVACIÓN

Para seguir creciendo, la empresa situada en el Edificio Aeroespacial de Porto do Molle (Nigrán) ha pasado de ofrecer principalmente TOTEM SDR (radio definida por software) y software, a contar con un portfolio de 15 productos, como plataformas para



Empezaron a lo grande, siendo algunos de sus miembros partícipes del lanzamiento del primer nanosatélite español y satélite gallego al espacio, el Xatcobeo. El reto es seguir desarrollando componentes más pequeños que conquisten el espacio. Lo que inicialmente surgió como un spin off de la Universidad de Vigo, se ha convertido en una de las empresas referentes a nivel español y europeo.

satélites (1U-16U); subsistemas de comunicación (cargas útiles y ordenadores de a bordo); radios definidas por software de altas capacidades; y estaciones terrenas para operar en distintas bandas de radiofrecuencia (UHF, VHF y banda S).

La alta demanda del sector ha hecho que Alén Space se haya especializado en los satélites de telecomunicaciones y en el Internet de las Cosas (IoT). No solo ha evolucionado en cuanto a productos, también en los procesos internos que le permiten ser más efectivos y poder ejecutar misiones completas.

Esta evolución los ha llevado a ampliar la cartera de clientes que abarca a empresas, tanto pequeñas como grandes, que buscan recoger y transmitir datos para posteriormente comercializarlos; a agencias y gobiernos que quieren reforzar sus capacidades satelitales, o centros de investigación y universidades que buscan probar tecnología en órbita. Además, gracias al crecimiento sostenido tanto de plantilla como de recursos, están dando actualmente servicio en 15 países distintos.

A nivel global, la revolución de los pequeños satélites ha supuesto un antes y un después. Se ha roto con la idea de que el espacio es algo casi inaccesible y se ha abierto un abanico de oportunidades donde invertir y poner en marcha servicios y negocios muy lucrativos. Ahora ya no es necesario contar con presupuestos enormes o años de planificación para poner un satélite en el espacio o incluso una

EL ÉXITO ES NO OLVIDAR LA ESENCIA

El éxito de Alén Space es fruto del trabajo y esfuerzo de un gran número de profesionales, pero también gracias al apoyo que han mostrado instituciones y empresas, como la Universidad de Vigo; la Axencia Galega de Innovación (GAIN); el Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación (CDTI); BeAble Capital; y el Consorcio de la Zona Franca de Vigo a través de ViaGalicia. “Siempre es vital contar con actores comprometidos con un tejido productivo que innove y enriquezca a la sociedad”, afirman.

El siguiente reto es llegar a liderar el diseño, la fabricación y la operación de diferentes modelos de satélites pequeños para que sean usados posteriormente en misiones espaciales o en telecomunicaciones.

Según indica Guillermo Lamelas, CEO de la empresa, la meta final de Alén Space siempre ha sido convertirse en un “líder del mercado de pequeños satélites a nivel global. Nuestra hoja de ruta pasa por demostrar que nuestra tecnología y nuestras aplicaciones son la vanguardia de la industria, y la opción más viable dentro del mercado de componentes de nanosatélites y microsátélites”.

Apostar por la innovación y adelantarse a las necesidades del mercado aportando nuevas soluciones ha sido clave para su crecimiento

constelación completa. La realidad de la industria es desafiante, porque se requieren grandes esfuerzos en materia de innovación y financiación para plantar cara a los competidores en un mercado global. Lo que está claro es que, hasta el momento, han superado las numerosas barreras que tiene el mercado y, aun así, siguen creciendo como empresa.

LIDERANDO EL NEW SPACE ESPAÑA

Ya antes de ser Alén Space, en el 2012, los miembros fundadores participaron en uno de los hitos aeroespaciales de Galicia y España, participando en la creación y el lanzamiento del primer nanosatélite de facturación local, el Xatcobeo. Después, ya bajo el paraguas comercial de Alén Space, no han abandonado el sendero del éxito, pues participar en un reto tan importante y en un sector tan exigente es ya un hito importante.

Posicionarse a la cabeza de una industria como la aeronáutica requiere de retos como la organización del evento New Space España, que cuenta ya con dos ediciones, ambas en Vigo.

Además de buscar este posicionamiento internacional, Alén Space tiene dos grandes retos de futuro a los que hacer frente. Por un lado, la crisis de suministros en todos los sectores, incluida la de los componentes tecnológicos. Y, por otro, el crecimiento necesario de la plantilla, ocupando perfiles técnicos muy concretos en una empresa de

estas características y situada en la zona de Nigrán.

“La financiación es el combustible necesario para alcanzar nuestras metas. Dotarnos de ella apoyándonos en diferentes mecanismos ha sido clave en nuestro despegue y será fundamental para hacer posible el crecimiento esperado”, asegura Guillermo Lamelas. Además, es fundamental analizar el perfil de inversor. “Debe estar alineado con los objetivos del equipo fundador”, agrega. En su caso, han logrado 1 millón de euros.

Pese a la complicada situación mundial, el interés por los pequeños satélites se ha visto incrementado por múltiples intereses

En los últimos años, Alén Space ha trabajado con clientes y partners tan valiosos como la Agencia Espacial Europea (ESA), el Instituto Nacional de Técnica Aeroespacial (INTA), la empresa tecnológica Sateliot, la Universidad de Brasilia (UnB), la Agencia Espacial de Indonesia (BRIN), la Agência Espacial Brasileira (AEB), Egatel, Gradiant, Puertos del Estado y algunos que no se pueden mencionar debido a los acuerdos de confidencialidad que han suscrito con ellos.





El equipo está formado por doctores, MBA e ingenieros de software.

Líderes en biometría facial crean la mejor solución antispoofing

Detectar la oportunidad de negocio fue el paso definitivo que en 2019 dio vida a Alice Biometrics. Ocurrió tras más de diez años de experiencia y trabajo en investigación y desarrollo de tecnología de reconocimiento facial antifraude en el centro tecnológico Griadant de Vigo con Mikel Díaz de Otazu como CEO, Esteban Vázquez Fernández como CTO al frente y gracias a un amplio equipo multidisciplinar y comprometido con la idea de crear un producto tecnológico seguro, rápido e inteligente.

El objetivo era proteger la identidad online en situaciones tan cotidianas como hacer una foto o entrar en tu aplicación favorita. En este sentido, las contraseñas escritas ofrecen una seguridad relativa, pero hay otros sistemas, como el reconocimiento facial que son sinónimo de máxima protección. Eso junto con el uso de la inteligencia artificial ha generado un producto en el que cada vez confían más empresas.

La aceptación y contratación de los productos de seguridad informática ha ido creciendo de forma progresiva y constante. En tan solo dos años Alice Biometrics ha triplicado su cartera de clientes, entre

Uno de los objetivos a medio plazo es convertirse en referente global en biometría facial y validación documental

los que figuran empresas tan potentes como Verse o Cooltra.

De esta forma, en muy poco tiempo han dado el salto a nivel internacional, conquistando con su tecnología a empresas de Europa, América y Asia, en las que comercializan las soluciones SaaS B2B de seguridad en dispositivos electrónicos.

PRODUCTOS ANTIFRAUDE: EL HITO DE ALICE BIOMETRICS

En este sentido, uno de los objetivos marcados a medio plazo es convertirse en una empresa referente internacional en la creación y comercialización de productos antifraude a nivel global. Un hito que respaldaría el buen hacer de este equipo de trabajo que apostó por la transformación de las investigaciones y los estudios previos como fórmula de



Alice Biometrics sigue sorprendiendo al mercado al conseguir mejorar la tecnología aplicada a la verificación de identidad online. Para ello, han diseñado una solución con la que se protege el acceso a dispositivos de una forma totalmente automática y segura que no necesita la intervención humana durante el registro de ese nuevo cliente o perfil.

éxito en el ámbito de la biometría facial y validación documental.

Y es que el éxito en este campo no es gratuito y requiere un gran esfuerzo de actualización e investigación constante. A nuevos intentos de fraudes, nuevas respuestas. Es por ello, que Alice Biometrics ha sabido construir una solución realmente diferencial, que solventa la necesidad de verificar la identidad de las personas en remoto, de una manera única. El hecho de tener la mejor solución en antispoofing totalmente automatizada permite ofrecer un servicio a sus clientes que facilita el proceso de identificar a sus usuarios de la manera más rápida y segura.

En la actualidad, Alice Biometrics se encuentra en una fase de crecimiento continuo debido al nivel de éxito de contratación de los servicios que ofrece y su implantación a nivel internacional. Este avance ha llevado a la empresa a enfrentarse a nuevos retos, como seguir ampliando su presencia internacional, conseguir una escalabilidad de los equipos de manera lógica y adecuada y seguir creciendo con fondos propios.

En cuanto a su experiencia en rondas de inversión, han cerrado una primera ronda. Actualmente ya han alcanzado el break even y están generando unos ingresos de un millón de euros, por lo que prefieren seguir creciendo con fondos propios.

Esta situación está motivada por varios factores que acreditan su buena ges-

EL PAPEL DE LA IA EN LA SEGURIDAD DIGITAL

A nadie se le escapa que la inteligencia artificial va a tener un papel destacado en todos los ámbitos que nos podamos imaginar. Sin duda, también va a ser un punto a tener en cuenta en la seguridad de todos los procesos informáticos y digitales que conocemos hasta el momento.

Desarrollar nuevas tecnologías que mantengan el pulso a nivel internacional y sigan siendo útiles para evitar fraudes y para validar la autenticación de los usuarios requiere saber gestionar y aprovechar el potencial que ofrece la IA.

Alice Biometrics se ha centrado siempre en ofrecer la mejor tecnología disponible para tener los productos y servicios más desarrollados y seguros del momento. En este sentido, una de las señas de identidad de la empresa tecnológica es la investigación continua.

De este modo, siguiendo su filosofía de crear un mundo digital más seguro, ha integrado como una herramienta más la inteligencia artificial a sus productos para verificar usuarios online.

Seguir creciendo con fondos propios y centrarse en generar equipos escalables son dos de los retos de Alice Biometrics

ción, como el crecimiento sostenido en el tiempo, el éxito de sus ventas, llegando a triplicar la cartera de clientes en muy poco tiempo, y la rentabilidad de sus propios recursos.

VIAGALICIA: UN ANTES Y UN DESPUÉS EN SU MODELO DE NEGOCIO

Por esta razón, llegar a ViaGalicia les ofreció la oportunidad de afinar y perfeccionar un modelo de negocio que les está dando muy buenos resultados y de seguir mejorando y creando nuevos productos y servicios en el ámbito de la seguridad en los dispositivos electrónicos.

En medio de un sector en continuo cambio y que cada vez requiere soluciones diferentes, Alice Biometrics está centrada en reforzar y evaluar su tecnología frente a nuevas formas de fraude y malos usos.

El uso masivo de dispositivos electrónicos e informáticos en el día a día ha abierto nuevas vías de comunicación y gestión de procesos públicos y privados. Estas nuevas formas de hacer también requieren nuevos sistemas que garanticen la seguridad de los usuarios, motivo por el que cada vez ganan más importancia aquellas soluciones tecnológicas que garantizan la verificación de identidad.

Con el auge de los servicios a distancia, los entornos de trabajo virtuales y las incipientes oportunidades en el metaverso se dan una serie de circunstancias. Por

un lado, aumentan los intentos de fraude y, por otro, las normativas a cumplir, como la GDPR, KYC y SEPBLAC, son cada vez más complejas.

Por esta razón, existe una creciente necesidad de aportar soluciones que minimicen el fraude de identidad, cumplan con las normativas y procedimientos vigentes, al tiempo que este proceso se lleva a cabo con la menor fricción posible.

El contexto mundial exige nuevas y rápidas soluciones antifraude en las que Alice Biometrics es referente

Ante este contexto, desde Alice Biometrics manifiestan que quieren “seguir estando ahí, evolucionando el producto para hacer frente a este entorno cambiante y seguir dando soluciones de verificación de identidad cada día a más empresas e industrias que lo demandan”.

La tecnología de Alice Biometrics se puede aplicar en diferentes ámbitos. Por ejemplo, la herramienta permite que los bancos se adapten a la legislación a la hora de abrir cuentas o en transacciones de riesgo a través de la autenticación biométrica. También es muy útil en el sector turístico, ya que mejora la experiencia de los huéspedes en el check in.





El CEO de Boardfy, Fernando Gómez, destaca la importancia que tendrá la inteligencia artificial en el sector.

boardfy

Boardfy nació de una necesidad y hoy es líder a nivel mundial en el sector del pricing. Su plataforma se encuentra entre las mejores en estrategia de precios para operar con garantías en el ecommerce y sus cifras marean: hacen más de 1.000 millones de revisiones de precios al mes y facturan más de un millón de euros al año.

Boardfy, la herramienta más eficiente para diseñar una buena estrategia de precios

La empresa ya tenía clientes cuando llegó a ViaGalicia, sin embargo, entrar en la aceleradora “era un lujo que no podíamos dejar pasar”, cuenta Fernando Gómez, CEO de Boardfy. Esta startup gallega ya operaba con un buen conocimiento del mercado –el segmento de las empresas de ecommerce que necesitan conocer los precios de los productos de la competencia para fijar los suyos y modificarlos según exijan las variaciones del pricing–, pero el programa fue su proceso de aceleración.

“Desde entonces, hemos ido construyendo un producto que ha evolucionado con las necesidades de nuestros clientes, con tecnología cada vez más sofisticada y ganando clientes en más de diez países. Ya hemos cubierto la etapa de pasar de cero a un millón y hacemos más de 1.000 millones de revisiones de precios cada mes”, explica Fernando Gómez.

Boardfy emplea el machine learning, el Big Data y la inteligencia artificial (IA) para rastrear y monitorizar precios de productos que están a la venta en todo el mundo a través de plataformas de ecommerce o páginas web de marcas, lo que ofrece a sus clientes la posibilidad de fijar o, en su caso, modificar sus pro-

La startup utiliza machine learning, Big Data e Inteligencia Artificial para monitorizar productos en webs de todo el mundo

pios precios en función de su estrategia de ventas.

Fernando Gómez cree que detrás del éxito de la plataforma (que opera en la nube) hay dos razones de peso: calidad y rapidez. “La calidad del dato quiere decir que cuando aseguramos que un precio es el de un producto concreto nos referimos a ese producto y no a otro parecido”, asegura Gómez.

“Y la rapidez en los tiempos de monitorización de los precios significa que revisamos el precio de cualquier producto en casi cualquier web del mundo en ciclos de cuatro horas”, añade. A eso se une que el servicio de soporte premium de Boardfy garantiza un tiempo de respuesta casi récord: una hora.

La vocación de la startup, no obstante, se dirige a automatizar los procesos que ayuden a los clientes a mejorar su ecommerce y sus marcas de manera autónoma y automática, evitando la repetición de informes que al día siguiente no sirven porque los precios han cambiado.

SOCIOS DE LUJO

Boardfy resolvió de modo satisfactorio las rondas de financiación organizadas por ViaGalicia a pesar de que no fueron exactamente lo que preveían. “En un entorno de startup, nada es nunca como prevés”, recuerda el CEO, que explica que en su caso estuvieron “invertidos desde casi el momento cero por Carlos Blanco, todo un referente en el sector, y más tarde tuvimos la suerte de conseguir la entrada de BStartup del Banco Sabadell. A partir de aquí, completar la ronda con business angels ya fue mucho más simple y ahora estamos acompañados con socios de lujo por lo que representan y por lo que ayudan”, detalla.

La financiación obtenida en aquel proceso permitió a Boardfy convertir un producto que funcionaba bien, pero que no era escalable, en una plataforma sólida y muy escalable que les permitía crecer y avanzar cada día y algo no menos importante: captar clientes. “Siempre hemos tenido claro que por muy startup que seas, vivir de los clientes es el hito más importante”, sostiene Fernando Gómez.

En la actualidad, Boardfy ya ha alcanzado el millón de euros de facturación anual,

• MONITORIZAR LA COMPETENCIA EN TIEMPO REAL •

La plataforma diseñada y comercializada por Boardfy opera desde la nube, sin necesidad de instalar ningún tipo de software, y en poco tiempo ha conseguido posicionarse como el sistema de monitorización y dinámico pricing más rápido del mundo, una herramienta que permite a sus usuarios monitorizar a sus competidores o distribuidores, realizar cambios de precios de forma automática y optimizar sus campañas de Google Shopping en un mercado cada vez más global y competitivo.

Pero la monitorización de precios es sólo una parte de la oferta de servicios de la plataforma. Un panel de control permite al usuario estudiar todo el Big Data de precios para conocer así la estrategia de su competencia y un optimizador de campañas, sacar el mayor partido de los anuncios de Google Shopping, mientras que la aplicación de inteligencia artificial ofrece la posibilidad de cambiar los precios en tiempo real con más de 900 combinaciones para optimizar el catálogo de productos propios y su precio.

La financiación obtenida les permitió convertir un producto que funcionaba bien, pero que no era escalable, en una plataforma sólida

da empleo a 15 personas completamente en full remote y su previsión es continuar creciendo, mejorando el producto y ayudando a las empresas de retail y a las marcas a mejorar su negocio.

“Tenemos en la cocina tres grandes proyectos anexos al core de nuestro negocio que creemos que van a ayudar a Boardfy como plataforma a hacerse mayor y pasar al siguiente nivel”, anuncia el responsable de la compañía.

Una vez consolidada en el mercado nacional, Boardfy inició su plan de internacionalización y actualmente el 30% de sus ventas proceden ya de otros países europeos.

“Lo intentamos en Estados Unidos, pero el norteamericano es un mercado que sólo puedes atacar estando allí y Latinoamérica, a pesar del idioma común, no es un mercado sencillo, por lo que como en Europa todavía hay mucho por hacer, creemos que no tiene sentido pensar en cruzar el charco ahora. Estamos en Europa y aquí nos quedaremos”, resume Gómez.

El CEO de Boardfy es consciente de la importancia que la inteligencia artificial (IA) tiene en un sector tan innovador como en el que opera su compañía y, aunque está convencido de que más pronto que tarde su aplicación se extenderá a

casi todos los sectores productivos, ahuyenta los temores sobre las implicaciones que ello tendrá sobre el tejido laboral.

La empresa ha
iniciado su plan de
internacionalización,
actualmente el 30%
de sus ventas
proceden de otros
países europeos

“La IA no le va a robar su empleo a nadie, pero determinados trabajos deben adaptarse y aprovechar las ventajas que ofrece, y en nuestro sector más”, explica Fernando Gómez.

También prevé tiempos de grandes cambios: “Si la llegada de internet supuso un antes y un después, la brecha que va a generar la IA va a ser todavía más grande. En nuestro sector va a estar a cada paso, donde menos lo imaginas, y lo interesante para empresas como la nuestra será apoyarse en ella para hacer mejor y más rápido procesos que ahora tienen un coste muy elevado en horas o en dinero”.





Su compromiso con la formación y el talento del equipo es total.

COCO, la plataforma de inteligencia artificial de salud financiera más precisa del mercado

Coinscrap Finance nace en 2016, en Ourense, para ayudar a sus clientes a ahorrar mediante un sistema B2C, un formato con el que alcanzaron el éxito y que les ha servido de impulso para ampliar servicios en el sector B2B, aportando soluciones que mejoran la adaptación del cliente y la satisfacción con sus productos. Ahora mismo, el catálogo de servicios y productos no deja de crecer, a la vez que la empresa se expande internacionalmente: Europa y Latinoamérica.

El uso de las nuevas tecnologías y de la inteligencia artificial les ha llevado a ser un referente en las fintech, ya que cuentan con un programa propio de inteligencia artificial, denominado COCO, que permite acceder a los datos transaccionales de los clientes y entenderlos con más de un 90% de precisión, para, posteriormente, realizar recomendaciones que aporten valor tanto al cliente como al usuario final.

Esta empresa puesta en marcha por David Conde, como CEO; Óscar Barba, CTO; y Juan Carlos López, CPO; “desata todo el poder del dato transaccional bancario para ofrecer productos y servicios hiperpersonalizados al cliente de banca y seguros”, señalan.

Su propuesta de inteligencia artificial ha consolidado a esta empresa como referente en un sector tan competitivo como el de las fintech

Actualmente se ha consolidado en el mercado fintech pese a las reticencias del sector bancario, uno de los más regulados del mundo, pues han sabido ofrecer soluciones innovadoras e inteligentes que se adaptan tanto al pequeño consumidor como a grandes empresas. De hecho, es capaz de implementar desarrollos de marca blanca en semanas, porque dispone de la tecnología, la experiencia y el know how necesarios.

PRODUCTOS POSICIONADOS INTERNACIONALMENTE

Las herramientas digitales que diseña Coinscrap Finance han demostrado ser eficaces no solo en la gestión de la economía personal y/o empresarial, sino que, además, aumentan el tiempo de uso de sus aplicaciones y, en consecuencia, el



Coinscrap Finance ofrece un servicio para la gestión y planificación financiera que facilita el ahorro. Lo que en su origen era un sistema para finanzas personales, se ha convertido en un partner esencial para algunas de las principales entidades bancarias internacionales. Y en los dos últimos años han cerrado su tercera ronda de financiación por 2,2 millones de euros.

engagement del cliente, la satisfacción y la lealtad.

Por todo esto, y como resultado del buen trabajo, empresas líderes en su sector, como Santander, Allianz, Mapfre o EVO Banco, han depositado su confianza en los servicios diseñados e implementados por Coinscrap Finance, ampliando el mercado inicial por el mundo hispanohablante. Estas empresas no solo han confiado en sus servicios, sino que les incluyen en sus discursos y ponencias sobre cómo la innovación les ha situado como líderes en el mercado bancario, cada vez más competitivo debido a la creación de neobancos y la consiguiente fuga de clientes.

En la actualidad cuenta con siete potentes herramientas que abarcan la categorización y enriquecimiento del dato transaccional, la generación de valiosos insights financieros, la gestión de finanzas personales, la estimación de huella de carbono, la creación de programas de fidelización a través de cashback o su último lanzamiento: COCO {Insurance}, un módulo que emplea open banking para mostrar en un mismo lugar todas las cuentas del usuario y así poder ofrecerle el producto que se ajusta mejor a sus necesidades en el momento adecuado. Con él, las aseguradoras pueden identificar pólizas en curso –con su fecha de vencimiento–, descubrir activos financieros y no financieros, hábitos de consumo, deudas e impagos, etc.

Para David Conde, “todo esto no sería posible sin el aprendizaje adquirido. Hemos

•
COINSCRAP FINANCE,
RECONOCIDO
INTERNACIONALMENTE
EN EL SECTOR
•

Una de las características que avala el buen desempeño de la empresa, es que, casi desde su fundación, Coinscrap Finance ha recibido numerosos reconocimientos, incluyendo el Premio Paraguas por la Hucha Inteligente de EVO, el premio Startup Más Innovadora de El Referente y el Top 20 Startup en Europa de Startup Lighthouse.

A la vez que aumentaban los productos, los reconocimientos, y la satisfacción de los usuarios también fue creciendo su presencia internacional. Así, en 2018 comenzaron a expandirse internacionalmente con la ayuda de Mapfre, llevando su planificador financiero a México y ofreciendo soluciones para el ahorro de las familias

“En la actualidad, consolidamos nuestra posición como scaleup madura gracias a alianzas estratégicas, como la pertenencia a Fintech House Lisboa y la Asociación Fintech México, que nos ha permitido afianzar nuestra presencia en Europa y Latinoamérica mientras mantenemos un crecimiento sostenido”, explica David Conde.

Desde sus inicios han conseguido atraer la atención de importantes grupos, como Indexa Capital, Fundación Innovación Bankinter o DraperB1.

En Coinscrap Finance destacan sus productos totalmente innovadores y enfocados a solucionar los problemas reales del usuario

aumentado la repercusión de nuestra marca”. Ahora se centran en continuar avanzando en su estrategia de crecimiento.

TECNOLOGÍA AL SERVICIO DE LAS PERSONAS

Coinscrap Finance no se olvida de las familias; está en su filosofía inicial, en su misión, en sus valores y en su esencia. Para los próximos dos años quieren llegar a más de dos millones de familias para ayudarles en la gestión de los ahorros. “Para hacerlo realidad, aspiramos a ser la plataforma de IA de salud financiera más precisa del mercado, gracias a los datos transaccionales y a los principios de economía conductual”, tal y como explica su CEO.

La escalabilidad de los productos, herramientas de medición precisas para lograr mejores resultados, el inconformismo para seguir innovando con valentía, la mente abierta para añadir todo aquello que beneficie a clientes y a la empresa, el detallismo para ser un ejemplo, y el “Run, baby, run para acelerar los procesos cuando es necesario,” son los principios básicos que mueven las decisiones de esta empresa.

Durante este tiempo, han ido ganando experiencia también en las rondas de financiación, en las que han alcanzado cerca de 3 millones de euros, “que favorecen nuestro crecimiento y generan confianza en los inversores actuales y potenciales”, aseguran. Para Coinscrap Finance supone superar una serie de auditorías,

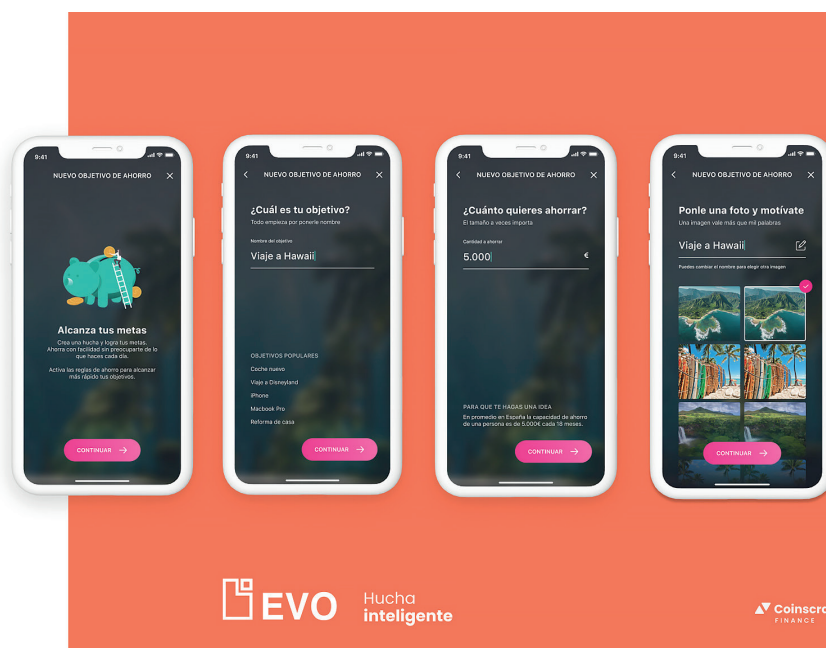
mantenerse alerta respecto a la mejora de procesos, gestión del conocimiento y protocolos de actuación.

No ha sido un golpe de suerte, el éxito de sus productos se debe a su capacidad para innovar y poner solución a problemas reales de los clientes, ya que todos sus productos están pensados para que bancos y aseguradoras puedan mejorar la experiencia del usuario.

Los buenos resultados de la compañía les han permitido tener un crecimiento exponencial en equipo, clientes e inversión

El futuro inmediato de Coinscrap Finance no escapa de la situación económica actual y el avance de la inteligencia artificial y otras tecnologías. Detectar las necesidades del sector financiero antes incluso de que surjan es vital para ofrecer los mejores desarrollos en materia de innovación.

Por otro lado, estar permanentemente actualizados implica una importante inversión en tiempo y RR. HH. Así, el compromiso con la formación y la captación y retención de talento es total, llegando a duplicar el número de miembros del equipo hasta casi el medio centenar.





De izq. a dcha.: Alberto Doval, CTO; Víctor López y Agustín Tourón, fundadores.



Councilbox es una empresa especializada en crear salas virtuales que dotan de seguridad jurídica cualquier reunión online que necesita este tipo de garantías. La firma proporciona tecnología y apoyo para la celebración de plenos, juntas de gobierno, reuniones societarias o comités de dirección. Hoy es un referente en España en su sector.

Councilbox, la empresa legaltech de vanguardia y pionera en crear salas virtuales seguras

Cuando sus fundadores decidieron presentar el proyecto a ViaGalicia, Councilbox era sólo una idea. Hoy la empresa da empleo a 45 personas, su producto tecnológico ha logrado captar importantes inversiones públicas y privadas y tiene entre sus clientes a organismos públicos y privados de primer nivel.

“La aceleradora nos pareció el instrumento ideal para convertir nuestra idea en una realidad –explica Víctor López, cofundador de la empresa junto con Agustín Tourón– porque contaba con financiación inicial para el proyecto, ofrecía unos tutores y un programa de contenidos interesantes, así como una red de mentores con los que validar nuestra futura solución”.

“En la actualidad –continúa– Councilbox es un proyecto consolidado que cuenta con la confianza de cientos de clientes, entre los que se encuentran multinacionales y administraciones públicas tan relevantes como el Ministerio de Justicia o distribuidores como Telefónica, tiene presencia internacional y, lo más importante, Councilbox se ha convertido en un proyecto con un impacto positivo en la calidad de vida de las personas”.

Desde su entrada en la aceleradora ViaGalicia, la firma multiplicó por cuatro su plantilla y también su facturación

SEDES EN MADRID Y BARCELONA

La compañía fue fundada en 2015 y cuenta ya con sedes en Nigrán (Pontevedra), Teo (A Coruña), Madrid y Barcelona. Víctor López define Councilbox como la creadora de una plataforma “legaltech pionera de salas virtuales seguras” que permite la celebración con seguridad jurídica de reuniones telemáticas que requieren de validez legal, “como la videoatención ciudadana, tanto pública como privada, o las reuniones telemáticas de gobierno corporativo”.

La videoatención ciudadana, la seguridad jurídica digital y las evidencias de Blockchain son las tres características que hacen singular un proyecto que tiene importantes valores diferenciales y ventajas competitivas respecto a otros productos que, a priori, son similares.

“Councilbox crea salas virtuales seguras que dotan de seguridad jurídica digital cualquier proceso jurídico de forma completa, con trazabilidad de principio a fin y que almacena evidencias Blockchain inmutables, con sellado de tiempo de todo lo que ha sucedido en el proceso, no solo de partes aisladas del mismo como hacen nuestros competidores”, describe López.

Esta singularidad del producto permitió a la compañía acceder a importantes fuentes de financiación, tanto pública como privada, desde su inclusión en ViaGalicia.

En su primera ronda de financiación, la empresa logró captar financiación de capital riesgo por importe de 5 millones de euros, a los que se sumaron desde 2015 otros 2,3 millones procedentes de entidades bancarias tradicionales y 2,2 millones de euros vía subvenciones para actividades de I+D+i y, en menor medida, para planes de internacionalización.

El cofundador de Councilbox reconoce que la primera de las rondas de inversión en la que participó la compañía no fue lo que en principio esperaban sus responsables. “Fue un proceso demasiado largo, agotador y poco gratificante, por lo que creo que fue un acierto haber contratado a abogados expertos en la gestión de este tipo de rondas porque ellos nos ayudaron en la negociación”.

En cualquier caso, fue esa financiación la que permitió abordar las primeras fases de crecimiento de la compañía, cuando la

LA PLATAFORMA FÁCIL DE INSTALAR QUE HABITA EN LA NUBE

Councilbox es mucho más que una excelente plataforma para celebrar reuniones remotas con total seguridad jurídica. Frente a otras soluciones, genera evidencias electrónicas de cada paso y de cada acción realizada, dejando trazabilidad de cada trámite o reunión de principio a fin en una cadena inmutable de blockchain. Ofrece un plus de seguridad.

Además, Councilbox reside en la nube y es tan fácil de implantar como de utilizar: permite organizar, convocar y celebrar las reuniones que requieren seguridad jurídica a través de sencillos pasos y en una sola herramienta que lo integra todo. ¿Quién da más? Y es que, en realidad, los usuarios de este producto tan sólo necesitan un navegador web, lo que supone no sólo un ahorro de tiempo y de costes de desplazamiento, sino que, según aseguran sus responsables, contribuye a mejorar la satisfacción final del cliente.

Estas son algunas de las características diferenciales que convirtieron a esta herramienta diseñada por la startup gallega en un producto de referencia en el mercado de las plataformas de reuniones y trámites en remoto.

Councilbox se fundó en 2015, está presente en cinco países y espera triplicar sus ventas este ejercicio

plantilla pasó de 10 personas en 2020 a más de 40 en la actualidad y la facturación se multiplicó por cuatro, hasta superar los 3 millones de euros en un solo ejercicio.

Además, el crecimiento fue paralelo a un plan de internacionalización que llevó a Councilbox a captar clientes en cinco países. “Actualmente, tenemos distribuidores activos en Países Bajos, Italia, Polonia, Portugal, México y Arabia Saudí”, apunta el CEO. Además, gracias a partners como Microsoft, nuestro objetivo es que Councilbox se convierta en una compañía global.

Para este año su cofundador confía en “triplicar su actividad y superar ampliamente las 1.000 licencias del producto de Oficina Virtual de Atención al Ciudadano (OVAC) implantadas en organismos públicos, gracias a que con Councilbox es posible realizar trámites videopresenciales entre ciudadanos y funcionarios”.

Hoy, tras ocho años en el mercado y habiendo alcanzado la consolidación de su Oficina Virtual de Atención Ciudadana (OVAC) como referente en la realización videopresencial de trámites administrativos con plena seguridad jurídica, Councilbox contempla la irrupción de las tecnologías de desarrollo de la inteligencia artificial (IA) como un punto de inflexión en el sector “porque sin duda –señala López– abrirá nuevas oportunidades para mejorar la atención ciudadana, ayudará a los

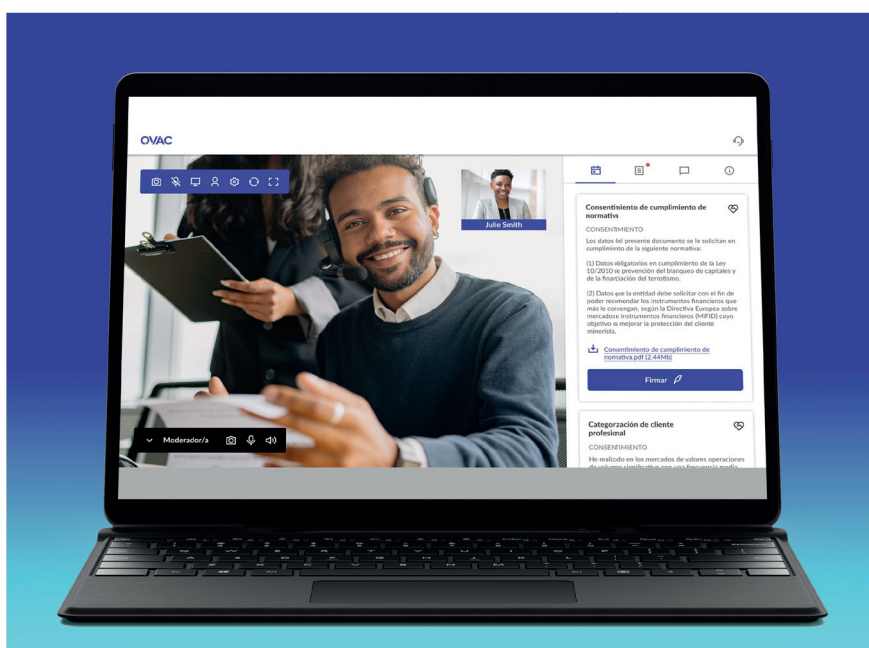
trabajadores públicos a prestar una mejor atención y acercará la Administración a los ciudadanos de una forma inclusiva”.

Por el momento, empresas públicas y privadas cuentan ya con esta herramienta para celebrar reuniones, asambleas e incluso juntas de accionistas de forma videopresencial, modalidad que con la pandemia del Covid-19 demostró ser tan eficiente como la tradicional, a la que supera en ahorro de costes y disminución de riesgos.

Administraciones públicas y multinacionales figuran entre los clientes de esta startup gallega

De hecho, entre las últimas aplicaciones de la puesta en marcha de esta iniciativa desarrollada por Councilbox está la del voto telemático mediante un sistema que garantiza la absoluta fidelidad y evita incluso el riesgo de cualquier tipo de error o manipulación durante el proceso gracias a la trazabilidad que garantiza desde su inicio hasta el final.

Todo ello le permite aportar unas cifras incontestables: más de 200 clientes, 190.000 personas convocadas a reuniones y hasta 240.000 votos emitidos, registrados y contabilizados.





La plantilla de Netun Solutions ha pasado de tres trabajadores a más de una veintena.

Help Flash, la baliza salvavidas de las carreteras españolas nació en Galicia

El germen surgió en Vigo, pero pronto se extendió por toda España y ahora mira a Europa de la mano de una normativa más protectora de la seguridad vial. Netun Solutions focalizó su actividad inicial en el diseño, la producción y la comercialización de balizas de señalización de peligro o accidentes, pero enseguida se dio cuenta de que la tecnología ya permitía unir esa primera señal de peligro con la conectividad necesaria para alertar de cualquier situación a los servicios de emergencia geolocalizando la incidencia en tiempo real.

Fue así como nació Help Flash IoT, el producto estrella de una compañía que, en apenas unos años, pasó de una plantilla de tres trabajadores a más de una veintena y de facturar 250.000 euros a superar los 10 millones de euros.

El producto consiste en una baliza luminosa V16 que evita al conductor o conductora que sufre algún percance en la carretera tener que salir del vehículo para señalar su posición con el fin de advertir a otros conductores, lo que a su vez evita el riesgo de ser atropellado.

Al mismo tiempo, la señalización luminosa es mucho más visible y la tecnología per-

La facturación de Netun Solutions creció de 250.000 euros hasta los 10 millones de euros gracias a su producto estrella

mite, a través de la aplicación Incidence App, que los equipos de emergencia puedan localizar la ubicación de la incidencia, lo que disminuye el tiempo de espera.

Netun Solutions ya ha vendido dos millones de unidades de sus balizas, aunque el cambio de la normativa aprobado en España el pasado diciembre, que prioriza la seguridad mediante el uso obligatorio de este tipo de balizas de señalización de última generación, augura un crecimiento aún mayor de las ventas.

LAS CIFRAS

“Arrancamos 2023 recuperando los niveles adecuados de cifras de negocio, acumulando a fecha de hoy una facturación superior a la alcanzada en 2022 gracias a la publicación, el pasado 21 de diciembre, del Real Decreto 1030/2022”, explica la directora general de Netun Solutions, Nieves Cao.



En 2016 veía la luz una idea surgida con el propósito de mejorar la seguridad vial y, a su vez, alumbraba una empresa pionera y ya emblemática de su sector en España. Netun Solutions surgió por la iniciativa de Jorge J. Costas y Jorge Torre por aunar el emprendimiento empresarial y el interés por salvar vidas en las carreteras españolas.

El frenazo de ventas en 2022 se debió, indica Cao, “al retraso normativo y de la comunicación de la DGT”, que provocó que automovilistas retrasasen la adquisición de estos aparatos, que pronto serán obligatorios. Pese a todo, la compañía cuenta actualmente con 23 trabajadores repartidos en tres centros de trabajo y se encuentra en pleno crecimiento tras la publicación de la norma.

La directora general de Netun Solutions cree que el éxito de Help Flash “radica en la definición de un objetivo y una estrategia claros, así como en la creencia y el trabajo de todo un equipo para la consecución del mismo. De esta manera se ha conseguido un modelo de éxito que actualmente permite salvar vidas en España y, en los próximos años, en otros países europeos”, afirma.

Nieves Cao también apunta: “Somos líderes en la categoría de señales V16 y un referente en seguridad vial, conseguimos inicialmente una homologación del producto en 2018 y actualmente se ha adoptado nuestra solución como obligatoria, en detrimento del antiguo triángulo reflectante, para el caso de accidente o avería”.

Y es que el papel de la internacionalización es clave para Netun Solutions. “Nuestro modelo de negocio es fácilmente escalable y la estrategia es replicar y perseguir el cambio legislativo en otros países, empezando por la Unión Europea y terminando por el resto del mundo”, avanza Cao, que explica que hay que tener

DOS VISIONARIOS CON ESPÍRITU EMPRENDEDOR

Los promotores de uno de los productos más exitosos de la iniciativa empresarial gallega tienen más cosas en común de lo que suele ser habitual. Ambos son de Vigo, ambos eran guardias civiles y también compartían unas inquietudes emprendedoras que les habían llevado a embarcarse en algunos proyectos que no salieron bien.

No fue el caso de Help Flash, un dispositivo llamado a sustituir a los tradicionales triángulos reflectantes que todo automovilista debe llevar en el maletero de su coche. Tan simple como eficaz. Una idea maestra.

Las ventajas de la baliza luminosa respecto a su antepasado reflectante son evidentes. Su reducido tamaño, similar a una sirena de policía, permite llevarlo en cualquier lugar; su instalación hace posible colocarlo con una sola mano y sin abandonar el vehículo, simplemente bajando la ventanilla y dejando que se sujete al techo de la carrocería mediante un imán; el haz de luz que desprende es visible a un kilómetro de distancia y, como detalle más innovador, su conectividad permite que se pueda compartir la ubicación con la Dirección General de Tráfico a través de Incidence App, lo que acelera la llegada de la asistencia.

La empresa ya vendió dos millones de unidades de sus balizas antes de un cambio normativo que disparará las ventas

en cuenta que un objetivo común de los países en materia de seguridad vial “es reducir el número de víctimas en carretera y la luz V16 promueve esta máxima porque evita a los conductores tener que bajarse del vehículo”.

En opinión de la directora general de Netun Solutions, la evolución de la empresa desde su participación en ViaGalicía ha sido “muy positiva”, con un crecimiento sostenido en el tiempo “que nos permitió convertirnos en la empresa líder en el sector de las señales V16 y en la promotora de un cambio legislativo, por ser los creadores de la nueva solución”.

“ViaGalicía –continúa Cao– fue el punto de partida para que la idea inicial pudiese materializarse y convertirse en un proyecto de éxito por la ayuda recibida tanto en el plano económico como de tutela y seguimiento en la etapa inicial. Además, la obtención de recursos fue clave para empezar, ya que las rigideces bancarias en el acceso al crédito impedían la posibilidad de financiar el proyecto por esta vía”.

Cao recomienda a las empresas que puedan beneficiarse de ViaGalicía “que no utilicen la aceleradora sólo como vía de financiación, sino que aprovechen la tutorización y el networking que se ofrece para aprender de la experiencia de otros y de ideas que pueden aportar mucho en el arranque del proyecto”.

BUSCAR RECURSOS

Netun Solutions fue una de las compañías más exitosas en las rondas de financiación a las que accedió gracias a ViaGalicía y Nieves Cao explica que estas rondas obedecieron a diferentes motivos. Las primeras fueron para financiar el arranque del proyecto y posteriormente para acometer la primera producción.

Netun Solutions ha sido una de las empresas más exitosas en las rondas de financiación organizadas por la aceleradora VíaGalicía

“En la búsqueda de los financiadores se perseguía no sólo la obtención de recursos económicos, sino socios o inversores que pudiesen aportar valor”, indica la responsable de la firma, que explica que “se ha construido el cap table de Netun Solutions, acompañándonos de talento que nos ayudase en la consecución de los objetivos en cada fase del proyecto”.

“En la última entrada en el capital se decidió que fuese un family office quien fortaleciese el capital y aportase conocimiento en grandes compañías, siendo un grupo industrial muy grande nuestra última incorporación al proyecto”, agrega.





El equipo de esta joven compañía está formado por 17 profesionales.

Innogando monitoriza las granjas para hacerlas más productivas y eficientes

Mejorar la rentabilidad de las granjas y la vida de los ganaderos garantizando el bienestar animal es la carta de presentación de Innogando, una joven empresa que nace por el carácter inquieto de Elio López, un veterinario y ganadero que convirtió lo que a priori parecía una carencia en una gran oportunidad de negocio al fusionar la tecnología más avanzada con la realidad del rural.

El reto consistía en hacer la vida más fácil al personal de las explotaciones ganaderas y más placentero el día a día de los animales que viven en ellas sin renunciar a la rentabilidad del negocio ni al buen cuidado del ganado. Así que, junto a su amigo Daniel Pardo, ingeniero informático, Elio se atrevió a unir ambos mundos, tendió un puente entre la tecnología y la ganadería para lograr granjas modernas y más eficientes.

Bajo esa consigna, en el año 2020 nació Innogando con el objetivo de ofrecer desde Galicia un sistema tecnológico muy avanzado, destinado a revolucionar el microcosmos de las explotaciones ganaderas.

“ViaGalicia nos permitió validar la idea de negocio y, sobre todo, nos proporcionó

“Las rondas de financiación fueron bastante rápidas y conseguimos la inversión necesaria para continuar con nuestro proyecto”, explica Elio López

ese empujón para empezar a lanzarnos con esta aventura”, explica Elio López. Tres años después, la aventura cuenta con 400 clientes en toda España y la compañía crece “muy rápido”, apunta López.

En Innogando aseguran que son los únicos capaces de monitorizar a los animales en ganadería extensiva sin necesidad de baterías ni de cobertura móvil. “Nuestras soluciones están pensadas para ganaderos y son asequibles para que puedan implementarlo en toda la granja”, señala el cofundador de la firma, quien ha recibido apoyo institucional en forma de líneas de financiación de las consellerías de Empleo y Medio Rural.

“La verdad es que las rondas de financiación fueron siempre bastante rápidas y



Utilizan algoritmos y automatizan procesos para revolucionar las granjas. Innogando lleva el futuro a las explotaciones ganaderas con sistemas GPS o alarmas capaces de detectar si hay animales estresados. En sus tres años de vida, la empresa creada por un veterinario y un ingeniero informático tiene 400 clientes ¿Sus previsiones para 2023? Lograr 10.000 animales monitorizados.

conseguimos la inversión necesaria para continuar con nuestro proyecto y aportar calidad y escalabilidad a la solución”, confiesa Elio López.

En Innogando hacen realidad lo que sobre el papel parece algo propio del futuro: las granjas inteligentes, un concepto novedoso pero cada vez más extendido que cambiará –ya lo está haciendo– la forma de trabajar en las granjas de toda España.

DESDE EL BIG DATA HASTA EL GPS

Y es que las nuevas tecnologías y el uso del Big Data transformarán por completo las granjas tal y como las conocemos hoy. Es la industria 4.0 aplicada a la ganadería, donde la automatización y la inteligencia artificial tienen mucho que decir.

Cuentan los expertos que las aplicaciones desarrolladas para el sector agroalimentario mejoran la eficiencia y la productividad de las explotaciones donde se aplican, pero sin olvidarse de algo esencial: el bienestar del ganado.

La incorporación de técnicas de última generación en las granjas, como sensores para medir la circulación del aire, el nivel de polvo, la temperatura o la humedad o la posibilidad de obtener información de imágenes vía satélite de alta resolución, así como dispositivos como collares con GPS o imágenes obtenidas con drones que permiten realizar diagnósticos de cultivos, aportan valiosa información para hacer granjas más sostenibles y productivas.

UNA FACTURACIÓN MILLONARIA Y 10.000 ANIMALES MONITORIZADOS

Las posibilidades que la domótica y la inteligencia artificial ofrecen en la ganadería y la agricultura son inmensas, pero en España la implantación de este tipo de soluciones no es un proceso rápido.

En Europa, según diversos estudios, la utilización de este tipo de técnicas ya es frecuente en una de cada cuatro granjas, mientras que países como Estados Unidos, una de las grandes potencias ganaderas a nivel mundial, están a años luz de la Unión Europea, con porcentajes de granjas digitalizadas o inteligentes que alcanzan el 80% en algunos casos.

Las cifras demuestran que el mercado está lleno de oportunidades y en Innogando lo tienen presente en sus planes estratégicos, tanto a medio como a largo plazo.

“Nuestro principal objetivo es comenzar con la internacionalización a nivel europeo y hacerlo este mismo año para poder establecernos en 2024 en aquellos países que tienen más cabaña ganadera”, explica Elio López, cofundador de esta empresa que cuenta con 17 personas en plantilla y que confía cerrar 2023 con 10.000 animales monitorizados y con una facturación de 1,1 millones de euros.

Las soluciones de la empresa están pensadas para cuidar al animal, desde sensores ambientales hasta alertas por exceso de calor

En la actualidad, el uso de algoritmos y la automatización de los procesos ofrecen más y mejor información y tan fiable que es posible incluso prevenir enfermedades en la cabaña.

En este escenario, que al común de los mortales ya no nos parece tan lejano, Innogando pone a disposición de los ganaderos tecnología punta a precios asequibles, realmente competitivos.

“Nosotros podemos garantizar, por ejemplo, que los animales pastan libremente y que no han sufrido ni han tenido ningún problema de salud que no se haya controlado”, sostiene Elio López, quien asegura que tanto Galicia como el resto de España “sin duda están en el top del bienestar animal, ya que todas las ganaderías son familiares, están concienciadas con el medioambiente y cuidan a sus animales como si fueran uno más de la casa”.

Todas las soluciones de Innogando están pensadas para cuidar al animal. Así, los sensores ambientales, por ejemplo, miden y permiten controlar la temperatura y la humedad, tanto interior como exterior; también es posible instalar alertas por exceso de calor y frío o alertas por estrés si los termómetros se disparan y ocasionan problemas al ganado. Todo está monitorizado y bajo control.

MILKCHAIN, LA TRAZABILIDAD BAJO CONTROL

Milkchain, otro de los proyectos desarrollados por la empresa y que cuenta con financiación de la Axencia Galega de Innovación (GAIN), permite ayudar a trazar la leche desde el minuto uno y registra todo el proceso de la cadena, “desde que sale de la granja hasta que llega a la mesa del consumidor”, señala Elio López.

La internacionalización es el gran objetivo a corto plazo, llegar a los países con más cabaña ganadera en Europa

Se trata de certificar digitalmente la trazabilidad mediante herramientas facilitadoras en la cadena de valor de la industria láctea. El proyecto, liderado por la empresa Leche Río dentro de un consorcio en el que participa Innogando, incluye el desarrollo de un servicio integral y llave en mano que permite disponer de dispositivos para la captación continua de datos, soluciones de visión artificial, inteligencia artificial, machine learning y blockchain encaminadas a una certificación digital de la trazabilidad y a una aplicación encaminada a dar valor a los datos procesados en cliente final y distribuidor.





María y Leticia Seara, abogadas y fundadoras de LexDigo.



La transformación digital ha llegado al mundo del Derecho, un sector que había permanecido impermeable a los cambios durante décadas, pero que hoy empieza a incorporar la tecnología como forma de ganar eficiencia y seguridad, reduciendo riesgos y costes. Esta transformación se debe en buena parte a LexDigo, una joven empresa que desarrolló su proyecto gracias a ViaGalicia.

Despachos de abogados en la nube, la revolución digital impulsada por LexDigo

LexDigo nació de la idea de dos hermanas abogadas y emprendedoras con experiencia en el mundo de las leyes y el ámbito tecnológico que se dieron cuenta de que, a pesar de los avances en la digitalización en otros sectores, la mayoría de los despachos de abogados y profesionales legales aún se basaban en procesos manuales y en papel. Este enfoque tradicional generaba ineficiencias, errores y dificultades en la comunicación entre colegas y clientes.

“Decidimos combinar nuestras habilidades y conocimientos para crear una solución que revolucionara la gestión de despachos legales, utilizando la tecnología de la nube para ofrecer una plataforma eficiente y accesible para todos”, explica una de las impulsoras del sistema, Leticia Seara.

Desde su creación, LexDigo ha abierto la puerta a las nuevas tecnologías y lo ha hecho con eficiencia y resultados, pero con mesura, demostrando ser una herramienta valiosa para abogados y profesionales del sector.

“Nos enorgullecemos de ser pioneros en la transformación digital del ámbito legal y nos comprometemos a seguir mejoran-

La empresa, nacida en Lugo, complementó con 200.000 euros la inversión de 300.000 lograda del fondo Lugo Transforma

do y adaptándonos a las necesidades de nuestros usuarios”, añade Leticia Seara.

La empresa comenzó su andadura con la ambición de revolucionar el mundo legal, y fue en ViaGalicia donde encontró el punto de partida ideal para lanzar su proyecto. “El programa nos proporcionó el impulso necesario para crecer y evolucionar”, recuerda Seara.

LA GRAN OPORTUNIDAD

El proyecto LexDigo fue seleccionado entre un listado con numerosas propuestas prometedoras. En opinión de Leticia Seara, “eso nos brindó una gran oportunidad para recibir apoyo en áreas clave, como formación, mentoría, financiación y networking, porque ViaGalicia nos permitió validar nuestra propuesta de valor y ajustar nuestra estrategia comercial en función de las necesidades y demandas del mercado”.

“Durante nuestra etapa en el programa –detalla– trabajamos en el desarrollo de nuestra plataforma en la nube para la gestión de despachos legales, perfeccionando sus funcionalidades y asegurando su escalabilidad y seguridad. La colaboración con expertos en el sector legal y tecnológico nos ayudó a refinar nuestro producto, lo que nos permitió ofrecer una solución más adaptada y efectiva a nuestros usuarios”.

Desde su paso por la aceleradora, la evolución de LexDigo se tradujo en un crecimiento constante, al captar la atención de despachos legales y profesionales del sector en toda España, pero también en México, lo que derivó en el aumento de su base de clientes.

Esa evolución positiva permitió a la empresa seguir invirtiendo en investigación y desarrollo para mejorar las funcionalidades de su plataforma y adaptarse a las necesidades cambiantes de sus usuarios.

Además, su plataforma fue reconocida en el mercado como una de las soluciones más innovadoras en el ámbito legal, recibiendo premios y menciones en diversos eventos y publicaciones especializadas y LexDigo estableció alianzas con otras empresas y organizaciones del sector legal y tecnológico, lo que le permitió expandir su red y mejorar la oferta de servicios a los clientes.

RONDAS DE FINANCIACIÓN

El primer contacto con inversores a través

UNA INICIATIVA EMPRESARIAL LIDERADA POR DOS HERMANAS

Tener un despacho en la nube mediante un software de gestión integral está al alcance de abogados y gestores legales gracias a la iniciativa empresarial de estas dos hermanas, Leticia y María Seara, ambas abogadas, que se volcaron en desarrollar un sistema capaz de hacer más fácil la vida en su profesión.

La plataforma se creó en 2018 y constituye una herramienta de comunicación y gestión digital que dispone de multitud de funcionalidades: roles, permisos, gestión de expedientes, control horario y de tareas, rendimiento, facturación, contabilidad o videoconferencias, entre ellas. Todo por una suscripción que conlleva soporte a los usuarios.

LexDigo aporta flexibilidad al abogado, que puede trabajar desde donde quiera sin perder la comunicación con sus clientes, tiene garantizada su firma digital y puede enviar y recibir todo tipo de avisos y notificaciones con la garantía de la más absoluta confidencialidad y sabiendo que siempre estará informado de cualquier tipo de cambio en el estado de un expediente, subida de documentación, pagos y chats o videoconferencias. La plataforma, en suma, promete a los usuarios ahorrar costes y tiempo y ganar eficiencia y flexibilidad.

LexDigo duplicó su plantilla y su facturación en 2022 y continúa por la senda del crecimiento durante este ejercicio

de las rondas de financiación organizadas por ViaGalicia fue francamente bien. “Fue un proceso exigente, pero salió como esperábamos, trabajamos sobre el plan de negocio y el conocimiento de métricas antes de lanzarnos a la ronda”, explica Leticia Seara, quien añade que, posteriormente, contactaron con otros inversores con los que consideraban que estaban cerca de la tesis de inversión y, además, invertían en su etapa de crecimiento.

“Durante el proceso surgió la oportunidad de un fondo que nació en nuestra ciudad, Lugo Transforma, lo que finalmente nos permitió apostar por quedarnos y crecer desde allí. Aportaron 300.000 euros de equity que, por nuestra parte, complementamos con otros 200.000 euros para llevar a cabo nuestro plan de negocio”, indica.

Esta inversión fue destinada a la incorporación de perfiles asociados a la escalada del modelo de negocio: estrategia, marketing y ventas y desarrollo e investigación en una línea de actuación que permitió a LexDigo doblar su plantilla y su facturación en 2022 y a mantener su tendencia de crecimiento este año.

LAS RAZONES DE SU ÉXITO

A la hora de definir el éxito de la plataforma, en LexDigo mencionan cinco claves. Por un lado, la necesidad de ganar eficiencia en un sector cuyos profesionales se enfrentan a una creciente demanda de servicios y a una mayor complejidad en los casos. LexDigo ofrece una solución

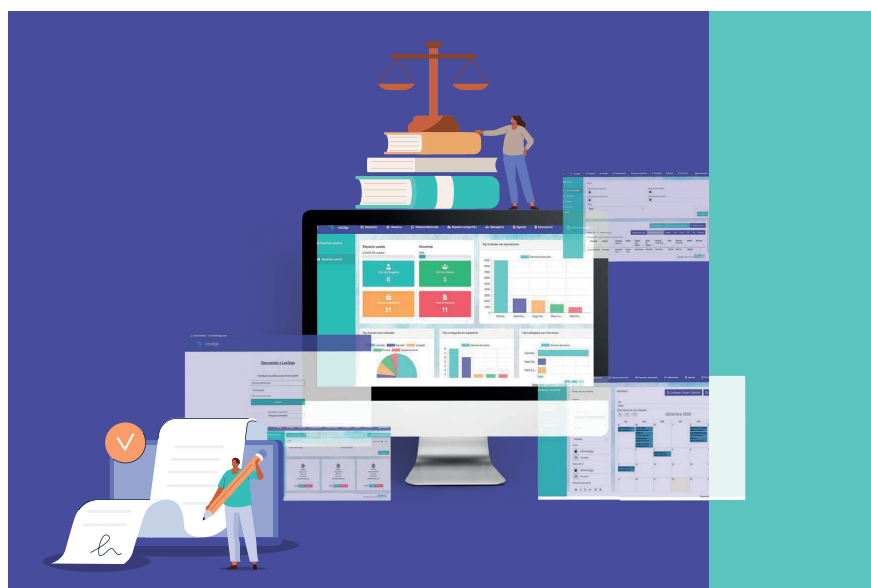
que permite a los despachos mejorar su eficiencia en la gestión y procesos, lo que se traduce en una ventaja competitiva en el mercado.

A esto se suma un cambio generacional con la incorporación de nuevas generaciones de profesionales al sector legal, lo que favorece una mayor apertura hacia la adopción de tecnologías digitales. Estos profesionales, familiarizados con las herramientas digitales, están impulsando la transformación del sector desde dentro.

Existe también una mayor conciencia sobre la ciberseguridad y la creciente preocupación por la protección de datos, lo que ha llevado a los profesionales del sector legal a buscar soluciones que garanticen la confidencialidad y la integridad de sus documentos. LexDigo ofrece una plataforma segura y confiable que cumple con las más altas exigencias en materia de ciberseguridad.

La situación provocada por la pandemia de Covid-19 impulsó, además, la adopción de tecnologías digitales en todos los sectores, incluido el legal. El trabajo remoto y la necesidad de mantener la continuidad de los servicios facilitaron la acogida de soluciones como LexDigo.

Por último, fue también clave el aporte de apoyo y formación porque la compañía no sólo ofrece una plataforma innovadora, sino que brinda a los usuarios un soporte continuo para su implementación y uso.





Sus fundadores cuentan con gran experiencia en banca y seguros.

Livetopic

Livetopic une la experiencia en el sector financiero y de seguros con la última tecnología para crear nuevos productos 100% online que eliminan trámites. La tecnología blockchain, los sistemas algorítmicos y la inteligencia artificial son las herramientas que han revolucionado el sector. Además de útil para clientes, es también indispensable para los mediadores de seguros.

Revolución digital para el sector de los seguros: Livetopic, una herramienta de futuro

Livetopic se funda en 2017 como el primer asesor financiero online en el ámbito de los seguros de vida riesgo y ahorro. Con la misión de abordar la digitalización de la distribución de productos financieros como el seguro de vida, los planes de ahorro, planes de pensiones y fondos de inversión.

Pronto toman la decisión de enfocarse en el ámbito B2C, siendo la primera compañía española en ofrecer una plataforma de asesoramiento financiero que permite a cualquier cliente conocer su situación económica actual, sus coberturas en caso de fallecimiento, baja laboral e invalidez.

Es en el año 2021 cuando se convierten en la primera plataforma que permite contratar un seguro de vida 100% online, tarifando y emitiendo en directo, sin necesidad de que el cliente haga gestiones presenciales o vía telefónica. Sus creadores, Antonio Casal Rey, y Pablo Sixto, CEO y CTO de la empresa, a los que se sumó Gonzalo Garre Rodas como CMO, cuentan con gran experiencia en el sector de la banca y los seguros, que les da un importante conocimiento de las necesidades del sector.

El uso del blockchain, sistemas algorítmicos y la inteligencia artificial les han permitido posicionarse como referentes en el sector

Ellos apostaron por desarrollar este proyecto después de años haciendo estudios de situación de personas o familias y análisis de los riesgos personales, las deudas, los ahorros y el perfil inversor, decidieron usar las ventajas que aportan los sistemas algorítmicos y la inteligencia artificial.

Así, la suma del conocimiento, la experiencia y la visión de futuro los ha llevado a tener una evolución exponencial consiguiendo lanzar una plataforma capaz de ejecutar el primer Smart contract en el sector asegurador, creando pólizas y entornos digitales más seguros mediante tecnología blockchain.

LA REVOLUCIÓN DEL SECTOR ASEGURADOR

Uno de los principales cambios que han desarrollado en los últimos dos años ha

sido centrar sus esfuerzos en incrementar el porcentaje de negocio B2B, una línea de actuación secundaria en sus inicios.

Como emprendedores experimentados, Livetopic ha sido capaz de adaptar su modelo de negocio hasta llegar a posicionarse a la vanguardia tecnológica del sector Insurtech, entre otras circunstancias, gracias al desarrollo del proyecto CDTI-Neotec mediante machine learning y blockchain.

En esta trayectoria también han aprovechado el know-how adquirido en la relación con las principales empresas referentes del sector y con las que han desarrollado Livetopic Business.

Se trata de una herramienta tipo CRM de asesoramiento financiero diseñada para los profesionales de mediación de seguros y que se ha convertido en uno de los principales productos. Ha sido tal el éxito que ha tenido, que ha hecho que la empresa tome un prometedor rumbo en la carrera por transformar digitalmente el sector asegurador.

La evolución de Livetopic ha sido la prevista en startups para un sector tan necesitado de transformación digital como el de los seguros. "Hemos pasado por diversas fases y siempre hemos visualizado el objetivo final: transformar digitalmente el sector desde una perspectiva de asesoramiento para el cliente final", manifiestan sus fundadores. Señalan, además, estar orgullosos de "la evolu-

ÚNICOS EN EL SECTOR: CONOCIMIENTO ACTUALIZADO Y PROFUNDO

La visión estratégica de Livetopic les ha convertido en una empresa única y diferente por tres motivos principales. El primero de ellos, la experiencia y el conocimiento profundo y muy actual del sector asegurador y de sus principales necesidades, que le permiten ir un paso por delante.

En segundo lugar, la agilidad y la capacidad de personalización y customización para ofrecer al cliente lo que necesita en cada situación o ante cada necesidad generada en ámbito comercial.

En tercer lugar, pero no por ello menos importante, Livetopic es el principal player digital en el territorio español que ofrece herramientas de asesoramiento digital a las redes comerciales de bancos, aseguradoras y corredurías.

Todo ello en un sector que está iniciando el proceso de transformación digital y en el que queda mucho por hacer y en el que los éxitos cosechados hasta ahora son el resultado de un trabajo constante de evolución y de seguimiento de la tendencia del mercado.

Livetopic tiene
como principal objetivo
digitalizar el sector
de los seguros y el
asesoramiento
financiero

ción tan satisfactoria tras más de cinco años de existencia”.

En el ámbito digital el peso del factor humano es clave para su funcionamiento. “Somos una compañía modesta, que intenta ajustar sus recursos a las necesidades y a las opciones de las que disponemos”, afirman. Así, en los últimos años han ido creciendo con un ritmo constante, pero sin grandes incrementos, aunque en momentos puntuales “todos hemos tenido que arrimar el hombro para aportar el 150%, pero la implicación de nuestra plantilla ha hecho que estemos unidos en todos los momentos”, aseguran.

CONSECUCCIÓN DE OBJETIVOS

Toda empresa emergente tiene retos y objetivos diarios que ir cumpliendo para alcanzar sus objetivos, una tarea que desde Livetopic tienen muy claro y que pueden sentirse orgullosos de haber alcanzado tres grandes hitos en los últimos tiempos.

El primero de ellos, posicionarse como referente a nivel nacional en el desarrollo de tecnología para el sector asegurador. Para llegar a este punto, hay que destacar diversos factores que han influido positivamente como son el contar con un equipo multidisciplinar, encontrar a los socios inversores adecuados y la gestión del día a día, pero, sobre todo, “la resiliencia, la constancia, la estrategia concisa y focalizada, además

de la agilidad y rapidez en la asunción y ejecución de cambios”.

El segundo de los hitos ha sido diseñar y ofrecer nuevas soluciones a los clientes abriéndoles paso en su transformación digital con herramientas fáciles de usar y con gran alcance. El tercero de los hitos se prevé alcanzar a lo largo de este 2023 y es conseguir la sostenibilidad de Livetopic, gracias al crecimiento de su cartera de clientes y la participación con gran éxito en diferentes rondas de financiación, en las que han alcanzado los 1,8 millones de euros.

En este sentido, comparten con otros emprendedores que para poder participar de forma correcta en rondas de inversión se debe plantear el proceso desde dos escenarios diferentes: el primero conocer las necesidades financieras a corto plazo, necesidades a medio plazo y posibles escenarios de captación en futuras rondas. En segundo lugar, recuerdan que se debe conocer el estado de los fondos de inversión a los que se acude o cómo de avanzadas están sus inversiones.

Pero este 2023, también es para Livetopic el año en el que se han reforzado como referentes en el sector asegurador, aportando herramientas de asesoramiento financiero que mejoran la eficiencia y eficacia comercial de los asesores de redes de distribución.





El crecimiento de la firma pontevedresa ha sido constante y sostenible.

Resetea, el regalo de la naturaleza que aúna sostenibilidad, innovación y originalidad

Aquel kit para el autocultivo casero de setas sobre posos de café fue el primer producto de una empresa que hoy ya cuenta con más de 350 referencias en el mercado de varios países. El creciente interés por el cuidado del medioambiente y un mercado del sector de los regalos, en el que cada vez prima más la originalidad, fueron claves en el despegue de una startup con sede en Redondela (Pontevedra) que no ha parado de crecer desde su fundación.

Resetea inició su proceso en la aceleradora ViaGalicia apenas un año después de su constitución, ya con un producto en el mercado, pero cuando todavía se encontraba en una fase muy inicial del proyecto empresarial.

“Desde entonces hemos ido creciendo cada año de manera constante y sostenible, afianzando las bases a la vez que expandimos nuestros canales de venta y mercados objetivo”, explica el artífice y CEO de la empresa, Iñaki Mielgo, que destaca que actualmente en Resetea comercializan “más de 350 referencias” y asegura que están presentes “en la mayoría de los países europeos”.

La implantación del concepto de sostenibilidad en la sociedad actual fue clave en

Los kits para el autocultivo o los lápices plantables son algunos de los productos estrella de la empresa

el éxito de la firma porque, como reconoce su fundador, les ha venido muy bien. “Hemos observado una clara tendencia al alza en la demanda de productos como los nuestros”, afirma.

MINIHUERTOS Y LÁPICES CON SEMILLAS

Y es que kits de autocultivo de verduras, minihuertos caseros, lápices con semillas en su interior que pueden ser plantados para dar lugar a una planta cuando se gastan o calendarios que pueden también tener una nueva vida cuando termina el año son algunos de los productos que Resetea comercializa desde su propia tienda online y desde otros canales de distribución en diferentes países.

“Nosotros siempre hemos querido posicionar nuestra marca en el top de nuestro



Resetea comenzó a forjarse en 2011, cuando la idea de un joven biólogo de cultivar setas sobre la cascarilla que recubre el grano de café fue premiada en el Concurso de Ideas Empresariales de la USC. Empezó entonces un arduo proceso de investigación al que se fueron incorporando amigos que en 2014 se convirtieron en socios. Hoy Resetea exporta sus productos a media Europa.

sector. Nunca hemos entrado a competir en precio; es más, nos gusta ser los más caros porque eso nos permite ofrecer más calidad y hacer así que el cliente quede más satisfecho”, argumenta Iñaki Mielgo.

Xesgalicia, Vigo Activo y el Círculo de Empresarios se interesaron pronto por la originalidad de una empresa diferente con ganas y mucho ingenio y que aprovechó con éxito las rondas de financiación que organiza ViaGalicia.

Iñaki Mielgo sostiene que la relación con los inversores ha sido y es “maravillosa”. “Siempre nos han ayudado y tenemos una relación cercana. Para nuestra empresa ha sido crucial el apoyo tanto de Vigo Activo y Xesgalicia como de Ave Fénix Capital porque, en gran medida, gracias a él hemos logrado consolidarnos en las fases iniciales del proyecto y mantener una senda constante de crecimiento”.

Explica el CEO de la compañía que esas inversiones hicieron posible Resetea porque “el proyecto que hemos desarrollado es básicamente la empresa en sí misma”, y precisa: “Hemos podido ampliar mucho nuestro catálogo de referencias y acceder a nuevos países y mercados; gracias a este soporte económico hemos tenido el tiempo suficiente para ejecutar nuestros planes. Además, el apoyo, tanto económico como reputacional, también nos ha ayudado a acceder a financiación bancaria”.

Actualmente Resetea es una rara avis en el mundo de la empresa, al menos en

PROYECTO BOLETUS ENSEÑA A LOS JÓVENES A CULTIVAR SETAS

Más allá de su actividad empresarial, Resetea participa en acciones solidarias y educativas tan originales como el Proyecto Boletus, una iniciativa que se desarrolla en el municipio de Figueres (Girona) y en el que participan alumnos de entre los 14 y 18 años.

El proyecto surgió para motivar a adolescentes en riesgo de abandono escolar con un proyecto innovador dirigido a fomentar hábitos prelaborales donde se enseña a los jóvenes a cultivar setas de las variedades ostra y shiitake para su posterior comercialización una vez cosechadas. El papel de Resetea consiste en el asesoramiento técnico y logístico en el cultivo de las diferentes variedades, también en la puesta en marcha del proyecto dentro de su concepto de empresa educadora.

Todos los beneficios generados por la venta de los productos del Proyecto Boletus se destinan a financiar actividades extraescolares y el coste de los desayunos de los alumnos inscritos. Al mismo tiempo, los participantes en este proyecto tienen la oportunidad de adquirir conocimientos que les permitirán desarrollar sus propias iniciativas empresariales en el futuro.

La compañía de Redondela vende sus productos en España, Portugal, Italia, Francia, Bélgica, Alemania y Países Bajos

cuanto a ritmo de crecimiento. La firma gallega cuenta con una plantilla de seis personas y el pasado ejercicio económico facturó cerca de medio millón de euros, lo que supuso un crecimiento del 25% con respecto al año anterior.

“El objetivo es que esta tasa de crecimiento aumente a través del incremento de ventas tan rápido que estamos experimentando a nivel internacional”, pronostica Iñaki Mielgo, que comparte el capital social de Resetea junto con los otros tres cofundadores –y también amigos– Beltrán Orío, Cristian Suárez y Luis López, y con el fondo de inversión privado Ave Fénix Capital.

FRANCIA, EL PRINCIPAL MERCADO

El trabajo activo de internacionalización de la compañía comenzó a finales de 2022 y en el primer trimestre de 2023 la facturación procedente de las ventas en el mercado internacional supuso ya algo más del 50% del volumen total de la empresa.

El principal mercado exterior es actualmente Francia, aunque Resetea ya ha conseguido también una importante penetración en otros mercados europeos como Portugal, Bélgica, Italia, Alemania o Países Bajos.

El objetivo ahora se centra en consolidar esa presencia de la compañía en los principales países de la Unión Europea con

una estrategia mixta que pasa por la penetración en los mercados internacionales, tanto mediante redes de distribución como a través de la comercialización propia de sus productos.

Entretanto, Resetea puede hacer gala del reconocimiento que distintos organismos públicos y privados le han otorgado por la originalidad de su iniciativa empresarial, que no son pocos.

Los catálogos de Resetea ofrecen actualmente más de 350 referencias en distintos canales de distribución

Tras aquel primer premio del XII Concurso de Ideas Empresariales Innovadoras de la Universidad de Santiago de Compostela (USC), que supuso el germen de la empresa, llegaron el galardón a la Mejor Iniciativa Innovadora en Reciclaje y Sostenibilidad otorgado por Ecoembes y su clasificación como finalista de los Premios Emprendedor XXI de La Caixa, méritos que se añaden a su inclusión en el proyecto de la aceleradora de empresas de ViaGalicia, un hito que permitió la consolidación de un proyecto que ha derivado en una de las compañías más originales y exitosas del panorama de las jóvenes empresas gallegas.

