

EMPRENDIMIENTO

Programa Business Factory Auto



Fotos: Jorge Landín

“Hemos contribuido al impulso de más de 90 startups innovadoras, que prevén generar una facturación conjunta superior a los 100 millones de euros”

¿Cuáles han sido los principales retos afrontados por BFA desde sus orígenes? Desde su puesta en marcha en 2016, el Business Factory Auto & Mobility (BFA) ha tenido como principal reto la consolidación de un ecosistema de emprendimiento sólido y especializado en automoción y movilidad en Galicia. Este objetivo ha implicado superar varios desafíos clave: atraer y retener talento emprendedor de alto nivel, conectar eficazmente las propuestas tecnológicas con las necesidades reales de la industria y establecer una metodología de aceleración adaptada a las particularidades de un entorno industrial altamente competitivo y en constante evolución. Asimismo, ha sido esencial contar con la implicación activa y sostenida de todos los agentes del ecosistema (administración pública, clúster, empresas y startups), así como identificar y cubrir vacíos estraté-

gicos en la cadena de valor. Todo ello con un enfoque centrado en impulsar soluciones que respondan a los grandes retos que afronta el sector: digitalización, electrificación y sostenibilidad.

“CONCEPTOS COMO LA MOVILIDAD ACCESIBLE, SEGURA Y BASADA EN DATOS SE ESTÁN CONVIRTIENDO EN PRIORIDADES PARA EL ECOSISTEMA GALLEGO DE AUTOMOCIÓN Y MOVILIDAD”

¿Y qué logros destacaría de estas ocho ediciones? El balance de estas ocho ediciones es altamente positivo. Hemos contribuido al impulso de más de 90 startups



Rosa Monteagudo
Responsable del equipo gestor del BFA

Uno de los logros más relevantes del BFA ha sido la creación de un ecosistema de innovación industrial cohesionado en Galicia, conectando a startups, pymes, grandes empresas, administración pública y entidades del conocimiento. “El programa ha demostrado una gran capacidad de adaptación, evolucionando para dar respuesta a los nuevos retos tecnológicos, como la digitalización, la electrificación o la movilidad inteligente”, explica Rosa Monteagudo. Este trabajo ha sido reconocido con premios como el de Mejor Aceleradora del Sur de Europa y el “Best Hub” en los Startup Europe Awards, avalando el impacto real del BFA en la competitividad del sector.

innovadoras, que prevén generar más de 700 empleos y una facturación conjunta superior a los 100 millones de euros. Muchos de estos proyectos se han consolidado como proveedores tecnológicos del sector, integrándose con éxito en la cadena de valor de la automoción y la movilidad.

¿Qué aspectos son los más valorados por los participantes? Las empresas participantes valoran especialmente la posibilidad de validar sus soluciones en un entorno industrial real, mediante pilotos en plantas del sector, lo que les permite demostrar la viabilidad de sus tecnologías de forma tangible. También destacan el acompañamiento personalizado, tanto a nivel técnico como de desarrollo empresarial, a cargo de profesionales con amplia experiencia en automoción y movilidad. La tutorización especializada, el acceso a una red de contactos estratégicos y el apoyo en

la búsqueda de financiación (tanto pública como privada) son otros elementos muy apreciados. Además, el entorno colaborativo del programa y la cercanía con los retos reales de la industria facilitan la conexión efectiva entre startups y empresas, incrementando notablemente las probabilidades de éxito y crecimiento de los proyectos.

¿Qué ámbitos reseñables abarcan los proyectos de esta edición y qué ventajas competitivas perciben respecto a años anteriores?

Los proyectos de la octava edición del BFA abordan retos tecnológicos de alto impacto en áreas clave para la transformación del sector. Entre los más destacados se encuentran el vehículo eléctrico y conectado, la inteligencia artificial, el gemelo digital, la sostenibilidad, la ergonomía inteligente, la ciberseguridad industrial y la sensorización avanzada. En comparación con ediciones anteriores, se percibe una clara evolución en cuanto al nivel de madurez tecnológica y una mayor orientación hacia soluciones con aplicabilidad directa en el entorno productivo. Este alineamiento más estrecho con las prioridades estratégicas de la industria ha elevado el valor añadido de las propuestas, facilitando su integración en la cadena de valor y generando ventajas competitivas.

BFA genera sinergias con otros programas como es el caso del HTA, ¿cómo se nutren los proyectos de esta colaboración? La colaboración entre el Business Factory Auto & Mobility y el programa

High Tech Auto (HTA) se traduce en un ecosistema coordinado que potencia la innovación a lo largo de todo el ciclo de desarrollo de los proyectos. Un ejemplo concreto de esta sinergia es el uso del AutoLab, ubicado en el edificio del Consorcio en Bouzas, que permite a las startups del BFA acceder a espacios de validación tecnológica, realizar pruebas de concepto y utilizar equipamiento avanzado para el testeo de sus soluciones.

“NUESTRO OBJETIVO ES CONSOLIDAR UN ESPACIO DE REFERENCIA PARA EL EMPRENDIMIENTO EN MOVILIDAD”

¿Cuáles son las tendencias de cara a la movilidad del futuro?

Entre las tendencias más relevantes que están configurando la movilidad del futuro destacan la electrificación, el desarrollo del vehículo autónomo y conectado, y la consolidación de modelos de movilidad como servicio (MaaS). Estas transformaciones están acompañadas por una creciente atención a la sostenibilidad de toda la cadena de suministro y a la incorporación de tecnologías avanzadas propias de la Industria 5.0, como la inteligencia artificial, el Internet de las Cosas (IoT) o los gemelos digitales. En este contexto, conceptos como la movilidad accesible, segura y basada en datos se están convirtiendo en prioridades tanto para los proyectos que par-

ticipan en el BFA como para el conjunto del ecosistema gallego de automoción y movilidad. Estas tendencias abren nuevas oportunidades de innovación y exigen una evolución constante en los modelos de negocio, en la gestión del talento y en la colaboración entre agentes del sector.

¿Qué novedades incluirán las próximas ediciones del BFA?

En las próximas ediciones queremos reforzar la apuesta que ya hemos iniciado por la movilidad sostenible e inteligente, con líneas específicas que respondan a los grandes retos: electrificación, conectividad y nuevos modelos de uso. Llevamos tiempo trabajando en esta dirección, identificando oportunidades y buscando proyectos que contribuyan a transformar la movilidad del futuro desde Galicia. Nuestro objetivo es consolidar un espacio de referencia para el emprendimiento en movilidad, que complemente la trayectoria ya consolidada en automoción.

LA APLICACIÓN DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL SECTOR GALLEGO DE LA AUTOMOCIÓN

“La inteligencia artificial ya es una realidad en la industria gallega de la automoción, con aplicaciones concretas en ámbitos como la predicción de defectos, el mantenimiento predictivo, las simulaciones de procesos productivos o la gestión energética”, señala Rosa Monteagudo.

“Varios proyectos impulsados desde el BFA incorporan estas tecnologías de forma efectiva, lo que demuestra su viabilidad y valor añadido para el sector”, indica.

“Sin embargo, para lograr una adopción plena y transversal, aún es necesario avanzar en dos frentes clave: la capacitación del talento (especialmente en perfiles técnicos especializados) y la integración de estas soluciones en toda la cadena de valor”, asevera la responsable del equipo gestor del BFA.



Rosa Monteagudo, en las instalaciones del CEAGA.



El equipo de 4i presentando el prototipo de su solución, DIVIVO.



4i, tecnología punta que facilita la interacción entre humanos y máquinas en la automoción

“Quisimos aprovechar esta gran oportunidad para entrar en el mercado gallego, buscando aplicaciones de la tecnología que habíamos desarrollado para la industria”, explica Adolfo Barallobre sobre su incorporación al programa y la trayectoria previa que tenía su proyecto antes de formar parte del BFA.

DIVIVO es su apuesta personal, un asistente inteligente para la industria de la automoción. Esta revolucionaria herramienta permite crear aplicaciones robustas basadas en la interacción con maquinaria, robots y sistemas de información mediante el uso de la voz. Puede aplicarse en casos de usos muy diversos, como en los procesos de inspección, mantenimiento y control de calidad, o en la línea de producción.

“Nuestra tecnología está alineada con uno de los objetivos fundamentales de la industria 5.0, el ‘Human Centric Approach’; dotamos al operario de herramientas haciendo que su trabajo sea más productivo, a la vez que mejoramos su bienestar”, asegura el cofundador de 4i. “Desde el principio teníamos claro que para trabajar para la industria teníamos que desarrollar una tecnología robusta, capaz de operar en en-

tornos reales. La industria necesita que la tecnología funcione en entornos ruidosos y sea fiable”, enfatiza.

“Nosotros tenemos mucha experiencia desarrollando soluciones de diálogo y la hemos utilizado para crear esta tecnología”, expone sobre los inicios de un proyecto que se ha convertido en todo un referente para la industria, ya que es posible utilizar su solución sin enviar información a la nube, lo que asegura la privacidad, un asunto muy importante en el entorno industrial, especialmente en un mundo hiperconectado.

DIGITALIZAR EL TEJIDO EMPRESARIAL GALLEGO

La oportunidad de participar en el BFA les ha permitido perfeccionar su solución en un espacio de formación único en el país, por lo que están muy agradecidos y satisfechos con el resultado de su paso por el programa. “Posiblemente nos han dado esta oportunidad de promover nuestra tecnología en Galicia para tratar de digitalizar y hacer más productivo el tejido empresarial de la comunidad”, reflexiona Barallobre sobre los motivos que han propiciado su selección por parte de la organización del programa.

El sector de la automoción es una de las industrias más importantes en España. Al menos, eso es lo que opina Adolfo Barallobre, cofundador y COO de 4i, uno de los participantes en la fase de consolidación de la última edición del BFA, al que considera uno de los programas de innovación más consolidados y con mayor relevancia del país.

“Estamos aprendiendo mucho sobre el funcionamiento del sector, las visitas a las fábricas son muy útiles para conocer la realidad de la industria y una oportunidad para encontrar casos de uso de nuestra tecnología”, declara. “Además, tenemos la suerte de contar con unos mentores de primer nivel y excelentes personas”, señala, en referencia a la experiencia de los tutores que les han ayudado en el desarrollo y puesta en marcha de su proyecto.

Esta revolucionaria herramienta permite crear aplicaciones robustas basadas en la interacción con maquinaria, robots y sistemas de información

“Las tutorías de gestión con Teresa Castro nos ayudan a desarrollar áreas esenciales del negocio, y las tutorías técnicas con Micael Da Silva nos aportan muchísimo valor en el diseño del producto, pero también en la gestión del equipo, de la productividad, y en otros muchos asuntos. Es una persona con mucho conocimiento y sentido común”, sostiene.

DIVIVO, EL SOFTWARE MULTIMODAL DE CONVERSACIÓN

Tecnología de última generación, fiable, natural y que favorece el diálogo entre humanos y robots en un entorno real. Así describen desde 4i la solución que ofrecen a sus clientes, única en el mercado. La compañía ha ideado un software multimodal de conversación que permite la interacción funcional en el sector de la automoción. Una solución diseñada exclusivamente para ofrecer beneficios tangibles y cuantificables en el día a día de las personas, sobre todo en lo que respecta a productividad y eficiencia.

No obstante, también mejora la salud y la seguridad de sus clientes, así como un incremento en su calidad de vida. DIVIVO es el nombre con el que han bautizado a este innovador sistema de conversación, que permite crear soluciones de diálogo incomparables con otros sistemas existentes.

Su apuesta es, por tanto, pionera en la industria, multiplataforma. No precisa de la nube para almacenar, ya que puede funcionar por sí misma, optimizada debido a modelos de aprendizaje que maximizan los servicios y minimizan el riesgo de errores.

La oportunidad de participar en el BFA les ha permitido perfeccionar su solución en un espacio de formación único

Lo que más valoran de las sesiones de formación del BFA es la calidad del profesorado del IE Business School, alegando que comparten muchos ejemplos ilustrativos y llamativos que invitan a reflexionar y a replantear estratégicamente muchas situaciones. También destaca la actitud participativa de todos los compañeros que forman parte del programa. “En conjunto, hacen que aprendamos, a la vez que pasamos un buen rato”, confirma.

En la actualidad, el equipo de 4i está formado por 15 personas, la mayoría trabajando como ingenieros de software, muy vinculados al proyecto y al propio equipo, por lo que se muestran muy afortunados con la evolución que ha tenido la empresa desde su creación, y la evolución continua que siguen experimentando. “Estamos presentes en el sector de la automoción, pero también en el sector aeroespacial y en la robótica. Desde el primer momento tuvimos la suerte de contar con buenos clientes de alcance internacional, como Honda Research Institute de Japón, aunque también hemos trabajado en España, EE. UU., Ucrania, o Turquía, con clientes como Mercedes-Benz, Airbus, o GSC.

4I, PRINCIPAL PROVEEDOR DEL MERCADO

Respecto a los objetivos que esperan conseguir a medio plazo, Barallobre se muestra cauteloso, pero optimista. “En general, es difícil cuantificar el crecimiento, y más en nuestro sector, la Inteligencia Artificial. Pero tenemos el objetivo a corto plazo de

implantar nuestra tecnología de voz en los principales referentes del sector, y a medio plazo ser uno de los principales proveedores en este mercado”, explica. “Somos optimistas en cuanto a la creación de empleo, que está vinculada al éxito comercial que esperamos tener”, matiza.

Lo que más valoran de las sesiones de formación del BFA es la calidad del profesorado del IE Business School

Por otro lado, Adolfo Barallobre valora la situación del sector del mismo modo que la hoja de ruta planeada para su proyecto: con cautela. Si bien es cierto que reconoce que el sector se encuentra en un momento de transformación sin precedentes, no quiere adelantar acontecimientos. “Hay muchos cambios tecnológicos, políticos y sociales que están teniendo fuerte impacto. Es muy difícil predecir el futuro en estos momentos, pero el sector de la automoción sirve a una necesidad muy básica que seguirá existiendo”, expone.

“Aunque estos cambios puedan provocar algunas crisis que habrá que superar, probablemente a medio-largo plazo, el crecimiento volverá a ser elevado”, considera. Y no es para menos, ya que la tecnología que ofrecen es de última generación.





Pablo Riveira y David Pacios, dos miembros del equipo de Binarial.

Binarial Mobility es otro de los rostros conocidos de los programas de I+D+i que tienen el objetivo de apoyar a talentos emergentes del ámbito de la industria tecnológica o a emprendedores que quieran impulsar sus proyectos. Tras haber participado en la pasada edición del BFA, este año esta compañía gallega ha logrado ir un paso más allá en la consolidación de su proyecto.



Binarial continúa en la senda de la innovación con una solución de robótica autónoma

Ellos iban un paso por delante al entrar en el BFA, ya que tenían un prototipo diseñado. “Al inicio del programa, estábamos en el punto de tener ya un robot móvil autónomo desarrollado y probado, pero todavía sin una aplicación y accesorios preparados para trabajar ya con un cliente y un producto determinado”, señala Aitor Fernández, director comercial de Binarial.

Sin embargo, aún tenían pendientes algunos ajustes necesarios para completar el algoritmo de navegación, así como las opciones de comunicación con elementos externos –otras máquinas, PLC’s, interfaz de operario– de cara a trabajar en un entorno industrial real.

En estos momentos, el equipo de Binarial se encuentra desarrollando “un sistema de carga y descarga automática con el robot, para que así su aplicación en el cliente sea inmediata”, explica Aitor Fernández. “El sistema a desarrollar e implementar sobre nuestro robot es completamente mecánico, sin necesidad de un control ni actuador eléctrico”, añade, confirmando que este sistema será una solución de instalación rápida y sencilla que, además, se podrá adaptar a múltiples productos.

Los valores diferenciales que caracterizan a este sistema en desarrollo se encuentran detrás de la buena acogida que está teniendo su propuesta en el sector empresarial. “Nuestra solución de robótica autónoma destaca debido a su gran flexibilidad, ya que Binarial tiene el control sobre todos sus elementos, tanto el hardware, como el software, como la implantación e integración en el cliente”, asegura Fernández.

“Por ello, nos adaptamos sin ningún problema a cualquier necesidad especial del cliente para llegar a la solución más deseada”, enfatiza el director comercial de Binarial.

Hay diversas razones por las cuales Binarial ha sido escogida para formar parte de este programa. Pero Aitor Fernández está convencido que “la clave principal para nuestra selección en esta fase de consolidación ha sido el haber demostrado en la de aceleración que nuestro producto tiene un amplio abanico de posibilidades de negocio, y que Binarial cumplió con todos los objetivos marcados para esa primera fase”, valora.

EL BFA, UN APOYO CONSTANTE

El impacto que ha tenido su participación en esta nueva edición del BFA no es menor. Como él mismo manifiesta, “está contribu-

yendo a ayudarnos en una mayor rapidez a la hora del desarrollo de los accesorios para nuestro robot, ya que al tener un tutor técnico en donde podemos probar cualquier avance en una fábrica real, nos permite dar pasos más seguros en cada fase del diseño y fabricación”, declara.

En la actualidad, el equipo de Binarial está conformado por 17 empleados, que trabajan en los distintos departamentos

Por otro lado, esto les permite también conocer las necesidades reales que tiene un cliente del sector de la automoción, por lo que pueden enfocarse en satisfacer y cumplir con esos requisitos de forma correcta.

Las sesiones de formación son una de las puntas de lanza del BFA. Gracias a ellas, muchos emprendedores están logrando alcanzar sus metas y desarrollar productos y proyectos pioneros, a la par que innovadores. “Lo mejor de las sesiones de formación es el buen ambiente entre todos los partici-

UNA ESTRATEGIA QUE FUNCIONA

Binarial ofrece soluciones IA para la optimización de procesos industriales. Como ellos mismos se describen, son el “socio tecnológico” que las empresas necesitan. Su ADN es 100% gallego, y apuestan por promover el talento local. “Creemos en un futuro automatizado e industrial, más eficiente y sostenible, en el que el talento humano se revaloriza y se dedica al alto valor añadido”, indica Aitor Fernández.

El método Binarial ha sido patentado en sus diversos proyectos, demostrando la eficacia que tiene en la consecución de objetivos. El primer paso es identificar el reto, problema o necesidad de sus clientes. Después realizan un estudio, con recogida y análisis de datos para realizar un diagnóstico integral. Con esto diseñan una solución, que implementan con profesionalidad y compromiso.

Binarial ofrece un valor añadido y trabajan para una mejora continua de sus servicios. “Construimos relaciones de colaboración a largo plazo. De este modo nos anticipamos a las necesidades de la industria y contribuimos a la mejora de resultados”, resalta.

Un punto clave para la evolución de la automoción pasa por la automatización y la optimización del proceso de logística

pantes, así como poder intercambiar ideas entre todos los que asistimos”, confirma Aitor Fernández.

Pero si algo destaca de éstas son los contenidos y la experiencia que tienen los profesores que imparten los distintos temas. “Son el eje principal a través del cual nos guían en estas sesiones”, asegura.

En la actualidad, el equipo de Binarial está conformado por 17 empleados, que trabajan en los distintos departamentos, entre los que sobresalen la robótica, la automatización, y la inteligencia artificial.

“Operamos y trabajamos en todos los mercados en donde nuestra solución puede ser implantada, sin ningún límite de zona, ya que nuestros técnicos están 100% preparados para trabajar en cualquier país y cliente”, expone.

“Una solución implantada en un cliente en Galicia es fácilmente exportable a ser instalada en un cliente fuera, y ese es nuestro objetivo para los próximos años”, remarca Fernández, en referencia a la hoja de ruta que tienen establecida a corto y medio plazo.

CRECIMIENTO EXPONENCIAL

Pero este no es el único propósito de Binarial, sino que también pretenden crecer en equipo y ventas, tanto en el mercado nacional como internacional. “En cuanto a ventas, enfocadas a nuestro producto de robótica móvil autónoma, tenemos el objetivo de ventas de 30 unidades este año, y

pasar a más de 100 unidades en 2026, a la vez que nos vamos dando a conocer en los diferentes territorios”, reconoce.

Sus valores diferenciales se encuentran detrás de la buena acogida que está teniendo su propuesta en el sector empresarial

Para Fernández, el sector de la automoción se encuentra en un punto de transición en el cual la automatización y la innovación pueden ayudar a que sigan siendo claves de cara al futuro. “La competencia es fuerte desde fuera, pero creo que si conseguimos unir fuerzas entre las empresas que aportamos soluciones innovadoras con las compañías del sector, podemos encontrar el camino para que mejoren su posición en el panorama internacional”, admite.

Si algo tienen claro en Binarial es que un punto clave para la evolución de la automoción pasa por la automatización y la optimización del proceso de logística de las empresas. “Es por ello por lo que dedicamos cada vez más recursos al desarrollo de nuevos productos de robótica móvil en esa zona de las fábricas. Pronto veréis más novedades desde Binarial”, promete Aitor Fernández, haciendo un balance muy positivo de su paso por el BFA y de las implicaciones que ha tenido para su proyecto.





Antonio Gutiérrez González y Antonio Gutiérrez Gómez, cofundadores de Blowind.

Blowind fue considerada la empresa llamada a revolucionar el mercado de la movilidad sostenible cuando se presentó por primera vez a la fase de aceleración del Business Factory Auto & Mobility (BFA), una iniciativa público-privada promovida por la Xunta de Galicia, el Consorcio de la Zona Franca de Vigo (CZV), Stellantis y la Fundación CEAGA.

blowind

Blowind ofrece una solución con su motor superconductor que permite la autonomía de los vehículos

La startup pontevedresa de base tecnológica con sedes en Vigo y en Sevilla, Blowind, desarrolla soluciones para la transición del vehículo de combustión al vehículo eléctrico. Creada en el año 2019, la empresa es de origen familiar; los cuatro cofundadores ocupan los puestos directivos, y antes de incorporarse a Blowind trabajaban en importantes multinacionales, por lo que su experiencia y trayectoria profesional han sido claves a la hora de emprender esta aventura.

Y no es para menos, ya que la compañía se ha propuesto conseguir la transformación del transporte de combustión al transporte eléctrico cero emisiones. Un propósito ambicioso, pero que han sabido llevar a buen puerto gracias al trabajo colectivo y la formación facilitada por el BFA.

Blowind lleva años perfeccionando el diseño de un extensor de rango de baterías, un motor de superconductores y el último proyecto que ha desarrollado y que está llamado a revolucionar la logística de larga de distancia: un cargador de 3MW. Esta solución que han diseñado está comprometida con el futuro de la movilidad sostenible y los ha llevado a conseguir importantes reconocimientos, como el

premio CEL (Centro Español de Logística) a la startup más disruptiva en la logística, e igualmente a representar a España en los premios de la Asociación Logística Europea 2025.

Blowind lleva años perfeccionando el diseño de un extensor de rango de baterías, un motor de superconductores

“Creamos soluciones innovadoras con tecnología propia para acelerar la transición energética, enfocándonos especialmente en el transporte pesado de larga distancia”, explica Antonio Gutiérrez, CEO de Blowind.

Pero los desarrollos de Blowind van mucho más allá. Las innovaciones aportadas son múltiples y diversas: desde la utilización de superconductores y circuitos de criogenia, hasta campos de vacío en el

generador eléctrico, “lo que supone un importante avance en la regeneración de energía para movilidad”, señala Gutiérrez.

CONOCIMIENTO, PRINCIPAL VALOR AÑADIDO

En este sentido, los valores diferenciales que hacen de éste un diseño sin precedentes y único en el mercado son “el conocimiento y desarrollo mediante patentes propias de equipos superconductores”. Al menos, así lo entienden desde Blowind, que se muestran convencidos del potencial que tienen sus desarrollos en el mercado de la movilidad del futuro.

Pero no solo esto, sino que su proyecto aspira a ser eficaz para diferentes medios de transporte. “Por un lado, facilitamos los trayectos de larga distancia, especialmente en camiones y autobuses al dotarles de una mayor independencia de las infraestructuras de recarga y poder hacer óptimas sus rutas programadas”, manifiesta el CEO.

“Además, las furgonetas de última milla pueden experimentar un aumento de capacidad de carga con la instalación de nuestros desarrollos, ya que sin disminuir su autonomía pueden reducir el peso del

TECNOLOGÍA INNOVADORA CON SUPERCONDUCTORES

Blowind lo ha conseguido. Ha logrado desarrollar una solución de tecnología pionera que usa un material superconductor. Estos transmiten la electricidad existente sin resistencia o pérdida de energía, lo que facilita los procesos, ya que utilizan circuitos criogénicos pioneros en la industria, así como técnicas que eliminan la fricción y mejoran el manejo térmico.

“Reducimos el número de baterías necesarias al optimizar los tiempos de recarga, por lo que reducimos también el peso de un vehículo cuando está vacío. Al mismo tiempo, permitimos su uso durante largas distancias. Esto es posible mediante el uso de cables superconductores, que limitan el diámetro y el peso de la manguera de recarga”, afirma.

El resultado de esta solución, con un motor superconductor y un cargador de alta capacidad, permite que aumente la autonomía de los vehículos, se reduzca el coste de los trayectos y se resuelva el problema de los tiempos de carga. Este 2025 Blowind está testando los dos productos en un entorno real y presentando su segundo proyecto.

La visión con la que nació Blowind se centra en la aportación de innovación al ecosistema gallego de automoción

equipo de baterías, al ser una carga ultrarápida permitiendo kilos adicionales de carga”, añade.

Y es que la visión con la que nació Blowind se centra en la aportación de innovación al ecosistema gallego de automoción, con el objetivo de consolidarse como uno de los principales actores a nivel nacional e internacional en lo que respecta a la mejora de la movilidad sostenible a través de la I+D+i.

En este punto, la comunidad europea, a través del EIT Urban Mobility, ha entrado en el capital de Blowind, dado el interés que han demostrado tener los desarrollos de esta startup en lo que respecta a la consecución de los objetivos de movilidad sostenible impuestos por la propia C. E.

CRECIMIENTO MODERADO DEL MERCADO

Si bien la compra de vehículos eléctricos está experimentando un crecimiento sostenido en los últimos tiempos en España, el mercado gallego parece ir a otro ritmo, especialmente en lo que respecta a infraestructuras de recarga. “Falta infraestructura de recarga y tecnología que permita mayores autonomías para la completa transición al vehículo eléctrico, especialmente en el campo del transporte, donde ponemos todos nuestros esfuerzos”, defiende Antonio Gutiérrez.

La poca autonomía sigue siendo, junto con el costo, el punto débil de la movili-

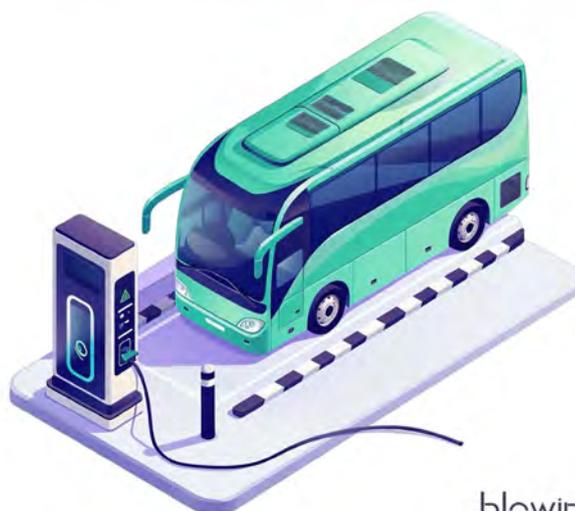
dad eléctrica. “La falta de autonomía es el talón de Aquiles de la movilidad eléctrica, si bien en utilitarios y para un uso cotidiano está prácticamente solucionado. En el campo del camión y autocar, todavía es un problema por solucionar, en el que el Blowind quiere ser el actor principal de su solución”, enfatiza.

Desde Blowind no han parado de trabajar para poner en marcha este proyecto a la mayor brevedad posible, “con noticias que pronto impactarán en el mercado”, expone. Una de las principales decisiones que tomaron desde la compañía para poder desarrollar este instrumento fue presentarse al BFA, “que supone para cualquier empresa emergente del sector de la movilidad la validación del proyecto en desarrollo, respaldada por importantes agentes del sector del automóvil como Stellantis y Ceaga, abre las puertas directamente tanto a OEMs como a Tiers del sector”, asegura.

“La experiencia está siendo especialmente fructífera, tanto a nivel de conocimiento como del networking realizado”, remarca. Por lo tanto, Antonio Gutiérrez valora muy positivamente su participación en el BFA.

“Es muy completo, tanto desde el punto de vista de la interacción con los agentes del sector, como por la formación”, manifiesta. “Es un paso imprescindible para cualquier empresa emergente del sector de la movilidad que quiera desarrollar sus productos a nivel europeo” concluye.

PRODUCTS DEVELOPMENT FOR HEAVY ELECTRIC VEHICLES



blowind



Belén López, José Manuel López, David Alonso y Joaquim Corbera.

DIM Formación Mecánica es puro talento gallego. La empresa, radicada en Milladoiro (A Coruña), es pionera en la elaboración de dispositivos para diagnosticar el estado de las baterías de los vehículos eléctricos. En 2024 participaron en la fase de aceleración del BFA con su Equipo de Verificación, que también ha participado en la fase de consolidación de la última edición del programa.



Equipo de Verificación, la solución que aporta fiabilidad a las baterías del vehículo eléctrico

“Cuando entramos en BFA nuestro objetivo era desarrollar una herramienta que permitiera evaluar con precisión el estado de salud de las baterías de litio, un aspecto clave en la movilidad eléctrica”, manifiesta el director técnico de la compañía, David Alonso. “Sabíamos que la fiabilidad y durabilidad de las baterías son fundamentales tanto para fabricantes como para talleres de reparación”, añade.

Tras validar la utilidad de su verificador de SOH (estado de salud) y confirmar su potencial en el mercado, el equipo de DIM Formación Mecánica decidió ir un paso más allá y crear DIM EV Repair, una red de talleres especializados en la reparación y mantenimiento de vehículos eléctricos e híbridos. “Esta evolución responde a una necesidad creciente del sector, donde la falta de personal cualificado, piezas de recambio y equipamiento adecuado representa un gran desafío”, sostiene Alonso.

El DIM EV Repair es “una red que permite a los talleres acceder a formación avanzada, asistencia técnica y equipos especializados para la reparación de vehículos eléctricos”. Y es el proyecto que están perfeccionando con la ayuda del BFA.

HERRAMIENTAS DE DIAGNÓSTICO AVANZADAS

Lo que lo convierte en innovador es, según Alonso, que “no solo ayudamos a los talleres tradicionales a adaptarse a la electromovilidad, sino que también les proporcionamos herramientas de diagnóstico avanzadas, como nuestro verificador de SOH, que optimiza la reparación y reutilización de baterías de litio”. Además, desde DIM Formación Mecánica fomentan un modelo de economía circular, permitiendo que los talleres maximicen el aprovechamiento de estos componentes y reduzcan el impacto ambiental.

Los valores diferenciales que caracterizan a su producto son la causa de su éxito. “Nos diferenciamos en tres aspectos fundamentales. Nuestra formación especializada, con más de 600 profesionales capacitados en reparación de vehículos eléctricos y gestión de talleres en los últimos cuatro años”, prosigue el director técnico. Esto les permite ofrecer programas formativos de alto nivel, en los que se combina teoría y práctica real en talleres.

Por otra parte, también brindan asistencia técnica y equipamiento, proporcionando soporte continuo y acceso a herramien-

tas especializadas para que los talleres operen con total seguridad y eficiencia. “Incorporamos diagnóstico avanzado de baterías, con soluciones como nuestro verificador de SOH, que permite evaluar con precisión el estado de las baterías, optimizando su reutilización y mejorando la rentabilidad de las reparaciones”, asegura.

DIM EV Repair es una red de talleres especializados en la reparación y mantenimiento de vehículos eléctricos e híbridos

LA MOVILIDAD ELÉCTRICA, EN PLENA EXPANSIÓN

David Alonso está convencido de que la clave de que los hayan seleccionado para participar en el BFA es la “combinación de tecnología, formación y un modelo de negocio escalable”. “En un momento en el que la movilidad eléctrica está en plena expansión, abordamos un problema real del sector: la falta de talleres preparados para la reparación de vehículos eléctricos e híbridos”, expone.

EL FUTURO DE LA AUTOMOCIÓN YA ESTÁ AQUÍ

El sector de la automoción avanza hacia un futuro donde la especialización en vehículos eléctricos será clave, “aunque los motores de combustión seguirán manteniendo una cuota importante en el mercado en el momento en el que los combustibles sintéticos estén completamente validados y al alcance del usuario final”, explica David Alonso. Menciona aparte merecen los vehículos de hidrógeno, que también tendrán su espacio en el sector industrial.

“La demanda de técnicos capacitados seguirá en aumento, impulsada por la necesidad de un mantenimiento más avanzado y eficiente. Paralelamente, los avances en la segunda vida de las baterías permitirán desarrollar modelos más sostenibles de reutilización y reciclaje”, valora.

La digitalización también jugará un papel fundamental, con diagnósticos remotos y herramientas de software que optimizarán la gestión de averías. “En este contexto, la expansión de redes de talleres especializados será esencial para facilitar la transición de los talleres tradicionales a la movilidad eléctrica”, asegura.

Fomentan un modelo de economía circular, permitiendo que los talleres maximicen el aprovechamiento de estos componentes y reduzcan el impacto ambiental

Y es que según él mismo indica, “el respaldo del BFA nos ha permitido estructurar nuestra visión a largo plazo y acelerar la consolidación de DIM EV Repair, alineándonos con las necesidades del mercado y las oportunidades de crecimiento de la electromovilidad”, enfatiza sobre las ventajas de participar en el programa y su impacto en el desarrollo de su proyecto.

DIM Formación Mecánica está formado por un equipo de cinco personas, compuesto por técnicos especializados e ingenieros con experiencia en el sector

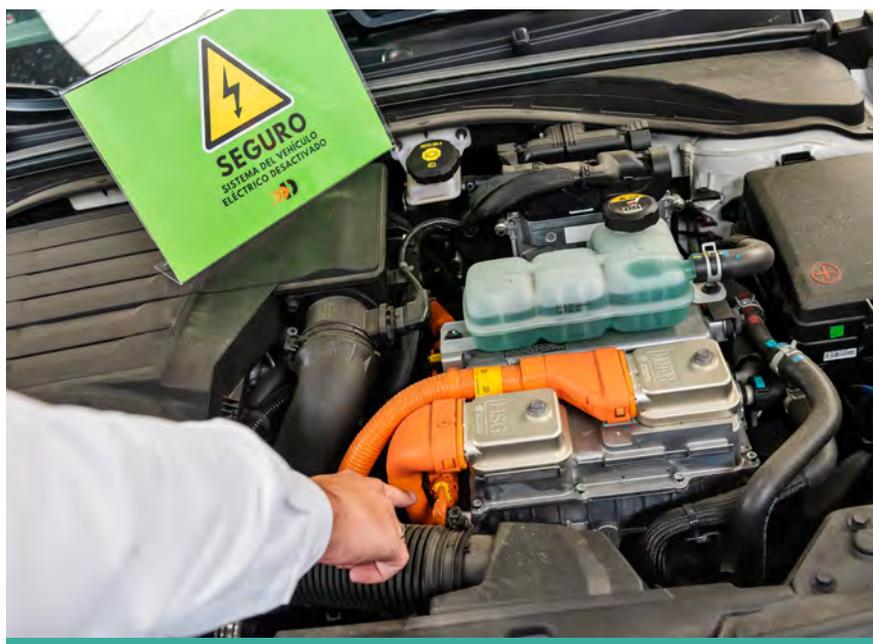
“Nuestra participación en BFA ha tenido un impacto muy positivo en el desarrollo del proyecto. Nos ha permitido conectar con actores clave del sector, perfeccionar nuestra propuesta y escalar nuestra estrategia de manera más eficiente”, señala. A medio plazo, su objetivo es ampliar la red DIM EV Repair, sumando más talleres especializados en España y Portugal, así como consolidar acuerdos con fabricantes y proveedores para garantizar el suministro de recambios y herramientas.

Otro de los aspectos clave son las sesiones de formación. “Lo más valioso de nuestra experiencia en BFA ha sido el intercambio

con otros proyectos innovadores dentro del sector de la automoción. Esto nos ha permitido establecer colaboraciones estratégicas, como nuestra alianza con LK Mobility, que nos ha llevado a trabajar directamente dentro de la red”, afirma. Además, David Alonso agradece el acceso a mentores y expertos, y considera que esto ha sido fundamental para fortalecer y consolidar su modelo de negocio.

Actualmente, DIM Formación Mecánica está formado por un equipo de cinco personas, compuesto por técnicos especializados e ingenieros con experiencia en el sector. Además, colaboran con un grupo de talleres piloto, como Diésel Inyección Milladoiro (A Coruña) que han sido esenciales para validar su propuesta, al tiempo que garantizan su viabilidad. “En esta fase operamos en España y Portugal, con la intención de expandir nuestra red a otros países europeos en los próximos años”, confirma.

La hoja de ruta para el futuro inmediato es clara. “En los primeros dos años, nuestro objetivo es superar los 100 talleres abanderados en DIM EV Repair, ofreciéndoles formación especializada y el suministro de herramientas y celdas de recambio para la reparación de vehículos eléctricos”, sostiene Alonso. Pero también buscan impulsar un ciclo de recuperación de celdas, aprovechando el desarrollo de sus máquinas de verificación del SOH, lo que permitirá optimizar la reutilización de baterías y fortalecer la sostenibilidad dentro del sector.





El equipo de Footprint Mappa.

Footprint Mappa es uno de esos proyectos que surgen una vez en la vida. Apostando fuerte por la sostenibilidad industrial, el equipo que forma parte de esta compañía se ha volcado para sacar adelante un trabajo que muchos califican de pionero. Asiduos en diversos programas e iniciativas de promoción y desarrollo empresarial, Footprint Mappa se encuentra ahora mismo en la fase de aceleración del BFA.



**Footprint
MAPPA**

La sostenibilidad industrial, más cerca de convertirse en realidad con Footprint Mappa

“Cuando entramos al BFA teníamos una visión clara, pero estábamos en una fase muy temprana: queríamos transformar la forma en que las industrias gestionan y reportan su huella ambiental, pero necesitábamos validar nuestra propuesta en un entorno real”, manifiesta el director general de Footprint Mappa, Jordi Turmo.

“Nuestra tecnología estaba en desarrollo y contábamos con experiencia previa en sostenibilidad industrial, pero el reto era escalar ese conocimiento en una solución digital sólida y replicable”, añade.

Gracias al programa, la compañía ha logrado acelerar tanto el diseño como la validación de su producto estrella, Footprint Mappa. “Hemos pasado de una idea inicial centrada en consultoría personalizada a una plataforma basada en IA que automatiza el cálculo de huellas (de carbono, hídrica, energética...), genera informes y permite visualizar los datos a través de dashboards dinámicos”, explica Turmo.

Actualmente se encuentran trabajando con varios pilotos industriales en el sector, además de afianzar colaboraciones estratégicas que les permitirán escalar en los próximos meses. “El apoyo del BFA ha sido

clave para consolidar nuestra propuesta de valor y alinearla con las necesidades reales del sector”, sostiene.

Desde Footprint Mappa están volcados en desarrollar una plataforma inteligente que permitirá a las empresas calcular, visualizar y reducir su impacto ambiental, especialmente su huella de carbono, de forma automatizada, precisa y escalable.

“Lo que hace innovador nuestro proyecto es la combinación de IA con integración de datos industriales reales. Nuestra tecnología puede recoger información de múltiples fuentes, estandarizarla y convertirla en métricas ambientales fiables. A partir de ahí, generamos informes personalizados, visualizaciones dinámicas y alertas para la toma de decisiones sostenibles”, detalla.

Además, están trabajando en una capa de agentes inteligentes que ayudan a validar los datos, detectar incoherencias, predecir valores cuando hay información incompleta, e incluso estimar la huella de productos a partir de una foto. “Esto ahorra tiempo y recursos, permitiendo integrar la sostenibilidad como una herramienta de eficiencia e innovación”, remarca.

En un contexto en el que la sostenibilidad ya no es opcional, Footprint Mappa aporta una solución tecnológica adaptada a la realidad del tejido industrial, con foco en el impacto real y la escalabilidad.

Footprint Mappa aporta una solución tecnológica adaptada a la realidad del tejido industrial, con foco en el impacto real y escalabilidad

EL PACK COMPLETO

Entre sus valores diferenciales, Jordi Turmo lo tiene claro. “No solo ofrecemos un software: ofrecemos un acompañamiento completo. Desde el primer momento, trabajamos junto a nuestros clientes para entender a fondo sus retos, integrar nuestra solución en su operativa y transformar su problema o, mejor dicho, su reto, en nuestro reto”, manifiesta.

“Nuestra plataforma es una herramienta muy potente, diseñada para automatizar cálculos, validar datos y generar informes

UN SALTO CUALITATIVO EN SOSTENIBILIDAD INDUSTRIAL

El equipo está formado por siete personas, con perfiles en tecnología, sostenibilidad, normativas, operaciones industriales y desarrollo de negocio. “Somos un equipo compacto, pero muy especializado, con experiencia en el desarrollo de soluciones escalables para el sector industrial”, enfatiza Jordi Turmo.

“Si bien operamos principalmente desde el mercado español, la mayoría de nuestros clientes tienen operaciones internacionales. Footprint Mappa ya está presente en varios mercados europeos e incluso fuera del continente, como China, Vietnam o Marruecos. Nuestra solución está pensada para adaptarse a distintas normativas, estructuras de datos y realidades industriales, lo que nos permite acompañar a nuestros clientes allá donde operan”, reconoce.

Su visión es clara. Quieren convertirse en la solución de referencia para empresas industriales que quieran reducir su impacto ambiental, con acompañamiento real. Además, tienen previsto incorporar un partner tecnológico que les permita llegar al siguiente nivel. “Esto nos ayudará a diferenciarnos y supondrá un salto cualitativo en el valor que aportamos al mercado industrial en su conjunto”, reafirma.

Se trata de una plataforma muy potente, basada en IA y diseñada para automatizar cálculos, validar datos y generar informes útiles

útiles. Pero lo que realmente nos diferencia es que ofrecemos un servicio de acompañamiento personalizado que ayuda a nuestros clientes a traducir la sostenibilidad en decisiones estratégicas, accionables y con retorno”, expone.

Y esta es la razón de ser de la compañía, precursora en muchos aspectos. “Ayudar a las empresas a ver la sostenibilidad como una inversión con retorno. Lo hacemos demostrando cómo un buen análisis de impacto ambiental puede mejorar la eficiencia operativa, abrir nuevas oportunidades comerciales o reducir riesgos regulatorios”, asevera.

Footprint Mappa también destaca por su flexibilidad. “Una de las claves ha sido nuestra capacidad para aplicar tecnología avanzada a un reto muy concreto del sector industrial: medir y reducir su impacto ambiental sin fricciones ni costes excesivos. Footprint Mappa no es una herramienta genérica, es una solución diseñada desde cero para facilitar la sostenibilidad en entornos complejos, como la automoción”, declara Turmo.

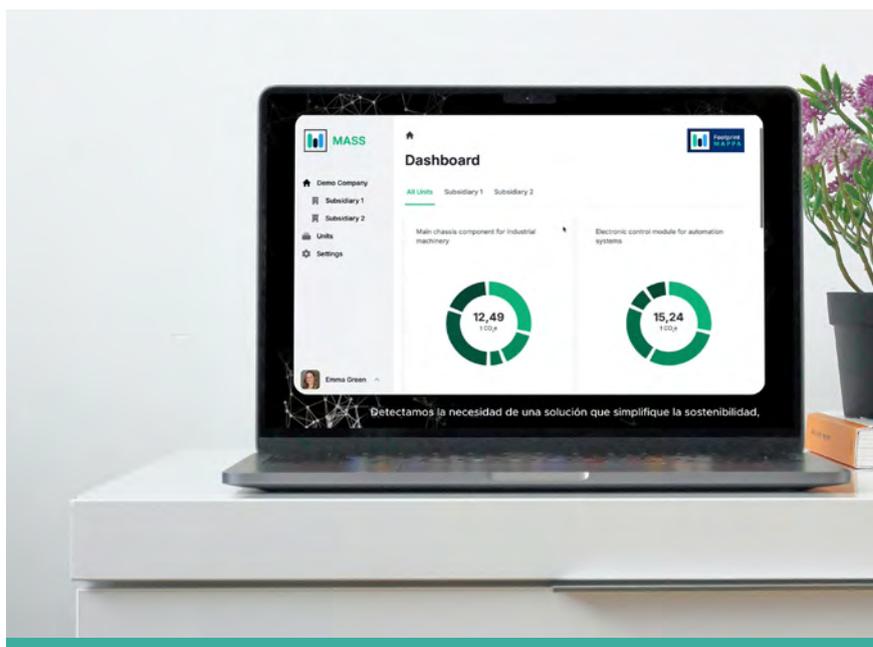
“También puede haber influido nuestro enfoque práctico y nuestra visión a largo plazo. No nos quedamos en la capa teórica de la sostenibilidad, sino que ayudamos a las empresas a traducirla en acciones concretas, medibles y rentables. Esto conecta bien con el espíritu del BFA, que busca proyectos con impacto real en la transformación del sector”, sostiene.

REPERCUSIÓN DEL BFA

El impacto que está teniendo su participación en el BFA es incalculable. “Está siendo un acelerador clave. Nos está permitiendo validar nuestra propuesta directamente con empresas de la automoción, entender mejor sus necesidades específicas y adaptar nuestra solución para que encaje de forma natural en sus procesos industriales”, señala.

“A medio plazo nuestro objetivo es doble. Por un lado, seguir evolucionando nuestra tecnología y afianzar nuestra propuesta de valor, consolidando nuestra entrada en el mercado industrial. Por otro, queremos fortalecer las relaciones con clústeres, asociaciones y gremios industriales, para acelerar la sostenibilidad en el sector y demostrar que, con las herramientas adecuadas, puede ser un motor real de eficiencia e innovación”, asegura, valorando muy positivamente las sesiones de formación. “Están diseñadas desde la experiencia real, con un enfoque muy práctico y aplicable”, indica.

Este proyecto es especialmente relevante en un momento en el que el sector industrial se encuentra en plena transformación. “De cara al futuro, creemos que las empresas que lideren esta transición serán aquellas capaces de combinar tecnología, datos y propósito. Y ahí es donde queremos estar: no solo facilitando el cumplimiento normativo, sino ayudando a transformar la sostenibilidad de un coste percibido a una inversión estratégica con retorno claro”, concluye.





El equipo de LK Mobility participó en la feria Motortec 2025 celebrada en Madrid.

LK Mobility, con sede en Pontevedra, es una de esas empresas que apuestan por la innovación y el emprendimiento como motores de cambio. No son novatos en este ámbito, ya que habían participado el año pasado en la fase de aceleración del BFA. Son expertos en electromovilidad, así como en el análisis y reparación de baterías para coches híbridos y eléctricos.



LK Mobility ha diseñado la solución definitiva para el mantenimiento efectivo de las baterías de vehículos híbridos

“Veníamos de participar en la incubadora High Tech Auto (HTA) y en la fase de academia de ViaGalicia con un proyecto embrionario”, explica el gerente de la empresa, Ramón Castro. “Durante el verano del 2023 participamos en nuestras primeras ferias, lo cual nos dio alas en la parte comercial. Este impulso nos valió para decidirnos a formalizar LK Mobility y presentarnos al BFA”, asegura.

Tras formalizar con éxito la fase de aceleración del BFA, LK Mobility fue escogida, debido a su enorme potencial, para continuar en la fase de consolidación de un proyecto que promete convertirse en revolucionario. En la actualidad, tienen tres líneas de negocio consolidadas.

La primera de ellas está centrada en el análisis y reparación de baterías para vehículos híbridos y eléctricos; la segunda pone el foco en la consultoría en proyectos de electromovilidad para centros de Formación Profesional. También se dedican a la consultoría en montaje, producción y mantenimiento de líneas de fabricación, especialmente en el sector de la electromovilidad.

El proyecto que están desarrollando “es un SaaS enfocado a la gestión de celdas de ba-

terías para el mantenimiento de vehículos híbridos”, explica Castro. Este servicio para el mantenimiento efectivo de las baterías de Ni-MH de los vehículos híbridos (5 millones en toda Europa en 2025) permite trazar y gestionar celdas con las características precisas que necesita cada taller para el mantenimiento correcto de las baterías de sus clientes, según indica Castro.

Su primera línea de negocio está centrada en el análisis y reparación de baterías para vehículos híbridos y eléctricos

“Nuestro proyecto cubre una parte de la cadena de valor del vehículo con componente eléctrica que está sin cuidar, el punto antes del reciclaje, que es alargar la vida de este”, comenta Ramón Castro, en referencia a los valores diferenciales que caracterizan y hacen único a su prototipo, en detrimento de la competencia.

UN EQUIPO DE CALIDAD

Por otra parte, el CEO destaca el equipo multidisciplinar de LK Mobility como uno

de los valores añadidos que han hecho posible que su proyecto llegue a donde está. En la actualidad, son cuatro, pero esperan ampliar la plantilla este año. “Somos un equipo que lleva trabajando en el sector mucho tiempo y siempre juntos. Tenemos conocimientos, que vamos aumentando mes a mes. Nos gusta pensar que tenemos cualidades importantes, como la constancia, el trabajo y tener unas metas claras”, confiesa Castro.

El impacto que está teniendo su participación en la última edición del BFA ha sido muy importante. “Nos ha ayudado a generar un proyecto junto con otro participante de esta edición. Se trata de un proyecto comercial en el que trabajamos juntos. De esta forma esperamos llegar a más de 15 talleres antes de final de año”, asegura.

Las sesiones de formación del BFA es lo que más valoran desde LK Mobility. “Nuestro compañero Goris, quien participó este año en las sesiones, nos dice que le ha dado mucha importancia a la calidad de los docentes, quienes han hecho las sesiones muy didácticas y de una fácil asimilación de los conceptos, además de los casos prácticos, entretenidos e ilustrativos”, afirma.

LK MOBILITY MUESTRA TODO SU POTENCIAL

LK Mobility está presentando su proyecto en ferias de todo el país. Una de las más recientes en las que han participado los miembros del equipo fue Motortec 2025, celebrada entre el 23 y el 26 de abril en Ifema Madrid. La feria es un escaparate de innovaciones, tecnologías disruptivas y avances sostenibles que están marcando el rumbo del sector.

En esta ocasión, las tendencias más vanguardistas en movilidad fueron las protagonistas, mostrando cómo la tecnología y la sostenibilidad están transformando el panorama del sector de la automoción. LK Mobility aprovechó la cita para poner en valor su solución de baterías para el mantenimiento de vehículos híbridos, y dar a conocer las novedades en las que han estado trabajando recientemente.

La filosofía de la compañía sigue siendo la misma. Crear productos que faciliten la movilidad, pero que al mismo tiempo reduzcan el impacto medioambiental de los vehículos tradicionales, apostando por los coches híbridos, que no repercuten tanto en la contaminación global.

El CEO de LK Mobility destaca al equipo multidisciplinar de la compañía como uno de sus valores añadidos

Ramón Castro añade que las sesiones son un gran punto de encuentro entre profesionales y proyectos del ecosistema, y en donde se pueden intercambiar ideas sobre la movilidad e, incluso, encontrar partners para futuros proyectos. “Es como un foro de movilidad”, expone.

CRECIMIENTO ECONÓMICO

El camino ya está definido para LK Mobility, y pasa por conseguir aumentar el nivel de ventas y la cuota de mercado. “Antes de un año queremos tener al menos a un empleado en cada una de las diferentes líneas de negocio. Además, después de las inversiones en maquinaria realizadas, pretendemos aumentar en dos puntos y medio la cifra económica en nuestra línea de negocio relacionada con baterías, llegando a más de 20 talleres en toda España”, remarca.

En relación con la parte académica, Ramón Castro es consciente del potencial que tienen para atraer talento joven a un sector tan especializado como el suyo. “Queremos llegar al menos a seis centros de FP en Galicia y a dos fuera de nuestra comunidad”, explica.

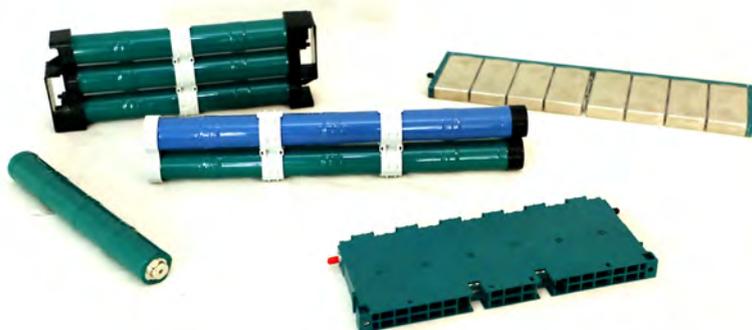
El futuro de la industria pasa por la movilidad. Así lo suscribe Ramón Castro. “Desde mi punto de vista, la movilidad se encuentra en un momento inquieto debido a que estamos viviendo una transformación de un sector que hasta los últimos años se ha mantenido muy estable y ha llegado a ser tradicional”, expone.

Y va más allá en su alegato, afirmando que los cambios en la sociedad moderna “han provocado nuevas tendencias y necesidades en la movilidad”, como el decrecimiento en ventas de coches, pero también el incremento de nuevos vehículos, como el patinete eléctrico.

“Asimismo, también vemos cómo grandes marcas de coches tradicionales están sufriendo para sobrevivir o han desaparecido, mientras que otras están rompiendo el mercado”, asevera. Esto explicaría la aparición de nuevos modelos de negocio basados en la digitalización, la economía circular, la autonomía y el MaaS.

El camino ya está definido para LK Mobility, y pasa por conseguir aumentar el nivel de ventas y la cuota de mercado

Finalmente, Ramón Castro concluye que “si las empresas españolas y europeas no somos ágiles y nos adaptamos a estas nuevas tendencias, nos vamos a ver forzados a desaparecer, pero para esto necesitamos la cooperación y el abanderamiento de los servicios públicos, y que consigan llevar el ritmo de esta transformación a través de normativas que moldeen el sector, favoreciendo la transición a modelos más sostenibles”.





Neno, el vehículo de micromovilidad desarrollado por Mobme by Castrosua.

mobme
by Castrosua

Mobme by Castrosua, de startup a convertirse en referente de la micromovilidad sostenible y adaptada

Este proyecto es único dentro del mercado. Cuando entraron a formar parte del BFA, el equipo de Mobme se encontraba todavía en la fase de desarrollo creativo propia de las startups, que fue el punto de partida de lo que con el paso del tiempo se convertiría en una iniciativa innovadora.

Durante este tiempo, Mobme ha experimentado un crecimiento integral, evolucionando desde su idea inicial y realizando los ajustes necesarios mediante pivotes estratégicos. “Este progreso ha sido posible en parte gracias a la participación en el BFA. Inicialmente, formamos parte del programa de aceleración, y ahora nos encontramos en la fase de consolidación, lo que ha contribuido a alcanzar su estado actual de desarrollo”, comenta Carlos Gustavo García Jarabo, gerente de Mobme.

El proyecto presenta un valor diferencial respecto a sus competidores, como el propio gerente defiende a capa y espada. “Sobre todo a nivel de micromovilidad, porque aporta un enfoque global al sharing que hasta ahora no existía, al menos no como nosotros lo planteamos”, expone. “Es una solución disruptiva en términos conceptuales y de propuesta al mercado, dado que hemos incorporado

un enfoque holístico a la movilidad que otorga ese valor añadido a la sociedad a todos los niveles”, añade.

En estos momentos se encuentran en plena fase de lanzamiento, por lo que se muestran reacios a hacer ‘spoiler’ de lo que van a presentar durante las próximas semanas. “Lo que sí puedo avanzar es que enfocamos la nueva movilidad desde arriba. Hasta ahora, la movilidad era por descarte. Es decir, para que uno gane, otro pierde. Nosotros hemos querido romper esa barrera, y nuestra propuesta se encamina en esa línea de actuación. Un sistema al que puedan sumarse todos, universal, donde nadie quede excluido”, asegura.

Desde el punto de vista de García Jarabo, hay varios aspectos clave, “que son los que provocan la disrupción de la micromovilidad tal y como la concebimos hoy en día”. Mobme está pensado por y para ciudades medias, por debajo del millón de habitantes. Estas podrían ser “pivotables”, pero eso requeriría una evolución 2.0 del concepto, así como un compromiso con los agentes sociales y gubernamentales muy elevado. “Hay ejemplos donde se ha abordado con éxito, pero son muy puntuales y en ámbitos distintos”, afirma.

En otoño de 2023 Mobme by Castrosua se incorporó a la fase de aceleración del BFA, participando posteriormente en la fase de consolidación. Tras año y medio, la compañía ha evolucionado significativamente a nivel conceptual, aunque en lo que se refiere al producto que querían desarrollar, siempre tuvieron el enfoque muy claro: el Neno, un vehículo de micromovilidad que ofrece un valor diferencial.

Mobme ha experimentado un crecimiento integral, evolucionando desde su idea inicial y realizando los ajustes necesarios mediante pivotes estratégicos

COLABORAR PARA TRIUNFAR

Por otro lado, parten de la colaboración y no de la confrontación. “Hay un hecho indiscutible, y es que el espacio físico es limitado. Las ciudades, y especialmente los desarrollos previos al s. XIX, tienen limitaciones de espacio insalvables. Llevamos siglo y medio quitando espacio al ciudadano, pero esa tendencia se ha invertido. Ciudades como Pontevedra, que han peatonalizado una parte del casco urbano, han dinamizado esas zonas a todos los niveles”, apostilla.

“Nosotros proponemos una solución compatible con la exigencia de ZBE (Zona de Bajas Emisiones), que marca la Ley de Cambio Climático y Transición Energética, con las necesidades de los ciudadanos a nivel individual, y de las empresas e instituciones que quieran sumarse al cambio.

LAS CIUDADES DEL FUTURO SEGÚN MOBME

“No queda mucho para que la calidad en la movilidad, entendida desde un análisis multicriterio, sea clave para que empresas y personas se instalen en una u otra ciudad”. Este es el sentir de Carlos Gustavo García Jarabo, que pone como ejemplo el caso de Madrid. “A su nivel de capital, está creciendo frente a otras ciudades con las que compite, como París, Londres o Roma, y entre las razones que se esgrimen está la mejor calidad del aire y la movilidad”, remarca.

“Ahí es donde nace Mobme, de la necesidad de transformar la movilidad urbana, ofreciendo soluciones adaptadas a las demandas actuales de la sociedad”, destaca, poniendo de manifiesto que la movilidad sostenible no solo transforma la forma en la que nos desplazamos, sino que actúa como catalizador para el desarrollo urbano inteligente.

“Mobme tiene el potencial de convertirse en agente clave para redefinir los ecosistemas urbanos, creando ciudades más conectadas, inclusivas y resilientes, e impulsando el cambio estructural requerido para diseñar un futuro más sostenible”, aclara.

La línea de negocio de Mobme by Castrosua, su visión y su misión han sido los catalizadores de su selección para participar en el BFA

Un cambio que viene impulsado por la UE y por nuestra propia consciencia”, apela, señalando que están trabajando para conseguir un nuevo modelo para una nueva sociedad, no solo sostenible, sino socialmente responsable.

MOBME, VISIÓN DE NEGOCIO

El gerente de Mobme está convencido de que su idea de negocio, su visión y su misión han sido los catalizadores de su selección para participar en el BFA, así como el sello de Castrosua, “que siempre es garantía de calidad”. También defiende el equipo que forma parte del proyecto, “y que ha sido crucial desde la primera entrevista en BFA en el 2023”, declara. “Emprender es muy complejo, y si bien disponer de un buen equipo no te garantiza el éxito, lo contrario sí te garantiza el fracaso”, valora.

No es partidario de hacer valoraciones precipitadas acerca del impacto de su participación en el BFA. “Todavía es pronto para sacar conclusiones, aunque sin duda el proyecto ha madurado mucho en estos meses de consolidación. De hecho, diría que ha evolucionado más en los últimos seis meses que en los 18 anteriores”, confiesa.

“En la fase de aceleración el avance parecía muy lento, pero era fundamental. Gracias a esos primeros pasos, ahora podemos correr”, asegura. Respecto al futuro, García Jarabo es optimista. “Sin duda, 2025 y 2026 van a ser unos años emocionantes que marcarán el futuro de Mobme. Esperamos seguir contando con el apoyo del BFA y

de las empresas e instituciones que lo conforman, porque nuestro éxito es, sin duda, también un poco el suyo”, sentencia.

Valora positivamente el aprendizaje extraído de las sesiones de formación que el programa pone a disposición de los participantes. “Tenemos la suerte de contar con dos expertos del ámbito empresarial en el programa de consolidación, Luis Sestelo y Adrián Pena, cuyo apoyo es, sin duda, muy relevante para nosotros”, destaca.

Están trabajando para conseguir un nuevo modelo para una nueva sociedad, no solo sostenible, sino socialmente responsable

“Asistimos a un momento cumbre en la historia de la movilidad universal. Tras siglos buscando movernos más rápido y más seguro, por primera vez añadimos un nuevo concepto, como el de la sostenibilidad”, confirma el gerente. “Esto está provocando un cambio de paradigma y ciertas incertidumbres. Llegará un momento en el que las ciudades con mejor movilidad atraigan riqueza de manera natural”, matiza, para concluir: “la Nueva Movilidad no es una moda pasajera, es un cambio profundo, consciente y radical que ha venido para quedarse”.





El equipo de Plataforma de Gemelo Digital en sus instalaciones.

Plataforma de Gemelo Digital ha sido uno de los proyectos seleccionados para participar en la fase de aceleración de la octava edición del BFA. “Cuando iniciamos nuestra participación, éramos un equipo de cinco personas con una primera versión del producto que, aunque funcional, era muy limitada en alcance”, manifiesta Albert Mestre, cofundador y CEO de la compañía.



Intemic crea la solución innovadora y sostenible para dar operabilidad a la industria

“Hoy en día, hemos crecido hasta conformar un equipo de nueve personas multidisciplinares, y hemos transformado ese primer prototipo en una solución mucho más avanzada, robusta y versátil”, asegura el CEO de Intemic, el proyecto empresarial que surgió en el año 2022 y que acaba de crear una solución novedosa para las empresas del sector con su Plataforma del Gemelo Digital.

Durante todo el tiempo que duró su participación en el BFA, Mestre y sus socios aprendieron mucho gracias al propio entorno del programa, desde la mejora de su propuesta de valor y producto hasta la planificación de un modelo comercial escalable.

“Actualmente, estamos desarrollando una plataforma software que actúa como el ‘sistema operativo’ de las aplicaciones que desarrollan las empresas industriales para gestionar de manera integrada su producción y sostenibilidad de forma sencilla y basada en datos reales”, expone Mestre. ¿Y quién es su cliente objetivo? Empresas industriales que miden datos y métricas de sus procesos y de su control de calidad de manera recurrente.

Para ello utilizan tecnologías punteras, como la Inteligencia Artificial, la simu-

lación basada en física, los gemelos digitales, los modelos predictivos, y un orquestador de datos y modelos que permite conectar y cooperar con distintos departamentos o empresas. Con esto logran representar a toda la cadena de valor, así como fomentar el intercambio de información para tomar decisiones inteligentes que afectan a la calidad, sostenibilidad y costes de producción.

“Lo que hace a nuestra solución especialmente innovadora es su carácter modular, intuitivo y accesible. Se trata de una herramienta diseñada para cualquier perfil dentro de la empresa, capaz de adaptarse a otras herramientas que ya utilizan las empresas del sector industrial”, prosigue.

“Nuestra tecnología permite desde la simulación de procesos complejos hasta el cálculo de la huella de carbono, todo ello sin necesidad de conocimientos de programación”, asegura Mestre.

UN PRODUCTO INTUITIVO Y ACCESIBLE

El producto que han desarrollado es “intuitivo y fácil de utilizar, y permite conectar distintas operaciones unitarias, etapas de proceso, fábricas o incluso eco-

sistemas, gracias al sistema intuitivo de nodos y diagramas”, explica. Esto facilita la integración de los datos de toda la cadena de valor y el cálculo de su impacto medioambiental, así como la simulación de procesos o decisiones que involucren a distintas áreas, procesos o productos.

Los casos de uso que se han creado en la plataforma se han completado en cuestión de minutos

“Para poner un ejemplo, es como una aplicación de BI (Business Intelligence) pero ‘con esteroides’, ya que permite customizar las métricas que se presentan en un dashboard de manera personalizada para cada lógica de negocio o procesos, sin tener que programar código”, remarca.

Así pues, los casos de uso que se han creado en la plataforma se han completado en cuestión de minutos, según el propio Mestre, mientras que el tiempo de media

IMPULSO A LA INDUSTRIA 4.0

En la actualidad, el proyecto está formado por un equipo de nueve personas, que combina perfiles técnicos, científicos y de negocio. “Nuestra solución está implantada en industrias que operan en sectores como la química o la biotecnología, aunque también estamos explorando aplicaciones en otras industrias manufactureras”, aclara Albert Mestre.

Plataforma de Gemelo Digital está llamada a ser uno de los aliados de la industria, “pero todavía estamos en fase inicial de transformación digital”, incide. “Aunque se habla mucho de la Industria 4.0, muchas empresas siguen sin aprovechar su información de forma efectiva”, explica.

Y es que las tendencias que según este profesional marcarán el futuro inmediato incluyen la integración de la Inteligencia Artificial en la toma de decisiones, el auge de plataformas colaborativas online y, sobre todo, un enfoque más fuerte hacia la sostenibilidad industrial. “Ahí es donde queremos estar: ayudando a las empresas a ser más inteligentes, conectadas y responsables con el entorno”, sentencia.

Su versatilidad tecnológica les permite adaptarse a múltiples contextos industriales donde haya datos por explotar y procesos por optimizar

que tardan las empresas utilizando otras herramientas es de más de seis meses.

Para Albert, las claves que explican que los hayan seleccionado para participar en este programa son diversas. “Creemos que ha sido una combinación de varios factores: un producto ya desarrollado con un fuerte componente de innovación; un equipo comprometido y con una visión ambiciosa; y una capacidad demostrada para ejecutar”, señala.

Pero va más allá. “Nuestra propuesta ofrece una respuesta clara a una necesidad real de la industria: cómo aprovechar mejor sus datos para ser más eficientes, más sostenibles y resilientes. Esa alineación entre propósito, tecnología y mercado creemos que ha sido fundamental para que nos seleccionaran”, declara.

BFA, UN AUTÉNTICO TRAMPOLÍN

La participación en el BFA ha sido un “auténtico trampolín”, de acuerdo con Albert Mestre, que se muestra muy agradecido por el aprendizaje alcanzado en las sesiones de formación.

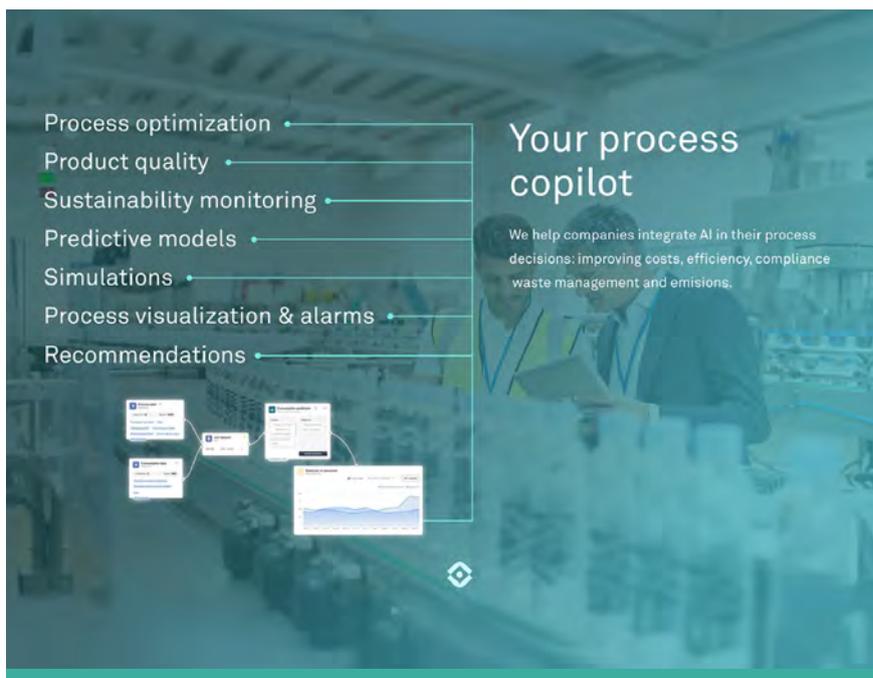
“El acompañamiento estratégico nos ha permitido afinar nuestra propuesta de valor, fortalecer nuestra visión de negocio y preparar un plan de crecimiento realista, pero ambicioso”, enumera, indicando que uno de sus principales hitos a medio plazo sería completar un go-to-market exitoso, “posicionándonos en el mercado

como una solución de referencia para la industria química, biotecnológica y del tratamiento de aguas”, detalla, poniendo el foco en la internacionalización.

Lo que más valoran de las sesiones de formación es su enfoque práctico. “Han sido muy dinámicas, cercanas y centradas en problemas reales del día a día de cualquier empresa. Se nota que los formadores y mentores conocen de primera mano los retos a los que nos enfrentamos los emprendedores tecnológicos”, confirma. “Obtenemos herramientas aplicables desde el primer día, tanto para la estrategia de negocio como para la gestión de equipos, ventas o marketing”, remarca.

Su versatilidad tecnológica les permite adaptarse a múltiples contextos industriales donde haya datos por explotar y procesos por optimizar. La hoja de ruta para los próximos meses pasa por seguir consolidando su crecimiento y llegar a nuevos mercados.

“Nuestro objetivo es alcanzar a finales de 2025 una facturación de medio millón de euros, y seguir ampliando el equipo hasta las 12 personas. Paralelamente, queremos consolidar nuestra presencia nacional, especialmente en sectores estratégicos como energía, pharma y medio ambiente, mientras damos nuestros primeros pasos para una expansión internacional sólida y sostenible”, puntualiza.





Diego Tuccillo, CEO de Pythia Predictive Insights Tool.

Pythia Predictive Insights Tool es toda una revolución. Y lo es por la herramienta de inteligencia artificial que han creado, diseñada específicamente para optimizar la gestión de riesgos y la toma de decisiones estratégicas mediante el análisis de variables y simulación de escenarios en tiempo real. Diego Tuccillo es el gerente de este proyecto, llamado a transformar el mercado, y que se acaba de incorporar a la fase de aceleración del programa BFA.



Pythia, la plataforma pionera en análisis predictivo que arrasa en la industria de automoción

La plataforma, más conocida como Pythia y pionera en el sector, permite testear diversos escenarios utilizando KPIs de la industria, así como del consumo energético, anticipando problemas y ajustando las operaciones de manera proactiva.

Esta herramienta tiene tres enfoques diferentes, que permiten ayudar a la toma de decisiones informadas por datos. El primero de estos enfoques es el descriptivo, el cual permite saber lo que ha sucedido o lo que está sucediendo en un momento determinado; el segundo es el predictivo. Es decir, aventurarse a saber qué podría suceder en un futuro a corto o medio plazo. Finalmente, el tercero de los puntos sería el prescriptivo. O lo que es lo mismo, saber qué debería hacer el consumidor, en términos genéricos.

Así pues, Pythia es una herramienta de análisis predictivo y gestión de riesgos enfocada en la industria de automoción, que cuenta con un futuro prometedor. Antes de participar en la fase de aceleración del programa Business Factory Auto & Mobility, la plataforma ya estaba siendo desarrollada e implementada en entornos reales de industrias muy potentes, como Seat y Bridgestone.

Si bien estos eran los principales focos de aplicación de la herramienta, Pythia también ha sido utilizada a través de otros sistemas ya existentes en las plantas, como ERP o SCADA. “Desde entonces, la trayectoria del proyecto ha seguido un enfoque incremental de implementación en fases, desde el análisis descriptivo hasta el cognitivo”, señala Diego Tuccillo, gerente de la empresa.

Pythia es una herramienta de análisis predictivo y gestión de riesgos enfocada en la industria de automoción

Actualmente, se está realizando una nueva implementación de Pythia en la planta de Nissan, y se testeará también su funcionamiento en Gaesa, buscando consolidarse como una solución independiente en el mercado.

“El programa nos ha permitido evolucionar significativamente y fortalecer nuestra propuesta de negocio. Como experiencia a destacar, hemos adquirido un conocimiento

más amplio sobre las necesidades del sector de automoción, y estamos validando la viabilidad de nuestra solución en entornos reales. Además, establecimos relaciones estratégicas para posibles colaboraciones futuras”, asegura Tuccillo, en referencia al impacto que ha tenido su participación en el BFA este año.

“Buscamos aprovechar nuestra participación en el BFA para consolidar nuestra solución como un producto independiente, ampliar su alcance en el mercado y acelerar su adopción en la industria”, añade.

VALORES DIFERENCIALES

Pythia tiene una serie de valores diferenciales que lo hacen único. Entre ellos, la optimización del consumo de energía en plantas de producción, lo que permite reducir costes y cumplir con normativas ambientales.

Por otra parte, implementa un sistema de previsión de demanda, utilizando modelos predictivos basados en datos históricos para ajustar la producción con precisión. Además, la herramienta permite planificar la producción, coordinando recursos como máquinas y personal para maximizar la productividad y minimizar los tiempos de inactividad.

PYTHIA: INNOVACIÓN Y CRECIMIENTO EN EL SECTOR DE LA AUTOMOCIÓN

Pythia, la herramienta predictiva y de gestión de riesgos especializada en la automoción, sigue ampliando su impacto en la industria, ofreciendo soluciones tecnológicas innovadoras para la optimización de recursos y procesos productivos.

Además de su capacidad para mejorar la eficiencia energética, Pythia se está convirtiendo en un motor clave para la transformación digital del sector. Con la capacidad de integrarse fácilmente con sistemas ERP y SCADA ya existentes en las plantas, la plataforma permite una adopción fluida sin interrumpir la infraestructura operativa previa.

En un mercado cambiante, Pythia también se prepara para abordar nuevas tendencias como la automatización de procesos y la integración de tecnologías emergentes, lo que permitirá a los fabricantes mejorar la calidad de la producción y la competitividad global.

“La trayectoria del proyecto ha seguido un enfoque incremental de implementación en fases, desde el análisis descriptivo hasta el cognitivo”, explica su gerente

Diego Tuccillo tiene claro cuál ha sido la clave de su éxito. Y el secreto detrás de que los hayan escogido para participar en esta nueva edición del BFA. “Nuestro enfoque especializado en automoción, a diferencia de soluciones genéricas de IA”, manifiesta. “Este proyecto está diseñado

específicamente para resolver problemas del sector, y está actualmente implementado y validado en entornos reales de plantas de producción de Seat y Bridgestone”, sostiene.

Sin duda, el impacto que está teniendo su participación en el BFA es evidente. “Destacamos el acceso a la red de expertos y mentores, que nos están ayudando a refinar nuestro modelo de negocio, así como a definir las estrategias de comercialización”, explica. “Creemos que a medio plazo se pueden lograr colaboraciones con actores de la industria para la realización de pruebas piloto en entornos reales, e implementaciones comerciales con empresas del sector”, añade.

Las sesiones de formación son otro de los puntos fuertes que destaca Diego Tuccillo. “El enfoque práctico y aplicado es lo que más valoramos. Temas como financiación, internacionalización, industrialización y comercialización han sido especialmente útiles para estructurar nuestro crecimiento a medio y largo plazo”, expone.

En la actualidad son tres los profesionales que forman parte del equipo que se encuentra detrás de Pythia. El z, un Project Manager y un experto en Marketing y comercial. “Pythia pretende posicionarse como una herramienta para el sector industrial de la automoción”, sostiene el gerente.

Los objetivos que esperan conseguir a medio plazo son múltiples y muy ambiciosos. “Esperamos lograr nuestras primeras implementaciones comerciales con clientes

estratégicos en el sector automoción, comenzando por un piloto que actualmente estamos definiendo con Gaesa, Rubí Automotive”, prosigue.

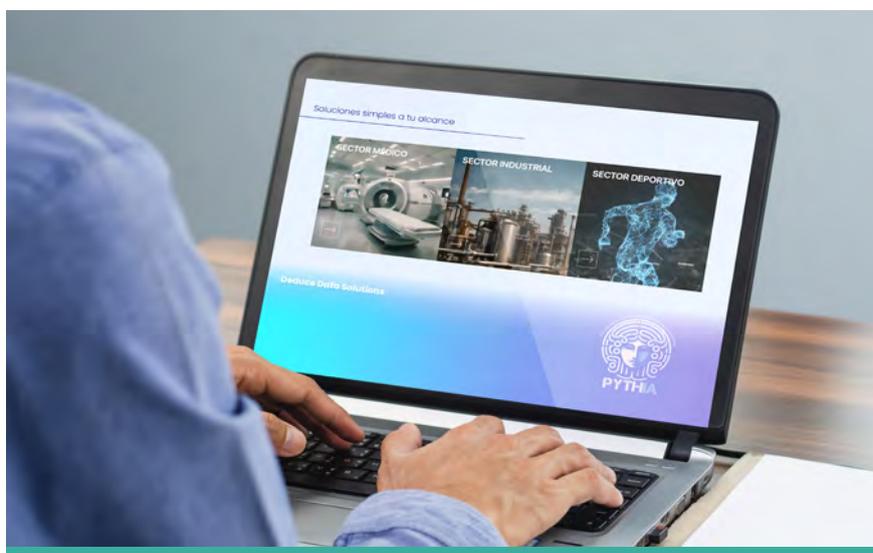
FASES DEL PROYECTO

“Dentro de las tutorías que actualmente estamos recibiendo, nos encontramos en la definición del perfil de empresa a la cual dirigiremos nuestra estrategia comercial, para así poder definir la cuota de mercado y los objetivos comerciales”, indica.

Pero desde Pythia Predictive Insights Tool también contemplan expandir su equipo con perfiles especializados en desarrollo de la IA, ciencia de datos y consultoría tecnológica, “que nos permita escalar nuestra solución y responder a la demanda del mercado”, enfatiza.

Pero sin duda, el mercado es convulso y muy cambiante. “Hay una oportunidad importante, teniendo en cuenta que España alberga a 9 grupos multinacionales que operan 17 plantas de producción de vehículos, y que existen más de 1.000 empresas dedicadas a la fabricación de equipos y componentes para automóviles”, detalla.

Además, y de acuerdo con Tuccillo, algunos líderes del sector, como Gestamp y Grupo Antolín, han implementado tecnologías avanzadas, incluyendo inteligencia artificial y automatización, para optimizar la calidad. “Aproximadamente el 25 % de las pymes han adoptado la IA, lo cual muestra una tendencia creciente hacia la adopción en tecnologías y transformación digital”, concluye.





Rita Pérez Carou, CEO de SVH.

SVH es una empresa tecnológica especializada en el desarrollo de soluciones de Realidad Extendida. Su equipo multidisciplinar es uno de sus principales valores añadidos, así como la diversa cartera de servicios que ofrecen a sus clientes. Con una apuesta decidida por el I+D+i, SVH encara el futuro con la expectativa de incorporar sus soluciones a otros sectores productivos.



Soluciones de Virtualización Híbrida, desarrolladores XR aliados del sector industrial

SVH es una empresa tecnológica especializada en el desarrollo de soluciones de Realidad Extendida (XR) para la industria. Combinando su plataforma de virtualización híbrida con desarrollos a medida, SVH facilita la integración de tecnologías avanzadas en los procesos productivos, mejorando la eficiencia, la formación y el control de calidad. Su equipo multidisciplinar cuenta con experiencia en desarrollo XR, escaneado, modelado 3D y gestión de proyectos.

El equipo de SVH está integrado por profesionales con una sólida experiencia y trayectoria, entre los que se encuentra Simón Fernández, cofundador de SVH. Esta diversidad de talento, combinada con la capacidad de integrar soluciones con otras tecnologías punteras como la Inteligencia Artificial, posiciona a SVH como un referente en computación espacial, virtualización híbrida, diseño 3D, prototipado y simulación.

El objetivo del proyecto es claro: democratizar estas tecnologías. “Queremos hacer estas herramientas más accesibles y fáciles de usar e implementar”, subraya su CEO, Rita Pérez Carou. Para lograrlo, SVH apuesta por el uso de estándares abiertos que facilitan una integración sencilla, com-

binado con un “desarrollo ad hoc” que les otorga una gran flexibilidad para adaptar sus servicios a las necesidades concretas de cada cliente.

Su innovación radica en varios aspectos, entre ellos, la vinculación del mundo físico con el virtual; que sea escalable y replicable, y finalmente que tenga la posibilidad de integrarse con otras tecnologías, como la Inteligencia Artificial. Así pues, los valores diferenciales que caracterizan a su prototipo y que lo hacen destacar frente a la competencia, según la propia Rita indica, son los siguientes. “Es una opción flexible, escalable y replicable. Por no hablar de la vinculación físico-virtual”.

SERVICIOS DE DESARROLLO A MEDIDA

Dentro de su cartera de servicios de desarrollo a medida, SVH destaca tres soluciones innovadoras: Desarrollo ad hoc, que permite la creación de soluciones a medida, diseñadas para abordar los problemas y necesidades concretas de cada cliente industrial; Immersive Scpare, una aplicación de Realidad Mixta (MR) diseñada para la monitorización eficiente de dispositivos y sensores en el entorno industrial. Esta solución permite visualizar datos críticos en tiempo real y superpuestos al mundo

físico, optimizando la toma de decisiones y mantenimiento.

SVH facilita la integración de tecnologías avanzadas en los procesos productivos, mejorando la eficiencia, la formación y el control de calidad

Finalmente, su Asistente Inteligente, que es una aplicación XR potenciada con visión artificial y orientada a la identificación de defectos en tiempo real. Esta herramienta mejora significativamente los procesos de control de calidad, agilizando la detección de anomalías y reduciendo errores.

La combinación de una plataforma software robusta, que vincula al medio físico con el virtual y se integra con tecnologías como la IA, sitúa a SVH como un actor innovador y con un gran potencial en el panorama tecnológico industrial.

SVH, MÁS QUE UNA SOLUCIÓN TECNOLÓGICA

El programa BFA es una iniciativa público-privada promovida por la Xunta de Galicia, el Consorcio de la Zona Franca de Vigo, Stellantis y la Fundación CEAGA. Soluciones de Virtualización Híbrida ha participado en la octava edición del BFA, en la fase de aceleración, tras su paso por el HTA. “Fue la forma de conocer un poco más de cerca proyectos de otras ediciones y, gracias a eso, plantearnos entrar”, explica Rita Pérez Carou que, no obstante, se muestra satisfecha de los hitos logrados en todo este tiempo.

“Entrar en el programa BFA era un objetivo más de los que teníamos en 2024. De inicio, en el BFA buscábamos esa cercanía a la industria, así como ver el alcance de todo el programa y aprender todo lo posible”, señala, en referencia a los motivos que los llevaron a formar parte de esta nueva edición del programa.

“Actualmente, el BFA nos ha permitido validar nuestras soluciones”, añade, apelando a la utilidad que tiene formar parte de iniciativas como esta para el desarrollo y puesta a punto de proyectos tecnológicos emergentes.

El equipo está integrado por profesionales con una sólida experiencia, entre los que se encuentra Simón Fernández, cofundador de SVH

“Hemos visto que hay un gran tirón en el sector de la XR cuando se logran solventar esos problemas técnicos”, comenta Pérez sobre las oportunidades de mercado. “El sector está en crecimiento, y dentro de la industria existe una demanda clara de este tipo de tecnologías que nosotros estamos preparando para satisfacer”, asegura.

“Estamos aquí para solventar problemas reales que tiene la industria”, enfatiza Rita Pérez. “Muchas veces, la adopción de la XR se ve obstaculizada por complejidades técnicas, como la integración con dispositivos existentes o maquinaria más antigua. Otro campo con un enorme potencial de mejora gracias a la XR es el de las formaciones y la capacitación”, sostiene.

BFA, UN PILAR FUNDAMENTAL

La participación de SVH en el programa BFA es un pilar fundamental en su estrategia actual. “Estamos en proceso de validación de unos pilotos en la industria local. Esta experiencia es crucial para perfeccionar nuestras soluciones y demostrar su valor en entornos reales”, declara la CEO. Con la vista puesta en el futuro, SVH prevé escalar sus servicios de cara a 2026, llevando sus innovaciones a otros sectores productivos.

Las claves que se encuentran detrás de su incorporación al BFA son múltiples: “Yo creo que es una suma de pequeñas cosas. Desde nuestra trayectoria en el HTA, has-

ta nuestras colaboraciones abiertas con otras empresas consolidadas y que pasaron por el BFA”, remarca. Pero también pone de manifiesto su tecnología novedosa, a la que sin duda ven “potencial”.

Por otra parte, los objetivos que se marcan desde SVH para aplicar en su plataforma software son ambiciosos, pero alcanzables. “A medio plazo, el objetivo es la validación de nuestra solución con un piloto en planta con las empresas con las que mantenemos contacto”, indica la CEO. Pero también apuesta por seguir incorporando talento joven a su proyecto, y a un sector con gran potencial, pese a los desafíos.

Las sesiones de formación del BFA son uno de los puntos fuertes del programa. Para Rita Pérez son un valor añadido. No obstante, para ella la formación no es lo único importante del BFA. “Nosotros consideramos que cada parte del programa es un pilar fundamental. Si falla uno, fallan todos”, apostilla, en referencia a las diferentes vertientes que componen el programa, desde la formación hasta el networking.

Con su enfoque pragmático y su tecnología avanzada, SVH se perfila como un socio clave para las empresas industriales que buscan dar el salto a la Realidad Extendida, transformando operaciones y abriendo nuevas vías para la eficiencia y la innovación.





Rafael Ispizua y Javier Sordo, fundadores de beXReal, con las gafas de realidad aumentada.



Gafas de realidad aumentada de beXReal, el soporte en tiempo real de los operarios y el futuro de la industria

“Cuando entramos en el programa BFA ya contábamos con una trayectoria sólida en la aplicación de Realidad Extendida (XR) para la industria y la construcción, pero nuestro objetivo era acelerar la implantación de nuestras soluciones en el sector de la automoción en Galicia”, explica Javier Sordo, CMO de beXReal.

Desde entonces, han fortalecido su propuesta con la integración de inteligencia artificial, gemelos digitales y blockchain, “consolidando nuestra capacidad de aportar soluciones tecnológicas de alto valor”, matiza. En este sentido, tanto él como Rafael Ispizua, CEO y gerente de beXReal, están muy satisfechos con su participación en el programa, ya que les ha permitido ampliar su red de colaboraciones con clústeres de innovación y centros tecnológicos.

El proyecto que están desarrollando es una plataforma de asistencia remota y gestión del conocimiento industrial, que permite a los operarios recibir soporte en tiempo real mediante gafas de realidad aumentada. “Además, hemos incorporado gemelos digitales, lo que permite a las empresas visualizar y simular procesos antes de su ejecución, optimizando el mantenimiento, la producción y la seguridad”, enfatiza Sordo.

“Nuestra plataforma destaca por integrar las últimas tecnologías de gráficos por computadora, utilizadas en videojuegos, lo que nos permite representar modelos industriales de manera más realista y eficiente”, declara. También ofrecen información crítica de seguridad industrial en tiempo real a través de las gafas, ayudando a los operarios a evitar riesgos y mejorar la eficiencia en su trabajo.

TECNOLOGÍA COMBINADA

BeXFlow y MyPocketFactory combinan lo mejor de la realidad extendida, la inteligencia artificial y los gemelos digitales en una solución flexible y altamente intuitiva. Según Javier Sordo, se diferencian de otras soluciones en varios aspectos, como la integración con gemelos digitales, que permiten visualizar procesos y detectar problemas antes de que ocurran, lo que mejora la eficiencia y reduce errores.

También en el uso de tecnología de videojuegos, ya que aplican gráficos avanzados y modelado 3D interactivo para hacer las soluciones más atractivas y accesibles. El enfoque en la seguridad y formación del operario es otra de las claves del éxito del proyecto, en opinión de Sordo. “Las gafas ofrecen información de seguridad en tiem-

Lo que comenzó siendo una idea abstracta sobre cómo utilizar la realidad virtual y poner la tecnología pionera al servicio de la sociedad, se ha convertido en un proyecto rompedor, con todas las letras. Estas componen la palabra beXReal, que es el nombre de una de las empresas que ha participado en la fase de consolidación de la última edición del BFA.

po real y guían al trabajador en procesos críticos, reduciendo riesgos y mejorando la precisión”, asegura.

beXFlow y MyPocketFactory combinan lo mejor de la realidad extendida, la inteligencia artificial y los gemelos digitales en una solución flexible

La fácil adopción de sus soluciones, que están diseñadas para integrarse sin cambios en la infraestructura existente, es otro de los valores diferenciales que hacen único a beXFlow. Las colaboraciones estratégicas son fundamentales también. La compañía trabaja con centros tecnológicos, clústeres de innovación e instituciones, como el MIT, para estar siempre en la vanguardia tecnológica.

“Nuestra experiencia en digitalización industrial, junto con la capacidad de escalar y personalizar nuestra tecnología, ha sido clave en nuestra selección. La validación de nuestras soluciones en sectores como la automoción, la construcción y la industria

LA DIGITALIZACIÓN TRANSFORMA EL SECTOR INDUSTRIAL

El sector industrial está en plena transformación digital, con una creciente demanda de soluciones que optimicen procesos y mejoren la seguridad y la eficiencia operativa. Al menos, eso opina Javier Sordo, que valora la situación de la industria de manera positiva. Según este profesional, la expansión de los gemelos digitales será generalizada, ya que facilitan la toma de decisiones mediante simulaciones en tiempo real.

Por otra parte, considera que habrá mayor integración de IA en procesos industriales, con automatización inteligente y análisis predictivo, así como un uso habitual de realidad extendida para asistencia y formación, puesto que mejora la capacitación de los operarios y reduce errores de mantenimiento.

Por último, el CMO de beXReal asegura que la industria se focalizará en la seguridad del operario. “Tecnologías como las gafas de realidad aumentada proporcionan información en tiempo real para reducir riesgos laborales”, manifiesta, asegurando que están bien posicionados para seguir liderando el cambio y aportar soluciones de alto valor.

La fácil adopción de sus soluciones, diseñadas para integrarse sin cambios en la infraestructura existente, es otro de sus valores diferenciales

nos ha permitido demostrar el impacto real de nuestras herramientas”, explica. “Además, nuestra proyección de crecimiento y nuestra estrategia de innovación alineada con los retos de la industria 4.0 han sido factores determinantes”, remarca.

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Su participación en la última edición del BFA ha ido viento en popa, ya que les ha permitido fortalecer alianzas con empresas clave del sector y ajustar su tecnología a los requerimientos específicos de la automoción.

“A medio plazo, esperamos consolidar implementaciones de beXFlow en la industria gallega y expandir nuestro alcance en nuevos mercados internacionales”, sostiene Sordo. “También estamos avanzando en el desarrollo de nuevas funcionalidades basadas en IA y gemelos digitales, lo que nos permitirá seguir aportando valor a nuestros clientes”, asegura.

Lo que más valoran de las sesiones de formación es la visión estratégica que aportan, así como “el acceso a expertos del sector y la oportunidad de compartir experiencias con otros emprendedores”, explica. “Estas sesiones nos han ayudado a perfeccionar nuestro modelo de negocio, afinar nuestra propuesta de valor y consolidar nuestra estrategia de crecimiento en mercados clave”, señala el CMO de beXReal.

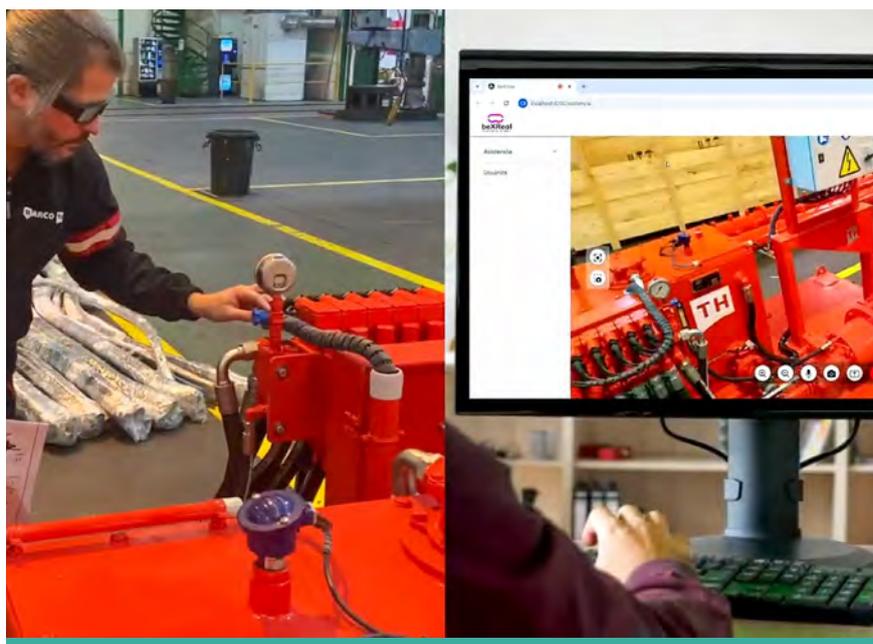
En la actualidad, un total de 12 profesionales con perfiles especializados en ingeniería gráfica, inteligencia artificial, XR y

desarrollo de negocio forman parte de este proyecto. “Operamos en España, con fuerte presencia en Euskadi y Galicia, y estamos en proceso de expansión en Estados Unidos y Oriente Medio”, indica.

Bajo su punto de vista, la combinación de talento tecnológico y enfoque comercial les permite adaptarse a diferentes mercados con una propuesta de alto valor.

beXReal ha experimentado un crecimiento sostenido de más del 30% anual desde su fundación hace cuatro años

Como él mismo manifiesta, beXReal ha experimentado un crecimiento sostenido de más del 30% anual desde su fundación hace cuatro años, alcanzando una facturación de un millón de euros. “A medio plazo, nuestro objetivo es consolidar nuestra presencia en España, expandirnos en Estados Unidos y Oriente Medio, y seguir creciendo tanto en facturación como en implantación de nuestra tecnología en empresas industriales”, expone. “También buscamos fortalecer nuestro equipo con perfiles especializados para seguir impulsando la innovación en nuestros productos”, asevera.





Óscar Rodríguez, coordinador general de SFC Solutions.



SmartFlexCell, la solución que ofrece tecnología de vanguardia autoadaptable a las mesas de trabajo

SFC Solutions es una empresa de robótica de vanguardia centrada en la creación de soluciones de fabricación adaptables y eficientes. Fundada por expertos en robótica y automatización industrial, su objetivo es revolucionar los procesos de producción en sectores como la automoción y la metalurgia. Con sede en España, colaboran con instituciones tecnológicas líderes y socios industriales para llevar al mercado la próxima generación de soluciones robóticas.

SmartFlexCell se creó con un objetivo: aportar flexibilidad y fiabilidad a las celdas de producción robóticas, auspiciada por una necesidad latente que había en el mercado. Su producto estrella permite a las industrias producir pedidos de lotes pequeños de forma eficiente y minimizando el tiempo de inactividad de la línea de producción.

“Empezamos el año pasado en la fase de aceleración, con una experiencia realmente muy satisfactoria, y siguiendo el programa, nos presentamos también a la fase de consolidación”, sopesa Óscar Rodríguez, coordinador general de SFC Solutions.

“Gracias a BFA tenemos la posibilidad de tener un prototipo industrial instalado en una línea de producción, y de poder

entrar en otros potenciales clientes del sector”, explica.

“Nuestro proyecto SmartFlexCell es una solución llave en mano que permite dotar de flexibilidad a las celdas de producción robotizadas. Lo que hacemos es que la propia celda robotizada se autoconfigure para poder pasar de un tipo de producción a otro en cuestión de minutos, ahorrando costes de utillajes, tiempos de configuración y almacenaje de stocks, y maximizando el uso de la celda robotizada”, manifiesta.

SFC Solutions es una empresa de robótica de vanguardia centrada en la creación de soluciones de fabricación adaptables y eficientes

Y es que el sistema mecánico con un bloqueo patentado también otorga una extraordinaria precisión, repetibilidad y fiabilidad. Es pasivo, ya que no tiene motores, por lo que su mantenimiento es muy sencillo. Esta solución hace posible

SmartFlexCell nació como una solución innovadora que ofrecía versatilidad a las celdas robóticas y, al mismo tiempo, que aporta flexibilidad a las mesas de trabajo. La eficiencia energética y la simplicidad son dos de las puntas de lanza de este proyecto que, tras pasar por la fase de aceleración del BFA, ha participado en la de consolidación de la última edición del programa.

que el robot reconfigure su entorno, la mesa de trabajo, que permite pasar de un modelo de pieza a otro de forma rápida y eficaz.

“Tenemos una ventaja basada en un hardware patentado. Se trata de unos Hexapods que tienen un sistema de bloqueo que permite un altísimo nivel de precisión y fiabilidad. La patente está protegida a nivel Europa, y también en Reino Unido”, detalla.

La sencillez mecánica es otro de los puntos fuertes de SmartFlexCell, lo que la convierte en una alternativa accesible y económica para las empresas que requieran estos servicios.

SOLUCIÓN REAL Y EFICIENTE

Nuestro valor radica en “ser una solución real que la industria busca, y que además es accesible desde el punto de vista técnico y económico”, opina Rodríguez. “Aportamos una solución eficiente, y eso redundará en la competitividad del sector”, asegura, poniendo en valor la utilidad práctica de su proyecto.

“Por sus propias características, esta solución tecnológica es de gran utilidad

UN PROYECTO AUTO-ADAPTABLE Y PRECISO

La visión con la que nació este proyecto es tan clara como los resultados que ha tenido en todo este tiempo. Desde el equipo de SFC Solutions plantearon la posibilidad de hacer que los sistemas robóticos fueran adaptables, pero también fáciles de programar, instalar y utilizar. Su misión es liderar la producción de lotes pequeños ofreciendo soluciones robóticas que permitan una rápida configuración con el mínimo esfuerzo; centrados en ofrecer alta precisión, flexibilidad y automatización para ayudar a sus clientes a responder rápidamente a las cambiantes demandas del mercado.

Lo que ofrecen en SmartFlexCell es “un cambio en las reglas del juego”, gracias a la célula robotizada auto-adaptable que transforma las líneas de producción al permitir cambios rápidos de herramientas y operaciones de alta precisión. Lo que los diferencia es, por lo tanto, su enfoque único y automatizado, con el que los fabricantes pueden lograr una agilidad sin precedentes, así como responder a los cambios sin comprometer la calidad o la productividad de su trabajo.

El coordinador general de SFC Solutions tiene claro el enorme impacto que ha tenido su participación en las diferentes fases del BFA

para la mayoría de las empresas, y también para cualquier tipo de productor industrial que tenga diferentes referencias en mercado y/o producciones a medida”, detalla. Éstos serían los clientes potenciales de SmartFlexCell.

El coordinador general de SFC Solutions tiene claro el enorme impacto que ha tenido su participación en las diferentes fases del BFA en lo que respecta a desarrollo y puesta en marcha de su solución.

“La consolidación nos ha permitido entrar en saldo positivo en nuestra actividad, y tener abiertos varios proyectos que, desde Galicia, se diseñan no solo para compañías europeas, sino que incluso alguna norteafricana ha pedido ya información y ha hecho una oferta”, confiesa, satisfecho con el resultado de años de trabajo y dedicación.

En este sentido, las sesiones de formación son uno de los principales atractivos que tiene el BFA para los emprendedores como Rodríguez, que valoran muy positivamente la calidad de los profesionales.

“Es una formación de altísimo nivel, que se basa en muchos casos prácticos. Realmente te prepara para la gestión de la startup, y te da acceso a un conocimiento no habitual en el sistema institucional educativo”, enumera las ventajas y los beneficios de participar en estos cursos de formación que pone a disposición de las empresas el BFA.

EL TALENTO DEL EQUIPO, VALOR AÑADIDO

El equipo que da vida a SmartFlexCell está compuesto por cuatro socios fundadores y dos más que proceden del equipo laboral inicial. Pero también cuentan con otros dos empleados, que de momento no tienen participación en la empresa. Y es que a pesar de su corta trayectoria –la empresa se fundó en O Porriño (Pontevedra) en el año 2022– el grupo ha ido creciendo paulatinamente gracias al éxito de su solución y la buena acogida por parte del tejido empresarial gallego.

Su idea es consolidar las soluciones flexibles que están desarrollando dentro del sector, al mismo tiempo que replican los casos de éxito en las diferentes plantas del cliente. “Para ello son fundamentales las alianzas que estamos sellando con las ingenierías más relevantes de la zona, lo que potencia aún más el crecimiento de nuestra solución”, asevera.

“Actualmente, tenemos opciones de pasar de dos a 24 instalaciones en un año”, avanza, con la expectativa de seguir manteniendo el nivel de crecimiento sostenido que han experimentado hasta la fecha.

No obstante, se muestra cauto con el futuro de la industria, si bien reconoce que se encuentran en un momento “dulce”. “Confiamos en poder ir a ronda en los próximos meses para crecer de manera más rápida”, declara.





Beltrán Blázquez, CEO y fundador de Synnect Technologies.

Synnect Technologies es mucho más que una empresa puntera en el sector de la tecnología y los servicios. Aspiran a ser líderes en materia de conectividad e interoperabilidad. Lo hacen con los activos de sus clientes, una lista en la que se encuentran profesionales de diversas industrias: defensa, agrotech o la aeroespacial.



Synnect apuesta por la interoperabilidad y la optimización con su revolucionario Gemelo Digital

La historia de Synnect es el resultado del trabajo bien hecho. Así lo demuestra su participación en la fase de aceleración de la última edición del programa Business Factory Auto & Mobility. El objetivo es llevar la tecnología que han diseñado a base de esfuerzo y dedicación con su Gemelo Digital a diversos sectores cuya aplicación pueda ser beneficiosa o, incluso, necesaria.

“Nuestra experiencia y tecnología viene del sector aeroespacial, pero con vocación de llevar la tecnología del Gemelo Digital a otros sectores. Ya estábamos trabajando en Gemelos Digitales de movilidad urbana, y pensamos que el programa del BFA podría ser un apoyo para llevar la tecnología también a las pruebas de componentes de vehículo o la mejora de procesos de fabricación”, explica Beltrán Blázquez, CEO y fundador de la compañía.

Pero su participación en programas e iniciativas de desarrollo no se limita a su relación profesional con el Consorcio de la Zona Franca de Vigo, sino que han sido seleccionados como beneficiarios de otros programas, como el NEOTEC del CDTI, “lo cual nos va a permitir reforzar y acelerar el camino en el que nos encontramos”, añade Blázquez Pérez.

La cartera de servicios que ofrece Synnect Technologies es tan amplia como diversa. Desde la adquisición de datos o el IoT (el Internet de las cosas), hasta la utilización de la Inteligencia Artificial (IA) y la robótica, la compañía ha destacado por su implementación y desarrollo de los Gemelos Digitales.

“Nuestra tecnología permite crear Gemelos Digitales. Consiste en unir datos reales con simulaciones y predicciones para la realización de pruebas o mejora de procesos”, expone el CEO de la compañía.

Pero va más allá en su argumento. “No se trata solo de visualizar la información, sino de que la información real alimente los modelos virtuales, y que los datos sintéticos permitan mejorar los sistemas reales”, sostiene, indicando que “la importancia, más que en la visualización, está en la información y mejoras que se pueden obtener”.

Y es que la tecnología de Synnect permite interoperar a elementos del mundo real, ya sean sistemas de control, robots o electrónica embarcada como un sistema ADAS, con simulaciones virtuales que permitan detectar mejoras o fallos.

Su experiencia y tecnología procede del sector aeroespacial, pero su objetivo radica en llevar la tecnología del Gemelo Digital a otros sectores

VALORES QUE LOS HACEN ÚNICOS

Entre los valores diferenciales que caracterizan a su Gemelo Digital y lo hacen único frente a la competencia, Beltrán Blázquez lo tiene claro. “La principal característica de nuestro producto es que permite una interoperabilidad total entre fuentes de datos, sistemas reales y modelos de simulación o machine learning. Esto nos permite crear Gemelos Digitales de forma escalable y con una adopción muy sencilla”, manifiesta.

De esta forma es como Synnect ha conseguido las prestaciones de los bancos de pruebas aeronáuticos con una herramienta de software, reduciendo así el coste de entrada en una tecnología de vanguardia. “Creo que nuestra trayecto-

TECNOLOGÍA DE VANGUARDIA Y CONFIABLE

La tecnología de Synnect busca la interoperabilidad TI/OT en tiempo real para crear simulaciones y predicciones inteligentes, logrando de esta forma la optimización de procesos y operaciones en un entorno virtual. Los servicios que ofrecen los han posicionado como una compañía referente en el sector.

Especializados en la adquisición de datos, cubren todo el ciclo de este en entornos industriales y redes IoT. También aplican técnicas de Ciencia de Datos para analizar y explotar los datos a través de modelos de aprendizaje automático, y crean herramientas de automatización de procesos, eliminando tareas sistemáticas con el foco en la analítica y actuación.

Así pues, Synnect ofrece una solución segura y confiable para la toma de decisiones estratégicas de sus clientes, donde la conectividad y la explotación de datos serán las puntas de lanza de su crecimiento futuro.

Su actividad se centra en ingeniería en los sectores aeronáutico, de movilidad urbana, portuario y defensa, principalmente

ria en Gemelo Digital aplicado a otros sectores se ha visto como una oportunidad de mejorar las pruebas, capacidades y competitividad del sector”, afirma Beltrán Blázquez.

En lo que respecta al impacto real que está teniendo su participación en la última edición de BFA, el CEO de Synnect se muestra convencido. “Al margen de la formación, el programa nos ha permitido conocer de primera mano las necesidades de la industria y las empresas del sector, y establecer relaciones con otras empresas. Lo consideramos una pieza clave para crecer en el sector de la automoción”, declara, remarcando que lo que más valora de las sesiones de formación del BFA es su calidad.

“El BFA nos ha permitido conocer de primera mano las necesidades de la industria y las empresas del sector”, destaca el CEO de la compañía

“La formación está muy alineada con las necesidades de un proyecto emprendedor. Los contenidos y el material son de la máxima actualidad y están pensados para que las empresas miremos hacia delante y podamos encontrar el encaje en el mercado”, reconoce. “El formato también ha sido de gran valor para trabajar mano a mano con el resto de startups del programa”, admite.

En la actualidad, el equipo de Synnect está formado por seis personas, sin contar con los acuerdos y colaboraciones con partners,

“que nos permiten abordar oportunidades más complejas”, enfatiza Blázquez.

“Nuestra actividad se centra en ingeniería en los sectores aeronáutico, de movilidad urbana, portuario y defensa, aunque desde principios de 2025 hemos arrancado varias oportunidades en el sector foodtech”, confirma.

UN FUTURO PROMETEDOR

Entre los objetivos que esperan conseguir a medio plazo se encuentra incrementar su nivel de ventas. “Queremos continuar con nuestro crecimiento en facturación recurrente gracias a los sectores foodtech y automoción. Para ello, aparte de nuestra participación en el BFA, estamos realizando actualmente una ronda de inversión que nos permita aumentar el equipo para mejorar nuestra llegada al mercado y asegurar el crecimiento”, expone.

Pero si algo mantiene en vilo al sector, esto son las tendencias y pautas que marcarán el futuro. “La competencia de fabricantes chinos es ya una realidad, y va a ser una presión muy fuerte para reducir costes sin reducir, o incluso mejorar, la calidad de los productos. Si eso se combina con el incremento de la importancia de sistemas electrónicos como parte del vehículo (tanto en coste como en valoración por el consumidor), una tecnología como la que traemos desde Synnect puede ser una pieza clave para mantener la competitividad y hacer frente a los retos presentes y futuros”, asevera Beltrán Blázquez.

Interoperabilidad TI/OT en tiempo real para crear simulaciones y predicciones





El equipo de Uniscool.



Uniscool tiene la patente de refrigeración líquida que demanda el sector de la automoción

“Este proyecto nos va a permitir validar nuestra tecnología en un entorno de alto rendimiento y adaptarla a los estándares de exigencia del sector del automóvil. Gracias al apoyo de CEAGA estamos dando los pasos necesarios para industrializar nuestra solución y convertirnos en un proveedor clave en refrigeración de electrónica de potencia dentro del sector de la automoción”, expone el CEO de Uniscool.

El proyecto que están desarrollando es un sistema de refrigeración líquida de nueva generación para cargadores de vehículos eléctricos. Lo hacen en colaboración con la empresa BorgWarner. “La innovación reside en nuestra tecnología ‘Smart Cool Fins’, que permite eliminar los puntos calientes justo en el momento en que aparecen”, manifiesta Jiménez.

Con esto se incrementa la eficiencia, se reduce el consumo energético y se prolonga la vida útil de los componentes. “A diferencia de los sistemas convencionales, nuestra solución se adapta a las condiciones térmicas reales, lo que resulta en un control térmico más eficaz. Esto no solo supone una mejora técnica, sino también una contribución directa a la sostenibilidad”, explica, asegurando que gracias al

BFA esta tecnología se podrá aplicar por primera vez en un entorno de automoción, “lo que abre la puerta a su aplicación en múltiples componentes de electrónica de potencia del vehículo del futuro”, matiza.

El proyecto que están desarrollando es un sistema de refrigeración líquida de nueva generación para cargadores de vehículos eléctricos

Pero si algo distingue a Uniscool es su tecnología pionera. “Destaca por su capacidad de adaptación térmica en tiempo real y por eliminar los puntos calientes, lo que no solo mejora el rendimiento, sino que también reduce el consumo energético”, prosigue, remarcando que, a diferencia de soluciones pasivas, “Uniscool ofrece una alternativa inteligente, eficiente y sostenible”.

“Además, nuestra propuesta no requiere rediseñar los equipos del cliente, sino que se integra fácilmente en configuraciones existentes, lo que acelera su adopción”, asegura Ramón Jiménez.

Cuando Uniscool entró en el programa BFA lo hizo con una ilusión: aplicar su tecnología patentada de refrigeración líquida al ámbito de la automoción. “Gracias a la colaboración con BorgWarner, hemos iniciado un piloto para desarrollar un sistema de refrigeración de cargadores de vehículos eléctricos más eficiente que las soluciones existentes”, asegura el CEO de Uniscool, Ramón Jiménez.

Uniscool cuenta también con validaciones en diversos sectores, así como un enfoque escalable que los posiciona como una solución versátil y competitiva para la electrónica de potencia. “El resultado es una solución innovadora que aporta eficiencia, fiabilidad y sostenibilidad a sistemas de nueva generación”, indica.

UNA PATENTE CON GRAN POTENCIAL

Uniscool participó en la fase de aceleración de la última edición del programa Business Factory Auto & Mobility. “Creemos que BFA ha valorado nuestro potencial tecnológico, el enfoque innovador de nuestra solución, su aplicabilidad directa al sector y nuestra clara vocación industrial”, pone de manifiesto su CEO, quien se muestra convencido de que su compañía encaja a la perfección en el espíritu del BFA.

“Apostar por ideas disruptivas que tengan una base sólida de I+D+i y una visión ambiciosa de escalado”. Además, asegura que su voluntad es la de colaborar, adaptarse y aprender del ecosistema industrial gallego.

“El hecho de contar ya con una patente activa y estar en fase de piloto con un actor

UN SALTO HACIA EL SECTOR AUTOMOVILÍSTICO

Uniscool está formado por un equipo multidisciplinar de ocho profesionales con experiencia en ingeniería térmica, microelectrónica, gestión de proyectos tecnológicos y desarrollo de negocio. Esta estructura les permite abordar tanto el desarrollo técnico de su solución como su validación industrial y su escalado comercial. “Estamos operando en mercados donde la electrónica en potencia juega un papel crítico, como los centros de datos o la computación de alto rendimiento”, señala Ramón Jiménez.

“Gracias al BFA estamos aplicando nuestra tecnología a los cargadores de vehículos eléctricos, y aspiramos a extenderla a otros sistemas térmicamente exigentes dentro del vehículo del futuro”, asegura. “La automoción vive una etapa de transformación estructural, con grandes retos derivados de la transición hacia el vehículo eléctrico y autónomo, las tensiones geopolíticas y la evolución de las cadenas de suministro. Sin embargo, existe una certeza: la movilidad seguirá siendo un pilar de la sociedad moderna”, concluye el CEO de Uniscool.

“Nuestra tecnología destaca por su capacidad de adaptación térmica en tiempo real y por eliminar eficazmente los puntos calientes”, asegura su CEO

de primer nivel como BorgWarner demuestra que nuestro proyecto tiene un alto potencial de impacto”, sostiene.

“En definitiva, BFA ha visto en Uniscool una empresa emergente con capacidad real de convertirse en un proveedor tecnológico estratégico”, confirma Jiménez, quien valora el impacto de su participación en la actual edición del BFA de manera muy positiva. “Gracias a este programa hemos accedido a una red de empresas tractoras, expertos técnicos y oportunidades de colaboración que difícilmente habríamos encontrado fuera de Galicia”, confirma.

“El proyecto con BorgWarner es un ejemplo de cómo BFA facilita la innovación aplicada”, asegura, poniendo en valor las sesiones formativas, que les han permitido profesionalizar sus operaciones. “A medio plazo esperamos industrializar nuestra solución, iniciar la homologación para automoción, y posicionarnos como proveedor de refrigeración líquida para electrónica de potencia en vehículos eléctricos”, revela.

Lo que más valora Jiménez de las sesiones de formación es su aplicabilidad directa. “Han sido un verdadero máster práctico en gestión empresarial, adaptado al entorno industrial real”, confiesa. “Nos ha permitido estructurar nuestra estrategia de negocio, profesionalizar la organización interna y optimizar procesos clave”, sostiene.

“Estas sesiones no solo nos están ayudando a crecer como empresa, sino también

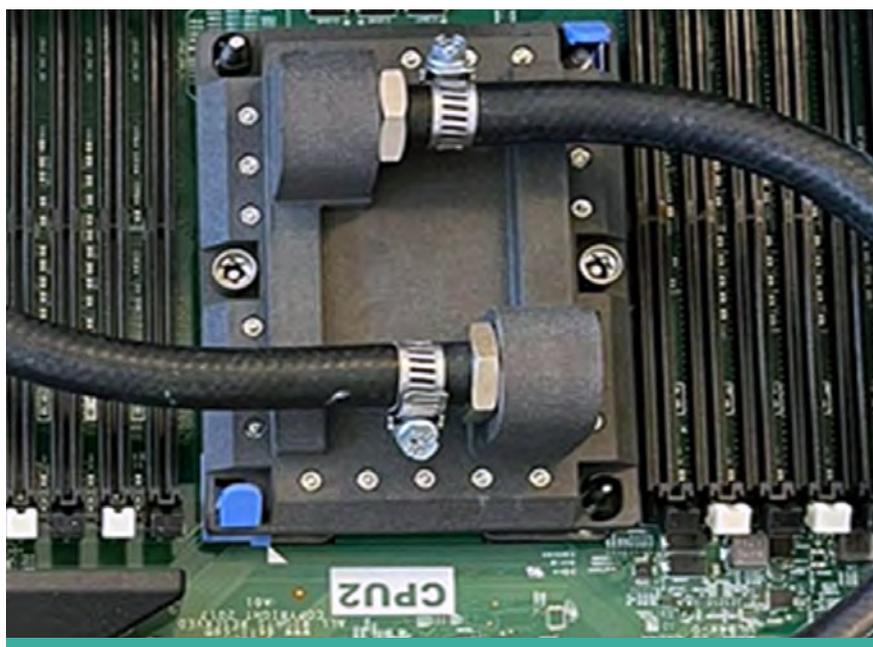
como equipo y como líderes. Sin duda, son uno de los activos diferenciales más valiosos del BFA”, destaca.

CRECIMIENTO SOSTENIDO

Sus objetivos a corto y medio plazo son ambiciosos, pero realistas. “En cuanto a empleo, prevemos duplicar nuestro equipo en los próximos dos años, creando entre ocho y diez nuevos puestos de trabajo. En términos de ventas, nuestro objetivo es posicionarnos como el proveedor de referencia en refrigeración líquida de electrónica de potencia para centros de datos y automoción, alcanzando una cuota del 10% del mercado europeo en los próximos cinco años”, confirma.

“BFA ha visto en Uniscool una empresa emergente con capacidad real de convertirse en un proveedor tecnológico estratégico del sector”, indica Ramón Jiménez

Todo esto se traduciría en una facturación multimillonaria anual sostenida en contratos con integradores. “A corto plazo, esperamos consolidar grandes pilotos en automoción y cerrar acuerdos marco que nos permitan iniciar producción en serie a partir de 2026”, finaliza el CEO de Uniscool.





Adrián Marnotes e Ignacio Iglesias, cofundadores de VI&GO.



VI&GO aspira a ser el estándar de referencia en battery swapping en el sur de Europa

Ignacio Iglesias y Adrián Marnotes son los artífices de VI&GO, la empresa que ha diseñado un servicio de suscripción para estaciones de carga e intercambio de baterías, así como una plataforma web que monitoriza la gestión de baterías, estaciones y usuarios.

“VI&GO nació de nuestra pasión por humanizar las ciudades, queremos contribuir a su transformación mediante la movilidad eléctrica compartida”. Así de rotundos se mostraban ambos cofundadores el año pasado, cuando su prototipo se encontraba en la fase de aceleración del programa que los ha visto nacer y crecer.

“A comienzos de 2024 iniciamos nuestra primera prueba piloto con una estación de intercambio de baterías operativas 24/7 en Madrid”, explica Ignacio Iglesias sobre los inicios del proyecto. “Desde entonces, hemos validado tanto el producto como el modelo de servicio, lo que nos ha permitido escalar rápidamente”, añade.

Actualmente, VI&GO cuenta con varias estaciones que funcionan de forma autónoma en Madrid. Su objetivo es expandirse y llegar a más de 10 ciudades en los próximos años. Un propósito ambicioso, pero

viable, teniendo en cuenta el éxito y la buena acogida que está teniendo su proyecto.

VI&GO no solo ofrece hardware, sino que proporcionan una solución integral que incluye gestión energética, software de control y mantenimiento remoto

“Desarrollamos e implementamos estaciones inteligentes de intercambio de baterías (battery swapping) para flotas de vehículos eléctricos ligeros. Nuestro enfoque elimina los tiempos de carga, reduce los costes operativos y mejora la eficiencia logística en movilidad urbana”, prosiguen sus cofundadores.

“Es un sistema escalable, autónomo y disponible 24/7, lo que lo convierte en una alternativa real y sostenible al modelo tradicional de carga eléctrica”, manifiestan, poniendo el foco en la utilidad de su dispositivo.

VI&GO empezó su andadura en el mundo empresarial apostando por la micromovilidad sostenible con una autonomía plenamente garantizada. Lo que comenzó como una idea abstracta de dos emprendedores se ha convertido en un proyecto con todas las letras, gracias a la fase de consolidación del programa BFA, que ha propiciado su desarrollo en un entorno muy profesionalizado.

Así pues, Iglesias se muestra orgulloso del prototipo que idearon, que “destaca por su autonomía, facilidad de integración en entornos urbanos y experiencia de usuario”. Pero VI&GO no solo ofrece hardware, sino que proporciona una solución integral que incluye gestión energética, software de control y mantenimiento remoto. Además, sus estaciones son modulares, lo que permite adaptar la capacidad según las necesidades del cliente y del entorno, como él mismo indica.

PROPUESTA DE VALOR

Por otra parte, el cofundador de VI&GO está convencido de que la combinación de una propuesta de valor clara, una tecnología ya operativa en entornos reales, y un enfoque en movilidad eléctrica eficiente y sostenible ha sido determinante en su selección para incorporarse a la fase de consolidación del BFA, tras su paso por la fase de aceleración. “También creemos en el equipo, con experiencia tanto técnica como estratégica, que ha sido un factor clave en nuestra selección”, sostiene.

Del mismo modo, valora muy positivamente el impacto que este programa ha tenido en VI&GO. “BFA ha sido un acelerador cla-

INNOVACIÓN PARA OPTIMIZAR LA EXPERIENCIA DE LOS USUARIOS

VI&GO destaca por su innovación y la utilización de las nuevas tecnologías al servicio de las necesidades de los usuarios. “Integramos directamente la gestión inteligente de baterías en las plataformas de gestión logística, optimizando operaciones y mejorando la eficiencia general”, enfatiza Ignacio Iglesias, asegurando que su tecnología no solo permite monitorizar en tiempo real el estado de la carga, sino que también asegura su manipulación y recarga seguras mediante el diseño de estaciones que cumplen con todas las normativas.

Las aplicaciones principales del proyecto de VI&GO incluyen la gestión, carga e intercambio de baterías para vehículos eléctricos ligeros, ofreciendo soluciones para optimizar los procesos, eliminando el tiempo de carga y el deterioro prematuro de las baterías.

En este último año han logrado destacados hitos. Pautinamente, y con ayuda del BFA, han mejorado su software para hacerlo más eficaz y sencillo de utilizar, por lo que han contribuido también a iterar la experiencia de usuario para mejorar el producto.

Las sesiones de formación han sido de gran ayuda para ayudar a estos jóvenes emprendedores a poner en marcha su prototipo

ve para afinar nuestra estrategia, escalar operaciones y establecer relaciones estratégicas en el sector”, remarca. A medio plazo, la hoja de ruta es clara: quieren desplegar sus estaciones en nuevas ciudades, cerrar acuerdos con nuevos operadores de flotas eléctricas y consolidarse como el estándar de referencia en battery swapping en el sur de Europa.

Las sesiones de formación han sido de gran ayuda para que estos jóvenes emprendedores pusiesen en marcha su prototipo. Lo que más destacan es el enfoque práctico y personalizado. “Cada sesión nos ha aportado herramientas reales para resolver desafíos específicos, desde la estrategia de escalado hasta la financiación o la relación con los stakeholders públicos y privados”, confirma.

En la actualidad, VI&GO cuenta con un equipo de cinco personas, que abarca desde desarrollo tecnológico hasta operaciones y estrategia comercial. “Actualmente estamos operando en Madrid, pero ya trabajamos para llevar nuestro servicio a otras ciudades con alto potencial de electrificación logística”, indica Iglesias sobre los mercados en los que planean establecerse.

PROVEEDOR CLAVE DE INFRAESTRUCTURAS

“A medio plazo buscamos instalar más de 100 estaciones, posicionarnos como proveedor clave de infraestructuras para operadores eléctricos en múltiples ciu-

dades y ampliar el equipo hasta duplicar su tamaño para acompañar ese crecimiento operativo”, expone, consciente de lo ambicioso que suena, pero convencido del potencial de crecimiento de VI&GO.

Los clientes que podrían estar interesados en esta propuesta de valor son diversos. Iglesias asegura que se beneficiarían especialmente las empresas de flotas de vehículos ligeros, fabricantes de vehículos, empresas de renting, sharing, logística o el sector horeca.

“La electrificación del transporte urbano es imparable, pero aún enfrenta retos operativos, como los tiempos de carga y la gestión de baterías”, alega Iglesias, quien considera que el battery swapping se presenta como una solución lógica y eficiente, en especial para flotas.

“Las tendencias del sector apuntan hacia servicios de energía como servicio, interoperabilidad entre fabricantes y la descentralización de la infraestructura energética urbana”, sentencia Ignacio Iglesias que, no obstante, es optimista sobre el futuro de un sector en auge.

“Sin duda, la falta de infraestructuras de carga es uno de los principales obstáculos para la adopción de vehículos eléctricos, tanto en Galicia como en otras regiones”, indica, poniendo en valor la utilidad y eficacia de su sistema para mejorar la experiencia de la movilidad en las ciudades.





Álvaro Soto Táboas, fundador de Voar Motos, y Florentino Míguez Durán, director técnico.



Voar Motos devuelve la autonomía de desplazamiento a personas con movilidad reducida

Álvaro Soto es el vivo ejemplo de que las dificultades solo nos hacen más fuertes. Poco después de que un amigo sufriese un accidente de tráfico que le provocaría una lesión medular, este joven decidió ponerse a trabajar y diseñar una motocicleta que pudiesen utilizar las personas con movilidad reducida, devolviéndoles parte de su libertad y autonomía.

Su proyecto, la Motocicleta Adaptada, participó en la fase de aceleración de la última edición del BFA. Pero se podría decir que Soto Táboas es un veterano en estas lides, puesto que ya había formado parte en 2021-2022 de otro programa, la incubadora High Tech Auto.

“Lo cierto es que, sin nuestra experiencia previa, la Motocicleta Adaptada no habría llegado adónde actualmente se encuentra, y son varios los motivos. Por una parte, están los equipos materiales e inmateriales, como los ordenadores, el software, o las impresoras 3D que el programa pone a disposición de los proyectos participantes”, asegura Soto. Sin duda, estas herramientas ayudan a convertir una mera idea en un prototipo a escala real.

Voar Motos está fabricando el producto mínimo viable, que será el primer vehículo funcional con herramientas de accesibilidad

No obstante, señala que el networking que se genera en estos programas y las sinergias que se crean con profesionales del sector y de otros campos han tenido también una gran relevancia en el desarrollo de la Moto Adaptada. “Cuando te rodeas de personas que piensan como tú y de proyectos con ciertas similitudes, acaban apareciendo sinergias que resultan en colaboraciones más productivas”, asegura.

De hecho, de su primera incursión se llevaron a dos colaboradores, que hoy en día trabajan en el proyecto. “Para acceder a la BFA es muy importante tener al menos un equipo y algo tangible. El proyecto entró siendo una persona con una idea, y salió con un equipo de tres personas y un prototipo a escala real”, afirma.

Voar Motos es el resultado de años de esfuerzo, constancia y compromiso de un joven emprendedor, Álvaro Soto Táboas, que decidió poner en marcha un proyecto pionero para facilitar el desplazamiento de las personas con movilidad reducida: la Motocicleta Adaptada, que ha participado en la fase de aceleración de la octava edición del BFA.

LA MOTOCICLETA ADAPTADA, EN CONSTANTE EVOLUCIÓN

En todo este tiempo transcurrido desde que se presentaron por primera vez a estos programas hasta el día de hoy, los avances de la Motocicleta Adaptada han sido constantes. “Iniciativas de incubación o aceleración como éstas ponen de manifiesto la importancia del networking. En el proyecto, esto se traduce en que son muchas las personas con experiencia en distintos ámbitos, que se han podido acercar al proyecto y aportar su granito de arena”, sostiene.

“Esto nos ha permitido que el proyecto se encuentre actualmente con mucho más fondo del que contaba por aquel entonces, y más cerca de un producto vendible”, añade.

Así pues, esa idea abstracta que tuvo un joven con ganas de apostar por la movilidad inclusiva se ha convertido en todo un reclamo para muchas personas que ven en ella una oportunidad de recuperar o conseguir cierta independencia.

“Las ventajas que tiene son las mismas que las de una moto convencional: disfrute de la carretera, ahorro en tiempo

LA MOVILIDAD ADAPTADA, UN FUTURO PROMETEDOR

En términos generales, Álvaro Soto se muestra partidario de la incorporación progresiva de este tipo de vehículos al mercado, normalizando su uso y el desplazamiento de las personas que se encuentran en silla de ruedas.

“La movilidad cambiará su forma, pero no su contenido. Todo lo que conocemos hoy en día, ya sea para entretenimiento, para funcionalidad o por necesidad, ha ido cambiando desde que apareció; elementos como el cine, la música o la medicina, han cambiado notablemente en los últimos 100 años, o más todavía, la manera en que nos comunicamos en los últimos 20”, expone el fundador de Voar Motos.

“Las personas vamos a seguir necesitando desplazarnos, ya sean cortas o largas distancias, sobre dos ruedas, sobre cuatro o sobre ninguna, con motor eléctrico o caminando, pero los seres humanos tenemos inercia de movimiento propio”, apostilla.

“Para acceder a la BFA es muy importante tener al menos un equipo y algo tangible”, señala Álvaro Soto

de desplazamiento, comodidad en los trayectos...”, indica Soto, que se muestra convencido del valor diferencial que tiene su proyecto. “El gran añadido de la Moto Adaptada es que pone a disposición de las personas con discapacidad física todas estas ventajas, lo cual no era posible hasta ahora”, manifiesta.

“Afortunadamente, hoy en día existen numerosas herramientas en los transportes para facilitar el acceso y uso por personas de movilidad reducida”, expone. Sin embargo, se muestra algo reacio. “Los conceptos de disfrute y practicidad no se encuentran juntos en ninguno de estos transportes, como sí lo hacen en la Moto Adaptada, y aquí es donde reside su gran valor añadido”, sostiene.

No es para menos, ya que con su diseño se ponen a disposición del cliente todas las herramientas de accesibilidad para que la persona pueda montar y conducir el vehículo con total autonomía.

PRIMER VEHÍCULO 100 % ACCESIBLE

Actualmente, Voar Motos está fabricando el primer vehículo funcional con herramientas de accesibilidad. “Nuestro principal objetivo es terminar este producto para que esté cuanto antes en nuestras calles, dando la opción a la gente de probarlo y disfrutar de sus ventajas”, afirma.

Soto Táboas se muestra convencido de que en España existe una buena afición por las motos “y, dado el clima y los núcleos de población que tenemos, son un vehículo fundamental en la vida cotidiana de un gran número de personas”, manifiesta, en referencia a los más de 3 millones de motos y escúteres matriculados.

“Sabemos que en España y en muchos otros países de similar contexto, esta moto gozará de buena acogida, por lo que dare-

mos el salto a otras regiones como Italia, Alemania, Francia, Países Bajos, Portugal o Reino Unido”, apunta, enfatizando que en ninguno de ellas existe un vehículo de estas características.

En lo que respecta al futuro del sector, Álvaro Soto se muestra convencido: “En el sector de la movilidad reducida, el principal desafío es romper el estigma de que las personas con movilidad reducida no pueden conducir motocicletas”, declara, tachando de “primordial” el hecho de desprenderse de estas creencias tan arraigadas en la sociedad. “La movilidad del futuro no vendrá motorizada de una única manera, pero sí bajo una premisa: la sostenibilidad”, proclama.

“Sin nuestra experiencia previa, la Motocicleta Adaptada no habría llegado adónde actualmente se encuentra”, afirma su fundador

Así pues, Voar Motos tiene ante sí un futuro prometedor, ya que son muchas las personas que quieren y necesitan un vehículo como este en sus vidas. “Sabemos que hay muchos retos por delante, pero el futuro es prometedor y nos motiva a llevar esta moto a las calles”, concluye.





Marc Vila Vilarroig, cofundador de Volting.

Volting nació dentro del Grupo Mides, empresa con amplia trayectoria en servicios integrales para estaciones de servicio. Su punto de partida se basó en aprovechar la experiencia que tenían en instalaciones industriales, trasladándola al emergente mercado de la movilidad eléctrica. El proyecto, con gran potencial y proyección, participa en la última edición de la fase de consolidación del BFA.



Volting, la revolución sostenible del vehículo eléctrico que transforma el sector en España

“Hemos evolucionado rápidamente hasta convertirnos en especialistas en soluciones integrales ‘llave en mano’ de estaciones de carga eléctrica, realizando proyectos en España y Portugal, y afianzándonos como referentes en la instalación y mantenimiento de cargadores de alta potencia”. Así de rotundo se muestra Marc Vila Vilarroig, director de Desarrollo de Nuevas Energías en Mides, y cofundador de Volting.

Desde su incorporación al programa BFA han consolidado procesos internos, ampliado su red comercial, y también han logrado fortalecer su capacidad técnica, lo que les ha permitido establecer relaciones estratégicas con actores clave del sector.

Actualmente están centrados en la implantación y mantenimiento integral de infraestructura avanzada para la recarga ultrarrápida de vehículos eléctricos, especialmente en el ámbito de flotas profesionales de camiones y autobuses eléctricos. “Nuestro proyecto es innovador porque integramos hardware de última generación con un software inteligente de gestión de potencia remota, análisis predictivo y mantenimiento preventivo”, expone Vila.

“Somos capaces de gestionar de forma eficiente la energía y anticipar incidencias mediante sistemas de monitorización en tiempo real, asegurando máxima disponibilidad y minimizando costes operativos”, asegura.

La innovación también se refleja en su modelo de negocio, en el que ofrecen opciones flexibles como el renting tecnológico y soluciones financieras que facilitan la adopción de movilidad eléctrica a sus clientes.

DIFERENCIARSE PARA CRECER

Volting se caracteriza por tres valores diferenciales que lo hacen único en el mercado. Por una parte, sobresale la experiencia técnica consolidada. Su trayectoria previa en Mides, con estaciones de servicio, les aporta una capacidad única en despliegue, operación y mantenimiento preventivo y correctivo riguroso, lo que proporciona una mayor fiabilidad operativa.

Por otra parte, las soluciones integrales llave en mano son otro de los valores diferenciales del proyecto. “Abarcamos desde consultoría inicial hasta la gestión integral y posventa, simplificando el proceso para nuestros clientes, que confían en un solo interlocutor experto”, afirma.

Por último, la personalización y la cercanía son esenciales para llevar a buen puerto cualquier proyecto. “Apostamos por un trato cercano y flexible, adaptando cada proyecto a las necesidades concretas del cliente y ofreciendo atención personalizada”, remarca Vila.

Actualmente están centrados en la implantación y mantenimiento integral de infraestructura avanzada para la recarga ultrarrápida de vehículos eléctricos

Así pues, y bajo su punto de vista, las claves que han motivado su participación en el programa son diversas. “Creemos que el comité valoró especialmente nuestra capacidad demostrada para innovar y ejecutar rápidamente soluciones robustas, el enfoque claro en tecnologías sostenibles que impactan directamente en la descarbonización del transporte, y nuestra visión estratégica para aportar valor añadido al ecosistema gallego y peninsular de movilidad eléctrica”, enfatiza Marc Vila.

SOLUCIONES “END TO END” DE INFRAESTRUCTURA DE RECARGA

Después de tres décadas en el sector de la movilidad, Volting nace en el año 2020 para formar parte de la revolución sostenible del sector del vehículo eléctrico en España. Su servicio in-house de consultoría facilita la transición a la energía eléctrica de todo aquel que quiera dar el paso, ya que cuentan con cargadores eléctricos para cualquier marca y modelo de vehículo. Hay, por lo tanto, un punto de recarga eléctrica para cada perfil de cliente. Solo es preciso contar con los conocimientos adecuados para ponerlo en marcha.

Y es que, si por algo destaca Volting es por la experiencia y profesionalidad de su equipo, que cuenta con ingenieros especializados. Ellos se encargan de todo el proceso de instalación de la estación de carga eléctrica ideal y acorde con las necesidades de cada cliente.

Asimismo, garantizan la optimización de la instalación, tanto a nivel técnico como económico, ya que ofrecen servicios completos de despliegue de infraestructuras, así como el mantenimiento de estos, en todo el territorio peninsular y las Islas.

La innovación también se refleja en su modelo de negocio, en el que ofrecen opciones flexibles como el renting tecnológico

Además, si por algo destaca Volting es por la solidez de su equipo, compuesto por profesionales con experiencia multidisciplinar y contrastada en energía, electromovilidad y mantenimiento industrial. Su equipo consta en la actualidad de más de un centenar de técnicos en campo procedentes de Mides, así como de una oficina técnica altamente cualificada, que se especializa en ingeniería, mantenimiento, desarrollo comercial y gestión de proyectos.

EXPANSIÓN INTERNACIONAL

“Operamos principalmente en tres mercados clave: España, Portugal y Andorra, donde hemos consolidado importantes proyectos con clientes del sector energético, CPO’s y operadores de camiones y autobuses”, indica. “Nuestro objetivo inmediato es seguir expandiéndonos en estos mercados y explorar nuevas oportunidades en los sectores portuario y aeroportuario”, profundiza.

A medio plazo, su objetivo es ampliar de forma progresiva su volumen de negocio actual, alcanzando una cuota significativa del mercado de infraestructura de recarga ultrarrápida en España y Portugal. “Queremos posicionarnos como líderes en instalación y mantenimiento para flotas de transporte y vehículos pesados eléctricos”, expresa.

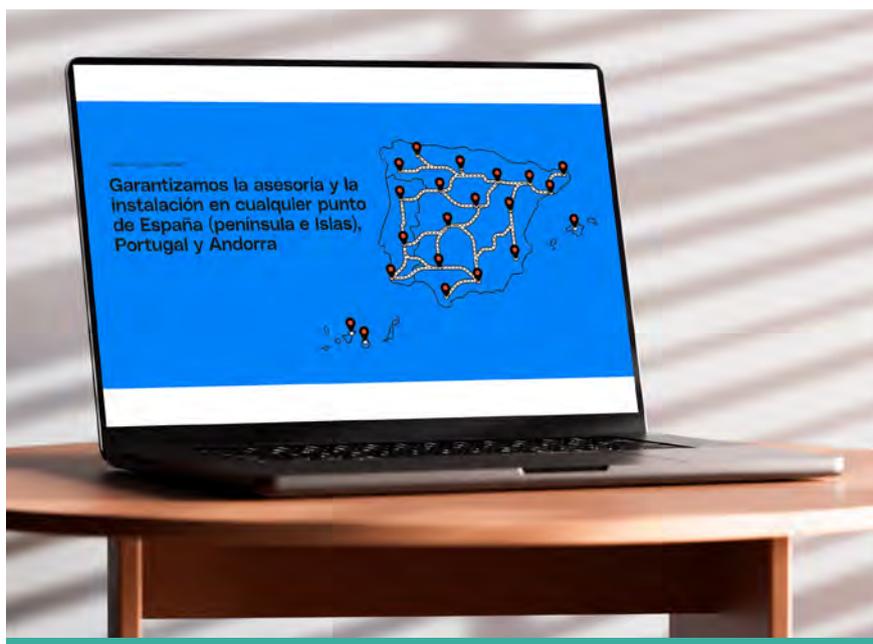
En términos de empleo, la compañía espera ampliar su plantilla durante los próximos años, reforzando sus equipos técnicos y de atención al cliente, como apuesta por la calidad y excelencia de su servicio.

Para Marc Vila, el sector está viviendo un momento de expansión acelerada y consolidación tecnológica. “Estamos en una fase de madurez temprana, donde los actores clave están desarrollando sus capacidades para afrontar una demanda creciente y cada vez más especializada”, corrobora.

Su objetivo es ampliar de forma progresiva su volumen de negocio actual, alcanzando una cuota significativa del mercado

Desde Volting observan varias tendencias que creen que dominarán el futuro inmediato: crecimiento de la carga ultrarrápida, especialmente para vehículos pesados y flotas de alta rotación; mayor enfoque en software inteligente y mantenimiento predictivo, o el auge de las soluciones “as a service”, como renting o leasing, ofreciendo modelos innovadores.

Otros aspectos que marcarán los próximos años serán la integración creciente de almacenamiento con energías renovables (hidrógeno verde, almacenamiento energético y autoconsumo), y las regulaciones y ayudas públicas, que acelerarán aún más la inversión y la adopción en movilidad eléctrica. “Desde Volting y Mides estamos perfectamente posicionados para liderar esta evolución y acompañar a nuestros clientes en su transición energética”, sentencia Vila.





Xoel Hermelo y su compañero, Claudio López, en el coworking del BFA en Vigo.



Xalut Business, tecnología personalizada y de última generación al servicio de la salud

“Entramos al programa con un modelo en fase de desarrollo, con la ambición de poder desarrollar nuevas funcionalidades y evolucionar para generar un impacto mayor”, asegura. Durante su trayectoria en la última edición del BFA, Xalut Business ha logrado potenciar su visibilidad dentro del ecosistema empresarial gallego.

Al menos, esa es la sensación que tiene el propio Hermelo, quien afirma que con este programa han conseguido “transformar nuestra solución en una verdadera extensión tecnológica para empresas, orientada a resultados reales, tanto en salud como en eficiencia”.

Pero, ¿en qué consiste el proyecto que ha participado en esta nueva edición del BFA? “Xalut Business es una solución de salud digital que combina el conocimiento clínico con la inteligencia tecnológica. Nuestra solución permite prevenir y tratar estas patologías a través de las técnicas comprobadas científicamente: el ejercicio y la educación”, explica.

Gracias a su plataforma personalizada, sumada a una metodología de implantación activa, Xalut Business ayuda a las empresas a detectar riesgos en tiempo real, además

de implementar planes de acción personalizados y automatizar el seguimiento clínico y terapéutico.

“Lo innovador de Xalut no es solo su tecnología, sino cómo se adapta a cada organización sin alterar sus procesos, integrando contenidos terapéuticos exclusivos y facilitando una atención continua y que de verdad funciona”, expone Hermelo. “Transformamos el bienestar de los trabajadores en un activo estratégico empresarial fundamental”, añade.

LA PERSONALIZACIÓN, ACTIVO DIFERENCIAL

Los valores diferenciales que caracterizan a su producto y que los hacen destacar frente a la competencia son múltiples. Hermelo destaca la implantación activa personalizada, mediante la cual cada solución se diseña tras un análisis a medida de la empresa. “No entregamos un producto genérico, creamos una extensión tecnológica propia”, sostiene.

Por otra parte, el director general de Xalut Business pone el foco en la fusión que se da entre tecnología y salud como valor añadido. “Nacimos desde el sector sanitario, por lo que entendemos la realidad de

Xalut Business comenzó su andadura en el programa BFA con una visión. “Convertirse en una referencia tecnológica en salud laboral que ayude a las empresas de la automoción a reducir la aparición de patología músculoesquelética en sus empleados”, según pone de manifiesto su director general, Xoel Hermelo, recordando los inicios de su proyecto.

los pacientes y de la salud laboral. Usamos la tecnología para amplificar los resultados”, confirma.

Durante su trayectoria en el programa, Xalut Business ha logrado potenciar su visibilidad dentro del ecosistema empresarial gallego

El contenido que ofrecen es, además, exclusivo y terapéutico. “Creamos contenido a medida según las patologías más comunes de cada puesto de trabajo, lo que mejora el éxito del tratamiento y el valor percibido de la atención”, detalla Hermelo.

Por último, el soporte del producto de Xalut Business es continuo y la formación es de alto nivel, ya que asignan un partner tecnológico al cliente, por lo que garantizan acompañamiento, resolución de dudas, así como una evolución constante.

Para Hermelo, las claves que han hecho posible su participación en la última edición del BFA han sido su propuesta de valor,

XALUT BUSINESS, ALIADO ESTRATÉGICO EN SALUD

Desde su creación, Xalut Business nació con el propósito de transformar la salud musculoesquelética en el entorno laboral. Su misión es clara: ofrecer soluciones completas para empresas que buscan cuidar activamente del bienestar físico de sus equipos y mejorar su productividad de forma sostenible.

Cada organización es única, con dinámicas y necesidades específicas. Por eso, Xalut Business parte de una visión personalizada, en la que la tecnología se adapta al contexto de cada empresa para maximizar su impacto. La clave, según Xoel Hermelo, está en contar con profesionales que comprenden profundamente tanto el ámbito clínico como el corporativo.

Xalut Business entiende que el entorno laboral actual exige enfoques modernos y basados en evidencia científica. “Sabemos que la única forma inteligente de abordar estas patologías es a través de una transformación activa del paciente-trabajador. La ciencia ya lo ha demostrado. El reto ahora está en aplicar ese conocimiento de forma eficaz dentro de las organizaciones”, concluye Hermelo.

Los valores diferenciales que caracterizan a su producto y que los hacen destacar frente a la competencia son múltiples

“claramente diferenciada en el ámbito de la salud digital”; su potencial de escalabilidad y replicabilidad en otros sectores afines; la validación previa del modelo en el sector de la salud, “con más de 1.600 profesionales, utilizando la plataforma a nivel internacional”; y un enfoque innovador y probado en salud digital.

UN PROGRAMA QUE LOS HA CATAPILO AL ÉXITO

El impacto que está teniendo su participación en el programa está siendo incalculable. “El BFA ha sido un catalizador, ya que nos ha permitido acelerar decisiones clave, reforzar nuestra propuesta de valor y generar alianzas estratégicas con actores del ecosistema sanitario y empresarial”, remarca.

A medio plazo, desde Xalut Business se proponen expandir su base de clientes, abrir mercado en nuevas regiones, tanto nacionales como internacionales, y posicionarse como la plataforma de referencia en el sector de la salud laboral.

Lo que más valoran de las sesiones de formación que ofrece el BFA es su practicidad, destacando que se trata de sesiones de alta calidad que abordan casos reales y ofrecen soluciones aplicables. También hacen referencia al networking, con las oportunidades para conectar con otros emprendedores y profesionales del sector, así como a la mentoría personalizada, en la que sobresale el

asesoramiento adaptado a las necesidades específicas del proyecto.

En la actualidad, la plantilla de Xalut Business está conformada por un equipo multidisciplinar compuesto por profesionales de la salud, ingenieros, expertos en comunicación y en transformación digital. Su mercado reside, fundamentalmente, en España y México.

“A medio plazo, Xalut tiene como objetivos incrementar las ventas, aumentando los ingresos mediante acuerdos con empresas”, expone Xoel. Pero también buscan ampliar la cuota de mercado, consolidándose como líder en el sector de la salud laboral digital. Y crear empleo: “Queremos expandir el equipo para cubrir las crecientes necesidades del negocio”, afirma.

En lo que respecta a la situación actual del sector, Hermelo se muestra optimista. “El sector salud está en plena transformación digital. Vivimos un cambio de paradigma donde ya no basta con tratar, hay que prevenir, personalizar y automatizar”, declara.

Para él, las tendencias clave que marcarán el futuro del sector son las siguientes: “Los modelos híbridos de atención, la automatización del seguimiento terapéutico, el Big Data aplicado a la prevención, la Inteligencia Artificial y la salud predictiva, junto a los tratamientos personalizados basados en datos”, puntualiza.

