MAGNIFIC

LA RAZÓN
JUEVES 8 DE OCTUBRE DE 2026 • AÑO XXVIII • 10.122

ESPECIAL X PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

X Premios Tecnología e Innovación



La innovación tecnológica brilla en los X Premios de LA RAZÓN

LA GALA DE ENTREGA DE LOS PREMIOS DE TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN REUNIÓ A 23 EMPRESAS Y CONTÓ CON LA PARTICIPACIÓN DEL CONSEJERO DE DIGITALIZACIÓN DE LA COMUNIDAD DE MADRID



LA RAZÓN. MADRID

La décima edición de los Premios Tecnología e Innovación de LA RAZÓN reunió a compañías de muy distintos tamaños y ámbitos de actividad. Marina Castaño, conductora del acto, abrió la ceremonia recordando que los galardones cumplen una década reconociendo a empresas que trabajan en un sector sometido a cambios continuos. «Todo cambia por momentos y lo nuevo ahora puede parecer obsoleto en pocos días y hasta me atrevería a decir que en pocas horas», afirmó al dar la bienvenida a los invitados.

Francisco Marhuenda, director de LA RAZÓN, fue el encargado de inaugurar la ceremonia, subrayando que «estos premios representan algo que es fundamental, como la innovación, la tecnología, lo que es el presente y el futuro de todos, de la humanidad». El director de LA RAZÓN defendió que la ciencia y la tecnología ocupan un lugar central en las transformaciones que han llevado a la sociedad actual. A su juicio, la enseñanza de la historia ha concedido con frecuencia más espacio a los acontecimientos políticos y militares que a los avances científicos, médicos, industriales y tecnológicos. «Las revoluciones que van unidas a lo que es ese ámbito son mucho más importantes», sostuvo durante su intervención.



Miguel López-Valverde, consejero de Digitalización de la Comunidad de Madrid



Francisco Marhuenda, director de LA RAZÓN

Los premiados

La primera distinción fue para Aceinsa Movilidad, que recibió el Premio I+D en Proyectos Innovadores de Conservación y Seguridad Vial para el Bienestar Ciudadano. Juan Agustín Sánchez Bernal, presidente de Aceinsa Movilidad, subió al estrado para recogerlo. Tras este reconocimiento se concedió a Refracta el Premio a la Innovación y Sostenibilidad en el Sector del Cemento a Nivel Internacional. La gala continuó con el reconocimiento a Cesif como destinataria del Premio a la Innovación y Excelencia Académica en Formación Especializada para la Industria Biofarmacéutica. Su CEO, Clara Campos, recogió el premio. El siguiente galardón correspondió a Wardem. Mario Fernández Martín, CEO de la compañía, recibió el Premio a la Agencia Tecnológica en Estrategia y Crecimiento del Negocio Digital.

Ovianta Technologies recibió el Premio a la Innovación en IA Conversacional Enfocada al Sector Salud. Alejandro Quintans, CEO y cofundador, y Rubén Martín, CTO y cofundador, subieron juntos al escenario. La entrega prosiguió con el Premio a la Innovación Tecnológica en Climatización Inteligente y Aerotermia, concedido al Grupo HDF y a su marca Ekokai. Borja Castelló Fernández, gerente, recogió el reconocimiento. Ergonia Business Solutions obtuvo el Premio a la Innovación en Software de Gestión Energética. El CEO y fundador, Pedro Pablo Rodríguez Palacios, y el CTO, Alejandro Rodríguez Torres, recogieron el galardón.

Después se concedió a Alumbra Energía el Premio a la Innovación en Comercialización Verde y Soluciones de Autoconsumo. Samuel Gamito, director general, y Eva María Noya, responsable de comunicación, subie-

FOTOS: DAVID JAR / JESÚS G. FERIA



Foto de familia de la décima edición de los Premios Tecnología e Innovación de LA RAZÓN

ron al estrado. Nissei ASB Mediterránea fue distinguida con el Premio a la Excelencia Tecnológica en Maquinaria de Moldeo y Sistemas Avanzados de Envasado. Su director general, Saturnino Arruzas Russel, recogió el premio.

La ceremonia avanzó hacia la ciberseguridad con el reconocimiento a Hornetsecurity, unidad de negocio de Proofpoint, como Empresa Líder en Ciberseguridad. Carlos Vieira, Country Manager Spain, Latam & Italy, recibió el galardón. El turno siguiente correspondió a Panespol, que obtuvo el Premio a la Innovación en Utilización de Materiales Sostenibles y Ecodiseño. Juan Ramón Granell Ballester, CEO de Panespol, subió al escenario. Tendios recibió el Premio a la Innovación en Inteligencia Artificial para la Contratación Pública. Xavier Creus, fundador y CEO, recogió el reconocimiento.

Al llegar al ecuador del acto, Better Consultants fue distinguida como Consultora Tecnológica del Año en Soluciones de Transformación Digital. Francisco Huertas Moya, director de Relación con Inversores, subió a recoger el premio. La siguiente categoría reconoció a Finanfox con el Premio a la Excelencia en Innovación Tecnológica para la Democratización y Planificación Financiera. Alejandro Caballero Reyes, CEO, recibió el galardón. El Premio a la Innovación en Medicina de Vanguardia y Terapias Avanzadas recayó en Tetraneuron. Ángel Lucio, CEO de la compañía, subió al estrado.

La décima edición de estos premios ha reconocido la innovación en diferentes sectores

No renunciar a la IA, pero ser críticos con ella, palabras del Consejero de Digitalización

Ambisient recibió el Premio Experiencia con el Cliente e Innovación en Marketing Sensorial. Fernando Castillo, fundador y director general, recogió el galardón. El acto prosiguió con el Premio Soluciones Innovadoras en Intermediación Hipotecaria para Grupo Acredita. Su CEO y fundador, Cristofer Alejandro Rico Nariño, subió al escenario para recibirlo. Vidal Automatización y Control fue la destinataria del Premio a la Innovación en Ingeniería Eléctrica y Automatización de Procesos Industriales. Javier Vidal Serna, CEO, recogió el reconocimiento.

La categoría de PropTech tuvo como premiada a Propertia, que recibió el Premio a la Excelencia en Innovación PropTech y Gestión Patrimonial Inteligente. Pablo Font de Mora, Head of Asset Management de la compañía, subió a recoger el galardón. Se continuó con el Premio a la Consultora Líder en Integración Tecnológica y Estrategia de Defensa para Devirtus. Montserrat Ferrero Romero, CEO de Devirtus, recibió el premio. El siguiente reconocimiento fue para Apolo Cybersecurity, que obtuvo el Premio a la Implementación de IA para la Protección de Redes y Sistemas Informáticos. Carles Flamerich i Castells, CEO, subió al estrado.

A continuación se entregó a Metalux Property Global, Leoneova Group, el Premio a la Plataforma Digital Internacional de Servicios Inmobiliarios y Gestión de Activos de Alto Standing. Parham Sheibani Shakib, CEO y fundador, recogió el reconocimiento. El último premio de la noche fue para SUITECH. La empresa recibió el Premio a la Innovación en la Transformación Digital del Sector Turístico y Hospitality. Javier Retornano Frías, CEO de la compañía, subió al escenario para recoger el galardón.

Miguel López-Valverde, consejero de Digitalización de la Comunidad de Madrid, puso el boche de oro a la jornada explicando que la innovación aparece en sectores cada vez más diversos. «Tenemos que ser críticos con la IA, pero también es una herramienta que nos va a potenciar», afirmó.

ESPECIAL **PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN**



María Pilar Rufas Calasanz, Bernabé Simón, Samuel Gamito, Eva María Noya, Sergio Olaya, Fernando Nieto, Jesús Guerrero de la Fuente, Alfonso Lahuerta y Jorge Arenillas



Miguel López-Valverde conversa con Manuel Torres, Francisco Marhuenda y Miguel Ivorra Ruíz



Alberto Mateos, Francisco Huertas Moya, Ramón Dern Pau y Pere Ventura Genesca



Alejandro Rodríguez, Emma Recio, Pedro Pablo Rodríguez y Enrique Díaz de Greñu



Saturnino Arruzas, Juan Arruzas y Luis Emilio Sordo Tezanos



Lidia Sánchez, Jaime Becerra, José Orrequia, Alberto Prieto, Cristina Cabello y Alejandro Caballero



Miguel López-Valverde, Francisco Marhuenda y Miguel Ivorra Ruíz



Ana Claudia Rojas, Lourdes Martínez, Clara Campos y Anabel Rodríguez



Rafael Carrascosa Navarro, Luis Giménez Lizana, Javier Vidal Serna y Vicente Sanz García



Borja Castelló Fernández y Elisabet Suau Tanari



Xavier Creus



La sede del diario LA RAZÓN acogió la celebración de la gala de esta nueva edición

ESPECIAL **PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN**



José Alfredo González Ochoa, Miguel Ivorra Ruiz, Montserrat Ferrero Romero, Víctor García Socuéllamos y David Alexander Prieto Monson



Alicia Maluenda, Miguel Pelayo y Carlos Vieira



Yanina Rujas, Enrique Martín, Íñigo Salvador y Pablo Font de Mora



Francisco del Castillo Sardo, Stephany Carolina Ávila Santos, Cristofer Alejandro Rico Nariño y Michel Carolina Rico Nariño



Marina Castaño presentó el acto y Francisco Marhuenda y Miguel López-Valverde entregaron los galardones



Intervención del Consejero de Digitalización de la C. de Madrid



Todos los premiados pudieron dirigir unas palabras de agradecimiento tras recibir el galardón



El Consejero de Digitalización y el director del periódico



Parham Shibani Shakib y Hristo Ivanov



Manuel Torres junto a Miguel López-Valverde y Miguel Ivorra Ruíz



Carles Flamerich i Castells



Uno de los premiados sostiene entre sus manos la estatuilla del galardón

ESPECIAL **PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN**



La periodista Marina Castaño presentó el acto



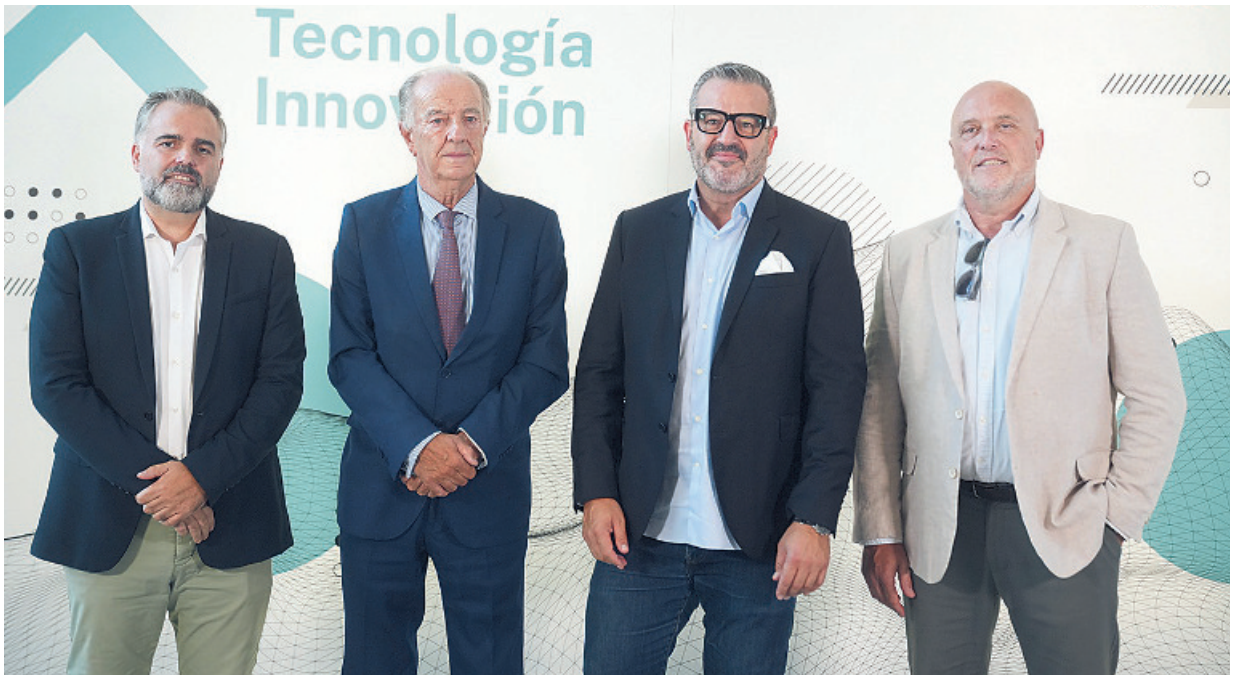
El Consejero de Digitalización de la Comunidad de Madrid posa con algunos de los premiados de la noche



Rafa Morales, Javier Retornaro Frías y Silvia Macias



Clara Campos, CEO de Cesif, posa con el galardón y miembros del equipo



Jairo Peral Martín, Eduardo Abadia González, Fernando Castillo y Jesús Mayoral Rosado



Alejandro Quintans y Rubén Martín



Hugo Ramos González, Mario Fernández Martín y Juan Robisco Jiménez



Guillermo Felipe Lizón, Andrea Casanova Lillo, Juan Ramón Granell Ballester y Carlos Girald



Al finalizar la gala los asistentes disfrutaron de un cóctel al aire libre



Noelia López, Cristina Sánchez-Puelles, Ángel Lucio, Jose María Frade, Mar Nunicio y Manuel Núñez



Juan Pablo Sánchez, Juan Morales Silva, Javier Segovia Irujo, Alicia Rodríguez Llorente, Manuela Sirvent Cerdá, Juan Agustín Sánchez Bernal y María Sánchez Sirvent

Aceinsa Movilidad

Innovación para infraestructuras eficientes

PREMIO I+D EN PROYECTOS INNOVADORES DE CONSERVACIÓN Y SEGURIDAD VIAL PARA EL BIENESTAR CIUDADANO

España dispone de una extensa red de carreteras que, después del importante esfuerzo inversor realizado durante años, afronta ahora un desafío inevitable: el envejecimiento. El mantenimiento diario permite atender buena parte de las incidencias registradas, pero la renovación de los firmes exige actuaciones específicas y recursos que van más allá de los contratos habituales.

Para Aceinsa Movilidad, especializada en el mantenimiento de infraestructuras, anticiparse al deterioro y mejorar la eficiencia de las actuaciones son dos cuestiones esenciales para conservar adecuadamente una red de estas dimensiones. «El problema fundamental es el envejecimiento de las carreteras y la falta de agilidad en los nuevos proyectos y recrecidos de esos asfaltos», explica Juan A. Sánchez, presidente de Aceinsa. A su juicio, existe un déficit de actualización del estado de los firmes que debería abordarse mediante inversión y presupuestos específicos para aquellos tramos que realmente lo necesitan.

La evolución del sector permite afrontar estos desafíos con nuevas herramientas. La maquinaria es cada vez más precisa y eficiente, mientras que la producción del aglomerado asfáltico ha avanzado especialmente en sostenibilidad y ahorro energético. Las mezclas templadas, los asfaltos reciclados, la reducción de productos fósiles o el incremento de la durabilidad permiten avanzar también en la reducción de la huella de carbono. La innovación de Aceinsa, sin embargo, no se limita a las carreteras, ya que la compañía aplica estos principios al conjunto del mantenimiento de infraestructuras y, especialmente, a la vía pública.

Uno de sus ejemplos más relevantes está en Madrid, donde gestiona aproximadamente 100.000 de los 300.000 puntos de luz de la ciudad y trabaja en un nuevo sistema de control del alumbrado. La centralización permitirá supervisar la red de forma prácticamente inmediata, reducir consumos, mejorar la eficiencia y detectar posibles problemas en las instalaciones eléctricas. «Tenemos que saber qué está pasando para avanzar hacia una mayor sostenibilidad», resume Juan A. Sánchez. Aceinsa también está desarrollando actuaciones relacionadas con centralizaciones semafóricas y con la reducción del consumo de los diferentes elementos que utilizan energía. La misma filosofía se extiende a sus vehículos, camiones, equipos y sistemas de control, para que tanto las infraestructuras como los medios y materiales empleados para mantenerlas funcionen con la máxima eficiencia y el menor gasto energético posible.

«Tenemos que saber qué está pasando para avanzar hacia una mayor sostenibilidad»

«Este premio es un incentivo para mejorar. No podemos quedarnos donde estamos»

Una cultura de mejora continua

Con 17 años de trayectoria, más de 100 ingenieros y un equipo amplio, Aceinsa aspira a continuar ocupando una posición relevante en el mantenimiento de infraestructuras en España. Su apuesta pasa por profundizar en sistemas más eficientes, incrementar el control de los procesos y avanzar en sostenibilidad sin perder de vista la función cotidiana que desempeñan estas infraestructuras para los ciudadanos. Por ello, el Premio I+D en Proyectos Innovadores de Conservación y Seguridad Vial para el Bienestar Ciudadano es un galardón al trabajo realizado, y un estímulo para continuar evolucionando. «Un premio siempre es una satisfacción porque supone un reconocimiento al esfuerzo, y también un incentivo para seguir mejorando», afirma el presidente de Aceinsa. «No podemos quedarnos donde estamos».

Juan A. Sánchez también reivindica el trabajo de las numerosas personas que diariamente se ocupan de conservar carreteras y otras infraestructuras. Una labor que, en muchas ocasiones, solo se hace visible cuando surge una incidencia. Por ello, considera importante poner en valor el esfuerzo que existe detrás del funcionamiento cotidiano de la red y mantener, al mismo tiempo, la exigencia de seguir avanzando. «Hay que mantener siempre un sentimiento de mejora continua, porque esto no para y todavía hay muchas cosas por hacer».



Juan Agustín Sánchez Bernal posa con el galardón

Sobre Aceinsa

Aceinsa Movilidad es una empresa especializada en el mantenimiento de infraestructuras con 17 años de trayectoria, más de 100 ingenieros y un amplio equipo profesional. Su actividad abarca ámbitos como la conservación de carreteras y el mantenimiento de instalaciones de vía pública. Entre sus líneas de trabajo se encuentran la mejora de la eficiencia energética, el control prácticamente en tiempo real de las infraestructuras y el desarrollo de sistemas de centralización. La compañía trabaja también en soluciones para el alumbrado público, los sistemas semafóricos y la reducción del consumo energético de vehículos, equipos e instalaciones, con la mejora continua como uno de sus objetivos.



Pedro Fajardo, presidente de Refracta, en una imagen reciente

Refracta

Innovación para un cemento más sostenible

PREMIO A LA INNOVACIÓN Y SOSTENIBILIDAD EN EL SECTOR DEL CEMENTO A NIVEL INTERNACIONAL

«Nuestros competidores tratarán de copiarnos. Ese es el momento para crear lo próximo»

Casi nueve décadas de trayectoria no han impedido que Refracta siga planteándose cómo transformar una industria que afronta el desafío de producir de una forma más eficiente y sostenible. La compañía valenciana, especializada en la fabricación de ladrillos y hormigones refractarios para la industria del cemento, centra actualmente sus esfuerzos en desarrollar productos capaces de reducir el consumo energético de los hornos y, como consecuencia, disminuir las emisiones de gases de efecto invernadero. Un objetivo que conecta innovación y sostenibilidad en un sector en el que los materiales utilizados y su durabilidad tienen consecuencias directas sobre la eficiencia de las instalaciones.

Refracta busca alargar la vida útil de los revestimientos, reducir el impacto sobre los hornos y favorecer el ahorro energético de las plantas de cemento. Un planteamiento con el que la compañía aspira, en palabras de Pedro Fajardo, presidente ejecutivo de Refracta, a «cambiar de arriba abajo los hornos de cemento en todo el planeta».

Refracta nació en Valencia para responder a la escasez de material refractario de la España autárquica de la posguerra. Tras varias décadas de estabilidad, las crisis del petróleo y de la siderurgia y la reconversión industrial la llevaron a rozar la desaparición durante los años 80 y 90. Su respuesta llegó a finales de los noventa mediante la especialización en refractarios para la industria, la investigación, el esfuerzo colectivo y una decidida internacionalización. Aquella transformación permitió a la empresa pasar de una situación crítica a estar presente en más de 100 países y competir en un mercado dominado históricamente por grandes multinacionales.

Innovar más allá de la mejora continua

Refracta ha construido su estrategia sobre la innovación que busca ir más allá de introducir mejoras graduales. Frente a la «mejora continua» habitual en el sector, Refracta apuesta por desarrollar productos disruptivos capaces de provocar cambios significativos en la fabricación del cemento.

«Queremos que sean mucho más eficientes, mucho más limpios y mucho más sostenibles»

La primera muestra de esta filosofía llegó a finales del siglo XX con el hormigón PF y el ladrillo R2000, de formulación única. Décadas después, la compañía continúa desarrollando productos orientados a incrementar el ahorro y la durabilidad. Una carrera que no se detiene solo con buenos resultados. «Nuestros competidores tratarán de copiarlos y ese es el momento y tiempo que tienes para inventar el próximo. Empezar ya», explica Fajardo. A los nuevos materiales se suma la transformación de los propios procesos productivos: la fabricación de Refracta está altamente automatizada e incorpora robótica para asegurar tanto la productividad como la calidad. «En nuestras instalaciones es muy complicado fabricar mal».

Eficiencia y sostenibilidad

Los desafíos que identifica Refracta son también los de la propia industria, entre ellos, el desarrollo de materiales más limpios y con menor huella de carbono, la reducción del impacto ambiental y la necesidad de avanzar hacia una producción más eficiente y sostenible. Alargar la vida útil de los productos refractarios utilizados en los hornos constituye una de las vías con las que la compañía busca contribuir a ese proceso.

Su dimensión internacional ha acompañado esta evolución, con presencia en numerosos mercados que permitió a Refracta afrontar escenarios como la crisis financiera, la pandemia y la crisis energética compensando situaciones diferentes entre países. «La visión global sigue siendo nuestra máxima», afirma Pedro Fajardo.

El premio recibido reconoce una trayectoria que continúa buscando soluciones para que los hornos consuman menos energía, dañen menos sus instalaciones y aumenten la durabilidad de sus revestimientos.

Sobre Refracta

Refracta es una empresa valenciana con casi nueve décadas de trayectoria, especializada en la fabricación de ladrillos y hormigones refractarios para la industria del cemento. Tras atravesar importantes crisis sectoriales, a finales de los años noventa impulsó una transformación basada en la especialización, la investigación y la internacionalización. Actualmente está presente en más de un centenar de países y desarrolla productos orientados a aumentar la eficiencia y durabilidad de los revestimientos utilizados en los hornos de cemento. Su estrategia combina innovación en materiales, automatización y robótica con el objetivo de reducir el consumo energético y contribuir a una producción más sostenible.

Cesif

Talento que transforma la industria biofarmacéutica

PREMIO A LA INNOVACIÓN Y EXCELENCIA ACADÉMICA EN FORMACIÓN ESPECIALIZADA PARA LA INDUSTRIA BIOFARMACÉUTICA

«Formar talento también es innovar». Con esta reflexión, Clara Campos, CEO de Cesif, resume la filosofía que ha guiado a la institución durante más de tres décadas. Porque detrás de cada avance científico o tecnológico hay profesionales capaces de convertir el conocimiento en soluciones que mejoran la vida de millones de personas.

El Premio a la Innovación y Excelencia Académica en Formación Especializada para la Industria Biofarmacéutica «reconoce una manera de entender la educación basada en la excelencia académica, la innovación permanente y una conexión constante con la realidad empresarial», afirma Clara Campos, quien considera que el galardón pone en valor el trabajo junto a alumnos, profesores, empresas e instituciones y supone, además, un estímulo. «Desde hace más de 35 años, formamos a profesionales que lideran la transformación de la industria farmacéutica, biotecnológica, alimentaria y dermocosmética mediante un modelo que combina rigor y conexión con la empresa».

«Formar al talento biofarmacéutico también es una forma de innovar»

«En Cesif no enseñamos sobre la industria; enseñamos desde la industria»

La escuela nació en Madrid en 1991 para responder a una necesidad concreta: aunque la universidad ofrecía una sólida formación científica, las empresas demandaban perfiles que cómo funciona la industria, su entorno regulatorio y su realidad empresarial. Con la vocación de tender puentes entre conocimiento y empresa, Cesif abrió, un año después, su sede en Barcelona.

Desde entonces ha ampliado su actividad hacia nuevos ámbitos como la biotecnología, la alimentación o la dermocosmética, incorporando áreas de especialización vinculadas a la investigación clínica, la salud digital, la inteligencia artificial, el análisis de datos o las terapias avanzadas, y la capacidad de anticiparse a las necesidades del mercado ha marcado su trayectoria.

En 2021, la incorporación de Cesif a una red internacional de instituciones especializadas en formación sanitaria reforzó su internacionalización y su capacidad de innovación académica. Hoy, más de 15.000 profesionales se han formado en la escuela y muchos de ellos ocupan puestos de responsabilidad en compañías internacionales, hospitales, centros de investigación y organismos reguladores, una evolución que refleja el impacto de su modelo educativo.

La especialización es uno de los principales rasgos distintivos de Cesif, aunque Clara Campos considera que el verdadero valor diferencial reside en otro aspecto: «No enseñamos sobre la industria; enseñamos desde la industria». Esta filosofía se materializa en la colaboración con más de 450 compañías líderes que participan en el diseño de los programas, la docencia, las prácticas y el desarrollo profesional de los alumnos, además de un claustro formado mayoritariamente por directivos y profesionales en activo que trasladan al aula experiencias y casos reales. A ello se suma un acompañamiento continuo para favorecer la empleabilidad y el desarrollo profesional de los estudiantes.

Esta transformación plantea desafíos, como la IA, la medicina personalizada, las terapias avanzadas, la salud digital o el análisis de datos. Sin embargo, Clara Campos insiste en que «ninguna transformación será posible sin las personas capaces de liderarla». Por ello, considera que el gran reto consiste en formar profesionales con conocimiento científico, liderazgo, pensamiento crítico y capacidad de gestión con competencias en comunicación estratégica y asuntos públicos, que les permitan trasladar el valor de la innovación, dialogar con las instituciones y generar confianza, además de mantenerse en constante actualización. Cesif seguirá reforzando sus alianzas con empresas e instituciones, ampliando su proyección internacional e incorporando áreas vinculadas a la evolución de la industria.

También, impulsando la formación executive con metodologías flexibles y personalizadas. «Nuestro objetivo no es solo crecer, es ser la institución que anticipa hacia dónde evoluciona la industria y prepara el talento que esa transformación va a requerir».



Clara Campos recoge el premio de manos de Francisco Marhuenda y Miguel López-Valverde

Sobre Cesif

Cesif es una escuela de negocios referente del sector farmacéutico, biotecnológico, alimentario y dermocosmético. Desde 1991 ha formado a más de 15.000 profesionales mediante un modelo que combina excelencia académica, conexión permanente con la empresa y un claustro integrado mayoritariamente por profesionales en activo. La institución colabora con más de 450 compañías e impulsa programas adaptados a la evolución científica, tecnológica y empresarial de las ciencias de la salud.

Wardem

Tecnología al servicio del crecimiento

PREMIO A LA AGENCIA TECNOLÓGICA EN ESTRATEGIA Y CRECIMIENTO DEL NEGOCIO DIGITAL

El crecimiento de una empresa depende cada vez más de la capacidad para conectar áreas que tradicionalmente han trabajado de forma independiente. Con esta idea nació Wardem hace más de una década y, desde entonces, ha evolucionado hasta convertirse en una consultora digital que integra negocio, tecnología y marketing para ayudar a las organizaciones a crecer de forma sostenible y rentable. Su propuesta pasa por eliminar barreras entre departamentos y construir modelos de inteligencia compartidos que permitan tomar mejores decisiones.

Wardem comenzó su trayectoria como una startup especializada en tecnología aplicada al negocio y analítica de datos. Con el paso de los años ha ampliado sus capacidades hasta abarcar ámbitos como el marketing digital, la consultoría estratégica y el desarrollo de soluciones de software, incorporando, además, plataformas de gobernanza de inteligencia artificial, automatización de procesos, agentes inteligentes y sistemas de interoperabilidad de datos. Mario Fernández, CEO & Founder de Wardem, explica que la necesidad que la empresa quiso cubrir desde sus inicios sigue plenamente vigente: «Ofrecer soluciones transversales que nos permiten conectar distintos departamentos de una misma organización». Esta metodología ayuda a eliminar los silos, difuminar las barreras entre departamentos y construir modelos de inteligencia comunes y de gran valor para el conjunto del negocio».

Mario Fernández Martín recoge el premio entregado por LA RAZÓN

Evolución basada en el conocimiento

La evolución de Wardem ha ido acompañada de una apuesta constante por ampliar capacidades sin perder de vista las necesidades de cada cliente. Para Mario Fernández, uno de los principales factores diferenciales de la compañía es que «todas las estrategias parten de una comprensión profunda del modelo de negocio de las organizaciones con las que trabajamos». A esta visión se suma un amplio conocimiento tecnológico que ha llevado a la empresa a desarrollar soluciones propias y un equipo multidisciplinar de más de 50 profesionales en el que científicos de datos y especialistas en marketing digital colaboran en cada proyecto. Junto a una experiencia acumulada durante quince años trabajando con pymes y grandes empresas, constituye la base sobre la que Wardem ha consolidado su propuesta de valor.

El Premio a la Agencia Tecnológica en Estrategia y Crecimiento del Negocio Digital supone un reconocimiento a esta trayectoria. Para Mario Fernández, representa «el reconocimiento al esfuerzo en innovación y competitividad de una empresa que empezó siendo una startup de tres personas y hoy es parte de un gran grupo internacional». Además, considera que el galardón confirma que «la visión con la que nacimos, arriesgada hace 15 años, ha sido confirmada con la evolución del mercado».

«Empezamos como una startup de tres personas y hoy somos parte de un gran grupo»

«Nuestro reto: ser un socio fiable en la toma de decisiones, en un entorno cambiante»

Actualizarse siempre

El entorno en el que opera la compañía evoluciona a gran velocidad y exige una adaptación permanente. Tecnología y negocio ocupan una posición estratégica dentro de las organizaciones, lo que obliga a los especialistas del ámbito digital a actualizar constantemente sus capacidades. Mario Fernández considera que el principal desafío consiste en «seguir siendo un elemento clave en los procesos de transformación empresarial».

En el caso de Wardem, este objetivo pasa por mantener la capacidad de acompañar a las empresas en escenarios de cambio constante. «Nuestro reto particular es seguir siendo un socio fiable en la toma de decisiones, en un entorno cada vez más cambiante. Esto nos exige tener una gran capacidad de adaptación y ser muy ágiles en la incorporación de nuevas capacidades». Por ello, entre sus prioridades figura la apertura de mercados y sedes en Latinoamérica y en países europeos donde su presencia todavía es limitada, como Portugal. Paralelamente, seguirá reforzando sus capacidades para grandes clientes sin perder el vínculo con las startups y las pymes. «Este ecosistema forma parte de la identidad de Wardem porque es nuestra esencia y donde creemos que sucede la innovación».



Sobre Wardem

Wardem es una consultora digital que conecta negocio, tecnología y marketing para impulsar el crecimiento de las organizaciones. Nacida hace más de una década como una startup de tecnología aplicada al negocio y analítica de datos, ha ampliado sus capacidades hacia la consultoría, el marketing digital, el desarrollo de software, la IA y la automatización de procesos. Actualmente trabaja con pymes y grandes empresas, combinando un equipo multidisciplinar con tecnología propia para ofrecer soluciones adaptadas a las necesidades de cada organización.

Ovianta Technologies

IA para acercar la sanidad

PREMIO A LA INNOVACIÓN EN IA CONVERSACIONAL ENFOCADA AL SECTOR SALUD

Conseguir una cita, resolver una duda administrativa o contactar con una clínica son gestiones que forman parte del día a día de millones de pacientes, pero el aumento de la demanda asistencial y la falta de personal han convertido estos procesos en uno de los grandes retos del sistema sanitario. Este es el punto donde Ovianta ha encontrado su razón de ser: utilizar la IA para facilitar el acceso a la sanidad privada y hacer más eficiente la relación entre pacientes y centros sanitarios.

Es la plataforma operativa de pacientes líder en España y trabaja exclusivamente para el sector salud. Su propuesta ayuda a clínicas, grupos hospitalarios y hospitales a mejorar la atención al paciente mientras optimizan su operativa diaria. Alejandro Quintans, fundador y CEO de Ovianta, está convencido de que el futuro pasa por integrar agentes de IA en buena parte de los procesos administrativos. «No venimos a sustituir a las personas, sino a darles superpoderes y más control sobre su operativa diaria».

La idea nació después de trabajar con hospitales, profesionales sanitarios y organismos públicos durante años, completar un MBA en el IESE y trasladarse a Suiza para dirigir operaciones internacionales. Allí, Alejandro Quintans comprobó que la creciente presión sobre los sistemas sanitarios no era un fenómeno exclusivo de España, así que decidió emprender con el objetivo de aplicar la IA para responder a esa realidad. Poco después se incorporó Rubén Martín, cofundador de la empresa y responsable del desarrollo tecnológico del producto.

Hoy, los agentes conversacionales desarrollados por Ovianta ya gestionan llamadas, confirman citas y mantienen campañas de contacto con pacientes en numerosas clínicas y también en algunos hospitales españoles. Lo hacen integrándose en la actividad diaria de los centros sanitarios y automatizando tareas que hasta ahora requerían una importante dedicación de tiempo por parte del personal administrativo. La diferenciación de la compañía se apoya en dos pilares: una tecnología propia que aprende y mejora a partir de cada caso real; y un sistema de integración que permite conectar la plataforma con los programas de gestión que ya utilizan las clínicas. «Esto es esencial porque facilita que cualquier centro pueda incorporar la solución sin tener que renunciar a las herramientas con las que ya trabaja».

El reconocimiento con el Premio a la Innovación en IA Conversacional Enfocada al Sector Salud llega en un momento de crecimiento para la empresa. Para su fundador, el galardón representa «un grito de ánimo a todos los que queremos cambiar el statu quo» y también una oportunidad para detenerse y comprobar que «el objetivo que impulsó el nacimiento de la compañía empieza a convertirse en una realidad».

La tecnología, apoyo al profesional

La creciente demanda asistencial obliga a ofrecer una atención cada vez más personalizada, mientras la escasez de profesionales dificulta responder a este incremento de actividad. Ovianta defiende que la IA puede convertirse en una herramienta de apoyo para ayudar a capturar oportunidades de negocio, fortaleciendo la sostenibilidad del sistema sanitario privado, y mejorar la experiencia de paciente.

Ovianta quiere consolidar su liderazgo en España y extender su actividad a mercados europeos como Italia o Reino Unido, siempre respetando la normativa de protección de datos y el reglamento europeo de inteligencia artificial. Su ambición es liderar una nueva categoría, la denominada plataforma operativa de pacientes (POP), y continuar trabajando para mejorar el acceso de las personas al sistema sanitario. Un objetivo que comparte con los inversores europeos que respaldan el proyecto y creen que una sanidad más accesible también es posible. Así, mantener el ritmo de expansión de Ovantia exige alinear prioridades internas, seguir desarrollando el producto y atraer al mejor talento, porque, como afirma Alejandro Quintans, «La sanidad no debería ser el último sector en modernizarse, sino el primero».

Sobre Ovianta

Ovianta es una plataforma operativa de pacientes especializada en el sector de la sanidad privada. Su tecnología ayuda a clínicas, grupos hospitalarios y hospitales a gestionar procesos como la atención telefónica, la confirmación de citas o la comunicación con los pacientes mediante agentes de inteligencia artificial. La compañía apuesta por una tecnología propia, integrada con los sistemas existentes en los centros sanitarios, con el objetivo de mejorar el acceso a la sanidad y contribuir a una gestión más eficiente y sostenible del sistema.



«La sanidad no debería ser el último sector en modernizarse, sino el primero»

Alejandro Quintans y Rubén Martín, durante la gala de entrega de premios



Borja Castelló Fernández, junto a Francisco Marhuenda y Miguel López-Valverde

Sobre Grupo HDF/ Ekokai

Grupo HDF es uno de los principales grupos nacionales especializados en distribución profesional de soluciones de refrigeración, climatización, ventilación, calefacción y energías renovables. Integrado por 13 empresas, 90 puntos de venta y cerca de 93.000 metros cuadrados de superficie logística. Ekokai, su marca exclusiva, desarrolla soluciones de climatización y aerotermia dirigidas al instalador profesional, combinando innovación tecnológica, eficiencia energética y un amplio soporte técnico y comercial.

Ekokai del Grupo HDF

Innovación para el instalador

PREMIO A LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA EN CLIMATIZACIÓN INTELIGENTE Y AEROTERMIA

La evolución de la climatización va mucho más allá del desarrollo de equipos cada vez más eficientes, porque la electrificación, la descarbonización y la digitalización están transformando la forma de diseñar, instalar y mantener las instalaciones, lo que exige a los profesionales contar con soluciones que combinen innovación, fiabilidad y un sólido respaldo técnico. Y para Borja Castelló Fernández, director general de Grupo HDF (responsable de la comercialización de Ekokai en España), la tecnología solo tiene sentido cuando aporta beneficios tangibles. «Buscamos optimizar la tecnología para aportar mejoras reales tanto al instalador como al usuario final. La innovación tiene que traducirse en eficiencia, facilidad de instalación, conectividad, fiabilidad y servicio», afirma.

Esta es la visión con la que Grupo HDF y su marca Ekokai desarrollan su actividad, apostando por acompañar al instalador en cada fase de su trabajo. Y la misma filosofía también se refleja en el soporte técnico y comercial que la compañía presta desde la definición del proyecto hasta la puesta en marcha y el servicio posventa.

20 años creciendo

Grupo HDF nació hace veinte años de la unión de varias empresas familiares especializadas en climatización que compartían una misma idea: crecer sin renunciar a la cercanía con el cliente ni al conocimiento técnico acumulado durante años de experiencia. La creación del grupo permitió unir capacidades y ganar dimensión nacional manteniendo la agilidad y la vocación de servicio que habían caracterizado a cada una de las empresas que lo integraban. A partir de esa experiencia nació Ekokai, una marca propia concebida para responder a la demanda de soluciones dirigidas específicamente al instalador profesional.

«La innovación debe ser eficiencia, facilidad de instalación, conectividad y fiabilidad»

Este 2026 celebra su décimo aniversario tras una evolución que la ha llevado desde la climatización residencial hasta incorporar soluciones de aerotermia, ventilación, control, conectividad y eficiencia energética, ampliando progresivamente su oferta para adaptarse a las nuevas necesidades del mercado.

El recorrido ha sido reconocido con el Premio a la Innovación Tecnológica en Climatización Inteligente y Aerotermia. Para Borja Castelló, este galardón representa «el trabajo realizado durante los últimos años y, especialmente, el esfuerzo de todas las personas que participan en el desarrollo de Ekokai».

Además, considera que confirma la dirección elegida por la compañía: seguir apoyando al instalador profesional e incorporar soluciones «eficientes, conectadas y orientadas hacia la electrificación y la descarbonización de los edificios». También lo interpreta como un estímulo para continuar evolucionando en un mercado donde la innovación avanza a gran velocidad.

Crecer sin perder la proximidad

El momento que vive el sector plantea importantes desafíos, como la aparición de nuevos refrigerantes, la digitalización o la creciente apuesta por la eficiencia energética, que obligan a fabricantes, distribuidores e instaladores a actualizar continuamente sus conocimientos. «Uno de los mayores retos consiste en acompañar a los profesionales durante esta transformación porque la tecnología es cada vez más avanzada y eso exige formación, especialización y soporte técnico».

Grupo HDF y Ekokai afrontan la nueva etapa con el propósito de seguir ampliando su gama de soluciones de aerotermia y climatización de alta eficiencia, incorporando tecnologías que faciliten la instalación, el control remoto, la integración con otros sistemas y la optimización del consumo energético. Todo ello sin perder la esencia que ha acompañado al grupo desde su creación. «Crecer es importante, pero hacerlo sin perder aquello que el cliente valora de nosotros es todavía más importante», señala Borja Castelló.

«El futuro no es vender equipos más avanzados, sino ayudar al cliente a trabajar mejor»

La compañía también continuará reforzando la formación y el acompañamiento técnico porque, como concluye su director general, «el futuro no consiste únicamente en vender equipos más avanzados, sino en ayudar a nuestros clientes a trabajar mejor con ellos».

Ergonia Business Solutions

Anticiparse al mercado energético

PREMIO A LA INNOVACIÓN EN SOFTWARE DE GESTIÓN ENERGÉTICA

El sector energético atraviesa una profunda transformación técnica y regulatoria: la entrada del mercado cuarto-horario, en el que la energía se casa cada 15 minutos, se suma al creciente número de agentes y comercializadoras y a unos cambios que dificultan la comprensión del mercado para muchas empresas. Aquí, Ergonia Business Solutions se plantea seguir ejerciendo como apoyo independiente para sus clientes, mientras prepara un nuevo salto tecnológico con EnergSys 4.0.

La nueva versión de su plataforma se encuentra actualmente en fase beta con varios distribuidores y colaboradores de la compañía y su lanzamiento está previsto para el último trimestre de 2026. El objetivo es que durante 2027 todos sus colaboradores actuales hayan migrado completamente sus clientes al nuevo sistema y utilizar la herramienta para abrir nuevas colaboraciones comerciales. «EnergSys es una plataforma viva que, desde su nacimiento en el 2015, no ha dejado de evolucionar y tampoco va a parar ahora», explican Pedro Pablo Rodríguez Palacios, CEO y fundador de Ergonia Business Solutions y Devantria, y Alejandro Rodríguez Director de Tecnología y Producto (CTO) de Devantria.

Los desafíos van más allá de la digitalización, señalan como los grandes retos del mercado la saturación de las redes de distribución, el crecimiento del autoconsumo y la generación, así como la necesidad de avanzar en baterías industriales y almacenamiento a gran escala. A ello se añaden las exigencias de reducción de emisiones para la industria, en un contexto en el que las empresas buscan combinar sostenibilidad y competitividad económica.

En medio de esta evolución, el Premio a la Innovación en Software de Gestión Energética supone para Pedro Pablo Rodríguez y Alejandro Rodríguez «una recompensa a años de trabajo con el único fin de mejorar el sector energético».

El reconocimiento pone el foco en EnergSys y en el equipo que la ha desarrollado. «En nombre de todos ellos, queremos dar las más sinceras gracias por este reconocimiento a nuestra aplicación EnergSys». Ergonia Business Solutions nació en 2011 de la mano de Pedro Rodríguez y Alicia Torres para convertirse en un aliado independiente de las empresas en un mercado energético complejo.

«Donde otros ven un contrato, nosotros vemos un plan de eficiencia y ahorro»

«EnergSys es una plataforma viva que, desde el año 2015, no ha dejado de evolucionar»

Desde sus inicios, apostó por combinar conocimiento técnico, asesoramiento, transparencia y servicio. En la actualidad trabaja con empresas, industrias, comunidades de propietarios instituciones públicas, aunque también atiende al ámbito residencial. Como consultoría multimarca independiente, compara más de 40 comercializadoras diferentes del mercado libre.

Su servicio 360º va más allá de contratar luz o gas: analiza potencias, propone soluciones para eliminar energía reactiva, gestiona reclamaciones e incorpora baterías virtuales y contadores de telemedida. También desarrolla proyectos de autoconsumo fotovoltaico y aerotermia. «Donde otros ven un contrato, Ergonia Business Solutions implementa un plan de eficiencia, ahorro y, sobre todo, servicio al cliente y colaborador».

EnergSys, más allá de un comparador

La tecnología es clave en el modelo de Ergonia Business Solutions. EnergSys nació en 2015 para mejorar el servicio y ampliar la comparación de ofertas, pero ha evolucionado hasta ser una herramienta de gestión para el sector energético. La plataforma compara más de 40 comercializadoras y permite gestionar carteras de clientes, renovaciones, liquidaciones y pagos, emitir alertas y analizar excesos de potencia, penalizaciones por energía reactiva o bajas anticipadas. Asimismo, está conectada en tiempo real con mercados, comercializadoras y distribuidoras.

La tecnología facilita el trabajo de colaboradores y distribuidores, reduciendo tareas administrativas y ofreciendo una visión más amplia del negocio. Su desarrollo se realiza a través de Devantria, filial dedicada al software, y responde a la necesidad de reaccionar ante un entorno cambiante. Una filosofía que Ergonia resume así: «El mercado energético cambia cada 15 minutos. ¿Está su empresa lista para reaccionar a esa velocidad?».



Pedro Pablo Rodríguez Palacios y Alejandro Rodríguez Torres, con el premio

Sobre Ergonia Business Solutions

Ergonia Business Solutions es una asesoría energética independiente fundada en 2011 por Pedro Rodríguez y Alicia Torres. Orientada a empresas, industria, comunidades de propietarios y ayuntamientos, también presta soporte al mercado residencial. Su actividad abarca la contratación de luz y gas, optimización de potencias, gestión de reclamaciones, monitorización del consumo y proyectos de autoconsumo fotovoltaico y aerotermia. Ofrece un servicio 360º y cuenta con EnergSys, su plataforma nacida en 2015, que compara y proporciona herramientas para gestionar clientes, renovaciones, liquidaciones, alertas y diferentes parámetros del consumo energético.



Samuel Gamito y Eva María Noya posan con el premio

Alumbra Energía

Soluciones para cada forma de consumir

PREMIO A LA INNOVACIÓN EN COMERCIALIZACIÓN VERDE Y SOLUCIONES DE AUTOCONSUMO

Una vivienda conectada a la red, una segunda residencia que busca mayor autonomía, una comunidad de propietarios que comparte una instalación solar o una pyme con autoconsumo... son situaciones muy diferentes que Alumbra Energía reúne dentro de una propuesta que abarca suministro eléctrico, energía solar, baterías de arbitraje, movilidad, eficiencia energética, generación y proyectos off grid.

La compañía define este modelo como eficiencia energética 360: distintas soluciones para distintas maneras de producir, consumir y gestionar la energía. En autoconsumo, se traduce en Alumbra Conecta, dirigida a viviendas conectadas a la red; Alumbra Libre, para viviendas aisladas o para mayor autonomía de segundas residencias; y Alumbra Común, para comunidades de propietarios, urbanizaciones y zonas comunes. Para empresas, desarrolla proyectos fotovoltaicos mediante fórmulas como compra, renting o PPA, además de opciones sin inversión inicial para sufragar la instalación.

A ello se suman la instalación de puntos de recarga para vehículos eléctricos en hogares y empresas, los proyectos de eficiencia y asesoramiento energético y el desarrollo y gestión de instalaciones solares de mayor escala a través de Alumbra Generación.

Una relación diferente con la energía

Detrás de este catálogo existe una manera de entender la relación con el consumidor, porque Alumbra Energía surge al detectar que el cliente busca comprender qué contrata, con una atención próxima. Así, convirtió esas demandas en tres pilares (cercanía, transparencia y sostenibilidad) que pretende mantener en todas sus líneas de actividad. «En un sector complejo, queremos hacer las cosas fáciles», explica Samuel Gamito, director general de Alumbra Energía. El objetivo es acompañar al cliente para que pueda tomar decisiones sin perder el tono humano.

«Debemos ser más eficientes sin perder humanidad, cercanía y transparencia»

«En un sector que puede resultar complejo, queremos hacer las cosas fáciles»

La sostenibilidad es clave dentro de esta propuesta: Alumbra Energía comercializa energía renovable y cuenta con la correspondiente Garantía de Origen Renovable, que acredita su procedencia. Esta apuesta convive con el desarrollo de soluciones de autoconsumo adaptadas a perfiles muy diferentes, desde una vivienda hasta proyectos empresariales y grandes instalaciones.

Esta combinación conecta con el Premio a la Innovación en Comercialización Verde y Soluciones de Autoconsumo. Para Samuel Gamito, el galardón reconoce «el trabajo de las personas que forman parte del proyecto y supone una confirmación del camino recorrido, además de un impulso para continuar creciendo, innovando y mejorando». Un reconocimiento que pone en valor los elementos que diferencian a Alumbra: el crecimiento, contar con un certificado de garantía de energía 100% verde y una vinculación constante con proyectos deportivos y culturales, con valores como el compromiso, el esfuerzo y la perseverancia. Gamito hace extensivo el reconocimiento a sus clientes y a la confianza depositada en la compañía.

El sector energético se encuentra ante varios desafíos: la transición hacia un modelo sostenible coincide con la incorporación de nuevas tecnologías, la volatilidad de los mercados y la aparición de consumidores progresivamente más informados y exigentes. Para Alumbra Energía, estos cambios plantean un desafío propio, el de seguir creciendo sin perder los elementos diferenciales, como la innovación y la tecnología para desarrollar mejores soluciones.

Alumbra Energía prevé continuar desarrollando sus servicios en ámbitos como CAES, movilidad y eficiencia energética, además de incorporar nuevas soluciones y avanzar en sistemas independientes de la red.

Sobre Alumbra Energía

Alumbra Energía es una comercializadora energética con una propuesta de eficiencia energética 360 dirigida a hogares y empresas. Su actividad engloba suministro eléctrico con energía de origen renovable, autoconsumo fotovoltaico residencial e industrial, movilidad eléctrica, eficiencia energética, generación y proyectos independientes de la red. Cuenta con soluciones específicas para viviendas conectadas o aisladas, comunidades de propietarios y empresas, incluyendo diferentes fórmulas para desarrollar instalaciones fotovoltaicas. Su modelo se articula alrededor de los principios de cercanía, transparencia y sostenibilidad, y busca combinar nuevas soluciones energéticas y digitalización con una atención personalizada y accesible.

Nissei ASB Mediterránea

Innovación que toma forma

PREMIO A LA EXCELENCIA TECNOLÓGICA EN MAQUINARIA DE MOLDEO Y SISTEMAS AVANZADOS DE ENVASADO

Un envase es un objeto cotidiano que rara vez llama la atención. Sin embargo, detrás de cada botella o recipiente hay un proceso de ingeniería que combina precisión, eficiencia e innovación para responder a las necesidades de industrias tan exigentes como la alimentaria, la farmacéutica, la cosmética o la química.

Aquí es donde entra en juego Nissei ASB Mediterránea, especializada en soluciones de moldeo que buscan hacer compatible el desarrollo industrial con la sostenibilidad. Como resume el lema de la compañía: «Nissei ASB da forma a tus ideas».

Nissei ASB Mediterránea forma parte de Nissei ASB Machine Co. Ltd., compañía japonesa pionera en el desarrollo de equipos de moldeo mediante tecnología de inyección-estirado-soplado en una sola etapa. Este sistema permite fabricar el envase final en un único proceso, una innovación que ha convertido al grupo en un referente internacional del sector.

Desde su sede en Cantabria, la filial, creada en 2004, ofrece un servicio integral a clientes de España, Portugal, Italia, Malta y varios países del norte de África. Además de comercializar los equipos fabricados en Japón e India, acompaña cada proyecto con asistencia técnica, mantenimiento, formación y asesoramiento en el desarrollo de nuevos envases y materiales. Su actividad se apoya en una filosofía que sitúa al cliente en el centro de cada solución y apuesta por la mejora continua. Trabajando con materiales como PET, PET reciclado, polipropileno, HDPE, Tritan, PLA o PPSU, la compañía desarrolla tecnologías que buscan combinar eficiencia, calidad y sostenibilidad para responder a las necesidades cambiantes de industrias como la alimentaria, farmacéutica, cosmética o química.

Pero el sector del envase afronta importantes desafíos ligados a la sostenibilidad, la eficiencia energética y el desarrollo de nuevos materiales. Para responderlos, Saturnino Arruzas Russell explica que la compañía trabaja «teniendo en cuenta todas las perspectivas y garantizando que usuarios, fabricantes, trabajadores, clientes y el mercado en general se beneficien de soluciones más inteligentes, ecológicas y preparadas para el futuro». La evolución tecnológica, añade,» debe contribuir a optimizar los procesos productivos sin perder de vista las necesidades de una industria en permanente transformación».

La obtención del Premio a la Excelencia Tecnológica en Maquinaria de Moldeo y Sistemas Avanzados de Envasado supone un reconocimiento a su forma de trabajar. Saturnino Arruzas Russell, administrador y director general de Nissei ASB Mediterránea, asegura que el galardón representa «una satisfacción y un reconocimiento a todos los empleados de nuestra compañía por su compromiso, dedicación y trabajo realizado», al tiempo que pone en valor el crecimiento experimentado tanto por la empresa como por sus clientes, muchos de ellos convertidos en referentes dentro de sus respectivos sectores.

«Innovamos con soluciones más inteligentes, ecológicas y preparadas para el futuro»

«El gran objetivo de Nissei ASB Mediterránea es dar forma a tus grandes ideas»

Una industria más eficiente

La innovación constituye uno de los pilares sobre los que se apoya la actividad de Nissei ASB Mediterránea. Sus principios corporativos pasan por generar prosperidad para las personas y la sociedad y mantener el crecimiento de la empresa mediante tecnología y servicios de alto nivel.

A ello se suman valores como la búsqueda constante de la satisfacción del cliente, la mejora continua y una forma de trabajar basada en la vitalidad y la disciplina, elementos que orientan cada uno de sus proyectos.

Con esa visión, Nissei ASB Mediterránea continuará su crecimiento mediante el desarrollo de nuevas tecnologías y una atención personalizada que permita responder a cada proyecto de forma específica. «Mantener nuestra línea de crecimiento pasa por seguir apostando por la innovación, el asesoramiento técnico y la cercanía con cada cliente para afrontar cada reto de la forma más eficiente, sostenible y adecuada a cada mercado», concluye Saturnino Arruzas Russell.



Saturnino Arruzas, junto a Francisco Marhuenda y Miguel López-Valverde

Sobre Nissei ASB Mediterránea

Nissei ASB Mediterránea es la filial para el área mediterránea de Nissei ASB Machine Co. Ltd., multinacional japonesa especializada en maquinaria de moldeo por inyección-estirado-soplado para la fabricación de envases plásticos. Desde sus instalaciones en Cantabria presta servicio a España, Portugal, Italia, Malta y diversos países del norte de África, ofreciendo comercialización de equipos, asistencia técnica, mantenimiento, formación y desarrollo de nuevos proyectos para industrias como la alimentaria, farmacéutica, cosmética, química y agrícola.



Carlos Vieira, con el premio, junto al director de LA RAZÓN y el Consejero de Digitalización de la Comunidad de Madrid

Hornetsecurity

Innovación para anticiparse a las amenazas

PREMIO EMPRESA LÍDER EN CIBERSEGURIDAD

«Este premio viene a reforzar todo el trabajo que estamos haciendo, así como el compromiso que tenemos con la seguridad de nuestros clientes en todos los países en los que operamos». Con estas palabras, Carlos Vieira, Country Manager de Hornetsecurity en Iberia, Italia y LATAM, recibe el Premio Empresa Líder en Ciberseguridad que, asegura, supone un estímulo para seguir apostando por la innovación y por el desarrollo de soluciones capaces de responder a un panorama de amenazas cada vez más complejo. «Es un gran reconocimiento a todos los que trabajamos en Hornetsecurity by Proofpoint y nos anima a seguir en la misma línea», afirma.

El galardón llega en un momento en el que la compañía quiere consolidarse como uno de los referentes mundiales en la protección de Microsoft 365. Su estrategia pasa por reforzar sus capacidades en seguridad, backup, cumplimiento normativo, protección del dato y concienciación, además de seguir invirtiendo en inteligencia artificial para mejorar la detección y prevención de amenazas. «Al mismo tiempo, también continuaremos fortaleciendo nuestra red internacional de partners y el acompañamiento que prestamos a las empresas para hacer frente a un entorno cada vez más exigente», asegura el country manager, quien considera que uno de los grandes desafíos seguirá siendo la formación de los usuarios. «Las empresas necesitarán apostar por la formación y la concienciación para convertir a los empleados en el primer cortafuegos», sostiene, convencido de que la tecnología debe ir acompañada de una «cultura de la ciberseguridad capaz de reducir el impacto de unos ataques cada vez más sofisticados».

Hornetsecurity nació en Hannover (Alemania) en 2007 con el objetivo de responder a un problema que comenzaba a preocupar a las empresas: el correo electrónico se estaba convirtiendo en el principal vector de los ciberataques.

Desde el principio apostó por un modelo completamente cloud, anticipándose a la transformación que posteriormente supondría la adopción masiva de Microsoft 365. Con el paso de los años, la compañía amplió su propuesta para incorporar backup, continuidad de negocio, gobierno del dato, prevención de pérdida de información, cumplimiento normativo y formación en concienciación.

En 2025 pasó a integrarse en Proofpoint como su unidad de negocio especializada en soluciones para proveedores de servicios gestionados y pequeñas y medianas empresas, reforzando así su capacidad tecnológica y su presencia internacional.

En la actualidad, Hornetsecurity by Proofpoint protege a más de 125.000 clientes en más de 120 países a través de una red internacional de más de 12.000 partners y proveedores de servicios gestionados. Su principal elemento diferenciador es ofrecer una plataforma unificada para Microsoft 365, así las empresas evitan la gestión de múltiples fabricantes y herramientas independientes, Además, dispone de centros de datos propios certificados cumpliendo con los principales estándares internacionales de seguridad. Además, mantiene una firme apuesta por el canal, acompañando a partners y MSPs con formación, soporte y herramientas para que puedan ofrecer servicios de mayor valor añadido.

Pero, como la evolución de la ciberdelincuencia obliga a innovar de forma permanente. «La inteligencia artificial está permitiendo a los ciberdelincuentes automatizar campañas de phishing, crear ataques más personalizados y aumentar significativamente su sofisticación», explica Carlos Vieira.

Por ello, en un momento marcado también por unas exigencias regulatorias cada vez mayores, Hornetsecurity sigue desarrollando «soluciones impulsadas por inteligencia artificial y reforzando la colaboración con nuestro ecosistema de partners para ayudar a las organizaciones a proteger sus datos y garantizar la continuidad de su actividad», concluye el country manager de Hornetsecurity en Iberia, Italia y Latam.

«Este premio refuerza el trabajo y el compromiso que tenemos con la seguridad del cliente»

«La formación y la concienciación hacen de los empleados un cortafuegos»

Sobre Hornetsecurity

Hornetsecurity by Proofpoint es la unidad de negocio de Proofpoint especializada en soluciones cloud de ciberseguridad, backup, cumplimiento normativo y concienciación para proveedores de servicios gestionados y pequeñas y medianas empresas. La compañía protege a más de 125.000 clientes en más de 120 países a través de una red de más de 12.000 partners y MSPs, ofreciendo una plataforma unificada para Microsoft 365 que integra seguridad, protección del dato y continuidad de negocio.

Panespol

Diseño sostenible con identidad

PREMIO A LA INNOVACIÓN EN UTILIZACIÓN DE MATERIALES SOSTENIBLES Y ECODISEÑO

«La arquitectura ha pasado de ser un soporte funcional a ser un activo estratégico»

«La arquitectura ha pasado de ser un soporte funcional a convertirse en un activo estratégico», explica Juan Ramón Granell, director general de Panespol. Porque un espacio ya no se limita a cumplir una función y ofrecer una estética agradable, también comunica, diferencia y puede convertir los valores de una marca en una experiencia. Panespol desarrolla sus soluciones decorativas desde esta relación entre identidad y espacio, y lleva más de veinte años trabajando en el ámbito del panel decorativo, con cerca del 70 % de su facturación procedente del mercado internacional. Su actividad combina productos de catálogo con desarrollos creados para clientes concretos. Esto les permite atender proyectos muy distintos y, al mismo tiempo, observar de primera mano cómo evolucionan la arquitectura, el interiorismo y las expectativas de los usuarios.

«Todo el equipo humano que compone la empresa es merecedor de este premio»

La evolución conduce desde la expresión visual de valores como profesionalidad, calidad o confianza hacia la idea de vivir la marca. El diseño incorpora emociones, permanencia, luz natural, acústica, confort térmico, texturas y escalas para construir una percepción que no solo se observa, sino que se experimenta.

La difusión digital añade otra capa, porque un establecimiento puede concebirse pensando también en cómo será fotografiado y compartido en redes sociales, así se amplía el alcance del proyecto físico y convierte cada ambiente en un canal de comunicación. «La identidad deja de depender de logotipos o mensajes y se expresa mediante materiales, relieves, iluminación y formas de recorrer el espacio», asegura Juan Ramón Granell.

La biofilia, la conexión con la naturaleza, la sostenibilidad y la personalización están impulsando una transición clara, y crece el interés por materiales orgánicos o reciclados, soluciones de bajo impacto y productos duraderos. También se buscan calidez, bienestar y confort sensorial, mientras los paneles con relieve, las composiciones escultóricas y los acabados tridimensionales sustituyen superficies planas para aportar profundidad y dinamismo visual. Por ello, el Premio a la Innovación en Utilización de Materiales Sostenibles y Ecodiseño encaja con una línea de trabajo que no se detiene en la apariencia.

Panespol invierte recursos en la certificación de sus productos, la resistencia al fuego, la acústica, el aislamiento térmico y la incorporación de materiales sostenibles y reciclados. La innovación estética se vincula de este modo al rendimiento, la seguridad y la veracidad de las prestaciones declaradas.

Al trabajar bajo prescripción y en numerosos idiomas, la empresa recibe información constante sobre las necesidades de distintos mercados, y la escucha al cliente es otro elemento decisivo. A ello suma ferias, eventos, análisis y lanzamientos anuales que responden a la demanda. «La satisfacción del cliente es un eje fundamental de nuestra razón de ser», afirma Juan Ramón Granell.

Los productos personalizados funcionan además como testigo directo de las tendencias, y cada encargo revela nuevas necesidades que después alimentan la evolución.

Panespol combina así la escucha internacional con una labor interna de prescripción y análisis que le permite actualizar sus propuestas sin reducir la innovación a cambios puramente visuales.

Panespol prevé que la sostenibilidad, la economía circular, la biofilia, las experiencias inmersivas y el bienestar mantendrán su vigencia durante los próximos años porque ya están arraigando como valores sociales.

A estas líneas se unirán una mayor atención a sensibilidades y culturas y unas exigencias regulatorias que obligarán a clientes y proveedores a formar una cadena de cumplimiento. La robótica, la automatización y la IA transformarán la productividad y la relación con los espacios. Frente a ese escenario, la compañía quiere seguir trabajando con sus clientes y anticiparse en ámbitos como regulación, sostenibilidad y diferenciación. «La identidad y la personalización continuarán actuando como hilo conductor de productos destinados a trasladar calidad, diseño y una experiencia reconocible», concluye.



Juan Ramón Granell Ballester recibe el premio entregado por LA RAZÓN

Sobre Panespol

Panespol desarrolla paneles y soluciones para la decoración arquitectónica, con presencia en proyectos de diferentes mercados. La compañía lleva más de veinte años vinculada al panel decorativo y obtiene cerca del 70 % de su facturación internacionalmente. Su modelo combina productos de catálogo con diseños personalizados y una relación estrecha con prescriptores y clientes. Además del componente estético, trabaja en certificación, resistencia al fuego, acústica, aislamiento térmico e incorporación de materiales sostenibles y reciclados. La empresa realiza varios lanzamientos anuales y orienta sus desarrollos hacia la identidad, la personalización, el bienestar y la diferenciación de los espacios.

Tendios

Reinventando la contratación pública

PREMIO A LA INNOVACIÓN EN INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA LA CONTRATACIÓN PÚBLICA

La contratación pública representa alrededor del 20% del PIB español y constituye uno de los principales motores de la economía. Su importancia contrasta con la complejidad de unos procedimientos que implican una elevada carga documental y administrativa tanto para las empresas que concurren a una licitación como para las administraciones que las gestionan. Reducir esta complejidad sin renunciar al rigor jurídico es el desafío que Tendios se ha propuesto abordar mediante una IA diseñada específicamente para este ámbito.

La startup desarrolla agentes de inteligencia artificial capaces de automatizar tareas, analizar documentación, interpretar normativa y asistir en la toma de decisiones durante todo el ciclo de vida de una licitación. Xavier Creus, fundador y co-CEO de Tendios, explica que el objetivo es «impulsar una nueva forma de gestionar la contratación pública mediante una inteligencia artificial experta, permitiendo que los profesionales dediquen menos tiempo a procesos administrativos y más a aquellas decisiones que generan verdadero valor».

La obtención del Premio a la Innovación en Inteligencia Artificial para la Contratación Pública supone un reconocimiento que, para Xavier Creus, demuestra que «la inteligencia artificial ya está generando un impacto real en la eficiencia, la transparencia y la calidad de la gestión pública, al tiempo que nos impulsa a seguir liderando la evolución del GovTech hacia el GovAI».



Xavier Creus, con el premio, junto a Francisco Marhuenda y Miguel López-Valverde

Una IA diseñada para licitar

Xavier Creus conocía de primera mano las dificultades que supone participar en procesos de contratación pública: localizar oportunidades, gestionar una gran cantidad de documentación y dedicar horas a tareas repetitivas. Como ingeniero, decidió preguntarse si la tecnología podía resolver el problema y desarrolló una primera plataforma capaz de identificar automáticamente las licitaciones más relevantes para cada empresa. Pronto comprobó que la necesidad no era puntual, sino que la complejidad afectaba igualmente a las administraciones públicas y representaba un obstáculo para mejorar la competencia, la transparencia y la eficiencia en el uso de los recursos públicos.

Con la incorporación de Albert Riera como cofundador y co-CEO, el proyecto evolucionó hacia una plataforma de IA especializada que hoy ayuda tanto a entidades públicas como a empresas a simplificar procesos que antes requerían horas o incluso días de trabajo.

Su IA no es una adaptación de una herramienta generalista, sino una tecnología desarrollada específicamente para comprender normativa, interpretar pliegos, analizar criterios de adjudicación y trabajar con documentación jurídica compleja. Además, acompaña a sus clientes durante todo el proceso de contratación mediante agentes especializados que automatizan tareas de alto valor sin perder nunca la supervisión humana.

El futuro de la contratación pública

La entrada en vigor del Reglamento Europeo de Inteligencia Artificial convierte aspectos como la trazabilidad, la explicabilidad de los resultados, la calidad de los datos y la supervisión humana en elementos esenciales y estratégicos para el desarrollo de soluciones reales capaces de generar una mayor confianza en los clientes.

Y más importante es cuando cada decisión afecta al uso de recursos públicos. Por ello, Tendios considera que la innovación debe ir siempre acompañada de seguridad jurídica y transparencia.

Así, la compañía continuará ampliando las capacidades de sus agentes de inteligencia artificial para automatizar procesos, interpretar documentación compleja y asistir en la toma de decisiones, manteniendo siempre el control humano. «El futuro no pasa por sustituir a las personas, sino por dotarlas de herramientas capaces de multiplicar su capacidad de trabajo y permitirles centrarse en aquellas decisiones donde el criterio humano sigue siendo insustituible», afirma Xavier Creus.

La ambición de Tendios pasa por consolidarse como la compañía europea de referencia en IA aplicada a la contratación pública y continuar su expansión internacional, para contribuir a construir un modelo más eficiente, transparente y preparado para afrontar los desafíos de la próxima década, demostrando que la inteligencia artificial especializada puede convertirse en un aliado estratégico para empresas y administraciones públicas.

Sobre Tendios

Tendios es una startup especializada en IA aplicada a la contratación pública. Su plataforma desarrolla agentes de IA capaces de ayudar tanto a empresas como a administraciones públicas a automatizar tareas, interpretar normativa, analizar documentación y gestionar licitaciones. La compañía apuesta por una IA diseñada específicamente para este ámbito, alineada con el Reglamento Europeo de IA y orientada a mejorar la eficiencia, la transparencia y la seguridad.

«La inteligencia artificial ya está transformando profundamente la contratación pública»

«El futuro no pasa por sustituir a las personas, sino por dotarlas de mejores herramientas»

Better Consultants

Tecnología con impacto real

PREMIO A LA EXCELENCIA EN SOLUCIONES TECNOLÓGICAS PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

El Premio a la Excelencia en Soluciones Tecnológicas para la Transformación Digital reconoce una trayectoria de más de tres décadas ayudando a empresas y administraciones públicas a convertir la tecnología en una herramienta para mejorar los procesos, reforzar la seguridad y generar valor para el negocio.

Para Better Consultants, este galardón supone un reconocimiento al trabajo de todo su equipo y a la confianza que sus clientes han depositado en la compañía desde su fundación. También pone en valor la capacidad para convertir innovación en resultados medibles para clientes de referencia principalmente de los sectores financiero, asegurador, sanitario y público. En palabras de Francisco Huertas Moya, director de Relación con Inversores de Better Consultants, «el premio reconoce una forma de entender la innovación: la tecnología solo tiene sentido cuando genera confianza, crea valor y ayuda a construir organizaciones más eficientes, competitivas y preparadas para el futuro».

Esta visión ha guiado la evolución de esta compañía tecnológica nacional e independiente, cotizada en el BME Scaleup desde marzo de 2025, que combina consultoría, desarrollo de software, productos propios y servicios tecnológicos especializados para acompañar a las organizaciones durante todo su proceso de transformación digital.

En los últimos años, además, ha reforzado especialmente su apuesta por el modelo SaaS, permitiendo a sus clientes incorporar innovación de forma continua mientras integra capacidades como la inteligencia artificial de manera segura y progresiva. «Nuestro compromiso no termina cuando una solución entra en producción; ahí comienza una relación de largo plazo basada en la mejora continua y en la confianza», afirma Francisco Huertas Moya.

Better Consultants acompaña a sus clientes durante todo el ciclo de vida de cada proyecto, desde el diseño hasta la evolución continua de las soluciones, manteniendo además su independencia tecnológica para recomendar siempre la alternativa más adecuada. «No solo asesoramos sobre transformación digital: la hacemos realidad», resume Francisco Huertas. Este modelo se refleja en proyectos como la plataforma alveoCCM, que gestiona más de 1.000 millones de comunicaciones operativas al año, la solución Accidentes, implantada en 10 municipios, o el soporte a la receta electrónica de Cataluña, con más de 1.500 millones de recetas dispensadas y 3.100 farmacias conectadas.

Sobre Better Consultants

Better Consultants es una compañía tecnológica nacional e independiente fundada en 1989. Especializada en consultoría, desarrollo de software, productos propios y servicios SaaS, acompaña a empresas y administraciones públicas en la transformación de procesos críticos. Sus soluciones están presentes en múltiples sectores desarrollando plataformas orientadas a la eficiencia, la seguridad y la competitividad. Desde marzo de 2025 cotiza en el BME Scaleup. Ha registrado un crecimiento anual compuesto del 18 % en los tres últimos ejercicios.

Más de tres décadas acompañando

La historia de Better Consultants comenzó en 1989 buscando crear una consultora tecnológica independiente, especializada y cercana al cliente. Desde entonces, ha evolucionado al ritmo de la tecnología, desde los sistemas corporativos hasta el cloud, el modelo SaaS y la inteligencia artificial, manteniendo siempre una misma filosofía: comprender primero las necesidades del negocio para aplicar después la tecnología más adecuada. Este enfoque le ha permitido construir relaciones duraderas con sus clientes, algunos de los cuales llevan más de veinticinco años confiando en la compañía.



«No solo asesoramos sobre transformación digital: la hacemos realidad»

La experiencia acumulada se ha traducido en el desarrollo de plataformas propias para sectores como la banca, los seguros, la sanidad o las administraciones públicas.

Innovación con resultados medibles

Con la IA, la automatización, la ciberseguridad y la resiliencia operativa transformando el mercado, para Better Consultants, el reto es integrar estas tecnologías con criterio en los procesos y generar valor real. Así, la compañía seguirá reforzando sus capacidades en inteligencia artificial y servicios SaaS, además de invertir en talento. «Después de más de treinta y cinco años seguimos convencidos de que la tecnología solo tiene sentido cuando genera confianza, facilita el trabajo y ayuda a construir organizaciones más eficientes», concluye Francisco Huertas.

Francisco Huertas Moya, junto a Francisco Marhuenda y Miguel López-Valverde



Álex Caballero Reyes, con el premio, junto a Francisco Marhuenda y Miguel López-Valverde

Finanfox

Invertir con criterio y confianza

PREMIO A LA EXCELENCIA EN INNOVACIÓN TECNOLÓGICA PARA LA DEMOCRATIZACIÓN Y PLANIFICACIÓN FINANCIERA

Ahorrar es un hábito cada vez más extendido, pero rentabilizar ese ahorro de forma consciente sigue siendo un desafío para muchas personas: comprender dónde se invierte el dinero, qué objetivos persigue cada decisión financiera y contar con el acompañamiento adecuado son aspectos que deberían estar al alcance de cualquiera, independientemente de su patrimonio o de sus conocimientos financieros. Para solucionarlo, nació Finanfox, fintech española especializada en planificación financiera e inversión. Y todo surge de una experiencia personal de su CEO, Alex Caballero, que, años atrás, perdió gran parte de sus ahorros tras contratar un producto financiero que había sido presentado como un depósito cuando, en realidad, se trataba de unas participaciones preferentes. Aquella situación marcó el nacimiento del proyecto y definió el propósito de la empresa: conseguir que cualquier persona entienda qué está haciendo con su dinero y pueda tomar decisiones con transparencia, sin letra pequeña y con toda la información necesaria.

Así, la propuesta de Finanfox combina tres pilares: tecnología, asesoramiento profesional y una comunidad de inversores que permite compartir experiencias y resolver dudas. Alex Caballero explica que «el objetivo es ayudar a los clientes a planificar su futuro financiero para rentabilizar sus ahorros y alcanzar sus metas», apoyándose tanto en una aplicación propia como en un equipo de planificadores financieros que ofrece un acompañamiento totalmente personalizado. Todo ello sin coste para el cliente, gracias a un modelo de colaboración con entidades financieras.

«No hay que ser un experto para saber qué hacer para que el ahorro trabaje para ti»

Una planificación al alcance de todos

Finanfox considera que su verdadero elemento diferencial va un paso más allá del asesoramiento financiero, y apuesta por crear una comunidad en la que los inversores puedan compartir inquietudes, participar en sesiones formativas y sentirse acompañados durante todo el proceso. «Creemos que los clientes no deben ser 'clientes isla' y que invertir acompañado por otras personas que están en situaciones similares a la tuya es mucho mejor que sentirte un 'bicho raro' haciendo algo que parece que no hace nadie», afirma Alex Caballero.

«Creemos firmemente que nuestros clientes no deben convertirse en "clientes isla"»

Este ecosistema se completa con una aplicación propia para consultar la planificación en cualquier momento, integrar productos, acceder a contenidos exclusivos, descubrir oportunidades de inversión y contactar con el planificador. «El objetivo es que la tecnología sirva para simplificar la gestión financiera y ofrecer una visión global del patrimonio de cada usuario».

La irrupción de la IA está transformando también el sector financiero, y para Finanfox, el reto no consiste en elegir entre tecnología o asesoramiento humano, sino en aprovechar las ventajas de ambos.

Alex Caballero considera que la IA «permite trabajar de una forma más eficiente», aunque defiende que las decisiones financieras siguen necesitando el criterio y el acompañamiento de un profesional. «Apostamos por un modelo híbrido que combina la capacidad de la tecnología con la experiencia de nuestros planificadores financieros».

Con esta visión, Finanfox continuará desarrollando nuevas funcionalidades para su aplicación y ampliando las herramientas disponibles para que los clientes puedan seguir el estado de sus inversiones y su planificación financiera desde cualquier lugar. «El propósito sigue siendo el mismo: hacer que cualquier persona pueda planificar su futuro financiero con confianza, acompañado por profesionales y con la tecnología como aliada para mantener siempre el control sobre su dinero».

El Premio a la Excelencia en Innovación Tecnológica para la Democratización y Planificación Financiera «confirma que el esfuerzo por acercar una planificación de calidad a cualquier persona está dando resultados y demuestra que la tecnología es una herramienta para de las finanzas personales. Y combinada con el asesoramiento profesional y la comunidad, permite que los clientes dejen de ser simples ahorradores para convertirse en inversores astutos».

Sobre Finanfox

Finanfox es una fintech especializada en planificación financiera e inversión que ayuda a las personas a organizar sus finanzas y rentabilizar sus ahorros mediante un modelo basado en tecnología, asesoramiento profesional y comunidad. La compañía ofrece una aplicación propia desde la que los usuarios pueden centralizar sus productos financieros, seguir su planificación, acceder a contenidos exclusivos y mantenerse en contacto con su planificador financiero, con el objetivo de democratizar el acceso a una planificación financiera personalizada.

Tetraneuron

Ciencia española para cambiar el alzhéimer

PREMIO A LA INNOVACIÓN EN MEDICINA DE VANGUARDIA Y TERAPIAS AVANZADAS

Durante décadas, gran parte de la investigación sobre el alzhéimer ha centrado sus esfuerzos en combatir las consecuencias de la enfermedad, pero un grupo de científicos españoles decidió mirar más atrás, al origen de los mecanismos que desencadenan la neurodegeneración.

Este cambio de perspectiva fue el punto de partida de Tetraneuron. «Nuestra historia comienza como spin-off del Instituto Cajal (CSIC) buscando desarrollar terapias génicas capaces de modificar el curso de enfermedades neurodegenerativas», explica José María Frade, CSO de la compañía, quien investigó por qué las neuronas dejan de funcionar durante el envejecimiento. Ese trabajo permitió identificar un mecanismo diferente al abordado hasta entonces. «Mientras muchas estrategias se centraban en moléculas como el péptido beta amiloide o la proteína tau, descubrimos un regulador maestro del funcionamiento neuronal cuya alteración parecía situarse en un punto mucho más temprano de la enfermedad».

A partir de ese hallazgo nació la compañía para convertir el conocimiento científico en una alternativa terapéutica real, capaz de modificar realmente el curso de las enfermedades neurodegenerativas. Su primer programa, TET-101, ya ha recibido autorización para iniciar un ensayo clínico en pacientes de alzhéimer, convirtiéndose en una de las primeras terapias génicas desarrolladas en España que alcanza esta fase clínica.

Un elemento diferencial de Tetraneuron reside en su aproximación científica: en lugar de actuar sobre una única consecuencia, su terapia génica utiliza un factor de transcripción modificado que regula múltiples procesos celulares relacionados con la inflamación, la plasticidad sináptica, el metabolismo neuronal y otros mecanismos implicados en la neurodegeneración. «Esto nos diferencia de otras aproximaciones », destaca el Dr. Álvaro Pascual-Leone, CMO de Tetraneuron y catedrático de neurología en Harvard.

Este recorrido científico ha recibido ahora un importante respaldo con el Premio a la Innovación en Medicina de Vanguardia y Terapias Avanzadas. Para Ángel Lucio Pereira, CEO de Tetraneuron, este reconocimiento «pone en valor el potencial de la ciencia-marca España» y supone un homenaje a «años de investigación, perseverancia y colaboración entre científicos, médicos, inversores y profesionales» que han hecho posible este proyecto con vocación internacional.

«Transformar el conocimiento en tratamientos para modificar las enfermedades»

«Queremos que la innovación de un laboratorio español pueda llegar a todo el mundo»

El avance de las terapias génicas abre oportunidades para enfermedades que cuentan con pocas opciones terapéuticas, aunque también plantea desafíos. El envejecimiento de la población incrementará la incidencia de patologías neurodegenerativas, mientras que el desarrollo exige inversiones sostenidas, infraestructuras especializadas y marcos regulatorios para acompañar la evolución científica. El Dr. Álvaro Pascual-Leone señala que la prioridad pasa por «completar con éxito el desarrollo clínico de TET-101 y confirmar en pacientes el potencial observado durante años de investigación preclínica».

Paralelamente, la compañía quiere atraer inversión internacional y reforzar el papel de España en el desarrollo de terapias génicas para enfermedades neurodegenerativas. Tetraneuron ha invertido más de 14 millones de euros gracias al respaldo de una sólida base de inversores, y prepara ahora una ronda Serie A de 12 millones para financiar su siguiente fase. A ello se suman dos ayudas CPP (Consorcio Público Privado) recientemente concedidas, por un importe total superior a 4 millones de euros, que contribuirán a reforzar la posición de la compañía de cara a esta ronda de financiación. Su visión de futuro va más allá del alzhéimer: la plataforma desarrollada por Tetraneuron podría aplicarse también a otras enfermedades neurodegenerativas, como el Parkinson. Para lograrlo, la compañía está ampliando sus capacidades científicas y clínicas, fortaleciendo su equipo internacional y estableciendo colaboraciones con empresas farmacéuticas y biotecnológicas.



Ángel Lucio posa con el galardón entregado por LA RAZÓN

Sobre Tetraneuron

Tetraneuron es una compañía biotecnológica española nacida como spin-off del Instituto Cajal (CSIC), dedicada al desarrollo de terapias génicas de nueva generación para enfermedades neurodegenerativas. Su primer programa, TET-101, ha recibido autorización para iniciar un ensayo clínico en pacientes con enfermedad de Alzheimer, con el objetivo de desarrollar tratamientos capaces de actuar sobre los mecanismos que desencadenan la enfermedad. Tetraneuron trabaja con socios internacionales para impulsar una nueva generación de terapias dirigidas a patologías del sistema nervioso.



Fernando Castillo, con el premio, durante la gala de entrega

Ambiseint

El poder de crear recuerdos

PREMIO EXPERIENCIA CON EL CLIENTE E INNOVACIÓN EN MARKETING SENSORIAL

«Es un honor recibir un reconocimiento como este en un momento tan intenso de avances tecnológicos». Así recibe Fernando Castillo, fundador y director general de Ambiseint, el Premio Experiencia con el Cliente e Innovación en Marketing Sensorial. Un reconocimiento que hace extensivo a las casi 50 personas de la central y a las más de 200 que forman parte de su red. «Este premio es tan suyo como mío», asegura. Para la compañía, innovación y tecnología solo adquieren sentido cuando consiguen mejorar la experiencia de las personas: «Si un avance técnico no acaba mejorando lo que siente una persona al entrar en un sitio, para nosotros no es innovación».

Uno de sus proyectos más vinculados al componente humano fue el aroma H de Humanización, desarrollado altruistamente para la UCI del Hospital Can Misses de Ibiza y destinado a pacientes, familias y profesionales sanitarios. «Ahí no había negocio. Había personas», resume el fundador.

Su difusor Nebulair incorpora una placa electrónica propia que aumenta el rendimiento y la cobertura mientras reduce entre un 30% y un 50% el consumo de energía y esencia, dependiendo del modelo y el entorno. También ha desarrollado una línea de fragancias 100% naturales y libres de alérgenos declarables, y doce aromas emocionales cuyo efecto ha medido mediante electroencefalografía en un laboratorio externo.

Esta combinación de tecnología y emociones está en el origen de Ambiseint, empresa española especializada en Marketing Olfativo y Ambientación Profesional. Nació en Ibiza después de que Fernando Castillo detectara que hoteles, restaurantes, tiendas y clubes cuidaban elementos como la imagen, la música, la iluminación o la decoración, pero apenas prestaban atención al aroma. De ahí surge también el llamado «efecto mariposa de Ambiseint»: la idea de que un aroma queda grabado en el subconsciente y puede, años después y a miles de kilómetros, transportar al cliente al lugar donde lo percibió por primera vez, un concepto que enlaza con la mariposa de su logotipo.

Los primeros sondeos comenzaron en 2004, cuando no existía un mercado de aromas corporativos. La oportunidad era acercar una herramienta asociada a grandes compañías a pymes.

«Nuestro trabajo no termina cuando instalamos una máquina. Empieza ahí»

«Si un avance no mejora lo que siente una persona al entrar en un sitio, no es innovación»

En 2011, Ambiseint abrió su modelo a las franquicias para reforzar la proximidad. Hoy, cuenta con más de 110 franquicias y partners oficiales y sus soluciones están presentes en más de 150.000 empresas de Europa, América, Oriente Medio y el norte de África. La red cerró 2025 con una facturación de 12,3 millones, un 18% más que el año anterior.

Ambiseint sitúa una de sus principales diferencias en controlar tres dimensiones del negocio: fabricación, formulación y servicio. Sus fragancias se producen en su planta de Utebo, Zaragoza, mientras que los difusores y su electrónica se fabrican en distintas industrias españolas con diseño y patente propios. La compañía cuenta con más de quince patentes internacionales y produce entre 1,8 y 2 millones de unidades anuales. A ello se suma un modelo de servicio basado en la cercanía, con instalación sin coste, sin permanencia y sin pago adelantado. Los equipos se mantienen cada 28 días a través de su red territorial. «Nuestro trabajo no termina cuando instalamos una máquina. Empieza ahí: nos comprometemos a que dentro de cuatro semanas alguien vuelva a cruzar esa puerta», explica Fernando Castillo.

Los retos de Ambiseint son la profesionalización del Marketing Olfativo, la sostenibilidad y el avance del neuromarketing. La compañía busca que este ámbito se entienda como servicio continuado y responde a la demanda de productos naturales con una línea 100% natural, alcoholes naturales y envases reciclados.

Su crecimiento se articula en tres frentes: el industrial, amplía sus instalaciones de Utebo con 1.200 m^2 adicionales; su red, busca nuevos franquiciados y distribuidores en España y consolidar su presencia en Europa, África y Sudamérica; y el tecnológico, renueva sus sistemas de gestión y monitorización para acceder a la información del cliente, sus equipos, programación y resultados. Todo ello responde a «seguir creciendo sin perder la cercanía que nos caracteriza».

Sobre Ambiseint

Nacida en Ibiza, Ambiseint comenzó sus primeros sondeos en 2004 y abrió su modelo a franquicias en 2011. Actualmente cuenta con más de 110 franquicias y partners oficiales y está presente en más de 150.000 empresas de Europa, América, Oriente Medio y el norte de África. Fabrica sus fragancias en Utebo, Zaragoza, y sus difusores y componentes electrónicos en industrias españolas. Con más de quince patentes internacionales, combina fabricación propia, desarrollo de fragancias, innovación tecnológica y una red de proximidad que realiza el mantenimiento periódico de sus equipos.

Grupo Acredita

Tecnología con un enfoque humano

PREMIO SOLUCIONES INNOVADORAS EN INTERMEDIACIÓN HIPOTECARIA

Para Cristofer Rico, fundador y CEO de Grupo Acredita, recibir el Premio Soluciones Innovadoras en Intermediación Hipotecaria ha supuesto «una sorpresa y un enorme orgullo». La distinción adquiere un significado especial para una compañía que comenzó prácticamente desde cero y que hoy trabaja en toda España. «Representa el trabajo de todo un equipo y confirma que algo que empezó siendo muy pequeño está empezando a hacerse visible a nivel nacional». Una satisfacción que, lejos de convertirse en una meta, funciona como estímulo para continuar avanzando: «No debe servir para decir 'hemos llegado'. Debe servir para preguntarnos: ¿qué hacemos ahora para llegar mucho más lejos?».

Grupo Acredita nació en Barcelona a partir de una realidad que su fundador conocía de primera mano: personas con capacidad para asumir una hipoteca que no encontraban respuesta en los canales tradicionales. Algunas habían entregado sus ahorros o firmado unas arras y se enfrentaban a la posibilidad de perderlos después de recibir una negativa bancaria.

La pregunta que impulsó el proyecto fue sencilla: ¿realmente se habían agotado todas las posibilidades antes de decir que no a un cliente? A partir de ahí, Grupo Acredita comenzó a especializarse en estudiar y estructurar operaciones que no siempre encajan en los modelos habituales de la banca.

Los primeros pasos estuvieron alejados de la estructura actual, con un Cristofer Rico que atendía a clientes en cafeterías, en casa o en el hall del Hotel Sants de Barcelona porque todavía no disponía de una oficina. Después llegó un pequeño despacho de menos de dos por dos metros. Actualmente, la compañía cuenta con dos oficinas, un equipo de 12 profesionales y actividad en toda España.

Grupo Acredita trabaja con jóvenes, autónomos, taxistas y VTC, interinos, trabajadores temporales, familias e inversores, además de clientes que necesitan financiaciones superiores al 80 %, que en determinados perfiles pueden alcanzar hasta el 100 %. Su planteamiento parte de que una negativa de una entidad no implica necesariamente que la operación sea imposible, sino que puede requerir otra forma de presentarla, estructurarla y defenderla.

La especialización es una de sus principales señas de identidad, en perfiles como autónomos, taxistas y VTC. Pero se suma una apuesta tecnológica que responde al volumen alcanzado: actualmente recibe más de 3.000 solicitudes mensuales. Para analizarlas, Grupo Acredita ha incorporado IA mediante un sistema denominado internamente Emilio. Esta herramienta realiza una primera cualificación, estructura la información, solicita y analiza documentación y ayuda al equipo a identificar las operaciones que requieren un estudio en profundidad. La compañía trabaja además para que el sistema pueda detectar en qué entidades existe una mayor probabilidad de encaje en función de las características de cada cliente.

«Queremos utilizar la IA para poder tener más tiempo que dedicar a nuestros clientes»

«La tecnología procesa una operación. Pero es una persona quien compra una casa»

La finalidad es liberar a los brokers de tareas repetitivas para que puedan concentrarse en negociar, interpretar situaciones complejas y acompañar al cliente. «No queremos utilizar IA para hablar menos con nuestros clientes. Queremos utilizarla para tener más tiempo para ellos», explica Cristofer Rico.

El acceso a la vivienda es uno de los grandes desafíos que Grupo Acredita identifica, especialmente entre jóvenes capaces de afrontar una cuota hipotecaria, pero con dificultades para reunir el ahorro necesario. A ello se suma un mercado laboral con más autónomos, ingresos variables e interinos, que exige nuevas formas de analizar la solvencia. Para la compañía, el reto será aprovechar la IA sin perder el componente humano. «La tecnología puede procesar una operación. Pero sigue siendo una persona quien compra una casa».

El siguiente paso de Grupo Acredita será Madrid y posteriormente contempla crecer en ciudades como Valencia. En cinco años, Cristofer Rico proyecta un equipo de entre 30 y 50 profesionales, presencia en diferentes ciudades y un ecosistema tecnológico propio más avanzado, además de atraer talento y reforzar su reconocimiento entre inmobiliarias, colaboradores y entidades.



Cristofer Alejandro Rico, con Francisco Marhuenda y Miguel López-Valverde

Sobre Grupo Acredita

Grupo Acredita es una compañía de intermediación hipotecaria y financiera nacida en Barcelona y con vocación nacional. Cuenta con dos oficinas y un equipo de 12 profesionales formado por brokers, administración y especialistas inmobiliarios. Trabaja con perfiles diversos, desde jóvenes, familias e inversores hasta autónomos, taxistas y VTC, interinos y trabajadores temporales. La empresa recibe más de 3.000 solicitudes mensuales y combina la especialización con herramientas de IA para analizar operaciones y documentación.



Javier Vidal Serna posa con el premio junto al director de LA RAZÓN y el Consejero de Digitalización de la Comunidad de Madrid

Vidal Automatización y Control
Innovación industrial aplicada

PREMIO A LA INNOVACIÓN EN INGENIERÍA ELÉCTRICA Y AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS INDUSTRIALES

«Este galardón es un premio que reconoce toda una trayectoria, no solo la innovación»

La agilidad industrial nace en el diseño de la ingeniería, continúa en la programación y la fabricación y se demuestra cuando el sistema responde a las necesidades reales del cliente.

Vidal Automatización y Control, fundada en 2014 para mejorar el servicio a los instaladores, articula su actividad alrededor de esta cadena, con la calidad del producto, la rapidez de fabricación y el servicio posventa como elementos centrales. El equipo detectó un cambio generacional y la necesidad de adaptar los productos a nuevas exigencias tecnológicas, simplificarlos y perfeccionarlos. Desde entonces, Vidal AC desarrolla servicios de automatización y control, diseño de ingeniería eléctrica, software industrial, programación de PLC y HMI, puesta en marcha y asistencia.

Su actividad comprende la fabricación de cuadros eléctricos especiales y en serie para climatización, refrigeración industrial y automatización. También trabaja para refrigeración comercial, bombas y estaciones de tratamiento de agua, automoción, agroalimentación, naval, energía y fotovoltaica. Esta diversidad combina capacidad técnica con una ejecución adaptable a instalaciones y procesos distintos. «Vidal AC tiene quiere ser referente en el sector eléctrico global», afirma Javier Vidal, CEO de la empresa. Para ello, pone el foco en la calidad, el servicio y la innovación, sin separar el desarrollo tecnológico de la utilidad para el cliente.

El Premio a la Innovación en Ingeniería Eléctrica y Automatización de Procesos Industriales «es un premio a la trayectoria no solo a la innovación», destaca Javier Vidal, que extiende el reconocimiento desde el área de I+D al resto de departamentos que sostienen el proyecto desde hace 12 años.

Vidal AC ha automatizado distintas etapas de su producción mediante programas especializados que trasladan el diseño y trazado de esquemas a centros de mecanizado, corte, tratamiento de cobre, cableado y etiquetado. Con ello busca ganar precisión, mantener la calidad y reducir los tiempos de entrega. Trabajan en proyectos orientados a la conectividad y la eficiencia: ViBOX (plataforma ViControl) se plantea como un dispositivo para monitorizar instalaciones, mientras que otro desarrollo emplea IA y comunicaciones avanzadas para mejorar la eficiencia de instalaciones de frío industrial. A ello se suma un sistema de notificación de alarmas para aumentar el funcionamiento y la fiabilidad de los cuadros eléctricos. Esta orientación se refleja igualmente en la alianza estratégica formalizada con distintos proveedores para desarrollar, fabricar y comercializar cuadros de control con conectividad IoT destinados a la refrigeración industrial y comercial. La especialización de Vidal AC en ingeniería y automatización con la experiencia de diversos grupos industriales y tecnológicos se enmarca en la voluntad de extender la actividad a nuevos mercados (como ha sido la creación de VIDAL-AC MEX).

El acompañamiento continúa cuando el proyecto ya está operativo con el servicio posventa, tanto en las instalaciones del cliente o de forma remota, apoyándose en la documentación y el seguimiento de las fases anteriores. Esta continuidad concreta una propuesta que no se limita a fabricar: integra ingeniería, programación, puesta en marcha y respuesta.

«Queremos mejorar el producto a gran velocidad sin perdernos por el camino»

Crecimiento e internacionalización

El reto de Vidal AC consiste en responder a clientes cada vez más exigentes y a una evolución tecnológica acelerada. La empresa quiere mejorar sus productos con rapidez sin perder el rumbo que ha guiado su desarrollo. Su hoja de ruta prevé mantener un crecimiento de dos dígitos durante los próximos cinco años, avanzar en la internacionalización e impulsar nuevos productos, preservando la combinación de calidad, precio competitivo, fabricación ágil y atención posterior.

Sobre Vidal AC

Vidal Automatización y Control nació en 2014 como empresa de servicios de ingeniería y automatización. Diseña y fabrica cuadros eléctricos especiales y en serie, desarrolla ingeniería eléctrica y software industrial y programa sistemas PLC y HMI. Su actividad incluye la puesta en marcha y el servicio posventa, tanto presencial como remoto. Trabaja en sectores como refrigeración comercial e industrial, climatización, automoción, agroalimentación, naval, energía y fotovoltaica. La compañía impulsa la automatización de sus procesos productivos y desarrolla soluciones de conectividad, monitorización, alarmas y eficiencia energética para instalaciones industriales.

Propertia

Patrimonio inmobiliario con criterio financiero

PREMIO A LA EXCELENCIA EN INNOVACIÓN PROPTECH Y GESTIÓN PATRIMONIAL INTELIGENTE

«Nuestro trabajo debe responder únicamente al resultado global de nuestros clientes»

Gestionar inmuebles no es como gestionar un patrimonio. Si cada operación queda en manos de un proveedor, la información se dispersa, los costes pierden visibilidad y las decisiones son respuestas a incidencias. Propertia nació para cambiar esta dinámica y reunir bajo una única estrategia los activos, la liquidez y las oportunidades de inversión de cada cliente.

La compañía trabaja con inversores privados, familias empresarias y propietarios que buscan ordenar su patrimonio inmobiliario con disciplina financiera. Analiza el rendimiento real de los activos, la financiación, la fiscalidad, los contratos, los costes y los riesgos, y coordina después las operaciones, reformas, proveedores, y tesorería.

«Nuestra prioridad es gestionar más capital para favorecer las mejores decisiones»

El origen del proyecto está en la experiencia de su equipo gestionando fondos, servicers y grandes carteras. Se detectó que el propietario privado recibía servicios fragmentados, pero carecía de una figura que examinara el conjunto, fijara objetivos medibles y asumiera el control financiero. Propertia trasladó a ese ámbito una metodología hasta entonces asociada a inversores institucionales. El punto de partida cambia según la situación. Si el cliente ya posee inmuebles, la firma revisa su rendimiento y las alternativas. Si dispone de capital, pero todavía no de activos, construye un plan de inversión acorde con sus objetivos, su horizonte temporal y su perfil de riesgo

La propuesta ha alcanzado más de 70 clientes, 350 activos gestionados y un valor inmobiliario superior a 190 millones de euros, además de más de 150 transacciones anuales. Las cifras reflejan la demanda de una gestión independiente y comprensible. «Somos financieros que gestionan patrimonio», explica Raúl Martí, socio y CEO de Propertia. La recomendación, añade, «debe responder al resultado global del cliente, incluso cuando conviene no comprar, no vender o esperar».

La visión integral constituye una de sus principales diferencias, y el precio de compra y la renta mensual son solo dos variables entre muchas: también entran en juego los impuestos, el CAPEX, la ocupación, el riesgo jurídico, la liquidez, las alternativas de uso y el coste de oportunidad.

La compañía reúne estos elementos en un mismo sistema de decisión y ofrece al propietario un interlocutor responsable y una lectura consolidada de su cartera.

La tecnología permite sostener este control mediante datos, cuadros de mando, automatización y procesos estandarizados para detectar desviaciones, comparar escenarios, anticipar necesidades de caja y agilizar el reporting. Sin embargo, Propertia evita presentar la innovación como una sustitución del juicio profesional. «Automatizar datos deficientes o procesos mal concebidos solo acelera los errores; interpretar la información y defender los intereses del cliente es responsabilidad del equipo», señala Raúl Martí.

El Premio a la Excelencia en Innovación Proptech y Gestión Patrimonial Inteligente reconoce precisamente una transformación que va más allá de lanzar una aplicación: convertir una actividad fragmentada en un sistema medible, trazable y orientado a resultados. «También valida el trabajo cotidiano que previene problemas, corrige desviaciones y mejora decisiones que pueden parecer menores desde fuera».

La regulación, la fiscalidad, el coste de la financiación y la calidad desigual de los datos seguirán condicionando el mercado. Ante estas exigencias, el principal reto interno será aumentar la capacidad de gestión sin convertir el servicio en una solución masiva o impersonal.

Propertia continuará estandarizando procesos, reforzando su tecnología e incorporando talento especializado, manteniendo al mismo tiempo la cercanía y la independencia.

Sus próximos pasos incluyen consolidar una plataforma nacional de referencia, mejorar los sistemas de información financiera y operativa y ampliar las soluciones disponibles. Entre ellas figura Propertia Capital Partners, una iniciativa privada de coinversión inmobiliaria para un grupo reducido de inversores. «No queremos crecer por crecer», asegura el CEO, «la prioridad es gestionar más capital, favorecer mejores decisiones y construir relaciones duraderas sin rebajar el nivel de responsabilidad».



Pablo Font de Mora, junto a Francisco Marhuenda y Miguel López-Valverde

Sobre Propertia

Propertia es una compañía especializada en la gestión integral de patrimonio inmobiliario para inversores privados, familias empresarias y compañías con activos en balance. Su modelo combina análisis financiero, conocimiento inmobiliario, tecnología y capacidad de ejecución. Gestiona más de 70 clientes, más de 350 activos y un valor inmobiliario superior a 190 millones de euros, con más de 150 transacciones anuales. La empresa coordina áreas financieras, fiscales, inmobiliarias y operativas para mejorar la rentabilidad, reducir riesgos y ofrecer a cada propietario una visión consolidada y comprensible de su patrimonio.

Devirtus

Tecnología que refuerza la defensa

PREMIO CONSULTORA LÍDER EN INTEGRACIÓN TECNOLÓGICA Y ESTRATEGIA DE DEFENSA

Defence Virtus, Devirtus, es una consultora operacional y estratégica centrada exclusivamente en defensa. Su foco se sitúa en los actores no tradicionales: startups, pymes, centros tecnológicos y campeones ocultos cuyas aportaciones pueden incorporarse a grandes desarrollos nacionales y europeos. La firma adapta planes de negocio, facilita el acceso a financiación e identifica la forma más eficiente de responder a las necesidades de las Fuerzas Armadas.

La compañía comenzó su actividad en 2023, aunque la idea tomó forma dos años antes. Montserrat Ferrero y Víctor G. Socuéllamos se conocieron trabajando en un proyecto que vinculaba a varias empresas del sector. Él aportaba su experiencia como comandante del Ejército del Aire y del Espacio; ella, su trayectoria civil en el ámbito tecnológico.



Montserrat Ferrero Romero tras recibir el galardón

Ambos comprobaron que muchas compañías querían entrar en defensa, pero no sabían cómo hacerlo. La primera aplicación de su método permitió que una startup tecnológica participara en uno de los principales programas tecnológicos de defensa. Más adelante, la entrada de Corporación Financiera Azuaga en el accionariado incorporó la financiación privada al modelo. Así se consolidó una estructura basada en equipos complementarios y en un conocimiento que no debía depender de una sola persona.

De la tecnología a una capacidad operativa total

La consultoría operacional ocupa el centro de la propuesta de valor de la compañía. Militares en excedencia y con conocimiento técnico de primera mano, junto a profesionales civiles con trayectoria institucional e industrial para comprender la tecnología, determinar dónde aporta un mayor valor y convertirla en proyectos reales, pruebas de concepto, modelos de negocio escalables y oportunidades de contratación e innovación.

Devirtus también conecta capacidades y talento para formar consorcios, alianzas y uniones temporales de empresas, tanto en licitaciones como en el desarrollo de proyectos de I+D.

Esta construcción de un completo ecosistema sectorial aprovecha la especialización y complementariedad de los nuevos actores. «España es un país de campeones: tenemos grandes empresas, pero también pymes, startups y campeones ocultos con tecnologías extraordinarias», señala Montserrat Ferrero, CEO y cofundadora de la compañía.

Sobre Devirtus

Consultora operacional y estratégica especializada exclusivamente en defensa. Inició su actividad en 2023 para acompañar a startups, pymes, centros tecnológicos y otros actores en su integración en el sector. Combina conocimiento técnico-operacional militar con experiencia civil, institucional e industrial. Adapta estrategias y planes de negocio, facilita el acceso a financiación, impulsa pruebas de concepto y oportunidades de contratación.

«Queremos experimentar un crecimiento estable, pero sin perder nuestra esencia»

«España es un país de campeones: hay grandes empresas, pero también pymes y startups»

El Premio a la Consultora Líder en Integración Tecnológica y Estrategia de Defensa reconoce el trabajo desarrollado por el equipo y la confianza que han depositado sus clientes. Para Montserrat Ferrero, la obtención de este galardón «confirma que merece la pena mantener el propósito que guía la actividad de nuestra compañía, que no es otro que el de contribuir, desde nuestra posición, a construir una defensa cada vez más capaz y facilitar que las Fuerzas Armadas dispongan de los mejores medios para desarrollar su trabajo». Este propósito se extiende a la cultura de defensa vinculada igualmente a la industria y al talento joven.

La consultora apoya iniciativas sociales y culturales que pretenden acercar este ámbito a la sociedad, preservar su legado y explicar mejor la actividad que hay detrás de las capacidades tecnológicas. La integración, por tanto, no se concibe únicamente como una cuestión empresarial o contractual, sino como uno de sus ejes principales.

Más cooperación y mayor velocidad

La autonomía estratégica europea exige una industria coordinada y cadenas de suministro eficientes, y a ello se suma que las instituciones tienen el desafío de mapear las capacidades existentes en cada territorio y conectarlas con oportunidades concretas. Devirtus ya colabora en esa tarea con el Instituto de Fomento de la Región de Murcia y el Instituto Aragonés de Fomento, y quiere ayudar a visibilizar el talento disponible en estas y otras regiones. «También queremos acelerar la llegada de la tecnología al usuario sin ignorar la regulación», explica la CEO.

La consultora pretende ampliar su ecosistema y acompañar a más empresas también fuera de sus fronteras, preparándolas para proyectos conjuntos en Europa y la OTAN. Este crecimiento deberá preservar su especialización, el trabajo en equipo y el conocimiento operacional. «Queremos crecer sin perder nuestra esencia», resume Montserrat Ferrero.

Apolo Cybersecurity

Inteligencia para resistir amenazas

PREMIO A LA IMPLEMENTACIÓN DE IA PARA LA PROTECCIÓN DE REDES Y SISTEMAS INFORMÁTICOS

El Premio a la Implementación de IA para la Protección de Redes y Sistemas Informáticos recayó sobre Apolo Cybersecurity y reconoce la aplicación práctica que la empresa ha demostrado de sus servicios. Para Carles Flamerich, CEO y fundador, «la IA no es una etiqueta comercial: debe aumentar la detección, acelerar el análisis y reservar el talento humano para las decisiones de mayor valor, siempre con gobierno, supervisión y objetivos claros».

El reconocimiento llegó un día después de la tercera edición de Beyond Cybersecurity, celebrada en DFactory Barcelona. El encuentro impulsado por Apolo reúne empresas, instituciones y expertos para abordar industria 4.0 e IA, confianza digital y ciberseguridad financiera y soberanía digital. Ambas iniciativas comparten la vocación de elevar la protección del tejido productivo mediante tecnología, conocimiento y colaboración.

Apolo nació de la experiencia de un equipo de telecomunicaciones, la transformación digital y la seguridad. Sus profesionales detectaron que muchas empresas acumulaban soluciones sin obtener una visión unificada: recibían demasiadas alertas, contaban con poco talento especializado y reaccionaban cuando el incidente ya había afectado a la operación. La respuesta fue integrar tecnología, servicio y acompañamiento.

Desde La Salle Technova y, actualmente, DFactory Barcelona, la empresa ha evolucionado para proteger infraestructuras corporativas y ecosistemas conectados. «La tecnología se adapta al cliente», afirma Carles Flamerich. La plataforma centraliza información de redes, dispositivos, servidores, nube y entornos industriales dentro de una estrategia que incluye SOC 24/7, CISO as a Service, análisis de vulnerabilidades, pentesting, cumplimiento y formación. Fundada en 2021, la compañía es el socio estratégico para proteger activos y garantizar la continuidad. Abarca prevención, detección, respuesta y recuperación y tiene como núcleo un SOC operativo 24/7, desarrollado internamente. Allí combina IA, automatización y criterio humano para correlacionar señales, priorizar riesgos y responder con rapidez.

Apolo no promete que una organización nunca será atacada; trabaja para que pueda anticiparse, resistir, responder y recuperar la actividad con el menor impacto posible. La seguridad se convierte así en una capacidad empresarial transversal, alineada con dirección, tecnología y personas, y no en una acumulación de barreras aisladas.

IA con supervisión humana

La IA ayuda a correlacionar eventos y reducir falsos positivos, mientras los especialistas validan el contexto y dirigen la respuesta. Apolo Cybersecurity traduce la complejidad técnica a lenguaje de negocio: «Un consejo de administración necesita conocer su exposición, sus prioridades y las consecuencias operativas, no recibir avisos sin jerarquía». Todo para hacer que la protección avanzada resulte comprensible, medible y accesible para organizaciones de tamaños distintos.

La inteligencia artificial permite automatizar campañas maliciosas, personalizar fraudes y explorar vulnerabilidades a una escala inédita, por ello, a velocidad constituye uno de los grandes desafíos.

Al mismo tiempo, la convergencia de IT, OT, internet de las cosas, robótica y nube hace que una incidencia digital pueda detener procesos físicos y extenderse por la cadena de suministro. Y se suman la escasez de especialistas y una visión todavía demasiado técnica de la seguridad. La respuesta pasa por conocer los activos críticos, monitorizar continuamente, practicar la reacción ante incidentes y proteger proveedores y colaboradores.

Apolo quiere reforzar su SOC y su tecnología propia, ampliar la IA aplicada y la automatización e incorporar talento, con especial atención a industria, movilidad, logística, salud y servicios esenciales.

También pretende consolidar una plataforma con vocación nacional y europea y hacer crecer Beyond como espacio de conexión. «Proteger la innovación no la frena: la hace sostenible», recalca Flamerich.

Sobre Apolo Cybersecurity

Compañía de ciberseguridad integral fundada en 2021. Protege los activos digitales y la continuidad del negocio mediante un modelo que cubre prevención, detección, respuesta y recuperación. Su núcleo es un SOC 24/7 desarrollado internamente, que combina IA, automatización y supervisión especializada. Su plataforma centraliza información de redes, dispositivos, servidores, nube y entornos industriales. Desde DFactory Barcelona, impulsa además Beyond Cybersecurity como espacio de conexión entre actores del sector.



«En Apolo Cybersecurity la tecnología se adapta al cliente, no el cliente a la tecnología»

Carles Flamerich i Castells posa con el galardón entregado por LA RAZÓN



Parham Sheibani Shakib, en el momento de recibir el premio

Leoneova Group

Propiedades inmobiliarias de lujo con alma

PREMIO A LA PLATAFORMA DIGITAL INTERNACIONAL DE SERVICIOS INMOBILIARIOS Y GESTIÓN DE ACTIVOS DE ALTO STANDING

El mercado inmobiliario evoluciona y también las expectativas de quienes buscan una vivienda de alta gama. Frente a modelos tradicionales, Leoneova Group apuesta por una concepción que combina bienestar, naturaleza y servicios para crear espacios entendidos como propiedades y como lugares donde desarrollar una forma de vida. Esta filosofía se materializa en tres proyectos inmobiliarios y hoteleros en Costa Blanca, en los que Leoneova Group y sus compañías vinculadas han invertido, con un TDV conjunto superior a 45 millones de euros. Metalux Property Global lidera su comercialización como developer y promotor, trabajando junto a Leoneova para desarrollar una propuesta residencial y turística diferenciada dentro del segmento de alta gama.

El concepto combina viviendas y apartamentos con gastronomía, salud y terapias, incorporando servicios propios de la hotelería de seis estrellas. Para Parham Sheibani, CEO de Metalux, el objetivo es crear proyectos «humanos, holísticos, orientados al bienestar e inspirados en la naturaleza».

El desarrollo de estos proyectos incorpora una metodología de construcción modular y prefabricada en la que Metalux ha trabajado y para la que ha realizado inversiones en instalaciones de fabricación en la Unión Europea. El sistema busca acelerar los proyectos, reducir la huella de carbono y optimizar costes, además de facilitar viviendas y unidades hoteleras personalizadas.

«Queremos construir cosas de las que la gente pueda enamorarse, no solo comprar»

La compañía considera que este modelo podría contribuir al déficit de vivienda en España y favorecer la creación de empleo. Para desarrollarlo, Metalux trabaja con arquitectos, técnicos y especialistas, y con departamentos de urbanismo de distintos ayuntamientos de Costa Blanca, buscando integrar los proyectos en el entorno y proteger las especies autóctonas.

Esta iniciativa inversora hace posible avanzar en estos desarrollos, que buscan combinar una propuesta inmobiliaria de alta gama con nuevos métodos constructivos. En Altea Hills, Leoneova y Metalux recurren a profesionales españoles especializados en diseño, agricultura, construcción, energía sostenible y materiales para desarrollar sus proyectos durante los próximos años.

«Este premio recuerda lo que se consigue cuando te preocupas por las personas»

La inversión de Leoneova no se limita al suelo y la construcción. El concepto incorpora también wellness, gastronomía y servicios clínicos, algunos de los cuales ya están en proceso de desarrollo.

El primer proyecto previsto es U Club, un espacio de bienestar situado en Sierra Cortina, Finestrat, cuya apertura al público se estima para marzo de 2027 y cuyas obras están ya en marcha. U Club incluirá un spa, una clínica de belleza y terapias con expertos médicos, restaurante, lounge y cuatro pistas de pádel diseñadas con concepto de club. La propuesta gastronómica utilizará mayoritariamente ingredientes cultivados localmente desde Callosa hasta Altea. El espacio pretende funcionar como una muestra de la experiencia que posteriormente se incorporará a los tres proyectos residenciales, hoteleros y de branded residences.

Esta apuesta tendrá continuidad en las próximas inversiones. «Nuestro enfoque de inversión se centrará en la salud de la mujer, la salud metabólica del hombre y el turismo de bienestar», señala Parham Sheibani.

El Premio a la Plataforma Digital Internacional de Servicios Inmobiliarios y Gestión de Activos de Alto Standing supone para Parham Sheibani un reconocimiento que trasciende su figura. El CEO de Metalux lo vincula especialmente a Leoneova Group, además de a su equipo, sus socios y sus clientes, y a una forma de entender el negocio en la que las personas ocupan el primer lugar. «Este premio es más bien un recordatorio de lo que se puede conseguir cuando realmente te preocupas por las personas a las que sirves», afirma.

Leoneova Group

Leoneova Group y sus compañías vinculadas han invertido en tres proyectos inmobiliarios y hoteleros de alta gama en Costa Blanca, con un TDV conjunto superior a 45 millones de euros. Metalux Property Global lidera su comercialización y actúa como developer y promotor, trabajando junto a Leoneova en una propuesta que combina vivienda, turismo, naturaleza, construcción modular y servicios vinculados al bienestar, la gastronomía y la salud. Los proyectos incorporan una metodología de construcción prefabricada y modular desarrollada por Metalux para reducir la huella de carbono y optimizar costes, junto con servicios propios de la hotelería de alta gama.

Suitech

De la tecnología a la transformación del negocio

PREMIO A LA INNOVACIÓN EN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL SECTOR TURÍSTICO Y HOSPITALITY

Incorporar nuevas herramientas no garantiza que una empresa se transforme. Esta es una de las ideas que definen la forma de trabajar de Suitech, compañía tecnológica especializada en soluciones de gestión para el sector Hospitality construidas fundamentalmente sobre tecnología Microsoft, que fue galardonada con el Premio a la Innovación en la Transformación Digital del Sector Turístico y Hospitality. «Supone un reconocimiento al trabajo de su equipo. También es la validación de una manera de entender la innovación», asegura Javier Retornano, CEO de Suitech.

Su planteamiento parte de comprender el funcionamiento del negocio, localizar ineficiencias y oportunidades de mejora y, solo entonces, determinar qué tecnología puede aportar una solución. «Siempre digo que cada vez hablamos menos de tecnología y más de negocio», explica Javier Retornano.

Para Suitech, el objetivo es conseguir procesos más eficientes, proporcionar mejor información para la toma de decisiones, facilitar el trabajo de los equipos o contribuir a generar más ingresos. «La tecnología es el medio. El objetivo es el negocio». Esta visión es también fruto de la evolución de Suitech desde su nacimiento en 2020 como spin-off de uno de los principales partners de Microsoft en España. Bajo la dirección de Javier Retornano, la compañía evolucionó desde una propuesta muy vinculada al software de gestión hotelera hacia una visión más amplia, anticipando la evolución del mercado y desarrollando nuevas capacidades. Actualmente trabaja sobre PMS, compras, finanzas, operaciones, datos, automatización e IA, pasando de centrarse en aplicaciones concretas a abordar procesos completos de negocio.

Suitech sitúa su diferenciación en la capacidad de conectar negocio, conocimiento del sector y tecnología. Javier Retornano, con más de 25 años de experiencia en tecnología y soluciones de gestión empresarial, considera que los proyectos capaces de transformar realmente una organización rara vez dependen únicamente de la herramienta elegida. «Puedes implantar el mejor software del mercado y no transformar absolutamente nada. La transformación implica revisar procesos, eliminar ineficiencias, conectar información, lograr que las personas adopten nuevas formas de trabajar y, finalmente, medir los resultados obtenidos». Un ejemplo es el proyecto desarrollado con SNÖ Hotels, convertido por Microsoft en caso de éxito internacional: el proyecto permitió reducir un 20% los costes administrativos, un 25% las roturas de stock y un 30% el tiempo de check-in, además de incrementar un 10% el upselling. Para su CEO, estos resultados ejemplifican dónde reside la diferencia: no tanto en explicar qué tecnología se utiliza como en demostrar qué se consigue con ella.

«La tecnología se implanta; sin embargo, la transformación hay que liderarla»

«Innovar no es incorporar más tecnología, es lograr que se hagan mejor las cosas»

Javier Retornano también advierte de que incorporar una tecnología simplemente por su novedad no garantiza resultados. La primera pregunta, sostiene, debería ser qué problema se quiere resolver y, posteriormente, decidir qué herramienta resulta necesaria. «La tecnología se implanta; la transformación hay que liderarla».

La abundancia de nuevas posibilidades tecnológicas plantea uno de los principales retos para Suitech y para el sector: cloud, automatización, datos, IA o agentes ofrecen nuevas capacidades, pero también hacen necesario aplicar más criterio para decidir dónde pueden generar un impacto real.

La compañía considera que la IA cambiará la forma de acceder a la información, tomar decisiones, automatizar procesos e interactuar con clientes y sistemas. Sin embargo, la transformación seguirá dependiendo de las personas. «Las compañías no se transforman porque aparezca una nueva tecnología. Se transforman cuando las personas cambian su manera de trabajar», afirma el CEO. Por ello, el reto pasa por combinar tecnología, procesos, datos y personas alrededor de objetivos empresariales claros. Esta misma filosofía marcará los próximos pasos de Suitech, que quiere profundizar en su trabajo con Microsoft Business Central, Power Platform, datos, Copilot Studio e IA.



Javier Retornano Frías posa con el premio otorgado por LA RAZÓN

Sobre Suitech

Compañía tecnológica especializada en soluciones de gestión para Hospitality, construidas sobre tecnología Microsoft. Nació en 2020 como spin-off de uno de los principales partners de Microsoft en España y ha evolucionado hacia un enfoque integral de los procesos empresariales. Actualmente trabaja en ámbitos como PMS, compras, operaciones, datos, automatización e inteligencia artificial. Su propuesta combina tecnología, conocimiento del sector y análisis del negocio para mejorar procesos y obtener resultados medibles, situando las necesidades empresariales como punto de partida de cada proyecto.