

CEOE
CEPYME
Cantabria

G-MEET

Encuentro empresarial para la
innovación y la digitalización

MEMORIA
2022



Fondo Europeo de Desarrollo Regional
"Una manera de hacer Europa"

C-MEET

Encuentro empresarial para la
innovación y la digitalización

CEOE
CEPYME
Cantabria

La celebración de C-Meet, el primer encuentro empresarial para digitalización y la innovación de Cantabria, ha superado con creces todas las expectativas de CEOE-Cepyme. Y no solo por la alta afluencia de profesionales, más de 500 personas inscritas, sino por el gran interés que ha despertado en las empresas cántabras, que se ha traducido en una “lista de espera” de cara a la edición de 2023.

Con la puesta en marcha de C-Meet, nuestro objetivo no ha sido otro que favorecer la relación entre profesionales que hablan el mismo idioma, y hacerlo en un entorno distendido, de modo que se pudiera incentivar el impulso de los procesos de innovación y digitalización necesarios para constituir un ecosistema empresarial competitivo. Y con C-Meet ha quedado patente que las capacidades del tejido productivo local están al mismo nivel -si nosuperior- al de otras comunidades autónomas. El denominado ‘ADN cántabro’, la innovación y digitalización que se hace en Cantabria de la mano de profesionales que residen aquí, contiene todas aquellas cualidades que permiten avanzar a una sociedad: emprendimiento, capacidad, calidad y ganas de aportar soluciones a nuevos problemas. Y todo ello de la mano de personas con más o menos experiencia empresarial, pero que comparten pasión, motivación y perseverancia.

Decía Steve Jobs, que la innovación viene de conocer gente en los pasillos. Y en C-Meet hemos tratado de crear durante dos días, un gran pasillo donde unir a todas estas empresas y profesionales, ponerles cara y permitir, en un ambiente distendido, que puedan hablar y conocerse, sumar sinergias y entablar relaciones que estamos seguros, darán sus frutos en los próximos meses.

Enrique Conde Tolosa

Presidente CEOE-CEPYME Cantabria



“La celebración de C-Meet, el primer encuentro empresarial para digitalización y la innovación de Cantabria, ha superado con creces todas las expectativas de CEOE-Cepyme”.

CEOE
CEPYM
Cantabr

CEOE
CEPYME
Cantabria

ÍNDICE

Introducción	6	Meet In	24	Demos Técnicas	34	Networking Virtual	55
C-MEET en Números	8	Manuel Coterillo	25	CIC Consulting Informático	35	Networking Presencial	56
Actividades	12	José Luis Sánchez Y Mikel Irizar	26	Centro Tecnológico CTC	36	C-Meet en los medios	58
Ponencias	14	Laura Herrera	27	Evenbytes	38	Conclusiones	59
Fernando Rodríguez	15	Néstor Castanedo	28	Universidad de Cantabria	39	Colaboradores	60
Arantxa Balsón	16	Mesas Redondas	30	IBBTEC	41		
Alfredo Pérez y Ricardo Vela	17	Innovación	31	Soincon	42		
Noelia Fernández	18	Made in Cantabria		Hospital Virtual Valdecilla	43		
Cristina Aleixendri	19	Robótica y	32	UC - Axpe COnsulting - CTC	44		
Lupina Iturriaga	20	Automatización		IDIVAL	45		
María Lázaro	21	en la Industria 4.0		LIS Data Solutions	46		
José Ramón Coz	22			Incentro	47		
Clara Elliott-Bauzá	23			Idrus	48		
				Maflow 3D	49		
				VBE 6D	50		
				Central Óptima y OAP	51		
				de CEOE CEPYME Cantabria			
				ITM Global (grupo PITMA)	52		
				MPS Soluciones 3D	53		
				BSH	54		



G-MEET

Encuentro empresarial para la innovación y la digitalización

28 y 29 Septiembre 2022
Escenario Santander

C-Meet es el encuentro empresarial para digitalización y la innovación. Un espacio para conocer procesos y soluciones de transferencia tecnológica que incrementan la competitividad de las empresas y multiplican su reputación corporativa. El lugar en el que confluyen las organizaciones que anticipan el futuro y las nuevas generaciones de profesionales que están creándolo. La respuesta que ofrece CEOE-CEPME Cantabria, en colaboración con la Oficina Acelera PYME y el programa Cantabria Empresarial, para reafirmar y prolongar su compromiso con la transformación digital del mercado productivo.

Este evento, celebrado los días 28 y 29 de septiembre, pivota en torno a dos conceptos clave como son la innovación y la digitalización. En un mercado absolutamente globalizado, las empresas están en búsqueda permanente de aquellos procesos, desarrollos o productos que les diferencian del resto. C-Meet quiere



congregar a todas esas entidades que, manteniendo algún vínculo con la región, son referentes en tecnologías como la robótica, la Inteligencia Artificial, los gemelos digitales o el e-commerce.

Conferencias, demostraciones y mesas redondas convivieron en un evento configurado expresamente para facilitar el encuentro interpersonal y presencial. C-Meet estableció las condiciones idóneas para que los asistentes, ya sean presenciales o virtuales, generen negocio, hagan contactos y exploren posibles alianzas comerciales.

Escenario Santander se convirtió en un atípico salón de convenciones, con un ambiente desenfadado y fresco, que incentivó el networking entre empresas del mismo target. En muchas ocasiones, diversificar únicamente depende de conec-

tar necesidades con soluciones tecnológicas y en C-Meet se generó el espacio idóneo para que fructifiquen nuevas vías de negocio.

Además de conocer casos de éxito y soluciones reales listas para ser aplicadas en cualquier sector, C-Meet también tuvo un componente inspiracional y un punto reivindicativo. Relevantes expertos en tecnologías disruptivas contaron su experiencia, respondieron preguntas y ayudaron a aterrizar ideas. Contactos y conversaciones de alto valor añadido que conectaron a las empresas asistentes con las vanguardias más actuales.

Un flujo de comunicación bidireccional en el que las organizaciones de base tecnológica de Cantabria también tienen mucho que decir. Muchas de ellas, grandes desconocidas fuera de su sector, atesoran talento, experiencia y conocimiento. Una fórmula que les ha llevado a trabajar con clientes de todo el mundo.

ASISTENCIA PRESENCIAL

28 y 29 Septiembre

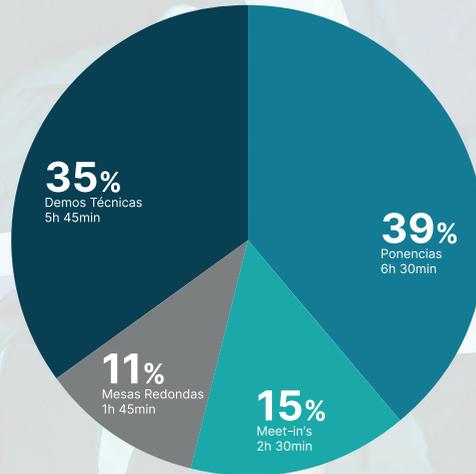


432 Inscritos
65,7% de asistencia

Desglose de actividades

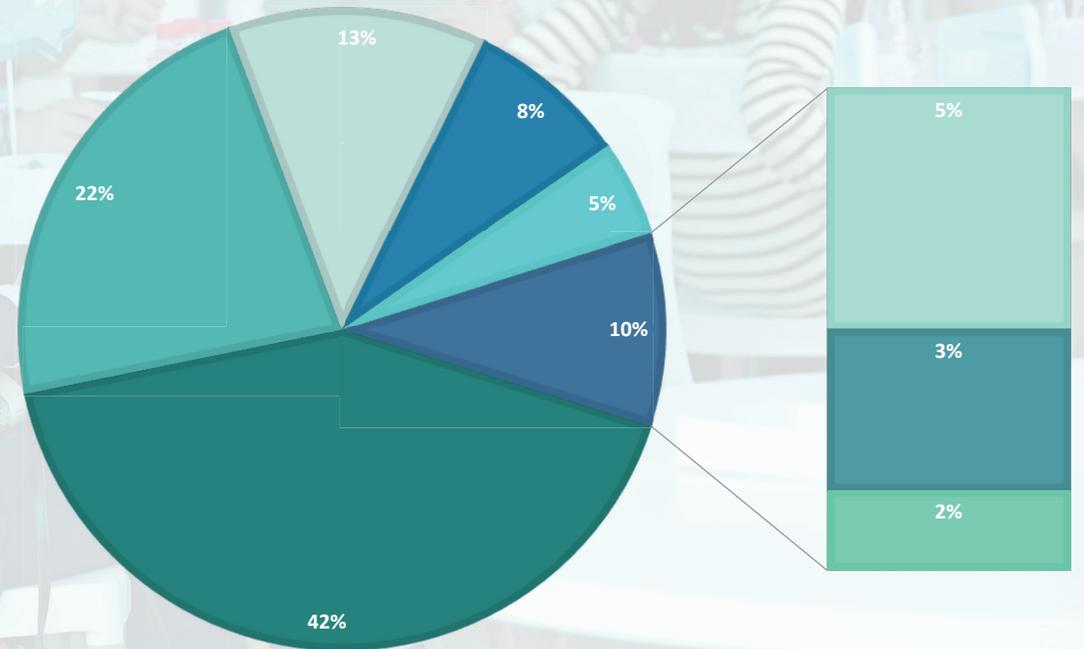
9 Ponencias
3 Meet-in's
2 Mesas Redondas
20 Demos Técnicas

+16 horas de
ACTIVIDADES



PERFILES PROFESIONALES

■ Dirección / Gestión ■ IT ■ Marketing ■ I-D-i ■ Comercial ■ Administración ■ Formación ■ Innovación



NETWORKING ONLINE

Periodo del 26 al 30 de Septiembre
networking.c-meet.es



70 Usuarios
Inscritos



57 Entidades
Participantes



67 Solicitudes
de Cita



29 Citas
Mantenidas

REDES SOCIALES

Periodo del 26 al 30 de Septiembre



Más de 13.1k impresiones | 78 tuits
320 me gusta | 57 RT



9.505 impresiones. El 28/09 fue el día con más
interacciones, con un 85% de clics.



Alcance: 19.809 (37 % +) | 138 visitas al perfil



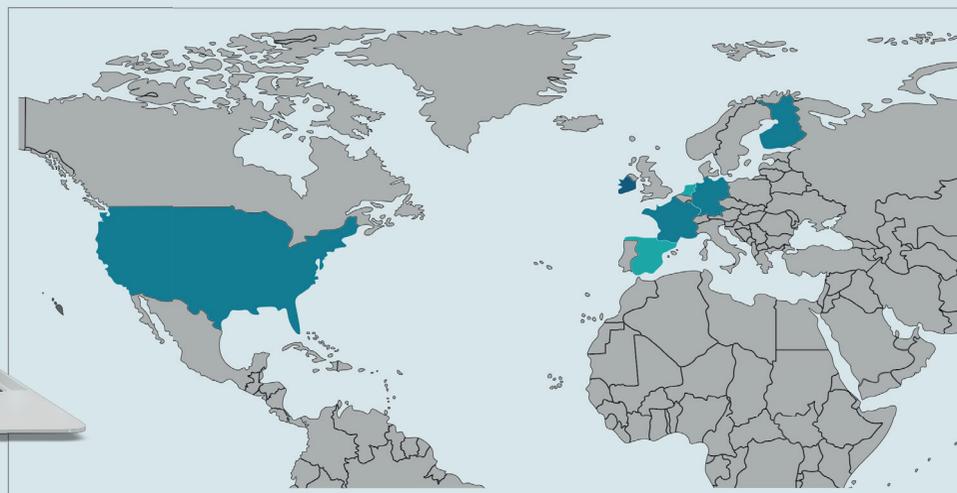
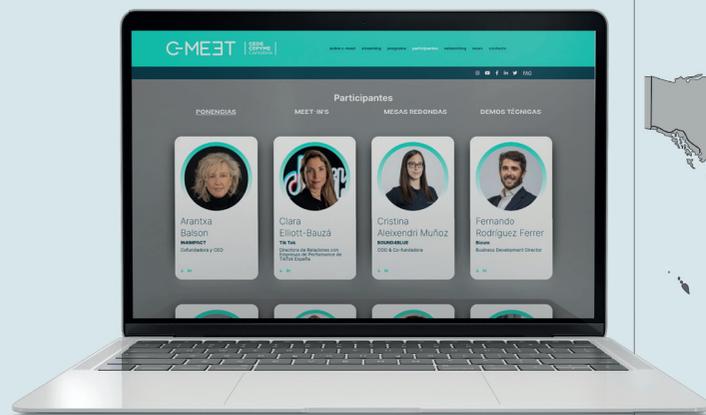
Alcance: 11 642 (+81,6 %) | 205 visitas al perfil



1,1 mil visualizaciones | 163,4 horas

C-MEET.ES

21.433 Visitas a la web



PAÍS	USUARIOS
España	2,1 mil
Estados Unidos	47
Alemania	22
Holanda	17
Finlandia	14
Francia	12
Irlanda	12

TOTALES

21.433

3.046

TÍTULO DE LA PÁGINA Y PANTALLA			VISITAS	USUARIOS	TÍTULO DE LA PÁGINA Y PANTALLA			VISITAS	USUARIOS
1	C-MEET / Networking Online		3.879	110	6	Home C-MEET		1.316	474
2	Programa - C-MEET		3.758	1.289	7	Programa C-MEET		1.135	500
3	C-Meet - Evento de networking		3.175	1.377	8	Networking C-MEET		775	303
4	Participantes - C-MEET		2.745	976	9	Streaming C-MEET		513	218
5	Sobre C-MEET		1.531	854	10	Registro C-MEET		511	379

G-MEET

Encuentro empresarial para la
innovación y la digitalización

CEOE
CEPYME
Cantabria

564.50



ACTIVIDADES

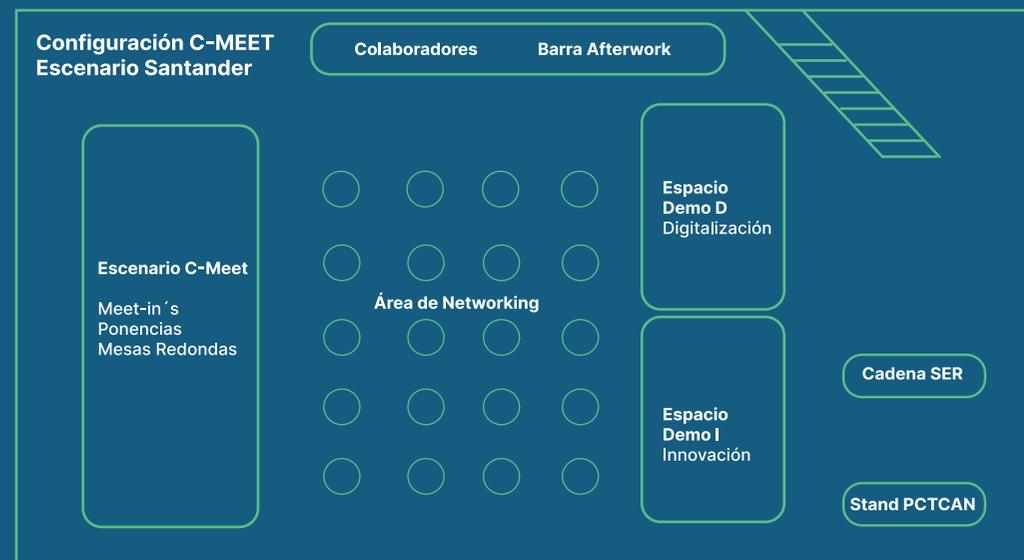
C-Meet ha sido el evento empresarial dedicado a la innovación y la digitalización. Una cita para aproximarse a casos de éxito, conversar con expertos y conocer soluciones tecnológicas reales aplicables a cualquier sector.

Unas señas de identidad que han puesto de manifiesto el valor del cambio y la necesidad de evolucionar para adaptarse a las nuevas pautas que establece la incipiente transformación digital del modelo productivo.

Del mismo modo que determinados avances tecnológicos se dan por amortizados, C-Meet ha nacido con el firme propósito

de dar por superado el formato tradicional de las ferias. Los expositores tradicionales, los stands y las charlas interminables no han tenido cabida en este evento.

C-Meet transformó el Escenario Santander en un recinto abierto y flexible, en el que primó la cercanía y la complicidad. Los espacios fundamentales fueron dos córneres expositivos, un escenario principal y buen número de mesitas bajas para facilitar el networking. De hecho, la programación se estructuró en torno a cuatro formatos modernos y atractivos: **ponencias, demostraciones técnicas, charlas meet-in y mesas redondas.**





PONENCIAS

Duración: A partir de 30 minutos.
Ubicación: Escenario principal

Se ha tratado de una exposición con carácter formal sobre una temática específica relacionada con la digitalización o la innovación. Ha contado con ejemplos o casos de éxito que han descrito de manera más atractiva el contenido técnico.



CHARLAS MEET-IN

Duración: 15, 30 o 45 minutos
Ubicación: Escenario principal

Los Meet In fueron intervenciones muy dinámicas, con un claro carácter experiencial. Un formato similar a las reconocidas Ted Talks, llamado a estimular la reflexión y a alumbrar posibles cambios en la empresa.



MESAS REDONDAS

Duración: 45 minutos
Ubicación: Escenario principal

C-Meet desarrolló la versión moderna y actualizada de este formato, con temáticas concretas y un conductor experto para incrementar el dinamismo. Siempre con cuestiones de interés para el público. Un formato casi de pregunta-respuesta en el que los ponentes ofrecieron diferentes puntos de vista sobre la innovación y la robótica.



DEMOS TÉCNICAS

Duración: 15 minutos
Ubicación: Córner I + Córner D

Han sido charlas de 15 minutos como máximo, en las que las empresas expositoras pudieron explicar un tema técnico, una implantación, una tecnología o un caso de éxito. Aplicaciones concretas para diferentes sectores. Todos los participantes en este tipo de charlas fueron empresas de Cantabria y en todas ellas se puso de manifiesto la elevada capacidad de los profesionales de la región para desarrollar proyectos de alto valor añadido.

PONENCIAS



INNOVACIÓN Y DIGITALIZACIÓN
AL SERVICIO DE LAS PERSONAS

FERNANDO RODRÍGUEZ

DIRECTOR DE DESARROLLO DE NEGOCIO DE BIZUM



“La capacidad de ser reconocido y encontrado online es una fortaleza que no se puede desaprovechar”



Fernando Rodríguez explicó el caso de éxito de Bizum durante su intervención en C-Meet. Una exposición en la que hizo especial hincapié en la importancia del trabajo colaborativo. *“Debemos tener claro que trabajando juntos vamos a conseguir mucha más potencia y mucho más alcance del que conseguiría una sola compañía”.*

Actualmente, alrededor de 36.000 comercios en todo el país ya permiten utilizar este método de pago. En la compañía, trabajan para completar su solución de pago integral

que permita pagar en la tienda de la esquina con Bizum, tal y como haces ahora con otras formas de pago. *“Es el camino para convertirnos en el método de pago preferido de los españoles en poco tiempo”* afirmó Rodríguez.

Hasta el momento, Bizum tiene más de 21 millones de usuarios en nuestro país. La prescripción directa entre personas cercanas es una de las claves de su expansión. Además, Rodríguez no duda en destacar la importancia del trabajo colaborativo como

principal herramienta para agilizar el desarrollo y la implantación de este método de pagos directos. *“Es mucho más fácil emprender este camino juntos y eso es algo que la banca vio de forma clara”* matizó. *“Del mismo modo, esa apuesta puede trasladarse a prácticamente todos los productos”.*

Del mismo modo, Fernando Rodríguez destacó la necesidad de operar en el entorno digital para ser competitivo en los mercados actuales. *“La capacidad de ser recono-*

cido y encontrado online es una fortaleza que no se puede desaprovechar” reflexionó el director de Bizum.

La pandemia ha acelerado la transición de nuestra economía hacia un modelo digitalizado y, según Rodríguez, esta tendencia va a continuar en las próximas décadas. *“Yo no sé si los que no están en la red están condenados a desaparecer, pero desde luego van a competir en peores condiciones”.*

TALENTO Y TALANTE PARA
EL ÉXITO DE LAS EMPRESAS

ARANTXA BALSON

COFUNDADORA Y DIRECTORA GENERAL
DE IN4IMPACT CONSULTING & SERVICES



“Sin el talento y la motivación necesaria, no hay innovación ni ecosistemas abiertos que funcionen”

La captación y fidelización del talento es uno de los mayores desafíos del tejido empresarial en Europa hoy. La elevada competitividad de los mercados obliga a una actualización constante de los perfiles requeridos e incrementa notablemente la brecha existente entre la formación reglada y las demandas reales de las empresas.

Son muchas voces las que solicitan una revisión urgente de los itinerarios educativos. Sin embargo, son muy pocas las organizaciones que han emprendido procesos de transformación interna para adaptarse a los intereses profesionales de los más jóvenes. *“Es que no quieren trabajar para sus abuelos, ni con sus padres como jefes..., no les gustan las jerarquías, quieren participar,*

compartir el poder, trabajar en equipos con autonomía para innovar...” ha explicado Arantxa Balson, que actualmente, asesora organizaciones en Organización, Cultura y Gestión Estratégica del Talento.

Su experiencia le dice que resulta imposible crecer sin talento y que para integrarlo y fidelizarlo es necesario que la misión de la empresa les atraiga y comprometa, responda a sus valores y preocupaciones, les permita aprender y les deje espacio para expresarse e innovar.

“Nos preguntan para qué servimos y qué aportamos a la sociedad, cuál es nuestra posición con respecto a la sostenibilidad...” reflexionó Balson en C-Meet. *“Y si no les*

gusta lo que les contamos, se nos escapan...y lo peor los mejores se marchan, incluso emigran buscando lejos lo que podríamos darles aquí”.

Consciente de que *“en las empresas necesitamos a los jóvenes a muerte para que nos reten y nos ayuden a ser mejores además de aportarnos competencias y modos de actuar que necesitamos”*, Balson apostó por integrar ecosistemas abiertos, en los que el emprendimiento y las posibilidades de desarrollo profesional sean parte de la filosofía corporativa. *“Creo que hay una oportunidad gigantesca para repensar cómo se lideran las organizaciones, cómo se comparte el conocimiento y cómo hacer innovación relevante”* comentó. *“De este modo, haremos*

compañías más horizontales e inclusivas, y por ende, mejor preparadas para adaptarse a procesos de transformación como la digitalización o la internacionalización”.

Según Balson, la creación de equipos de forma natural, en donde los integrantes de cada sección se reclutan entre sí, o la cesión de responsabilidades de gestión a jóvenes menores de 25 años son algunas de las estrategias que están funcionando actualmente para consolidar plantillas y captar nuevos profesionales. *“Hay que atreverse a explorar cosas diferentes para conseguir otros resultados”* indicó la directiva. *“Si no lo hacemos, perderemos esta batalla y el día que los jóvenes no quieran trabajar con nosotros tendremos un verdadero problema”.*

NUEVO MODELO DE FINTECH: ROBOT AS A SERVICE

ALFREDO PEREZ

COPRESIDENTE DE PITMA Y
PRESIDENTE EJECUTIVO DE KAI CAPITAL



RICARDO VELA

DIRECTOR GENERAL DE
RAAS FINTECH SOLUTIONS



La presentación oficial de una empresa 100% cántabra que está revolucionando la robótica industrial fue una de las citas más esperadas de C-Meet. RAAS Fintech Solutions es la primera firma del país que ofrece proyectos de automatización como un servicio externo. Con el respaldo del fondo Kai Capital, esta empresa ofrece un planteamiento que evita cuantiosas inversiones por parte de las compañías y que permite contar un socio tecnológico de alto valor añadido.

Se podría decir que RAAS es una ETT de robots. Ofrece un servicio de contratación de cualquiera de estas tecnologías en un modelo de pago por uso. En palabras de Ricardo Vela, "no ponemos un robot y cobramos una cuota funcione o no funcione... Nosotros

estamos prestando un servicio como un trabajador más y somos los primeros interesados en que apoye a esa empresa para que siga creciendo".

Este modelo, habitual en otros sectores, es completamente disruptivo el ámbito de la robótica. Tanto es así que solo existen dos empresas en todo el mundo que ofrezcan este servicio. "No hay nada similar ni en España, ni en Europa" afirmó Pérez. "Cuando nos sentamos con ingeniería internacional, inmediatamente nos plantean cerrar reuniones en países europeos como Alemania o Italia" asegura el director de Kai Capital. "Esta circunstancia está acelerando los procesos de internacionalización de la plataforma".



"RAAS rompe con dos ideas generalizadas: lo de Cantabria se queda en Cantabria y la robótica es solo para las grandes compañías" Alfredo Pérez

LIDERAR EN LA ERA DIGITAL

NOELIA FERNANDEZ

DIRECTORA GENERAL GRANDES CUENTAS PARA NORTE DE EUROPA DE **GOOGLE**



“Cantabria tiene un montón de atributos a nivel sectorial, humano y estructural que aprovechar”

Tras casi treinta años dedicados profesionalmente al liderazgo digital en empresas multinacionales y nacionales y desde departamentos y sectores variados, me parecía oportuno reflexionar sobre el comportamiento de los líderes, la cultura que crean y los usos de la tecnología, la apuesta por el talento, y su apoyo a la intraemprendeduría y la innovación.

Recordé la importancia de reflexionar sobre el cambio de paradigma en el liderazgo de la fase industrial a la digital. De una estructura jerárquica fundamental, con dirección

desde arriba y reglas claras. Con precisión y eficiencia, para maximizar resultados. Anclado en Dirección y precisión. A un modelo anclado en la colaboración. Mucho más horizontal. Que alinea la organización en torno a un propósito. Con una orientación muy fuerte al empoderamiento de las personas, para dotarlas de más autonomía en cuanto a qué problema resolver y de qué modo. Los líderes digitales necesitan conectar con la cabeza y el corazón de los empleados, clientes y socios.

Y propuse un modelo simple que organicé la gestión del cambio:

Cabeza: Apelar al razonamiento, hechos medibles y la lógica. En este ámbito hice varias recomendaciones. Entre ellas, la necesidad de enfocarse en el uso de la automatización e inteligencia artificial. Es crítico para resolver de modo competitivo la complejidad de los problemas a los que se enfrentan las organizaciones.

Corazón: ¿Qué nos importa y qué nos hace sentir? ¿Por qué luchar, atreverse y comprometerse? Este elemento es crítico para diferenciarte y atraer talento. A los empleados hay que cuidarles más que nunca, tienen

que tener un fuerte sentido de pertenencia, confianza entre ellos y sus responsables y estar animados a tomar decisiones cuando sus jefes no están presentes.

Pies: Cómo trabajamos el comportamiento, cómo accionamos nuestro propósito. Recomendé prestar tanta o más atención a la ejecución que la estrategia, la colaboración entre equipos y departamentos visible en cómo se llevan a cabo los proyectos; trabajar la flexibilidad y agilidad para adaptar planes según son expuestos a la realidad.

INNOVAR TRAYENDO DE NUEVO LAS VELAS A LOS BARCOS

CRISTINA ALEIXENDRI

COFUNDADORA Y DIRECTORA DE OPERACIONES DE **bound4blue**



La Organización Marítima Internacional (OMI) está desarrollando una estrategia que pretende reducir en al menos un 50% las emisiones de gases de efecto invernadero del transporte marítimo internacional en 2050. Un propósito que constituye una magnífica oportunidad para innovar en los sistemas de propulsión de los buques.

“Lo que nosotros hacemos es volver a usar el viento para copropulsar los barcos. En realidad, sería como tener coches híbridos pero aplicado al mar” explicó Cristina Aleixendri en C-Meet.

Para ello, la compañía bound4blue ha diseñado sistema de vela rígida basada en el concepto de succión, que recupera y actualiza el concepto de turbovela ideado por Cousteau en los 80. *“Parece que, como ingenieros, tengamos que inventar la rueda en cada proceso”* indicó la cofundadora de la empresa. *“No podemos caer en innovar por innovar, sino que debemos hacerlo siempre con un propósito”*.

En el caso de bound4blue, ese propósito es doble. Por un lado, permitir al sector marítimo cumplir con las condiciones medioambien-

tales impuestas por la OMI. Por el otro, ofrecer una tecnología económicamente viable. *“Gracias al viento, usamos un combustible ilimitado, sostenible y que no requiere almacenaje a bordo”* continua Aleixendri.

Los avances tecnológicos desarrollados en los últimos años y, sobre todo, su experiencia a la hora de innovar dentro de un sector *“en el que no teníamos ninguna experiencia”* fueron los ejes principales de la intervención de Cristina Aleixendri en C-Meet.

“Nuestro objetivo es que la vela sea un es-

tándar y que se instale en todos los barcos que pueden llevar nuestra tecnología a bordo, que son alrededor del 80% de la flota” indicó. Actualmente, hay más de 60.000 embarcaciones en el mundo y menos de 20 cuentan con esta tecnología absolutamente disruptiva. Entre ellas, la vela de 17 metros abatible que instalaron en ‘La Naumon’, el barco escenario de la Fura dels Baus.

DIGITALIZACIÓN Y BIENESTAR FINANCIERO

LUPINA ITURRIAGA

FUNDADORA Y CODIRECTORA GENERAL DE FINTONIC



“La tecnología ha llegado para quedarse y debe ayudarnos a controlar nuestra vida financiera”

La democratización de la tecnología está transformando de forma inexorable la relación de la sociedad con el sector bancario. Las nuevas necesidades de los clientes, sobre todo en cuanto a transparencia e inmediatez, junto a la consolidación de compañías digitales de gestión financiera han multiplicado las posibilidades de comparar y auditar todos los procesos financieros. Lupina Iturriaga aseguró en C-Meet que *“sólo el año pasado ahorramos 21 millones de euros en comisiones bancarias”*.

La co-CEO y fundadora de Fintonic, consideró que *“lo realmente importante es que tú conozcas tus datos y sepas, por ejemplo, qué patrones tienes de consumo, de gasto, cómo puedes mejorar”*.

Firme defensora del empoderamiento ciudadano a través de los datos, la directiva tiene claro que estos procesos contribuyen a *“ver una realidad que igual no sabías o que no percibías”*. Ese acceso a la información se ha facilitado notablemente gracias al proceso de digitalización ex-

perimentado por el sector bancario. *“La tecnología ha llegado para quedarse y debe ayudarnos a controlar nuestra vida financiera”*.

“Queremos ayudar a la gente de entender la relevancia que tiene este aspecto y mostrar que es posible conseguirlo”, explicó. *“Nosotros hemos ayudado a mucha gente a ahorrar hasta 5.000 euros en un año”*. Para Iturriaga resulta importante adaptar la formación a las demandas reales de los usuarios y las organizaciones.

“En España, seas ingeniero, taxista o médico, no recibimos la educación financiera suficiente para gestionar nuestras cuentas personales con eficacia”, indicó. *“Y eso provoca que muchas veces no tomemos las mejores decisiones posibles”*.

“Es que a lo mejor has estudiado una carrera buenísima, pero nadie te ha hablado de esto” explicó Iturriaga. *“Por eso tenemos que tener datos... Con diez minutos al día que le dediques a esto puede cambiar tu vida y la de tu familia”* concluye.

OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS PARA LAS EMPRESAS ANTE LA NUEVA ECONOMÍA DIGITAL

MARÍA LAZARO

DIRECTORA DE DESARROLLO Y MARKETING DE ADIGITAL
(ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE LA ECONOMÍA DIGITAL)



“Si queremos un modelo productivo competitivo, la economía digital española debería representar el 40% del PIB en el año 2030”

España el séptimo país más digitalizado de la Unión Europea. De hecho, ha ascendido dos puestos en la última edición del Índice de la Economía y la Sociedad Digitales (DESI), publicado por la UE a finales del mes de julio. Este ranking clasifica a los estados miembros según el nivel de digitalización y analiza sus avances relativos en el último lustro. En este listado que pondera múltiples aspectos, la economía española destaca por su grado de conectividad, donde ocupa el tercer lugar de la tabla por segundo año consecutivo.

Asimismo, la tasa de personas con, al menos unas capacidades digitales básicas, es superior a la media de la UE (un 64 % fren-

te a un 54 %). Sin embargo, el porcentaje de especialistas TIC, que apenas rebasa el 4%, no alcanza el estándar europeo, situado en el 4,5%. Esa escasez de expertos digitales avanzados es uno de los grandes hándicaps para el despegue de la economía digital, especialmente para las pymes y las microempresas. Según María Lázaro, *“la ausencia de talento digital se traduce en menos innovación, menos competitividad y menos capacidad para crecer”*.

La directora de Desarrollo y Marketing de Adigital, asociación española que agrupa a más de 500 empresas vinculadas a la economía digital, indicó en C-Meet que la digitalización de las pymes debe apoyarse en

un cambio cultural, inspirado por la capacidad innovadora de las denominadas *“scaleups”*. Es decir, empresas que han logrado crecer un 20% en los últimos tres ejercicios. *“Nosotros tenemos identificadas 450 empresas con estas características, que son entidades de alto potencial que deben convertirse en el arquetipo de referencia para nuestras pequeñas y medianas empresas”*, aseveró.

Desde su punto de vista, la Ley de Startups o la presidencia española del Consejo de la Unión Europea, que comienza en julio de 2023, constituyen una *“ventana de oportunidad”* para generar un ecosistema propio. Sin embargo, el potencial de digitalización

que tiene nuestra economía no impide a Lázaro ver también las adversidades. Aspectos como la escasa implementación de tecnologías avanzadas, las dificultades para captar y retener talento o la necesidad de una mayor colaboración de las empresas con las Administraciones y el sistema educativo son algunos de los retos a superar.

“Si queremos una sociedad con más oportunidades y que garantice un modelo productivo competitivo y resiliente, la economía digital debería representar el 40% del PIB en España en el año 2030” matizó Lázaro. *“Hoy por hoy, supone el 22%”*.

LAS CIBERAUDITORÍAS EN EL SECTOR DE LA NAVEGACIÓN

JOSÉ RAMÓN COZ

RESPONSABLE DE CIBERAUDITORÍAS EN DIRECTORADO DE NAVEGACIÓN DE LA AGENCIA ESPACIAL EUROPEA (ESA)



“Para las pymes resulta crítico invertir en programas de sensibilización sobre ciberseguridad”

La intensificación de los procesos de digitalización del tejido productivo ha generado un desafío adicional a la hora de garantizar la seguridad de las empresas. Solo en España, durante 2021, se produjeron prácticamente 110.000 incidentes relacionados con la ciberseguridad. Más de 90.000 afectaron a ciudadanos y empresas y 680 a operadores estratégicos.

Los datos recopilados en el ‘Balance de Ciberseguridad 2021’ elaborado por el Instituto Nacional de Ciberseguridad (INCIBE)

constatan la necesidad de incrementar la sensibilidad social y empresarial sobre los riesgos procedentes del ciberespacio. De hecho, en el último informe del propio INCIBE sobre esta materia, el 92% de los españoles encuestados reconoce la necesidad de formarse en materia de seguridad en Internet.

Ante esta coyuntura, *“las empresas deben acelerar sus procesos para alinearse con los requisitos mínimos que hoy en día se espera de cualquier organización en el*

ámbito de la ciberseguridad”. Así lo indicó José Ramón Coz, que lleva más de 25 años realizando auditorias de ciberseguridad para la Agencia Espacial Europea (ESA). *“Todas las empresas inmersas en un proceso de transformación digital requieren importantes esfuerzos en ciberseguridad”* continuó Coz. Resolver este aspecto crítico para la sostenibilidad de las empresas no solo es una cuestión de recursos humanos o técnicos. En muchas ocasiones, es un tema de mentalidad. *“La concienciación puede resolver muchos problemas de ci-*

berseguridad” explicó el experto de la ESA en C-Meet.

“Para las pymes resulta crítico invertir en programas de sensibilización” profundizó. Así se promoverá la responsabilidad del equipo de humano en este ámbito y se facilitará la evolución de la cultura corporativa hacia prácticas más seguras.

TIKTOK, INSPIRACIÓN PARA UN FUTURO
IMPULSADO POR EL ENTRETENIMIENTO

CLARA ELLIOT-BAUZÁ

DIRECTORA DE PERFORMANCE DE TIKTOK ESPAÑA



La directora de Performance en TikTok España, Clara Elliott-Bauzá, fue la encargada de clausurar el C-Meet. Un broche de oro a dos jornadas intensas que han permitido poner en valor la innovación y digitalización que se desarrolla en Cantabria.

Elliott-Bauzá recalcó que, a diferencia de otras aplicaciones, TikTok no es una red social, sino una plataforma de contenidos *“donde la gente entra a entretenerse, aprender o divertirse; pero no para conectar con sus amigos”*. *“Las marcas son una parte*

fundamental de TikTok y, a su vez, TikTok es una plataforma única, que ofrece una oportunidad innovadora a las marcas de llegar y descubrir nuevas audiencias”.

Marcas de moda, entretenimiento, deporte, de telecomunicaciones o infraestructuras tienen cabida en TikTok, sectores muy diferentes entre sí, con públicos muy diversos pero que tienen en común haber adoptado el lenguaje único TikTok para encontrar nuevas audiencias y hablar con ellas de una forma no podrían haber hecho posible en ningún otro lugar.

Con una comunidad de más de mil millones de usuarios en todo el mundo y ante las posibilidades que abre a las empresas, TikTok puso en marcha en 2021, TikTok for Business, la plataforma desde la que se ofrecen soluciones de marketing a las empresas. *“Gracias a esto tanto los usuarios como las marcas se sienten muy cómodos colaborando y cocreando contenidos juntos en la plataforma”*, indicó, *“hasta el punto de que el 72% de nuestros usuarios afirma que no le importa ver contenido de marcas o empresas, el 67% asegura sentirse más cercanos a*

las marcas que participan en la plataforma y al 63% le gusta bastante los anuncios, porque al final son contenido entretenido y educativo, lo que hace que disfruten de ellos”.

Por último, dio un consejo a las empresas que están pensando introducirse en la plataforma: *“La clave para conquistar a la audiencia, más allá de la naturalidad, es saber adaptar tus contenidos al estilo TikTok. No estamos hablando de hacer una “superproducción”, sino que muchas veces simplemente hay que dar con la tecla de aquello que quieren ver los usuarios”*.

MEET IN



DE START-UP A PYME. CÓMO DOBLAR PLANTILLA Y FACTURACIÓN EN DOS AÑOS DE PANDEMIA

MANUEL COTERILLO

COFUNDADOR Y DIRECTOR GENERAL DE LIS DATA SOLUTIONS



digitalización

P A PYME. CÓ
ANTILLA Y FAC
RACIÓN
S DE PANDE

EL
RILLO
IRECTO
TIONS



“Si confías en tu idea y tu idea resuelve un problema que esté en el mercado, da igual que te pases cuatro años en blanco, porque acabarás llegando”

Las aplicaciones de la Inteligencia Artificial son prácticamente infinitas. Sin embargo, no son tantos los capaces de indicar con precisión qué ventajas competitivas puede generar dentro de una empresa. *“Inteligencia Artificial significa que puedo predecir tu demanda o planificar mejor tu flota para generar un ahorro del 10% en el uso de los transportes”* explicó Manuel Coterillo en C-Meet.

El CEO de LIS Data Solutions ha aprendido que la mejor manera de aterrizar un nuevo proyecto es presentar una solución que re-

suelva una situación real. *“Si no hay problema, de poco sirve la tecnología”.*

Cuatro ejercicios consecutivos creciendo al 100% avalan el tesón de esta ingeniería para la analítica avanzada de datos. “A pesar de que falta pedagogía sobre la aplicación de este concepto en los negocios, las soluciones de IA son algo muy demandado” continúa Coterillo. *“En los próximos años vamos a alcanzar un grado de madurez muy alto que implicará cambios muy relevantes en aspectos como los tipos de trabajo que tenemos”* aclaró.

Sin embargo, las excelentes perspectivas de LIS Data Solutions no han sido una constante para la empresa. Desde su constitución en 2013 hasta su eclosión en 2017 pasaron cuatro ejercicios realmente duros. “No solo las empresas no estaban preparadas para el tipo de tecnología que ofrecíamos, sino que seguramente nosotros tampoco sabíamos comercializar los proyectos que queríamos llevar al mercado” recuerda el CEO. *“Si confías en tu idea y tu idea resuelve un problema que esté en el mercado, da igual que te pases cuatro años en blanco, porque acabarás llegando”.*

Coterillo explicó cómo fueron absorbiendo todo el volumen de negocio que se generó a partir de 2017. *“Crear empleo y ver como transformas las empresas de una comunidad o un país es mucho orgullo”* argumentó, al tiempo que defendió el rol de los emprendedores como generadores de desarrollo para la sociedad. *“Creo que debemos meter esa semillita a más personas y explicarles lo que logras aportar desde el emprendimiento”.*

CLAVES SOBRE CÓMO ESCALAR TU NEGOCIO CERRANDO BRECHA ENTRE ESTRATEGIA Y EJECUCIÓN

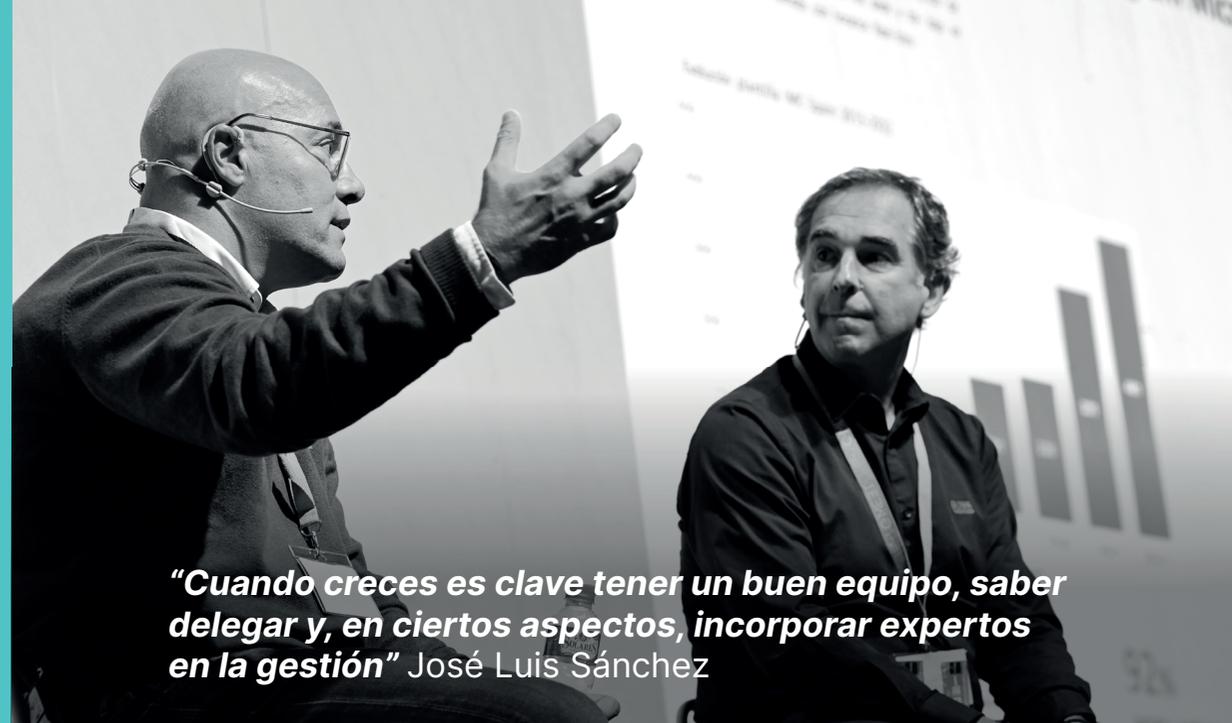
JOSÉ LUIS SANCHEZ

DIRECTOR GENERAL DE INGRAM MICRO CLOUD ESPAÑA



MIKEL IRIZAR

DIRECTOR GENERAL DE STRATEXECUTION



“Cuando creces es clave tener un buen equipo, saber delegar y, en ciertos aspectos, incorporar expertos en la gestión” José Luis Sánchez

La importancia de contar con un plan bien definido, en el que se recoja hacia donde quiere evolucionar una organización, bien podría ser la carta de presentación de Ingram Micro Cloud España. Una entidad que, gracias a un modelo diseñado por Mikel Irizar llamado “StratExecution”, fue capaz de escalar su negocio en Santander para pasar de 15 a 400 trabajadores.

“El proceso de generación de una estrategia empresarial no es ningún misterio” explicó Mikel Irizar en C-Meet. “Hay tres elementos clave: metodología, herramientas y conocimiento sobre la función que se pueden aprender” matizó el CEO de StratExecution.

Una fórmula similar funcionó a la perfección en el caso de Ingram Micro Cloud España que, según José Luis Sánchez, director general de la empresa, “ha crecido tanto en volumen de gente como en especialización y conocimiento”. La participación de Irizar y Sánchez en C-Meet se planteó como la unión de la teoría y la práctica. Un caso de éxito real, que fusiona estrategia y ejecución en una empresa de Cantabria. “Habitualmente, la parte más práctica no se ve” continuó el CEO de Ingram Micro Cloud España. “Queremos mostrar que está más cerca de lo que parece y que con una serie de pautas todo se puede conseguir” explicó.

Su intervención presentó las dos caras de

la moneda del crecimiento empresarial. Entre otros asuntos, Irizar puso el foco en la importancia de tener un marco de escalabilidad bien definido que indique lo que se pretende conseguir y de qué manera. “Crecer por crecer, sin las herramientas y las estructuras clave es difícil” precisó el directivo.

“También es importante tener la metodología para saber cómo debes mantenerte y tener continuidad” apostilló Sánchez. “Con 10 trabajadores es muy fácil llevarlo todo en la cabeza” continuó Sánchez. “Pero cuando creces es clave tener un buen equipo, saber delegar y, en ciertos aspectos, incorporar expertos en la gestión”.

“Uno de los grandes hándicaps es que no se transmite bien la responsabilidad de cada área de gestión” confirmó Irizar. Esta circunstancia, especialmente patente en las organizaciones más pequeñas, suele llevar a confundir el día a día con la gestión de la estrategia empresarial. “A los directivos de las pymes les come el día a día y no tienen tiempo para enfocarse en otros asuntos” comentó el representante de StratExecution. Ser capaz de mantener el foco en los objetivos estratégicos fue uno de los consejos que Irizar dio a los asistentes a C-Meet.

EN EL ADN DE ASTANDER ESTA LA INNOVACION LAURA HERRERA

RESPONSABLE DE INVESTIGACIÓN
Y DESARROLLO DE **ASTANDER**



A pesar de que acumula un siglo y medio de historia, sigue siendo uno de los grandes desconocidos del sector industrial en Cantabria. Cuenta con alrededor de 500 partners y moviliza en torno a un millar de trabajadores especializados en ámbitos como la soldadura de precisión, la robótica colaborativa o la ingeniería industrial. Pionero europeo en la instalación de scrubbers, un sistema para reducir las emisiones de CO₂, Astander superó hace muchas décadas el modelo de empresa tradicional. *“Si no es por su carácter innovador, no llevaría más de 100 años construyendo, transformando y reparando barcos”.*

Laura Herrera, responsable de I+D de esta empresa que innova y hace innovar a toda la cadena de valor del sector, estuvo en C-Meet. Los objetivos de descarbonización aprobados por la OMI y la Unión Europea han abocado a la industria marítima a una carrera contrarreloj por idear las mejores soluciones en el menor tiempo posible. *“Nosotros trabajamos codo con codo con nuestro aliados y colaboradores para tratar de innovar porque si ellos no innovan, nosotros tampoco”* confesó Herrera. *“Al final, cada proyecto y cada tecnología van generando progreso en otras disciplinas y eso provoca que Astander se vaya nutriendo de conocimiento para avanzar”* indicó.

El trabajo colaborativo y el conocimiento generado a lo largo de sus 150 años de historia han posicionado a Astander como uno de los astilleros de referencia a la hora de implementar nuevas tecnologías en la flota. *“Actualmente estamos intentando que los barcos que nos visitan adquieran la máxima capacidad renovable”* explicó Herrera. *“Ya sea con scrubbers, con sistemas de captación de CO₂, con velas rígidas o con cualquier otro sistema”.*

Dar a conocer su manera de interpretar la innovación y cómo esta apuesta se ha convertido en su pasaporte la sostenibilidad a medio plazo, fueron los temas principales

de la intervención de Herrera en C-Meet. Su testimonio ilustró con ejemplos reales como es el día a día dentro de la empresa. *“Realmente, la sociedad lleva unos años viendo cómo se trabaja en el astillero, la cantidad de métodos de innovación y seguridad que empleamos para realizar trabajos de calidad”* concluyó.

INNOVACIÓN COMO
CARRERA PROFESIONAL.
EXPERIENCIA Y EXPECTATIVAS

NÉSTOR CASTANEDO

DIRECTOR DEL ÁREA DE TRANSPORTE Y LOGÍSTICA
DE EUROTECH T&L SOLUTIONS



El sector del transporte y el almacenamiento constituye una de las áreas estratégicas para el desarrollo de cualquier país. El sector representa el 7,9% del PIB español. Una cifra que se eleva al 10% si se añaden las actividades de carácter logístico que llevan a cabo empresas industriales, comerciales y de servicios. Un peso que podría multiplicarse exponencialmente si se materializa de forma definitiva la transformación tecnológica de todas sus áreas de actividad.

“Algunas empresas están en el medievo” comentó en C-Meet Néstor Castanedo, director del área de Transporte y Logística en Eurotech T&L Solutions. Una entidad que promueve la transformación digital de este sector para optimizar su rendimiento. *“Antiguamente, la digitalización era un elemento diferenciador y competitivo. Hoy es una herramienta necesaria para sobrevivir”,*

profundizó. “Nosotros damos recursos a las compañías para que puedan competir”, dijo.

Tecnologías como el Big Data, el blockchain o el internet de las cosas (IoT) han llegado para quedarse a un sector que todavía tiene mucho margen de mejora. *“La mercancía que más se transporta a nivel mundial es el aire”* ironizó Castanedo en relación a los viajes en vacío. *“Es muy fácil mandar algo del punto A al punto B, pero sin embargo no es tan fácil optimizar el proceso para extraer el mayor rendimiento posible”* explicó. La aplicación de la inteligencia artificial para minimizar este tipo de trayectos no es ciencia ficción, ni una solución imposible. De hecho, *“es algo que va a pasar y debemos hacer hincapié en sensibilizar al sector sobre cómo pueden beneficiarse de ello”.*

G-MEET

Encuentro empresarial para la
innovación y la digitalización

INNOVACIÓN COMO
CARRERA PROFESIONAL.
EXPERIENCIA Y EXPECTATIVAS

NÉSTOR
CASTANEDO

DIRECTOR DEL ÁREA DE
DE EUROTECH T&L SOLUTIONS



“La digitalización se ha convertido en una herramienta necesaria para sobrevivir dentro del sector logístico”

G-MEET

Encuentro empresarial para la
innovación y la digitalización



E
ME
abria

G-MEET

Encuentro empresarial para la
innovación y la digitalización

MESAS REDONDAS



INNOVACIÓN MADE IN CANTABRIA DE ALCANCE INTERNACIONAL

CARLOS RECIO

DIRECTOR GENERAL
DE IDRUS
(MODERADOR)



JUAN MARCOS SANZ

DIRECTOR DE I+D+I DE
TEXTIL SANTANDERINA



ANTONIO DÍAZ

RESPONSABLE DE
INFORMÁTICA DE
SEG AUTOMOTIVE



EDUARDO LÓPEZ

DIRECTOR COMERCIAL
DE BATHCO



Durante esta mesa redonda se escenificó el potencial de Cantabria para competir en temas de innovación. Según Antonio Díaz Maté, *“estamos preparados, tenemos conocimiento, tenemos infraestructuras y tenemos universidades. Ahora debemos ser valientes y decir: estamos aquí y podemos hacerlo”*. *“En muchas ocasiones, no somos consciente del Know How y de las capacidades que tenemos en el entorno cercano”* matizó Juan Marcos Sanz. El representante de Textil Santanderina indicó que *“debemos explotarlo a través de acuerdos y buscar ese objetivo común”*.

Además de destacar el elevado nivel de preparación de las empresas y los profesio-

nales de la región, Eduardo López defendió que la innovación es algo inherente a las propias empresas. *“Ahora se la da nombre, pero las empresas hemos subsistido a base de mejorar e innovar; de intentar ofrecer cosas nuevas; y de solucionar problemas con fórmulas diferentes”*.

Igualmente, los tres apostaron por la colaboración y la innovación como vías principales para ser competitivo en un entorno global. *“Aunque representamos a empresas diferentes, cada uno con nuestras capacidades, todos hablamos el mismo idioma”* concluyó López.



“Las empresas de Cantabria necesitan una apuesta decidida por la innovación para salir adelante”

Juan Marcos Sanz

ROBÓTICA Y AUTOMATIZACIÓN EN LA INDUSTRIA 4.0

ALBERTO ODRIOZOLA

RESPONSABLE DPTO. AUTOMATIZACIÓN Y ROBÓTICA DE INGENOTIONS



RUBÉN MARTÍNEZ

DIRECCIÓN DESARROLLO ORGANIZATIVO DE ASTI



ÁLEX SALVADOR

GERENTE DE AER AUTOMATION



Acercar la robótica y la automatización a las pymes y las industrias de pequeño tamaño fue uno de los temas más comentados durante la mesa redonda. “Desde pymes a grandes multinacionales hay mucho recorrido y no necesitas tener un megaproyecto para poder automatizar” dijo Rubén Martínez. “En cualquier proceso repetitivo, una máquina va a portar mucho más valor que una persona y es donde realmente está la rentabilidad y el retorno de la inversión”. “Hay que perder un poco el miedo a la robótica” incidió Odriozola. “Al final, es una herramienta como como otra cualquiera, como el coche al que nos subimos... Una

máquina para hacernos todo más liviano en los procesos de producción.”

Ambos defendieron la capacidad de las empresas cántabras para poder ofrecer servicios de automatización capaces de incrementar tanto el volumen productivo como la productividad. “Aquí hay entidades que pueden acompañar en los procesos de automatización” matizó Alberto Odriozola. “Ya no hay que irse a Madrid para eso”. “Creo que en España estamos empezando a hacerlo muy bien y que en Cantabria se está generando un polo muy importante y muy positivo” concluyó Martínez.



“Necesitamos realmente que las personas desde muy pequeñas aprendan programación porque la programación a ser realmente el lenguaje futuro” Rubén Martínez



SCENARIO
ANDER



CEOE
CEPYME
Cantabria

CEOE
CEPYME
Cantabria

II

DEMOS TECNICAS

ESPACIO
DEMO I
INNOVACIÓN

ESPACIO
DEMO D
DIGITALIZACIÓN



DAVID LANZA

GERENTE CLOUD STRATEGY
DE CIC CONSULTING INFORMÁTICO



Sobre hombros de gigantes: Integra y unifica tus procesos de negocio bajo una misma plataforma

David Lanza es un experimentado consultor con los más altos grados de certificación de software y transformación digital. De hecho, lleva más de 15 años ayudando a las organizaciones a fomentar la innovación digital. A lo largo de su dilatada trayectoria en CIC Consulting Informático, ha aprendido que los proyectos tecnológicos más exitosos parten de un conocimiento profundo de las personas y las organizaciones.

A partir de ahí, su capacidad y su experiencia son los que facilitan el desarrollo de soluciones digitales avanzadas para sectores como el energético, el transporte o la logística. Con proyectos implantados en más de

40 países, el poco tiempo libre que le queda lo dedica a su familia, a viajar y andar en bicicleta.

Su intervención en C-Meet llevaba el título *"Sobre hombros de gigantes: Integra y unifica tus procesos de negocio bajo una misma plataforma"* y pudimos conocer diferentes casos de éxito implantados en compañías tanto nacionales como internacionales haciendo uso de la mejor plataforma del mercado, proporcionando un ahorro de costes importante, así como la mejora de la productividad de los departamentos de la compañía proporcionando con ello un entorno colaborativo entre las diferentes áreas.



Los datos son el nuevo petróleo del siglo XXI y gracias a Lanza hemos aprendido cómo nuestro portfolio de plataformas de Data & Analytics nos pueden ayudar en la toma de decisiones basadas en datos.

BEATRIZ SANCRISTÓBAL

DIRECTORA GENERAL DEL CENTRO TECNOLÓGICO CTC



Gemelos Digitales: ¿son ya una realidad?

Desde el firme convencimiento de que la innovación es fundamental para ser competitivo en el mercado, Beatriz San Cristóbal apuesta por el trabajo en red como principal vía para desarrollar proyectos de transferencia tecnológica industrial que generen valor económico.

Ingeniera industrial por la Universidad de Cantabria, lleva casi una década tratando de consolidar al Centro Tecnológico CTC como el principal referente de la innovación en la región.

Su objetivo siempre es el mismo: introducir procesos innovadores en las industrias para incrementar su competitividad y garanti-

zar su sostenibilidad. Dicho de otra forma: transformar la innovación en PIB.

El empeño que aplica cuando juega al pádel, es el que ha llevado a CTC a convertirse en referente nacional en el desarrollo de gemelos digitales para estructuras y componentes mecánicos. Un campo con un potencial enorme a la hora de implementar soluciones de mantenimiento predictivo. Las posibilidades que ofrece esta tecnología concentraron buena parte de su charla en C-Meet, titulada *"Gemelos digitales: ¿son ya una realidad?"*.



MANUEL ODRIOZOLA

DIRECTOR DE DESARROLLO DE NEGOCIO
DEL CENTRO TECNOLÓGICO CTC



¿Cabe la inteligencia artificial en mi industria?

La incorporación de las tecnologías más disruptivas siempre supone un reto para las empresas. Especialmente para las pymes. La misión del Centro Tecnológico CTC, el único que existe en la región, es precisamente acompañar a las organizaciones en sus procesos transformación.

Manuel Odriozola es el director de Desarrollo de Negocio de CTC y se encuentra muy a menudo con esta situación. Por eso, dedicó su intervención a reflexionar sobre algo tan complejo como la Inteligencia Artificial, que tiene cabida en todos los sectores industriales.

Desde que se licenció en la Escuela de Ingenieros Industriales de la Universidad de Cantabria, la carrera profesional de Odriozola ha estado vinculada a sectores como la ingeniería, la producción o la energía. De hecho, lleva años involucrado en proyectos de digitalización e industria 4.0. Apasionado de la vela, el diseño industrial y la arquitectura, desde hace nueve años, colabora también con la universidad cántabra como profesor asociado y ponente en diferentes másteres.



EVEN BYTES

JACINTO PELAYO

CONFUNDADOR Y DIRECTOR GENERAL DE EVENBYTES



Evolución digital, infraestructuras, procesos y personas

Si hay una cualidad que define a Jacinto Pelayo es la capacidad de escuchar y empatizar.

Como él dice, es algo natural en lo que no tiene que esforzarse. Desde hace 15 años, está al frente de Evenbytes, una consultora tecnológica que ayuda a las empresas en su evolución digital. Y lo hacen, principalmente, escuchando. Asumiendo como propios los objetivos de sus clientes y confiando en la escalabilidad, el alto rendimiento y la seguridad como valores seguros.

Ese proceso de escucha es el que les permite estar en continua búsqueda y aprendizaje. Apuestan por la digitalización perso-

nalizada de los procesos. Es decir, adecuar los sistemas a las personas y no al revés. Con esta filosofía, han conseguido ser partners acreditados de Google y guiar con éxito a cientos de compañías en sus procesos de digitalización.

En C-Meet, Pelayo habló precisamente de eso, de combinar la cuarta revolución industrial con las personas. De empresas digitales y datos. De aumentar la calidad de los procesos y mejorar la productividad. Evolución digital, infraestructuras, procesos y personas ¿Qué es transformación digital o cuarta revolución industrial? Pelayo nos habló sobre las empresas digitales y



de por qué es importante la digitalización y los datos. También sobre los tres ejes que debemos poner en marcha para hacer la digitalización de la empresa y pudimos comprobar la importancia de la automatización para aumentar la calidad y la productividad de los procesos.

También disertó sobre la trazabilidad y de por qué es importante personalizar los procesos para que se ajusten como un guante a las personas y no lo contrario. Por último, habló del software de digitalización de procesos "Origamee" y cómo puede ayudar a la digitalización de las empresas cántabras.



UNIVERSIDAD
DE CANTABRIA

ELENA BLANCO

DRA. ING. CAMINOS, CANALES Y PUERTOS
PROFESORA TITULAR DE LA
UNIVERSIDAD DE CANTABRIA



Impresión 3D de hormigón

El Grupo de Investigación de Tecnología de la Construcción de la Universidad de Cantabria es un grupo de referencia en la transferencia de conocimiento al tejido industrial. Un equipo investigador de alto nivel que combina la Innovación y el desarrollo tecnológico aplicados a la construcción con labores de consultoría, asistencia técnica y formación profesional.

La doctora Elena Blanco forma parte de esta unidad de excelencia que cuenta con 30 invenciones entre patentes, modelos de utilidad y copyrights. Se dedica a investigar la impresión 3D de hormigón, una tecnología que permite generar este material capa

a capa y sin ningún tipo de encofrado. Blanco habló en C-Meet sobre los proyectos de investigación relacionados con esta materia, algunos financiados por empresas privadas y otros vinculados a programas de la Unión Europea.

Además de investigar, la doctora Blanco también imparte docencia en la Escuela de Caminos, Canales y Puertos de Santander. De hecho, es profesora titular en este prestigioso centro. Un aspecto muy útil para entender todo el potencial que encierra la generación de hormigón a través de impresoras 3D.



UC

UNIVERSIDAD
DE CANTABRIA

PEDRO LASTRA

DR. ING. CAMINOS, CANALES Y PUERTOS. PROF.
TITULAR DE UNIVERSIDAD DE CANTABRIA



Reciclado de residuos plásticos en carreteras

El pasado mes de junio se hizo una prueba piloto en Girona para asfaltar 300 metros de carretera con una mezcla hecha con botellas de plástico recicladas. Una experiencia piloto en nuestro país llamada a potenciar el reciclaje y reducir las emisiones de Co2. El doctor universitario Pedro Lastra ha enfocado su carrera investigadora a áreas como la mejora de la sostenibilidad de las carreteras empleando materiales reciclados.

Al igual que su compañera Elena Blanco, que también participó en C-Meet, es pro-

fesor titular en la Escuela de Caminos e integrante del GITECO. Además de colaborar en proyectos técnicos con la ONE Alouda Cantabria, Lastra investiga para conocer si la aplicación de nuevos materiales mejora el comportamiento mecánico de nuestras carreteras. Su ponencia en C-Meet se tituló *"Reciclado de residuos plásticos en carreteras"*.





LUIS MIGUEL LOZANO

DIRECTOR DEL PROGRAMA
OPENLAB DEL IBBTEC



Trasferencia de tecnología: una herramienta para la innovación

La curiosidad científica y la vocación de ayuda a los demás han guiado la trayectoria vital y profesional de Luis Miguel Lozano. Doctor en Química y Máster en empresas, dedica sus esfuerzos a facilitar la interacción entre la industria y la academia.

Desde la dirección del Open Lab del Instituto de Biomedicina y Biotecnología de Cantabria, se ayuda a los investigadores a transformar sus resultados de I+D en productos y servicios innovadores. Se identifica plenamente con varias citas de Einstein, entre las que está la siguiente: *“Si supiéramos qué es lo que estamos haciendo, no se llamaría investigación, ¿verdad?”*.

Afortunadamente, sabe perfectamente de qué está hablando cuando considera la transferencia tecnológica una herramienta clave para la innovación. No en vano, acumula más de 20 años de experiencia en este campo. Desde su punto de vista, aspectos como una correcta gestión del conocimiento resultan imprescindibles para garantizar la competitividad y supervivencia. Por tanto, conocer las herramientas y los mecanismos de la Transferencia de Conocimiento es muy recomendable. La transferencia de tecnología es una actividad que cada día tiene más relevancia en el aumento de la competitividad empresarial.



En un mundo globalizado, donde los activos intangibles son capaces de sustentar el valor de las compañías, se hace cada vez más necesaria una correcta gestión del conocimiento. En este sentido, la incorporación del conocimiento generado en las universidades y centros de investigación es una fuente de innovación para las empresas, y por tanto de competitividad y supervivencia. Por tanto, conocer las herramientas y los mecanismos de la Transferencia de Conocimiento es muy recomendable.



MIGUEL SIERRA

GERENTE DE SOINCON



Digitaliza con éxito tus procesos industriales

Miguel Sierra es un ingeniero informático que ha dedicado 20 años de su carrera a diseñar la estrategia de Big Data de todas las centrales nucleares de España y a participar en proyectos de grandes compañías como Repsol, Cepsa o Iberdrola.

Esa experiencia es la base de la constitución de Soincon, su actual empresa, y del desarrollo de una tecnología propia denominada EMI Suite 4.0, que se aplica a la creación de herramientas digitales para la industria 4.0.

La trayectoria profesional de Sierra unida al conocimiento acumulado durante dos dé-

cadass fueron los ejes de la charla *"Digitaliza con éxito tus procesos industriales"*, un microrrelato que cuenta la historia de Paco, responsable industrial de una importante empresa de la región, al cual le han encomendado llevar la empresa hacia la industria 4.0.



JUAN PEDRAJA

RESPONSABLE DE INNOVACIÓN DEL
HOSPITAL VIRTUAL DE VALDECILLA



La realidad extendida, entendiendo cómo nos vamos a relacionar

El Hospital Virtual Valdecilla es como un gran simulador en el que se ejercitan los profesionales sanitarios.

En este centro se trabaja con réplicas en tres dimensiones y soluciones de realidad virtual para desarrollar nuevas herramientas que faciliten el trabajo del personal sanitario y mejoren la seguridad del paciente. De hecho, este tipo de tecnología constituye un apoyo de gran valor para los cirujanos a la hora de abordar intervenciones de gran complejidad.

Juan Pedraja es el responsable del área de Innovación Tecnológica del Hospital Virtual

Valdecilla. Ingeniero Industrial por la UC y apasionado del deporte, su trabajo en este campo ha situado al Hospital Universitario Marqués de Valdecilla a la vanguardia nacional de la cirugía hepática.

Gracias a unas gafas en 3D, el equipo que lidera Pedraja ha desarrollado una plataforma que permite a los clínicos ver una réplica exacta del órgano a intervenir antes de entrar en quirófano. Un aspecto que ayuda a conocer mejor las formas de abordaje y a prever las posibles complicaciones.



UC RAFAEL DUQUE

UNIVERSIDAD DE CANTABRIA
DOCTOR EN INGENIERÍA INFORMÁTICA. PROFESOR TITULAR EN EL DEPARTAMENTO DE MATEMÁTICAS, ESTADÍSTICA Y COMPUTACIÓN DE LA UNIVERSIDAD DE CANTABRIA

AXPE CONSULTING ALEJANDRO RAMOS

INGENIERO DE MACHINE LEARNING Y EXPERTO EN VISIÓN ARTIFICIAL DEL CLÚSTER IA&DATA



UC JOSÉ LUIS MONTAÑA

UNIVERSIDAD DE CANTABRIA
DOCTOR EN MATEMÁTICAS, PROFESOR DEL ÁREA DE LENGUAJES Y SISTEMAS INFORMÁTICOS EN EL DEPARTAMENTO DE MATEMÁTICAS, ESTADÍSTICA Y COMPUTACIÓN DE UNIVERSIDAD DE CANTABRIA

CENTRO TECNOLÓGICO CTG MANUEL ODRIOZOLA

DIRECTOR DE DESARROLLO DE NEGOCIO DEL CENTRO TECNOLÓGICO CTC



Algunos ejemplos de transferencia de resultados de investigación del grupo I+D de la Universidad de Cantabria MCFLAI al sector empresarial cántabro

Tender puentes entre las investigaciones desarrolladas en la Universidad y el sector productivo, para convertir el conocimiento en proyectos de I+D+i que ayuden a las empresas a ser más competitivas. Resumiéndolo mucho ese podría ser el enunciado de esta demo técnica.

Una ponencia a cuatro voces, en la que se dieron a conocer casos de éxito originados desde la colaboración del grupo investigador MCFLAI de la Universidad de Cantabria con diferentes entidades de la región. Todas ellas fundamentadas en disciplinas de la Inteligencia Artificial, la Interacción Persona-Computador y la Computación Ubicua.

Rafael Duque Medina, doctor en Ingeniería Informática, y José Luis Montaña, doctor en Matemáticas, son profesores titulares de la Universidad de Cantabria y miembros del grupo MCFLAI. La versión de las empresas corrió a cargo de Alejandro Ramos, ingeniero en Inteligencia artificial en AXPE Consulting y Manuel Odriozola, director de Desarrollo de Negocio en el Centro Tecnológico CTC. Entre los cuatro realizaron una aproximación más que interesante a conceptos como las herramientas de diagnóstico de segunda opinión o la digitalización de las líneas de producción.



Rafael Duque



Alejandro Ramos



José Luis Montaña



Manuel Odriozola

PATRICIA ZORRILLA

TÉCNICO SUPERIOR DE INNOVACIÓN DEL IDIVAL



Innovación y transferencia desde un Instituto de Investigación Sanitaria

Que la innovación es un trabajo que siempre sale mejor cuando se plantea de forma colaborativa es una realidad avalada por múltiples ejemplos. Uno de ellos está en el Instituto de Investigación Sanitaria IDIVAL, el principal brazo investigador del Hospital Universitario Marqués de Valdecilla.

Desde el firme propósito de mejorar la transferencia de los avances científicos a la prevención y el tratamiento de los diferentes problemas de salud, IDIVAL colabora con múltiples empresas para llevar productos al mercado. En C-Meet nos

hablaron de su vinculación con Semicrol para desarrollar un software para la gestión de la investigación clínica y de otro proyecto surgido directamente para solventar una necesidad detectada en quirófano. De todo esto habló Patricia Zorrilla, que lleva más de una década trabajando para que la transferencia tecnológica sea eficaz y eficiente. Una profesional experta, con una amplia formación académica, que pretende aportar su conocimiento a cubrir el vacío que existe entre investigación y la empresa.



Innovación y transferencia desde un Instituto de Investigación Sanitaria

En la presentación se mostraron dos proyectos concretos desarrollados desde IDIVAL en colaboración con empresas para llevar productos a mercado. El primero de ellos trató sobre un software diseñado y construido específicamente para la gestión de la innovación, Fundanet INNOVA, en colaboración con la empresa cántabra Semicrol.

El segundo proyecto surgió de una necesidad clínica nacida en quirófano, y abarca

el diseño y desarrollo de la tecnología que da solución a esa necesidad y el interés de una empresa multinacional en licenciar las patentes que protegen el producto.

ALBERTO MONGE

DIRECTOR DE DESARROLLO TECNOLÓGICO DE LIS DATA SOLUTIONS



Cloud Data Analytics - Mantenimiento preventivo dirigido

La irrupción de todas las tecnologías asociadas a la llamada Ciencia de Datos han generado una transformación radical en las tareas de mantenimiento. Parametrizar y simular el rendimiento de un equipo para saber cuándo va a fallar y poder anticiparse es parte del llamado mantenimiento preventivo dirigido: un área llamado a optimizar el rendimiento de cualquier bien material. Alberto Monge, socio y CTO de LIS Data Solutions, contó en C-Meet cómo es posible aplicar esta fórmula tanto en grandes empresas como en pymes.

Amigo de la infancia de Manuel Coterillo, CEO de la empresa, este coleccionista de videoconsolas llegó a la organización hace seis años. Ahora dirige la innovación y desarrollo de software propio, un aspecto que permite la escalabilidad de la compañía y su evolución hacia una organización de software. De hecho, el propósito fundamental de Lis Data Solutions es optimizar al máximo la eficiencia de la cadena de suministro en su conjunto. Una meta que les lleva a diseñar soluciones adaptadas a la realidad presente y futura de cada cliente.



Cloud Data Analytics - Mantenimiento preventivo dirigido

El mantenimiento preventivo dirigido representa un cambio de paradigma en los procesos industriales. Esta nueva filosofía de mantenimiento se basa en los datos de los equipos industriales. Con la ayuda de métodos de analítica avanzada y machine learning los datos de los equipos son analizados continuamente transformándolos en información sobre el estado actual de la máquina monitorizada y futuros fallos técnicos.

Con esta información los equipos de mantenimiento pueden adelantarse a los fallos y planificar las acciones correctivas de una manera óptima evitando paradas no planificadas. La tecnología cloud sumada a los métodos analíticos avanzados, permiten reducir el coste de implantación, ejecución y escalado de estas soluciones. Pudiendo aplicar la solución en pymes como grandes corporaciones.

INCENTRO

IGNACIO TOMÉ

DIRECTOR DEL EQUIPO LOW
CODE DE MENDIX DE INCENTRO



Descubre el comienzo de una nueva era: la automatización de procesos con low code con todos los beneficios de la nube

El low code se ha convertido en una tecnología para impulsar la transformación digital de las empresas. Gracias a la herramienta Mendix, una app nativa de la nube que ofrece beneficios como la escalabilidad y la accesibilidad, nos adentramos en una nueva era para automatizar procesos industriales. Ignacio Tomé conoce a la perfección el potencial de esta tecnología. No en vano, al día siguiente de firmar su contrato con Incentro, justo después de indicar que tenía disponibilidad para viajar, le mandaron 21 días a Holanda para conocer la tecnología con la que iba a trabajar.

Dentro su organigrama, Ignacio Tomé lidera el equipo técnico de low code de Mendix en Incentro, así como los proyectos asociados a dicho equipo. Gracias a su experiencia y su conocimiento, Incentro trabajó conjuntamente con Talleres Oran para crear una aplicación móvil que agiliza los procesos de los operarios de almacén. Se trata de uno de los innumerables casos de éxito que acumula esta consultora de transformación digital. Una entidad que ha sido designada como Great Place to Work durante 10 años consecutivos.



Descubre el comienzo de una nueva era: La automatización de procesos con low code con todos los beneficios de la nube

La presentación de Tomé estuvo orientada a hablar de una nueva era en el desarrollo de aplicaciones con la tecnología de low-code que mediante la herramienta de Mendix que permite automatizar procesos industriales. Mendix, como app nativa de la nube que es, permite alojar sus procesos en la misma favoreciendo la accesibilidad de los datos desde cualquier punto además de escalar el producto a medida que el negocio o las necesidades crecen.

Tomé presentó en C-Meet el caso de éxito de Autos Oran, junto a Alberto Burgada. Se trata del desarrollo de una aplicación móvil en la que han trabajado de manera conjunta, y donde se agilizan y mejoran los procesos y funciones para los operarios del almacén y producción en donde tienen que registrar distintos datos en el ERP.



CARLOS RECIO

DIRECTOR GENERAL DE IDRUS



Calidad en la Atención Telefónica

De Carlos Recio podemos decir que es un corredor de fondo. Tanto porque adora correr antes de ir a trabajar como porque lleva más de 30 años trabajando en innovación. Viesgo, Endesa, ATOS y ahora Idrus. Una empresa especializada en soluciones de software que, entre otros proyectos, ha creado su propio programa de contact center. Gracias a la inteligencia artificial, han desarrollado una solución S-Query que no precisa agentes humanos para realizar la mayoría del trabajo.

Una fórmula completamente automatizada, que resuelve el 100% de las llamadas y que, en caso de ser necesario, redirigen la conversación a un agente especializado. Más calidad y más eficiencia gracias a un sistema de atención replicable en cualquier volumen. Desde su programación, el robot Jano ha realizado más de 1 millón de llamadas y ha dado cita de vacunación a más de 250.000 personas en Cantabria.



Calidad en la atención telefónica

IDRUS es una empresa especializada en soluciones de software innovadoras. Como software de Contact Center ha creado la solución S-Query basado en IA y que no precisa de agentes humanos para realizar la mayoría del trabajo. S-Query sustituye a toda la primera línea de agentes ofreciendo una solución automatizada que da servicio a los clientes de forma satisfactoria y que, en el caso de ser necesario, redirigen la conversación a un agente especializado.

Todo esto se realiza en lenguaje natural de tal forma que el cliente no diferencia la interacción con el "Voicebot" respecto a la que tendría con una persona humana. La solución S-Query - Atención al ciudadano permite la automatización de los procesos de atención de un centro de atención de llamadas mediante la utilización de una solución de software que automatiza el proceso mediante robots de voz en lenguaje natural.



JUAN ANTONIO GONZÁLEZ

DIRECTOR DE PROYECTOS Y OPERACIONES DE MAFLOW 3D



Maflow 3D: fabricando desde el futuro

La fabricación aditiva 3D es una de las tecnologías prometedoras de cara a acelerar la evolución del sector productivo hacia la industria 4.0. La posibilidad de crear todo tipo de piezas sin moldes ni utillajes ofrece un sinfín de posibilidades.

En Maflow 3D lo saben mejor que nadie porque además de imprimir en tres dimensiones son una empresa industrial. Es decir, conocen los problemas reales de los procesos de producción y ofrecen soluciones reales para compañías de ingeniería, industriales, de automoción o de bienes de equipo.

Replicar los mismos estándares de calidad que Maflow Spain Automotive y una red de entrega ultrarrápida convierten a esta firma en sinónimo de eficiencia.

Una entidad acostumbrada a ofrecer ideas y mejoras para incrementar la competitividad en el día a día, optimizar los procesos industriales y minimizar los costes a futuro. Sobre todos estos asuntos habló en su ponencia Juan Antonio González, asesor externo de Maflow 3D.



VBE 6D

LUIS FERNÁNDEZ

DIRECTOR GENERAL DE VBE 6D



Gemelos digitales, utilidad, desarrollo e implementación

Luis Fernández ya trabajaba con metodología BIM, cuando en España prácticamente nadie sabía que era eso. Lleva casi una década vinculado a esta tecnología y cree que, detrás de ella, se esconde un vector de desarrollo económico con identidad propia.

Entre otros hitos, su trayectoria está avallada por la ejecución de un gemelo digital para gestionar la red de abastecimiento de agua y aire acondicionado de Emiratos Árabes. Desde 2018, es la cabeza visible de Vesta Building Engineering 6D, una empresa que se dedica a hacer gemelos digitales y que, entre otros proyectos, está

desarrollando la réplica virtual del Santiago Bernabéu.

Después de realizar múltiples encargos internacionales, ahora está a punto de abrir una nueva sede en Santander. Aficionado de los Lakers y de los coches clásicos, Fernández expuso en C-Meet la utilidad, desarrollo e implementación de los gemelos digitales en los proyectos industriales, energéticos y civiles. Y sí, también habló del Bernabéu.

ESPACIO
DEMO D
DIGITALIZACIÓN

C-MEET

Encuentro e... para la
innovación

CEOE
CEPYME
Cantabria



CENTRAL ÓPTICA Y OFICINA ACELERA PYME

Oficina Acelera pyme: Caso de éxito. Central Óptica presenta su transformación digital

La pandemia provocada por la Covid-19 aceleró un cambio de era que venía gestándose desde hace tiempo. La transformación digital, considerada por muchos expertos como la 4ª revolución industrial, supone un antes y un después. Un nuevo paradigma que sitúa a todos los agentes económicos y sociales antes un reto de gran envergadura.

Desde CEOE-CEPYME Cantabria somos conscientes de que no todas las entidades encaran el cambio de la misma manera. De hecho, ante las grandes diferencias detectadas en el grado de digitalización de empresas, autónomos y emprendedores, pusi-

mos en marcha el proyecto Oficina Acelera PyME. Una iniciativa, en colaboración con Red.es, cuyo objetivo es impulsar la transformación digital de las empresas de Cantabria.

Central Óptica, con más de 65 años de historia empresarial, conoce bien los servicios de esta Oficina. No en vano, gracias a su colaboración, fue capaz de transformar totalmente su modelo de negocio y su gestión diaria.

En la demo presentada en C-Meet se expuso cómo se pasa de la teoría a la práctica y cómo la digitalización constituye un vector de desarrollo incuestionable para el tejido productivo.



LUIS MIGUEL GONZÁLEZ

DIRECTOR GENERAL DE ITM GLOBAL (GRUPO PITMA)



Realidad mixta aplicada a la productividad de las organizaciones

Luis Miguel González es director general de ITM Global y aficionado a la bolsa. De hecho, imparte cursos para los noveles que quieran comenzar a invertir desde cero. En su charla en C-Meet habló sobre la evolución de la realidad extendida, denominada realidad mixta, y su aplicación al mundo de las organizaciones.

Para él, un valor seguro a medio plazo si se quiere incrementar la capacidad productiva de una empresa de forma orgánica y efectiva. En su ponencia, nos presentó dos casos de éxitos basados en la experiencia de su compañía a través de las gafas Hololens de Microsoft.

Afirmó que estos dispositivos pueden crear procesos de formación y capacitación en

tiempo real. Ingeniero de Telecomunicaciones por la Universidad de Cantabria, Luis Miguel González coordina el trabajo de 150 profesionales que pertenecen a ITM Global, compañía originaria del Grupo PITMA.

El expertise tecnológico de la empresa, que constituye una ventaja competitiva notable a la hora de dar servicio otras corporaciones, es también el principal argumento que expuso en su intervención.



Realidad mixta aplicada a la productividad de las organizaciones.

La puesta en marcha en el mercado de nuevas innovaciones tecnológicas siempre va calibrada por la demanda existente, lo que hace que un producto o servicio muy avanzado pueda no llegar a encajar en el mercado por no generarse el ecosistema necesario. La tecnología de realidad virtual tal y como la conocemos existe desde los años 90 y no ha sido hasta el presente siglo, que la evolución de la microelectrónica, la fotónica y la banda ancha han permitido que esta tecnología se posicione, principalmente en el mundo de los videojuegos o ahora en el metaverso.

Tras la realidad virtual aparece el término realidad extendida hace ya más de 10 años donde es posible crear contenido virtual

sobre el mundo físico y posteriormente se ha empezado a hablar de realidad mixta, que situada entre estas dos tecnologías y ofreciendo lo mejor de ambas, permite interactuar el mundo real y virtual de forma simultánea con innumerables posibilidades.

En este evento, presentaron su experiencia con la realidad extendida mediante las gafas Hololens de Microsoft con dos casos reales que nos han mostrado la posibilidad real de poder aumentar la capacidad productiva de una empresa con mayor eficiencia, transmitiendo el conocimiento virtualmente, que hacerlo únicamente de forma orgánica.



ANTONIO MONTEIRO

SOCIO GERENTE DE MPS SOLUCIONES 3D



Ingeniería inversa ¿Legítimo?

La ingeniería inversa es la disciplina que plantea comenzar la casa por el tejado. Es decir, en lugar de partir de un plano, se toma como referencia algo que ya existe y se modela gracias al escaneado en tres dimensiones. De este modo, se ofrecen soluciones a problemas endémicos del entorno industria en donde, habitualmente, la oficina técnica tiene pocos recursos para atender las demandas del departamento de producción.

Antonio Monteiro tiene una dilatada experiencia en el campo de la ingeniería inversa. Al frente de MPS Soluciones 3D, trabaja con la firme convicción de que nada es imposible. Conscientes de que la agilidad es un valor añadido, ponen todo su conoci-

miento y experiencia al servicio de las empresas para mejorar de forma considerable sus tiempos de respuesta y rentabilidad.



Ingeniería inversa ¿Legítimo?

El Escaneado 3D es la herramienta digital ideal para la ingeniería inversa, ya que permite la generación de gemelos digitales que servirán de base a la creación de los modelos 3D. Una vez creado el modelo se puede reparar “digitalmente” o se puede modificar según las instrucciones del cliente. Esto nos permite ofrecer soluciones a problemas endémicos en el entorno industrial, en el que la oficina técnica nunca tiene recursos para atender a las demandas del departamento de producción o de mantenimiento.

Aplicaciones típicas son el caso de moldes, troqueles, engranajes o cualquier tipo de pieza u elemento mecánico sin planos. Otra aplicación del Escaneado3D es el control

dimensional sin contacto que proporciona un abanico de nuevas posibilidades que no son viables con los procesos de medición “clásicos”.

Una vez escaneada la pieza y generado el “gemelo digital”, en el formato de malla poligonal, es posible hacerla comparación con el modelo CAD y analizar las desviaciones que presenta la pieza con respecto al mismo. También se puede medir el desgaste de una pieza si se escanea la misma pieza de forma periódica y se comparan las mallas poligonales de cada escaneado.

B/S/H/

EMILIO PLACER

RESPONSABLE DE I+D DE GAS DEL GRUPO BSH



Los gases verdes en el eje central de la descarbonización

Tras más de 20 años de carrera, Emilio Placer es el responsable de innovación y desarrollo de gas del Grupo BSH, uno de los principales fabricantes de electrodomésticos del mundo. Con presencia en todo el planeta y cinco plantas repartidas entre Aragón, Cantabria y Navarra, esta corporación lidera el mercado nacional de electrodomésticos de línea blanca.

Doctor por la Universidad de Cantabria, Placer demostró en C-Meet que la innovación en tecnologías aparentemente maduras es posible y que las crisis siempre abren

oportunidades. Por ello, a pesar del contexto internacional, presentó varios ejemplos estudiados en el centro de tecnología de gas que BSH tiene en Santander en los que se muestran las grandes oportunidades de descarbonización que tiene esta fuente energética.



Los gases verdes en el eje central de la descarbonización

En la actualidad, el gas y su disponibilidad ha cobrado gran importancia debido a la crisis energética que estamos sufriendo. El Grupo BSH está invirtiendo recursos para cubrir las necesidades actuales y futuras de sus clientes tratando de predecir los diferentes escenarios que se puedan plantear en los próximos años.

Los gases verdes, de los que tanto se está hablando, jugarán un papel fundamental. Por un lado, tenemos los biogases obteni-

dos principalmente de procesos de fermentación, por otro lado, el hidrógeno verde obtenido mediante procesos 0 emisiones de CO₂. En la demo técnica se presentaron varios ejemplos estudiados en el centro de tecnología de gas que BSH tiene en Santander tratando de mostrar las grandes oportunidades que pueden aparecer en la región desde la perspectiva de una multinacional presente en Europa, América, Asia y Oceanía.

NETWORKING VIRTUAL

Además de contar con 50 líderes nacionales e internacionales para su versión presencial, una de las principales novedades del evento ha sido la organización de una feria paralela de networking virtual; una ventana abierta para generar nuevas oportunidades de negocio que contado con 57 empresas cántabras registradas como expositoras.

Cada empresa inscrita en la plataforma digital de networking dispuso de una completa ficha corporativa en la que se exponían sus servicios, capacidades, intereses de networking y datos de la persona que atendió las citas.

Gracias a la Inteligencia Artificial, el sistema analizó esos datos para sugerir encuentros online, en función de las temáticas relevantes para cada empresa. De hecho, la plataforma también incorporaba una potente herramienta de gestión de reuniones para comprobar en tiempo real la disponibilidad de los asistentes. Las reuniones se desarrollaron siempre en formato "one-to one", con una duración que osciló entre los 20 y los 40 minutos.



NETWORKING PRESENCIAL

C-Meet propició la presencia de cerca de 30 empresas de Cantabria como expositoras en el encuentro y más de 50 ponentes expertos de diversos ámbitos. Todos ellos, junto a los 450 asistentes al evento, tuvieron la oportunidad de generar networking con otras organizaciones con las que comparten un buen número de inquietudes y necesidades.

De hecho, esta feria, inédita en Cantabria, pretendía estimular la chispa necesaria para que los contactos se sucedan y puedan desembocar en futuras colaboraciones. Las relaciones de cooperación son uno de los factores determinantes para desarrollar con éxito la innovación y C-Meet se ha convertido en un foco que alumbre nuevos horizontes para todos sus asistentes.

Sumar capacidades y adoptar soluciones tecnológicas genera un triple beneficio. Por un lado, se rentabiliza el know-how y el expertise acumulado por parte de los proveedores de soluciones tecnológicas. Diseñar soluciones innovadoras. Por el otro, las empresas implementan una tecnología que mejora la competitividad y garantiza la sostenibilidad. Un "win-win" de manual que se completa tanto con la generación evidente de riqueza para el territorio como con una contribución notable a la hora de captar y retener el talento.

La propia configuración del espacio fue un estímulo en sí misma para facilitar el encuentro. Mesitas bajas y sillas cómodas sustituyeron al tradicional patio de butacas y propiciaron encuentros más informales en un ambiente cómodo, donde no faltó la celebración de la tradicional 'caña digital' de la Oficina Acelera Pyme, un evento de networking informal, ya consolidado en la región tras un año de sucesivos éxitos.

Conscientes de que el "cara a cara" favorece la confianza y la transparencia. De hecho, se puso a disposición de los asistentes 25 carteles con 5 mensajes diferentes para personalizar la mesa y hacer networking con total tranquilidad.



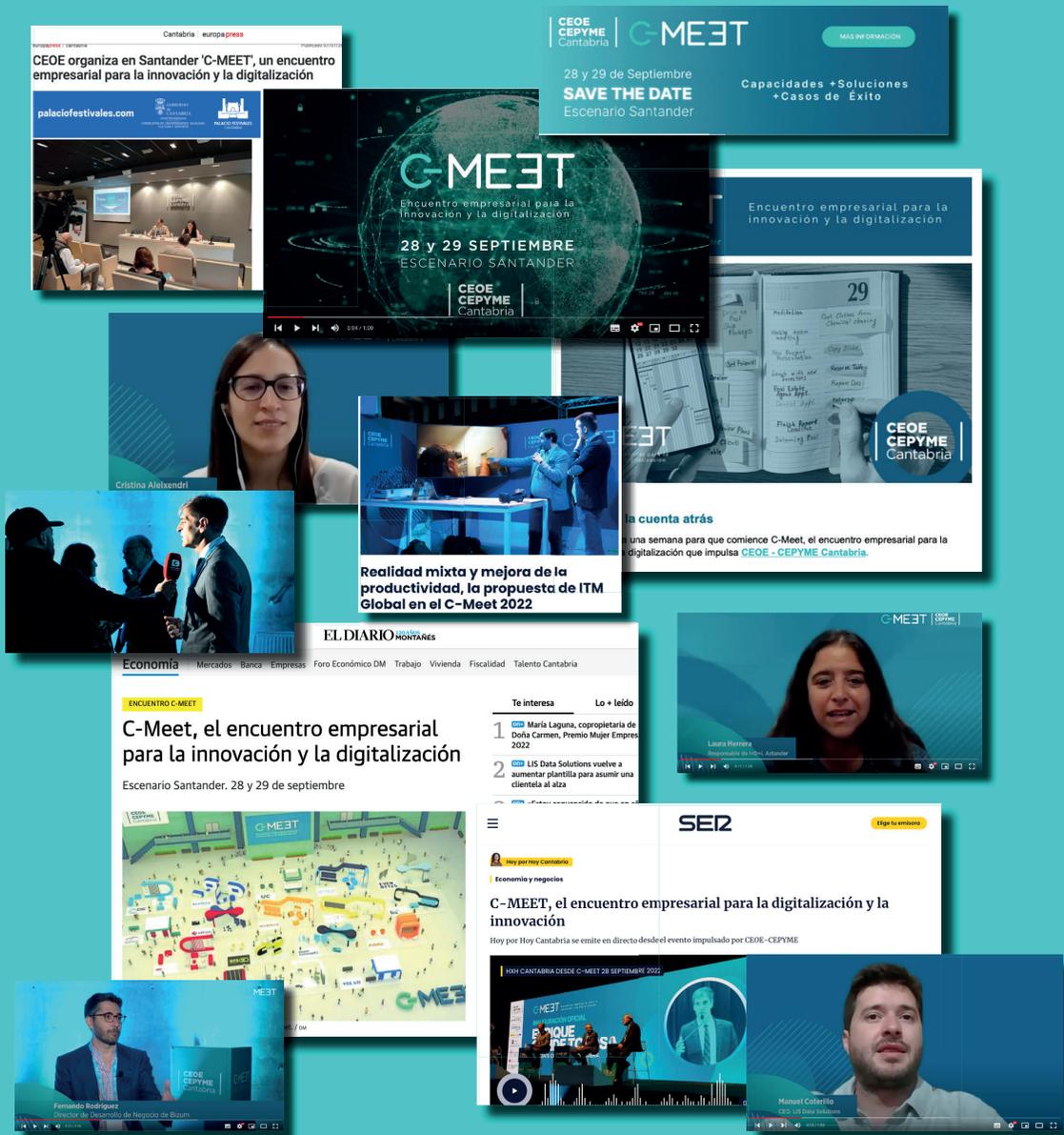


C-MEET EN LOS MEDIOS

La relación fluida con los medios de comunicación locales y nacionales ha sido una constante antes, durante y después de la celebración de C-Meet, para alcanzar el objetivo de llegar a un mayor número de participantes, aumentar el impacto del evento y favorecer su viralidad.

- 23 noticias publicadas en la página web.
- 17 newsletters para usuarios registrados (Desde CEOE se enviaron algunos más)
- 11 vídeos promocionales
- 10 vídeos con contenido sobre las charlas
- 7 vídeos sobre el evento.

Esta información se vio complementada con la difusión de todas las actividades programadas en los diferentes perfiles digitales de CEOE Cepyme Cantabria: LinkedIn, Youtube, Facebook, Instagram y Twitter.





CONCLUSIONES

C-MEET fue concebido como el punto de partida para que Cantabria pueda construir un ecosistema propicio para potenciar proyectos innovadores y de transformación digital. Una aspiración que finalmente se ha convertido en realidad gracias a la numerosa participación de empresarios de toda la comunidad que estaban deseosos de contar con un espacio propicio para generar alianzas, compartir soluciones, experiencias y procesos y explorar nuevas vías de negocio.

El éxito de la convocatoria nos ha permitido poner en contacto a empresas locales con un marcado acento innovador, con otras nacionales e internacionales como Bizum, Google o TikTok, empresas con las que han podido hablar de tú a tú, dejando constancia de que nuestras organizaciones están al mismo nivel que otras muchas gracias al talento y conocimiento de sus profesionales

C-Meet ha reafirmado nuestra apuesta por la innovación y la digitalización como elementos estratégicos para que nuestro tejido productivo sea sostenible y competitivo. Seguiremos en esta línea, a la búsqueda de las últimas novedades para acercarlas a las empresas cántabras, conscientes, cómo no, de que el futuro, ahora más que nunca, ya está aquí.

Isabel Cuesta

Directora General de CEOE-Cepyme Cantabria

NUESTRO AGRADECIMIENTO A TODOS LOS PATROCINADORES DEL C-MEET





G-MEET

Encuentro empresarial para la innovación y la digitalización

MEMORIA 2022



Fondo Europeo de Desarrollo Regional
"Una manera de hacer Europa"