

CEOE  
CEPYME  
Cantabria

GMeest

No hablamos de  
innovación, la vivimos.

MEMORIA  
2024



**G-Meest**  
No hablamos de  
innovación, la vivimos.

**G-Meest**

**CEOE  
CEPYME  
Cantabria**

**G-Meest**

**CEOE  
CEPYME  
Cantabria**

**G-Meest**

# ÍNDICE

<b>Resumen ejecutivo</b>	<b>5</b>	<b>Presentación de Green Valley</b>	<b>26</b>	<b>Irlanda: país invitado</b>	<b>38</b>
<b>C-MEET en números</b>	<b>6</b>	<b>MeetWin</b>	<b>28</b>	<b>3×2 Challenge</b>	<b>42</b>
<b>Actividades</b>	<b>10</b>	Evenbytes + Serveo	29	Manfacter	44
<b>Ponencias</b>	<b>14</b>	Idrus + Mutua Montañesa	30	Banbu	45
Estrella Galicia	14	Centro Tecnológico CTC + Textil Santanderina	31	GoodMood	46
Cabify	16	LIS data solutions + Maflow	32	<b>C- Talks</b>	<b>48</b>
Nissan	18	Deduce Data Solutions + Reinosa Forgings and Castings	33	<b>C-Meet en los medios</b>	<b>50</b>
Real Racing Club	20	Viacore IT + Reparte	34	<b>Valoración C-Meeters</b>	<b>52</b>
Telefónica	22	Siali + Ecrimesa	35	<b>Agradecimiento</b>	<b>54</b>
Shakers	24	Soincon + Innova4tools	36	<b>Conclusiones y cierre</b>	<b>57</b>
		Ambar Telecomunicaciones + EDP España	37		

ot

CEOE  
CEPYME  
Cantabria

GMeest

Cantabria  
EMPRESARIAL

GOBIERNO  
de  
CANTABRIA  
CONSEJERÍA DE INDUSTRIA, EMPLEO,  
INNOVACIÓN Y COMERCIO



AÑO JUBILAR  
LEBANIEGO  
2023 • 2024

ICAN  
Especialización  
Inteligente de  
Cantabria



OFICINA  
**Acelera**  
pyme



red.es



Fondos Europeos



**Fondo Europeo de Desarrollo Regional**  
*“Europa se siente”*

C-Meet es un encuentro plenamente consolidado y cita de referencia para el empresariado y los profesionales de Cantabria. Cuando comenzamos a preparar la edición de este año, nos planteamos la necesidad de facilitar la transformación digital a todas las organizaciones de Cantabria.

En CEOE-CEPYME Cantabria tenemos claro que los procesos de digitalización e innovación son imprescindibles para mejorar la posición de nuestras empresas, incrementar su competitividad y garantizar su sostenibilidad a medio y largo plazo. Sin importar el tamaño, ni el sector de actividad. Debemos trabajar conjuntamente para que el tejido productivo de la región aproveche las oportunidades de presente y futuro que llegan asociadas a la revolución tecnológica.

Por este motivo, hemos querido acercar C-Meet al corazón de la actividad de todas las empresas y convertir esta cita en un facilitador para las empresas de Cantabria. C-Meet ha pasado de ser un evento tecnológico a convertirse un encuentro empresarial para impulsar la digitalización y la tecnología en la empresa. Casi 600 profesionales y más de 300 empresas han avalado este cambio de mentalidad durante la edición más multitudinaria de cuantas se han celebrado hasta la fecha. La incorporación de Irlanda como país invitado ha abierto las puertas de C-Meet a la internacionalización y nos ha puesto frente al espejo de un ecosistema del que podemos extraer muchos aprendizajes. Desde el papel que debe jugar la educación

y la formación en la generación de talento hasta la necesidad de aprovechar las oportunidades que ofrecen los programas de financiación europeos para generar desarrollo y conocimiento. Aspectos valiosos que debemos considerar si queremos que las empresas de Cantabria no dejen escapar este tren.

Tal y como hizo en sus ediciones anteriores, C-Meet ha vuelto a poner de manifiesto la necesidad de colaboración público-privada para que los territorios consigan aprovechar todas las posibilidades asociadas a la transformación digital. Encuentros como éste, organizado por CEOE-CEPYME Cantabria en cooperación con la Consejería de Industria, Empleo, Innovación y Comercio y la Oficina Acelera Pyme, contribuyen a visibilizar y potenciar el trabajo conjunto entre empresas y Administración.

Creo sinceramente que Cantabria y sus empresas están en el buen camino. Ni estamos tan lejos de otros como parece, ni tenemos más carencias que otras regiones. Encuentros como C-Meet no hacen sino engrasar y mejorar el potencial de un ecosistema empresarial que cree en la innovación y la digitalización como el principal recurso para transformar la economía de la región.

**Enrique Conde Tolosa**

*Presidente CEOE-CEPYME Cantabria*

# ASISTENCIA PRESENCIAL

26 & 27 septiembre 2024



**+370** Empresas

**+340** Asistentes

(+25% respecto 2023)

**+500** Personas inscritas

(+13% respecto 2023)

## Desglose de actividades

**6 Ponencias**

**9 MeetWin**

**1 País invitado**

**3x2 Startup Challenge**

**C-Talks**

**+16** horas de  
**ACTIVIDADES**





## REDES SOCIALES

Septiembre 2024 PUBLICACIONES C-MEET'24



Más de 17.100 impresiones



67.715 impresiones



1.867 cuentas alcanzadas



3.764 cuentas alcanzadas



Streaming: 1.109 visualizaciones

# C-MEET.ES

+32K Visitas

+12K Visitantes a la web



PAÍS	USUARIOS
España	4,36 K
Irlanda	398
Holanda	129
Estados Unidos	121
Rumania	82
Finlandia	73
Francia	60
Austria	36
Alemania	34
Reino Unido	29

PÁGINAS MÁS VISITADAS	VISITAS	PÁGINAS MÁS VISITADAS	VISITAS
1 Página de inicio	4.955	6 MeetWin	334
2 Agenda	3.310	7 Networking	212
3 3X2 Startup Challenge	716	8 Irlanda país invitado	204
4 Ponencias	592	9 C-Meet 2024 destaca el valor...	123
5 Streaming	514	10 Actualidad	79



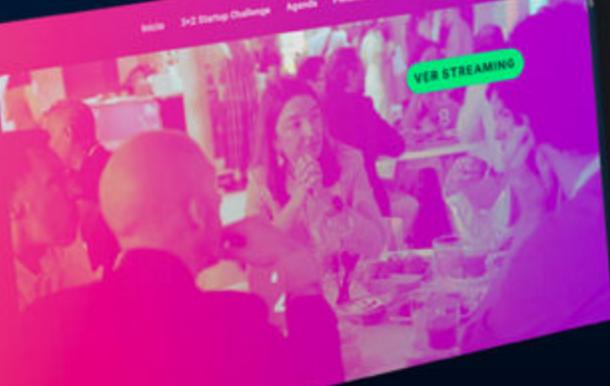


G-Meet | ESCUELA CENTRAL DE EMPRESARIOS

Para ser más competitivo necesitas IA, Machine Learning, Data Cloud, Blockchain...

Sino entendiste una palabra ven a C-Meet.

Vuelve a C-meet, ven y descubre cómo las empresas y los profesionales podemos ser más eficientes y competitivos gracias a la innovación y digitalización.



VER STREAMING

3ª EDICIÓN  
SAVE THE DATE

26 Y 27 DE SEPTIEMBRE ESCENARIO SANTANDER  
Entrada libre con inscripción



G-Meet

Para ser más eficiente tu empresa necesita IA, Machine Learning, Cloud Computing, IoT... Si no entendiste una palabra, ven a C-Meet

C-Meet es el encuentro empresarial en el que dedicamos cómo las empresas y los profesionales podemos ser más eficientes y competitivos gracias a la innovación y digitalización.

Un evento para todo tipo de empresas, en el que aprender de casos de éxito concretos y reales, adquirir de primera mano conocimientos, herramientas y aprender de cómo la tecnología puede transformar la vida más allá del día a día en el mundo. C-Meet es el lugar ideal para conectar a quien realmente necesita soluciones innovadoras y de digitalización con quien las ofrece. La cita en la que conectar los retos para también crear soluciones.



## ACTIVIDADES

# G-Meet

26 & 27 septiembre  
Escenario Santander



## PONENCIAS QUE INSPIRAN

### Cómo lo hacen las grandes

Las ponencias permitieron a los asistentes conocer la realidad de grandes compañías como Estrella Galicia, Nissan, Telefónica, Real Racing Club o Cabify. Entidades que tienen claro que la innovación y la digitalización son una herramienta fundamental a la hora de transformar cualquier negocio, sin importar su tamaño o sector.

Mundos aparentemente tan lejanos como el fútbol y la explotación del dato se dieron la mano sobre el escenario de C-Meet.

Ninguno de los ponentes expuso teorías abstractas ni de conceptos técnicos difíciles de entender. Su objetivo era explicar cómo la innovación y la digitalización pueden ser accesibles y aplicables al día a día de cualquier empresa de una forma divulgativa e inspiradora.

Así, los ponentes mostraron cómo han mejorado la competitividad, la eficiencia y la productividad de sus organizaciones gracias a la innovación y la digitalización.



## MEETWIN

### Aprende de los que ya lo hicieron

Cantabria está repleta de ejemplos en los que la digitalización y la innovación han cambiado la vida de las empresas. Casos reales e inspiradores repartidos en empresas pertenecientes a sectores diversos y con diferentes grados de digitalización.

Los MeetWin son un formato innovador con el que se pretende visibilizar alguno de estos casos de éxito. Charlas en las que las empresas TIC de la región mostraron conjuntamente con sus clientes soluciones implantadas en empresas de

sectores diferentes. Una exposición a dúo en la que se explicó el problema abordado, las tecnologías utilizadas para resolverlo y los beneficios obtenidos.

Un planteamiento diferente que gustó mucho al público porque mostró las dos caras de la misma moneda. Es decir, quién tiene una necesidad y quién puede resolverla. Un formato que puso de manifiesto la importancia de la colaboración como vía para progresar en la transformación digital del tejido productivo.



## IRLANDA, PAÍS INVITADO

### Faro de Tecnología en Europa

Irlanda se ha consolidado como uno de los principales líderes de innovación en Europa. Especialmente, en asuntos relacionados con el desarrollo y aplicación de la inteligencia artificial.

Como país invitado a C-Meet, cuatro expertos irlandeses compartieron sus experiencias y mejores prácticas en una mesa redonda realmente interesante. Lee Tedstone, experto en Tecnología y Emprendimiento; Margaret Quinn, responsable de proyectos de ERNACT; Patrick Lynch, CEO

de Bioledger; y Liam Coyle, fundador de Simply Pragmatic IA, pusieron de manifiesto el valor de una marca territorio reconocida internacionalmente, en la que existe un perfecto alineamiento público – privado para maximizar las oportunidades asociadas a la economía digital.

La conversación ofreció una visión profunda de cómo un país de reducidas dimensiones y con poca masa crítica puede transformar su economía y sociedad a través de la digitalización y la innovación.



## 3X2 STARTUP CHALLENGE

### El futuro pasa por C-Meet

3x2 Startup Challenge fue una auténtica batalla dialéctica por conseguir el cinturón de 'Mejor Startup de C-Meet 2024'. Una competición para startups, impulsada por la Oficina Acelera PYME, en la que no hubo golpes bajos, pero sí mucha intensidad por parte de los nueve aspirantes para convencer al público y al jurado.

Cada participante tuvo dos minutos para hacer brillar su proyecto sobre el ring de C-Meet. Una oportunidad única para presentar sus propuestas frente a un público

de alto nivel, en un entorno profesional y vibrante. Líderes de la industria, empresas involucradas en la innovación abierta y hasta potenciales inversores estuvieron muy pendientes de los *pitch* de cada candidato.

Posteriormente, un jurado profesional determinó el ganador del evento.



## C-MEET TALKS

Conversar, escuchar, aprender

Los desayunos exclusivos de C-Meet sentaron en la misma mesa a profesionales de diferentes sectores, pero con intereses comunes. Una propuesta exclusiva en la que los retos sobre innovación y digitalización se argumentaron en torno a un café.

La Oficina Acelera PYME es quién promueve esta actividad que trasciende el concepto tradicional de 'desayuno networking'. En cada una de las mesas de conversación, hubo un líder experto TIC y un colíder integrante de la Red de Talento

Cántabro en el Exterior de CEOE-CEPYME Cantabria. Dos profesionales reputados con una visión clara sobre el valor de la transformación digital, que dinamizaron la actividad.



# PONENCIAS

# ESTRELLA GALICIA

**NURIA ALONSO**

DIRECTOR OF FINANCE, BUSINESS INSIGHTS  
AND SUPPORT TO THE GENERAL MANAGER



Ver intervención completa

Es diplomada y licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Vigo, en donde obtuvo el premio al Mejor Expediente Académico de su promoción. En 2005 entra en Hijos de Rivera, del Grupo Estrella Galicia, donde uno de sus primeros retos fue la implantación del primer ERP en el Grupo, así como el diseño y desarrollo de un modelo analítico y de control de gestión, hoy vigente. En 2014, asumió la Dirección de las TIC, y desde entonces hasta ahora, ha tenido la oportunidad de ser protagonista en primera persona de todo el proceso de transformación digital del Grupo Estrella Galicia.

## DE LA TRADICIÓN AL INCONFORMISMO: UN VIAJE DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL AUDAZ

Esta charla muestra el viaje que una empresa tradicional debe emprender para desafiar el statu quo y liderar la transformación digital. Nuria Alonso planteó la pregunta clave que muchas empresas tradicionales se hacen hoy: ¿Estamos preparados para afrontar el futuro?



La respuesta, según ella, depende de la capacidad de las organizaciones para transformar sus modelos de negocio y abrazar el cambio digital. En el caso de Hijos de Rivera, lo lograron manteniendo sus valores tradicionales mientras avanzaban hacia la modernización.

Uno de los pilares más importantes en la evolución de Hijos de Rivera ha sido su compromiso con la innovación y la creación de un entorno que fomente el crecimiento digital. El grupo, conocido por su marca insignia Estrella Galicia, ha pasado de ser una empresa familiar con un enfoque tradicional a una multinacional que exporta a más de 70 países y cuenta con más de 45 empresas, nueve de ellas fuera de España.

En este proceso de digitalización, Hijos de Rivera ha puesto especial énfasis en cuatro pilares fundamentales: origen del producto, territorio, tradición y sostenibilidad. Alonso explicó que la empresa no busca crecer por crecer, sino hacerlo de manera sostenible, alineando sus valores con las demandas del mercado actual. Un aspecto clave en la transformación digital de Hijos de Rivera ha sido el liderazgo y el compromiso desde los niveles más altos de la organización. El CEO, Ignacio Rivera, fue quien impulsó las primeras iniciativas para preparar a la empresa para el futuro digital. A lo largo del proceso, la empresa adoptó un enfoque es-



tratégico en la implementación de tecnologías como el cloud computing, la sensorización de plantas y la digitalización tanto de la logística como de los almacenes.

Alonso destacó el rol crucial del departamento de tecnología, que pasó de ser un proveedor de servicios a un socio estratégico en la transformación digital de la empresa. Se crearon comités de gobierno digital para supervisar las iniciativas más importantes, así como para fomentar una cultura empresarial más ágil y flexible.

Entre las iniciativas más innovadoras mencionadas en la ponencia, destaca el uso pionero del asistente *Alexa* para gestionar datos empresariales. Otro punto relevante fue el lanzamiento de 'The Job', un programa de colaboración con startups que ha permitido a Hijos de Rivera explorar nuevas tecnologías y modelos de negocio. Este programa ha sido una pieza clave en el cambio cultural dentro de la organización, fomentando el intraemprendimiento y el trabajo conjunto entre los directivos de la compañía y los emprendedores.

Finalmente, Alonso cerró su intervención subrayando que la transformación digital no es solo posible, sino necesaria, y animó a los presentes a liderar el cambio en sus propias empresas.

# CABIFY

## ALBERTO GONZÁLEZ COUNTRY MANAGER DE CABIFY EN ESPAÑA



Ver intervención completa

Licenciado en Derecho, Alberto González comenzó trabajando para Cabify hace ocho años (2016) como Head de Operaciones en República Dominicana, donde después ocupó los cargos de Country Manager y Regional Manager para el área del Caribe. En 2018 vuelve a España y progresa dentro de la compañía hasta su posición actual. Actualmente, como Country Manager, engloba también otros departamentos, como Legal, Stakeholder Relations y el área de relación con Flotas, entre otros.

### CÓMO SANTANDER SE CONVIRTIÓ EN LA MEJOR CIUDAD DEL MUNDO PARA VIAJAR EN CABIFY

Alberto González abordó temas clave sobre la evolución de Cabify como empresa tecnológica y su impacto en la movilidad urbana, con un enfoque especial en la ciudad de Santander. González destacó cómo Cabify ha logrado posicionar a Santander como la mejor ciudad para viajar utilizando su plataforma, algo que atribuyó a la colaboración con proveedores locales y la capacidad de la empresa para adaptarse a las necesidades específicas de cada ciudad.





Cabify, a menudo vista como una empresa de VTC (vehículos de transporte con conductor), ha evolucionado hacia lo que González llamó un “marketplace de movilidad”. Este enfoque busca integrar diferentes opciones de transporte en una única plataforma para facilitar el acceso a múltiples soluciones de movilidad. En ciudades como Madrid o Sevilla, por ejemplo, la aplicación permite a los usuarios no solo solicitar un coche, sino también alquilar motos o utilizar servicios de *carsharing*, con el objetivo de adaptarse a las preferencias y necesidades de cada cliente.

Un aspecto clave de la charla fue el uso de datos y el machine learning para optimizar la experiencia del usuario. González explicó que la plataforma de Cabify no solo conecta a usuarios con conductores, sino que también utiliza algoritmos avanzados para reducir los tiempos de espera y mejorar la eficiencia operativa. A través de la recopilación y análisis de datos, la empresa es capaz de predecir la demanda y asignar los vehículos de manera más eficiente, logrando que el tiempo medio de espera en Santander sea de apenas 4-7 minutos, uno de los mejores registros a nivel global.

Otro punto relevante fue el énfasis en la seguridad y la calidad del servicio. González explicó que Cabify invierte en garantizar que todos los conductores cumplan con rigurosos estándar-

dares de seguridad y que la flota de vehículos sea moderna y sostenible. En Santander, por ejemplo, el 85% de la flota de Cabify está compuesta por vehículos “eco” o “cero emisiones”, lo que refleja el compromiso de la empresa con la descarbonización.

Además, González destacó el éxito de la plataforma en la fidelización de usuarios, con el lanzamiento de *Cabify Club*, un programa que ofrece beneficios a los clientes más frecuentes, como descuentos y servicios preferenciales.

En cuanto a la expansión de la empresa, González explicó que, aunque la empresa comenzó como una startup, hoy en día es una de las pocas compañías españolas valoradas en más de 1.000 millones de euros, consolidándose como un unicornio en el sector tecnológico.

# NISSAN

 **ALBERTO ARRIETA**  
PRODUCTION ENGINEERING MANAGER EN NISSAN CANTABRIA

 **SERGIO RODRÍGUEZ**  
RESPONSABLE DE LA ESTRATEGIA DE DIGITALIZACIÓN EN NISSAN CANTABRIA

 [Ver intervención completa](#)

Alberto Arrieta es ingeniero industrial por la Universidad Pública de Navarra, acumula más de dos décadas de experiencia dentro del sector automoción. Durante 14 años, fue responsable de los departamentos de Ingeniería de Producción y Nuevos Modelos de la planta Nissan de Barcelona. Ahora, desempeña el mismo rol en Los Corrales de Buelna, en donde supervisa la fundición de piezas de hierro y el mecanizado tanto de discos de freno como de manguetas de dirección.

Sergio Rodríguez es ingeniero industrial por la Universidad de Cantabria. Su carrera profesional se ha desarrollado en la industria pesada y actualmente lleva casi una década dentro Nissan. La experiencia que ha ido acumulando en diferentes puestos (Ingeniero de proceso, técnico especialista, jefe de proyecto, Jefe de obra y responsable de departamento) proporciona a Rodríguez visión global de las instalaciones industriales y de los diferentes actores que intervienen en los procesos.

## RETO DIGITAL EN NISSAN CANTABRIA, EL FUTURO EN MARCHA

La ponencia de Alberto y Sergio abordó la innovación y la digitalización desde una perspectiva integral. Una visión profunda sobre cómo la planta cántabra de Nissan ha abrazado la innovación y la digitalización como palancas clave para mantenerse competitiva en el sector automotriz. Comenzaron explicando el enfoque de Nissan Cantabria, una planta que no fabrica coches, sino piezas de hierro, y cómo han conseguido adaptarse y destacar en un entorno de constante cambio tecnológico.

Uno de los aspectos más interesantes fue la explicación sobre cómo han integrado la innovación en la producción diaria. En su intervención, destacaron que la innovación no siempre es el resultado de grandes ideas o momentos de “eureka”, sino que es un proceso continuo, que busca mejorar los métodos y superar desafíos diarios. En el caso de Nissan Cantabria, la innovación sigue un proceso de cinco pasos: entender los retos, analizar el estado del arte, generar ideas, prototipar soluciones y escalar la producción. Para ejemplificar este proceso, utilizó un caso real de producción: la fabricación de una pieza para el Nissan Patrol, un vehículo icónico que, aunque ya no se comercializa en Europa, sigue siendo un reto técnico debido a la competencia con fábricas de bajo coste en Asia.



Otro de los puntos destacados durante la charla fue el papel de la digitalización en la planta de Los Corrales. Tras reconocer que han llegado tarde a la digitalización, indicaron que están avanzando con rapidez y determinación. La digitalización les ha permitido optimizar procesos, reducir costes y mejorar la toma de decisiones. Un ejemplo claro de esta transformación es la sonorización de las plantas y la implementación de tabletas de bajo coste en carretillas para mejorar la eficiencia en el transporte interno de materiales. Este pequeño cambio no solo ha reducido el consumo de diésel, sino que también ha mejorado la productividad.

Finalmente, hicieron hincapié en la importancia de los datos. La digitalización ha permitido a Nissan Cantabria capturar, almacenar y analizar grandes volúmenes de información, lo que les ha llevado a migrar parte de sus datos a la nube de Amazon. Esto les ha permitido comenzar a aplicar modelos de inteligencia artificial para mejorar la eficiencia y calidad en la producción, así como a desarrollar proyectos más avanzados como el gemelo digital.





# REAL RACING CLUB

**SEBASTIÁN CERIA**  
PRESIDENTE DE LA FUNDACIÓN  
REAL RACING CLUB DE SANTANDER



Ver intervención completa

Licenciado en Matemáticas en la UBA, la universidad pública de Buenos Aires, Ceria se doctoró en Matemática Aplicada en la Universidad Carnegie Mellon (Pittsburgh, EEUU). Tras ejercer como profesor en la Columbia Business School, en 1998 fundó y dirigió Axioma, empresa de base tecnológica aplicada al mundo de las finanzas. Posteriormente, y hasta junio de 2023, fue el CEO de Qontigo, nuevamente aplicando la matemática al mundo de las finanzas. Desde entonces, Sebastián se ha centrado en dirigir FUNDAR, la fundación que creó en Argentina en 2019, dedicada al estudio, la investigación y el diseño de políticas públicas con foco en el desarrollo de una Argentina sostenible e inclusiva.

## MATEMÁTICAS, DATOS, ANALÍTICOS Y TECNOLOGÍA. UNA COMBINACIÓN GANADORA

En un entorno cada vez más competitivo, la adopción de nuevas tecnologías es crucial para optimizar el rendimiento deportivo, mejorar la experiencia de nuestros aficionados y garantizar una gestión más eficiente.



La charla sobre innovación en el Real Racing Club de Santander, a cargo de Sebastián Ceria, presidente de la Fundación de la entidad, resaltó cómo el fútbol se beneficia de la transformación digital y la importancia de la tecnología en mejorar el rendimiento y la gestión de los equipos. Ceria enfatizó que el Real Racing Club, a pesar de ser una mediana empresa en términos financieros, está adoptando un enfoque empresarial a largo plazo, centrándose en la estabilidad financiera y el desarrollo de talento dentro del club, con el objetivo de crecer como una organización sustentable y competitiva.

La charla abordó cómo la tecnología y los datos pueden aportar valor al fútbol, haciendo una analogía con otros deportes como el béisbol o la fórmula 1. Ceria hizo referencia a la película "Moneyball", que muestra cómo el análisis de datos revolucionó el béisbol, y destaca que el fútbol, aunque más complejo, también puede beneficiarse de estas herramientas.

La importancia de los datos y la analítica para mejorar tanto el rendimiento deportivo como la gestión de la cantera fue un aspecto en el que Ceria puso especial atención. No en vano, se trata de dos áreas clave en el futuro del Real Racing Club. El ponente contó cómo la tecnología puede ayudar a optimizar la información sobre los jugadores, su rendimiento, salud y progresión. En ese sentido, el club ha desarrollado una plataforma llamada 'Real Racing Club

360', que recopila datos sobre los jugadores de la cantera, permitiendo hacer un seguimiento de su desarrollo y tomando decisiones más precisas sobre su futuro.

Además, Ceria subrayó el potencial de las herramientas tecnológicas para generar nuevas fuentes de ingresos y explicó cómo el Real Racing Club podría comercializar algunas de las tecnologías que desarrolla, generando valor adicional no solo para el club, sino también para la región.

En la charla, también se enfatizó la importancia de la comunidad tecnológica de Cantabria y el papel del Real Racing Club como motor de innovación en la región. Ceria tendió la mano a las empresas tecnológicas de la región para colaborar con el club para desarrollar soluciones conjuntas que beneficien tanto al fútbol como al ecosistema empresarial. El Real Racing Club, según él, no puede realizar todo este trabajo solo y necesita la colaboración de startups y compañías tecnológicas para crear un entorno de innovación y crecimiento.

# TELEFÓNICA

## GUILLERMO BATALLER EXPERTO DE ESPACIOS DE INNOVACIÓN EN TELEFÓNICA



Ver intervención completa



Guillermo es experto en la ideación, creación y explotación de espacios tecnológicos. Con más de 20 años de experiencia en este campo, su aportación en la empresa de Telecomunicaciones Española ha pasado por la creación de centros tecnológicos tanto en España (Barcelona, Santander, Sevilla, Cáceres o Málaga) como en otros países donde opera Telefónica: México, Brasil, Ecuador, Alemania, etc. Esta experiencia también le ha llevado a colaborar con otros operadores, como Etisalat para la creación de sus centros tecnológicos. Adicionalmente, coordina la presencia y ejecución de las demostraciones de Telefónica en el evento de telecomunicaciones más importante del mundo: el MWC.

### LACABINA: LA INNOVACIÓN HECHA EXPERIENCIAS

La ponencia de **Guillermo Bataller**, abordó la evolución tecnológica y cómo las innovaciones impactan tanto a empresas como a la sociedad en su conjunto. Uno de los puntos más relevantes que trató fue el uso de la fibra óptica en España, que destacó como un elemento diferencial.

Bataller explicó que tener una infraestructura sólida de fibra óptica es comparable a tener una buena carretera para los coches: por muy avanzado que sea el vehículo (en este caso, las tecnologías emergentes como la inteligencia artificial), sin una red robusta no se puede avanzar. Este dato fue clave para poner en perspectiva la ventaja competitiva que España, y por ende Cantabria, tiene en el campo de las telecomunicaciones.

El ponente también destacó el papel de la **inteligencia artificial (IA)** y cómo Telefónica la está utilizando para mejorar sus servicios y ofrecer soluciones personalizadas. En ese sentido, Bataller realizó una analogía para explicar cómo la IA puede acelerar los procesos y optimizar la eficiencia, pero siempre necesita de una infraestructura adecuada para ser efectiva. Por ello, resaltó la importancia de que las empresas y emprendedores de Cantabria aprovechen esta infraestructura para competir en igualdad de condiciones, o incluso con ventaja, a nivel global.

Un aspecto innovador de la charla fue la demostración en vivo del robot Spot, controlado de forma remota desde Madrid utilizando la tecnología 5G. Este robot es capaz de realizar tareas de exploración y reconocimiento en entornos peligrosos, como terremotos, donde las personas no pueden acceder de manera segura. Bataller subrayó cómo



esta tecnología no busca reemplazar a los humanos, sino mejorar su seguridad y eficiencia en tareas críticas.

Bataller también habló sobre el proyecto de **telepresencia holográfica** que Telefónica está desarrollando. Mostró cómo es posible proyectar una imagen holográfica de una persona en tiempo real, lo que puede abrir nuevas oportunidades para el trabajo remoto y las interacciones empresariales. Este tipo de tecnología es parte del compromiso de Telefónica con la innovación abierta, facilitando que startups y empresas tecnológicas puedan integrar estas soluciones en sus modelos de negocio.



# SHAKERS

**HÉCTOR MATA**  
CEO DE SHAKERS



Ver intervención completa



Licenciado en Marketing y Administración de Empresas por la Universidad Europea de Madrid, Héctor Mata es emprendedor desde los 18 años. Antes de Shakers, lanzó *Viaja Way*, agencia de viajes online líder en Europa y México adquirida posteriormente por Grupo Barceló. A día de hoy, compagina su cargo como CEO de Shakers con su perfil de inversor en otras startup.

## ¿QUÉ HAY EN EL ADN Y EL MINDSET DE UNA STARTUP DE ALTO RENDIMIENTO? EL VIAJE DE 0 A 1 DE UNA STARTUP DE ALTO RENDIMIENTO

La ponencia de Héctor Mata, CEO de Shakers, en C-Meet 2024, ofreció una visión general sobre cómo construir una startup tecnológica de rápido crecimiento y las dificultades que ello conlleva. Mata comenzó relatando su experiencia como emprendedor desde joven, mencionando sus primeros fracasos y éxitos. Así llegó hasta 2021 cuando fundó Shakers, una plataforma que conecta a empresas con profesionales tecnológicos freelance.

La charla se centró en lo que significa lanzar y hacer crecer una empresa tecnológica en un corto periodo de tiempo, algo que Héctor definió como pasar de “0 a 1”. Explicó cómo este tipo de crecimiento acelerado exige pensar de manera global desde el primer día y operar en mercados amplios y dinámicos, lo que facilitó una rápida expansión en países como Italia y Reino Unido. En este contexto, Shakers ha pasado de ser una pequeña startup con 4 fundadores a un equipo de más de 45 personas en tan solo 18 meses, con expectativas de superar los 150 empleados para finales de 2025.

Mata destacó que el éxito de una startup en crecimiento depende de tres factores clave: un mercado grande, un modelo basado en tecnología y un equipo altamente cualificado y comprometido. Según él, construir una empresa de estas características implica rodearse de personas “igual de locas” que el fundador, capaces de afrontar grandes desafíos y tomar riesgos. Este crecimiento rápido y agresivo también requiere una sólida financiación, algo que Shakers ha conseguido a través de rondas de inversión. Inicialmente, levantaron 1 millón de euros; después una ronda *seed* de 6 millones de euros y ahora están preparándose para una nueva ronda de entre 10 y 20 millones.

Uno de los puntos más interesantes de la ponencia fue la honestidad con la que Héctor Mata habló sobre las dificultades y sacrificios que conlleva dirigir una empresa de rápido



crecimiento. Si bien el crecimiento de Shakers ha sido impresionante, Héctor recordó que este tipo de éxito no es la norma en el mundo de las startups. De hecho, solo un 0,01% de las startups tecnológicas que levantan una ronda de inversión logran convertirse en “unicornios” o compañías valoradas en más de 1 billón de euros. Aun así, Mata subrayó que, aunque es un camino lleno de incertidumbres y riesgos, las recompensas son grandes, tanto a nivel personal como profesional.

Otro aspecto que destacó fue la importancia de la cultura organizacional en Shakers. Héctor mencionó que buscan personas altamente ambiciosas, que estén dispuestas a asumir riesgos y que compartan la visión de construir algo grande y global. El proceso de selección es extremadamente riguroso, ya que cada nuevo miembro del equipo debe estar alineado con los valores de la empresa. Además, mencionó que Shakers es una empresa que cuida mucho a su gente, ofreciendo oportunidades de crecimiento rápido y salarios competitivos, pero también es exigente, requiriendo un compromiso total de sus empleados.

Finalmente, Héctor Mata invitó a los asistentes a considerar la posibilidad de emprender, subrayando que, aunque el camino esté lleno de obstáculos, siempre merece la pena intentarlo.



# PRESENTACIÓN DE GREEN VALLEY

PONENTES:

 **MANUEL COTERILLO,**  
CEO DE LIS DATA SOLUTIONS

 **JOSÉ LUIS SÁNCHEZ,**  
CEO DE INGRAM MICRO

 [Ver charla completa](#)

Manuel Coterillo y José Luis Sánchez son dos de los empresarios que estuvieron en el germen de esta iniciativa desde el principio. Gracias a su capacidad de convicción, su empuje y su tenacidad, **Green Valley Cantabria Tech** está próxima a ser una realidad. Ellos fueron los que presentaron la iniciativa al sector y los que mostraron algunas de las fortalezas de esta nueva marca territorio.



## RESUMEN DE LA CHARLA

Green Valley – Cantabria Tech es la marca de una comunidad viva de personas, apoyada por empresas e instituciones, que quiere desarrollar la región como polo de desarrollo tecnológico internacional.

En la ponencia protagonizada por **Manuel Coterillo**, CEO de LIS Data Solutions, y **José Luis Sánchez**, director general de Ingram Micro, se presentó esta nueva marca territorial, diseñada para proyectar la capacidad tecnológica e innovadora de Cantabria al ámbito nacional e internacional. Esta iniciativa busca unificar esfuerzos para visibilizar el potencial del tejido empresarial de la región y atraer talento, inversiones y proyectos estratégicos.

La propuesta mana de la iniciativa privada y cuenta con el impulso de CEOE-CEPYME Cantabria, el Clúster TERA y ASCENTIC. Además, se destacó la apuesta por la **co-laboración público-privada** realizada por esta iniciativa. Los ponentes agradecieron el respaldo del Gobierno de Cantabria, especialmente el apoyo mostrado por la Dirección General de Innovación. Esta alianza entre el sector privado y las instituciones públicas ha sido fundamental para la creación y proyección de Green Valley.

Coterillo inició su intervención subrayando que Green Valley no es solo una marca, sino una plataforma que representa a todos los actores del ecosistema tecnológico y empresarial de Cantabria. Explicó que, en los últimos cuatro años, el sector tecnológico de la región ha duplicado su tamaño, alcanzando los **4.500 profesionales** y un movimiento de **200 millones de euros**, con expectativas de duplicar nuevamente estas cifras en los próximos cuatro años. Sin embargo, para lograr este crecimiento, destacó la importancia de captar y retener talento, algo que la nueva marca busca promover.

**Green Valley – Cantabria Tech** no solo representa a las empresas TIC, sino a todas las que integran tecnología e innovación en sus procesos. Coterillo enfatizó que Cantabria posee un ecosistema completo: universidades públicas y privadas, asociaciones sectoriales, clusters y empresas tecnológicas consolidadas. Este entorno, según señaló, brinda las condiciones ideales para que la región se convierta en un polo de innovación tecnológica en el norte de España.

Por su parte, **José Luis Sánchez** complementó la presentación destacando los objetivos clave de la marca. Mencionó la ne-

cesidad de realizar un análisis exhaustivo del tejido tecnológico y de identificar las brechas existentes para trabajar en su resolución. Además, señaló que Green Valley busca atraer tanto a profesionales altamente cualificados como a **nómadas digitales**, quienes podrían encontrar en Cantabria un entorno perfecto para vivir y trabajar. Sánchez destacó que uno de los desafíos históricos de la región ha sido la falta de opciones laborales para perfiles especializados, algo que esta iniciativa busca solucionar creando un ecosistema diverso y sostenible.

En términos operativos, se anunció la formación de un **consejo impulsor** integrado por CEOE, TERA y ASCENTIC. Este consejo será responsable de coordinar las acciones de la marca, fomentar adhesiones y asegurar que Green Valley sea un paraguas inclusivo para empresas, instituciones y organismos de la región. La presentación concluyó con el estreno de un vídeo que refleja la identidad visual de la marca, enfatizando los valores de innovación, sostenibilidad y colaboración que definen a Cantabria como un territorio tecnológico.



# MEETWIN

## POWERED BY EVENBYTES

Los MeetWin son una propuesta para conocer cómo las empresas del sector TIC y sus clientes han trabajado en equipo para implementar soluciones innovadoras y exitosas.

Cada presentación contó con la visión del cliente y la de una empresa tecnológica de Cantabria. Una exposición a dos voces entre las empresas que ya están aplicando soluciones de innovación y digitalización y las entidades TIC que las han hecho realidad. Charlas en las que se unieron la visión del cliente y la organización tecnológica en torno a un caso de éxito real.

Con una duración máxima de 30 minutos, estas exposiciones plantearon el reto

abordado, la tecnología utilizada, la metodología aplicada y los beneficios obtenidos. Una trazabilidad completa de cualquier proceso de transferencia tecnológica en la que se escucharon las dos versiones de la historia. La voz de quién ha hecho posible el cambio y la opinión de quién lo está disfrutando. Una fórmula realmente inspiradora para que aquellas entidades sin conciencia digital perciban el valor real de la tecnología y cómo puede afectar a cualquier área de su negocio.

Además, este formato innovador puso de manifiesto la importancia de la colaboración para conseguir desarrollar proyectos con capacidad para transformar el día a día de las empresas.



# DIGITALIZACIÓN DE SERVICIOS CON ORIGAMEE EN SERVEO

EMPRESA TIC: **EVENBYTES**

CLIENTE: **SERVEO**

PONENTES:

**JACINTO PELAYO**, CEO EN EVENBYTES

**DIEGO MARCO**, GERENTE EN ARAGÓN, NAVARRA  
Y LA RIOJA DE SERVEO SERVICIOS



[Ver intervención completa](#)



La plataforma de digitalización Origamee combinada con servicios de infraestructura e inteligencia artificial en la nube constituye la base de la solución desarrollada por Evenbytes para Serveo.

Un proyecto, reconocido internamente con el segundo premio a la innovación nacional dentro de la empresa, que incide de forma directa en áreas como la limpieza hospitalaria, la gestión de *facilities* o la planificación del servicio. Entre sus efectos positivos están el ahorro de costes, la calidad de los datos y la optimización de los tiempos.

# AUTOMATIZACIÓN PROCESOS TELEFÓ- NICOS CON IA

EMPRESA TIC: **IDRUS**

CLIENTE: **MUTUA MONTAÑESA**

PONENTES:

**CARLOS RECIO, CEO EN IDRUS**

**JUAN HERNÁNDEZ, DIRECTOR DE MODELO  
DE SERVICIO Y DIGITALIZACIÓN DE MUTUA  
MONTAÑESA**



[Ver intervención completa](#)



La automatización de la primera llamada de contacto con las personas que están en situación de baja laboral es un avance que libera a los empleados de Mutua Montañesa de realizar tareas de poco valor añadido. Un proyecto de claro valor añadido que ya está en marcha.

Además de garantizar una atención impecable y captar información de forma precisa en diferentes idiomas, la respuesta automática de las consultas proporciona consistencia en el proceso, que antes realizaban distintas personas de forma diversa, así como una optimización de los recursos humanos.

# VISIORTEX: INNOVACIÓN EN INSPECCIÓN AUTOMATIZADA DE PRODUCTOS TEXTILES

EMPRESA TIC: **CENTRO TECNOLÓGICO CTC**

CLIENTE: **TEXTIL SANTANDERINA**

PONENTES:

**ABRAHAM CASAS,**

**DIRECTOR DE TECNOLOGÍA DE CTC**

**JUAN MARCOS SANZ, DIRECTOR DE I+D+I**

**EN TEXTIL SANTANDERINA**



[Ver intervención completa](#)



Este proyecto representa una innovación clara en el control de la calidad textil. Gracias al uso de la visión por computador, modelos de aprendizaje automático y colorimetría avanzada, el sistema identifica posibles defectos con alta precisión, monitoriza la eficiencia de forma continua y genera alertas instantáneas sobre el color de los tejidos.

Esta solución se destaca por su integración en líneas de producción y automatización completa. Una propuesta integral que actualmente no se encuentra en el mercado textil y que permite la generación de conocimiento en forma de bases de datos de imágenes y los posibles defectos etiquetados.

Un avance que permite a Textil Santanderina incrementar la precisión de las inspecciones, mejorar la calidad de los procesos y reducir los costes.

# TORRE DE CONTROL EN POWER BI: ME- JORES DECISIONES, MÁS RÁPIDO

EMPRESA TIC: **LIS DATA SOLUTIONS**

CLIENTE: **MAFLOW**

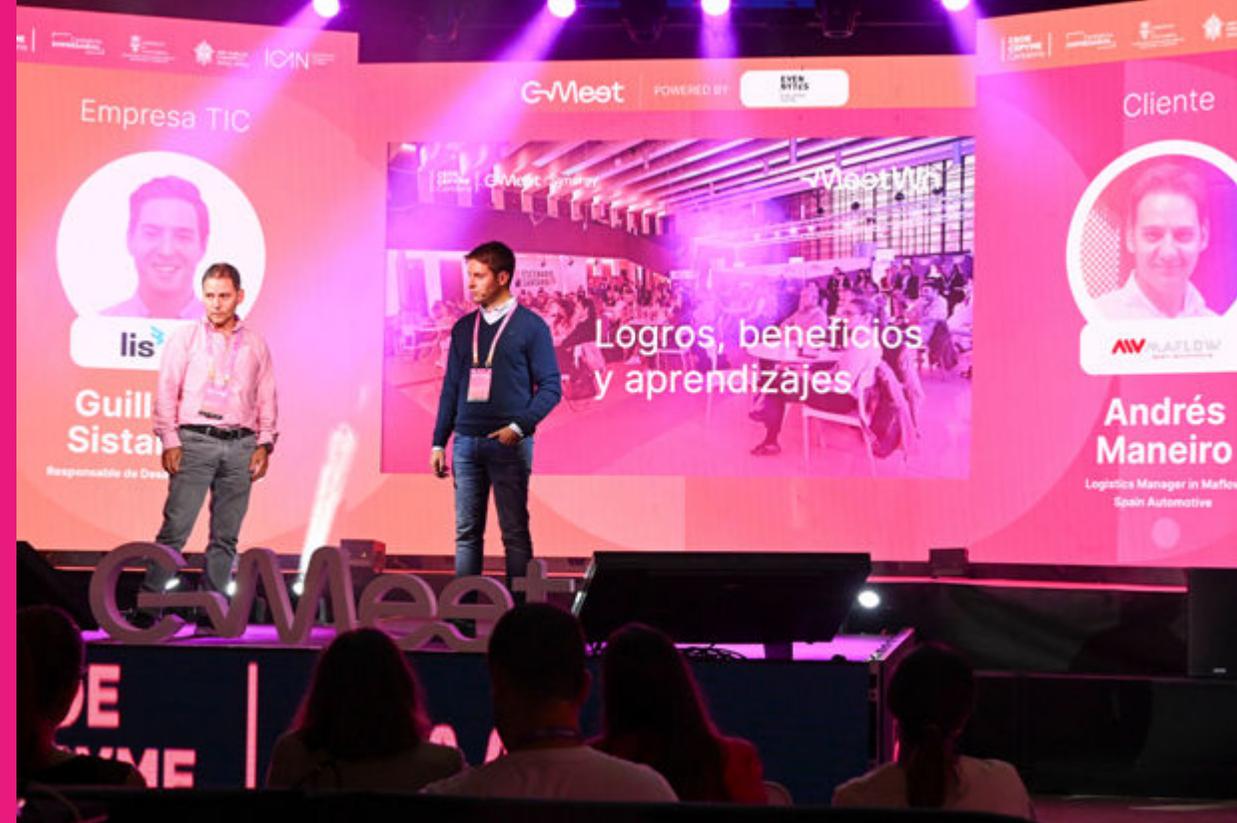
PONENTES:

**GUILLERMO SISTAL**, DIRECTOR DESARROLLO DE  
NEGOCIO DE LIS DATA SOLUTIONS

**ANDRÉS MANEIRO**, MÁNAGER DE LOGÍSTICA EN  
MAFLOW SPAIN AUTOMOTIVE



Ver intervención completa



Gracias a la creación de una torre de control en Power BI por el equipo de LIS Data Solutions, Maflow Spain Automotive ha podido integrar todos sus datos, reducir los tiempos para obtener información de los mismos y visualizar esa información de una forma clara, accesible y segura.

Este proyecto, que ha requerido de la identificación y definición de KPIs específicos y de la automatización completa del ciclo del dato, demuestra la importancia de contar con las herramientas necesarias para aprovechar todo el potencial de los datos de una empresa.

# HEFESTO

EMPRESA TIC: **DEDUCE DATA SOLUTIONS**

CLIENTE: **REINOSA FORGINGS AND CASTINGS**

PONENTES:

**DIEGO TUCCILLO**, CEO DEDUCE DATA SOLUTIONS

**JAVIER CORDÓN**, RESPONSABLE DE TECNOLOGÍA

Y CALIDAD EN REINOSA FORGINGS AND

CASTINGS



[Ver intervención completa](#)



Hefesto es un proyecto de I+D para ayudar en la optimización del consumo de las plantas de producción industrial. El objetivo del proyecto es reducir el gasto energético por tonelada y minimizar el tiempo de ocupación de los hornos.

Esta solución, implantada en Reinosa Forgings and Castings, destaca por su capacidad para integrar y analizar datos de diferentes fuentes, facilitando la toma de decisiones estratégicas y la programación de la producción a través del cálculo predictivo de los consumos.

# REVOLUCIONANDO LA LOGÍSTICA DE ÚLTIMA MILLA: TRANSFORMACIÓN DIGITAL, IA Y GESTIÓN INTEGRAL

EMPRESA TIC: **VIACORE IT**

CLIENTE: **REPARTE**

PONENTES:

**DAVID PÉREZ**, DIRECTOR DE DESARROLLO DE NEGOCIO DE VIACORE IT

**JOSÉ MANUEL DONCEL**, DIRECTOR DE OPERACIONES DE REPARTE



[Ver intervención completa](#)



Reparte, una empresa de logística de última milla, se enfrentaba a desafíos significativos debido a la falta de digitalización en sus procesos. Ante este reto, Viacore IT desarrolló una solución integral, que contempla una aplicación web de gestión y una app móvil.

La nueva plataforma permite la trazabilidad completa de los envíos, asignación automática de pedidos y gestión en tiempo real de la flota y el stock. Un planteamiento que optimiza la eficiencia operativa y mejora la experiencia del cliente final.

# OPTIMIZACIÓN Y PRECISIÓN EN LA INSPECCIÓN DE PIEZAS MEDIANTE AUTOMATIZACIÓN ROBÓTICA

EMPRESA TIC: **SIALI**

CLIENTE: **ECRIMESA**

PONENTES:

**SERGIO PESQUERA, CEO SIALI**

**JULIO LÓPEZ, ENCARGADO DE ESTUDIOS TÉCNICOS, MEJORA Y PROYECTOS INDUSTRIA 4.0 EN ECRIMESA**



[Ver intervención completa](#)



El proyecto de Siali asegura la condición de cada pieza que produce Ecrimesa y reduce drásticamente la cantidad de controles manuales requeridos. Es decir, ahora tiempo y costos gracias a la automatización robótica del proceso de revisión. El uso de dos robots para esta tarea ha permitido localizar 20 defectos diferentes. Muchos de ellos, imperceptibles para los operarios que hacían la tarea anteriormente.

Gracias a esta solución se ha mejorado la calidad de la supervisión y se ha producido un notable ahorro económico.

# CASO DE ÉXITO DE IMPLANTACIÓN DE UN SISTEMA MES: CÓMO REALIZARLO SIN MORIR EN EL INTENTO

EMPRESA TIC: **SOINCON**

CLIENTE: **INNOVA4TOOLS**

PONENTES:

**MIGUEL SIERRA**, GERENTE DE SOINCON

**JAVIER MOYAL**, GERENTE DE INNOVA4TOOLS



[Ver intervención completa](#)



La instalación de un sistema MES de control de la producción en tiempo real fue la solución adoptada para acabar con los problemas de organización y trazabilidad que presentaba Innova4tools.

Después de analizar los requisitos y la capacitación del personal, la implantación de una solución de visual tracking y su integración en el ERP incrementó la eficiencia operativa de la empresa y mejoró su proceso de toma de decisión gracias al acceso a datos actualizados en tiempo real.

# REVOLUCIONANDO LAS COMUNICACIONES EMPRESARIALES: INNOVACIÓN, TECNOLOGÍA Y EFICIENCIA

EMPRESA TIC: **AMBAR TELECOMUNICACIONES**

CLIENTE: **EDP ESPAÑA**

PONENTE:

**ROBERTO GARCÍA**, DIRECTOR GENERAL DE  
AMBAR TELECOMUNICACIONES



[Ver intervención completa](#)



La solución de conectividad para edificios inteligentes realizada en la sede central de EDP en Madrid destaca por su enfoque innovador y original. La propuesta, que integra múltiples tecnologías avanzadas, consiguió una conectividad rápida y fiable no solo para clientes, empleados y visitantes, sino también para todos los dispositivos IoT conectados en el edificio.

Un aspecto que, entre otros beneficios, ha incrementado la movilidad de las personas, mejorado la eficiencia energética y preparado la instalación para futuras innovaciones.

# IRLANDA: PAÍS INVITADO

POWERED BY LIS DATA SOLUTIONS

The stage backdrop is a large digital screen displaying event information. It features the G-Meest logo at the top center, with the tagline 'No solamente de innovación se vive.' Below this, the text reads 'Experiencias en el desarrollo de ecosistemas de innovación y digitalización. La visión de Irlanda'. A moderator profile is shown: 'Modera: Jorge Muyo, Presidente de la Asociación de Emprendedores de Cantabria'. Two speaker profiles are highlighted: 'Leo Tedstone, Experto en Tecnología Empresarial' and 'Patrick Lynch, CEO y fundador de Bluelight'. On the right side, another speaker profile is visible: 'Liam Coyle, Fundador de Simply Pragmatic IA'. The backdrop also includes logos for 'lis data solutions' and 'ICAN'.

CEOE  
CEPYME  
Cantabria | G-Meest

## IRLANDA: PAÍS INVITADO

### PONENTES

## LEE TEDSTONE

EXPERTO EN TECNOLOGÍA Y  
EMPREDIMIENTO

Con años de experiencia como empresario exitoso, experto en el dominio de la industria e inversor, Lee Tedstone es un profesional innovador en desarrollo empresarial con experiencia que incluye liderazgo, ventas, marketing, operaciones, gestión de proyectos, tecnología de la información, contratación en TIC, atención médica, sector energético y sector público. Tiene un Máster en Ingeniería de la Universidad de Queens en Belfast, Irlanda del Norte, y ha estado involucrado en numerosos proyectos de ingeniería durante los últimos 20 años incluyendo gestión de proyectos, ventas y marketing. Lee es un tecnólogo apasionado que actualmente se centra en su experiencia y conocimiento en la evaluación de proyectos y ha dirigido diferentes equipos involucrados en la utilización de tecnología en más de 100 proyectos en todo el mundo, tanto para empresas públicas como privadas.

## MARGARET QUINN

RESPONSABLE DE  
PROYECTOS DE ERNACT

Margaret posee un amplio historial en la gestión de proyectos de implementación de Tecnologías de la Información y la Comunicación complejos e innovadores en los campos de tecnología médica, logística y marketing digital en ERNACT, la red europea para la aplicación y el desarrollo de las tecnologías de la comunicación. Su experiencia incluye 8 años como líder de proyectos en proyectos marco de Investigación, Desarrollo e Innovación de la Unión Europea. Margaret tiene una licenciatura en Matemáticas de la Universidad de Oxford, un MBA de la Open University y un doctorado en Matemáticas Aplicadas de la Universidad de Southampton. Tiene las certificaciones PRINCE2 y PRINCE2 Agile. Anteriormente trabajó para Cirdan Irlanda y empresas de tecnología en Bélgica e Italia. Es una amplia conocedora de los ecosistemas de innovación en la Unión Europea en diversos países y regiones, así como el despliegue de políticas públicas y privadas y de herramientas digitales.

## PATRICK LYNCH

CEO Y FUNDADOR DE  
BIOLEDGER

Patrick Lynch, director ejecutivo y fundador de Bioledger, empresa que gestiona y desarrolla datos digitales, análisis integrados, dispositivos portátiles, servicios de seguridad y estándares de auditoría para productos agrícolas sostenibles, lo que permite a las empresas de biocombustibles realizar los procedimientos diarios necesarios para cumplir con las regulaciones del mercado europeo y reunir a todas las entidades en la cadena de suministro para ofrecer un registro de todo el ciclo de vida de un biocombustible. Bioledger proporciona SAAS (software como servicio) para la trazabilidad y el cumplimiento de la cadena de suministro de biocombustibles para empresas reguladas por la Directiva de energía renovable de la UE y tiene clientes en todo el mundo desde pymes a grandes compañías energéticas. Patrick ha trabajado en los cinco continentes y tiene una amplia visión de la implementación de las herramientas de digitalización en sectores industriales tradicionales.

## LIAM COYLE

FUNDADOR DE SIMPLY  
PRAGMATIC IA

Liam es el fundador de Simply Pragmatic AI, una consultoría de inteligencia artificial centrada en brindar soluciones prácticas y del mundo real a problemas comerciales. Anteriormente, trabajó como ingeniero de inteligencia artificial en Kainos, donde se centró en crear pruebas de conceptos basadas en inteligencia artificial para clientes del sector público del Reino Unido, en áreas como sistemas de recomendación de inteligencia artificial y optimización de la cadena de suministro. Antes de fundar Simply Pragmatic AI, fundó una startup llamada BrandCanvas, una agencia de diseño impulsada por IA. Tiene fuertes vínculos con la Queen's University de Belfast y es formador universitario en Análisis de datos. Liam da charlas periódicamente sobre las aplicaciones prácticas de la IA en diferentes áreas empresariales e industriales y está muy involucrado en el ecosistema de startups de Irlanda.

## IRLANDA: PAÍS INVITADO

MODERADOR

### JORGE MUYO

RESPONSABLE DE DIGITALIZACIÓN,  
INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO EN **CEOE  
CEPYME CANTABRIA**

Jorge Muyo posee una amplia experiencia en la gestión de proyectos europeos relacionados con la innovación, la digitalización y la transferencia de tecnología. Ha trabajado en la Universidad de Valladolid y ha sido director de las áreas de innovación y proyectos europeos en la Cámara de Comercio de Cantabria. Ha ocupado el cargo de director general de Innovación, Desarrollo Tecnológico y Emprendimiento Industrial en el Gobierno de Cantabria durante dos legislaturas, y en la actualidad es el responsable del área de innovación, digitalización y emprendimiento en CEOE CEPYME Cantabria. Ha sido experto evaluador de Proyectos de I+D en diferentes programas Marco de la Unión Europea, en programas de apoyo regional de la OCDE y en convocatorias de I+D del Ministerio de Ciencia e Innovación.



# IRLANDA: PAÍS INVITADO



Ver charla completa

## RESUMEN DE LA CHARLA

En la mesa redonda protagonizada por los expertos irlandeses en C-Meet 2024, se abordaron temas clave sobre innovación, digitalización y el desarrollo de ecosistemas empresariales de interés común para regiones periféricas como son Cantabria e Irlanda.

Uno de los puntos más importantes que se discutieron fue el papel de la **educación y la formación** en la generación de talento local cualificado. Tedstone destacó que en Irlanda se ha priorizado la educación en disciplinas STEM (ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas), lo que ha permitido un alto nivel de graduados en estas áreas, con iniciativas específicas para atraer más mujeres y promover la formación en zonas rurales. Este enfoque ha permitido a Irlanda convertirse en un referente en la preparación de talento tecnológico, y se sugirió que Cantabria podría seguir un camino similar para formar profesionales adaptados a las necesidades del mercado local.

Otro aspecto relevante fue el uso de centros de innovación como hubs para el desarrollo de nuevas tecnologías y la atracción de talento. Margaret Quinn enfatizó el valor de los centros de innovación como puntos de encuentro entre universidades, empresas y startups, facilitando la creación de redes

de colaboración y ofreciendo espacios para la investigación. Estos centros, además de proporcionar infraestructura, actúan como catalizadores para proyectos de colaboración, tanto a nivel local como internacional.

El reto que supone la atracción de talento internacional y el papel que juegan los incentivos gubernamentales en este proceso fue otro de los temas que se debatió en la charla. Irlanda ha logrado atraer talento extranjero gracias a ventajas como su idioma, programas de visado extendido para estudiantes internacionales y una estructura de apoyo empresarial bien desarrollada. Además, la flexibilidad en la concesión de subvenciones y fondos ha sido clave para el crecimiento de startups, lo que ha generado un ecosistema favorable para la innovación.

Por su parte, Patrick Lynch, emprendedor con experiencia en Londres e Irlanda, destacó la importancia de los ecosistemas regionales para el éxito de las startups. En su opinión, las regiones pequeñas ofrecen un entorno más accesible y colaborativo en comparación con grandes ciudades como Dublín o Londres. La proximidad entre empresas, gobiernos locales y centros de investigación facilita el crecimiento de startups y la creación de redes de apoyo. También mencionó que en estos ecosiste-

mas regionales la reputación es clave, y la colaboración entre competidores es común, lo que resulta en beneficios mutuos.

En cuanto a la internacionalización, los expertos coincidieron en que tanto Cantabria como Irlanda deben aprovechar las oportunidades que ofrecen los programas europeos y las redes internacionales de talento. Se mencionaron programas como Horizon 2020 y los fondos Interreg como ejemplos de iniciativas que han permitido a empresas irlandesas acceder a recursos y conocimientos en toda Europa. Estos programas no solo proporcionan financiación, sino que también fomentan la colaboración y el intercambio de experiencias entre regiones.

Finalmente, el grupo discutió sobre el futuro de las tecnologías emergentes, como la inteligencia artificial (IA), el Internet de las Cosas (IoT) y el Big Data. Liam Coyle, fundador de una startup de IA, subrayó que estas tecnologías están avanzando a un ritmo vertiginoso y que, en los próximos años, serán determinantes en la transformación de sectores tradicionales. La adopción de estas tecnologías, combinada con el apoyo institucional, permitirá que regiones como Cantabria e Irlanda se posicionen como polos de innovación y desarrollo tecnológico.



*startup*  
**3X2**  
*challenge*



[Ver evento completo](#)

3x2 Startup Challenge es la mejor oportunidad que existe en Cantabria para ver en acción a nueve destacados representantes del ecosistema nacional de startups. Este evento, impulsado por la Oficina Acelera Pyme de CEOE-CEPYME Cantabria dentro de C-Meet, transformó el escenario del evento en una original velada de boxeo.

Sobre el ring de C-Meet, las buenas ideas y los proyectos revolucionarios fueron mucho más valiosos que los guantes. Las nueve seleccionadas por la organización se dividieron en tres categorías diferentes: Retail & eCommerce; Manufacturing & Industry 5.0; y Turismo & Sostenibilidad. En tan solo dos minutos, cada aspirante trató de convencer al público y al jurado para hacerse con la victoria. Primero en su categoría y posteriormente en el certamen.

Todos los participantes desplegaron su pitch en un contexto que supuso una magnífica oportunidad para incrementar la visibilidad de sus propuestas frente a un público de alto nivel y en un entorno profesional vibrante. Líderes de la industria, empresas involucradas en la innovación abierta y hasta potenciales inversores estuvieron muy pendientes de las evoluciones de cada candidato. Ante el desafío que supone encontrar el apoyo necesario para hacer realidad nuevos proyectos empresariales, eventos como el 3x2 Startup Challenge son un altavoz perfecto.

Además, el certamen ofreció a las startups la oportunidad de establecer conexiones significativas con los principales exponen-

tes del ecosistema empresarial de la región. Del mismo modo, el evento proporcionó una nueva dimensión al networking de C-Meet. Incorporar empresas cuyo denominador común es el componente innovador y su vocación por crecer siempre enriquece los encuentros informales de trabajo entre profesionales y empresas.

El finalista de cada categoría se seleccionó por votación del público. Así, dentro de Manufacturing & Industry 5.0, Manfacter se impuso a Absentix y a Castilla BioLab Pharma; Banbu hizo lo propio con Lendit, y Ar Future en la modalidad “Retail & E-Commerce”; y GoodMood fue la que se llevó el gato al agua frente a North Delta y Vamos Rural en “Turismo & Sostenibilidad”.

Roberto Chapa, director de Proyectos en Marina de Empresas (Lanzadera); Ana Flórez Enciso, responsable de Innovación y Relaciones Institucionales del Territorio Norte de Telefónica España; Fernando López, director de Operaciones en KAI Capital, y Héctor Mata, CEO de Shakers, fueron los integrantes de un jurado que tuvo la difícil tarea de escoger a la startup ganadora del evento.

Finalmente, fue Manfacter la que se alzó con el cinturón de ‘Mejor Startup de C-Meet 2024’ en una final de gran nivel. Banbu y GoodMood completaron el cuadro de honor de un certamen que brilló tanto por su puesta en escena como por la calidad de las empresas participantes.

La vencedora del 3x2 Startup Challenge ganó un viaje a Irlanda, país invitado de

C-Meet 2024, para conocer cómo se ha convertido en uno de los principales líderes de innovación en Europa. Además, recibió un cheque de 2.000 euros para invertir en la plataforma de Shakers y poder trabajar con los mejores perfiles digitales de España.

Por su parte, Banbu consiguió un viaje para aproximarse a Lanzadera, el proyecto de startups que capitanea Juan Roig; mientras que GoodMood se desplazará a Madrid para conocer el Hub de Innovación de Telefónica.

Además, a todos ellos se les ofrecerá un análisis de inversión sobre el potencial de su startup.

El componente inspirador e instructivo del 3x2 Startup Challenge se vio reforzado por la ponencia previa realizada por Héctor Mata. El CEO de Shakers explicó los elementos fundamentales del ADN y el mindset que han impulsado el crecimiento de la empresa hasta ser considerada la startup más escalable de Europa.

Shakers es una empresa de rápido crecimiento, fundada en 2021, que plantea una plataforma tecnológica que conecta freelances con proyectos en grandes empresas. Un modelo que busca adaptarse a los cambios y desafíos del mundo laboral moderno.

Entre otros asuntos, el ponente explicó que el camino para el éxito pasar por tener un mercado muy grande, fundamentar el crecimiento en la tecnología, construir un equipo de profesionales cualificados y con mucha energía y tener acceso a la financiación necesaria.

## FINALISTAS 3X2 CHALLENGE

# MANFACTER

Manfacter es una red de fabricación online en la que se unifica el sector industrial y la Inteligencia Artificial (IA) a través de un software integral. Una plataforma que conecta las necesidades de fabricación con los agentes de producción y que incluye funcionalidades como la generación de presupuestos en tiempo real, simulación logística para empaquetado, asistente virtual técnico inteligente y gestión avanzada de proyectos.

La empresa que dirige Alberto López, CEO y fundador de Manfacter, da respuesta a buena parte de los retos que afectan al sector de la fabricación. Y es que la dependencia de métodos manuales en procesos críticos representa una barrera para muchas empresas. En pro de optimizar procesos, resulta priori-

tario implementar herramientas de digitalización avanzada, específicamente orientadas a industria, automatizando procesos intermedios que favorezcan la fluidez entre fabricantes y clientes.

La propuesta de Manfacter optimiza la cadena de valor del sector a través de la eficiencia y automatización de procesos. La fabricación digitalizada potenciada por IA forma parte del plan estratégico de Manfacter para convertirse en el marketplace de referencia impulsado por IA que conecte fabricantes y clientes globalmente. Actualmente, es la única aplicación disponible a nivel mundial que fusiona generación de presupuestos, asistencia virtual técnica y embalaje inteligente en una sola herramienta.



## FINALISTAS 3X2 CHALLENGE

### BANBU

Banbu es una empresa creada para revolucionar el sector de la cosmética natural.

La entidad que dirige Rodrigo Folgueira ha creado más de 80 fórmulas propias y desarrollado nuevas tecnologías vegetales de fabricación cosmética usando células madre vegetales. Esto les permite producir cosmética Zero waste, waterfree y sin tóxicos.

Al no usar agua en sus productos, Banbu no requiere de envases de plástico, por lo que por cada producto comercializado evitamos entre 2 y 3 envases de plástico. Desde que comenzaron con su actividad, han evitado casi 1 millón de envases de plástico, ahorrado más de medio millón de litros de agua y casi medio millón de kilos de CO<sup>2</sup>.





## FINALISTAS 3X2 CHALLENGE

# GOODMOOD

El objetivo de Virginia Merchán, CEO de GoodMood, es ayudar a las empresas a alcanzar un equilibrio entre rendimiento y bienestar, a través de culturas organizacionales saludables y sostenibles. GoodMood Active Breaks es un proyecto dirigido especialmente a pymes que permite potenciar la productividad, mejorar la experiencia del empleado e intensificar la retención/captación de talento.

Para conseguirlo, utiliza una aplicación que permite a los trabajadores analizar su nivel de fatiga, estrés y salud mental, mediante cuestionarios validados científicamente y dispositivos wearables que monitorizan la salud y la actividad física en tiempo real. Con esa información, se proponen desde pausas activas hasta sesiones de meditación o actividades de ejercicio físico.

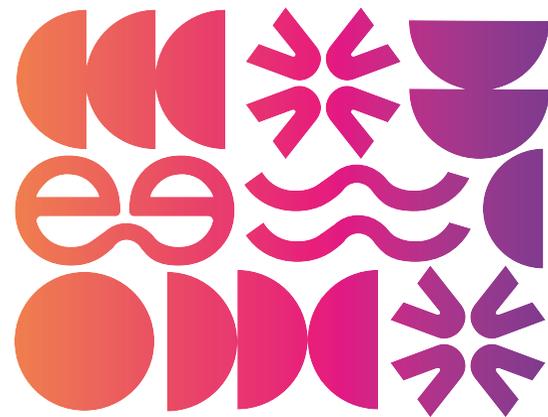
# startup 3X2 challenge

Muchas gracias  
a todos los  
participantes y  
miembros del jurado



# C-TALKS





Los desayunos exclusivos de C-Meet sentaron en la misma mesa a profesionales de diferentes sectores, pero con intereses comunes. Una propuesta exclusiva, a la que únicamente se podía acceder mediante invitación, en la que las cuestiones y los retos sobre innovación y digitalización se discutieron en torno a un café.

La Oficina Acelera PYME es quién promueve esta actividad que trasciende el concepto tradicional de 'desayuno networking'. Así, cada mesa tuvo algunas tarjetas con retos del día a día, desafíos, necesidades, situaciones reales o preguntas, que actuaron como punto de partida para suscitar un entorno en la que las empresas participantes puedan sentirse guiadas, inspiradas o simplemente comprendidas.

En cada una de las mesas de conversación, hubo un líder experto TIC y un colíder integrante de la Red de Talento Cántabro en el Exterior de CEOE-CEPYME

Cantabria. Dos profesionales reputados con una visión clara sobre el valor de la transformación digital, llamados a dinamizar la actividad.

Temas como la aplicación de la IA, la digitalización de procesos, los RRHH desde la captación y formación de las personas, la innovación o las startups generaron conversaciones de alto valor añadido para todos los participantes.

El acto comenzó con una charla protagonizada por Carlos Luzuriaga, COO de NTT Data en Nueva York, y miembro de la Red de Talento Cántabro en el Exterior de CEOE-CEPYME Cantabria.

En su ponencia, habló sobre las oportunidades de digitalización que existen para las empresas de Cantabria y cómo se podrían aplicar esas soluciones que, a menudo suenan tan lejanas, al tejido empresarial regional.

# C-MEET EN LOS MEDIOS

## NOTAS DE PRENSA:

**27/09**

C-Meet gana protagonismo como canalizador de la colaboración público-privada en torno al sector TIC de Cantabria

**26/09**

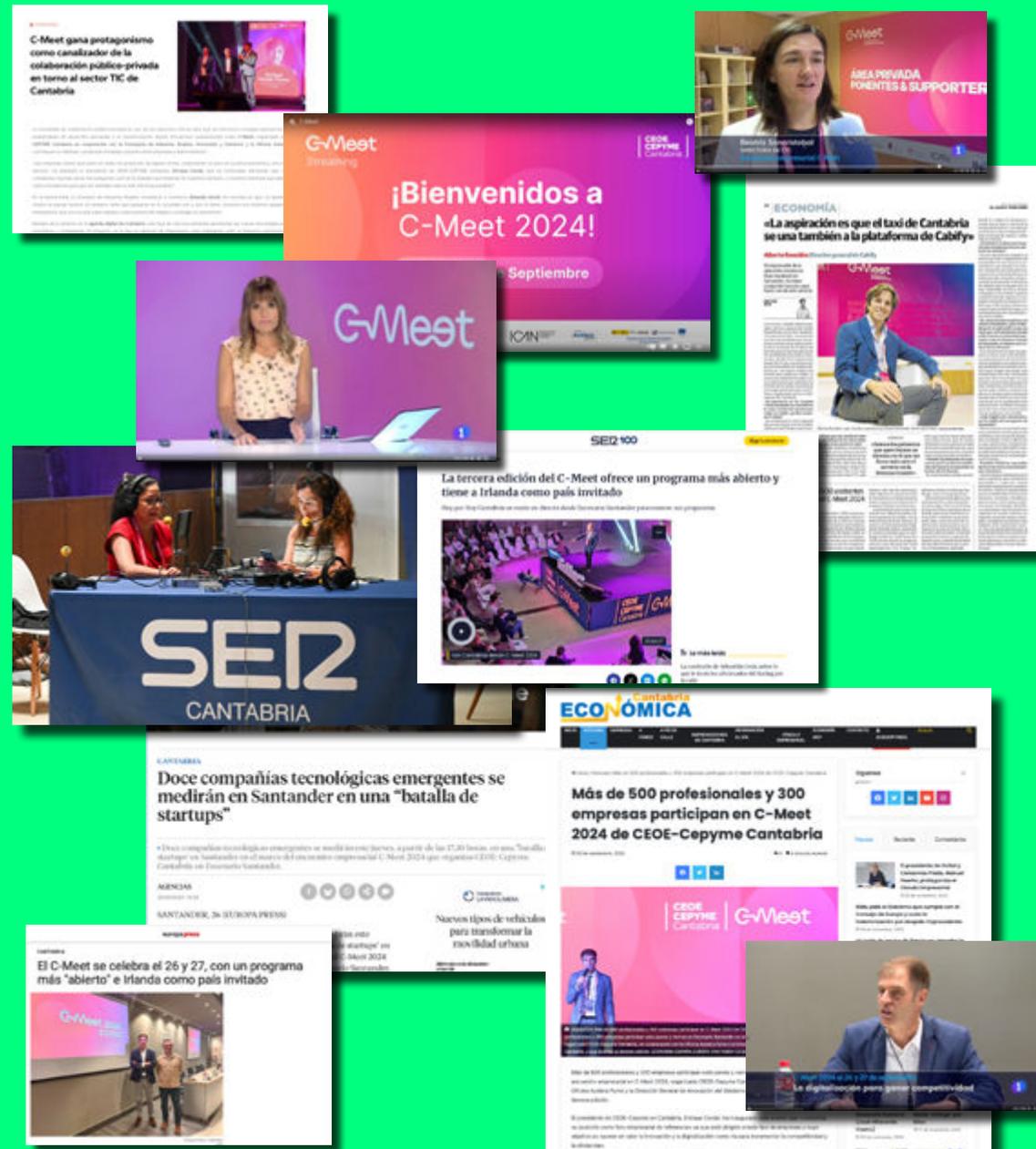
Más de 500 profesionales y 300 empresas acuden a la llamada de C-Meet

**26/09**

Manfacter se impone en el 3x2 Startup Challenge de C-Meet

**05/09**

C-Meet 2024 destaca el valor de la transformación digital para incrementar la competitividad empresarial de Cantabria



## IMPACTOS:

- **Arasti defiende el valor de la transformación digital para incrementar la eficiencia y competitividad industrial.** Gobierno de Cantabria (27/09).
- **Entrevista a Alberto González, de Cabify, con motivo de C-Meet.** El Diario Montañés (27/09).
- **Crónica de C-Meet.** TVE Cantabria (26/09).
- **Especial C-Meet** en SER Cantabria (26/09).
- **La tercera edición del C-Meet ofrece un programa más abierto y tiene a Irlanda como país invitado.** SER Cantabria (26/09).
- **Más de 500 profesionales y 300 empresas participan en C-Meet 2024 de CEOE-Cepyme Cantabria.** Cantabria Económica (26/09).
- **Doce compañías tecnológicas emergentes se medirán en Santander en una “batalla de startups”.** La Vanguardia (26/09).
- **Ocho compañías TIC de Cantabria exponen soluciones tecnológicas reales para empresas en el C-Meet de CEOE.** Bolsamanía (26/09).
- **Ocho compañías TIC de Cantabria exponen soluciones tecnológicas reales para empresas en el C-Meet de CEOE.** Cantabria Económica (26/09).
- **Ocho compañías TIC de Cantabria exponen soluciones tecnológicas reales para empresas en el C-Meet de CEOE.** Merca2 (26/09).
- **Entrevista a Jorge Muyo, responsable de Innovación de CEOE.** Teiba FM (25/09).
- **Presentación de la tercera edición de C-Meet.** TVE Cantabria (06/09).
- **Presentación de C-Meet 2024.** El Diario Montañés (06/09).
- **El C-Meet se celebra el 26 y 27, con un programa más “abierto” e Irlanda como país invitado.** Europa Press (05/09).
- **Presentación de C-Meet.** Crónica de Cantabria (05/09).
- **Presentación de C-Meet.** 24 horas Cantabria (05/09).
- **El C-Meet se celebra el 26 y 27, con un programa más “abierto” e Irlanda como país invitado.** La Vanguardia (05/09).

# VALORACIÓN C-MEETERS

## ¿Qué intervención del programa te ha resultado más interesante?

De las respuestas, se destacan los siguientes puntos clave:

1. Ponencias más valoradas: Telefónica, Cabify, Sebastián Ceria y Estrella Galicia fueron las intervenciones mencionadas con mayor frecuencia.
2. Formatos apreciados: Los asistentes valoraron especialmente algunos MeetWin, el Networking y las luchas de Startups (Challenge).
3. Diversidad de intereses: No hubo un claro ganador, lo que indica que las distintas ponencias lograron captar la atención de la audiencia de manera variada.
4. Buen nivel de organización: Varios comentarios resaltan la buena organización y el formato del evento.

## ¿Qué temática te gustaría ver en la cuarta edición de C-Meet?

De las respuestas se destacan las siguientes conclusiones:

1. Interés en Inteligencia Artificial (IA): La IA es el tema más recurrente, con solicitudes de casos prácticos aplicados en diferentes industrias.
2. Ciberseguridad y Blockchain: También son temas tecnológicos mencionados por varios asistentes.
3. Sostenibilidad: Se propone incluir experiencias sobre sostenibilidad y cómo empresas locales están avanzando en este ámbito.
4. Casos prácticos y demostraciones: Se pide un enfoque más práctico con casos de uso reales, especialmente en micropymes y sectores como la industria y el sector primario.
5. Innovación tecnológica: Además de IA, hay interés en nuevas tecnologías como IoT, robótica móvil y sistemas de intralogística basados en tecnología 4.0.

## Resultados Cuantitativos

Promedio de Valoración (1-5)

### Organización del Evento

Atención del personal		4,9
Desarrollo		4,6
Inscripciones		4,8
Interés de los ponentes		4,6
Puesta en escena		4,7

### Valoración Formatos C-Meet

3x2 Startup Challenge		4,2
C-Talks (sólo participantes)		4,3
MeetWin		4,2
Mesa redonda Irlanda		3,9
Ponencias		4,5

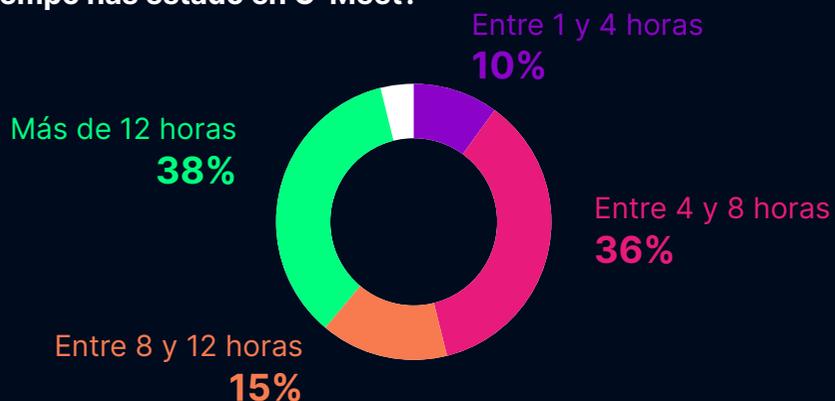
### Afirmaciones sobre el impacto del C-Meet

C-Meet es una fuente de inspiración para empresas no tecnológicas		4,6
C-Meet me ha ayudado a aprender sobre innovación y digitalización		4,4
C-Meet me ha servido para ampliar mi red de contactos		4,1
En general, C-Meet ha respondido a mis expectativas		4,5
He conocido casos de éxito reales que podría replicar en mi empresa		3,8

## Resultados Cuantitativos

Porcentaje (%)

### ¿Cuánto tiempo has estado en C-Meet?



### ¿Cómo has conocido C-Meet?



# NUESTRO AGRADECIMIENTO A TODOS LOS COLABORADORES DEL C-MEET

## SUPPORTERS



## TECH PARTNERS



## SERVICE SUPPORTERS



## PARTNER DIGITAL



Fondo Europeo de Desarrollo Regional  
"Europa se siente"

**Borja García.** CEO TrowelAPP Construction Software  
*“La digitalización es totalmente necesaria y más en el mundo en el que vivimos que está extremadamente conectado. Entonces, nosotros siempre decimos que digitalizar es obligatorio y que tienes que encontrar el partner que, no solo te ponga ese producto o esa herramienta, sino que te dé la mano y te ayude a recorrer el camino.”*

**Carlos Luzuriaga.** COO de NTT Data en Nueva York  
*“Yo en realidad nunca he trabajado en Cantabria, por lo que tener la oportunidad de sentarme como estaba en la mesa con empresarios de Cantabria y conocer un poco más la realidad industrial de aquí ha sido muy enriquecedor.”*

*Uno de los temas que más preocupaba es la gestión del cambio y yo creo que eso es algo universal. Las personas tenemos una resistencia al cambio ante una implantación tecnológica. ¿Y cómo gestionamos eso? Al final, yo creo que la conclusión es que la tecnología va de personas.”*



**Patricia González.** Directora RRHH Ingram Micro  
*“Ha sido una actividad muy interesante porque hemos podido compartir vivencias, retos y challenges que nos encontramos en el día a día con empresas ajenas al ámbito digital. Hemos visto como ellos lo solventan, cómo lo solventamos nosotros, absorber ideas, coger ideas para resolver a futuro.”*

**Montse Trueba.** Gerente ACIPAN  
*“La digitalización es necesaria, es importante y cuesta muchísimo el cambio. Nosotros hemos destacado la importancia de que en la empresa o en los sectores haya alguien que tire, que crea en ese proyecto y que vaya haciendo el tejido de personas necesario para sumarse a la iniciativa.”*



# 5 CONCLUSIONES SOBRE C-MEET 2024

## **Consolidación como referente empresarial:**

C-Meet 2024 se ha consolidado como el principal evento empresarial de Cantabria, reuniendo a líderes de todo tipo de sectores, startups y empresas. La asistencia y participación activa de todos los implicados confirmaron el interés creciente en integrar las soluciones de innovación y digitalización como palancas claves para potenciar la competitividad empresarial.

## **Colaboración público-privada en acción:**

A lo largo del evento, quedó patente la importancia de la colaboración entre las instituciones públicas y las empresas privadas. Las intervenciones de los expertos mostraron cómo este tipo de sinergias son fundamentales para impulsar el crecimiento regional, permitiendo que Cantabria siga avanzando en su transformación digital y en la mejora de su tejido empresarial.

## **Innovación y digitalización accesible:**

Las ponencias y MeetWin de C-Meet 2024 subrayaron que la innovación no solo es para las grandes corporaciones, sino que también es accesible y necesaria para las pequeñas y medianas empresas. Se compartieron casos de éxito reales que demostraron cómo aplicar tecnologías como la inteligencia artificial, el big data y el IoT de manera efectiva, mejorando procesos y optimizando recursos. Soluciones ya en funcionamiento con capacidad para inspirar nuevos procesos y estimular el cambio.

## **Protagonismo del talento local:**

La visibilización del talento cántabro, tanto en las startups que compitieron en el 3x2 Startup Challenge como en las empresas locales que presentaron sus innovaciones en los MeetWin, es uno de los pilares que caracterizan a C-Meet. Estos espacios permitieron mostrar el potencial de Cantabria para desarrollar y aplicar soluciones tecnológicas a nivel local e internacional. Asimismo, se convirtieron en un gran escaparate para todos aquellos que no sepan por dónde comenzar la transformación digital de sus empresas.

## **Fomento del networking y las alianzas estratégicas:**

C-Meet 2024 destacó como un espacio clave para generar nuevas conexiones entre empresas de cualquier sector. Edición tras edición, se adapta el espacio y el formato para favorecer el encuentro. Las oportunidades de networking, como los desayunos C-Talks y los espacios de encuentro informales, permitieron a los asistentes compartir experiencias, identificar sinergias y establecer alianzas estratégicas que podrán impulsar proyectos de colaboración y desarrollo a futuro.



CEOE  
CEPYME  
Cantabria

G-Meest

No hablamos de  
innovación, la vivimos.

# MEMORIA 2024

Cantabria  
EMPRESARIAL

ICAN  
Especialización  
Inteligente de  
Cantabria

  
GOBIERNO  
de  
CANTABRIA  
CONSEJERÍA DE INDUSTRIA, EMPLEO,  
INNOVACIÓN Y COMERCIO

  
AÑO JUBILAR  
LEBANIEGO  
2023·2024

OFICINA  
**Acelera**  
pyme

  
GOBIERNO  
DE ESPAÑA  
MINISTERIO  
DE ECONOMÍA,  
INDUSTRIA,  
TURISMO Y  
COMERCIO

red.es

 Fondos Europeos

  
Financiado por  
la Unión Europea

Fondo Europeo de Desarrollo Regional  
"Europa se siente"