



INNOVACIÓN | SOLUCIONES

# El ingenio de dar en la diana de un problema

La inspiración puede llegar para **resolver un problema** muy concreto dentro de un sector amplio como la salud o el 'fintech' y, en otras ocasiones, da de lleno en una cuestión específica como la alimentación de un bebé o las 'fake news'

M<sup>a</sup> José G. Serranillos. Madrid

Dar en la diana. Es una expresión con tintes de la mitología romana que trae al presente a la diosa de la caza y su pericia con el arco y las flechas. Una habilidad que se puede trasladar al ámbito innovador para hablar de aquellos emprendedores que detectan una necesidad muy concreta y le ponen solución.

Existe un amplio abanico de necesidades no cubiertas en las que se puede innovar. Sólo hay que saber verlas, observando alrededor, en el día a día, en el caso de alguien cercano o, incluso, dentro de uno de esos ámbitos generales como la salud, el *proptech* o la educación en los que se está innovando mucho y se han resuelto necesidades, pero que aún quedan muchas por cubrir.

En la salud se enfoca **BHV Partners**, un *venture builder* especializado en *start up* en etapas tempranas con soluciones innovadoras en salud para necesidades no resueltas. Una de las firmas que impulsa es **Adan Medical**, con unos innovadores dispositivos para responder a reacciones alérgicas graves. Con este desarrollo se pueden evitar posibles muertes, especialmente en pacientes infantiles que se encuentran en el colegio. Otra de las firmas apoyadas es **Biel Glasses**, con unas gafas inteligentes para personas con baja visión, que funcionan con una combinación de visión 3D, inteligencia artificial y realidad virtual.

BHV Partners cuenta con un equipo de 50 personas en varios países y



**CONEXIÓN A MEDIDA** Conectar a trabajadores y 'freelance' con empresas que lo necesitan. Esta es la idea en la que se basa **Shakers**, una plataforma online fundada en 2019 por Adrián de Pedro, Jaime Castillo y Héctor Mata. La compañía ha cerrado recientemente su primera ronda de financiación (800.000 euros), liderada por Clave Capital, para seguir mejorando la herramienta. "Creemos que el futuro del mercado laboral pasa por un entorno más líquido. Cada vez vamos a ver menos organizaciones gigantes y más equipos super especializados, conectándose entre ellos bajo demanda", señala Héctor Mata.

fue creado por cuatro emprendedores con larga trayectoria en la innovación, en la empresa y en la salud. "Aunque se ha avanzado enormemente en innovación sanitaria, quedan muchas necesidades por cubrir", recuerda Marta Princep, una de las fundadoras de esta compañía.

"Las enfermedades raras, las crónicas y el cáncer infantil -hay más de 60 tipos- son campos en los que la innovación y la tecnología tienen aún mucho que aportar".

En el sector *proptech* ha encontrado su particular hueco **MINIcasas-Barcelona.com**, dedicada a la com-

ercialización, al diseño y la edificación de viviendas modulares de ladrillo. La compañía, creada por los arquitectos **Mónica Fernández** y **Agustín Góngora** da una respuesta a la escasez de espacio para levantar nuevas casas, con una propuesta muy económica basada en la fórmu-

la *Triple 60*: 60 metros cuadrados de superficie, entrega en 60 días y con un precio de 60.000 euros. "Nuestro compromiso real es de entrega del proyecto llave en mano en el plazo establecido", asegura Agustín Góngora. "Nuestras *MINIcasas* se hacen siguiendo un sistema constructivo tradicional basado en técnicas artesanas que transmiten originalidad. Son de ladrillo, materiales sostenibles de kilómetro 0, respetuosas con el medio ambiente y siguiendo criterios de eficiencia energética".

El mundo del bebé sirvió de inspiración a **Marta Galarreta** y **Elena Toledano** para montar **Roots Mindfoodness**, una firma dirigida a alimentar a los niños más pequeños de forma personalizada según su edad y necesidad nutricional. Todas las recetas se elaboran con ingredientes ecológicos en una fábrica situada en Valladolid y los pedidos se envían de forma online.

Velar por la reputación online de sus clientes es el cometido de **Remove**, un proyecto liderado por **Alejandro Abascal** y **Borja Martín de la Torre**. "A través de una tecnología propia ayudamos a los clientes, ya sean empresas o personas físicas, a eliminar enlaces en Google que deriven a contenido que no desean sea público", detallan estos emprendedores. Puede ser, explican, desde *fake news*, pasando por información personal que atente contra el derecho a la intimidad, o algún dato obsoleto.



Equipo de **GuruCall**, plataforma que conecta gurús de los negocios con personas.

## Un gurú de los negocios a su disposición

**GuruCall** cuenta ya con 80 figuras de distintos sectores que están a disposición de quien quiera escuchar su experiencia en el mundo de los negocios o en la gestión de sus compañías. "Comparten su día a día, lo que han aprendido, los problemas a los que se han enfrentado y cómo los han resuelto", explica José Manuel Peral, uno de los fundadores de esta plataforma, que conecta profesionales de los negocios o de otros ámbitos con personas. Para principios del año 2022 prevén tener a un centenar de empresarios de España y Latinoamérica. Uno de los últimos en incorporarse a la plataforma ha sido Carlos Blanco, inversor en 'start up' y fundador de Encomenda y Nuclio, quien pone su experiencia a

disposición de futuros emprendedores. En **GuruCall** se puede encontrar al chef Dani García, al exlíder de Ciudadanos y presidente de Martínez-Echevarría Abogados Albert Rivera o a Dimas Gimeno, expresidente de El Corte Inglés. "Les editamos un vídeo de presentación, y cuando alguien elige con quién quiere hablar se organiza una videollamada, individual para que charlen entre ellos, o abierta para que se conecte más gente interesada. "La idea surgió para hacer accesible y sin intermediarios estos profesionales, que ya vienen ofreciendo asesoramiento o 'mentoring' a gente que se lo pide", explica Peral. La compañía ya ha captado dos millones de euros de financiación.



Vanesa y Andrea Enríquez son fundadoras de Kidalos.

## El 'Netflix' de los juguetes

Fundada por las hermanas gemelas Vanesa y Andrea Enríquez, **Kidalos** viene a ser algo así como un Netflix de los juguetes. Ante la cantidad de juguetes que tienen hoy en día los niños, estas emprendedoras lo vieron claro: tener un espacio donde las familias pueden alquilar estos artículos sin necesidad de comprarlos, y así fomentar la economía circular. "Evitan su acumulación en casa, y pueden desprenderse de los que ya no utilizan, lo que supone un

gran ahorro de tiempo, espacio y dinero", explican las empresarias. En el 72% de los casos la vida útil de un nuevo juguete es de entre una semana y 3 meses. Después de este tiempo cae en el olvido, acumulándose en casa, o la familia ha de ocuparse personalmente de su reventa. Con la fórmula de suscripción de 10,90 euros al mes se seleccionan dos juguetes del catálogo, que se envían a casa para que los niños los usen por los días deseados.

## Una 'app' para no olvidar la pastilla

Hay gigantes como Huawei capaces de detectar talento entre jóvenes universitarios. Es el caso de Víctor Pérez, un estudiante que se graduará en ingeniería informática el próximo año, y en quien la compañía tecnológica china se ha fijado gracias a su 'app' **Clover**. "Lleva el control de tu medicación por ti. Le indicas qué tratamiento sigues, escribes el tamaño del *blister*, la dosis y cuándo tomarla. Y te olvidas. Cuando sea la hora de tomar la pastilla manda una notificación al teléfono o al reloj inteligente para que la tomes", explica este emprendedor. Acaba de ser reconocido con el premio de estudiante honorífico en un concurso europeo organizado por Huawei, con 500 participantes, por la utilidad de esta solu-



Víctor Pérez, creador de la 'app' Clover.

ción y por su impacto social, al poder ayudar a tanta gente en el recordatorio de su medicación, especialmente a las personas mayores. El galardón incluye 5.000 euros por parte de Huawei que Pérez destinará a introducir mejoras y actualizaciones en Clover, disponible para Android.



Nicolás Domínguez fundó GalactIQ, junto a John Ordovás.

## Las disciplinas STEM son el foco

Hace unos años Nicolás Domínguez y John Ordovás detectaron una gran carencia de enseñanzas STEM (siglas en inglés de ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas) en Holanda, el país donde residen. "Empezamos a ver qué herramientas podrían ayudar a enseñar conceptos de programación, robótica, tecnología o matemáticas a alumnos de primaria de los colegios", relata Domínguez. Diseñaron una metodología que fuera didáctica y, a la vez, basada en la repetición de conceptos para que resultara más sencillo su aprendizaje en niños en edades tempranas. Aquel proyecto derivó en **GalactIQ**, una plataforma en la que no sólo enseñan estas disciplinas a

los alumnos, sino también a los profesores. "Es una herramienta híbrida que precisa de la colaboración del profesorado para educar en estas disciplinas". Después de probar esta herramienta en diversos colegios de Holanda -"con muy buenos resultados"-, quieren dar a conocerla en el ámbito educativo español. "Estamos presentando la plataforma a colegios públicos, privados y concertados. La idea es que en 2022 un centenar de centros usen esta solución", prevé este emprendedor. Las perspectivas son halagüeñas: "Hay mucho más interés en los colegios españoles por las disciplinas STEM que las que hemos visto en los holandeses".

## Un profesor de inglés cuando quiera

Clases de inglés por teléfono con profesores nativos en cualquier lugar y momento. Es la idea de negocio de **Ringteacher**, una plataforma lanzada por David Bastida que ya usan 2.000 personas que emplean su móvil para aprender inglés. Sólo deben acordar la cita, quedar con el profesor y empezar a hablar. Se trata del nuevo proyecto de este emprendedor tras vender su anterior compañía, dedicada a las clases presenciales de inglés. "Vimos que la gente pedía más videollamadas para las sesiones, algo que se acrecentó con el confinamiento", explica Bastida. "Decidimos enfocarnos en las clases telefónicas y así nació Ringteacher un poco antes del confinamiento", relata. Es una modalidad de aprendizaje idónea tanto para

entornos urbanitas, en los que la gente tiene poco tiempo para ir a una academia, como para zonas rurales, en las que apenas hay centros ni profesores de inglés. Una vez realizada la prueba de nivel, los alumnos empiezan sus clases, que pagan en bonos a partir de 28 euros al mes.



David Bastida, fundador de Ringteacher.

## La reinención de la oficina bancaria

Las miles de oficinas bancarias cerradas en España por la reconversión de las entidades financieras pueden tener una segunda vida gracias al modelo 'house flipping' de **Re-Aviva**, un proyecto puesto en marcha por Ildelfonso Muelas hace cuatro años en Madrid. "Nuestra estrategia se basa en la transformación de activos inmobiliarios en zonas urbanas de las grandes capitales españolas -de momento, en Madrid dentro de la M30-, que han perdido valor para su uso original", explica este emprendedor. El objetivo de Re-Aviva es recuperar estos locales a través del cambio de uso original a residencial para vender después los inmuebles una vez reformados, convertidos en viviendas de diseño para uso particular o como inversión destinada al alquiler resi-



Equipo de Re-Aviva, compañía fundada por Ildelfonso Muelas.

dencial. Además de oficinas bancarias, la compañía se enfoca en transformar pequeños comercios de barrio que llevan tiempo cerrados. Como explica Muelas, "nos dedicamos al reciclaje urbano; en eso radica nuestra diferenciación respecto a la promoción tradicional. Rescatamos inmuebles interesantes desde el punto de vista arquitectónico".