

WINE INNOVATION SUMMIT 2026

BRIEF DE PONENTES – PANEL 4

 16:30 – 17:15





INVERSIÓN, NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO , COMPRAS Y
ESCALADO


Eje estratégico:

IA aplicada · Escalabilidad · Inversión · Compra tecnológica · Innovación abierta

OBJETIVO DEL PANEL

Aterrizar cómo las soluciones de IA pasan de piloto a negocio real en el sector vitivinícola:

-  Qué proyectos ya están funcionando en España con impacto global
-  Cómo escalar soluciones (de piloto a contrato)
-  Qué buscan inversores y compradores (bodegas)
-  Cómo construir modelos de colaboración efectivos

 No discurso startup. Realidad de mercado, inversión y ejecución.

CONTENIDOS CLAVE

- Casos reales en España con proyección internacional
- Qué busca el inversor (tracción, datos, escalabilidad)
- Spin-offs universitarias y transferencia tecnológica
- Cómo estructurar pilotos (POC → contrato)
- Modelos de compra en bodegas
- Colaboración bodega–startup (open innovation)



FORMATO

- Introducción (moderador): 3 min
- Intervenciones: 10–15 min
- Debate + Q&A



MODERADOR

Juan Francisco Delgado
Presidente – Fundación INTEC



PONENTES

- **Samuel López**
CEO – Plantae
👉 Enfoque: tecnología aplicada + escalado real en campo
- **Pablo García**
Universidad de Extremadura
👉 Enfoque: IA, calidad y transferencia universidad–empresa
- **Lara Neira**
CEO – Nigal
👉 Enfoque: startup, producto y crecimiento internacional



GUÍA PARA PRESENTACIONES


- ✓ 5–7 diapositivas máximo
- ✓ 1 vídeo opcional (≤ 1 min)
- ✓ Explicar cómo se ha vendido / implementado la solución
- ✓ Mostrar resultados reales (ROI, eficiencia, contratos)

👉 Enviar presentación con antelación para precarga

AUDIENCIA

- Inversores y fondos
- Directivos de bodegas
- Startups agrotech / AI
- Universidades y centros tecnológicos
- Técnicos y responsables de innovación

MENSAJE CLAVE A TRANSMITIR

 La innovación no es piloto:

ES CONTRATO, ESCALA Y MERCADO


- El valor está en la adopción
- El reto es vender, no solo desarrollar
- La colaboración es clave para escalar

PREGUNTA GUÍA DEL PANEL

¿Qué necesita hoy una solución de IA para pasar de piloto a contrato en una bodega?

CONTEXTO WIS 2026

- Hub internacional de innovación vitivinícola
- Conexión directa con startups, inversores y bodegas
- Sinergia con el Salón del Vino y la Aceituna

 Objetivo: acelerar la adopción real de tecnología en el sector