

Economía

Akaio y el dilema: ¿2.400 ideas por 50.000 euros o una sola idea por un millón?

Fundada por españoles, la 'startup' recurre a la IA para acelerar la innovación empresarial y conectar al cliente con aliados



Equipo de Akaio.



Fede Durán

Publicado: 14/11/2025 • 05:30

Actualizado: 14/11/2025 • 05:35

Akaio es fruto del trabajo de **Juan Manuel Gutiérrez** (CEO), su hijo **Alejandro Gutiérrez** (responsable de IA) y **Hitendra Patel**, creador en su día de las baterías de litio introducidas en el mercado por Motorola. Juntos han moldeado una plataforma SaaS (*software as a service*, *software como servicio*) capaz de generar ideas en torno a la innovación, en cualquier vertical y país y en cualquier idioma. Lo que McKinsey haría por un millón de euros, aquí se plasma a cambio de una tarifa media anual de 50.000. «¿Qué preferirías? Pagar por una propuesta perfectamente

construida —que es lo que hace una consultora premium como McKinsey— pero que puede quedar desfasada en un mes o tener mañana sobre la mesa 2.000 ideas con 2.000 casos de negocio?», plantea el CEO.

El *software* funciona, claro, propulsado por **inteligencia artificial**, y la experiencia de usuario se articula en torno a cinco módulos: la compañía-cliente (donde se ve la cadena de valor y la competencia), las tendencias globales y por sectores, los escenarios de futuro (presentados como si fuesen, por ejemplo, artículos del *Wall Street Journal*), las oportunidades de innovación (núcleo de la propuesta de valor) y los socios con los que plasmar esos proyectos. Se trata de una interfaz bien diseñada, dinámica e intuitiva.

La *startup* quema aún sus primeras fases de vida. Funciona desde finales de 2023, su sede está en EEUU, dispone de **oficinas en Boston, Madrid y Riad**, suma 14 clientes y ha recaudado tres millones de euros en dos años. Esa misma cantidad pretende levantar en la siguiente ronda. «Vamos a ser una empresa de 200 millones de euros. Tres veces nos han ofrecido ya comprar la compañía por 32 millones y las tres veces hemos dicho que no, pero está claro que cuando tengamos 100 clientes, somos carne de cañón para un *exit*», asegura el CEO. «Piénsalo. Netflix y Spotify han funcionado no por las series y la música, que ya estaban ahí desde antes de que existieran, sino porque nos han hecho la vida más fácil. Con la innovación ocurre algo similar: nosotros la hemos hecho más rápida y efectiva».

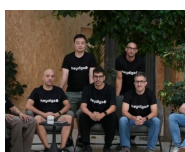


¿Es bueno que los fondos de inversión colonicen las empresas?

Fede Durán

En alrededor de una hora, Akaio es capaz de procesar hasta 2.400 ideas. Lo hace nutriéndose de **bases de datos públicas y privadas** que incluyen información sobre productos, competencias, personas y compañías (hay 1,5 millones registradas en este supersilo). Los consultores especializados en innovación a los que se ha enseñado la herramienta se muestran, según Gutiérrez, concluyentes. «Admiten que el 80% de las ideas que generamos son tan buenas o mejores que las que sugieren ellos. No estamos preparados para el impacto que verdaderamente supone la IA». Alejandro Gutiérrez añade: «No podemos garantizar que no haya alucinaciones de vez en cuando, pero nuestros algoritmos están entrenados para afinar al máximo».

El propósito último es que la compañía que paga por este SaaS halle su propio océano azul, es decir, un nicho de mercado inexplorado donde llegar y golpear primero. La IA lo da casi todo muy masticado —modelo de negocio, política de precios, geografía, canal de ventas—, agrupa sus ideas por clústeres y dice si la que eligen pueden materializar por su cuenta o si necesitan un aliado. Si el emparejamiento es necesario, habilita un listado de empresas y personas con sus contactos.



Los fundadores de Tuenti y JobandTalent lanzan una 'startup' que combina IA y voz

THE OBJECTIVE

Entre los socios de Akaio destaca **Telefónica**, que recurre a la plataforma para animar la innovación interna, fomentarla entre las 2.000 firmas a las que asesora e incluso venderla a terceros. La *startup* también es proveedora de la **Comisión Europea**, trabaja con **Banco Santander** y tiene clientes en EEUU, Brasil, Marruecos, Colombia, Arabia Saudí y Malasia.



Fede Durán

Fede Durán es periodista y escritor. Ha trabajado en los principales medios de prensa escrita de España, fue el columnista más joven... [Ver más](#)

¿Te ha gustado este artículo? ¡[Apóyanos aquí!](#)!