

---

Sexta Sesión de la Asamblea de la Alianza Solar Internacional

1 de octubre de 2023

31 de octubre de 2023

Nueva Delhi, República de la India

---

*Punto 19 del orden del día*

### Novedades sobre *SolarX Startup Challenge* de la ASI

#### Resumen

Este documento presenta una actualización de la primera edición del *SolarX Startup Challenge*.

La Secretaría de la ASI, en colaboración con *Invest India*, lanzó la primera edición del *SolarX Startup Challenge* para buscar soluciones innovadoras mediante crowdsourcing a algunos de los retos persistentes que impiden el crecimiento del ecosistema de la energía solar en la región de África.

---

## Novedades sobre *SolarX Startup Challenge* de la ASI

### Antecedentes

1. La Segunda Sesión de la Asamblea de la Alianza Solar Internacional (ASI) aprobó la propuesta de *SolarX Startup Challenge* contenida en el documento de trabajo ISA/FC.01/WD.08. La Quinta Sesión de la Asamblea de la ASI aprobó destinar 600.000 USD a la primera edición del *SolarX Startup Challenge* para África. La Sesión de la Asamblea también aprobó la asociación con Invest India y otros socios regionales, incluidos WAIPA y GOGLA, en el documento de trabajo ISA/A.05/WD.15.
2. El SolarX Startup Challenge busca soluciones locales innovadoras, rentables y escalables para movilizar inversiones para la energía solar en los países miembros de la ASI. La iniciativa fomenta un triple beneficio: promover el sector de la energía solar, reducir la brecha de la crisis energética e impulsar el ecosistema de startups solares.

### B. Actualización del progreso

1. **Lanzamiento:** La ASI, en colaboración con Invest India, lanzó la primera edición del "SolarX Startup Challenge" en la COP27 el 10 de noviembre de 2022 en Sharm-el-Sheikh, Egipto, para impulsar a los emprendedores y a los startups del sector de la energía solar en la región africana. Se había formado una Secretaría del Programa, que incluía a la ASI y a Invest India, para dirigir el programa. Se habían firmado acuerdos con socios, entre ellos Invest India y otras agencias como la Asociación Mundial de Agencias de Promoción de la Inversión (WAIPA), la Asociación Global para la Industria de la Energía Solar Fuera de Red (GOGLA), etc. Los socios han sido elegidos en función de sus intereses regionales y de su potencial para financiar ideas de éxito.
2. **Convocatoria de candidaturas:** La página web de la "[Convocatoria de candidaturas](#)" se inició digitalmente a través de las páginas web de la ASI y de Invest India, invitando a presentar candidaturas hasta el 31 de marzo de 2023.
3. **Solicitudes recibidas en el marco de Challenge:** La primera etapa africana del concurso ha recibido una notable respuesta de empresas emergentes de toda África y más allá. Con más de 180 solicitudes recibidas de una diversa gama de países como Botsuana, Burundi, Camerún, Congo, Costa de Marfil, Egipto, Etiopía, Francia, Ghana, India, Israel, Kenia, Mauricio, Mozambique, Namibia, Nigeria, Ruanda, Sierra Leona, Somalia, Sudáfrica, Tanzania, Togo, Túnez, Uganda, Reino Unido, Estados Unidos de América, Zambia y Zimbabue (28 países), el concurso se ha hecho verdaderamente global en su alcance e impacto. Las innovaciones recibidas son tan diversas como emocionantes. Los startups han presentado un impresionante abanico de soluciones innovadoras que cubren un amplio espectro de aplicaciones en el espacio de la energía solar. Estas innovaciones incluyen aplicaciones solares fuera de la red, uso productivo de la tecnología solar como Agri PV, sistemas solares en tejados, cocina solar, e-movilidad, hidrógeno verde y software y soluciones solares basadas en IA, entre otras. Estas soluciones se han diseñado para abordar algunos de los problemas más persistentes a los que se enfrenta el sector de la energía solar africano, como el acceso a una energía limpia fiable y asequible, la necesidad de reducir las emisiones de carbono y la promoción de la sostenibilidad en el sector energético. Lo que

resulta verdaderamente inspirador es el hecho de que estas soluciones innovadoras hayan surgido de empresas emergentes en todo el continente africano y más allá, destacando el tremendo talento y potencial que existe en la región (folleto adjunto).

4. **Formación de Comités para la Evaluación:** Se constituyó un Comité de Evaluación de Alto Nivel<sup>1</sup> presidido por el director general de la ASI para revisar, evaluar y seleccionar las solicitudes en el marco de este Challenge según las directrices aprobadas por la Quinta Sesión de la Asamblea de la ASI. Se constituyó un Comité Operativo para supervisar las tareas cotidianas asociadas al Challenge, como el seguimiento y la supervisión de las solicitudes, la organización de actividades de desarrollo de capacidades y la realización de programas de divulgación, formado por un miembro superior y un asociado de cada organización socia. Su principal responsabilidad es garantizar que el Challenge funcione sin problemas y con eficacia. El comité ha examinado y evaluado cada una de las propuestas, prestando especial atención a los puntos fuertes y débiles de cada una, para seleccionar aquellas con mayor potencial de éxito y posterior ampliación.
5. **El proceso de evaluación y preselección** para todas las solicitudes recibidas en el marco de la edición de este año del *SolarX Startup Challenge* finalizó en junio de 2023. Tras un riguroso proceso de evaluación, se identificaron las 20 mejores startups ganadoras (**Anexo II**).
6. **Apoyo financiero para el *SolarX Startup Challenge*:** La Secretaría de la ASI recibió compromisos de financiación por valor de 600.000 USD de la *Children's Investment Fund Foundation* (CIFF) para la primera edición del *SolarX Startup Challenge*. La ASI ha conseguido financiación para la segunda edición del *SolarX Startup Challenge* por valor de 1 millón de dólares para Asia-Pacífico de la Fundación Sequoia.
7. **Anuncio de los ganadores:** Los ganadores fueron declarados en julio de 2023 durante una ceremonia de entrega de premios celebrada al margen de un evento del G20 en Goa, India. Las soluciones ganadoras fueron premiadas a través de dos modalidades:
  - a. **Subvención en metálico** - La ASI ha concedido premios en metálico de 15.000 USD cada uno a los 20 ganadores.
  - b. **Apoyo a la aceleración** - El primer taller de aceleración se celebró en Kigali, Ruanda, el 2 de septiembre de 2023, y todos los startups asistieron a las sesiones para la gestión de la marca y el acceso a la financiación. Están previstas sesiones virtuales y otras dos sesiones presenciales en Ghana (29 de septiembre de 2023) y Etiopía en octubre de 2023.
8. **Como parte de la difusión de la información, se están tomando las siguientes medidas para llegar a los medios de comunicación:**
  - a. Colaterales: Vídeo SolarX, folleto de los premios SolarX y folleto de mesa de café
  - b. Se preparó un vídeo en el que se destacaba el *SolarX Startup Challenge*, el proceso y los ganadores, que se proyectó en el evento de anuncio de los ganadores en Goa. El mismo vídeo se publicará en varios sitios web y se reproducirá en eventos internacionales. El folleto de mesa de café se lanzará durante la COP28.
  - c. Divulgación en los medios de comunicación: La difusión en los medios de comunicación se está realizando a través de comunicados de prensa e interacciones con los medios en África.

---

<sup>1</sup> el Comité de Evaluación también se denomina Comité Directivo

### C. Próximos pasos

1. Las 20 innovaciones identificadas en el Challenge serán llevadas de la mano por la ASI, Invest India y otros socios de apoyo para una aplicación más amplia a través de los programas de apoyo de mentores, programas de conexión de inversores y programas de acceso al mercado. Estos programas se impartirán virtual y físicamente para garantizar el alcance a todos los finalistas a partir del tercer trimestre mediante un amplio programa de aceleración.
2. **La iniciativa ha reunido a unas 180+ startups de todos los segmentos solares africanos en 2022-23. Con el éxito de la primera etapa del *SolarX Startup Challenge* de la ASI, la Secretaría de la ASI propone lanzar la segunda edición del Challenge para la región de Asia y el Pacífico. La Secretaría solicita la aprobación de la Asamblea de la ASI para la misma.**
3. **Se invita a la Asamblea a considerar la actualización sobre el *SolarX Startup Challenge* de la ASI.**

### Actividades de la primera edición del *SolarX Startup Challenge*

Las actividades de la primera edición del *SolarX Startup Challenge* para la región de África:

#### 1. Convocatoria de candidaturas (hasta el 31 de marzo de 2023)

- 1.1. La Secretaría de la ASI acogió el *SolarX Startup Challenge* con los siguientes objetivos:
  - a. Identificar los problemas y lanzar el Challenge
  - b. Movilizar el ecosistema de innovación para abordar los retos planteados
  - c. Identificar las mejores soluciones mediante una selección competitiva
  - d. Apoyo a las dos mejores soluciones de cada categoría mediante el reconocimiento y el apoyo financiero inicial- 20 ganadores
- 1.2. La página web de la "Convocatoria de candidaturas", lanzada en la CoP27, se inició digitalmente a través de las páginas web de la ASI y de Invest India, **invitando a presentar candidaturas hasta el 31 de marzo de 2023.**

#### 2. Evaluación de las solicitudes (de abril a junio de 2023):

- 2.1. Para la evaluación de las propuestas de startups, la ASI, junto con Invest India, constituyó un Comité de Evaluación compuesto por los miembros de la ASI, Invest India y otras organizaciones asociadas para evaluar las propuestas de startups. **La evaluación y preselección de las solicitudes se completó en junio de 2023.**
- 2.2. El Comité de Evaluación ha evaluado las solicitudes con arreglo a los siguientes diez enunciados de problemas.
  - a. Innovaciones técnicas y financieras para acelerar el despliegue de aplicaciones solares fuera de la red (minirredes y SHS) para desplazar al gasóleo, el carbón vegetal o la biomasa tradicional.
  - b. Desarrollo de modelos más eficientes que tengan un alto potencial de escalabilidad y mejoren la competitividad de costes (incluidos los costes del ciclo de vida) para el secado solar, el calentamiento solar del agua, la cocina solar u otras aplicaciones similares de uso productivo.
  - c. Innovaciones técnicas y/o de modelos de negocio para abaratar o apoyar la integración en la red de los sistemas solares sobre tejado
  - d. Soluciones innovadoras que combinan el uso de la energía solar con otras aplicaciones (por ejemplo, AgriPV) para salvar la tierra e impulsar los ingresos de las familias de pequeños agricultores
  - e. Innovaciones de fabricación (implantación o integración) para reducir el coste o mejorar la eficiencia/eficacia de los equipos solares o auxiliares en los mercados objetivo
  - f. Modelos de negocio innovadores de energía solar para casos de uso emergentes como la e-Movilidad, el hidrógeno verde, energía las 24 horas del día, la gestión de residuos de baterías, etc.
  - g. Desarrollo de herramientas blandas basadas en IA e IoT para mejorar la fabricación, el despliegue o la integración de aplicaciones de energía solar

- h. Desarrollo del ecosistema en la fabricación de componentes de equilibrio del sistema, como inversores de alta eficiencia, opciones de cubiertas de cristal para los módulos para mantener una alta transmitancia y reducir el uso de agua en la limpieza, láminas de EVA, etc.
- i. Desarrollo de bombas de corriente continua de alta eficiencia con un controlador inteligente con potencial de escalabilidad y modelos de negocio prácticos para su difusión
- j. Servicios o programas informáticos de ayuda a la cartografía terrestre, por ejemplo, drones geoespaciales

2.3 Tras el proceso de evaluación, se seleccionaron las 20 startups ganadoras. Se han seleccionado dos (2) ganadores en cada categoría de enunciado del problema (2 ganadores x 10 enunciados del problema = 20 ganadores). 7 de los 20 ganadores están dirigidos por mujeres.

### **3. Declaración de resultados (julio de 2023)**

3.1. **Los ganadores fueron proclamados en julio de 2023 durante una ceremonia de entrega de premios celebrada al margen de un evento del G20.** Las soluciones ganadoras se premiarán a través de dos modalidades:

- a. **Subvención en metálico** -La ASI ha concedido premios en metálico de 15.000 USD cada uno a los 20 ganadores.
- b. **Apoyo a la aceleración** - Todos los innovadores seleccionados recibirán ayuda a través de un programa interno de aceleración. El programa incluirá en gran medida los pilares de tutoría, financiación y acceso al mercado. Se concederán 200 USD por persona a los mentores para que impartan sesiones sobre gestión de marcas, financiación y ampliación de la tecnología.

### **4. Programa de aceleración (julio-octubre de 2023)**

Las innovaciones identificadas a partir de la iniciativa recibirán el apoyo de la Secretaría del Programa y de los socios de apoyo para una aplicación más amplia. El programa de aceleración se impartirá virtual y físicamente para garantizar el alcance a todos los finalistas de todo el mundo.

4.1. El programa abarcará los siguientes pilares:

- a. **Acceso al mercado** - Se ofrecerá a los innovadores acceso al mercado a través del escaparate y de encuentros entre compradores y vendedores en colaboración con el ecosistema, los actores privados y los habilitadores. Este esfuerzo garantizará una mayor adopción y aplicación de la innovación. El beneficio será doble. En primer lugar, los startups obtendrán acceso al mercado para hacer crecer a sus consumidores y estabilizar sus ofertas. En segundo lugar, se probará la innovación seleccionada y los ejemplos verificados contribuirán al éxito del programa.
- b. **Conexión con los inversores** - Las inversiones desempeñan un papel importante en el éxito de una organización en fase inicial. La inversión no sólo permitirá que la innovación crezca, sino que tenga una mayor capacidad para implantar la solución. Los inversores pueden financiar a las empresas o sufragar proyectos piloto para entidades sin ánimo de lucro y fundaciones sociales.
- c. **Conexión de Mentores** - Los empresarios en fase inicial se retrasan en gran medida en la aplicación a gran escala debido a la falta de apoyo y tutoría por parte de los experimentados.

Los 20 ganadores del SolarX Startup Challenge - Edición África

P1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Musana Carts Uganda Limited</b> es una empresa registrada en Uganda que ofrece carritos de venta ambulante que funcionan con energía limpia. Los carritos ofrecen características comerciales personalizadas que permiten a los vendedores del mercado operar de forma limpia y deseable. Son modulares y fácilmente adaptables a cualquier negocio de venta ambulante, proporcionando acceso a financiación y formación empresarial. Los carros están diseñados para satisfacer las necesidades específicas del vendedor, como freír, freír en sartén, asar a la parrilla y utilizar asadores. Los carros se construyen en Uganda, y la empresa ofrece a sus clientes la opción de un plan de pagos.</li> <li>• <b>HelloSolar Technology PLC</b> es una empresa líder en Etiopía que proporciona soluciones energéticas asequibles, fiables y renovables a la población rural del país. HelloSolar ha puesto a prueba más de 15 productos solares de calidad y ha comercializado unos seis tipos de productos diferentes que van desde pequeños a grandes sistemas solares domésticos, así como bombas de agua solares.</li> </ul>
P2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Kuza Coolers Limited</b> es un startup con sede en Kenia que pretende mejorar la seguridad alimentaria en la cadena de valor del pescado y promover la resiliencia económica de los pequeños pescadores mediante una refrigeración asequible. Sus congeladores pueden alcanzar un rango de baja temperatura de entre 10°C y -20°C, adecuado para la conservación del pescado, y pueden mantenerlo fresco durante al menos 2 o 3 días. Los congeladores Kuza funcionan totalmente con energía solar, lo que los hace aptos para su uso fuera de la Red y portátiles, que se pueden empotrar en bicicletas para su entrega en el último kilómetro. Los congeladores Kuza ofrecen sus productos con un modelo de pago por uso, que resulta sostenible para los pescadores de bajos ingresos. La empresa también tiene la capacidad de supervisar los productos a distancia, lo que mejora la calidad del servicio.</li> <li>• <b>Ecobora</b> es un startup con sede en Kenia que ha introducido por primera vez una cocina solar en las escuelas rurales y marginadas de la región, con el objetivo de reducir su dependencia de la leña y mejorar la salud y el bienestar de sus alumnos. El producto que ofrece Ecobora es una estufa de cocina solar institucional limpia y asequible que utiliza la energía solar para generar energía de cocina moderna y sostenible. Esta solución permite a las escuelas rurales y marginadas de Kenia ahorrar costes de leña y ofrecer comidas gratuitas a sus alumnos, mejorando su salud y bienestar y mejorando su acceso a la educación. Gracias al ahorro obtenido con sus cocinas solares, las escuelas pueden invertir en la mejora de las instalaciones de aprendizaje, como bibliotecas y laboratorios informáticos para los alumnos.</li> </ul>
P3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Centennial Power Limited</b> es un equipo verticalmente integrado de ingenieros, gestores de proyectos y profesionales de ventas con sede en Ruanda. Durante más de 6 años, el producto de Centennial ha proporcionado con éxito a los centros sanitarios la capacidad de mejorar cadenas de suministro de almacenamiento frigorífico de vacunas. Desde mayo de 2017, la empresa ha proporcionado un suministro</li> </ul>

	<p>eléctrico asequible y fiable a las instalaciones de gestión y almacenamiento en frío de vacunas en Ruanda y Zambia. Los proyectos han desplazado a los generadores diésel de reserva ofreciendo sistemas de almacenamiento de baterías in situ que proporcionan la resistencia operativa necesaria para infraestructuras clave como los equipos de almacenamiento en frío de vacunas.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>INNO-NEAT Energy Solutions</b> es una organización keniana con ánimo de lucro y misión social centrada en la fabricación de baterías de iones de litio reutilizadas listas para su uso en aplicaciones de almacenamiento de energía solar en comunidades de bajos ingresos sin conexión a la red en Kenia. Su solución única tiene como objetivo reducir el coste total de propiedad de los sistemas solares domésticos para las comunidades de bajos ingresos sin conexión a la red, proporcionando una tecnología de baterías disponible localmente y más barata. Lo que diferencia a INNO-NEAT ENERGY SOLUTIONS de otras soluciones similares es su capacidad para desarrollar una batería que no sólo está preparada para la energía solar, sino que también se puede reparar y mantener, lo que la hace más duradera y rentable a largo plazo. Además, sus baterías se fabrican a partir de celdas de baterías de litio reutilizadas, lo que las convierte en una solución respetuosa con el medio ambiente que reduce los residuos.</li> </ul>
P4	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Urban Greens Limited es un startup</b> con sede en Uganda que ha desarrollado un sistema único estandarizado de acuaponía comercial urbana a pequeña escala, utilizando energía solar fotovoltaica para la alimentación diurna y aprovechando el IoT para su despliegue a gran escala con los aspirantes a agricultores urbanos. El startup pretende abordar el problema de la seguridad alimentaria y las prácticas agrícolas sostenibles en Uganda proporcionando una solución innovadora que combina el uso de la energía solar con la tecnología de la acuaponía, lo que permite a los agricultores urbanos generar una fuente constante de ingresos y reducir la presión sobre los recursos naturales.</li> <li>• <b>STES Group Limited</b> es un equipo multidisciplinar con exposición local e internacional, que incluye experiencia en IoT, tecnología solar y otras tecnologías emergentes. Su producto estrella, BazaFarm, es una tecnología alimentada por energía solar que utiliza un sistema IoT y sensores para medir diversos parámetros del suelo. Los datos recogidos se transmiten a la nube, donde se registran, analizan y muestran en un panel web o en una aplicación móvil. BazaFarm ayuda a los agricultores a optimizar el rendimiento de las cosechas, reducir los residuos y minimizar el impacto medioambiental, abordando problemas como la mala gestión del riego, el mal uso de los fertilizantes, el crecimiento desigual de los cultivos y el impacto medioambiental de la agricultura.</li> </ul>
P5	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Green Scene Energy PLC (GSE)</b> es una empresa con sede en Etiopía cuyo objetivo es suministrar productos de energía solar asequibles y de alta calidad a hogares y empresas de zonas sin conexión a la Red. GSE ha establecido asociaciones con minoristas, instituciones de micro financiación, Ethio Telecom y Purpose Black Ethiopia para distribuir productos de iluminación y de uso productivo utilizando el modelo de pago por uso (PAYGO). GSE proporciona productos de energía solar asequibles gestionados digitalmente y habilitados para PAYGO a hogares y empresas. La asociación de la empresa con instituciones de micro financiación les permite ofrecer sus productos en forma de préstamos utilizando la tecnología PAYGO. La empresa también está aprovechando la infraestructura IoT de Ethio Telecom</li> </ul>



	<p>para ofrecer soluciones solares móviles M2M fuera de la red a los hogares sin cobrar elevados costes iniciales. Los clientes pueden realizar pagos a intervalos regulares utilizando dinero móvil u otras opciones de pago disponibles.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Salpha Energy Limited</b> es una empresa con sede en Nigeria especializada en la producción y distribución de sistemas solares domésticos ensamblados localmente. La misión de la empresa es proporcionar energía asequible y limpia a los hogares y las empresas de Nigeria, con la visión de hacer accesible la energía limpia a millones de personas en África. Los productos se ensamblan localmente en Nigeria, lo que ha permitido que los sistemas solares sean un 20-30% más baratos que otros productos similares, al tiempo que ofrecen un servicio posventa de primera calidad.</li> </ul>
P6	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>OffGridBox Rwanda Limited</b> es una empresa que pretende resolver uno de los mayores problemas millones de personas enfrentan en todo el mundo: la falta de acceso al agua potable y a la energía. La empresa cuenta con un equipo de expertos con más de 60 años de experiencia colectiva en energía solar desplegados en 15 países, lo que les hace estar bien equipados para afrontar el reto. Proporcionan un acceso asequible al agua potable y a la energía renovable, garantizando la resiliencia de las comunidades frente al cambio climático. La misión principal de OffGridBox es suministrar productos de energía y agua que garanticen la resiliencia ante el cambio climático en todo el mundo. Están específicamente interesados en el hidrógeno debido a sus conocimientos y experiencia en la intersección del agua y la energía y a su boquilla de hidrógeno patentada para cocinar de forma limpia.</li> <li>• <b>Bako Motors</b> es un startup tunecino que está revolucionando el sector del transporte con la introducción de vehículos eléctricos ecológicos propulsados por energía solar. Bako Motors ha desarrollado un producto que se fabrica localmente en un 70% y es el primero de su clase en la región MEA en ofrecer vehículos eléctricos/solares. La autonomía de la batería puede alcanzar los 200 km, incluidos 50 km diarios de carga gratuita gracias a las células solares fotovoltaicas. Bako Motors está en proceso de obtener la certificación CE de TÜV Munich y ofrece la aplicación Bako App con GPS, cámara de visión trasera y sistema de seguimiento para controlar el vehículo.</li> </ul>
P7	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Arinifu Technologies Limited</b> es un startup keniano que pretende revolucionar la industria avícola con su innovador producto, Smart Brooder. <b>Smart Brooder</b> es una solución innovadora que aborda el problema de calentar a los pollitos en sus primeras semanas de vida. La mayoría de los granjeros subsaharianos utilizan calefacción de carbón vegetal, que es difícil de controlar y cuyo calor se disipa con el tiempo. Smart Brooder es una solución rentable y eficaz que puede reducir significativamente el coste de calefacción para los granjeros, al tiempo que mejora la eficacia de la producción. Arinifu Technologies Ltd también ofrece una plataforma de software para ayudar a los agricultores a llevar un registro de su producción y unas instalaciones de procesamiento equipadas con cámaras frigoríficas alimentadas por energía solar para reducir las pérdidas posteriores a la cosecha.</li> <li>• <b>Momint</b> es una plataforma de inversión comunitaria con sede en el Reino Unido que proporciona a particulares, comunidades y grandes instituciones acceso a activos digitales vinculados a instalaciones solares del mundo real</li> </ul>

	<p>y contratos de arrendamiento. La plataforma resuelve el obstáculo de la financiación para la adopción de la energía solar haciendo que invertir en energía solar sea accesible, transparente y seguro. Momint utiliza la tecnología blockchain para garantizar que los contratos legales sean inmutables y que el gasto y los beneficios sean transparentes y seguros, salvando así la distancia entre los activos virtuales y el impacto en el mundo real. Momint resuelve el obstáculo de la financiación para la adopción de la energía solar haciendo que invertir en energía solar sea accesible, transparente y seguro.</p>
P8	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>NoorNation</b> es un startup que pretende abordar los retos a los que se enfrentan las personas que viven en zonas rurales y remotas de Egipto y el África subsahariana proporcionando energía limpia y agua potable mediante el uso de infraestructuras sostenibles y descentralizadas. El producto estrella de la empresa, LifeBox, es una unidad de despliegue rápido que suministra energía limpia y agua potable, potenciando a las comunidades rurales y a las empresas agrícolas y turísticas de las zonas menos atendidas. LifeBox es una unidad todo en uno, alimentada por energía solar, que suministra tanto energía limpia como agua potable a las comunidades rurales, la agricultura y las empresas turísticas de las zonas menos atendidas de Egipto y el África subsahariana.</li> <li>• <b>ASACCOV GLOBAL NIGERIA LIMITED (A6GNL)</b> es una empresa nigeriana especializada en energía solar y servicios tecnológicos. A6GNL ofrece soluciones energéticas sostenibles que reducen la huella de carbono de sus clientes y promueven el uso de energías renovables en Nigeria. El generador solar portátil de la empresa, con funciones de corriente continua y alterna, es un producto único que responde a la necesidad de electricidad fiable y asequible en Nigeria, incluso durante los cortes de electricidad. El producto es versátil y admite una amplia gama de aparatos, por lo que resulta ideal para hogares, PYMES, estaciones de trabajo, sistemas de vigilancia de seguridad, etc.</li> </ul>
P9	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Photons Energy Limited</b> es una empresa con sede en Tanzania especializada en la prestación de servicios de ingeniería, aprovisionamiento y construcción en los sectores de las energías renovables y la eficiencia energética. El punto de venta único de Photons Energy Limited es su innovadora solución de e-movilidad y modelo de negocio en la distribución solar, que reducirá los costes de operación de las motocicletas y abaratará el transporte para la población local, aumentando así los ingresos de los operadores. Además, su solución creará más oportunidades de empleo. Al proporcionar componentes solares auténticos, Photons Energy Limited contribuirá a acelerar el crecimiento del sector de la energía solar en el África subsahariana y a hacerla más accesible a las personas que actualmente carecen de acceso a la electricidad.</li> <li>• <b>NorthLite Solar Limited</b> es un Startup con sede en Ghana que suministra sistemas de energía solar para comunidades conectadas y no conectadas a la Red. La línea de productos de la empresa incluye soluciones solares fotovoltaicas productivas para el bombeo de agua y sistemas solares domésticos para hogares sin conexión a la red. El objetivo de la empresa es acelerar el despliegue de aplicaciones solares fuera de la red para desplazar al gasóleo, el carbón vegetal o la biomasa tradicional, promover el uso de la energía solar con otras aplicaciones (por ejemplo, AgriPV) para ahorrar tierras e impulsar los ingresos de las familias de pequeños agricultores, y desarrollar</li> </ul>

	bombas de CC de alta eficiencia con controladores inteligentes. NorthLite ofrece soluciones inteligentes de energía solar fotovoltaica a medida, que satisfacen las necesidades de los clientes.
<b>P10</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Uwana Energy</b> es una empresa nigeriana que pretende acelerar la adopción de tecnologías de energía limpia en África aprovechando la tecnología de plataforma. Su solución integral agiliza el proceso de poner en contacto a consumidores de energía solar con instaladores y proveedores, ofreciendo opciones de financiación asequibles y garantizando la calidad y la transparencia. El producto proporciona una solución integral que aporta valor a todos los implicados en la cadena de valor. Desde el consumidor final hasta el proveedor, pasando por el financiador de un sistema energético. Todos ellos se benefician de nuestra plataforma integral que acelera la energía limpia.</li> <li>• <b>EG Platform Limited</b>, que opera bajo la marca Energrow, es un startup tecnológico con sede en Uganda que trabaja por la electrificación rural sostenible y productiva en África. La oferta de productos y servicios de Energrow se centra en la electrificación rural sostenible y productiva. La empresa aspira a lograr el acceso universal a la energía en el África subsahariana, impulsado por el uso productivo de la energía. El producto digital de Energrow, Sunswitch, permite a los clientes rurales acceder a la energía solar con un coste inicial cero, pagando en función de su uso, y mejorar sus ingresos utilizando la electricidad.</li> </ul>

4.2. También se han realizado talleres (hasta la fecha) en el mes de septiembre en el marco de este programa.