



La fabricante del robot quirúrgico Alaya, que diez años después de su fundación ha instalado sus primeras unidades en hospitales, busca capital para afrontar su expansión comercial internacional y mira al mercado de EE. UU. para el año que viene

Cyber Surgery consolida su crecimiento y será rentable en un 2027 en el que proyecta facturar 7,5 millones

Xabier Isasa

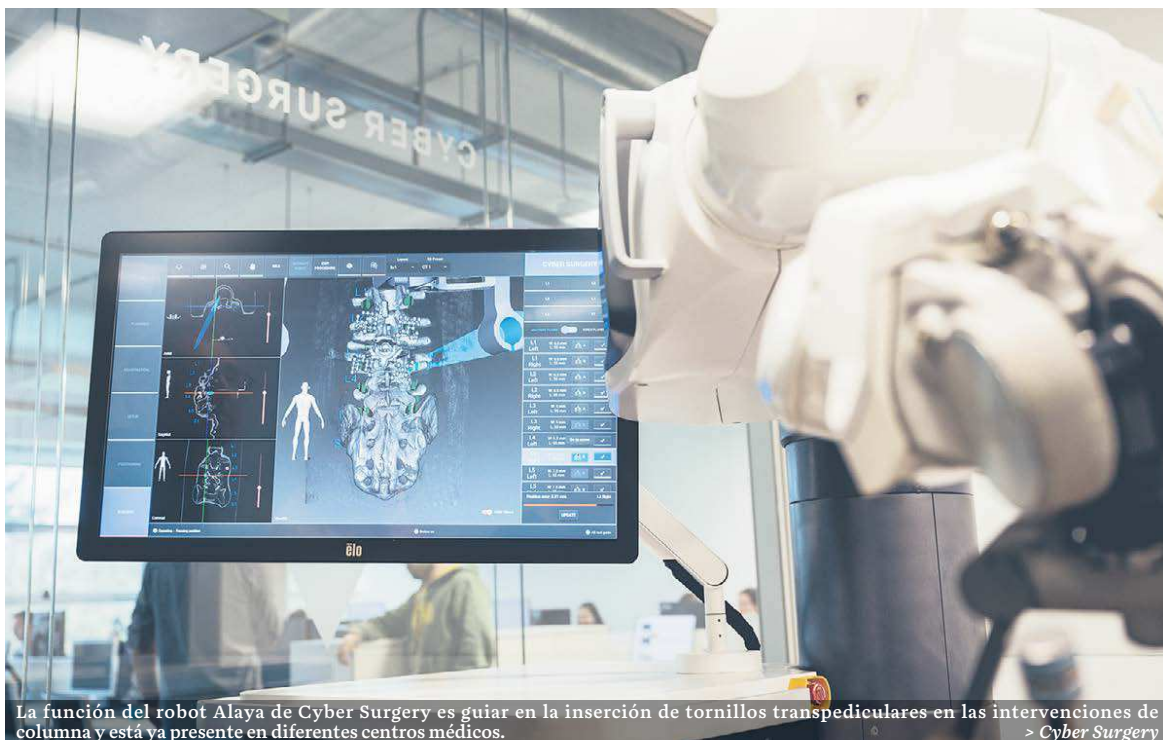
Una década después de su fundación, Cyber Surgery, empresa desarrolladora del robot asistente para cirugía de columna Alaya, señala a 2027, cuando celebrará su décimo aniversario, como el año en el que empezarán a recoger los frutos en forma de rentabilidad del arduo trabajo realizado desde su nacimiento en 2017. Ensayos clínicos, fases de pruebas, procesos de certificación que se han alargado más de lo que hubieran deseado e importantes inversiones en el camino quedan atrás para una empresa de 35 empleados ubicada en el Parque Tecnológico de Miramón en Donostia, que ya ha comenzado a instalar sus robots en hospitales y, por tanto, a facturar. De cara al año que viene, además, como gran reto, se marca el asalto al mercado de Estados Unidos.

Policlínica Gipuzkoa, Santiago de Compostela, Hospital del Pilar en Barcelona, Centro Médico Asturias y Gante (Bélgica) son los cinco primeros centros médicos en los que Cyber Surgery ha instalado Alaya, asistente robótico cuya función principal es guiar en la inserción de tornillos transpediculares en las intervenciones de columna. Pese a que el visto bueno al proceso de certificación del robot estaba previsto para 2024, este no llegó hasta septiembre de 2025, lo que retrasó un año el comienzo de la labor comercial y de implantación de la empresa.

“Antes de final de año implantaremos otro robot en Madrid”, señala Jorge Presa, CEO de Cyber Surgery, que añade que “en seis meses habremos implantado más robots en España que nuestra competencia en cinco años”. Una competencia que es reducida, por las dificultades para certificar, y respecto a la que Cyber Surgery se diferencia por la tecnología que utiliza, el ‘tracking’ de seguimiento. “Es mínimamente invasiva, aporta mayor precisión y, por tanto, mayor seguridad y reducción de tiempos”, explica Presa.

20 millones de inversión

Para llegar a este punto del viaje, Cyber Surgery ha requerido de una inversión de 20 millones de euros, diez procedentes de sus socios a nivel privado y otros tantos en forma de subvencio-



La función del robot Alaya de Cyber Surgery es guiar en la inserción de tornillos transpediculares en las intervenciones de columna y está ya presente en diferentes centros médicos. > Cyber Surgery



nes, préstamos del CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación), del ICO (Instituto de Crédito Oficial), etc...

Un período en el que la empresa guipuzcoana ha estado centrada en su desarrollo industrial y comercial y en el que, además de efectuar las primeras ventas, le ha llevado a cerrar acuerdos de distribución en Italia, Francia, Reino Unido, Países Bajos y Bélgica, con otra serie de

negociaciones abiertas también en Alemania, Grecia, Portugal, Chequia y Turquía.

El interés en el robot Alaya es grande, como demuestran la reciente visita del presidente de los neurocirujanos brasileños para conocerlo y las propuestas que han recibido de otros países como Panamá o Vietnam. El músculo humano actual de la empresa, sin embargo, no le permite aprovechar todas esas

oportunidades que tiene encima de la mesa. Por ello, Cyber Surgery también se encuentra en la actualidad en un proceso de búsqueda de capital que les posibilite afrontar esa expansión comercial internacional y poder así capitalizar todas esas oportunidades.

El primer millón de euros

En cualquier caso, solo con los acuerdos de distribución que

Entre cinco y siete años de ciclo de vida y un seguimiento exhaustivo

La gestión de Cyber Surgery no termina cuando consigue cerrar la venta a un hospital de un robot Alaya. Aunque en la actualidad todavía están colocando las primeras unidades de dicha solución y, por tanto, no pueden saberlo a ciencia cierta, en la empresa donostiarra calculan que el ciclo de vida de esta tecnología, cuyo coste en el mercado ronda los 800.000 euros, se sitúa entre cinco y siete años. Un período en el que, tras la formación pertinente que se imparte al equipo médico correspondiente al ser instalado en quirófano, la empresa lleva a cabo un mantenimiento preventivo. Un servicio que incluye visitas cada seis meses en las que se revisa que las precisiones sigan siendo las adecuadas, se extraen los datos del robot, etc... Cyber Surgery estima que su horizonte de rentabilidad pasa por vender entre 20 y 25 robots al año.

tienen firmados en la actualidad, que incluyen un compromiso de venta mínima de un robot al año, Cyber Surgery ya prevé facturar 7,5 millones de euros en 2027, doblando los 3,5 millones que incluye el plan de gestión para este 2026. “El pasado mes de marzo superamos la mítica barrera del millón de euros y actualmente ya llevamos más de dos millones, lo que nos permite confirmar la previsión de ventas



**Jorge Presa,
CEO de Cyber Surgery:**

**“Antes de final de año
implantaremos otro robot
en Madrid, en seis meses
habremos implantado más
robots en España que nuestra
competencia en cinco años”**

LOS DATOS

3,5 MILLONES DE
FACTURACIÓN
PREVISTOS EN 2026

35 EMPLEADOS
EN PLANTILLA

2027 CIERRE DE LA
CERTIFICACIÓN Y
LA DISTRIBUCIÓN
EN EE.UU.

anual”, explica Jorge Presa en clara alusión al creciente proceso de la empresa en aras de alcanzar esa rentabilidad que tienen prevista para el año que viene. Un 2027, además, para el que también planean el asalto al mercado norteamericano, lo que ampliará sustancialmente su radio de acción y contribuirá a multiplicar notablemente su abanico comercial. “Para finales de este año tendremos la certificación y la distribución cerrada y en 2027 deberíamos estar vendiendo en Estados Unidos”, manifiesta ilu-

sionado el máximo responsable de la empresa.

Aumento de capacidades

Y es que el horizonte se otea en clave de crecimiento en todos los ámbitos de Cyber Surgery, como demuestra el premio que le otorgó Adegi a la Nueva Empresa de Gipuzkoa 2026, un galardón que pone en valor la trayectoria, la evolución y el potencial de crecimiento de jóvenes compañías guipuzcoanas. La firma acaba de llevar a cabo una serie de inversiones que le permitirán aumentar sus capacidades industriales. En lo referente a mercados, Jorge Presa, además de Estados Unidos y Europa, apunta a América Latina como territorio de oportunidad, en especial a raíz del acuerdo firmado por la UE con Mercosur. Y, por último, están las propias capacidades del robot. Si bien ahora están centrados en que lo que tienen sea muy robusto, a medio plazo la idea es extenderse a otras cirugías de columna (laminectomías u osteotomías) e incluso de cerebro.

