



ASTURIAS-MADRID

TECH MEETING

DONDE LAS IDEAS SE ENCUENTRAN



5 de noviembre 2025

12:00h a 15:30h

Auditorio Cremades Calvo-Sotelo,
C/ Jorge Juan 30, 28001
Madrid



FICHAS EMPRESAS

General

Denominación social: Enfasys Ingeniería S.L.

Web: www.enfasys.eu

Sector: Energía

Estado: Activa

Año de constitución: 2019

Propiedad

Capital Social: 25.250 EUR

Número de participaciones: 25.250

Socios con más de un 25%:

- Fundadores 64,0 %
- Business Angels 11,0 %
- Inversores 25,0 %

Inversor cualificado en el capital social: sí

Búsqueda de inversión: sí

Equipo directivo (CEO, COO, CTO y CFO):

- Sergio Díaz Rozada MD
- Sergio DR
- Pablo García Fernández - CTO
- Marcos Cuadrado Vega - COO
- Geber Villa Fernández - CPO

Premios y reconocimientos (nacionales e internacionales)

- AJE Asturias 2019 al Emprendimiento Joven.
- Gijón Impulsa 2021 Mejor Empresa Economía Verde.
- Premio Santander X 2025 Proyectos Emprendedores y Startup Universitaria

Resumen de la empresa

Enfasys es una empresa constituida en 2019 como spin-off de la Universidad de Oviedo, con el objetivo de mejorar la gestión y eficiencia de los sistemas de generación y demanda de energía, reduciendo costes, aumentando la durabilidad de los activos, y facilitando la integración de sistemas de generación y almacenamiento en diferentes entornos.

Producto o servicio

Enfasys desarrolla soluciones avanzadas de gestión de energía (EMS) y potencia (PMS) para instalaciones renovables con almacenamiento, basándose en una innovación continua, abarcando el sector comercial e industrial (C&I) y grandes instalaciones. Se utiliza tecnología propia hardware (equipos Enfy®) y software, que se ejecuta en los dispositivos y en plataforma nube (Cloud), incorporando estrategias de optimización basadas en modelos predictivos de IA/ML, integración en mercados, etc.

Modelo de negocio

Combina ingresos fijos por proyecto, con ingresos recurrentes mediante plataforma Cloud (SaaS) en 3 niveles: 1) básico - acceso remoto y actualizaciones; 2) intermedio - persistencia de datos y gestión centralizada; 3) avanzado - ejecución de algoritmos en nube para optimización, modelos de predicción e integración en mercados eléctricos.

Oportunidad de Mercado

El despliegue de instalaciones de almacenamiento en baterías, para las cuales se prevé alcanzar en Europa los 400GWh para 2030 (actualmente 60GWh). En España, uno de los países con mayor proyección, se prevé llegar a 9 GWh. Adicionalmente se esperan inversiones adicionales impulsadas por subvenciones, subastas y nuevos incentivos de mercado: capacidad, agregadores de demanda, etc.

Ventaja Competitiva

Enfasys integra gestión de energía y potencia en un único sistema, reduce costes operativos mediante la optimización y estandarización, y permite al cliente realizar la monitorización de los activos y sus garantías, sobresaliendo en cuanto a la flexibilidad de las soluciones propuestas. Destaca el carácter innovador, respaldado por diversos proyectos de concurrencia competitiva, registros de software y patentes solicitadas.

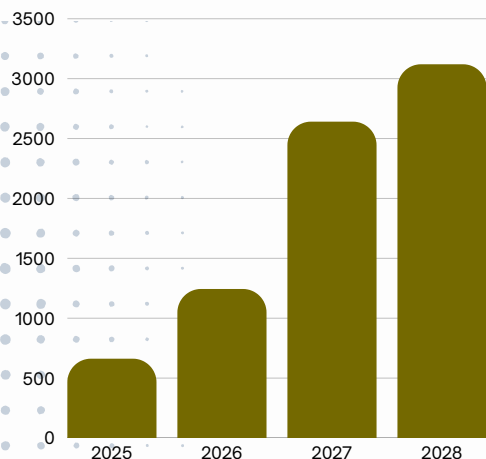
Mercado Objetivo/clientes potenciales

Instalaciones de autoconsumo comercial e industrial conectadas a la red de distribución entre 1 y 50 MWh, e instalaciones a gran escala conectadas a red de transporte. Clientes potenciales: operadores de activos, fabricantes de baterías, instaladores y/o ingenierías. El objetivo es inicialmente la península Ibérica donde ya se disponen de soluciones desplegadas, y posteriormente Europa (en particular UK, Austria e Italia).

Competidores

La competencia, si bien creciente, no es demasiado importante. Se identifican en torno a 10 -15 competidores principales a nivel Europa.

Previsión ingresos 25-28



Contacto: Nombre: Sergio Díaz Rozada Email: sergio.diaz@enfasys.es

Teléfono: +34 671525370



General

Denominación social: Ewala IT Services SL

Web: <https://ewala.es/>

Sector: Ciberseguridad

Estado: Asturias

Año de constitución: 2021

Propiedad

Capital Social: 40.800 EUR **Número de participaciones:** 408

Socios con más de un 25%:

- César Fernández González

- Rubén Fernández Álvarez

Inversor cualificado en el capital social: no

Búsqueda de inversión: no

Equipo directivo (CEO, COO, CTO y CFO):

- César Fernández González CTO

- Rubén Fernández Álvarez – CEO

- Raquel Barroso Reyes – R+D Director

Premios y reconocimientos (nacionales e internacionales):

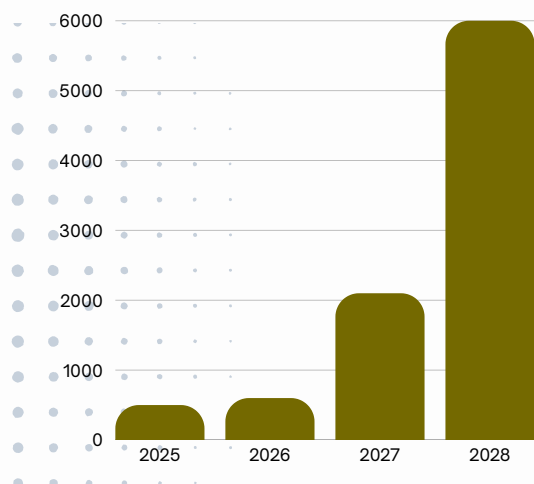
- Empresa emergente certificada por ENISA

- Sello Pyme Innovadora del Gobierno de España

- Empresa Innovadora de Base Tecnológica (EiBT) acreditada por ANCES

- Mención especial en los Premios Industria 4.0 de 2025 organizados por CTIC y Caja Rural de Asturias

Previsión ingresos 25-28



Resumen de la empresa

Ewala es una compañía especializada en ciberseguridad con sede en Asturias, estructurada en dos departamentos principales: MSSP (servicios gestionados de seguridad) e I+D para el desarrollo de soluciones innovadoras. La empresa combina servicios avanzados de protección con proyectos de investigación en entornos IT/OT, aplicando tecnologías como IA y análisis de tráfico en tiempo real.

Producto o servicio

Ewala ofrece servicios gestionados de ciberseguridad (MSSP) basados en monitorización continua, gestión proactiva de incidentes y protección avanzada para entornos IT y OT. Destacamos el lanzamiento de nuestro producto propio, SentryN3t, una solución NDR (Network Detection & Response) para la detección temprana de anomalías, monitorización en tiempo real y respuesta automatizada frente a ciberamenazas en infraestructuras críticas y especialmente en entornos OT.

Modelo de negocio

SentryN3t se basa en un esquema de licenciamiento anual por suscripción orientado a mantener un nivel de seguridad alto y actualizado en nuestros clientes y garantizar ingresos recurrentes (ARR).

Comercialización se a través de venta directa a clientes finales y mediante una red de partners e integradores tecnológicos

Oportunidad de Mercado

SentryN3t se dirige al subsector de ciberseguridad OT.

Ventaja Competitiva

SentryN3t destaca por su versatilidad operativa, permitiendo su gestión tanto por equipos IT —de forma directa o mediante integración con otras herramientas como SIEM vía API— como por equipos OT con baja especialización tecnológica. Desarrollado íntegramente en la UE.

Mercado Objetivo/clientes potenciales

La Unión Europea, donde la entrada en vigor de normativas como NIS2 está impulsando la demanda de soluciones avanzadas de ciberseguridad OT. En una segunda fase, prevemos una expansión internacional en los próximos 5 años, dirigida a mercados con alta madurez industrial y necesidades críticas de protección, como Latinoamérica y Oriente Medio. Los clientes potenciales son empresas medianas y grandes con redes IT/OT e IoT, en sectores como energía, transporte, agua, manufactura y química, que buscan

Competidores

Clarity, Nozomi Networks y Darktrace, compañías que ofrecen soluciones consolidadas a nivel global.



Contacto: Nombre: César Fernández González Email: cfgonzalez@ewala.es

Teléfono: 670 55 66 96

General

Denominación social: Image Analyst Processing, S.L.

Web: <https://imageryst.com>

Sector: Geoespacial / Energía Renovable / SaaS

Estado: Año de constitución: 2023

Propiedad

Capital Social:

Número de participaciones: 3.000

Socios con más de un 25%:

- Ángela del Carmen Fuentes (CEO)
- José Crespo (CTO)

Inversor cualificado en el capital social: HearstLab, Backfund, Urriellu ventures, Core Angels

Búsqueda de inversión: no

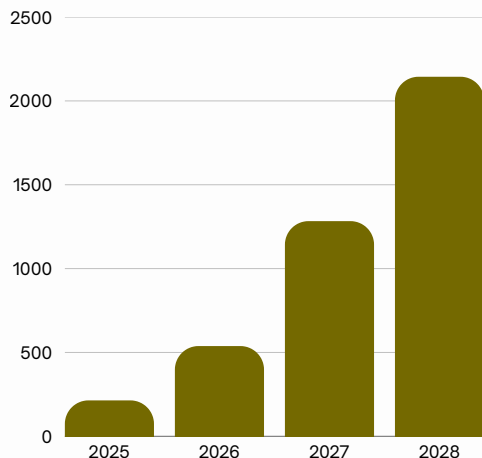
Equipo directivo (CEO, COO, CTO y CFO):

- Ángela del Carmen Fuentes (CEO)
- José Crespo (CTO)

Premios y reconocimientos (nacionales e internacionales):

- Acelera por: Fundación Repsol, SeedRocket, La Nave Madrid, Shib2be
- Premio Cassini
- ESA
- Proyecto Espacio de Datos del Ministerio de Industria
- Finalista en: South Summit SpaceTech.
- Premios Emprende XXI (fase regional y nacional); premios "The Gap Between Startup Challenge" y Valencia Digital Summit.

Previsión ingresos 25-28



Resumen de la empresa

Imageryst (Image Analyst Processing, S.L.) es una compañía tecnológica que ofrece soluciones avanzadas de análisis de imágenes satelitales y de drones para los sectores de energía, infraestructuras, medio ambiente y agricultura. Su propuesta de valor consiste en simplificar y abaratar el acceso a datos geoespaciales fiables, permitiendo a las empresas tomar decisiones estratégicas basadas en información precisa y recurrente. A través de algoritmos propios de teledetección, fotogrametría, visión por computador y machine learning, transforma imágenes en información lista para ser utilizada, reduciendo costes y desplazamientos innecesarios.

Producto o servicio

La plataforma SaaS de Imageryst ofrece acceso mediante interfaz web y API a análisis geoespaciales avanzados, con funcionalidades como segmentación, clasificación, generación de modelos y detección automatizada de elementos clave. Los casos de uso incluyen monitoreo de smart grids, evaluación ambiental, mantenimiento predictivo de infraestructuras, seguimiento de construcción y análisis de terrenos para proyectos renovables.

Modelo de negocio

Opera bajo un modelo SaaS con licencias anuales (planes Essential, Pro y Enterprise) y modalidad de pago por uso. También existen planes adaptados para proyectos solares según su escala. La estrategia de precios es transparente, evitando sistemas basados en créditos, y está diseñada para facilitar el escalado y el upselling conforme crecen las necesidades del cliente.

Oportunidad de Mercado

El mercado global de datos satelitales y análisis geoespacial está en plena expansión, impulsado por la transición energética, el auge de las energías renovables y la necesidad de soluciones digitales en construcción y mantenimiento de infraestructuras. La capacidad de reducir costes operativos, mejorar la sostenibilidad y cumplir regulaciones ambientales (como el EUDR de la UE) coloca a Imageryst en una posición privilegiada para captar clientes en sectores estratégicos.

Ventaja Competitiva

Imageryst se diferencia por su combinación de innovación tecnológica, algoritmos propios, interfaz intuitiva y API flexible. Su modelo de precios transparente y adaptativo elimina barreras de adopción, y la integración de sus soluciones en flujos de trabajo existentes facilita su uso tanto por perfiles técnicos como no técnicos. Además, la propiedad intelectual en algoritmos asegura personalización y diferenciación frente a competidores.

Mercado Objetivo/clientes potenciales

El foco actual está en el sector de las energías renovables (IPP, EPC, developers, utilities), la ingeniería y la construcción.



Contacto: Nombre: Angela del Carmen Email: angela@imageryst.com

Teléfono: +34 695497365

General

Denominación social: INGENIACITY, S.L.
Web: www.ingeniacity.com
Sector: Servicios ingeniería avanzada
Estado: Consolidada
Año de constitución: 2015
Propiedad:
Capital Social: 42.855 EUR
Número de participaciones: 42.855
Socios con más de un 25%: no
Inversor cualificado en el capital social: no
Búsqueda de inversión: si
Equipo directivo (CEO, COO, CTO y CFO):
 - CEO - CFO: Laura A. Álvarez Cubillas
 - CTO: Alberto Fernández Alonso
 - CCO - CMO: Tamara Fernández Fernández
Premios y reconocimientos (nacionales e internacionales):
 - Premio mejor empresa Economía Azul de Gijón 2022
 - Premio mejor iniciativa empresarial 2016 Gijón Impulsa
 - Premio AJE 2016 mejor proyecto empresarial

Resumen de la empresa

Ingeniacity es una empresa de base tecnológica que combina ingeniería avanzada y nuevas tecnologías para ofrecer soluciones disruptivas a sus clientes.

Misión: Desarrollar soluciones innovadoras a la medida de nuestros clientes que permitan su mejora productiva.

Producto o servicio

SECTOR NAVAL: -Arquitectura naval -Reducción de peso estructural - Optimización de formas para reducción de consumo -Diseño de apéndices -Cálculo de resistencia al avance, predicción de potencia y selección de la hélice óptima
SECTOR ENERGÍAS RENOVABLES: -Diseño de plataformas flotantes y/o cálculos avanzados -Cálculo de uniones - Cálculo estructural -Determinación de cargas debidas a viento, olas y/o corrientes
SECTOR INDUSTRIAL: -Cálculo estructural y simulación fluidodinámica

Modelo de negocio

-B2B

Ventaja Competitiva

-Mayor agilidad y flexibilidad frente a grandes empresas e instituciones - Visión global de los retos planteados por el cliente -Equipo multidisciplinar con experiencia en desarrollo de soluciones disruptivas e innovadoras - Expertos en soluciones en materiales compuestos

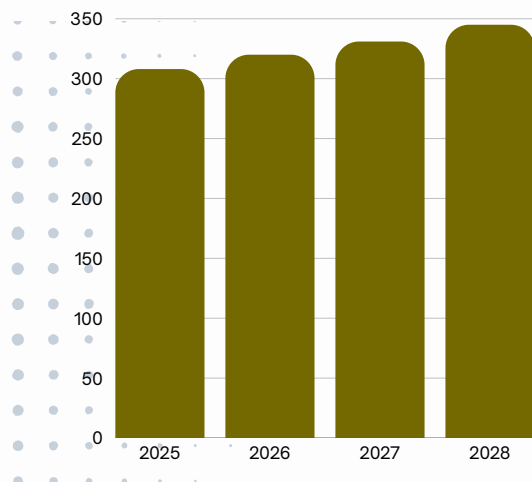
Mercado Objetivo/clientes potenciales

-Empresas del sector naval (armadores, oficinas de ingeniería naval, astilleros...) -Fabricantes de estructuras solare

Competidores

-Oficinas de ingeniería -Centros tecnológicos -Universidades

Previsión ingresos 25-28



General

Denominación social: Seerstems

Robótica y Sistemas SL

Web: Seerstems.net

Sector: Ingeniería

Año de constitución: 2019

Propiedad:

Capital Social: 32.500 EUR

Número de participaciones: 100

Socios con más de un 25%

Inversor cualificado en el capital social:
no

Búsqueda de inversión: no

Equipo directivo (CEO, COO, CTO y CFO):

- Javier Labrada de Diego

Premios y reconocimientos (nacionales e internacionales):

- Premio Gijón IMPULSA 2024 al mejor proyecto en Economía Azul XIV

- Premio al Mejor Proyecto Empresarial de Base Tecnológica (2019)

- Finalista European Robotics Forum (ERF) Bucarest 2019)

Resumen de la empresa

Seerstems es una empresa de ingeniería asturiana enfocada en el desarrollo de soluciones a medida en el ámbito de la inspección industrial y la automatización.

Producto o servicio

Robot magnético para medición de espesores por ultrasonidos

Programación de PCLs y cableado de armarios eléctricos IoT, Análisis de Datos, IA.

Modelo de negocio

Prestación de servicios, Ejecución de proyectos de ingeniería llave en mano.

Oportunidad de Mercado

: Empresas industriales y colaboración con PYMES.

Ventaja Competitiva

Empresa ágil y con experiencia.

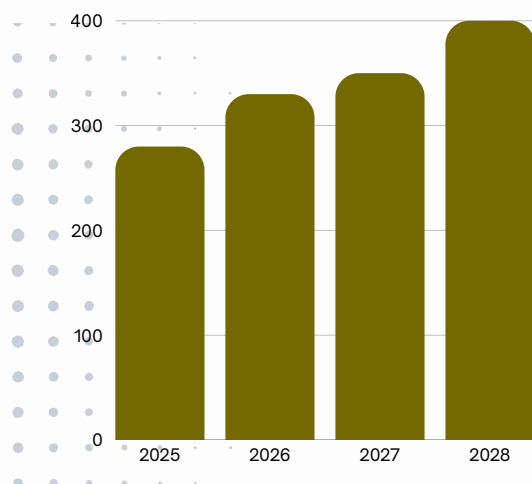
Mercado Objetivo/clientes potenciales

Empresas industriales y colaboración con PYMES.

Competidores

Otras ingenierías.

Previsión ingresos 25-28



Contacto: Nombre: Javier Labrada Email: Javier.labrada@seerstems.net

Teléfono: 626147918

General

Denominación social: Signal Software

Web: www.signalsoftware.es

Sector: TIC

Estado: activa **Año de constitución:** 2006

Propiedad:

Capital Social: 4.008 EUR

Número de participaciones: 4.008

Socios con más de un 25%:

- Martín Bosque Morán

- Carlos Gutiérrez Ceñal

Inversor cualificado en el capital social:
no

Búsqueda de inversión: no

Equipo directivo (CEO, COO, CTO y CFO):

- Martín Bosque Morán

--Carlos Gutiérrez Ceñal

Signal Software es una pequeña empresa dedicada al desarrollo de proyectos y productos basados en sistemas en tiempo real. Desde proyectos de visualización para su uso en simuladores para formación hasta sistemas de proceso de imagen en tiempo real. Especialista en proyectos de innovación aplicando técnicas de visualización 3D, VR, AR, Visión por Computador e Inteligencia Artificial en entornos tan exigentes como el de defensa y en sectores aeronáuticos, marítimos o industriales.

Producto o servicio

- Servicios: Desarrollo de simuladores y entornos virtuales. Desarrollo de sistemas de proceso de imagen.
- Productos: VTS Portable Simulator: producto para formación de operarios VTS. MTSIM: producto multisimulador low-cost

Modelo de negocio

Desarrollo de proyectos de ingeniería informática con altos componentes de innovación (3D en tiempo real, IA, etc.). Venta de productos.

Oportunidad de Mercado

Inversiones en el sector de defensa y necesidad de digitalización, mejora de procesos a través de la innovación.

Ventaja Competitiva

Experiencia de casi 20 años desarrollando proyectos para defensa con Indra Sistemas: simuladores de helicópteros y aviones, simulador de armas cortas, motor de AR para el SISCAP integrado con BMS, LDP para el simulador del Eurofighter, app de mando y control para pilotos de helicópteros, etc.

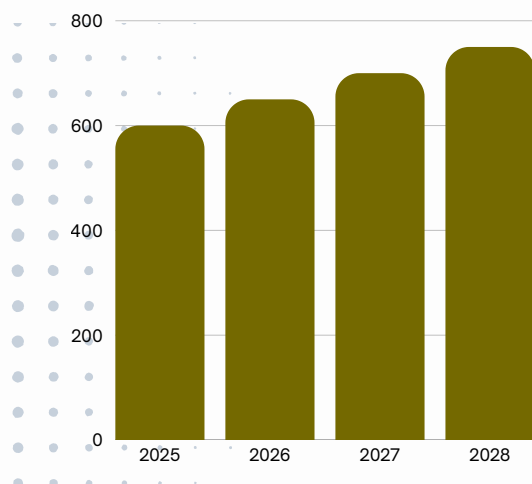
Mercado Objetivo/clientes potenciales

Grandes subcontratistas de defensa a nivel nacional o internacional. Empresas de desarrollo para proyectos/productos con alto grado de innovación. Empresas dentro de los sectores referenciados que necesiten sistemas de alto rendimiento en tiempo real.

Competidores

Empresas de desarrollo software, empresas especializadas en Realidad Virtual, empresas de proyectos de visión por computador

Previsión ingresos 25-28



Contacto: Nombre: Martín Bosque Morán Email: mbosque@signalsoftware.es

Teléfono: 605473412



General

Denominación social: TWave S.L.

Web: www.twave.io

Sector: Industria 4.0 / Condition Monitoring (IIoT & Edge Computing)

Estado: En ventas (producto TWave T8 en mercado; plataforma TWIST en desarrollo)

Año de constitución: 2014

Propiedad:

Capital Social: 39.360 EUR

Número de participaciones: 39.360

Socios con más de un 25%:

- José Ramón Blanco González

- Juan Menéndez Blanco

- David García García

- Fco. Javier Nadal Fernández

Inversor cualificado en el capital social: no

Búsqueda de inversión: no

Equipo directivo (CEO, COO, CTO y CFO):

- José Ramón Blanco González (CEO)

- Juan Menéndez Blanco (CTO)

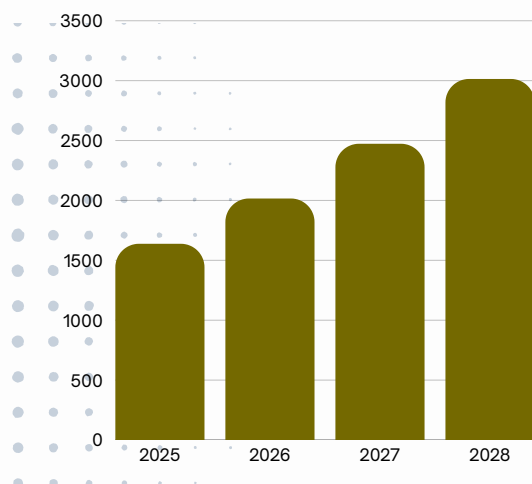
- David García García (BDM)

Premios y reconocimientos (nacionales e internacionales):

- EIBT (Empresa Innovadora de Base Tecnológica)

- ANCES, 2020 -Sello PYME Innovador

Previsión ingresos 25-28



Resumen de la empresa

Fundada en 2014, TWave diseña y fabrica sistemas inteligentes de monitorización de maquinaria industrial que combinan hardware propio y análisis de vibraciones en el borde para ofrecer mantenimiento predictivo en tiempo real. Su tecnología, desarrollada íntegramente in-house, opera sin depender de la nube, pero se integra con servicios remotos, permitiendo a clientes de sectores críticos reducir fallos y costes de operación.

Producto o servicio

- TWave T8: plataforma edge para supervisión y diagnóstico de vibraciones (8 canales, API abierta, interfaz web integrada).
- TCloud: acceso remoto seguro VPN-based.
- TWIST (roadmap 2026): SaaS multi-sensor & multi-vendor para monitorización masiva.

Modelo de negocio

Venta de hardware + licencia perpetua (margen por T8: $\approx 2500\text{€}$); SaaS TWIST con fee anual de 220€ por activo monitorizado; distribución global con soporte directo.

Oportunidad de Mercado

Mercado mundial de condition monitoring industrial ≈ 10 B \$ TAM Nichos verticales (SAM) 2 B \$ Mercado accesible vía red de partners según modelo actual de distribución (SOM) 50 M \$.

Ventaja Competitiva

Analítica edge/híbrida $\rightarrow$ latencia mínima y soberanía total de los datos;
Hardware y software 100 % propios $\rightarrow$ control de costes y de roadmap; Sin inversores externos $\rightarrow$ agilidad estratégica y ciclos cortos de mejora continua.

Mercado Objetivo/clientes potenciales

Energía (eólica, hidráulica), petroquímica, metalurgia, automoción, madera y papel. Referencias: Bridgestone, Repsol, Iberdrola, DuPont, ArcelorMittal, Enel/Endesa, Ford, Alcoa.

Competidores

SKF, Fluke Reliability, Acoem, Bently Nevada, Erbesd Instruments.



Contacto: Nombre: José R. Blanco Email: joserb@twave.io

Teléfono: 685997790



ASTURIAS-MADRID

TECH MEETING

DONDE LAS IDEAS SE ENCUENTRAN



5 de noviembre 2025

12:00h a 15:30h

Auditorio Cremades Calvo-Sotelo,
C/ Jorge Juan 30, 28001
Madrid

