

ASTURIAS – MADRID

TECH MEETING

FICHAS EMPRESAS



Fecha: 8 de octubre 2026

Horario: 12:00 a 15:30 horas

Formato: Presencial

Lugar: Oficina Economica y Comercial de Asturias en Madrid,
Glorieta Ruiz Jiménez 1, 28015 Madrid



Asturias-Madrid Tech Meeting 2026:

Donde las Ideas se Encuentran



CIS ROBOTICS

Crafting robots

Resumen de la empresa:

CIS Robotics es una empresa de base tecnológica fundada en el 2019 centrada en crear soluciones avanzadas basadas en la robótica para las que actualmente no existe una solución comercial.

CIS Robotics es experta en robótica móvil y autónoma a medida, hasta soluciones de automatización industrial basada en ROS2 y stacks como Nav2, Moveit2, Aerostack2...

CIS Robotics hace una fuerte apuesta por la generación de conocimiento propio, con una gran inversión anual en I+D+i.

Producto / Servicio:

- Diseño y fabricación de robots a medida (aéreos, terrestres, marinos y de tuberías)
- Control y Automatización de procesos mediante robótica colaborativa y/o industrial (brazos robóticos y cobots)
- Soluciones de control de calidad mediante Visión Artificial
- Control de calidad/estrés de césped deportivo/profesional mediante robótica (robot CERBERUS)

Modelo de negocio:

Venta directa
Proyectos 'Llave en Mano'
Servicios de inspección y mantenimiento
Servicios y proyectos de I+D+i

Oportunidad de mercado:

Creciente demanda/necesidad de automatización en industria
Falta de soluciones a medida para entornos complejos
Mayor demanda de inspección, mantenimiento y control de calidad
Necesidad de aumentar eficiencia, abaratar costes, mejorar seguridad

Ventaja competitiva:

Equipo multidisciplinar con amplia experiencia en robótica
Integración vertical del proceso (Diseño 'all-in-house') reteniendo todo el know-how (mecánica, electrónica, software, fabricación, integración, simulación, validación)

Mercado objetivo y clientes potenciales:

Medianas y Grandes empresas de cualquier sector (robótica transversal)
Empresas que requieran de integrador industrial
Clubes deportivos (futbol, golf...)

Previsiones (miles de €)	2026	2027	2028	2029
ARR (ingreso recurrente)	15.000	30.000	60.000	120.000
Ingresos Operativos	500.000	750.000	1.125.000	1.687.500
Gastos Operativos	390.000	585.000	877.500	1.316.250
Beneficios / Pérdidas	125.000	195.000	307.500	491.250



General:

Denominación social:
CIS ROBOTICS SMART SOLUTIONS SL
Web: www.cis-robotics.com
Sector: Ingeniería robótica
Estado:
Año de constitución: 2019

Información financiera:

Empleados: 5
Facturación FY25: 460.000
Resultado FY25: 90.000
Valoración Pre-money: [cifra EUR]

Propiedad:

Capital Social: [13.000]
Número de participaciones:
Socios con más de un 25%:
- Christian J Robledo Zapico
- Salvador Manuel Suarez
Inversor cualificado en el capital social:
No
Búsqueda de inversión:
No

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

- CEO: Christian J Robledo Zapico
(<https://www.linkedin.com/in/christian-j-robledo/>)
- COO: Salvador Manuel Suarez
(<https://www.linkedin.com/in/salvador-su%C3%A1rez-88496317/>)
- CTO: Adrián Álvarez García
(<https://www.linkedin.com/in/adrian-alvarez-garc%C3%ADa-024260184/>)

Premios y reconocimientos

(nacionales e internacionales):

Premio a la Innovación en Economía Azul por Gijón Impulsa 2025

Contacto:

Nombre: Christian J Robledo Zapico
Email: c.robledo@cis-robotics.com
Teléfono: 622 171 823

Asturias-Madrid Tech Meeting 2026:

Donde las Ideas se Encuentran



Energía y Gestión Inteligente S.L

Hacemos crecer tu energía

Resumen de la empresa:

EnerGigante es una "EnerTech 360°" que evoluciona la consultoría tradicional hacia una Plataforma Energética Digital híbrida (SaaS), integrando de forma automatizada y predictiva la gestión del coste, el consumo y la huella de carbono para el sector industrial.

Producto / Servicio:

- A1. Gestión Activa de Precios: Informes de costes, cambio de comercializador, estrategias de compra a medio plazo y cierres 'click'
- A2. Gestión Activa del Suministro: Revisión mensual de facturas, resolución de incidencias (con comercializadoras/distribuidoras) y licitaciones/compras agrupadas
- B1. Monitorización de Consumos: Telemedida, software de gestión energética, submedición con DataPoints y monitorización activa
- C1. Huella de Carbono y ACV: Cálculo de huella (Alcances 1, 2 y 3) y de producto, bajo normativas GHG Protocol e ISO 14064.1/14067

Modelo de negocio:

Modelo "SaaS" (Software with a Service) que combina una plataforma SaaS escalable con el servicio "llave en mano" de expertos. A largo plazo, el modelo evolucionará a "Asset-Light", donde la IA de EnerGigante orquestrará tanto los datos como los activos físicos (baterías, instalaciones solares) financiados por terceros.

Oportunidad de mercado:

El mercado disponible (TAM) es de 241.000 millones € impulsado por el PNIEC. El objetivo a corto plazo (SOM) es capturar un 0,015% de este mercado para alcanzar 1,75 millones € de Ingreso Recurrente Anual (ARR) en 24 meses.

Ventaja competitiva:

La acumulación de datos ("Efecto Red"). Son la única solución en el mercado que rompe los "silos" integrando Coste, Consumo y Carbono en un único dashboard potenciado por IA predictiva, eliminando el caos de herramientas desconectadas y los procesos manuales.

Mercado objetivo y clientes potenciales:

Industria intensiva en energía (metalúrgica, química, agroalimentaria) y PYMEs medianas con consumos entre 0,1 GWh y más de 1 GWh. Se excluyen explícitamente micro-pymes, corporaciones gigantes (IBEX 35) que exigen integraciones a medida, y clientes que rechazan la tecnología o solo compiten por precio.

Competidores:

- Tradicionales: Consultoras e ingenierías (ej. Voltia, Gesterluz) que son lentas, manuales (usan Excel) y no escalables
- Digitales: Soluciones SaaS aisladas (ej. Greemko para carbono, Linkener para consumo) que obligan al cliente a usar múltiples herramientas sin recibir asesoramiento experto humano, y plataformas genéricas de las "Big Tech"

Previsiones (miles de €)	2026	2027	2028	2029
ARR (ingreso recurrente)	1.102	2.205	4.410	8.820
Ingresos Operativos	1.575	3.150	6.300	12.600
Gastos Operativos	787	1.188	1.676	2.059
Beneficios / Pérdidas	137	601	1.800	4.662



General:

Denominación social: Energía y Gestión Inteligente S.L

Web: <https://energigante.com/>

Sector: EnerTech 360°

Estado: Activo

Año de constitución: 2020

Información financiera:

Empleados: 5

Facturación FY25: [170.07c €]

Resultado FY25: [5.035 €]

Valoración Pre-money: [775.000 €]

Propiedad:

Capital Social: [77.420 €]

Número de participaciones:

Socios con más de un 25%:

- Alberto de las Fuentes Suárez

Inversor cualificado en el capital social:

Sí. ENISA, Zero 4 Climate

Búsqueda de inversión: [sí]

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

-CEO Alberto de las Fuentes Suárez

-COO Andrea Sánchez Medrano

-CTO Guillermo Vigil Rodríguez

-CFO Guillermo Rodríguez Vega

Premios y reconocimientos

(nacionales e internacionales):

-Sello Empresa Emergente ENISA

-Sello de Empresa Innovadora de Base Tecnológica ANCES

-EBTI Empresa de Base Tecnológica

-EBTII Empresa de Base Tecnológica

-Impulsa Innovación Abierta

-Activa Industria

Contacto:

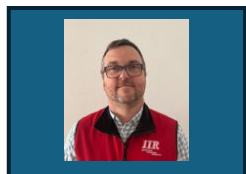
Nombre: Alberto de las Fuentes

Email: alberto@energigante.com

Teléfono: 675043544

Asturias-Madrid Tech Meeting 2026:

Donde las Ideas se Encuentran



Inspección Ingeniería Respuesta

IIR

Proporcionamos datos 3D fiables, precisos y de gran calidad.

Resumen de la empresa:

Empresa dedicada a servicios de escaneado 3D, procesado de datos y la ingeniería que deriva de escaneado 3D. Apuesta y dispone de la tecnología portátil. El escaneado 3D se realiza en el taller / obra / instalaciones del cliente. Ofrecemos posibilidad de realizar avanzado procesado de datos, creación de modelos 3D de alta fiabilidad.

Producto / Servicio:

Servicios de escaneado 3D
Servicios de ingeniería inversa
Servicios metrológicos

Modelo de negocio:

Venta directa de los servicios ofrecidos, 90% B2B, 10% B2C.

Oportunidad de mercado:

Recrear la documentación necesaria para volver a fabricar una pieza, documentar las modificaciones realizadas. Realizar mediciones y comprobaciones de las piezas en un flujo de trabajo que ofrece más información sobre el estado de la pieza.

Ventaja competitiva:

A parte del propio escaneado 3D ofrecemos servicios avanzados de procesados de datos. Entregamos modelos fiables y refinados ajustados a las necesidades de los clientes.

Mercado objetivo y clientes potenciales:

- Empresas fabriles (fundición, fibra, plástico, estampación, metal)
- Plantas industriales (sector de energía, transformación, fabricación, alimentario)
- Ingenierías

Competidores:

AsorCAD
DOGRAM
MPS Soluciones 3D/Scanpro, Vector 0 Metrología, Metromecanica

Previsiones (miles de €)	2026	2027	2028	2029
ARR (ingreso recurrente)	0	0	0	0
Ingresos Operativos	88365,20	120000,00	126000,00	132300,00
Gastos Operativos	41929,43	71508,58	74359,82	77570,66
Beneficios / Pérdidas	46435,77	48491,42	51640,18	54729,34



General:

Denominación social: **Radoslaw Polchlopek – Inspección Ingeniería Respuesta – IIR**
Web: www.iir3d.es
Sector: Escaneado 3D/Ingeniería
Estado: Activo
Año de constitución: 2021

Información financiera:

Empleados:
Facturación FY25: 72361,59
Resultado FY25: 31736,15
Valoración *Pre-money*: 100000,00

Propiedad:

Capital Social: no declara
Número de participaciones: 1
Socios con más de un 25%:
- Radoslaw Polchlopek
Inversor cualificado en el capital social:
NO
Búsqueda de inversión: NO, pero estamos abiertos a las posibles conversaciones con inversores o partners

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

- Radoslaw Polchlopek
[linkedin.com/in/radek-polchlopek-42a5b71bb](https://www.linkedin.com/in/radek-polchlopek-42a5b71bb)

Premios y reconocimientos (nacionales e internacionales):

Cheque emprendedor 2022.

Contacto:

Nombre: Radoslaw Polchlopek
Email: info@iir3d.es
Teléfono: 649 59 57 65



INFITECH

Digitalizar y optimizar las energías renovables para convertir cada instalación en un sistema inteligente, eficiente y rentable.

Resumen de la empresa:

INFITECH INGENIERÍA S.L. es una empresa tecnológica asturiana que desarrolla GECKO, una plataforma energética propia basada en hardware, SaaS, datos e IA para digitalizar, monitorizar y optimizar instalaciones renovables. Su tecnología permite operar activos domésticos, industriales/BESS y comunidades energéticas desde un entorno unificado.

Producto / Servicio:

GECKO combina equipos propios (GECKO smart / smart 3) con plataforma web/app en modelo SaaS. Integra fotovoltaica, baterías/BESS, vehículo eléctrico, aerotermia, domótica y sensórica, incorporando monitorización, alarmas, reporting, predicción, optimización y gestión remota.

Modelo de negocio:

Venta de hardware + cuotas SaaS recurrentes por instalación. Servicios de puesta en marcha, soporte técnico, integraciones API y desarrollos específicos para partners B2B.

Oportunidad de mercado:

La electrificación, el autoconsumo, los BESS y la volatilidad de precios exigen herramientas avanzadas de operación. GECKO permite monetizar nuevas capas de servicio recurrente sobre activos energéticos ya instalados.

Ventaja competitiva:

Hardware y software propios, industrializados y bajo control de INFITECH. Interoperabilidad multimarca, analizador clase 0.2, comunicaciones industriales, memoria local e IA para previsión, optimización de baterías, peak shaving, arbitraje y reporting automático.

Mercado objetivo y clientes potenciales:

Instaladores y EPCs renovables, empresas O&M, grupos industriales con FV/BESS, comunidades energéticas, comercializadoras, integradores y empresas de servicios energéticos.

Competidores:

Solar-Log, Enerclix, soluciones EMS de fabricantes de inversores/BESS y plataformas SCADA o de monitorización energética.

Previsiones (miles de €)	2026	2027	2028	2029
ARR (ingreso recurrente)	60	220	650	1.400
Ingresos Operativos	350	900	1.800	3.200
Gastos Operativos	620	980	1.450	2.250
Beneficios / Pérdidas	-270	-80	350	950

Asturias, mayo de 2026



General:

Denominación social: INFITECH INGENIERÍA S.L.
Web: www.infitech.es
Sector: EnergyTech / Cleantech
Estado: Producto industrializado; escalado comercial
Año de constitución: 2022

Información financiera:

Empleados: 7
Facturación FY25: 177.106,50 €
Resultado FY25: 10.542,99 €
Valoración Pre-money: 1.350.000 €

Propiedad:

Capital Social: 21.928 €
Número de participaciones: 21.928
Socios con más de un 25%: Nixén Ángel Fernández García-Jove
Inversor cualificado en el capital social: Sí. Entrada previa de inversión privada de 150.000 € por el 10%.
Búsqueda de inversión: Sí

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

Nixén Ángel Fernández García-Jove — CEO
LinkedIn: [linkedin.com/in/nixenfernandez/](https://www.linkedin.com/in/nixenfernandez/)

Premios y reconocimientos (nacionales e internacionales):

NEOTEC: top 10 de 500 empresas a nivel nacional.

Contacto:

Nombre: Nixén Ángel Fernández García-Jove
Email: nixen@infitech.es
Teléfono: +34 604 196 731

Asturias-Madrid Tech Meeting 2026:

Donde las Ideas se Encuentran



Koelus

Liderar el cambio hacia un futuro eficiente y sostenible, convirtiendo entornos físicos en sistemas inteligentes y conectados.

Resumen de la empresa:

Koelus es una compañía tecnológica enfocada en liderar la transición hacia un futuro eficiente y sostenible mediante la transformación de infraestructuras, edificios e industrias en entornos inteligentes y conectados. Para lograrlo, la empresa despliega **redes IoT privadas** con sensores que capturan datos en tiempo real, los cuales se gestionan a través de su herramienta propia, *Koelus Platform*, la cual permite centralizar la información, **automatizar procesos** y aplicar modelos predictivos para **optimizar operaciones**. Además, gracias a su solución exclusiva **MSE (Management System Extender)**, logran integrar esta avanzada sensórica en sistemas de gestión tradicionales ya existentes (como **BMS o SCADA**) sin necesidad de sustituirlos, ayudando finalmente al sector industrial a digitalizar procesos críticos, controlar activos y reducir el consumo de recursos clave como el agua y la energía.

Producto / Servicio:

- **Koelus Platform**: plataforma avanzada de inteligencia operativa que integra IoT, analítica avanzada, inteligencia artificial y capacidades edge para transformar datos físicos en información útil. Permite conectar sensores y sistemas existentes, visualizar instalaciones en tiempo real, detectar anomalías y aplicar modelos predictivos para automatizar decisiones y optimizar recursos; además, ofrece la capacidad de ejecución local y autónoma en planta para garantizar una operación robusta incluso sin sistemas de control previos.

- **MSE -Management System Extender-** solución propia que permite integrar de manera local en las instalaciones la sensórica, datos e inteligencia generada por Koelus Platform en sistemas tradicionales de gestión y control, como **BMS, SCADA u otros sistemas industriales**. Su función es extender las capacidades de estos sistemas, incorporando nueva información operativa y analítica avanzada para que puedan funcionar de forma más eficiente, precisa e inteligente, sin necesidad de sustituir la infraestructura existente.

Modelo de negocio:

Koelus opera mediante un modelo **SaaS escalable**, con una cuota recurrente por dispositivo conectado a su plataforma, y ofrece **soluciones llave en mano** que cubren desde el diseño, suministro e integración de redes IoT hasta la puesta en marcha y el soporte continuo del proyecto.

Oportunidad de mercado:

Radica en la urgente necesidad de digitalizar industrias, edificios e infraestructuras que operan con sistemas tradicionales y desconectados. Ante la demanda de incorporar nuevos datos de campo de forma ágil y sin costosas sustituciones de infraestructura, Koelus acelera esta transición mediante redes IoT privadas y analítica avanzada con IA, respondiendo así a la necesidad global de optimizar recursos (como agua y energía), anticipar incidencias, reducir costes y avanzar hacia operaciones más eficientes y sostenibles.

Ventaja competitiva:

transformar instalaciones tradicionales en sistemas inteligentes, conectados y eficientes mediante soluciones integrales, escalables y no invasivas a través de la combinación de redes IoT privadas, plataforma propia, analítica avanzada, IA e integración con sistemas existentes como BMS o SCADA. Su tecnología permite evolucionar progresivamente hacia entornos más conectados e inteligentes, incorporar información en tiempo real, modelos predictivos y automatización operativa, sin sustituir infraestructuras ni realizar grandes inversiones.

Mercado objetivo y clientes potenciales:

Abarca dos canales: **clientes finales** de sectores como industria, energía, logística y smart buildings que buscan optimizar recursos y automatizar procesos sin cambiar sus sistemas actuales; y **partners tecnológicos o de servicios** que integran las soluciones de Koelus en su cartera para ofrecer un valor diferencia respecto a la competencia.

Competidores:

Nuestros competidores se sitúan principalmente en el ámbito de las **plataformas IoT/AIoT**, soluciones verticales de monitorización y proveedores de sensórica conectada que ofrecen casos de uso específicos para industria, edificios o infraestructuras.

Asturias, mayo de 2026



General:

Denominación social: **Aritium Technologies S.L**

Web: <https://koelus.com/> | <https://aritim.com/>

Sector: Industrial, Salud, Edificios Inteligentes y Smart City

Estado: en expansión

Año de constitución: Sept. 2021

Información financiera:

Empleados: 11

Facturación FY25: 650k€

Propiedad:

Capital Social: 48k€

Socios con más de un 25%: 1

Inversor cualificado en el

capital social: No

Búsqueda de inversión: No, pero abiertos a tener reuniones si surgen

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

- CEO - Ángel Colao

[LinkedIn](#)

- CTO - Sandra González

[LinkedIn](#)

- CAO - Andrés Esteban

[LinkedIn](#)

Premios y reconocimientos (nacionales e internacionales):

-Ganador Premios Radar EBT 2022

-Finalistas South Summit 2023

-Ganador Premios Emprende XXI 2024

-Startup of the Year en IoT World Congress 2025

Contacto:

Nombre: Andrés Esteban

Email:

andres.esteban@aritim.com

Teléfono: 606450728

Asturias-Madrid Tech Meeting 2026:

Donde las Ideas se Encuentran



Lessthan3

Convertir el entorno cloud de las empresas en un activo inteligente mediante observabilidad predictiva.

Resumen de la empresa:

Lessthan3 transforma la nube de organización en un activo de negocio medible y optimizable. Su plataforma de observabilidad predictiva permite anticipar incidencias, optimizar costes, reforzar la seguridad y mejorar la eficiencia operativa y ambiental de los entornos cloud.

Producto / Servicio:

Plataforma SaaS de observabilidad predictiva cloud basada en inteligencia artificial que integra funcionalidades FinOps, SecOps y GreenOps en una única solución.

Modelo de negocio:

Saas

Oportunidad de mercado:

Fuerte crecimiento de la adopción cloud y aumento de su complejidad operativa.

Alta demanda de soluciones que integren optimización de costes, seguridad y sostenibilidad en una única plataforma.

Ventaja competitiva:

Plataforma todo-en-uno que integra FinOps, SecOps y GreenOps. Enfoque en observabilidad predictiva (anticipación frente a reacción). Reducción de costes y simplificación del stack de herramientas cloud.

Mercado objetivo y clientes potenciales:

Empresas con infraestructura cloud compleja o en proceso de migración. Todo tipo de sectores como energía, industria, defensa, tecnología y manufactura... y de empresas.

Competidores:

Datadog (observabilidad)

Dynatrace (monitorización y rendimiento)

New Relic (observabilidad cloud)

Previsiones (miles de €)	2026	2027	2028	2029
ARR (ingreso recurrente)	600	750	950	1.100
Ingresos Operativos	550	687	859	1.074
Gastos Operativos	-545	-656	-794	-965
Beneficios / Pérdidas	5	30	64	108



General:

Denominación social: **Less Than Three Tech S.L**

Web: www.lt3.io

Sector: Tecnología / Cloud / SaaS / Inteligencia Artificial

Estado: En crecimiento (fase de escalado de producto)

Año de constitución: 2023

Información financiera:

Empleados: 17 (11 full-time)

Facturación FY25: 660k €

Resultado FY25: 60k €

Valoración *Pre-money*: 3.5M €

Propiedad:

Capital Social: 62.097, 89 €

Número de participaciones: 326.831

Socios con más de un 25%: 2

Inversor cualificado en el capital social: sí

Búsqueda de inversión: sí

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

- **Israel Gayoso (CEO):**

<https://www.linkedin.com/in/igayoso/>

- **Jesús Templado (COO)**

<http://www.linkedin.com/in/jesustg/>

- **Pelayo Fernández (CPO)**

<https://www.linkedin.com/in/pelayo-fernandez-blanco/>

Premios y reconocimientos (nacionales e internacionales):

Top 101 Spain Up Nation

NEOTEC

Sello EIBT

Empresa Emergente ENISA

Contacto:

Nombre: Jesús Templado

Email: jtemplado@lt3.io

Teléfono: 674 315 397

Asturias-Madrid Tech Meeting 2026:
Donde las Ideas se Encuentran



RESIZES

Nuestra misión es ayudar a las empresas a crecer y escalar sin preocupaciones por la infraestructura en la nube.

Resumen de la empresa:

Resizes ayuda a empresas a reducir hasta un 60% sus costes cloud y acelerar el lanzamiento de nuevos productos mediante una plataforma que simplifica y automatiza las operaciones en la nube. Nuestra plataforma integra agentes de IA especializados en optimización de costes, observabilidad, seguridad y automatización, aplicando buenas prácticas de infraestructura y eficiencia de forma continua.

Producto / Servicio:

Plataforma cloud-native con agentes de IA especializados en FinOps, observabilidad, alerting y remediación predictiva sobre Kubernetes. Permite reducir costes cloud, detectar incidencias y automatizar operaciones de infraestructura.

Modelo de negocio:

Modelo de suscripción recurrente, basado en el volumen de infraestructura y recursos gestionados. Incluye servicios de integración y soporte para entornos complejos o grandes organizaciones.

Oportunidad de mercado:

El crecimiento del cloud y Kubernetes está aumentando la complejidad operativa y el gasto en infraestructura. Existe una creciente demanda de soluciones FinOps y AIOps que automaticen la optimización y monitorización cloud.

Ventaja competitiva:

Resizes combina múltiples agentes de IA especializados en una única plataforma sobre Kubernetes capaz de optimizar costes, monitorizar recursos y ejecutar acciones predictivas automáticamente. Todo ello con enfoque cloud-native y automatización integrada.

Mercado objetivo y clientes potenciales:

Scaleups, pymes y grandes empresas con alto consumo de recursos cloud, especialmente en sectores donde la tecnología es crítica, pero no el core del negocio, como energía, logística, e-commerce o proptech entre otros. El foco son organizaciones con rápido crecimiento, alta volatilidad en la demanda y problemas recurrentes relacionados con la infraestructura cloud.

Competidores:

Railway (USA), Vercel (USA), Qovery (Francia), Humanitec (Alemania), Astrokube (España), Mia Platform (Italia), Heroku (USA)... entre otros.

Previsiones (miles de €)	2026	2027	2028	2029
ARR (ingreso recurrente)	800K€	2M€	5M€	15M€
Ingresos Operativos	450K€	1M€	3M€	10M€
Gastos Operativos	400K€	600K€	800K€	3M€
Beneficios / Pérdidas	+50K€	+400K€	2,2M€	7M€

General: **resizes**

Denominación social: **Resizes Platform**

Engineering SL

Web: <https://resiz.es>

Sector: Cloud & IA

Estado: ESPAÑA

Año de constitución: 2024

Información financiera:

Empleados: 14

Facturación FY25: +210.336 €

Resultado FY25: +19.680 €

Valoración *Pre-money*: Hemos recibido una oferta (no aceptada) de nota convertible de 400K€ y un CAP de 4M€

Propiedad:

Capital Social: 30.000€

Número de participaciones: 30.000

Socios con más de un 25%:

Guillermo Vigil Rodríguez 55%

Alejandro Albuerne Arenas 26%

Inversor cualificado en el capital social: no

Búsqueda de inversión: [sí/no]

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

Guillermo Vigil Rodríguez (CEO)

<https://www.linkedin.com/in/guillermomotti>

Alejandro Albuerne Arenas (CPO)

<https://www.linkedin.com/in/alejandroalbuerne>

Roberto Junquera Alvarez (CFO)

<https://www.linkedin.com/in/robertojunquera>

Ramiro Alvarez Fernandez (CTO)

<https://www.linkedin.com/in/ramiroalvarez>

Premios y reconocimientos (nacionales e internacionales):

Sello NEOTEC otorgado por el CDTI.

Sello de Empresa de Base Tecnológica (EBT) otorgado por Sekuens.

Sello de Empresa Innovadora de Base Tecnológica (EIBT) otorgado por ANCES.

Primer Premio Nacional INCIBE & Tetuan Valley (2024) en ciberseguridad aplicada a entornos cloud.

Finalista Premios Radar a la Innovación (2024, 2025), finalista premios La Caixa Emprende 2026 y finalista premios La Caixa impacto social 2026.

Contacto:

Nombre: Roberto Junquera

Email: rober@resiz.es

Teléfono: +34615384513