

OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE ASTURIAS · SEKUENS · Cámaras de Asturias · COMPROMISO Asturias XXI · FADE

ENFASYS

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

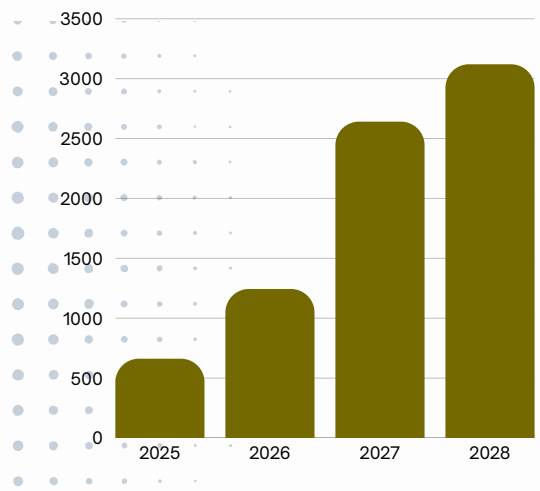
Equipo directivo (CEO, COO, CTO y CFO):

- 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

Previsión ingresos 25-28



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 Enfyo®) 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 algoritmia 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).

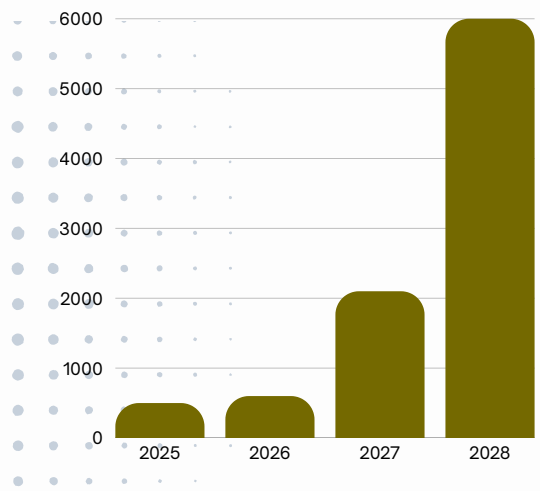
Competidores

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

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

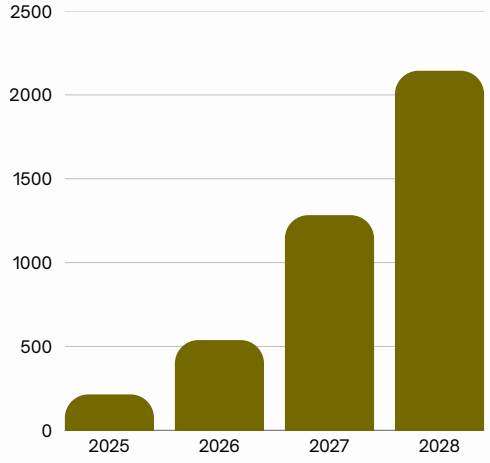
Claroty, Nozomi Networks y Darktrace, compañías que ofrecen soluciones consolidadas a nivel global.

Contacto: Nombre: César Fernández González Email: cfgonzalez@ewala.es
Teléfono:670 55 66 96

IMAGERYST

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: Sourth 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 f lexible. 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

Ingeniacity

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

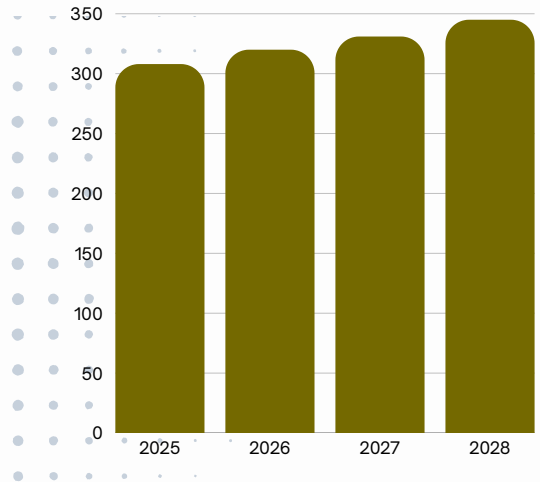
Mercado Objetivo/clientes potenciales

-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



Contacto: Nombre: Tamara Fernández Fernández Email: tamara@ingeniacity.com
Teléfono: 650322796

SEERSTEMS

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.

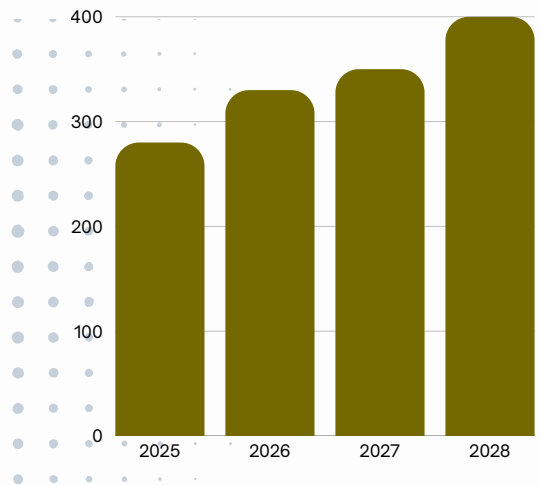
Mercado Objetivo/clientes potenciales

Empresas industriales y colaboración con PYMES.

Competidores

Otras ingenierías.

Previsión ingresos 25-28



Contacto: Nombre: Javier Labrada Email: Javier.labrada@seerstems.net
Teléfono: 626147918

Resumen de la empresa

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.

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

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.

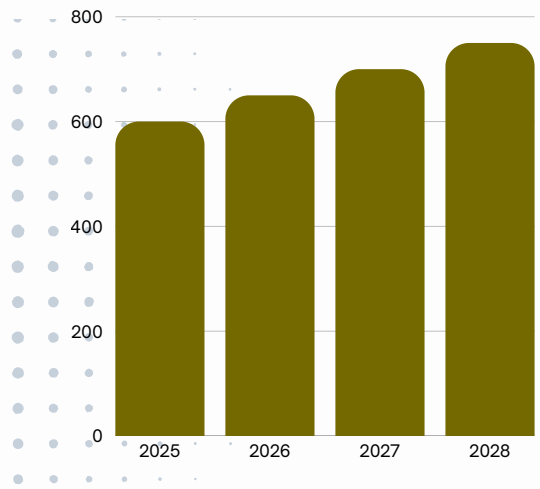
Mercado Objetivo/clientes potenciales

Grandes subcontractors 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



OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE ASTURIAS · SEKUENS · Cámaras de Asturias · Compromiso Asturias XXI · FADE