

ONE PAGER – CAJAMAR INNOVA

Soluciones tecnológicas

Tecnología, innovación y colaboración para transformar el sector agroalimentario.

Octubre 2026



Pulsa en los logotipos de las empresas para navegar en el documento





La vertical de **Tecnologías del Agua** promueve el desarrollo de innovación tecnológica aplicada a la gestión del agua en el sector agroalimentario y otros sectores.

Las startups abordan retos relacionados con el **uso eficiente, el control y la optimización del recurso**, con soluciones diseñadas para su implementación y evaluación en entornos reales.



CATABATICS



CAJAMAR
INNOVA
AGUA





CATABATICS

CATABATICS S.L.

MÁS ENFRIAMIENTO POR MENOS



DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

- El agricultor de invernadero deberá adaptar la forma de trabajo a los nuevos veranos que serán más largos y más calurosos.
- Se ofrece un sistema de enfriamiento a un coste inferior: la Torre Catabática
- Un nebulizador rotativo en un cilindro abierto, genera una masa de aire frío que cae por su peso, formando una corriente de aire fresco.
- Opera a baja presión, es fácil de mantener y filtra gotas indeseadas.
- Funciona con todo tipo de aguas

OPORTUNIDADES DE MERCADO

- TAM: Mercado mundial de control climático de invernaderos son 7.400 M\$ en 2030 (9.6% CAGR)
- SAM: 250 M€ (2030)
- SOM: 13 M€ (2030)

COMPETIDORES ACTUALES

- Novagric, Tecnoponente, Brumizone
- Los competidores venden sistemas de alta presión que tienen altos costes de venta, operación y de mantenimiento

EQUIPO

Pietro Areso: Socio, CEO, Full Time

Jesús Areso: Founder, Presidente, Full Time

Mikel Areso: Advisor

MODELO DE NEGOCIO

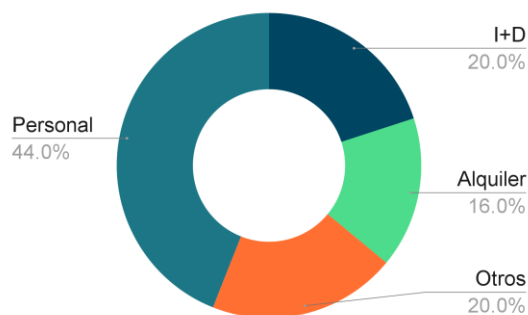
- B2B: venta directa al cliente
- B2B2C: acuerdo de licencias con productores de invernaderos
- Invernaderos con cultivos vulnerables al calor, que quieren producir en condiciones ambiente calurosas, por ejemplo, semilleros.

PRINCIPALES HITOS

- Financiado enteramente por los socios
- Patente española en fase de solicitud
- Prototipo demostrador a escala pudo enfriar 0.5 Megavatios.

BÚSQUEDA DE FINANCIACIÓN

- **250.000€** para financiar una expansión de plantilla, el desarrollo del producto, los primeros años de operación



MILESTONES A ALCANZAR CON LA RONDA

- Validación de valor añadido del producto en 2026
- Primeras ventas en 2027
- 1 M€ ingresos cumulativas en 2028

PORQUÉ CATABATICS

Los invernaderos necesitan ya más enfriamiento y con menos problemas. Nuestra tecnología enfría con todo tipo de aguas a baja presión y con menos costes. Nuestro equipo ha concebido, demostrado y patentado la idea con esfuerzo, inteligencia y recurso propios..

DATOS DE CONTACTO

✉ pietroareso@gmail.com

☎ 637 01 89 04



CAJAMAR
INNOVA
AGUA



Soluciones de tratamiento y reutilización de agua basadas en tecnología MBR por filtración pasiva



www.gcon.es

bluetorpedo



wtu



mbr-retro



Breve descripción de la empresa

GCON desarrolla y comercializa sistemas de tratamiento de aguas residuales y reutilización basados en tecnología Membrane Bioreactor (MBR) con concepto de filtración pasiva por gravedad. Ofrece diseño, puesta en marcha, monitorización y mejora de plantas hasta 25.000 PE, así como soluciones modulares para reutilización doméstica y retrofit de depuradoras convencionales.



Crisis del agua



Video corporativo

Valor añadido

Tecnología MBR con filtración por gravedad que reduce ensuciamiento y mantenimiento, permitiendo reutilización segura y alta calidad del efluente.

Tipos de clientes

Municipios, sector industrial y hospitalario, instalaciones domésticas y operadores de reutilización de agua.

Tracción

Soluciones propias (bluetorpedo 8 MVP, WTU 4 MVP, MBR-Retro 2 MVP) y experiencia en diseño, optimización y operación de plantas MBR

¿Qué necesitas?

Nuevos proyectos de implantación, socios (tecnológicos) para escalado/financiación y validación en entornos reales

Fase / Etapa de desarrollo

Startup operativa con soluciones comercializables en sector doméstico e industrial



Agrotech impulsa tecnologías orientadas a la **digitalización, eficiencia y sostenibilidad** de los sistemas productivos agrícolas.

Las soluciones presentadas responden a retos como la **mejora de la toma de decisiones, la optimización de recursos y la adaptación a un entorno productivo cada vez más exigente**, combinando innovación tecnológica y conocimiento agronómico.



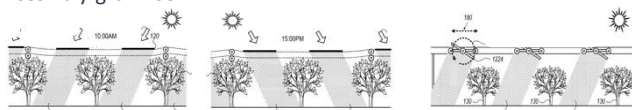
AGRILIGHT



DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

La fotovoltaica es imprescindible para el desarrollo sostenible, pero su instalación ordinaria destruye el territorio, dejándolo infértil por décadas. Los cultivos sufren cada vez más los efectos del cambio climático (rayos solares que queman las plantas y granizo que daña el fruto).

Nuestra tecnología SAPV produce una simbiosis perfecta entre producción agrícola y eléctrica, controlando la sombra en todo momento del día y protegiendo los cultivos de exposición solar excesiva y granizos.



OPORTUNIDADES DE MERCADO

TAM: Mercado fotovoltaico mundial

- €540B en 2024
- Con una proyección de €890B en 2030 (9.6% TCAC)

SAM: Mercado fotovoltaico europeo

- €38B en 2024
- €68B en 2032 (7.1% TCAC)

SOM: Mercado fotovoltaico español

- €6B in 2024
- €10B in 2030 (8.2% TCAC)

COMPETIDORES ACTUALES

BayWa.r.e. (Alemania)

Define la agrivoltaica como poner las hileras de paneles lo suficientemente alejados para que quepa un tractor entre medio y se pueda dejar crecer hierba para pasto.

SunAgri (Francia)

Entiende la agrivoltaica como la instalación de paneles solares encima de los cultivos, favoreciendo siempre la producción agrícola, por lo que la producción eléctrica es subóptima, cosa que hace sus instalaciones inviables sin ayudas gubernamentales (las tienen en Francia)

MODELO DE NEGOCIO

- B2B
- Venta de tecnología a desarrolladores de proyectos fotovoltaicos.
- Venta de instalaciones a explotadores de proyectos fotovoltaicos.
- Venta de electricidad a consumidores.

PRINCIPALES HITOS

- Contratos firmados para instalaciones comerciales de 15MWp.
- Tecnología patentada.
- Una planta piloto funcionando perfectamente en la zona más cálida donde se ha cultivado viña.
- 10 plantas piloto más aprobadas y financiadas por el Ministerio de Innovación Israelí para el 2026.
- Segunda ronda de financiación de €1.5M cerrada con éxito.

MILESTONES A ALCANZAR CON LA RONDA

- Instalación de la primera planta piloto en España antes de Junio del 2026.
- Contratos firmados por 150MWp al final de 2027
- Colaboración con un partner estratégico industrial e inversor antes del 2027.

EQUIPO

Estructura para C-level:

- Elisha Rubin, Chairman, FT
- Udi Wild, CEO, FT
- Aharon Goldman, CFO, FT
- Yossi Fisher, CTO, FT

Estructura para resto equipo:

- Amir Weiss, VP Product, FT
- Andreas Fisler, R&D Project Manager, FT
- Itamar Shoshani, Eng. Project Manager, FT
- Eliraz Shomron, Data Scientist, PT
- Yoav Weldman, Agronomist, PT
- Aditya Manikantan, Project Management USA, PT
- Diego Ruiz Espi, Country manager, Spain, FT

PORQUÉ AGRI-LIGHT

La única tecnología que puede aumentar la producción eléctrica y agrícola a la vez, protegiendo a los cultivos frente a condiciones adversas y el cambio climático. Todo posible gracias a nuestro gran equipo de ingenieros, agrónomos, financieros y *business developers* con décadas de experiencia en el sector.

DATOS DE CONTACTO

✉ diego@agri-light.com
☎ (+34) 633 366 870



Agrin'pulse



DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

- La agricultura se enfrenta a dos grandes retos: falta de mano de obra cualificada y costes operativos elevados en maquinaria obsoleta
- Creamos el AG-X, un tractor autónomo 100% eléctrico, para campos de cultivo de alto valor.

OPORTUNIDADES DE MERCADO

- Sector de maquinaria agrícola
- TAM: 105B \$ (130B \$ en 2030)
- SAM: 11,5B \$ (Europa)
- SOM: 1,5B \$ (España)

COMPETIDORES ACTUALES

- Voltrac: tractor-robot enfocado a logística a primera línea de guerra, no se enfocan 100% a campos frutícolas.
- AGXeed: no se adaptan a cultivos mediterráneos y europeos, peor tecnología, precio muy elevado.

EQUIPO

Estructura C-level:

- Pau Palau: CEO & Co-Founder. Full-time
- Jordi Garcia: CTO & Co-Founder. Full-time.

Resto del equipo:

- Lautaro Petrigh - Ingeniero Robótico
- Ben McCulloch: Ingeniero de Software
- Álvaro Mena: Ingeniero Robótico
- Miquel Guasch: Captación de Fondos
- Ares Miró: RRHH
- Marc Barahona: Marketing
- Jaime Tovar: Soldador

PORQUÉ AGRIN'PULSE

Somos la solución a la agricultura; la piedra angular de Europa.

MODELO DE NEGOCIO

- Comercialización del tractor-robot a través de una cadena de distribuidores con gran presencia en el mundo agrícola.
- B2B2C

PRINCIPALES HITOS

- Primera ronda de financiación cerrada en 1M €, valoración de la empresa en 6M €.
- Patentes registradas de todo nuestro hardware y software
- Primeras unidades pre-ordenadas
- Nuestros inversores también son nuestros clientes.

BÚSQUEDA DE FINANCIACIÓN



MILESTONES A ALCANZAR CON LA RONDA

- Producción de 60 unidades.
- Construcción primera fase de la fábrica: 10.000 m².
- Consolidación oeste de Cataluña y Este de Aragón.
- Expansión resto de España.
- Desarrollo nuevo prototipo (AG-X 2)

DATOS DE CONTACTO

✉ info@agrinpulse.com

☎ (34) 694 24 34 34



BENIU





BENIU

Drones que hacen el campo más eficiente, sostenible y seguro

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Los servicios de **control biológico con drones** desarrollado por BENIU. Permiten la suelta aérea de organismos beneficiosos de forma precisa, homogénea y localizada sobre los cultivos. Con ello reducimos el uso de pesticidas, mejoramos la sostenibilidad y hacemos más eficiente la producción agrícola, especialmente en cultivos donde la aplicación manual es costosa y poco eficaz.

OPORTUNIDADES DE MERCADO

- Creciente demanda de **alternativas sostenibles** a los pesticidas.
- Impulso de las estrategias europeas “**De la Granja a la Mesa**” y **Green Deal**.
- Necesidad de soluciones más eficientes en **control biológico y producción integrada**.
- Mercado en expansión para **servicios con drones agrícolas y forestales**.
- Gran potencial de adopción por **cooperativas, grandes explotaciones y administraciones públicas**.

EQUIPO

David Blanco Fraga – CEO. Fundador, técnico superior en salud ambiental y con experiencia en gestión forestal y fitosanitaria.

Patrik Foltyn – CTO. Piloto y responsable tecnológico, especializado en adaptación y operativa con drones.

Nicola Castro – Técnico Informático y piloto de drones, aporta soporte digital y técnico en campo.

PORQUÉ BENIU

Porque aportamos **soluciones reales y viables hoy**, no solo proyectos en desarrollo. Somos pioneros en el uso de drones en agricultura y forestal en España, hemos demostrado resultados con clientes y administraciones, y contamos con un modelo de negocio que combina innovación tecnológica, sostenibilidad y rentabilidad.

MODELO DE NEGOCIO

- Prestación de servicios con drones (control biológico, fitosanitarios, teledetección..)
- Desarrollo tecnológico propio para adaptaciones de sistemas de aplicación aérea.
- Modelo escalable mediante **unidades operativas replicables** en diferentes regiones.
- Clientes: administraciones públicas, grandes empresas agroalimentarias, cooperativas y agricultores.

DATOS FINANCIEROS DESTACADOS

Facturación: **15.509 € (2022)**, **49.251 € (2023)**, **61.858 € (2024)** **119.338 € (2025)**

Crecimiento sostenido y beneficios positivos desde fases tempranas.

Ticket medio: 800–1.200 €/jornada según servicio.

PRINCIPALES HITOS/ LOGROS

Pioneros en España en tratamientos fitosanitarios autorizados y control biológico con drones. Trabajando con administraciones públicas en Valencia, Extremadura y Galicia. Reconocidos en premios de emprendimiento y programas de aceleración como BFFood y Cajamar Innova.

BÚSQUEDA DE FINANCIACIÓN

Ronda prevista de **100.000 €** para escalar operaciones y consolidar tecnología.

Destino: equipo humano, bases operativas, desarrollo tecnológico (BENIUBIO), marketing y comercialización.



ENKITEK





ENKITEK

Digitalización agrícola modular sin dependencia de hardware



DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Las explotaciones agrícolas tecnificadas operan con sistemas fragmentados y baja interoperabilidad, lo que dificulta medir el retorno de la digitalización. Co-Farmer es una plataforma SaaS IoT hardware-agnostic que integra, monitoriza y automatiza explotaciones agrícolas mediante adopción progresiva basada en pilotos, compatible con hardware existente y ampliable con analítica avanzada.

OPORTUNIDADES DE MERCADO

- Mercado AgTech global >18.000 M\$ | CAGR ~15–20%
- Foco inicial: CEA y explotaciones tecnificadas
- Tendencia: interoperabilidad, eficiencia operativa y ROI demostrable

COMPETIDORES ACTUALES

- Startups: ForFarming, OpenRemote
- Corporates: AgriERP, soluciones propietarias
- Diferencial: interoperabilidad, modularidad y menor coste de adopción

EQUIPO

- Víctor Cantón – CEO (full-time)
- Víctor Pechobierto – IoT & Systems Engineer
- Advisors AgTech, IA y robótica
- Red de partners técnicos

MODELO DE NEGOCIO

- B2B SaaS + servicios
- Ingresos: suscripción, integración y módulos
- Clientes: operadores tecnificados e integradores AgTech
- Modelo: piloto → SaaS → expansión modular

PRINCIPALES HITOS

- Lanzamiento Co-Farmer (2025)
- Pilotos en viñedos, invernaderos y microgreens
- Objetivo: break-even 2026 | ARR ~0,5–0,6 M€

BÚSQUEDA DE FINANCIACIÓN

- Ronda seed en curso
- Uso: producto, comercialización y escalado técnico

MILESTONES A ALCANZAR CON LA RONDA

- 5–10 clientes de referencia
- Expansión vía partners
- Primeros pilotos internacionales
- Evolución de módulos avanzados

PORQUÉ ENKITEK

Plataforma modular hardware-agnostic, modelo SaaS escalable, ROI medible y equipo técnico con experiencia industrial.

DATOS DE CONTACTO

- ✉ victor@enkitek.eu
- ☎ (+34) 623 342 375

Planet

BIOTECH



Problema

Los efectos adversos del cambio climático representan el mayor problema para la producción de alimentos sostenibles. Estos estreses afectan al crecimiento y desarrollo de las plantas, afectando a la floración, cuajado, maduración, tamaño y calidad del fruto reduciendo la producción.

Solución

El diseño de una plataforma para la identificación de moléculas bioactivas que confieren resistencia al estrés abiótico.

Mercado

El mercado global de bioestimulantes es de 4mil M EUR con un CAGR de 10%. PLANeT se dirige al segmento de cultivos hortícolas y extensivos (1 mil M EUR).

Comercialización

Realizados más de 50 pilotos demostrativos en España con alianzas estratégicas con ANECOOP, CAJAMAR, productores y distribuidores nacionales de referencia. Estas colaboraciones validan nuestros productos en condiciones reales y aceleran su registro y llegada al mercado.



Equipo de PLANeT BIOTECH SL



Ana I. Caño-Delgado, PhD
Fundadora y CEO



Andrea Giordano, PhD
Cofundadora y Head of Research



Jordi Morral, PhD
Head of Chemistry



Simone Pistillo, MSc
Doctorado industrial



Lorena Areco, PhD
Responsable ensayos de campo



Olga Vallejo
Comunicación y marketing



Carlota Planas Silva
Abogada de propiedad intelectual

Nuestros productos NDAVANT®

- Reducen la huella hídrica en múltiples cultivos.
- Protegen la floración y el fruto en episodios intensos de calor.
- Fortalecen las raíces y promueven el crecimiento de las plantas y su producción en condiciones de estrés.

Métricas

Financiamiento público: +1 M€

Registro marcas : 2X

Patentes en registro: 2x

Empleados a tiempo completo: 4x

Alianzas estratégicas: 8X

Ensayos eficacia: +50

Ronda de financiación

Ronda de 1.5 M EUR:

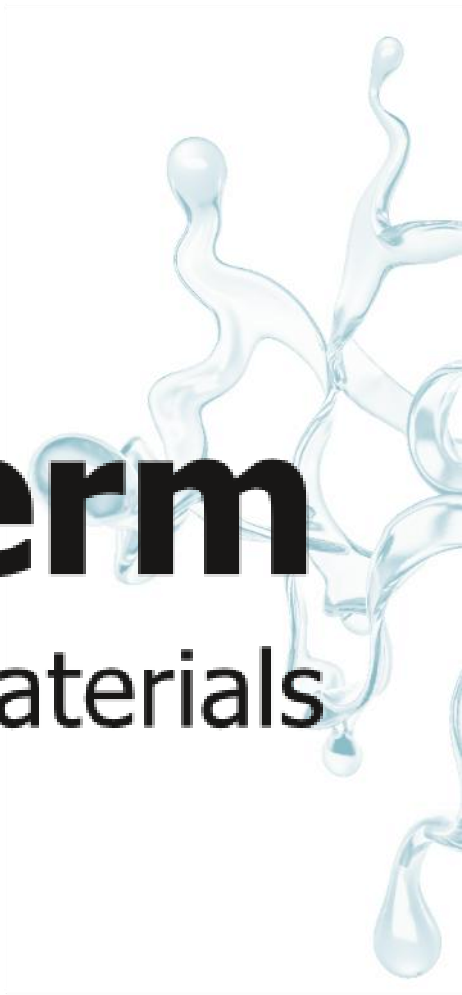
- M1: Lanzamiento primer producto
- M2: Escalado comercial e industrial
- M3: Expansión del portfolio
- M4: Expansión internacional

Planet
BIOTECH



Contacto

Ana I. Caño-Delgado
acano@planet-biotech.com
Tel. +34 646 688 212
www.planet-biotech.com



TropoTherm

 intelligent materials





INTELLIGENT SELF-SHADING FOR GREENHOUSES

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

TropoSol® es un Masterbatch / Compound termotrópico para cubiertas agrícolas, capaces de **regular dinámicamente la radiación solar mediante un cambio reversible** de sus propiedades ópticas, permitiendo a los fabricantes de plásticos ofrecer soluciones climáticamente eficientes adaptadas a los requerimientos de cada tipo de cultivo y a los agricultores incrementar el rendimiento de las instalaciones agrarias.

OPORTUNIDADES DE MERCADO

Alternativa disruptiva al método tradicional de sombreado (encalado), permitiendo la mejora del rendimiento de las instalaciones agrarias y la reducción del consumo de recursos hídricos.

- **1,3 M ha de invernaderos** a nivel global.
- 785.000 ha en CN, 35.000 ha en Almería.
- Potencial anual en Almería: aprox. 20.000 t de filme agrario, aprox. 10.000 t de masterbatch TropoSol®.

EQUIPO



Emilio Rodriguez Cabeo

Co-fundador, ingeniero industrial, doctorado en ciencias de materiales, más de 30 años de experiencia en desarrollo de negocios.



Ronald Edler

Co-fundador, economista de empresa, más de 30 años de experiencia en desarrollo de negocios, estrategia e innovación empresarial.



Danielle Teodoro Rosa

Gerente de proyectos, ingeniera química industrial, especializada en coordinación técnica y planificación operativa.

MODELO DE NEGOCIO

Comercialización del masterbatch

- **Cliente objetivo:**
Fabricantes de filmes agrícolas.
- **Distribución:**
A través de los propios fabricantes de filmes, que integran el masterbatch en sus procesos.
- **Producción del masterbatch / compound:**
Externalizada a empresas transformadoras de plásticos y aditivos funcionales, bajo acuerdos de producción.

DATOS FINANCIEROS DESTACADOS

Proyección de ventas – Mercado Almería

	2027*	2028	2029	2030	2031
Market share	0,5 %	2 %	5 %	10 %	25 %
Sales [M. EUR]	0,37	1,4	3,7	7,4	18,6
* Start of Production					

Margen **EBITDA**: > 21 % en 2028

PRINCIPALES HITOS/ LOGROS

- Desarrollo de fórmula de síntesis del aditivo termosensible. **Patentes** DE 10 2013 010 702, EP 147 33 093.
- **PoC validado en 2025** en invernaderos.
- Producción industrial **TropoSol® – 2026**.
- Socios estratégicos con capacidad de escalado y distribución global.

RONDA SEED

- 12 ha de invernaderos en implementación.
- Seguimiento y validación de resultados.
- Industrialización y escalado de TropoSol®.
- Conversión de pilotos en acuerdos comerciales.

ESTRUCTURA ACCIONARIAL

- 100% fundadores | Sin deuda financiera.

POR QUÉ TropoTherm, S.L.

Solucionamos las desventajas del BLANQUEO.

Optimización de las instalaciones agrarias con incremento (>10%) en la productividad.

Protegemos los recursos naturales reduciendo el consumo de recursos hídricos (>9%).

En el epicentro Agrario de UE con red de contactos con industrias, administración, instituciones y agricultores.



Foodtech se incorpora por primera vez como **nueva línea estratégica de Cajamar InnoVA**, ampliando el enfoque del programa hacia la **transformación, procesado y futuro de los alimentos**.

Este vertical abre nuevas oportunidades en ámbitos como **nuevos procesos, materiales, automatización y soluciones innovadoras**, conectando tecnología, industria alimentaria y mercado.



ENERGY
& WASTE
MANAGEMENT





DE RESIDUO A RECURSO: LANA COMO FUENTE ALTERNATIVA DE PROTEÍNAS PREMIUM. Honrando el origen para tejer un nuevo futuro

KERAWOOL

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

En KERAWOOL damos una segunda vida a la lana, convirtiendo un residuo ganadero infrautilizado, en un hidrolizado de queratina de alto valor (>90%). Gracias a tecnologías innovadoras, obtenemos una proteína natural, sostenible y versátil, capaz de mejorar formulaciones en suplementos, cosmética y agricultura.

OPORTUNIDADES DE MERCADO

192.028 Millones de dólares en 2026



COMPETIDORES ACTUALES

El mercado de las proteínas funcionales está dominado por productores de gran volumen (ZXCChem) y por alternativas vegetales (Cargill) o sintéticas con bajo control sobre el origen y el proceso, mientras que la cosmética premium utiliza activos biomiméticos sin trazabilidad (K18).

Kerawool combina **biotecnología propia**, **queratina biomimética real**, **trazabilidad total** y enfoque **One Health**, ocupando un posicionamiento único, no cubierto por los actores tradicionales.

EQUIPO



CEO
Rubén Gutiérrez



I+D+i
Magda Carceller



Calidad y sostenibilidad
Federico Gan



I+D+i
Lucas Lecha

PORQUÉ KERAWOOL

Kerawool transforma lana de oveja, un residuo ganadero infrautilizado, en un **ingrediente premium** con **más del 90 % de contenido proteico**. Nuestra tecnología **multiplica por 20 el rendimiento económico** de la materia prima, permitiendo el desarrollo de productos propios en sectores como la cosmética, **sin competir con la cadena alimentaria**, a diferencia de otras proteínas alternativas. El proyecto se alinea con los principios **One Health**, generando valor simultáneo para la salud humana, el bienestar animal y el medioambiente, y está respaldado por un **equipo multidisciplinar con amplia experiencia**.



ruben@ewmsoluciones.com



(+34) 669676467

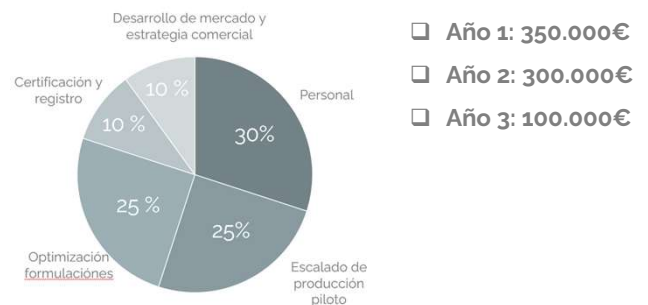
MODELO DE NEGOCIO



PRINCIPALES HITOS/ LOGROS

- Obtención de un hidrolizado de queratina premium con una pureza proteica superior al 90%.
- Caracterización funcional completada (TRL4-5): Aminograma completo y evidencias de potencial funcional aplicaciones cosméticas, agro y nutracéutica
- Desarrollo y validación de un proceso de extracción limpio y circular, alineado con los principios One Health.

BÚSQUEDA DE FINANCIACIÓN: 750.000€



- Año 1: 350.000€
- Año 2: 300.000€
- Año 3: 100.000€

MILESTONES A ALCANZAR CON LA RONDA

- Optimización del ingrediente para mercado cosmético
- Validación proceso piloto
- Base regulatoria y seguridad completa
- Acceso a mercado y primeras ventas en 2027





KeepCool

Tecnología para toda la industria alimentaria

Demo Day Cajamar Innova · Fruit Attraction



DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

BIOgermicide: purificación continua del aire 24/7 y reducción de carga microbiana.

BIOethylene: eliminación de etileno en fruta, verdura y flores.

BIOethylene transporte: consumible de un solo uso para camiones y contenedores.

OPORTUNIDADES DE MERCADO

Activas: hortofrutícola, avícola, cárnico, pescado y panadería.

En validación: HORECA, quesos, bodegas, setas y confiterías.

Pipeline: frutos secos, retail y logística refrigerada.

COMPETIDORES ACTUALES

Frío: sin reducción activa de carga microbiana ambiental.

Ozono: limitaciones con personal presente.

Limpieza química: puntual, no actúa 24/7.

EQUIPO

Juanjo Caravaca, Founder & CEO

Antonio Soto, Founder & CPO

Incorporaciones previstas con la ronda:

Rosa Miras, CFO

Valentín Turégano, Ejecutivo Internacional

Julio López, Director Comercial

Juan Luis C., Marketing

MODELO DE NEGOCIO

Fabricantes de equipos y consumibles propios.
Venta de equipos y reposición periódica de consumibles.

Potencial renting/leasing.

Clientes activos en España y distribución en Latinoamérica.

PRINCIPALES HITOS

5 patentes registradas y 5 publicaciones científicas internacionales.

95% de reducción certificada de carga microbiana. Validaciones: CNTA y UCAM HiTech.

200K € facturados en 2025.

0 equipo comercial, 0 inversión en marketing y 100% tracción orgánica en 2025.

BÚSQUEDA DE FINANCIACIÓN

Ronda: 300K €

2,5M € pre-money · 10,71% equity

Uso de fondos:

40% equipo · 25% marketing

20% producción · 15% operaciones

OBJETIVOS A 12-18 MESES

6 distribuidores.

+3-5 verticales activas.

Red comercial estructurada.

Reducción del ciclo de venta.

POR QUÉ KeepCool

Tecnología validada y protegida, fabricación propia y tracción orgánica. La ronda financiará el escalado comercial, el despliegue operativo y el canal de distribución.

DATOS DE CONTACTO

Juanjo Caravaca - CEO



juanjo.caravaca@keep-cool.es



(+34) 615 107 766



Medium Well





MEDIUM WELL

Tu solución sostenible para purificar proteínas y crear un planeta más verde

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

BioResin es una innovadora plataforma de separación molecular elaborada a partir de residuos agrícolas. Sustituye las costosas resinas sintéticas y complementa o supera los métodos de filtración, permitiendo la recuperación de proteínas y enzimas de alta pureza a bajo coste y bajo condiciones suaves de grado alimentario.

OPORTUNIDADES DE MERCADO

Una alternativa sostenible y de base biológica a las resinas sintéticas, que reduce los costes de purificación hasta 20 veces y permite una producción escalable y ecológica de ingredientes alimentarios y biotecnológicos.

- Procesamiento downstream: ~40.000 MUSD (2024), proyectado >100.000 MUSD para 2030 (CAGR 13–15%).
- Proteínas alternativas: 16–18.000 MUSD, creciendo a un CAGR del 10%.
- Ingredientes alimentarios y nutracéuticos: 270.000 MUSD (2024), se espera 475.000 MUSD para 2030.
- Futuro: Mercados farmacéuticos y cosméticos que buscan soluciones más verdes y escalables.

EQUIPO

- Shelly Lotan, CEO – Emprendedora, ex-Cordio Medical, experta en escalar startups.
- Dr. Nir Berdugo, CTO – Experto en bioprocesos y separación (ex-Sigma Aldrich).
- Dr. Roni Shapira – Microbiólogo, Universidad Hebrea, cofundador de Better Juice.
- Dr. Amir Fine, VP I+D – Especialista en expresión y purificación de proteínas.
- Dr. Erez Cohen, Product Lead – Químico orgánico y experto en diseño de materiales.

Asesores: Líderes de la industria, incluyendo a Jose Serna (ex-AMC Grupo).

PORQUÉ MEDIUM WELL

Aborda un cuello de botella crítico: la purificación downstream = hasta el 50% de los costes de producción de proteínas. Combina sostenibilidad, escalabilidad y asequibilidad, sin competencia frente a alternativas sintéticas. Posicionada para capturar una oportunidad de mercado multimillonaria en foodtech y biotecnología.

MODELO DE NEGOCIO

- Venta de BioResin como consumible (por litro) – Directo / Licencias (primeras ventas).
- Comercialización a través de la cadena de suministro actual mediante distribuidores de soluciones DSP.
- Paquetes/bundles con proveedores de equipos.
- Promoción a través de CDMOs y empresas de diseño de bioprocesos.

DATOS FINANCIEROS DESTACADOS

- Ronda Pre-Seed (2022): \$1,1M recaudados de la Autoridad de Innovación de Israel y de fabricantes líderes de alimentos y bebidas.
- Ronda Puente – SAFE (2024): \$1,0M recaudados de la Autoridad de Innovación de Israel y de fondos de capital de riesgo adicionales.
- Total Recaudado a la Fecha: \$2,1M

PRINCIPALES HITOS/ LOGROS

- Grow -NY Finalists, Vita Foods Europe finalists 2025
- Passed first stage of EIC Accelerator 2025 (30% success rate).
- Pilots with leading alternative protein, sweetener, CDMOs and biotech companies.
- Positive validation: efficiency comparable to high-end commercial resins at a fraction of the cost.

BÚSQUEDA DE FINANCIACIÓN

3M USD para escalar la fabricación de BioResin, completar pilotos en la UE y asegurar aprobaciones regulatorias.





M2R AGROFARM

REVOLUCIONEMOS EL SISTEMA ALIMENTARIO

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

M2R Agrofarm es una empresa biotecnológica, especializada en la producción y transformación de proteína de alta calidad a través del tenebrio molitor. Nuestra misión es liderar la producción de proteínas sostenibles y derivados de insectos bajo un modelo de economía circular e innovación tecnológica, aportando soluciones de alto valor para los sectores de alimentación humana, animal, agrícola y cosmético.

OPORTUNIDADES DE MERCADO

El mercado global de insectos crece de forma acelerada, con previsiones de alcanzar USD 1.5 mil millones en 2026 y hasta USD 8 mil millones en 2030 (CAGR ~27,5%). Destacan sus ventajas nutricionales y medioambientales. El sector muestra gran potencial de escalabilidad. En la UE, el Reglamento de Novel Foods ha abierto el mercado a especies diferentes especies para alimentación humana.

EQUIPO

- **Manuel Rodríguez Rioboo** – Co-Fundador & CEO.
 - **Miriam Borondo** – Co-fundadora Responsable de producción y marketing.
 - **Miguel Cabello**- CTO
- Además, se cuenta con dos ingenieros agrícolas y asesoramiento externo en diferentes áreas.

MODELO DE NEGOCIO

- Venta directa B2B y B2C de *Tenebrio* vivo, deshidratado y biofertilizante.
- Próxima línea: harinas y aceites para alimentación humana, cosmética y pharma.
- Objetivo entrar en industrias que apliquen nuestros productos en alimentos finales.

DATOS FINANCIEROS DESTACADOS

PRINCIPALES HITOS/ LOGROS

Contamos con una planta piloto de 15 toneladas y hemos adquirido dos empresas que nos han permitido ampliar capacidad y gama de productos. Hemos desarrollado el primer software de gestión de granjas de *Tenebrio molitor*, consolidando nuestra posición como referentes en innovación y sostenibilidad en el sector.

BÚSQUEDA DE FINANCIACIÓN

Objetivo: invertir **1,75 M€** para expansión industrial, I+D+i y escalado comercial. Expansión al mercado de alimentación humana. Actualmente en fase de inicio de la expansión.

PORQUÉ M2R AGROFARM

M2R Agrofarm lidera la revolución del sistema alimentario. Nuestra misión: alimentar a una población creciente sin comprometer las sociedades del presente y el futuro. Con tecnología propia, sostenibilidad real y el uso mínimo de recursos, un modelo de economía circular, transformamos “residuos” en proteínas que cambiarán el mundo.



nu caps
nanotecnología natural
para nutrición y salud





NUCAPS

Ingredientes funcionales NextGen. Mejorando el perfil nutricional y sabor de alimentos y suplementos.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Nucaps Nanotechnology S.L. desarrolla **ingredientes funcionales HEALTH Inside:** bioactivos y probióticos micro y nanoencapsulados en proteínas naturales, optimizados en términos de eficiencia, coste y sabor. NUCAPS mejora la salud y nutrición humana haciendo los ingredientes más **estables, accesibles, biodisponibles, económicos y naturales.**

OPORTUNIDADES DE MERCADO

NUCAPS ofrece una tecnología única y patentada de micro y nanoencapsulación proteica de ingredientes funcionales y probióticos. El mercado global de microencapsulación (**TAM**) alcanza **1.500.000M€** y crece a un 8% CAGR. NUCAPS parte de un **SOM** de **420k€**, con objetivo de alcanzar los **18,24M€** de ingresos en 2030, aprovechando este fuerte crecimiento.

COMPETIDORES ACTUALES

Los principales competidores de Nucaps son Nuritas, Bioinicia, BASF, EVONIK Lonza, Lipoid, Novonesis, Capsularis o Balchem. La principal diferenciación de Nucaps es su capacidad de **escalado industrial**, su encapsulado **protéico patentado** y filosofía **clean – label**.

EQUIPO

CNTA, Universidad de Navarra, Ardena, Clave Capital y Capsa Vida conforman los socios mayoritarios de Nucaps. Mariano Oto como CEO dirige un equipo de **16 personas** con perfiles multidisciplinares.

MODELO DE NEGOCIO

NUCAPS opera con un modelo B2B ofreciendo una gama completa de productos y servicios

1. **Servicios de I+D** – Investigación por contrato y servicios de desarrollo para empresas.
2. **Fabricación de ingredientes** – Producción de ingredientes funcionales propios a medida para clientes.
3. **Licencias tecnológicas** – Generación de ingresos vía royalties.

PRINCIPALES HITOS/ LOGROS

- Colabora con **líderes internacionales** de la industria alimentaria y nutracéutica.
- **Probióticos** resistentes a proceso UHT
- La tecnología cuenta con **7 patentes** internacionales
- Cuenta con **productos propios** en el mercado:
NuCla®: Reducción de sal
NuPro®: Probióticos microencapsulados
NuActive®: Bioactivos micro-nanoencapsulados
NuGluCol®: Reducción del colesterol y azúcar
NuMol®: Biomoléculas nanoencapsuladas
Flavourings: Aromas y sabores micro-nanoencapsulados

BÚSQUEDA DE FINANCIACIÓN

Fase de expansion internacional: **10M** (2027-2030)
 Aumento de capital: **5M€** (2027-2029)
 Financiación no dilutiva: 5M€ (2027-2030)

MILESTONES A ALCANZAR CON RONDA

Aceleración del crecimiento commercial e internacionalización. La inversion se destinará a acelerar el crecimiento, no a demostrar la viabilidad tecnológica.

POR QUÉ NUCAPS

Primera plataforma internacional de desarrollo y producción industrial de ingredientes micro y nanoencapsulados con recubrimiento **proteico** para **administración oral**, capaz de superar las tecnologías existentes.

- ✓ **Eficacia superior:** hasta x30 más absorción de bioactivos y probióticos.
- ✓ **Coste competitivo:** hasta un 70% más barato que otras tecnologías.
- ✓ **Estabilidad:** prolonga la vida útil de los bioactivos de días a meses.
- ✓ **100% Clean Label:** sin aditivos, grasas ni polímeros sintéticos.

silvia.beruete@nucapsnanotechnology.com

+34 679 769 751

PROT BERIA





PROTIBERIA

Proteína europea de Tenebrio para pet food

Biología centralizada, producción distribuida e ingredientes funcionales

RONDA ACTUAL · €500K

€200K comprometidos · 40%

● TRACCIÓN Y VENTAJA REGULATORIA

€101K

Facturación 2025

€150K

Previsión 2026

8

Clientes
recurrentes

Capacidad actual: 12t/mes

Ventas limitadas por capacidad
durante la puesta en marcha.

Única empresa en España con licencia para producir proteína de Tenebrio
destinada a pet food.

● MODELO INDUSTRIAL

01

HATCHERY

Genética, huevos y colonias recurrentes

02

PROTICULTORES

Engorde distribuido con inversión del productor

03

PROCESADO

Transformación en ingredientes trazables

Tecnología propia FarmTwin para controlar la producción

● PRODUCTO

HOY

Larva deshidratada

100% trazable

LÍNEAS DE I+D

Proteína hidrolizada · prebióticos y postbióticos

Ingredientes funcionales para pet food y nutrición temprana en
ganadería.

● ECONOMÍA DEL PROTICULTOR · AÑO 2

€270K

Ingresos anuales

€73K

EBITDA anual

27,1%

Margen EBITDA

5,2 años

Payback del proyecto

26,9%

TIR del proyecto

● ESCALA PREVISTA

2027

2028

2031

2033



4

granjas

6

granjas

50

granjas

150

granjas

Capacidad 2033: ≈136,9 t/semana de larva deshidratada

● FINANCIACIÓN

€500K

Comprometidos 200K

Equity o nota convertible · €3M pre-money

Ticket mínimo €50K

Serie A prevista en 2029: €10M para hatchery de 8.000 m².



*La nueva forma de
beberte la
naturaleza de una
forma fácil y
sostenible.*



Valor añadido

1. Nueva categoría: **zumo encapsulado (compostable) refrigerado.**
2. **Calidad nutricional + conveniencia + frescura + sostenibilidad.**
3. **Alternativa superior a zumos industriales (UHT / pasteurizados).**

Tipos de clientes

B2C y B2B.

Tracción

Búsqueda de partners industriales y financiación.

¿Qué necesitamos?

- Ronda de **financiación de 1,0 M€** en 2026 dos fases:
- **500K para industrialización/piloto.**
 - **500K para lanzamiento.**

Breve descripción de la empresa

YoSumoo es una startup FoodTech que crea una nueva categoría en el mercado de bebidas: **Zumo de alta calidad a partir de zumo natural concentrado (no en polvo) y sin tratamiento térmico** que se prepara en segundos en la **SumooMachine**, utilizando **cápsulas compostables**.

Ofrecemos una **alternativa superior a los zumos industriales**, combinando **calidad, conveniencia y sostenibilidad** mediante **cápsulas compostables** y un **modelo de ingresos recurrentes basado en la venta de cápsulas**.

Se trata de un **modelo de negocio escalable y replicable internacionalmente** que abarca el **B2C** y el **B2B** con un objetivo a alcanzar de **~€18–19 M€ anuales en España en 2030**, con un crecimiento **conservador, recurrente y escalable**.

• **Portfolio actual (variedades cítricas):**

Mandarina – Clementina; Naranja – Salustiana y Navelina.

• **Portfolio futuro:**

Nuevos Sabores: Piña, Melocotón, Multifruta, etc.

Nuevos formatos: Limonada, Té, Bebidas vegetales.

Bebidas funcionales: Smoothies, Detox, Antiox.



GRACIAS

