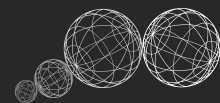




CAMBIANDO LA INDUSTRIA MEDIANTE FABRICACIÓN ADITIVA



PROBLEMA

LA INDUSTRIA

01

Producción basada en **previsiones**

02

Hay que fabricar **antes de vender**

03

30-40% del inventario acaba **rebajado, almacenado o destruido**

04

El diseño de autor es **caro o difícil de encontrar**

05

Lo asequible es **masivo e igual para todos**

06

Poca oferta **producida en local** y sin sobreproducción

EL CLIENTE

QUÉ ES CALLNAK

Una industria que fabrica cuando hace falta, vende lo que se necesita y produce sin moldes, con total libertad de diseño.



Diseño propio
fabricado bajo demanda en Elda



Sin stock
sin moldes ni pedidos mínimos



Un solo sistema
calzado, bolsos, accesorios y
componentes para marcas



Material
reciclable y producido en local

POR QUÉ AHORA

18,9% CAGR

Calzado impreso 3D

6-12 meses

Desarrollo tradicional de calzado

Complejidad operativa

+ de 50 componentes
+10 procesos productivos
+5 proveedores

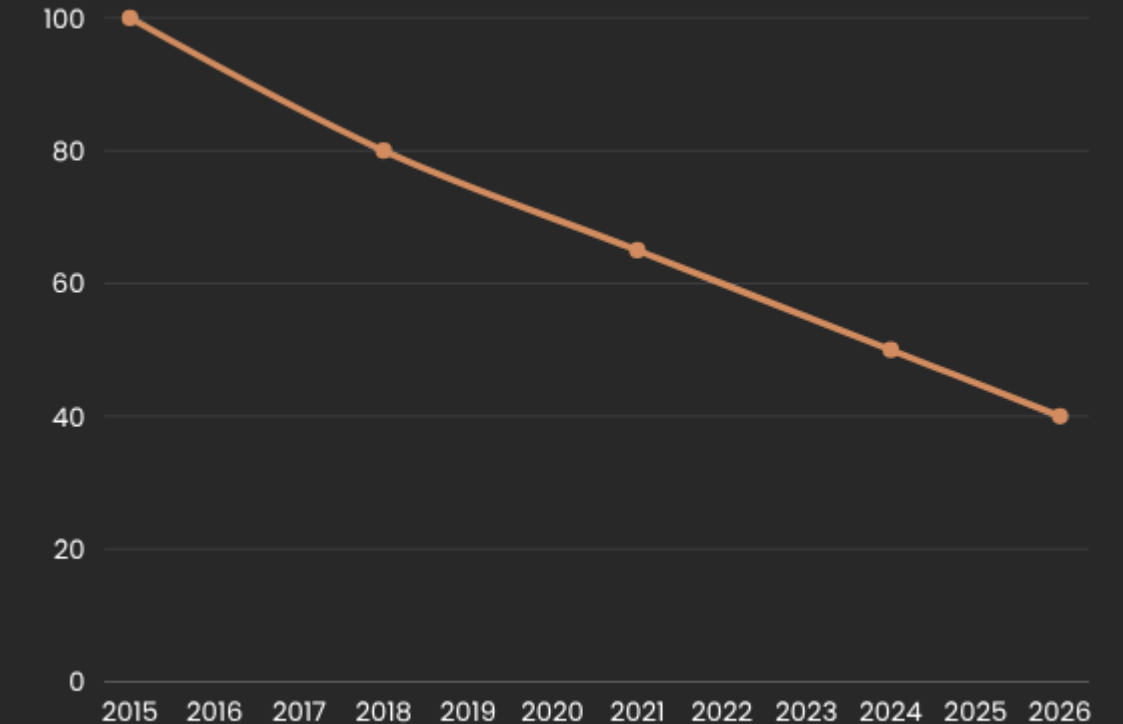
2015

- Impresión 3D = prototipos
- Materiales limitados
- Costes elevados

2026

- Producción comercial viable
- Materiales aptos para uso final
- Fabricación escalable

Reducción de coste
relativo



La fabricación aditiva mueve 21.900 M\$ y crece un 9,1% al año (Wohlers Report 2025)

CÓMO FUNCIONA

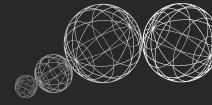


Compra **Online**

Fabricación
bajo demanda

Control de **calidad**

Entrega **directa**



PROPUESTA DE VALOR

Nuestro lenguaje de diseño y el know-how para llevarlo a producto.

01

Lenguaje de diseño propio

Formas y texturas que solo existen con fabricación aditiva. No se pueden copiar con fabricación tradicional.

02

Know-how acumulado

Años desarrollando geometrías, parámetros y materiales para producto que se lleva puesto, no prototipos.

03

Equipo único

Diseño de calzado (8+ años) + fabricación aditiva (7+ años) + arquitectura y moda sostenible (3+ años).

04

En el clúster del calzado

Elda: INESCOP, Universidad Miguel Hernández y proveedores a minutos.

VALIDADO POR

formnext
ASIA SHENZHEN

Panathēnea (Grecia) · MODAHUB × Casa Cupra

UNISA®

[safesize]

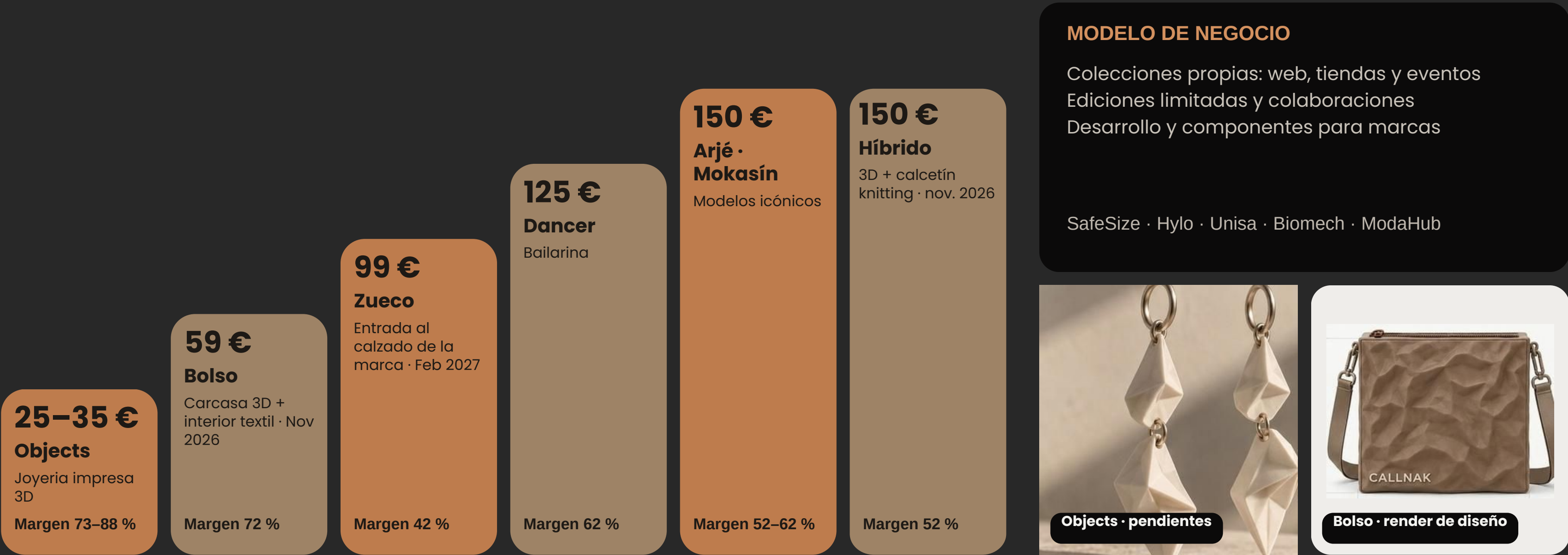
HYLO®

biomech
CONSULTING

COLECCIÓN, PRECIOS Y MÁRGENES



El calzado es la puerta de entrada. Cada nueva categoría amplía la marca **sin invertir en moldes**.



Objects y el bolso se fabrican con la misma infraestructura que el calzado: **coste de nueva categoría ≈ diseño**.

CÓMO HEMOS LLEGADO HASTA AQUÍ

+200.000 €

captados entre inversión
privada y ENISA



LO QUE HEMOS CONSTRUIDO

40 impresoras 3D operativas

Laboratorio de I+D con 6 impresoras

Nave de 1.600 m²

4 modelos de calzado + línea Objects

Primer proyecto internacional
(Panathēnea)

Premio internacional en Formnext Asia

QUIÉN HA CONFIADO

Friends & family y business angels

ENISA, Santander X, UMH, INESCOP

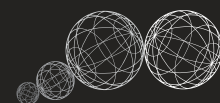
**Los inversores actuales repiten: 30% de esta
ronda**

LOS FUNDADORES

Dedicación completa de los dos fundadores

Equipo fundador en nómina de la compañía

MERCADO



93.500 M\$

Calzado en Europa (2025)
CAGR 2,9% hasta 2034 · IMARC

12.100 M\$

Bisutería y joyería de moda
en Europa (2025)
CAGR 8% hasta 2034 · Market Data
Forecast

+18,9%

Crecimiento anual del calzado
impreso en 3D

+2.610 M\$ entre 2025 y 2029 · Technavio

87.170 M\$

Zapatillas lifestyle en el mundo (2025)
CAGR 5,5% hasta 2035 · Market Research Future

24.350 M\$

Zapatillas en Europa (2025)
CAGR 5,5% hasta 2034 · Market Data Forecast

+15,1%

Crecimiento anual de las zapatillas de
lujo en Europa
2026-2034 · Market Data Forecast

1,1 M€

Objetivo de ventas CALLNAK en 2029
Plan base

CALZADO



ACCESORIOS



BOLSOS



COMPONENTES



COMPETIDORES

	 adidas 	VEJA 	FICK	 Koobz	 zellerfeld	CALLNAK
Producción	tradicional	tradicional	piso 3D +tradicional	3D bajo demanda	3D bajo demanda	3D bajo demanda
Fabricación	Asia	Brasil+ Portugal	Local	Local	Local	Local
Diseño	Interno	Interno	Interno	Externo	Externo	Interno
Material	Multimaterial	Multimaterial	Multimaterial	Monomaterial reciclable	Monomaterial reciclable	Monomaterial reciclable
Tiempo desarrollo	6-12 meses	6-12 meses	6-12 meses	4-6 semanas	3-4 semanas	20 dias
Precio medio	130€	165€	185€	B2B	250€	133€

Rondas recientes del sector: Koobz, 7,2 M\$ (seed, Uncork Capital) · Zellerfeld, 15 M\$ (Founders Fund)

GO-TO-MARKET

B2B

Genera caja y experiencia

Inversión en marca

B2C

Comunidad → Ventas → Marca

Crecimiento internacional

PARTNERS

RE
CRE
US

INESCOP
FOOTWEAR TECHNOLOGY CENTRE

e
enisa

MH
UNIVERSITAS
Miguel Hernández



Países elegidos, en este orden, por cercanía, mercado emergente, mercado histórico, moda y cercanía.

CAPTACIÓN Y RENTABILIDAD POR CLIENTE

COSTE DE CAPTACIÓN (CAC)

76 € → **25 €**
hoy objetivo desde 2028

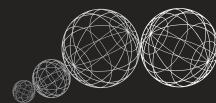
Unidades por pedido: 1,04 → 1,3

Clientes que repiten: sin datos aún → 30 %

Hoy: solo anuncios, jun.–oct. 2026 (Shopify). Ticket medio: 132,5 €.

CÓMO LO BAJAMOS

- Comunidad y contenido propio
- Tiendas en depósito: ventas sin coste de captación
- Packs calzado + bolso u Objects: más unidades por pedido
- Colecciones y drops que hacen repetir
- Ferias y eventos



TRACCIÓN

+50K €

Facturación 2026 (año natural hasta el momento)

+80

Pares vendidos en 9 meses

+200k

Inversión privada + Enisa

132,5 €

Ticket medio web

245

Pares/mes de capacidad

1.100 €/mes

Ingreso recurrente B2B

4

Marcas cliente en B2B

La línea B2B ya genera caja con marcas del sector.

La ronda acelera el B2C: colecciones, retail seleccionado y comunidad.

formnext
ASIA SHENZHEN

PREMIO INTERNACIONAL

**Marca
emergente 2026**

International 3D Printing Footwear Design Awards
Formnext Asia · Shenzhen

Santander X
By Santander

Premio Santander X 2025
Banco Santander

15ª EDICIÓN
MARATÓN
DE Creación de Start-ups UMH

**Ganadores de la Maratón
de Creación de Start-ups**
Universidad Miguel Hernández



**Premio Cátedra de Calzado
San Crispín**
Universidad Miguel Hernández

INESCOP
FOOTWEAR TECHNOLOGY CENTRE

Premio INESCOP 2025
Centro tecnológico del calzado

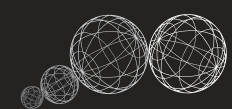


**Empresa emergente
certificada**

ENISA · Ministerio de Industria y
Turismo · marzo 2026

ARJÉ

Museo del Calzado de Elda
El Arjé, presentado y donado al
museo



EXPANSIÓN HACIA LA MODA

PLATAFORMA

Miembro de Spain Gallery

Nos lleva a la 080 con visibilidad y notas de prensa

RETAIL SELECCIONADO

DCS · Ruzafa, Valencia

Punto de venta permanente desde Q3 2026

PRENSA

Cadena SER · Información ·

Consumidor Global · RTVE

Medios regionales y nacionales

OCTUBRE 2026

OCTUBRE 2026

NOVIEMBRE 2026

NOVIEMBRE 2026

MODAHUB · CASA CUPRA
Barcelona

080 BARCELONA FASHION
Barcelona

NUEVO MODELO HÍBRIDO
Zapatilla 3D+calcetín knitting

BOLSOS · JOYERÍA · ACCESORIOS
Primeros productos fuera del calzado



ROADMAP

Q4 2026

Ahora

- 080: joyería de Patequilux y presentación de Objects
- Preventa del modelo de invierno
- Bolso y cápsula de Navidad
- Black Friday y Navidad

2027 · S1

Salto a Europa

- Primeras ventas internacionales (enero)
- Retail en Madrid, Barcelona, Galicia y Bilbao
- Inicio de la automatización de la producción
- 10.000 seguidores

2027 · S2

Escalar

- Tiendas en grandes ciudades europeas
- Componentes impresos en 3D para marcas
- Equipo: +3 incorporaciones

2028

Expansión

- 236 pares · 236 bolsos · 396 Objects al mes (media)
- 50.000 seguidores
- 5 tiendas en depósito y nuevos materiales

VISIÓN 2031

Casa de diseño de referencia en fabricación aditiva en Europa: 2,7 M€ de ventas y 17 % de margen EBITDA (plan base). Salida natural: grupo de moda o calzado, o industrial interesado en la tecnología.

EQUIPO



Pablo Jaspers
COO y Co-founder

- Ingeniero de diseño industrial y desarrollo de productos.
- Máster en branding y estrategia de marca.
- 8 + años diseño de calzado y gestión de equipos.

Ignacio Español
CEO y Co-founder

- Experto en fabricación aditiva.
- Máster en modelado orgánico.
- 7 + años diseñando y produciendo con fabricación aditiva.



Neyla Coronel
Technical leader

- Arquitecta.
- Postgrado en tecnología y moda sostenible.
- Ex-Footwearology
- 3 + años diseñando y produciendo con fabricación aditiva.



Paola Murcia

- ACHAVO: RRSS y estrategia de contenido



Asunción Penalva

- ACHAVO: RRSS y estrategia de contenido



Carlos Andrade

- BUREO: Paid media y estrategia de Ads



Juan A. López

- BUREO: Paid media y estrategia de Ads



Manuel Bolaños

- BUREO: Paid media y estrategia de Ads

PLAN FINANCIERO 2027-2031

Escenario base · euros sin IVA

	2027	2028	2029	2030	2031
Ventas	224 k€	595 k€	1,13 M€	1,77 M€	2,66 M€
Margen bruto	62 %	62 %	63 %	63 %	62 %
EBITDA	−155 k€	−11 k€	+122 k€	+264 k€	+450 k€
Resultado neto	−237 k€	−95 k€	+37 k€	+178 k€	+349 k€
Caja a final de año	166 k€	75 k€	50 k€	169 k€	464 k€

2029

primer año con EBITDA y resultado neto positivos

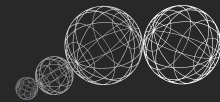
500k € (250K+250K)

ronda + ENISA financian el plan, sin nuevas rondas

4,96 M€

ventas 2031 en el escenario ambicioso (pesimista: 1,82 M€)

FINANCIACIÓN



Próximos 24 meses

x 12 ventas

x 4 capacidad de producción

x 10 comunidad

+ 3 nuevas incorporaciones

Ronda: 250.000 €

Pre-money 2,5 M€ · 9,09 % para nuevos socios

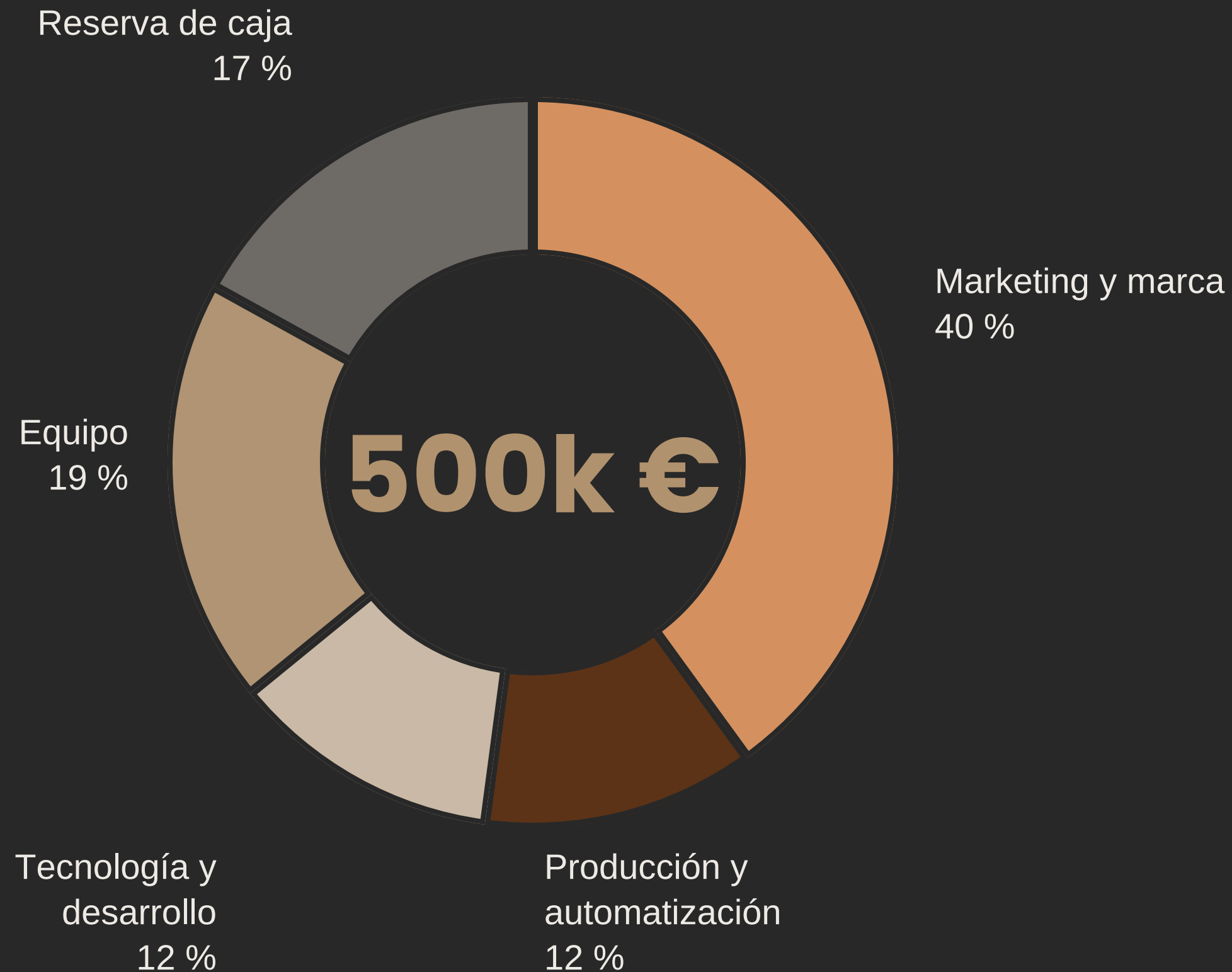
Cierre: diciembre de 2026 · ticket mínimo 15.000 €

30% ya comprometido

por los inversores actuales, que repiten

250.000 € de ENISA

que apalancan la ronda → **500.000 € en total**



CONTÁCTANOS



Ignacio Español
nacho@callnak.com
Pablo Jaspers
Pablo@callnak.com



CALLNAK