

Dossier de prensa

La plataforma de regalos de empresa en la que cada empleado elige su regalo.

BARCELONA · OCTUBRE DE 2026

Pekata en breve

Pekata es una plataforma de regalos y lotes de empresa con sede en Barcelona. La empresa cliente fija un presupuesto por persona y cada empleado compone su regalo entre más de 1.200 productos y miles de experiencias.

Las cajas se preparan a partir de lo que eligen los empleados, lo que reduce los regalos que acaban sin usarse. Además de los lotes de Navidad, Pekata ofrece packs de bienvenida, regalos a clientes y proveedores y *merchandising* corporativo durante todo el año.

1,9 M€
Ronda entre capital y deuda, cerrada en septiembre de 2026

+200
Empresas clientes en la campaña de Navidad de 2025

+35.000
Empleados que recibieron su regalo con Pekata en 2025

6 M€
Facturación prevista para 2026, frente a 2,5 M€ en 2025

+1.200
Productos en el catálogo, además de miles de experiencias

8,4 / 10
Nota media de 2.888 empleados de 138 empresas que valoraron su regalo (Navidad de 2025)

Ficha de la compañía

Sede	Barcelona
Origen	En 2025, sus tres socios compraron con recursos propios el negocio de lotes de Navidad de Refruiting, empresa de fruta y bienestar en la oficina.
Socios	Roger Rafel (CEO), Esteban Humet (CTO) y Sergio Blasco (director comercial)
Financiación	Ampliación de capital liderada por Bewater Funds (2025), préstamo participativo de ENISA y financiación bancaria (2026)
Webs	www.pekata.es · merch.pekata.es
Prensa	prensa@pekata.es · +34 930 467 474

Cómo funciona

En el lote de empresa de siempre, alguien elige un mismo regalo para toda la plantilla. En Pekata lo elige quien lo recibe.

01

La empresa fija el presupuesto

Decide cuánto quiere regalar por persona y comparte un enlace con su equipo.

02

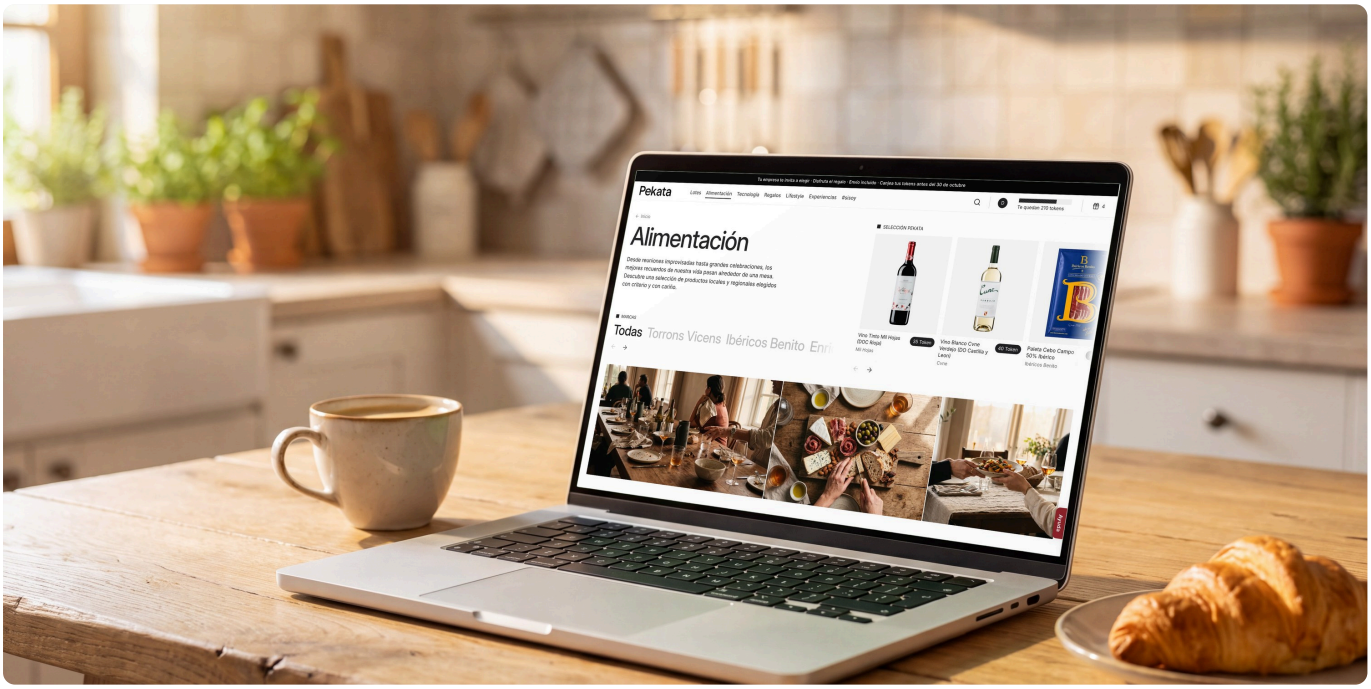
Cada empleado elige

En un portal con su presupuesto ya cargado, compone su regalo: un lote, productos sueltos o experiencias.

03

Pekata prepara y entrega

Cada caja se prepara con lo que ha elegido su destinatario y se entrega a domicilio o en la oficina.



El portal de Pekata en el portátil. Imagen generada o editada con inteligencia artificial.

> «Una empresa regala muchas más veces de las que cree: cuando alguien se incorpora, cuando celebra un aniversario en la empresa o cuando quiere dar las gracias a un cliente. En todos esos momentos, el regalo lo sigue eligiendo alguien por otro. Queremos que lo elija quien lo recibe, también fuera de Navidad».
>
> Sergio Blasco, cofundador y director comercial de Pekata

Qué ofrece

La Navidad concentra el grueso de las ventas, pero la misma plataforma y la misma logística sirven para regalar durante todo el año.

Lotes de Navidad

La campaña principal del año: cada empleado compone su lote de Navidad dentro del presupuesto que fija su empresa.

Regalos durante todo el año

Packs de bienvenida para nuevas incorporaciones y regalos para aniversarios, jubilaciones, nacimientos y otros momentos de la vida en la empresa.

Regalos a clientes y proveedores

El regalo corporativo a clientes y proveedores, con la misma plataforma y la misma logística.

Experiencias

Además de productos, el catálogo incluye miles de experiencias que cada empleado puede elegir como regalo.

Cajas personalizadas y marca blanca

Cajas con diseño propio y la opción de marca blanca, con la identidad de la empresa cliente.

Merchandising corporativo

En **merch.pekata.es**, un catálogo en línea con el logotipo del cliente ya aplicado en cada producto y el precio al instante. En el resto de Europa, con un escaparate para cada país.



Caja Pekata con una selección de bienestar y hogar. Imagen generada o editada con inteligencia artificial.

Historia

Pekata nace de una compra: en 2025, sus tres socios adquirieron con recursos propios el negocio de lotes de Navidad de Refruiting, empresa de fruta y bienestar en la oficina.

2025	**La compra** Roger Rafel, Esteban Humet y Sergio Blasco compran con recursos propios el negocio de lotes de Navidad de Refruiting.
Octubre de 2025	**Ampliación de capital** La gestora Bewater Funds lidera una ampliación de capital de más de medio millón de euros, junto a inversores privados.
Navidad de 2025	**Primera campaña** Más de 200 empresas clientes y más de 35.000 empleados reciben su regalo con Pekata. La compañía cierra 2025 con 2,5 millones de euros de facturación.
Septiembre de 2026	**Ronda de 1,9 millones** La ronda culmina con un préstamo participativo de ENISA de 210.000 euros y 1,1 millones de euros de financiación bancaria.
2026	***Merchandising* corporativo** Abre su escaparate de *merchandising*, merch.pekata.es, con escaparates propios en otros países de Europa. Prevé cerrar el año con 6 millones de euros de facturación.
2027	**Expansión internacional** Prevé iniciarla empezando por países como Portugal e Italia, donde algunos de sus clientes ya tienen plantilla.

> «Compramos un negocio que funcionaba, no una idea, y eso nos dio clientes desde el primer día. Con esta financiación queremos que las empresas cuenten con nosotros todo el año, no solo en diciembre. Y queremos empezar a crecer fuera de España».
>
> Roger Rafel, cofundador y CEO de Pekata

Tres socios al frente

Pekata la dirigen sus tres socios fundadores. Entre los tres reúnen experiencia en comercio electrónico, operaciones y lotes de empresa.



De izquierda a derecha, Sergio Blasco, Roger Rafel y Esteban Humet, socios de Pekata.

Sergio Blasco

Cofundador y director comercial

Procede de Ametller Origen y ya dirigía el negocio de lotes de Navidad antes de la compra. Hoy está al frente del área comercial.

Roger Rafel

Cofundador y CEO

Fue director de operaciones de Naturitas y Deporvillage y director general de Decowood antes de ponerse al frente de Pekata.

Esteban Humet

Cofundador y CTO

Cofundó Naturitas, la tienda en línea de productos naturales que se vendió al grupo Uriach en 2021. En Pekata dirige la tecnología de la plataforma.

Retratos individuales de los tres socios y más fotografías, en alta resolución, en www.pekata.es/sala-de-prensa.

Han hablado de Pekata

elPeriódico · Expansión · N · ElReferente · WEBCAPITALRIESGO · The Officer · CAPITAL RIESGO · RAC1 · 3cat

Material para medios

En la sala de prensa, www.pekata.es/sala-de-prensa, están las notas de prensa, las imágenes en alta resolución de los socios, la caja y la plataforma, y los logotipos en SVG y PNG.

Última nota: **Pekata cierra una ronda de 1,9 millones para llevar el regalo de empresa más allá de Navidad** (22 de septiembre de 2026).

Sobre Pekata

Pekata (www.pekata.es) es una plataforma de regalos y lotes de empresa con sede en Barcelona. La empresa cliente fija un presupuesto por persona y cada empleado compone su regalo entre más de 1.200 productos y miles de experiencias. Además de los lotes de Navidad, ofrece packs de bienvenida, *merchandising* corporativo y regalos a clientes durante todo el año.

Pekata

Contacto para medios

Para entrevistas con los socios, datos de la compañía o material adicional.

prensa@pekata.es
+34 930 467 474