

StartUPV 10 años de ecosistema emprendedor universitario



→ 10 años de ecosistema ■ emprendedor ● universitario



UNIVERSITAT
POLITÀCNICA
DE VALÈNCIA

VICERRECTORADO DE ESTUDIANTES
Y EMPRENDIMIENTO



AÑOS IDEASUPV



Universitat Politècnica de València



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA

VICERECTORADO DE ESTUDIANTES
Y EMPRENDIMIENTO

StartUPV: 10 años de ecosistema emprendedor universitario

Edita: Vicerrectorado de Estudiantes y Emprendimiento
Universitat Politècnica de València (UPV)

Rector de la Universitat Politècnica de València: José E. Capilla Romá

Vicerrectora de Estudiantes y Emprendimiento: M. Esther Gómez Martín

Directora de Área IDEAS UPV: María Márquez Gómez

Coordinación: Israel Griol Barres

Redacción: Fermín Palacios Pina

Documentación: Alexandra Lucas del Rosal, Daniel Martínez Aceves, Lorena Pedrós Cayo y Julián Talón Renuncio

Diseño y maquetación: Ekaterina Matveeva

Edición: Editorial Universitat Politècnica de València

Fotografías

© de sus autores

© Kike Taberner para Valencia Plaza

Textos

© de sus autores

Ref. 6325_01_01_01

ISBN: 978-84-1396-053-1

Depósito legal: V-2056-2022



Bajo licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0)

Se permite la reutilización de los contenidos mediante la copia, distribución, exhibición y representación de la obra, así como la generación de obras derivadas siempre que se reconozca la autoría y se cite con la información bibliográfica completa. No se permite el uso comercial y las obras derivadas deberán distribuirse con la misma licencia que regula la obra original.

ÍNDICE

01	Bienvenida	7
02	¿Qué es?	10
03	Manifiesto de StartUPV	12
04	Timeline	14
05	Fases	20
06	Salón de la Fama	30
07	Casos de Éxito	52
08	Páginas Negras	66
09	Emprendimiento Femenino	78
10	Productos Tech	90
11	Infografías	106
12	Listado de Startups	120
13	Ecosistema Valenciano	124

Toda la comunidad educativa de la Universitat Politècnica de València estamos de enhorabuena con la celebración del décimo aniversario de nuestro ecosistema emprendedor StartUPV.

Estos diez años de éxitos se unen a los 30 años desde que nuestra universidad apostó de manera inequívoca por el emprendimiento. Fue entonces cuando se creó el Programa Ideas, convirtiendo a la UPV en pionera dentro del sistema universitario español apostando por algo que, en aquel entonces, pocos pensaban que podía tener cabida en el ámbito universitario.

La iniciativa StartUPV, con sus diez años de andadura que ahora celebramos, refuerza nuestra apuesta decidida por el emprendimiento como manera de crear valor en la sociedad. El poder aportar al estudiantado esa visión emprendedora manifiesta una vocación de nuestra universidad hacia una formación integral de nuestros graduados y graduadas. Esa formación debe de garantizar los conocimientos específicos necesarios conforme a los máximos estándares de calidad, pero también tiene que proporcionar las competencias que permitan a nuestros egresados aportar el máximo de lo que la sociedad espera de ellos.

Las cerca de 1000 empresas que se han creado en estos 30 años, con una ratio de supervivencia que triplica el de las startups creadas en entornos no universitarios, y que exhiben con orgullo ese “made in UPV”, son una prueba tangible de lo necesaria que es la innovación para mejorar aún más la contribución que las universidades proporcionan a su entorno socioeconómico. Es por esto que estoy convencido de que tenemos que seguir promoviendo ideas rompedoras y disruptivas, profundizando en esta senda que tan buenos resultados está dando, y que no hacen sino que apuntar hacia un brillante futuro emprendedor que debemos recorrer de la mano de nuestro estudiantado.



José E. Capilla Romá
Rector de la Universitat Politècnica de València

StartUPV cumple 10 años. Una década de éxitos, emprendimiento y fomento de grandes ideas. Desde el vicerrectorado de Estudiantes y Emprendimiento queremos no solo seguir apostando por este ecosistema emprendedor, sino dotarlo de más



M. Esther Gómez Martín
Vicerrectora de Estudiantes y
Emprendimiento UPV

recursos y sinergias para que siga siendo un referente a nivel internacional entre los programas universitarios de formación, incubación y aceleración de startups. En nuestro ecosistema se han creado y desarrollado empresas que hoy son referente en sus respectivos sectores. Estas páginas incluyen una amplia variedad de historias que muestran como StartUPV ha impactado en la vida de los estudiantes y egresados de nuestra Universitat. La tasa de supervivencia de las startups de la UPV en los 30 años de existencia de IDEAS UPV es superior al 60%, mientras que en general, solo el 20% de las startups sobreviven tres años después de su creación, evidenciándose que las acciones llevadas a cabo por la UPV unido al talento del estudiantado son garantía de éxito. Sin embargo, el porcentaje de empresas lideradas por mujeres en StartUPV (21%) puede y debe mejorarse, por ello, nos hemos marcado como objetivo alcanzar al menos el 30%, equiparable a la participación de la mujer en las carreras STEAM. La UPV ha sido reconocida este año 2022 con el segundo premio a “Universidad emprendedora del año” de Europa en los Triple E Awards y con el People’s

Choice Award organizados por el Accreditation Council for Entrepreneurial and Engaged Universities (ACEEU). Estos premios avalan la apuesta decidida que desde la UPV hacemos por el emprendimiento, la formación de líderes y el impulso al talento del estudiantado.

Además, nos reafirma en la necesidad de seguir transfiriendo ideas, innovación y nuevas tecnologías a la sociedad a través de la creación de startups y spin-off. El futuro es prometedor para StartUPV pero a la vez, queda mucho trabajo por delante para seguir creciendo juntos, para seguir apostando por los proyectos basados en la tecnología y el conocimiento, y para seguir demostrando que el verdadero impacto se consigue a través del compromiso, la excelencia y el trabajo en equipo.

En IDEAS UPV celebramos los diez primeros años de vida de StartUPV con mucha satisfacción por ver crecer un ecosistema emprendedor de primer nivel, comparable con los hubs de innovación internacionales más importantes.

Desde aquí, quiero agradecer y poner en valor el trabajo y dedicación del equipo humano que conforma IDEAS UPV, área de emprendimiento de esta universidad que desde hace 30 años se dedica al apoyo a emprendedores y creación de startups y que con mucho acierto puso en marcha el programa de aceleración START UPV, programa que con el paso de los años ha adquirido una importancia y protagonismo clave en la creación y consolidación de empresas con alto potencial promovidas en el seno de la comunidad universitaria. StartUPV ha supuesto un cambio en la forma de atender y entender al emprendedor, ya que fuimos conscientes con gran acierto de que si poníamos a "convivir" en el mismo ecosistema a startups de alto potencial, además de poder ofrecer servicios de mentorización, formación, asesoramiento o networking, de forma más eficiente, se iban a generar de manera natural sinergias y colaboraciones entre las empresas, que de haber estado geográficamente separadas hubiera sido más complejo de lograr.



María Márquez Gómez
Directora de Área IDEAS UPV

¿QUÉ

ES?

StartUPV es el ecosistema emprendedor de la UPV. El programa de aceleración, incubación y mentoring de la universidad que impulsa los proyectos empresariales de los estudiantes y egresados, ayudándoles a convertir en realidad sus ideas de negocio.





StartUPV, que depende del área de emprendimiento IDEAS UPV, ofrece a los emprendedores acompañamiento desde las primeras fases de sus startups. Durante un máximo de cinco años y en cuatro etapas distintas, la universidad pone a su disposición toda una gama de servicios para ayudarles a plantear, dar forma y constituir sus empresas. Desde el germen inicial, cuando solamente se trata de una idea, hasta su consolidación en el mercado.

El programa ofrece un espacio de trabajo acorde a las necesidades de cada startup, mentorización, formación específica, ayuda en acceso a la financiación, premios, concursos y toda una comunidad de emprendedores que conecta entre sí, crea sinergias, genera oportunidades de negocio y, en esencia, comparte experiencias, soluciones e inquietudes.

StartUPV impulsa proyectos disruptivos, originales e innovadores. Ideas que generan un gran impacto social, económico y/o medioambiental en la sociedad. Empresas capaces de cambiar el mundo.

En los 10 años de programa, más de 300 proyectos y 200 empresas han pasado por StartUPV, con una tasa de supervivencia altísima, lo que avala la metodología única y especial con la que la universidad contribuye a hacer realidad el sueño emprendedor. Porque StartUPV es una startup en sí misma: siempre en evolución, en constante aprendizaje y continua escucha de las necesidades, novedades e inquietudes de las personas emprendedoras.

“WE’RE ENTREPRENEURS”

MANIFIESTO



Soñamos...

...pero con las metas claras.

La ambición se presupone en los emprendedores y emprendedoras. No somos proyectos de nichos pequeños, ni nos conformamos con poco. We think big.



Un poco piratas...

...pero con disciplina.

Sin dejar la ética de lado, amamos las aventuras y hemos tomado cierto riesgo para vivir como queremos, siendo nuestro propio jefe/a y atesorando experiencias dignas que ya quisiera el mismísimo Jack Sparrow.

Incluso así, buscamos minimizar el riesgo en todo lo posible, y aplicar nuestro ingenio en toda decisión que tomamos. Además, no nos asusta aplicar metodologías ‘lean’ que nos lleven a un aprendizaje validado y, con eso, aumentar nuestras posibilidades de éxito.



Fracasamos...

...pero no somos perdedores.

A fracasar le llamamos pivotar, porque parece más ‘cool’ pero, en verdad, la realidad del mercado nos hace virar más de lo que queríamos a veces, errando el tiro en más de una ocasión.

Intentamos que esos fracasos sean baratos y rápidos y, sobre todo, nos proporcionen la información necesaria para que el próximo ajuste de nuestro plan nos acerque un poquito más al éxito.

◆ **Amamos nuestras ideas...**

Tenemos que admitirlo: nos pone lo que hacemos. Sabemos que siempre nos dijeron que no debemos enamorarnos de nuestros productos y servicios. Pero no controlamos nuestro propio corazón.



◆ **Tech geeks...**

Y puestos a admitir cosas... nos encanta la tecnología. Podríamos estar hablando de frikadas durante horas y horas.



◆ **Individualistas...**

Pues sí, cada día nos levantamos (si es que nos hemos acostado la noche anterior) con el objetivo de levantar nuestro proyecto empresarial único.



◆ **Buscamos poder vivir de esto...**

Nuestro objetivo final es validar nuestro modelo de negocio para poder vivir de nuestro proyecto empresarial. Y si no, crearemos otra startup diferente con el mismo objetivo.

...pero mucho más a nuestros clientes.

Ahora bien, si lo que hacemos no le interesa a nuestro cliente, lo cambiamos para que, de verdad, les aporte el valor que han buscado desde siempre. Eso nos motiva todavía más.

...pero como herramienta.

Pero a la vez, hemos aprendido que la tecnología es un medio para crear productos y servicios, para diferenciarnos del resto. Y si tenemos que explicártelo sin usar palabras técnicas, lo haremos, porque te diremos qué problemas te solucionamos con ella.

...pero creando comunidad.

Ahora bien, compartimos nuestro “know-how” y nuestros propios recursos, porque en el fondo, sabemos que estamos en el mismo barco, y todos y todas tenemos el mismo objetivo.

...pero por encima de eso, crear impacto.

Pero, a la vez, queremos crear impacto laboral, impacto en nuestra sociedad, en los ODS, y, ¿por qué no? Impacto que cree un mundo mejor, más verde y más humano.

TIME

Los 10 años de StartUPV están llenos de éxito y talento. Una década en la que el propio programa ha ido evolucionando, adaptándose a las necesidades del mundo emprendedor. Como si de una startup se tratase, StartUPV ha escuchado al mercado, pivotado y respondido a la realidad universitaria, modernizando su contenido, ampliando el espacio y convirtiéndose en el ecosistema que es hoy. Y siempre abierto a seguir mejorando. Estos son los grandes hitos de diez años brillantes.

ELINE

2011

- **Concurso iStartUPV**

2012

- **Arranca StartUPV en la Casa del Alumno con 6 startups**

- **Preincubación en todas las escuelas y facultades**
- **Llegada a los campus de Gandia y Alcoi**

2014

2013

2015

- **Primera ronda de financiación de una startup**
- **Traslado de StartUPV a la CPI**
- **Ampliación al edificio 9B**
- **Plan de Emprendimiento Global**
- **Fases Ready, Steady y Go**

- 100 startups
- Inauguración coworking 9B

2016

2018

2017

- V aniversario

- **StartUPV Virtual para adaptarse a la alerta sanitaria**

2020

2019

2021

- **Wall of Fame**

- **Participación en el concurso europeo StageTwo**

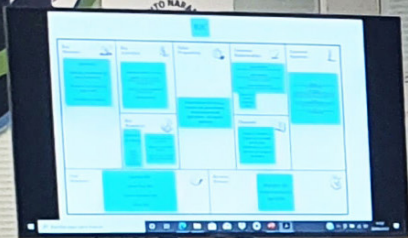
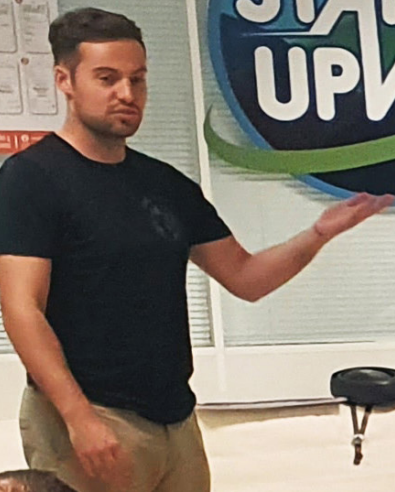
- **X aniversario**
- **200 startups**

2022

A large purple arrow pointing to the right, containing the year '2022' in a bold, orange font. A white horizontal line with a small orange circle at its end is positioned below the arrow.

FASES

El programa StartUPV dura un máximo de cinco años, a los que se añaden las fases previas de preincubación en las que se comienza a dar forma a la idea de negocio.



Preincubación

Esta fase de StartUPV acoge ideas y proyectos que han trazado sus primeros planes, con el objetivo de validar todas las suposiciones de su modelo de negocio. Es aquí donde se despierta el gen emprendedor, dando forma a las primeras ideas, creando los primeros prototipos y sentando las bases para comenzar a validar el proyecto.

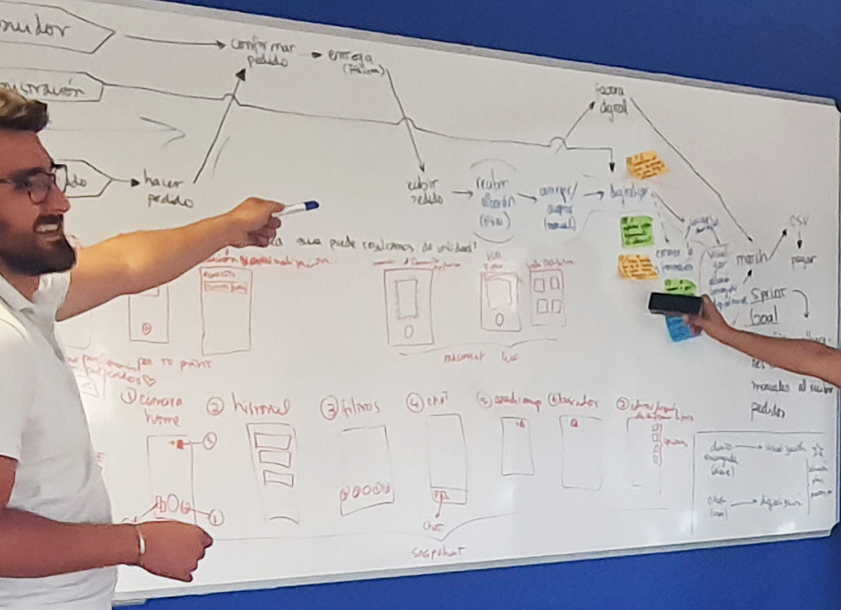
En la fase de preincubación se detecta por primera vez a las personas con mejores ideas y más capacidad para emprender de los campus de València, Gandia y Alcoi.



Ready

La primera fase de StartUPV acoge ideas y proyectos que ya han trazado sus primeros planes, con un objetivo definido, pero que no necesariamente se han constituido como empresas. Durante un año, los emprendedores disponen de todos los servicios del programa, además de un espacio de trabajo gratuito en el coworking del edificio 9B del Campus de Vera, en València. Un centro de más de 300 m², con áreas de trabajo personales y habilitadas, rodeadas de otros emprendedores de los que aprender, con los que inspirarse y colaborar.

La fase Ready tiene como objetivo consolidar la idea de negocio para, al final, tener constituida la empresa.



¿Los restaurantes operados en pedidos de nuestra app?

¿Cómo se gestionan los pedidos en la app?

¿Cómo se maneja el error de los pedidos?

source of all the tools

only users on browser

base



Steady

Con el modelo de negocio validado y tras un año de duro trabajo, la fase Steady del programa ofrece a los emprendedores un despacho propio donde asentar su empresa y trazar el plan que les lleve a la escalabilidad.

Las startups aquí dejan de ser proyectos temporales y se convierten en negocios sostenibles y de éxito. Esta fase dura también un año.



7
expo

76
Kopenziele

Go

Las empresas consolidadas acceden a la fase Go, donde permanecen hasta un máximo de tres años. Además de todos los recursos y servicios del programa, las startups disponen de despachos y espacios de trabajo ad-hoc, personalizados y adaptados a sus necesidades.

Las startups siguen creciendo, consolidándose como empresas de éxito. Además, crece su contribución al propio ecosistema, compartiendo su expertise y nutriendo al resto de emprendedores.

Al abandonar el programa, lo hacen después de un recorrido de asesoramiento, formación y aprendizaje que les sitúa como referentes en sus sectores.

SALÓN DE LA FAMA



El Muro de la Fama de StartUPV acoge a las empresas que han completado las tres fases del mismo, o a las empresas cuyo paso por el ecosistema ha significado un especial impacto para el mismo.

Empresas de éxito internacional, referentes en sus sectores y que enarbolan la bandera de la UPV por todo el mundo. Nuestros mejores embajadores que, lejos de desvincularse del ecosistema universitario, siguen contribuyendo, fortaleciendo la comunidad e inspirando a nuevos emprendedores. Orgullo 'made in UPV'.

1 Zeleros



En muy poco tiempo viajaremos a velocidad supersónica. Y será gracias a Zeleros. El desarrollo del hyperloop lleva sello valenciano y origen 'made in UPV'. La startup, que ya ocupa a 50 personas, sigue dando pasos de gigante en el tren del futuro, demostrando que el impulso inicial a su proyecto en StartUPV era una apuesta segura por el talento, la innovación y las tecnologías capaces de cambiar el mundo.

¿Qué valor tiene la universidad como foco de talento y emprendimiento?

La Universitat Politècnica de València es el sitio perfecto para conectar con otras mentes brillantes y ambiciosas y crear esos equipos que pueden cambiar el mundo.

¿Qué significó para vosotros el paso por StartUPV?

StartUPV fue la forma de dar estructura a nuestro proyecto. Hasta el momento habíamos estado trabajando en la cafetería de la universidad o en la casa del alumno, pero no teníamos posibilidad de tener salas de reuniones o espacios donde traer a externos.

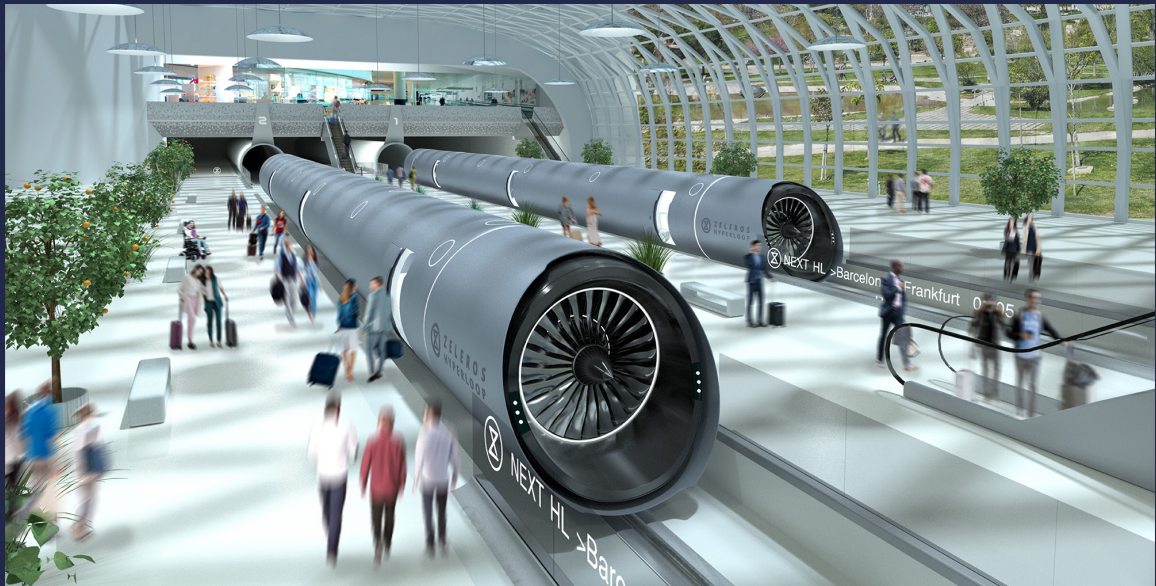
Por tanto, StartUPV fue nuestra primera sede formal, lo que fue un antes y un después para la compañía.

¿En qué punto entrasteis y en qué punto estáis ahora mismo?

Entramos siendo siete personas trabajando a tiempo parcial mientras estudiábamos y competíamos en la competición de Elon Musk, y ahora mismo hemos levantado más de 10 millones de inversión, somos casi 50 personas, con un ecosistema de 180 personas que incluye a partners industriales de talla mundial y apoyos institucionales. Tenemos un proyecto consolidado que ha dado la vuelta al mundo y hemos

validado las tecnologías, construyendo el primer proyecto piloto de hyperloop de España. Estamos en un mercado en rápida expansión valorado en varios trillones de euros.

La universidad es el sitio perfecto para conectar con otras mentes brillantes





¿Por qué decidisteis aplicar la innovación y nuevas tecnologías al sector de prevención de incendios?

Pyro nace de la vocación que tengo como ingeniero y de mi fascinación por los incendios forestales. El objetivo de Pyro es mejorar la seguridad de las personas frente a estos fenómenos destructivos. El campo donde observamos para encontrar nuevas soluciones es el industrial, donde disponemos de equipos portátiles de extinción, sistemas automáticos de alerta, etc. Tratamos de adaptar soluciones y enfoques consolidados en la lucha contra el fuego (urbano/industrial), al sector forestal, con toda la complejidad que esto implica.

StartUPV ha hecho que nuestro trabajo tenga más oportunidades de éxito

¿Cómo os ayudó StartUPV?

Ideas UPV fue clave para aprender a transformar una propuesta exclusivamente técnica en un plan empresarial viable. Nunca se me había pasado por la cabeza que fuera posible montar una empresa desde cero, por lo que entender qué es un plan empresarial, cómo estructurarlo en fases, entender cómo funciona el mercado, escuchar las primeras críticas, etc. fue una de las etapas más enriquecedoras y emocionantes que recuerdo en mi vida.

StartUPV nos ayudó a dar los primeros pasos en el mundo real, ya con la empresa constituida. Estar en un

lugar como StartUPV, dentro de la UPV, rodeado de gente que está trabajando en proyectos empresariales, en fases y con experiencias distintas, es algo que no se puede encontrar en ninguna otra parte. La cantidad de información, experiencias, contactos que puedes generar en este ecosistema han sido fundamentales en el nacimiento de Pyro.

StartUPV ha hecho que nuestro trabajo haya tenido más oportunidades de éxito.

¿Cómo empezasteis y en qué punto estáis ahora?

En 2014 empezamos a trabajar gracias a la obtención de financiación europea. Hemos tenido mucho apoyo de programas de innovación europeos y nacionales en distintos proyectos de I+D, lo que nos ha permitido desarrollar una gama de nuevas tecnologías en prevención, detección y extinción de incendios forestales.

En 2019 nos lanzamos al mercado con un primer equipamiento de extinción, que comercializamos en España, México y Chile en estos momentos. En 2020 lanzamos nuestro sistema

de monitorización integral frente a incendios forestales Bseed WATCH, que actualmente está integrado en el portfolio de nuevas tecnologías satelitales comercializado por la empresa Hispasat a nivel mundial.

Actualmente somos proveedores



de equipamiento de prevención de incendios para grandes empresas en el sector energético, desarrollamos proyectos ad hoc para administraciones públicas como la Generalitat Valenciana y continuamos realizando una fuerte inversión en proyectos de I+D como fuente de nuestra propuesta de valor, trabajando con UAVs, monitorización de incendios desde vehículos, etc.

Be More 3D

La primera casa levantada con tecnología 3D en España lleva sello valenciano. Be More 3D ha revolucionado el sector con un sistema de construcción rápido, eficiente, barato y accesible. Ahora, su tecnología recorre el mundo y lo que empezó como una idea difícil de materializar es ya una realidad.

En StartUPV nos trataron como soñadores

¿Qué futuro depara a la construcción 3D?

Después de seis años trabajando duro para darle credibilidad a esta nueva tecnología, al fin vemos cómo el mercado y las personas están preparadas para aceptarla, no sólo por la reducción de precio sino también por sus ventajas en calidad, tiempo de ejecución y libertad de formas.



¿Cómo os ayudó StartUPV a llevar a cabo vuestra propuesta?

Desde el principio siempre han creído en nosotros. Llegamos al ecosistema con una idea loca: "levantar una casa con una impresora 3D" y no nos trataron como locos, sino como soñadores. Estamos enormemente agradecidos por ese apoyo, por los consejos y tantas horas de reuniones para encauzar esta idea descabellada en un proyecto empresarial.

¿Cómo empezasteis y en qué punto estáis ahora?

Empezamos con un papel en blanco y actualmente somos la empresa española de referencia, vendiendo máquinas a nivel nacional e internacional. Estamos a punto de cruzar el charco para meternos en un proyecto de 20.000 casas con nuestras máquinas. Trabajando duro día tras día y con ganas de llevar el nombre de UPV lo más alto posible.





Closca se ha convertido en un referente internacional de diseño, funcionalidad y sostenibilidad. Mientras sus productos se exhiben en el MoMA de New York y pueden adquirirse en establecimientos de todo el mundo, el ideal de marca sigue fiel a sus principios: construir una ciudad más amable y habitable.

¿Cómo habéis situado a Closca a la vanguardia en diseño y funcionalidad?

En Closca buscamos construir una marca que genere conciencia social a través de la influencia positiva. No solo nuestros productos físicos, sino también nuestros productos digitales como Closca Water app, e incluso nuestra marca, buscan a través de mecanismos como la belleza y la innovación poder ser transmisores de esos mensajes que queremos dar a la sociedad: desplazarse por las ciudades no requiere humos, beber agua no requiere plásticos de un solo uso.

En el mundo del diseño, actualmente contamos con 2 premios Red Dot Design Awards, 2 premios IF Design Award y 2 premios Delta.

Para una empresa de nuestro tamaño y recorrido es increíble poder ver el impacto que produce.

¿Cómo os ayudó StartUPV?

Cuando comenzamos a desarrollar Closca, nos dimos cuenta que a pesar de haber estudiado mucho y contar con experiencia en diferentes empresas, esto del emprendimiento era distinto. No solo había que aprender una manera diferente de gestionar una empresa, sino también desaprender aquellos procesos que si habían tenido éxito en otros ámbitos.

Con StartUPV conseguimos resetear nuestra manera de gestionar y aprender, no solo con el equipo que lo forma, sino también a través de otras empresas que pertenecían al ecosistema.

Además en 2014 conseguimos participar en EIT Climate-KIC, liderado por Bianca Dragomir, con los que pude aprender muchísimo sobre emprendimiento y empresas socialmente responsables.



¿Cómo empezasteis y en qué punto estáis ahora?

Pues empezamos con una idea de cascos de bici de diseño y colapsables que identificaran un movimiento necesario hacia ciudades más amables y sin humos.

Hoy estamos desarrollando este increíble mercado de la micromovilidad con unas cifras de exportación por encima del 70%.

Además, estamos desarrollando otros proyectos como la digitalización del servicio de beber agua y evitar la producción de millones de botellas de un solo uso que casi nunca se reciclan (solo el 9%) y cuyo residuo plástico forma parte del ser humano, incluso antes de nacer, anticipando problemas muy serios de salud en el futuro próximo.

Closca Water app busca convertirse en una especie de SAaS a modo de “Plastic Zero As a Service” donde los ciudadanos obtendrán premios por beber sin residuo plástico y las empresas colaboradoras créditos de carbono que les ayude a convertirse en Carbono Neutras de forma más rápida.

Con StartUPV aprendimos una nueva manera de gestionar nuestra empresa

Streamloots

El éxito de Streamloots fue – y es – el haberse adelantado a la mayoría. Cuando el streaming y las emisiones en directo de gamers y creadores de contenido a través de Internet empezaban a acercarse al boom que son hoy en día, en Streamloots se dieron cuenta de una carencia y necesidad. ¿Cómo monetizar y sacarle rendimiento a las horas de emisión, además de crear interacciones y respuesta con la comunidad de seguidores de manera más cercana y divertida?



Streamloots permite a los usuarios adquirir privilegios y acciones exclusivas durante la emisión de sus streamers y gamers favoritos. “Canta para mí, disfrázate de lo que yo te diga o supera este reto”, por ejemplo. Todo de manera amena, segura y dinámica. Y creando una experiencia en la que todos ganan. El emisor, monetiza sus horas

frente a la pantalla. El usuario, se divierte y se siente partícipe de los directos de las estrellas de Internet.



Streamloots es el ejemplo de cómo detectar una carencia en el mercado y resolverla

La empresa arrancó en 2018 y su paso por StartUPV fue la consolidación de un modelo de negocio que muchos otros han querido replicar.

Streamloots es el ejemplo de cómo detectar una carencia en el mercado y darle una respuesta innovadora y acertada, validada por las miles y miles de interacciones que la plataforma ya ha promovido.

El entretenimiento online y las emisiones en directo a través de canales como YouTube y Twitch se han convertido en uno de los principales reclamos para el segmento de población más joven. Ávidos de nuevos formatos, nuevas maneras de interacción y contenidos originales, Streamloots es la respuesta para hacerlo de manera rentable, divertida y segura.



Digital Sun es uno de los estudios españoles de videojuegos del momento. Y no es casualidad. Años de trabajo, esfuerzo y dedicación dieron como resultado Moonlighter, uno de los juegos más valorados en su género. Tras el rotundo éxito de este RPG, más de 50 personas trabajan creando nuevos juegos en un sector en auge. ¿El germen de todo ello? Un pequeño despacho en los inicios de StartUPV.



¿Por qué decidisteis apostar por el sector de los videojuegos?

Siempre nos han gustado, de toda la vida y pensábamos que la industria estaba en un buen momento para entrar. De hecho, lo sigue estando.

“**Entre las empresas de StartUPV tuvimos nuestras primeras sinergias y clientes**”

¿Cómo os ayudó StartUPV?

Pues fue muy importante en nuestro arranque, por una parte está lo evidente, el espacio físico, pues llegamos a pasar por cuatro oficinas diferentes dentro del legendario 9B de la UPV, conforme el equipo crecía. Además, entre las empresas que estábamos allí aparecieron sinergias y algunos clientes. Por último,

siempre venían bien las oportunidades de aprendizaje y networking que había allí. Yo personalmente tuve la ocasión de visitar San Francisco por primera vez gracias a estar en StartUPV.

¿Cómo empezasteis y en qué punto estáis ahora?

Pues empezamos desde cero. 3000€ de capital, sin mucho conocimiento del

sector los dos fundadores y con un equipo junior proveniente de la UPV. Ha sido un proceso muy largo (10 años, somos de la primera generación) de aprendizaje y crecimiento. Ahora mismo somos 50 personas, este año probablemente facturemos unos 6M€ y vivimos de nuestros propios juegos, pero en aquella época vivíamos al filo de la navaja pendientes de que nos pagase un cliente o de conseguir cualquier nuevo proyecto para mantenernos a flote.





YeePLY es la plataforma que selecciona al mejor equipo para los proyectos digitales de tu empresa. Cualquier tipo de empresa de cualquier parte del mundo puede tener esta necesidad de profesionales para proyectos de desarrollo y digitales. YeePLY soluciona esta demanda con los mejores equipos certificados.

Fuimos los pioneros en llegar a StartUPV

¿De qué manera creéis que habéis contribuido a la digitalización empresarial?

YeePLY es y ha sido siempre un “facilitador” digital, permitiendo a empresas de todo tipo acceder a talento digital, principalmente software aunque también marketing y otras áreas. Desde nuestros comienzos hemos ayudado a miles de proyectos digitales a ver la luz, contribuyendo en gran medida a la transformación digital del tejido empresarial, no solo en Valencia, sino también a nivel nacional e internacional.

¿Cómo os ayudó StartUPV?

Primero nos ayudaron desde Ideas UPV para poner un poco de orden en el proyecto. Después, nos llamaron y ofrecieron espacio en la UPV, a pesar de no estar aún habilitado. Fuimos realmente los pioneros. Durante todo el programa nos ayudaron principalmente con espacios de trabajo mayores, conforme iba creciendo el proyecto, además de visibilidad, networking, premios, y mucho más.

¿Cómo empezasteis y en qué punto estáis ahora?

Empezamos en 2012 y han sido muchos los pasos que hemos ido dando, pivotando o ajustando nuestro modelo hacia lo que pensábamos funcionaba mejor. Desde octubre de 2021, Yeeply pasó a formar parte de una empresa mucho mayor, Qental Technologies, que es quien lidera ahora el proyecto y se encarga de su continuidad.





Fuisteis pioneros en el desarrollo de apps. ¿Cómo ha cambiado el sector hasta ahora?

Rudo es el ejemplo de cómo reconvertir una idea de negocio para alcanzar el éxito. Cuando vieron que su modelo de app a desarrollar no era viable, decidieron pivotar y comenzar a desarrollar apps para terceros. Hoy, son la marca comercial de una de las grandes empresas del sector y cuentan con 65 empleados. Y no han perdido su esencia: sus apps siguen siendo brutales.

Quando nosotros empezamos en general las apps se veían únicamente como herramientas relacionadas con el entretenimiento y con startups que querían dar el pelotazo. Ahora el modelo ha cambiado por completo y se ha descubierto que las apps son herramientas excelentes para mejorar procesos empresariales, para hacerlo que siempre se ha hecho desde un escritorio,



pero en movilidad, desde el propio lugar donde pasan las cosas: la fábrica, la tienda, la calle. Esto hace que nuestros clientes hayan pasado de ser emprendedores a ser empresas del Ibex35.



Estar en la universidad nos permitió contratar a decenas de ingenieros

¿Cómo os ayudó StartUPV?

Estamos donde estamos por StartUPV. Porque nos acogieron cuando no estábamos en el mejor momento, y nos dieron flexibilidad para crecer. Porque nos presentaron a Yeeply que pasó a ser nuestro mejor cliente. Porque al estar en la universidad nos permitieron conocer y contratar a decenas de ingenieros. Porque nos dieron a conocer a muchísimas empresas. Porque nos ayudaron siempre en cada cosa que pedíamos.

¿Cómo empezasteis y en qué punto estáis ahora?

Empezamos a hacer apps porque la nuestra, con la que nos íbamos a hacer ricos, no funcionó. Y decidimos usar lo aprendido con nuestra app para hacer apps para otros. Teníamos una mesa en el coworking de StartUPV y acabamos hace dos años con tres oficinas y 25 personas. Una empresa más grande del sector nos compró y ahora somos 65.

Wonderbits

El equipo de Wonderbits ha hecho del dato su mejor herramienta. La startup utiliza la Inteligencia Artificial y Machine Learning para optimizar los procesos productivos de las empresas y organizaciones. Clientes en todo el mundo de sectores muy diversos confían en ellos para crecer y afanzarse en el mercado a través de la innovación y nuevos procesos digitales.



StartUPV fomenta la creación de sinergias entre startups

¿De qué manera habéis contribuido a la digitalización y modernización de vuestros clientes?

Nacimos digitalizando procesos de empresas con foco en Experiencia de Usuario y diseño de interfaz rompedor en el software empresarial y hemos cambiado cómo operan día a día nuestros clientes con plataformas web inteligentes y veloces. El tiempo de espera va en contra de la UX y sustituimos al software lento y de escritorio. Interconectamos sistemas de diferentes empresas con factura y firma electrónica y automatizamos desde la estimación de siniestros hasta el control de contadores o identificación de fugas o amenazas electrónicas.

Un cambio radical fue enfocarnos más en la representación de datos, inteligencia de negocio y analítica para ayudar a las empresas a identificar oportunidades, ahorrar costes y mejorar el control y calidad de su organización. Actualmente, gracias a la Inteligencia Artificial y Machine Learning, llevamos la analítica y automatización a un nivel que antes sólo podían hacer las personas expertas y lo ponemos al servicio del resto de la empresa como Perito Digital o Analítica Automática.



¿Cómo os ayudó StartUPV en el crecimiento y desarrollo de WonderBits?

StartUPV, impulsado desde IDEAS UPV, es un ecosistema de empresas y técnicos que aportan mucho valor a todos los niveles y fomentan crear sinergias entre las startups. Este entorno nos ayudó a aprender y mejorar en múltiples campos, pero sobre todo en aspectos que influyen en los negocios y mejoran nuestra oferta como empresa.

¿Cómo empezasteis y en qué punto estáis ahora?

Empezamos como experimento de unión de perfiles muy profesionales y multidisciplinares y gracias al recorrido, aprendizaje en StartUPV y nuestros clientes, ahora trabajamos a nivel internacional con Allianz, AkzoNobel, SegurCaixa, L'Oreal, PwC entre otros y también instituciones y el tejido industrial nacional.

10. CoverWallet



La UPV puede presumir de contar con uno de los emprendedores de mayor éxito a nivel internacional. La trayectoria de Iñaki Berenguer al frente de distintas empresas y startups es un historial de éxitos y aciertos. Entre ellos, CoverWallet destaca por haber dado respuesta, solución y agilidad al sector de los seguros.

En EEUU al principio y por extensión a todo el mundo, la startup insurtech facilita la contratación de seguros de manera rápida y sencilla, evitando el colapso habitual con la tediosa y burocrática tramitación. Además, permite contratar seguros de manera flexible y adaptada a las necesidades reales de las empresas.

CoverWallet nació en Nueva York y eligió Valencia para dar el salto a Europa. StartUPV fue el headquarter elegido para seguir haciendo crecer la empresa.

“Hemos escogido Valencia por el talento que hay aquí, la calidad de vida, la enorme internacionalización y la atracción que ejerce la ciudad sobre las grandes empresas”, aseguró Berenguer en la inauguración del espacio en 2018.

La universidad se confirma, una vez más, como cantera de talento para las grandes firmas internacionales. El alto perfil cualificado del alumnado UPV es un caladero que la startup quiso y supo aprovechar. Y, mucho más que un emprendedor que vuelve a casa, la llegada de CoverWallet a StartUPV es la reafirmación de un modelo de atracción y explosión de talento que cada vez funciona mejor.



Escogimos Valencia por el talento, la calidad de vida y la atracción empresarial que ejerce la ciudad

CASOS DE

—

EXI

STARTUP

Por StartUPV han pasado empresas de reconocido prestigio que, hoy, se han asentado como referentes en sus sectores. Su trayectoria empresarial es un ejemplo de constancia, superación, talento y espíritu de trabajo.

Se trata de equipos ejemplares, de los que la UPV está especialmente orgullosa. Una evidencia de éxito y un aval para el programa.

Solatom

La tecnología de Solatom está llamada a revolucionar el consumo energético industrial a través de calderas que aprovechan la energía solar. Después de una de las rondas de financiación más exitosas del sector – StartUPV facilitó el contacto con Enagás, empresa del IBEX 35, que junto Ship2B se han incorporado a su accionariado y BP se reserva la posibilidad a futuro – el objetivo es ambicioso: convertirse en referente internacional.



¿Qué ha supuesto la inversión de las grandes empresas del sector?

Para la empresa ha supuesto un cambio de escala. Pasar de estar limitados a proyectos pequeños, a poder ejecutar proyectos mucho más grandes. Además, tener el respaldo de empresas tan conocidas nos está ayudando a llegar con mayor facilidad a empresas a las que antes no conseguíamos llegar.

¿Qué significa para vosotros el apoyo de UPV?

La UPV y StartUPV son nuestra casa, casi todo el equipo ha estudiado aquí. Así que tener su apoyo es todo un orgullo. La verdad es que siempre se han volcado con nosotros. Tanto es así que, junto con el Instituto de Ingeniería Energética, nos han permitido instalar un laboratorio para realizar ensayos y seguir avanzando en la tecnología dentro del propio campus.

La UPV y StartUPV son nuestra casa



¿Qué planes tenéis para la empresa a corto y medio plazo?

Estamos en plena construcción de varios proyectos comerciales a gran escala. Esto va a suponer un paso de gigante hacia la madurez de nuestra tecnología. A partir de ahí, queremos crecer también a nivel internacional. Estamos ya con algunos proyectos de pequeño tamaño fuera, y la idea es escalar tal y como lo hemos hecho en España.

Guruwalk

Más de 100.000 viajeros realizan free-tours todos los meses gracias a GuruWalk. La startup se ha convertido en líder internacional absoluto en esta modalidad de turismo. Ni la crisis mundial del sector fruto de la pandemia pudo con ellos. Mientras, siguen creciendo, generando empleo y permitiendo descubrir las ciudades de todo el mundo de una forma original y novedosa.

¿Cómo sobrevivisteis a la crisis del sector turístico fruto de la pandemia?

Fue una situación complicada. Somos un equipo grande que implicaba muchos gastos fijos. Pudimos haber aplicado un ERTE, realizar despidos o reducir gastos, pero decidimos no hacer nada de eso: ampliamos el capital, diluimos el de los accionistas y mantuvimos a todo el personal. Somos un equipo y para GuruWalk eso es lo más importante.

También fue un reto cuidar a nuestros gurus, los guías de cada país. Se paró toda la actividad turística y en algunas ciudades conseguimos fomentar el turismo local con free-tours, lo que movilizó algo la actividad. Y, además,

incluimos el servicio de asistencia de los gurus a personas que en esos momentos no podían salir a la calle, como labor social a personas mayores.

¿Qué valor tiene para vosotros el paso por la UPV?

Los programas de la UPV se los recomendamos a todo el mundo. El equipo de StartUPV se vuelca en aportar valor a los emprendedores, sin otros intereses, cosa que se traduce en un gran ambiente. Se crea una comunidad de emprendedores y startups jóvenes de alta calidad.

Aún hoy colaboramos con muchos compañeros de StartUPV e incluso hemos contratado talento proveniente de ahí.

El equipo de StartUPV se vuelca en aportar valor a los emprendedores

¿Qué planes de futuro tiene GuruWalk?

El concepto de free-tour aún está por descubrir. Somos líderes internacionales en esta forma de viajar y ahora lo que queremos es seguir creciendo, capaces de atender a más y más turistas.

Queremos fomentar esta manera de descubrir las ciudades, de forma sana y beneficiosa para todas las partes: los turistas, los gurus y las propias ciudades.



CoSMoS

CoSMoS ha revolucionado el sector de la construcción dando respuesta a un problema muy concreto: poder monitorizar el tiempo de fraguado en los vertidos de hormigón. Su sistema de sensores asiste ya a las constructoras para ahorrar tiempo y dinero, además de reducir el impacto medioambiental. Con la startup nacida en StartUPV ahora la construcción es mejor, más rápida y más segura.

¿En qué punto os disteis cuenta de que la empresa podía ser viable?

El comienzo del éxito de la empresa se debe al lanzamiento de nuestro producto CoSMoS al mercado y la buena aceptación por el sector de la construcción. Es cierto que es uno de los menos digitalizados y con menor implantación tecnológica, pero a pesar de ello, el resultado es positivo. Realmente,



la validación del producto en el mercado es lo que nos ha dado credibilidad y reconocimiento ante las grandes constructoras y promotoras españolas, gracias a un buen trabajo de desarrollo previo y a una buena estrategia comercial en estos primeros pasos.

La validación del producto en el mercado es lo que nos ha dado credibilidad

¿Cómo ha contribuido StartUPV a vuestro éxito?

Es en esas fases previas de desarrollo de idea y de producto, que en nuestro caso han supuesto años de trabajo y esfuerzo, es donde valoramos muy positivamente haber sido incubados por StartUPV y contar con todo el apoyo tanto de IDEAS UPV como de la propia universidad. Sentirte acompañado, por profesores y profesionales, en un camino que nunca antes has recorrido, hace más accesible el objetivo de materializar tu idea.



¿Qué planes de futuro tiene la empresa?

Nuestros planes de futuro se basan en universalizar CoSMoS a través de la gestión directa con el cliente, que a su vez nos permite obtener feedback y, de esta manera, mantener el producto en mejora continua. Actualmente ya estamos trabajando en distintas aplicaciones y funcionalidades de nuestra sensórica actual para distintos campos, como por ejemplo, en la edificación Passivhaus, estándar para la construcción de viviendas de bajo consumo energético.

Dygma

¿Se puede mejorar la salud de los gamers y profesionales informáticos a través del teclado del ordenador? La respuesta es Dygma. La startup desarrolla periféricos en los que aúna diseño, calidad y prestaciones de primer nivel con un exhaustivo estudio anatómico de la forma de escribir y teclear. Miles de unidades en el mercado y un modelo de ventas del que ya son expertos: el crowdfunding.

¿Por qué decidís lanzar vuestros productos a través de plataformas de crowdfunding?

Kickstarter es una plataforma con mucho tráfico y si presentas bien tu proyecto, ese tráfico te llega a ti. Además, su audiencia está muy alineada con nuestro tipo de producto, ahí tenemos muchos compradores potenciales que aprecian nuestros teclados.

A nivel económico, nos permite contar con capital antes de empezar a producir, lo que supone una gran ventaja para nuestro modelo de negocio.

Tiene el inconveniente de que implica hacer ciertas rebajas y descuentos, además de que enseñamos el producto al



mundo antes de lanzarlo al mercado. Y son cosas que hay que tener en cuenta, aunque compensa.

Un crowdfunding no depende de la campaña en sí misma, sino de la preparación. No debe utilizarse como forma de testear un producto, sino como estrategia de marketing.



¿Qué representa para Dygma formar parte de StartUPV?

Es un ecosistema con muchas startups, con gente joven. Es una manera de compartir experiencia, ayudar y ser ayudado. Al final, aunque pertenezcamos a distintos sectores, todos tenemos inquietudes y problemas similares.

El espacio es fantástico y con unas condiciones muy buenas para poner en marcha una startup.

**“ En StartUPV
puedes ayudar
y ser ayudado ”**

AgenciaSEO.eu

AgenciaSEO.eu se ha convertido en un referente del posicionamiento orgánico en Internet. Una agencia especializada con un equipo de más de 20 personas al servicio de la imagen de marca y la reputación online de cientos de clientes. La captación de talento y la inversión en nuevas tecnologías son las claves de su éxito.

El mercado SEO es muy competitivo, ¿cómo os diferenciáis?

Aunque hace apenas seis años que empezó nuestra aventura con agenciaSEO.eu en Valencia como expertos en posicionamiento web, desde el principio sabíamos que para poder ser un referente debíamos contar con el mejor equipo, crear nuevos talentos y dar buena formación.

El talento del equipo es clave pero, además, si quieres ser capaz de dar un salto de calidad, debes trabajar en la parte tecnológica. Es por ello que tenemos varias herramientas propias de SEO que nos permiten detectar tendencias o avisarnos de mejoras para aplicar en las



estrategias de los proyectos de nuestros clientes.

También está el aspecto de los valores y, entre numerosas acciones que llevamos a cabo, nos gusta destacar Mi Nuevo Mejor Amigo, una iniciativa solidaria en la que concienciamos sobre la adopción de mascotas frente a la compra. Fruto de esta acción de SEO hemos ganado un premio nacional de creatividad, nunca antes entregado a una agencia de nuestras características. Pero, por encima de ello, hemos conseguido contribuir a numerosas adopciones a lo largo de estos años.

¿Qué ha significado para vosotros el paso por los programas de emprendimiento de UPV?

Cualquier emprendedor sabe lo complicado que son los inicios, tanto en recursos humanos como, por supuesto, los económicos. A su vez, andamos muy perdidos en aspectos legales y propios de las empresas. Todo ello fue mucho más fácil al contar con StartUPV.

Además, en nuestra etapa podemos sentirnos tremendamente orgullosos de haber tenido sinergias con numerosas nuevas empresas y colaboraciones con algunas de ellas en sus estrategias de posicionamiento web. De hecho, uno de nuestros servicios de los que estamos más orgullosos es el de SEO para startups, en el que planteamos soluciones a sectores muy variados y siempre con foco en negocio.

¿Qué planes de futuro tenéis?

Hemos construido un equipo con más de 22 personas ampliando servicios más allá del SEO como es el PPC, la

analítica digital o el Inbound Marketing para convertirnos en una agencia orientada aún más a los resultados y a la rentabilidad de los clientes.

A su vez, hace un año abrimos oficinas en Madrid, donde contamos con grandes clientes y nos hace dar ese salto de visibilidad y relevancia que muchos nos pedían.

Y dentro de la estrategia, no podemos obviar dos grandes objetivos: la retención del talento y de grandes personas, por un lado, y la inversión en productos tecnológicos que nos permitan ser cada vez más competitivos.

Creo que debemos seguir esforzándonos cada día en hacer que los clientes se sientan orgullosos de contar con nosotros en su negocio digital. Los resultados y la honestidad marcan la diferencia.

**El talento es clave,
pero debes trabajar
la parte tecnológica
para dar un salto de
calidad**

Exponentia



Exponentia es una empresa de desarrollo de aplicaciones y digitalización de procesos. Somos expertos en transformación digital y aplicación de inteligencia artificial. Nos focalizamos en generar valor a nuestros partners.

En Exponentia Team nos centramos mucho en la cercanía y las relaciones a largo plazo. Queremos ser el mejor compañero de viaje de nuestros clientes y por ello, trabajamos siempre enfocados a soluciones que generen valor para hacer crecer sus negocios.

RoasHunter



Especializados en e-commerce en sus dos vertientes, rentabilidad por cada euro invertido en aquellos usuarios que ya conocen la marca y escalabilidad, generando una estrategia capaz de atraer a nuevos usuarios de calidad para nuestras marcas. Trabajamos alineados con los objetivos generales de la empresa, saliendo más allá del resultado de campañas, trabajando además, en el Conversion Rate Optimization de la propia web para dotar de una mejor y más optimizada plataforma de venta a las marcas.

PÁGINAS NEGRAS

**DE LOS ERRORES
TAMBIÉN SE
APRENDE**



El mundo startup es una constante de éxitos, pero también de proyectos que no llegan a buen puerto. Sin embargo, el aprendizaje que se obtiene en cada tropiezo es un paso más en el camino hacia el éxito.

Historias de superación, de obstáculos y contratiempos que no se tradujeron en los resultados esperados, pero que dejan un sinfín de vivencias y experiencias de gran valor.

Porque, en el mundo del emprendimiento, un error no es un alto en el camino, sino una motivación más para seguir adelante y seguir intentándolo.

Biond

BIOND, Science & Communication nació como empresa de comunicación científica, especializada en realizar animaciones e ilustraciones 3D a medida para clientes. ¿Su problema? El que amenaza a muchas startups: la dificultad de escalar el negocio. Pese a no seguir adelante tras cinco años, el aprendizaje fue enorme.

¿La comunicación especializada es un segmento rentable?

Todos los segmentos son rentables, si tienes los contactos clave para poder acceder al mercado rápido, y por supuesto, con un buen producto. En un sector tan especializado, quizás sea este uno de los factores claves del éxito.



¿En qué punto descubristeis que Biond no podría seguir adelante?


Cuando nos dimos cuenta que no podíamos generar un negocio escalable. BIOND ofrecía un producto ad hoc, y eso requiere recursos y dedicación. La única manera que teníamos de escalar era invertir en recursos, con el aumento de gastos y riesgos que conlleva. Al final simplemente nos hicimos la pregunta: “¿Nos merece la pena trabajar 365 días al año, 7 días a la semana, y 18 horas al día, y sin vacaciones ni descansos?” Y esto ya durante cinco años que llevábamos. Para mí pesó más mi vida personal.

¿Qué aprendiste de la experiencia?

Crear una startup es un MBA en carne propia, y creo que hasta debería ser obligatorio. Lo aprendes todo acerca del funcionamiento de una empresa, y cada decisión que tomas afecta a tu bolsillo directamente, así que por la cuenta que te trae, decides lo mejor que puedes.

A nivel personal, también sufres una transformación. Consigues actitud, carácter, empuje, originalidad, eficacia, y una orientación muy fuerte a resultados.

Aprendes también a tener cuidado con lo que deseas, porque sabes que lo puedes conseguir.



**Nos dimos
cuenta de que
no podíamos
generar un
negocio
escalable**



Stratolloon

Stratolloon nació como un proyecto universitario que, poco a poco, se convirtió en realidad. Premios y reconocimientos presagiaban que la startup llegaría, literalmente, al espacio, pero finalmente no fue así. ¿Qué sucede cuando un proyecto tan prometedor no termina de salir adelante? Pese a pivotar y reconfigurar el modelo de negocio, el equipo tuvo que disolverse. Pero hoy, todos sus miembros se han reincorporado a otras startups. Y es que el gen emprendedor no desaparece así como así.

¿Qué falló en el devenir de Stratolloon?

Tuvimos un objetivo demasiado ambicioso y que no se adecuaba a la legislación nacional y europea. Y, al final, cambiar la ley o esperar a que cambie es muy complicado.

Además, sufrimos mucho desgaste en el propio equipo, que se sumó a la complicada situación macroeconómica que la pandemia provocó.

Por otro lado, nos movíamos en un mercado con mucha competencia.

“Es imprescindible conocer tus límites y los que te impone el mercado



¿Qué consejo le darías a un emprendedor para NO caer en el mismo error?

Revisar la legislación desde el principio: saber qué se puede hacer y qué no. Es imprescindible conocer la realidad y tus límites, además de los que te impone el mercado.

Con nuestra experiencia, evitaría el primer sector, el aeroespacial. Requiere muchos recursos, tiempo y dinero, además de asesoramiento legal continuo.

¿Qué harías de otra manera con los conocimientos de ahora?

Implicar más a los clientes desde el principio, sobre todo para que percibiesen el proyecto como algo serio y garantizado. Hacerles más partícipes en los procesos de desarrollo, optar a proyectos grandes yendo de la mano...

Eso nos permitiría, sobre todo, tener el producto prácticamente vendido desde el principio, al convertir a los partners en clientes.

Mufubufu

Laura y Lucía demostraron todo su arte y creatividad con Mufubufu, una plataforma para regalar vídeos de dibujos personalizados. Aunque la marca no funcionó y pese a comercializar docenas de animaciones, aprendieron el duro camino del emprendimiento y ganaron una experiencia muy valiosa.

¿El emprendimiento ligado al arte es más complicado?

El reto es presentar y hacer atractivo tu producto a un público que no necesariamente esté interesado por el arte. Lo importante es entender si hay alguna necesidad o deseo no cubierto donde tu proyecto pueda aportar algo que el potencial cliente encuentre valioso. Siendo emprendedoras que venían de una formación como Bellas Artes, tuvimos que trabajar un cambio de mentalidad importante.



¿Qué hizo que Mufubufu no funcionase?

Era nuestra primera experiencia en el mundo empresarial. Además de tener un buen producto y equipo humano, necesitas pulmón económico para, si fallas, poder levantarte.

No tener competencia directa nos supuso más inconvenientes que beneficios. Al ser las primeras en crear un producto así, necesitamos que el cliente entendiese y se interesase por él. Y al tener las dos un perfil eminentemente creativo, le dimos demasiada importancia al aspecto artístico y dejamos un poco de lado otras cuestiones importantes como las ventas, el marketing, la conversión...

En definitiva, teníamos recursos limitados que no enfocamos del todo bien.

“Unas veces se gana y otras se aprende”



¿Qué decisiones distintas tomaríais ahora, con la experiencia adquirida?

Ser más prácticas y eficientes, para optimizar todos los procesos. Además, es vital ser más flexible y validar cualquier hipótesis con productos mínimos viables, sin tener tan cerrado nuestro producto.

Pero, sin duda, no empezáramos un proyecto sin tener los recursos económicos necesarios para poder equivocarnos. Pero es lo normal: unas veces se gana y otras se aprende.



School Mars

School Mars fue una plataforma educativa pionera, con una base de datos de más de 1.000.000 colegios y centros de todo el mundo, donde valorar, contactar y mejorar la enseñanza. Tras un recorrido de 5 años y con varios éxitos a sus espaldas, el proyecto no pudo seguir adelante. Pero Daniel, Carlos y Javier vivieron una experiencia irrepetible.

¿Qué creéis que falló para que School Mars no funcionase?

El time to market fue muy importante. Cuando nosotros empezamos el sector educativo estaba muy poco digitalizado. Tuvimos que hacer una tarea muy fuerte de evangelización.

La tecnología tampoco nos ayudó. Un cúmulo de circunstancias nos llevó a desarrollar todo desde cero sin ningún tipo de framework. Nunca tuvimos un verdadero CTO como socio fundacional. Las circunstancias nos llevaron a probar

varias fórmulas. El negocio crecía más rápido que nuestra tecnología y nuestros propios clientes nos pedían cosas que no podíamos implementar rápidamente. Además, decidimos también internacionalizar demasiado pronto saliendo a Reino Unido y eso quemó mucha caja.

¿Qué aprendisteis de la experiencia?

Que montar tu propio negocio o emprender es el mejor master o la mejor formación que puedes recibir en toda tu vida. Dudo que ninguna escuela de negocios te enseñe tanto. Es muy duro pero también muy gratificante.

Aprendimos también que hay que salir a vender y que esta tarea es quizás la más complicada de todas. Nos sigue sorprendiendo mucho la infinidad de proyectos que hay con mucha financiación detrás que no son capaces de vender sus productos.



¿Qué decisiones no volveríais a tomar?

Decidiríamos mejor la tecnología y buscaríamos un socio fundador con un perfil más tecnológico y seguramente nos aseguraríamos la viabilidad financiera más al largo plazo. Los primero tres años, ninguno de nosotros “cobramos” nada de la empresa. A día de hoy y con diferentes cambios personales y profesionales incluyendo familia, eso de “tirarse a la piscina” no es tan fácil.

**Emprender
es la mejor
formación que
puedes recibir
en tu vida**

Mybrana

MyBrana nació como red social con el añadido de ofrecer realidad aumentada y procesamiento de imágenes para interactuar con el entorno. Una tecnología costosa y de difícil desarrollo. El proyecto no llegó a buen puerto, pero sentó las bases —técnicas y humanas— de otra empresa que hoy en día es un referente en su sector. Un pequeño tropiezo del que aprender para alcanzar el éxito.



¿MyBrana llegó en un buen momento para la realidad aumentada?

Eran los inicios y le faltaba un poco de madurez, pero la ausencia de código abierto nos obligó a desarrollar la tecnología desde cero casi por completo. Eso suponía una inversión enorme para la ambición que teníamos. Era un buen momento para la realidad aumentada, pero a una escala distinta a la nuestra.

¿Qué falló en el proceso?

Planteamos un “máximo producto inviable”. Eran demasiadas cosas, además del problema de financiación. Los dispositivos de la época no eran suficientemente potentes y a nivel técnico fue muy complicado optimizar el prototipo y adaptarlo entornos reales. No llegamos a poder validar y ser eficientes, todo junto.

Además, llegamos muy tarde al mercado, después de muchos meses de trabajo y con productos que el usuario no utilizaba. Pensamos que cuantas más funcionalidades, más engagement tendríamos, pero no fue así.

¿Qué aprendiste de la experiencia con MyBraná?


Nos sirvió para adentrarnos en el mundo startup y conocernos toda la gente que somos hoy en un proyecto distinto, Tyrís. En esta empresa llevamos casi 10 años sin haber necesitado inversión externa. Aprendimos estrategia, gestión, tecnología... y, sobre todo, cómo respetar y coordinar bien el equipo técnico y humano.

“Aprendimos, sobre todo, a respetar y coordinar al equipo técnico y humano



EMPRENDIMIENTO

FEMENINO



Superando barreras, esquivando obstáculos y rompiendo mitos. El emprendimiento femenino es la bandera de la UPV, con casos de éxito que inspiran a toda la comunidad educativa.

Nuestras historias de compromiso, tenacidad y perseverancia. Perfiles profesionales de gran valor y relatos de éxito.

IDS

Innovation Drone Systems nació con vocación por cambiar el mundo de la topografía. ¿Por qué no hacerlo desde el aire? Angélica Bellver lideró el proyecto desde el principio para, ahora, dar el salto a la mentoría y ponerse al frente de la dirección de proyectos de otros emprendedores, descubrir nuevos talentos y crear equipos.

¿Cómo diferenciarse en un mercado en auge como el de los drones?

Empezamos a utilizar la tecnología de los drones para distintos proyectos innovadores: uso marino, automatización, imágenes térmicas... Eso nos permitió acceder a ciertos nichos de mercado y especializarnos.

El sector de las energías renovables —plantas fotovoltaicas y parques eólicos— sigue en auge, y es un campo donde los drones aportan gran valor. Tuvimos el acierto de llegar a acuerdos con grandes compañías y, sobre todo, de decidir especializarnos y no diversificarnos en una empresa de servicios generales. IDS se convirtió así en una empresa focalizada en estudios topográficos para ingenierías y proyectos energéticos.



¿Qué os aportó la UPV para el crecimiento de la empresa?

Sin IDEAS UPV y sin StartUPV no habríamos podido arrancar. Fueron fundamentales todos los programas formativos de la universidad dirigidos a emprendedores, para ayudarnos a entender cómo funciona el mundo de la empresa: estrategia, organización, contratos, pitch...

La UPV nos dio las herramientas y recursos necesarios para entender el funcionamiento de una startup y lo que necesitaba IDS, pero también los conocimientos para, hoy, ocupar un puesto de dirección de proyectos ayudando a otros emprendedores.

Necesitamos creer más en nosotras mismas y en nuestras capacidades

¿Es más difícil emprender siendo mujer?

Creo que no. Hay pocas mujeres emprendedoras y en el área de liderazgo, pero creo que es una cuestión educativa y social. Necesitamos creer más en nosotras mismas y en nuestras capacidades. Yo he recibido ayuda del ecosistema emprendedor por mi tenacidad y ganas de demostrar mi valía, pero ser mujer no me lo ha puesto más difícil.

Los proyectos tecnológicos están mayoritariamente liderados por hombres, pero eso no me ha hecho sentirme discriminada ni menos valorada.



KIBI TOYS

Kibi Toys se convirtió en marca pionera en introducir las nuevas tecnologías y los soportes virtuales en el sector del juguete, combinados con los soportes físicos tradicionales. Aunque el proyecto finalmente no cuajó, Maya Callejo guarda un excelente recuerdo de esa etapa como emprendedora. Un aprendizaje y conocimientos que enriquecen su carrera profesional.

¿Qué os llevó a combinar juguetes, aprendizaje y nuevas tecnologías?

Fue fruto de una profunda investigación de mercado, de ver cómo evolucionaban otros países y competidores extranjeros pero, sobre todo, de observar que en nuestro país la llegada de dispositivos tecnológicos y su uso entre los más pequeños tenía mucho potencial para conectar estos mundos.

El propio camino emprendedor hasta conseguir tu objetivo es muy enriquecedor

¿Cuáles han sido las mejores experiencias en la trayectoria de Kibi Toys?

Ver crecer la idea desde cero. Guardo muy buenos recuerdos de los inicios, de cómo nació el proyecto. De cómo evolucionamos y de la agilidad que tuvimos para adaptarnos. Fue una enorme satisfacción ver por primera vez nuestro producto en el mercado.

Cuando empiezas, a veces ves inalcanzable el objetivo que te has marcado, pero el propio camino hasta conseguirlo, el trayecto, es de lo más enriquecedor.

¿Es más difícil emprender siendo mujer?

Yo no lo he notado, probablemente porque el ecosistema siempre me ha brindado el apoyo necesario, como parte del equipo.

Se ha dado más visibilidad al proyecto por ser liderado por una mujer, pero es verdad que hace tiempo a las directivas y emprendedoras no se les tenía tan en cuenta.



Proyecto A

¿Se puede acercar la tecnología a los más pequeños de manera divertida y educativa? La respuesta es Proyecto A. La startup nacida en StartUPV aspira a despertar las vocaciones STEM (acrónimo de Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas) a través de juegos, productos y talleres en colegios e institutos.

¿Siguen siendo las carreras STEM una barrera?

A día de hoy, siguen descendiendo los alumnos matriculados a grados o formación STEM mientras que la demanda sigue aumentando. Sin embargo, en los más jóvenes, últimos cursos de primaria y secundaria, las clases extraescolares tecnológicas tienen muy buena acogida y están muy demandadas. Confío en ver el cambio generacional de aquí a 5 años, cuando los niños y jóvenes que han vivido estas formaciones, juegos y otros recursos STEM de manera natural y normalizada, elijan sus profesiones al acabar el instituto.

¿Qué importancia tiene para Proyecto A formar parte del ecosistema UPV?

Para nosotros es una gran oportunidad estar en StartUPV. Nos habéis visto crecer y habéis confiado en Proyecto A desde que no era nada más que una idea hasta ahora. Sin StartUPV no habríamos llegado tan lejos. Nos habéis apoyado siempre que lo hemos necesitado, desde las formaciones, el espacio, hasta la mentorización. Además de estar rodeados de más emprendedores con los que compartimos esas ganas de cambiar las cosas y aportar nuevo valor.



¿Es más difícil emprender siendo mujer?

Emprender es difícil a secas. No creo que sea más difícil según el género. Lo que ocurre es que hay pocas mujeres emprendedoras, igual que hay pocas mujeres STEM. Creo que la falta de referentes de emprendimiento femenino son realmente la razón por la que no hay tantas emprendedoras, pero no por ser

**En StartUPV
estamos con más
emprendedores con
ganas de cambiar las
cosas**

más difícil, sino porque no se contempla como posibilidad. Todos los eventos e incentivos que se están realizando para romper con esta barrera de género en el emprendimiento me parecen una muy buena forma de mostrar que también es una posibilidad para cualquier mujer.

Bounsel

La digitalización y optimización de documentación en el sector legal es imprescindible para las empresas y despachos jurídicos. Bounsel da respuesta al embrollo documental con una plataforma ágil, eficiente e intuitiva basada en la innovación. Con Pilar Prados al frente, no para de crecer y ofrecer nuevas herramientas al sector. Y ello, pese a las complicaciones e inconvenientes que el ecosistema emprendedor plantea a las madres.



¿Qué planes tenéis para la plataforma?

La plataforma Bounsel está en el mercado y contamos con numerosos clientes. Permite gestionar íntegramente cualquier contrato: crear, redactar, negociar, firmar... Todo, desde un único espacio en la nube.


Fruto de la escucha activa del mercado hemos desarrollado nuestro segundo producto, Bounsel Flow, enfocado a la primera parte de la gestión documental: la creación. Funciona a través de formularios interactivos y variables.

Y, además, gracias a la última financiación recibida, estamos desarrollando inteligencia artificial en

español, procesamiento de lenguaje natural a los documentos legales.

¿De qué manera ha contribuido StartUPV al desarrollo de vuestra empresa?

StartUPV es nuestra casa. Aquí creamos tecnología puntera e innovamos. Empezamos en el coworking, pasamos por un primer despacho y ahora estamos en un espacio adaptado a nuestras necesidades. Nos sentimos acompañados y muy a gusto.



Estamos perdiendo referentes femeninos, fundamentales para las generaciones futuras

¿Es más difícil emprender siendo mujer?

Creo que sí. Yo he tenido que compaginar toda la creación de Bounsel desde sus inicios hasta la actualidad con dos maternidades. Una startup es muy demandante, especialmente en los primeros años (crear el producto, reunir el equipo humano, conseguir financiación, posicionarte...). Pero aún es más demandante un bebé, sobre todo para las mujeres.

En el ecosistema emprendedor no se tiene en cuenta que es mucho más difícil para nosotras. Nadie “descuenta” lo que supone la maternidad cuando te rinden cuentas o piden valoraciones. Creo que deberían introducirse medidas de corrección para paliar estos inconvenientes, ya que muchas mujeres se ven abocadas a retrasar la maternidad o a no poder liderar empresas.

Estamos dejando de tener referentes femeninos, algo fundamental para las generaciones futuras.



Kaltu

Raquel y Carla formaron equipo para dar respuesta a una necesidad de las tiendas y plataformas online: la gestión de pagos. Tras validar la idea de negocio y contrastarla con el mercado, Kaltu ha pivotado y se ha abierto a muchas otras posibilidades de pagos entre empresas y particulares. Ambas cursaron el MSA de la UPV y su estancia en EEUU les ha hecho ver el mundo emprendedor de otra manera.

¿Cómo ha evolucionado vuestra empresa?

Empezamos viendo una necesidad en la gestión de los pagos entre empresas en los marketplaces y esta necesidad está presente en muchas otras empresas y sectores. El mercado de los pagos entre empresas (B2B) es inmenso y la competencia es feroz, por lo que hemos hablado con muchas empresas para entender el verdadero dolor que tienen todos los stakeholders y para encontrar el nicho y enfoque que necesitamos para aportar valor de verdad. Ahora estamos centradas en prototipar el producto y hablar con clientes para validar el diseño y la funcionalidad de nuestra aplicación.

¿Por qué apostasteis por la UPV para desarrollar Kaltu?

Conocimos IDEAS UPV y el ecosistema StartUPV gracias a cursar el máster de la UPV (Master in Startup Administration, MSA) en 2020. El MSA ha sido determinante para nuestra evolución como emprendedoras ya que nos ha aportado las herramientas y sobre todo los contactos que nos han ido guiando y dando apoyo en este camino. Tras conocer a la gente de IDEAS UPV, su implicación y los recursos que podían ofrecernos (ecosistema, espacio, gente dedicada...) tuvimos claro que queríamos formar parte de esto. Gracias a la formación y al apoyo de StartUPV hemos ido descubriendo y

dando forma a nuestra idea de negocio y producto. Además, acabamos de volver de estudiar un semestre en la Universidad de California, Berkeley y la experiencia nos ha enriquecido mucho.

¿Es más difícil emprender siendo mujer?

Creo que no. Las mujeres tenemos las mismas capacidades que los hombres para emprender, sin embargo creo que la educación y la falta de referentes femeninos en la sociedad en emprendimiento y liderazgo hace que sea más difícil como mujer tomar la decisión de comenzar.

Emprender es un camino tan bonito como duro y lo ideal sería que la gente lo pueda elegir por vocación y no por necesidad. Creo que hacen falta más referentes de mujeres emprendedoras, directoras de empresas y venture capitals que ayuden a que este gap se rellene y todas las personas puedan demostrar y medir su valía en igualdad de condiciones y oportunidades.

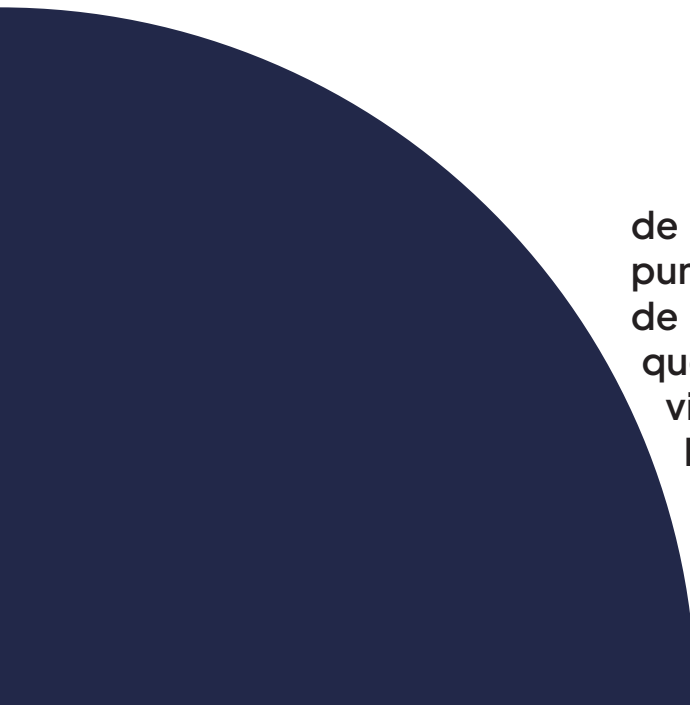
Lo ideal sería que la gente emprendiese por vocación y no por necesidad



PRODUCTOS

 **TECH**

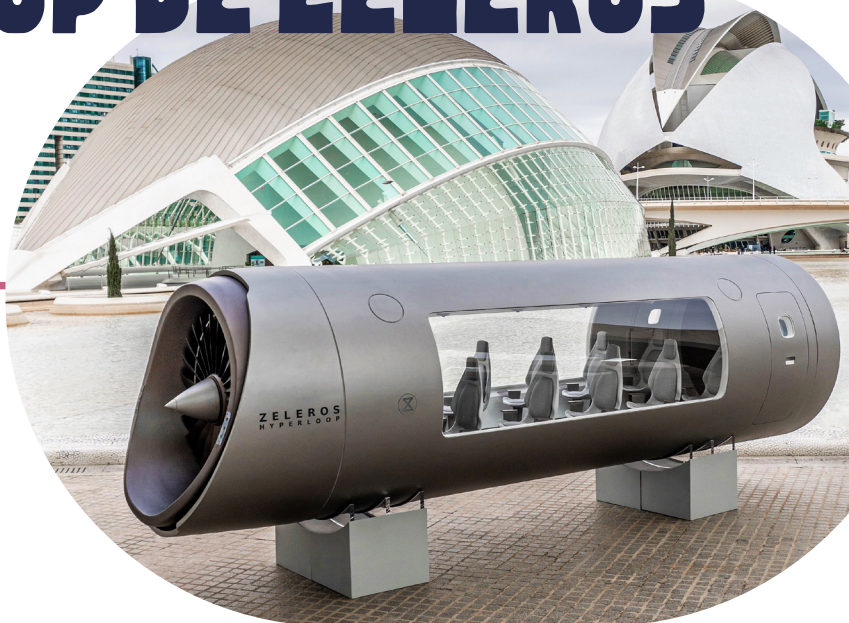




De StartUPV han salido algunos de los productos más innovadores y punteros del mercado. Desarrollos de vanguardia para el día a día, que contribuyen a mejorar la vida de las personas a través de la sostenibilidad, las nuevas tecnologías y, sobre todo, el ingenio.

HYPERLOOP DE ZELEROS

Un tren supersónico para viajar a más de 1.000 kilómetros por hora. Y hacerlo, además, de manera sostenible. El hyperloop pronto será una realidad y el sello 'made in UPV' recorrerá el mundo.



PLANTILLAS NEIL



Mejorar la salud de los trabajadores a través de la pisada. Las plantillas de Neil monitorizan la forma de caminar y apoyar el pie, permitiendo prevenir lesiones y adaptar tratamientos de fisioterapia de forma personalizada.

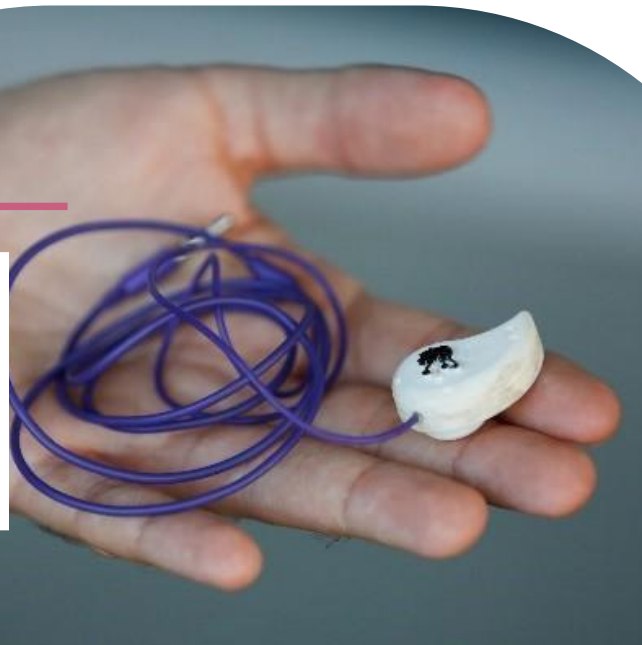


CALDERAS THERMINER

En un momento en el que la minería de datos está en auge, las calderas de Therminer aprovechan el calor emitido por las grandes centrales electrónicas para reconvertirlo en energía para uso industrial. Máxima eficiencia y aprovechamiento energético en pro de la sostenibilidad.

AURICULARES SENSORIA BIOCARE

HealthEar es un sensor que se integra en los auriculares y controla la salud auditiva del usuario. Analiza cómo viaja el sonido a través del oído y ofrece una modulación personalizada y moderada. Así, aumenta la experiencia de usuario al mismo tiempo que se reducen los problemas auditivos.





TECLADOS DYGMA



Rise y Defy son la revolución de los teclados. Periféricos ergonómicos de alto rendimiento, que conjugan las últimas tecnologías con un estudio pormenorizado y riguroso de la forma de escribir y hacer uso del ordenador. Una joya para los gamers y los profesionales informáticos que ha revolucionado el mercado.

BOTELLA CLOSCA



El futuro será sin plástico o no será. Y Cloasca Bottle ya ha comenzado a trazarlo. Vidrio y aluminio para el día a día, contribuyendo a hacer un mundo más sostenible y ecológico, sin renunciar al diseño y exclusividad.

Se exhibe en el MoMA y se vende en todo el mundo. El Cloasca Helmet es símbolo de modernidad, diseño y futuro. Ciudades más amables y verdes, en las que las personas se sientan libres. La bicicleta y el patinete tienen un firme aliado.



CASCO CLOSCA

CASA 3D DE BE MORE 3D

BeMore3D ha revolucionado el sector de la construcción a través de la tecnología 3D. Viviendas más baratas, ecológicas y que requieren mucho menos tiempo para ser habitables. Las posibilidades donde ubicarlas, enormes: zonas subdesarrolladas, lugares azotados por catástrofes, áreas de construcción modular...



SENSORES IOT DE COSMOS



El fraguado del hormigón es un reto en el sector de la construcción. El sistema de sensorización y monitorización de CoSMoS permite controlar los tiempos de secado en tiempo real y a distancia, minimizando costes, tiempos y accidentes laborales.

CALDERA SOLAR DE SOLATOM

El sistema desarrollado por Solatom permite aprovechar la energía solar para el abastecimiento de calderas industriales. Una manera de reducir los costes empresariales y el consumo de combustibles fósiles a través de tecnología sostenible y respetuosa con el medio ambiente.



FOTOMATÓN DE SMILE HUNTER

Smile Hunter es el fotomatón del siglo XXI, con el objetivo de dinamizar eventos como bodas o fiestas, y para atraer nuevos leads para empresas.

SISTEMA DE PYRO FIRE EXTINGUISHER

Pyro es una empresa especializada en extinción y prevención de incendios forestales, que ha diseñado y fabricado tecnologías propias que permiten realizar acciones más seguras, con mayor control y eficacia para detectar y hacer frente al fuego de tipo forestal.



MOONLIGHTER DE DIGITAL SUN

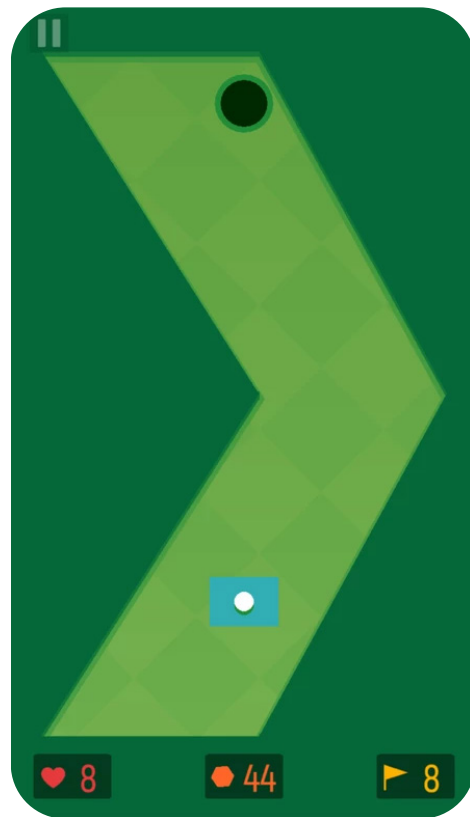
Moonlighter es un videojuego de acción RPG desarrollado por Digital Sun Games en 2018. Ya está para Nintendo Switch, PlayStation4, Xbox One, Linux, Microsoft Windows y macOS. En Kickstarter se pusieron una meta de 40.000 dólares pero lograron recaudar más de 130.000 dólares de 5.229 patrocinadores. Logró el número 1 de ventas en Steam al día siguiente de ser lanzado.



MONOGOLF



Monogolf de Tesalia se convirtió en el juego para móviles del momento. Miles de descargas y horas de diversión en una app sencilla y muy adictiva. ¡Hoy en uno!



UHMAMIX



Uhmamix es la primera marca comercial de Cream Factory, empresa dedicada a la producción y venta de alimentación saludable 100% natural. Se trata de una línea de cremas untables a base de fruta y frutos secos y de alto valor nutritivo, sin gluten y sostenibles.

LAS PUNTAS DE DEVALLET

DeVallet ha desarrollado puntas y medias puntas para ballet con almas intercambiables para su personalización y tecnología 3D. Sus productos tienen un diseño ergonómico con un tejido totalmente elástico que se adapta a tu pie.



SALIR CON ARTE

Salir con arte no es un curso de pintura, ¡es una fiesta! Consiste en unir pintura artística con beber cócteles en bares y restaurantes locales, donde los maestros enseñan a crear una gran obra de arte paso a paso. Así, Salir con Arte ha desarrollado el modo de descomponer el cuadro para que cualquiera pueda convertirse en artista. También pusieron en marcha los kits de pintura para poder hacerlo desde casa.





ARKADIA SPACE

El transporte de cargas y propulsión de objetos espaciales es más sencillo, ecológico y seguro gracias a COTS, el ingenio de Arkadia Space. Innovación aeroespacial con sello UPV

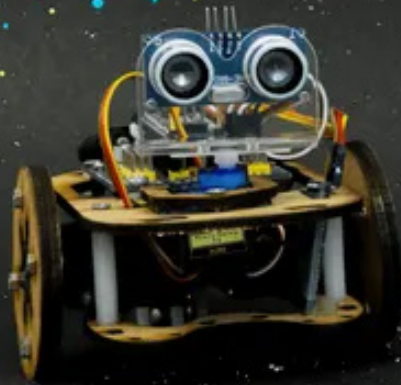
NESPRA

La fusión y conexión perfecta entre sensorización e Internet. Monitoriza y gestiona la empresa en tiempo real para tomar decisiones y optimizar los procesos productivos.



LOS KITS DE ROBÓTICA Y ELECTRÓNICA DE PROYECTOA

ProyectoA promueve las vocaciones STEAM mediante sus cursos, sus kits de electrónica en un itinerario de aprendizaje brutal en ARDUINO, su robot Karen y su baraja de realidad aumentada sobre los inventos. Todo esto para mayores de 12 años y para todo aquel que tenga curiosidad y ganas de aprender electrónica y programación.





SEPIIA

No se arruga, no se mancha, no acumula los malos olores corporales y no marca el sudor. Así son las prendas de Sepiia cuya innovación es posible gracias al desarrollo de las fibras que las componen.



AVORA

¡Todo el mundo a disfrutar de la playa! Las palas de Avora aúnan diseño y sostenibilidad, con un proceso de fabricación respetuoso con el medio ambiente y a partir de materiales de máxima calidad.

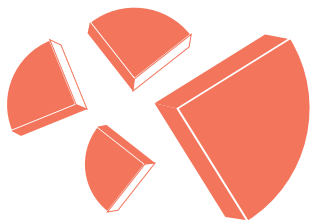
CARGADORES DE COCHES ELÉCTRICOS V2C

El futuro de la movilidad es el vehículo eléctrico. V2C se ha adelantado y ya ha instalado más de 8.000 puntos de recarga en todo el mundo. Tecnología valenciana nacida en la UPV para lograr un mañana más verde.





programa de
5 años



4 fases

21%

de
proyectos

liderados
por
mujeres



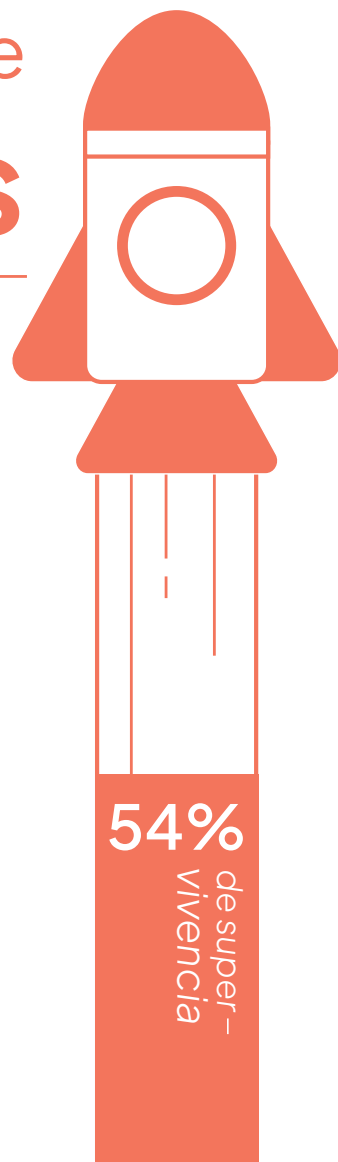
+500M€
en inversión
privada

196

startups

desde

2012



54%

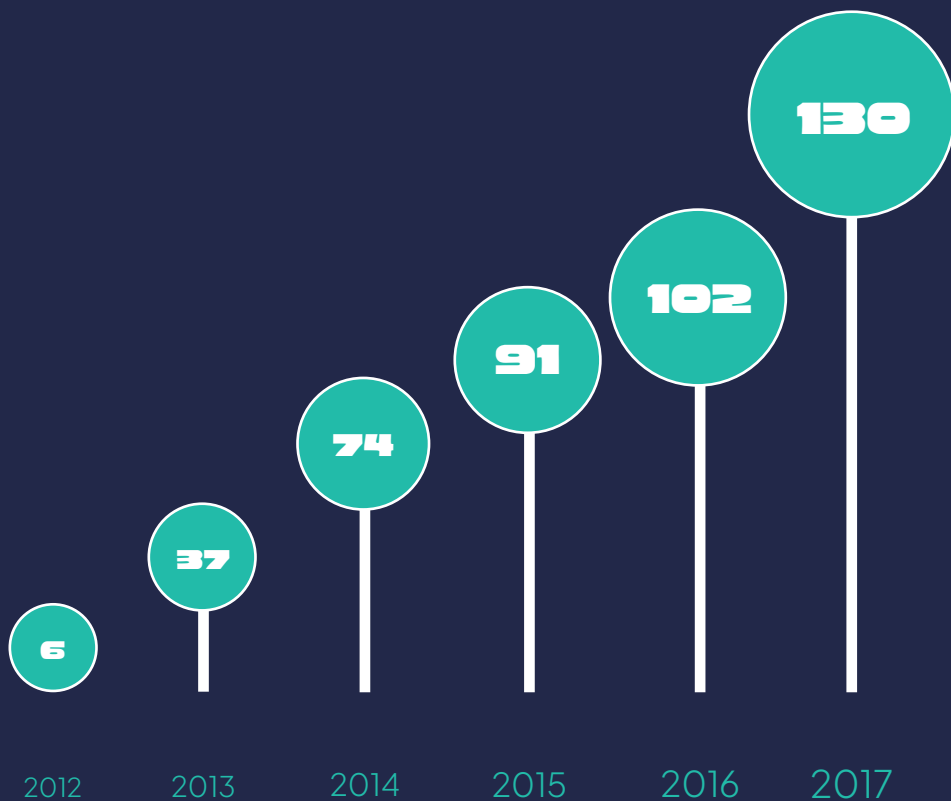
de super-
vivencia

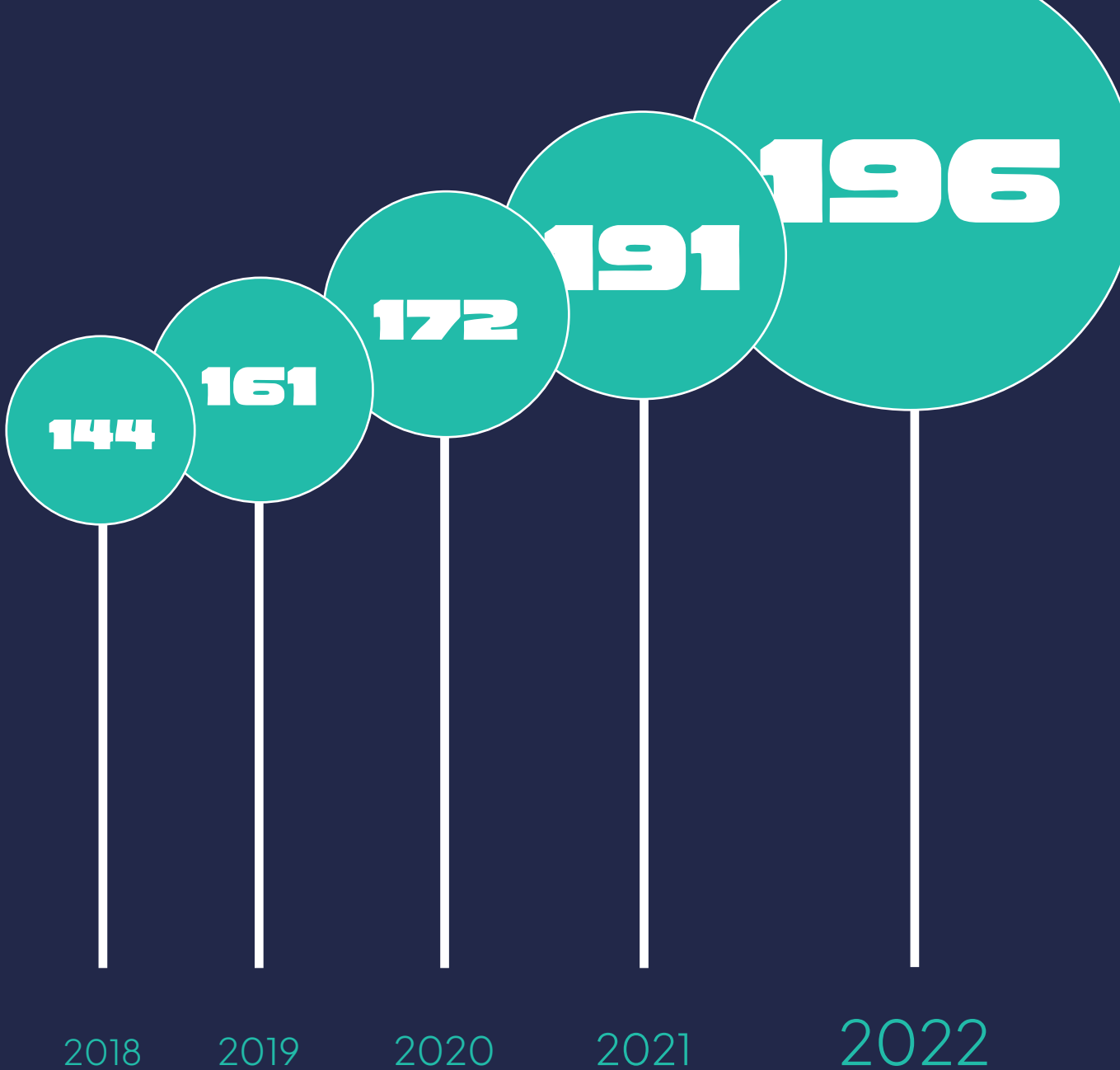
STARTUPS

21% Lifestyle	10% Industry 4.0	8% MadTech	7% RetailTech	6% EdTech	5% Agro/FoodTech	5% Creative & Gaming
	8% TIC	7% GreenTech	7% Health & Wellbeing	5% Prop/ ConstrucTech	5% Mobility & Logistics	4% Fin/Legal/ InsurTech
					4% Blockchain / Deeptech	2% Textil

POR SECTOR

STARTUPS ACUMULADAS POR AÑO





2018

2019

2020

2021

2022

total

35

30

25

20

15

10

5

0



Vivas



Total

2012

2013

2014

2015

2016

67%

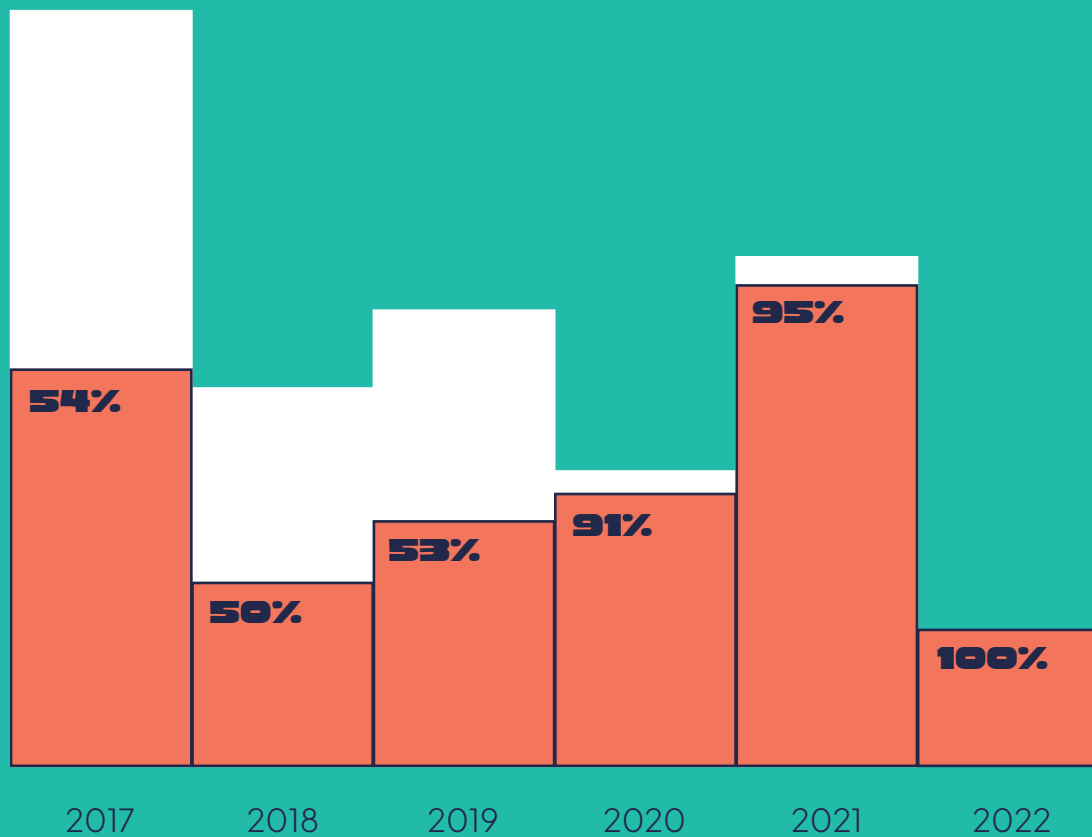
29%

41%

47%

45%

SUPERVIVENCIA POR AÑO



total

35

30

25

20

15

10

5

0



Femenino



Total

17%

6%

22%

35%

18%

2012

2013

2014

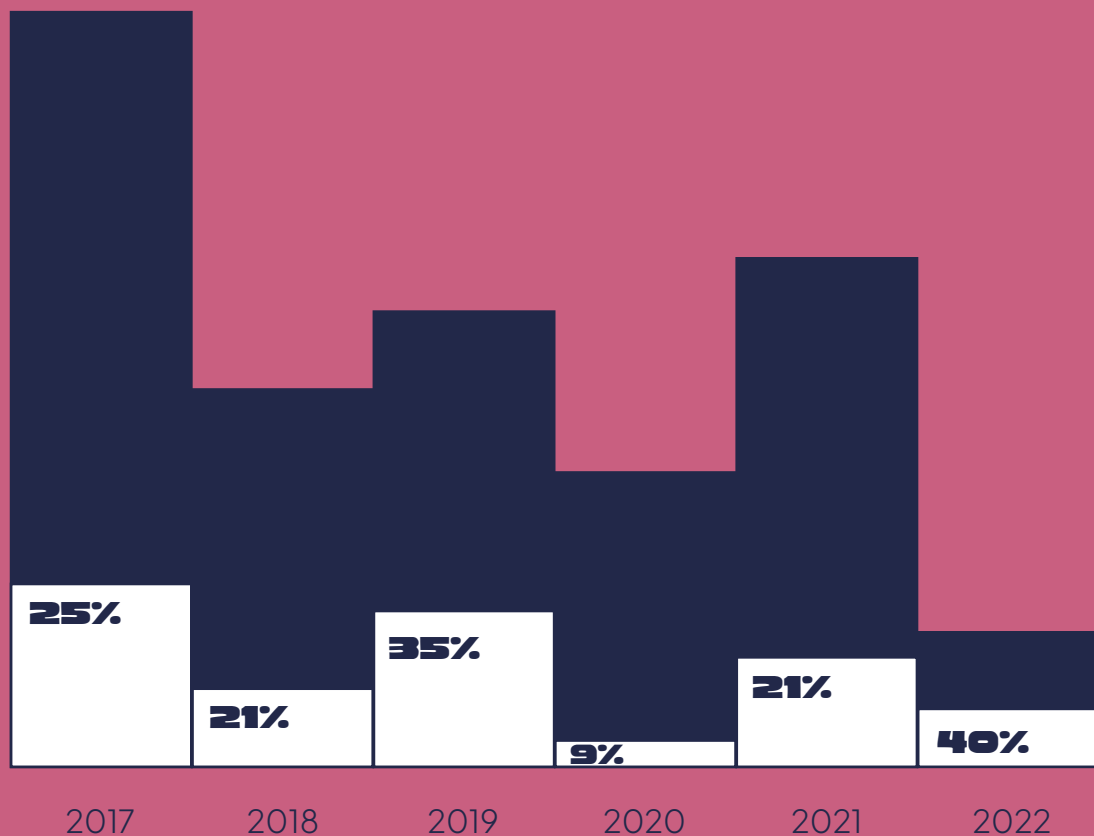
2015

2016

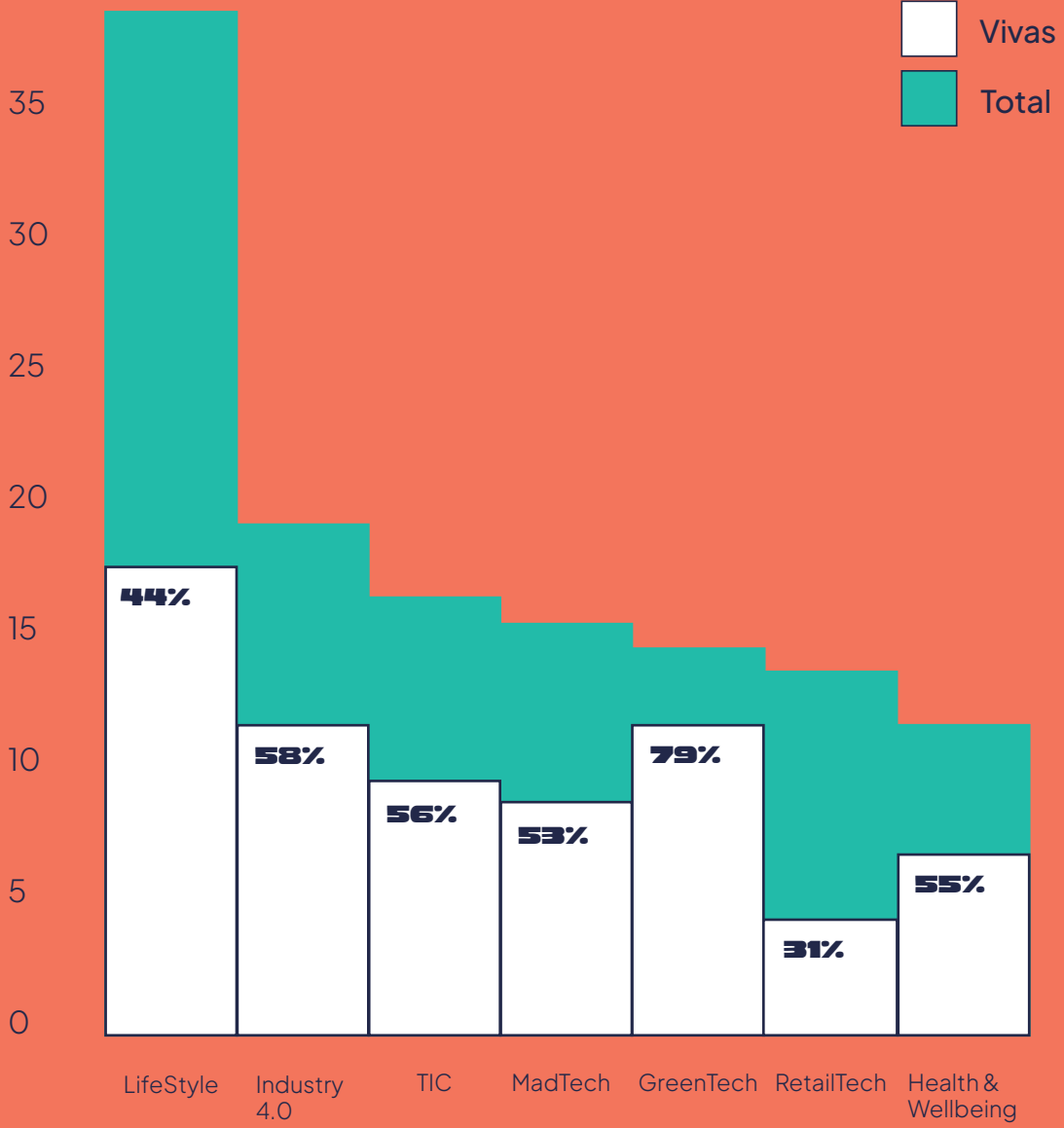
EMPRENDIMIENTO

FEMENINO

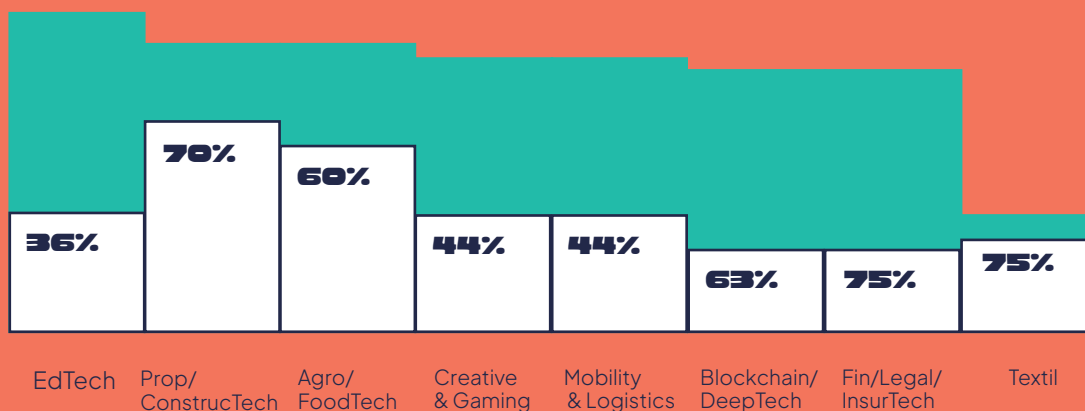
POR AÑO



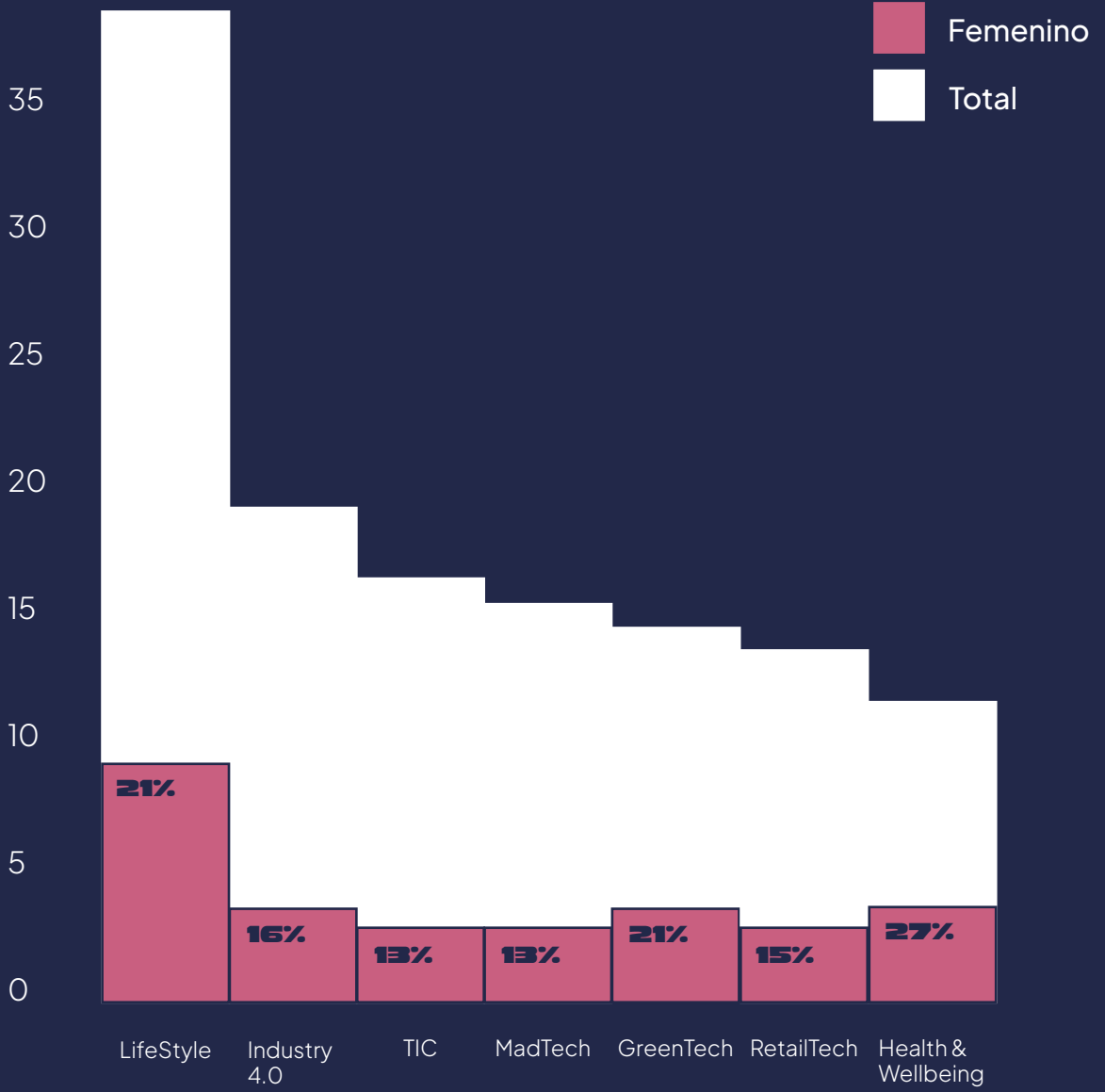
total



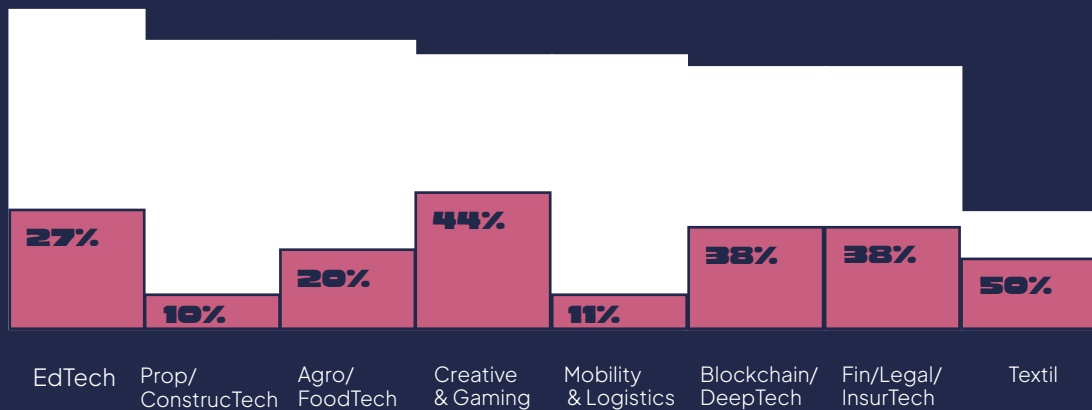
SUPERVIVENCIA POR SECTOR



total



EMPRENDIMIENTO FEMENINO POR SECTOR



CÓMO HA AFECTADO

crecimiento o
cumplimiento
del plan

menor crecimiento
que el esperado

cese de actividad

LA PANDEMIA

e-commerce
entretenimeinto
digitalización

innovación
movilidad
construcción/industria
sector cultural

turismo
grandes eventos

LISTADO DE STARTUPS

2022

DeVallet
ImpactE
Cream Factory
ImperiaSCM
We are Patronus

2021

Kaltu
Therminer
Animalmood
Eclekte Source
Gestorial
IHD
Red Uncle
Utopic Cosmetics
Verazial Labs
Arkadia Space
BlauMeat
Potato Bioplastics
Agrari
Aulë
Buyclick
Cototo
eCultum

2021

RadarSalud
Tangente de 90

2020

CoSMoS Engineering
Hospitaler Ingenieros
Avora Life
Binartis
Celeste Projects
Glissandoo (Plausible)
La Tienda del Apicultor
Sensoria Biocare
Smart Footwear Sport (SFS)
Stratolloon
Sepiia

2019

Exponentia
Brandhiking (Ni blue partners)
Calaveres Animació
Journify (East Coders)
Neim
PequesBox
Proyecto A
SoloFly LifeStyle

2019 | Waup Agency
Wisdom
Salir con Arte
Esparciapps
Mufubufu
Bonsel
Cloudsensing
Solatom
Dygma

2018 | Printable
Pterodactive
Tesalia
Viromii
CoverWallet
Botanica (The cottage ritual)
Streamloots (Likeminded)
Cleverpy
Come
Lainbox
Loopyteller
MundoArti
Prana Eco Foods
SchoolMars

2017 | HRL Marketing y Comunicación SL
BMD Software
Buceo a Fondo
Jormitech Solutions

2017 | Melbot
RoasHunter (Socialow)
Runator (socialrun)
U-Games
Bitlat
Guruwalk
Nomad Learning
Barissta (Dramaless lab)
Howlanders
Neuronal Bite
Walnov Web
Casa Modular Domino
Snabb
Kenso Solutions
Smartbee (Wonka Center)
HomySpace
IDS
BeMore3D
Click and Sound
Dawn Wall
Expal
Tattooistic - Inked Ventures
Zeleros (Hyperloop UPV)
Limón y Kiwi

2016 | Nespra
ShapeMe 3D
Seo&Sem
Influfitness - Iboperez

2016 | Rudo (sclusib studios)
Findme Label
Language & sun
Skyot
Withink
No Spoon (+ Carles Pons)
Wikipals

2015 | Relendo
Aravolo Cycles
Internet Mercal - Tendfy
Peer to Park (Shareparking)
Pull Project
Biomival
Shipeer
Wolkam IT
Biond SC
Wiquot (Microaltor)
Fresshy
Quosys (Enerworks Di)
Sciling
Vitcord
Witrac
Wonderbits
Tuvalum

2014 | Solaris/Eternum Limited
Mensamatic
Smile Hunter

2014 | Develapps
Tres XIV
Consultoría 3.0
Inventure Cloud
Kibi Toys
Languages Online
Nuakea
Pay-in
Atomity - Think Wide Labs
HipHunters
Pickevent
IP Tech
Kukupia
Myme
Valemania
Nubeser
Awancys
BeRoomers
Closca
Finamatrix
GrowPro Australia
MyEnergyMap
Textil Energy
Tyris Software
Wain Desarrollo Sostenible
QLOUDIAL - codapp software
development
Zank - Alfíl internet Ventures
Blockinn

2014

Energinyent
GeoPixel
Giegs Consulting
Ingeduca
Cenary Salir
Languing

2013

Pyro
SportyGuest
Efimarket
Greenyzon
SerPeque
Onergetic
BoatStar
Apprentice
BeLike
Clinic Confort
Jukelab Musical
LugEnergy/7experience
Multimedia recruiting Solutions
Mybrana
Sopcial
WildFrame Media (Move your brain)
YeePLY Mobile
Enjoynn - Medea Ingenieria
Agape ONG App
AlimentaRSE
Bicilink
Certificados Energéticos

2013

Chivalo
EsVivir
Kcommunity
Propentum
Q'omer
TOCME
Urban Sherpas
Vertical Land
VideoCVO

2012

Training Experience
Byom
Bitsnbrains
Diagnoma
Bandness
Inotra

...contribuye a la transformación de un mundo más verde, resiliente e innovador.

*Ignacio Chanzá
EIT Climate-KIC Innovation Lead*

...ayuda a canalizar todas las ideas y proyectos que salen de la Universidad, que son muchos y muy interesantes.

*Juan Bueno
Mobility Innovation Valencia*

...lleva el conocimiento de las aulas a la realidad empresarial y une en un mismo espacio las claves del éxito: buenas ideas, experiencia y confianza.

*Teresa Doménech
CEEI Valencia*

...hace de lanzadera a los emprendedores de la UPV.

*Fanny Collado
Generación Espontánea UPV*

...captura el talento y lo cataliza en emprendedores.

*Alberto Andújar
BIGBAN Inversores Privados*

...canaliza el talento de la mejor universidad hacia el mejor ecosistema. ¡Enhorabuena!

*Nacho Mas
Startup Valencia*

**STARTUPV ES
PARA EL EC
VALENCIAN**

...imprime espíritu emprendedor al talento tecnológico (la mejor mezcla desde la ginebra+tónica).

*Javier Mateo
Ajuntament de València*

...la experiencia te ahorra errores y quieres tener a los mejores a tu lado. Y porque con la U ¡Universo Unicornio!, con la P ¡Punch Player! y con la V ¡Visionari@s Valios@s!

*Teresa Masiá
València Activa*

S IMPORTANTE ECOSISTEMA O PORQUE...

...es el nexo de unión entre el talento de la universidad y el emprendimiento que emerge y que impacta en el sistema.

*Francesc Pons
Innsomnia*

...potencia el talento universitario.

*Lola Garzón
Universitat de València*

...es la comunidad decidida a llevar al mercado todos los extraordinarios emprendimientos nacidos de la UPV.

*Álvaro Cabrera
Founders Institute València*

...es el nexo entre la universidad y el ecosistema emprendedor.

*Raúl Martín y Catalina Valencia
KMZERO Food Innovation Hub*

...son canalizadores e impulsores del talento. Son el inicio y una parte fundamental del portfolio de startups que tiene el ecosistema.

*Lucía Calabria
Fundación Valenciaport*

...necesitamos las mejores ideas para abordar el reto del cambio climático.

*Celsa Monrós
Generalitat Valenciana*

...es sinónimo del talento valenciano.

*Bianca Dragomir
AVAESEN*

...ayuda a la gente con ideas disruptivas a hacer realidad su sueño, inspirar a los demás y dar un paso más hacia un futuro innovador y eficaz.

*Julija Roslova
AJEV*

...ayuda a los PDI y alumni de la UPV a desarrollar sus proyectos y conectar con inversores y fondos de transferencia. Para nosotros, Tech transfer UPV FCR, fue el mejor aliado.

*Pedro de Álava
Tech Transfer UPV*

...es un agente clave que genera talento tech y donde se impulsa y potencia el emprendimiento tecnológico universitario.

*Karina Virrueta
Startup Valencia*

...porque descubre el talento desde la universidad y le ayuda a crecer para cambiar el mundo.

*Paloma Mas
Plug and Play*

...promueve y apoya el emprendimiento universitario y lo conecta con el ecosistema.

*Javier Megías
Fundación Innovación Bankinter*

...apoya la creación de talento emprendedor y a las startups en fases iniciales, que son la semilla de todo ecosistema.

*Patricia Pastor
GoHub Ventures*



...conecta educación, formación, emprendimiento e innovación en un solo agente, siendo nexo de unión para el resto del ecosistema emprendedor de Valencia.

*Angélica Bellver
Demium*

...impulsa las ideas y el talento a crear empresas innovadoras. Un paso necesario entre Universidad y Empresa.

*Lola Bordás
Fundadoras.club*

...contribuye al posicionamiento internacional de Valencia como hub emprendedor del Mediterráneo.

*María Escartí y Virginia García
Invest in Valencia*

...es un gran espacio de conexión con el talento.

*Ángel Buigues
BStartup - Sabadell Hub*

...la base del éxito de cualquier startup, por encima de todo lo demás, es la formación tanto teórica como práctica aplicada al entorno real de los proyectos, y aquí StartUPV sabe muy bien cómo destinar recursos y metodologías para dar esa cobertura.

*Javier Echaleku
Sales Funnel Canvas*

...actúa como catalizador de ideas, cultura y espíritu innovador. A lo largo de estos 10 años de existencia ha logrado generar y fortalecer un entorno que estimula el talento y fomenta la iniciativa emprendedora, siendo uno de los alimentadores más importantes del ecosistema. Su reconocimiento como segunda universidad europea de emprendimiento pone de manifiesto la labor realizada para impulsar, fortalecer y valorizar el conocimiento, en colaboración con los distintos agentes económicos y sociales, empresas e instituciones, y contribuir así a la mejora continua de nuestra sociedad.

*Luz Martínez
Zubi Group*



