

StartUPV 10 años de ecosistema emprendedor universitario



—◆ 10 años de
ecosistema ■
emprendedor
● universitario



VICERRECTORADO DE ESTUDIANTES
Y EMPRENDIMIENTO





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

© Editorial Universitat Politècnica de València

Ref. 6402_01_01

ISBN: 978-84-1396-116-3



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	76
10	Productos Tech	88
11	Infografías	104
12	Listado de Startups	118
13	Ecosistema Valenciano	122
14	Gala Celebración	126

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.



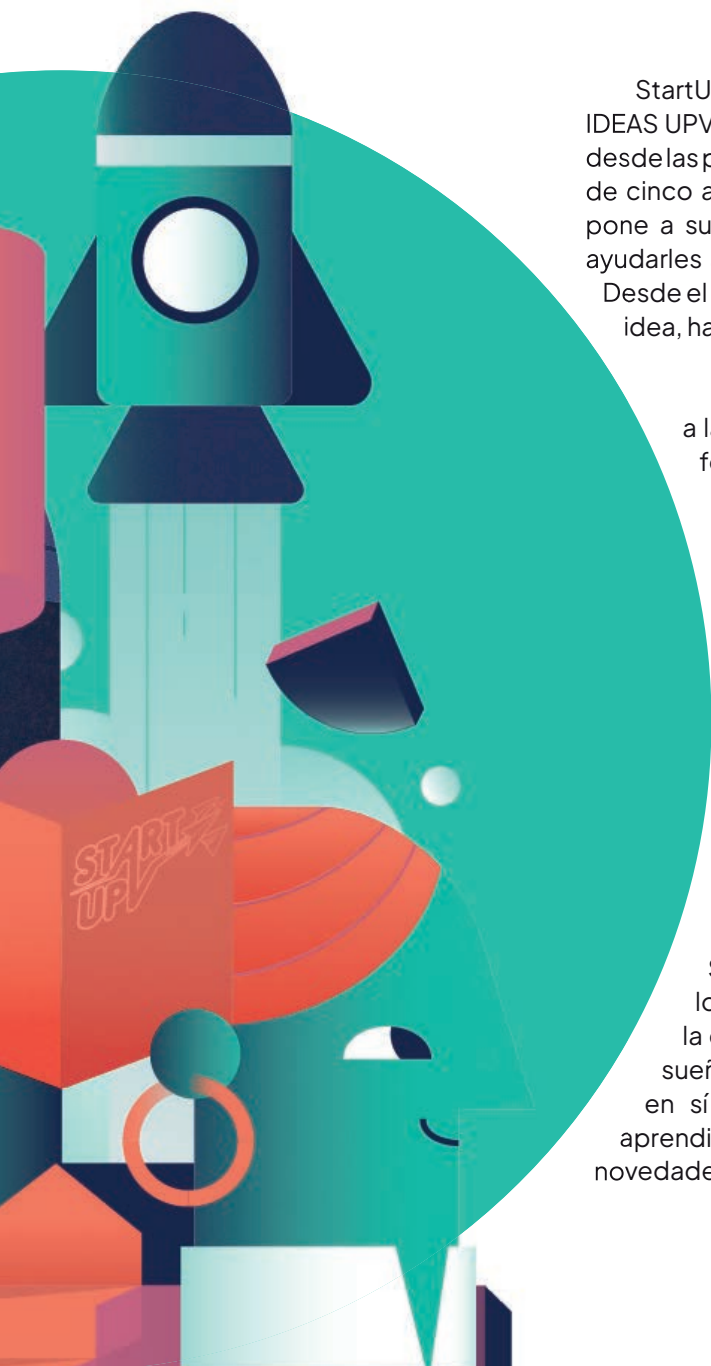
María Márquez Gómez
Directora de Área IDEAS UPV

¿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...

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

...pero con las metas claras.

Pero para que los sueños cumplan, hace falta convertirlos en metas cuantificables, en métricas que nos digan si vamos en el buen camino. De ahí, la necesidad de un plan.



Un poco piratas...

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.

...pero con disciplina.

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...

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

...pero no somos perdedores.

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**

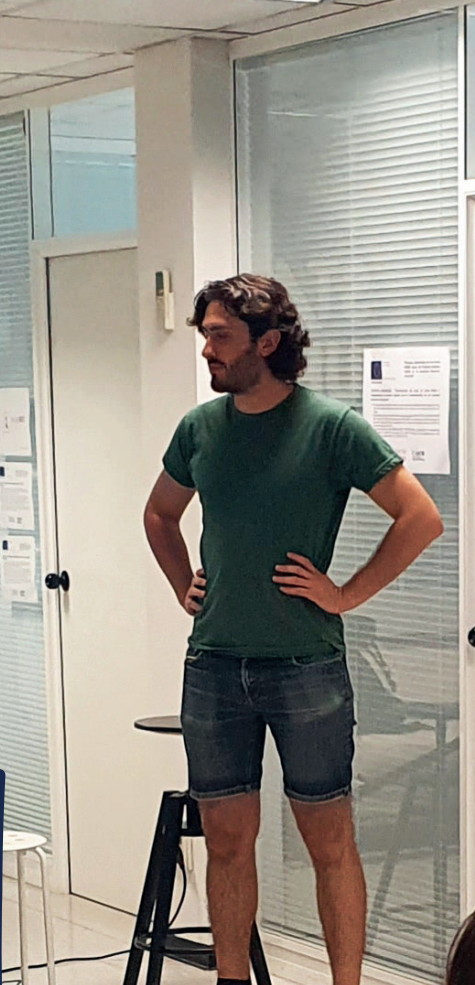
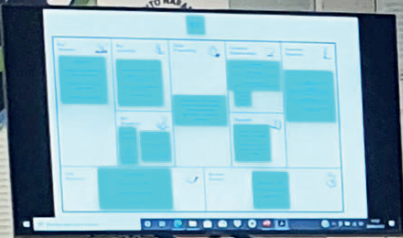
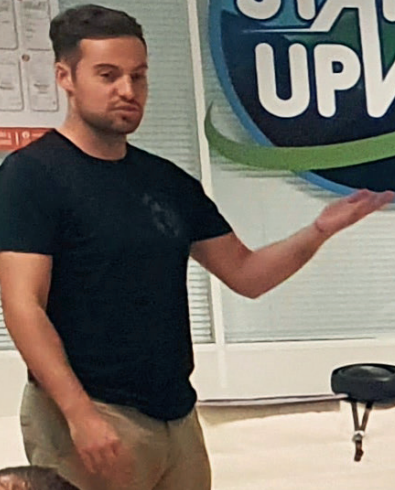
- **X aniversario**
- **200 startups**



2022

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.

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



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.

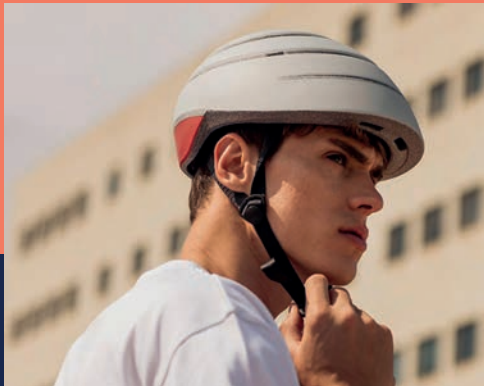
Para una empresa de nuestro tamaño y recorrido es increíble poder ver el impacto que produce.

¿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 pelletazo. 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 afianzarse 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 no vedosa.

¿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**

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 empezariamos 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 MyBrama?


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.

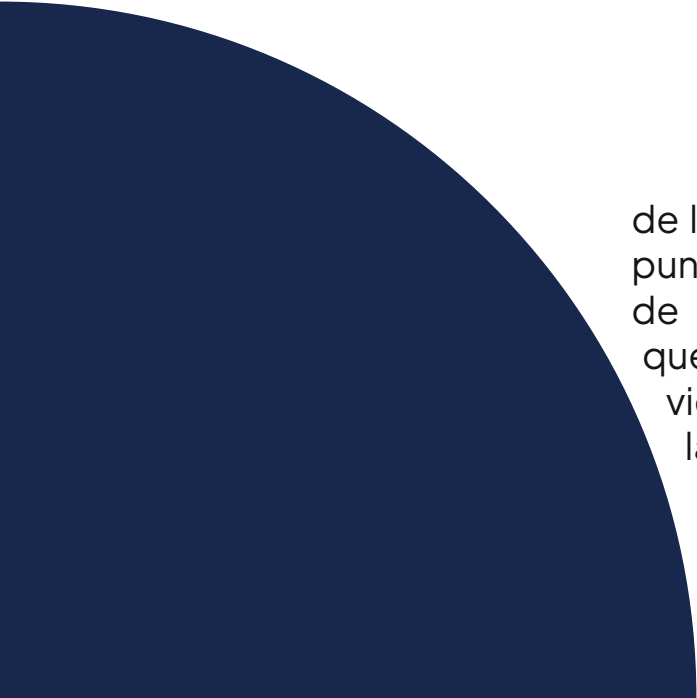
Emprender es un camino tan bonito como duro y lo ideal sería que la gente lo pueda elegir por vocación y no por necesidad. Creo que hacen falta más referentes de mujeres emprendedoras, directoras de empresas y venture capitals que ayuden a que este gap se rellene y todas las personas puedan demostrar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

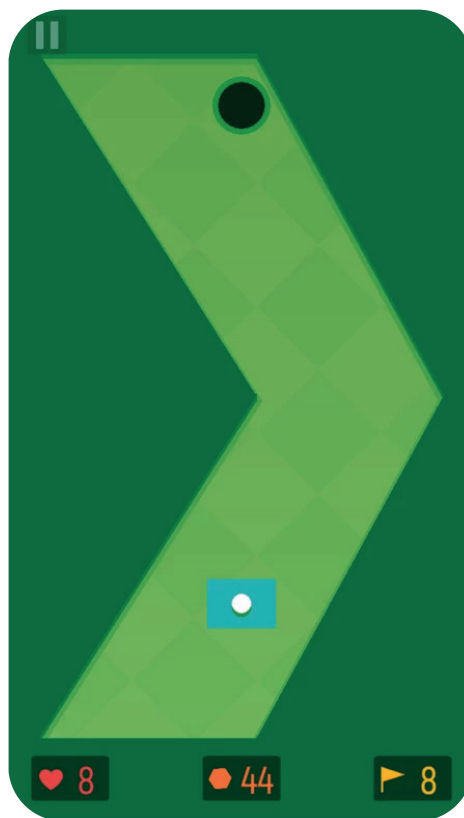
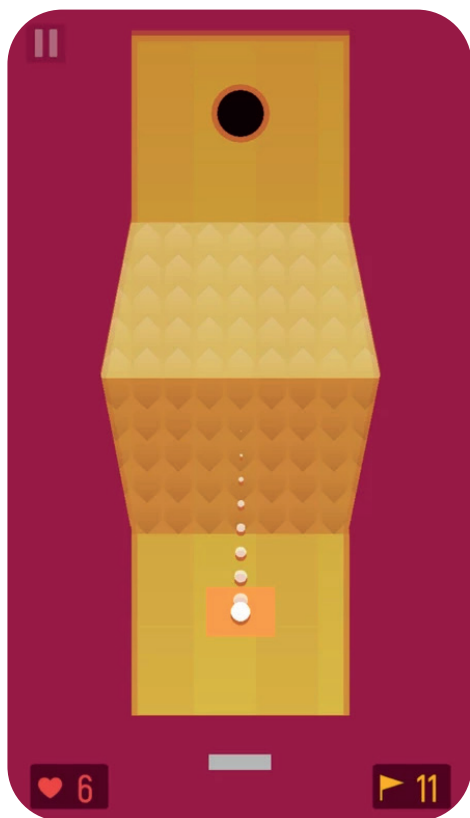
Moonlighter es un videojuego de acción RPG desarrollado por Digital Sun Games en 2018. Ya está para Nintendo Switch, PlayStation4, Xbox One, Linux, Microsoft Windows y macOS. En Kickstarter se pusieron una meta de 40.000 dólares pero lograron recaudar más de 130.000 dólares de 5.229 patrocinadores. Logró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

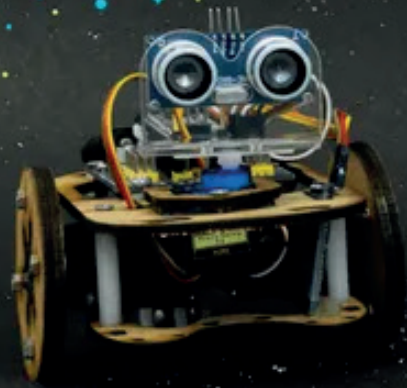
NESPRA

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.

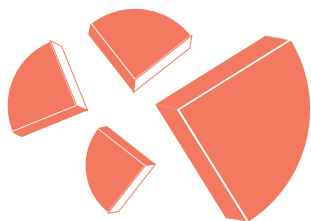
CARGADORES DE COCHES ELÉCTRICOS V2C

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



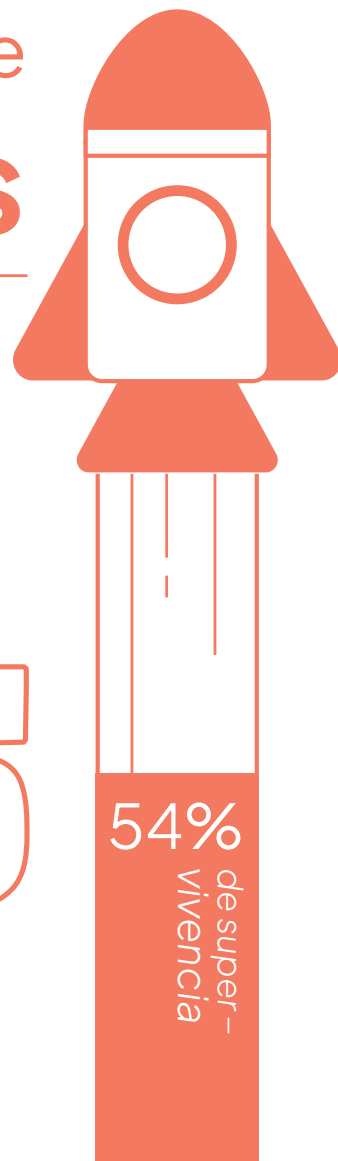
+500M€
en inversión
privada

205

startups

desde

2012



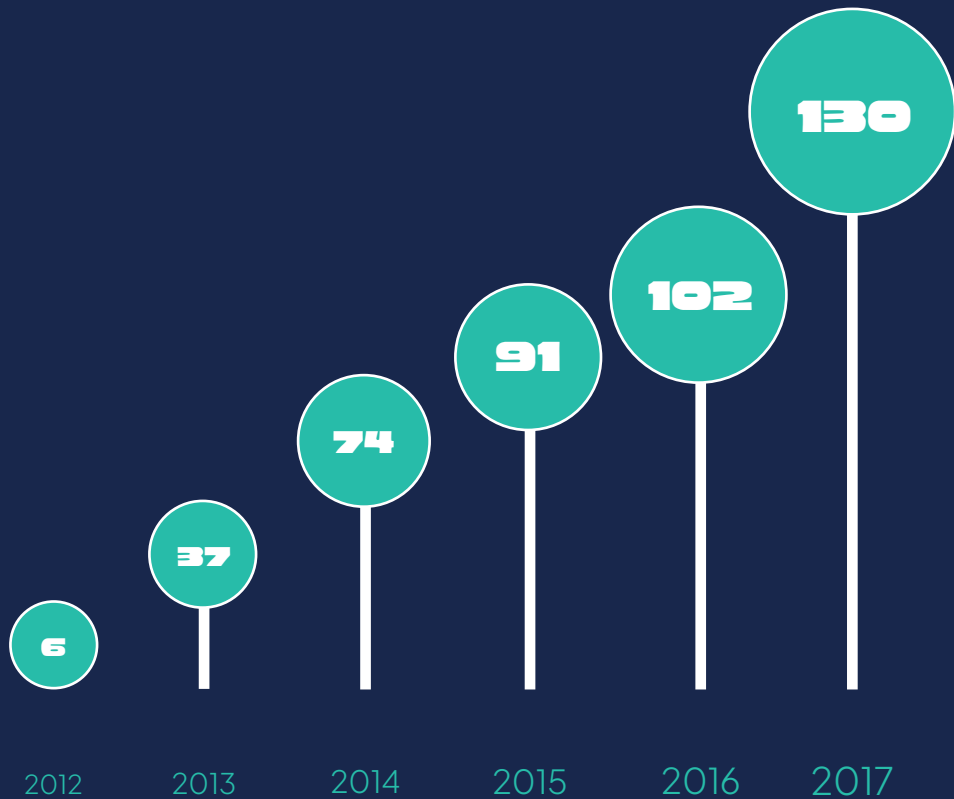
54%
de super-
vivencia

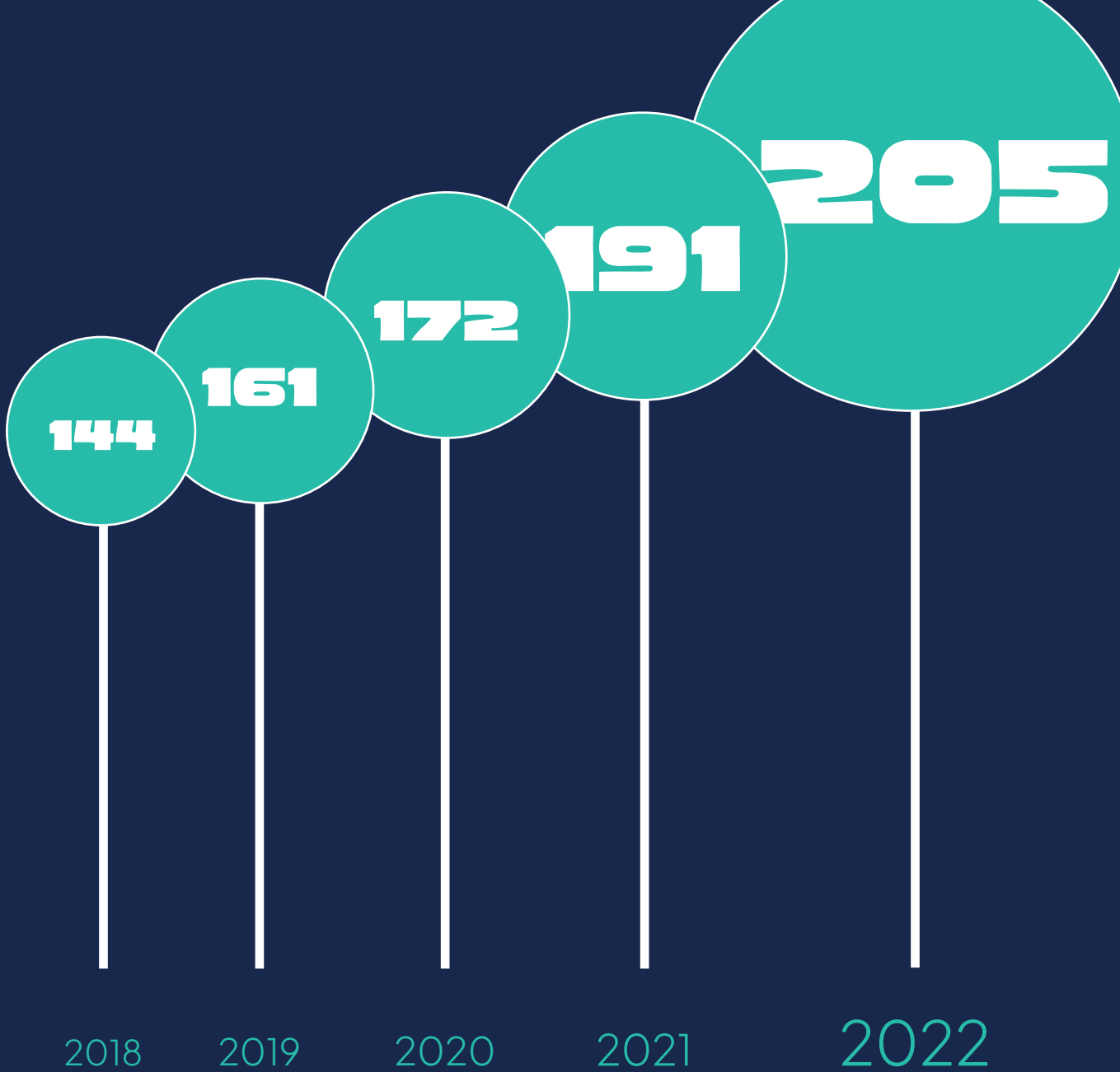
STARTUPS

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

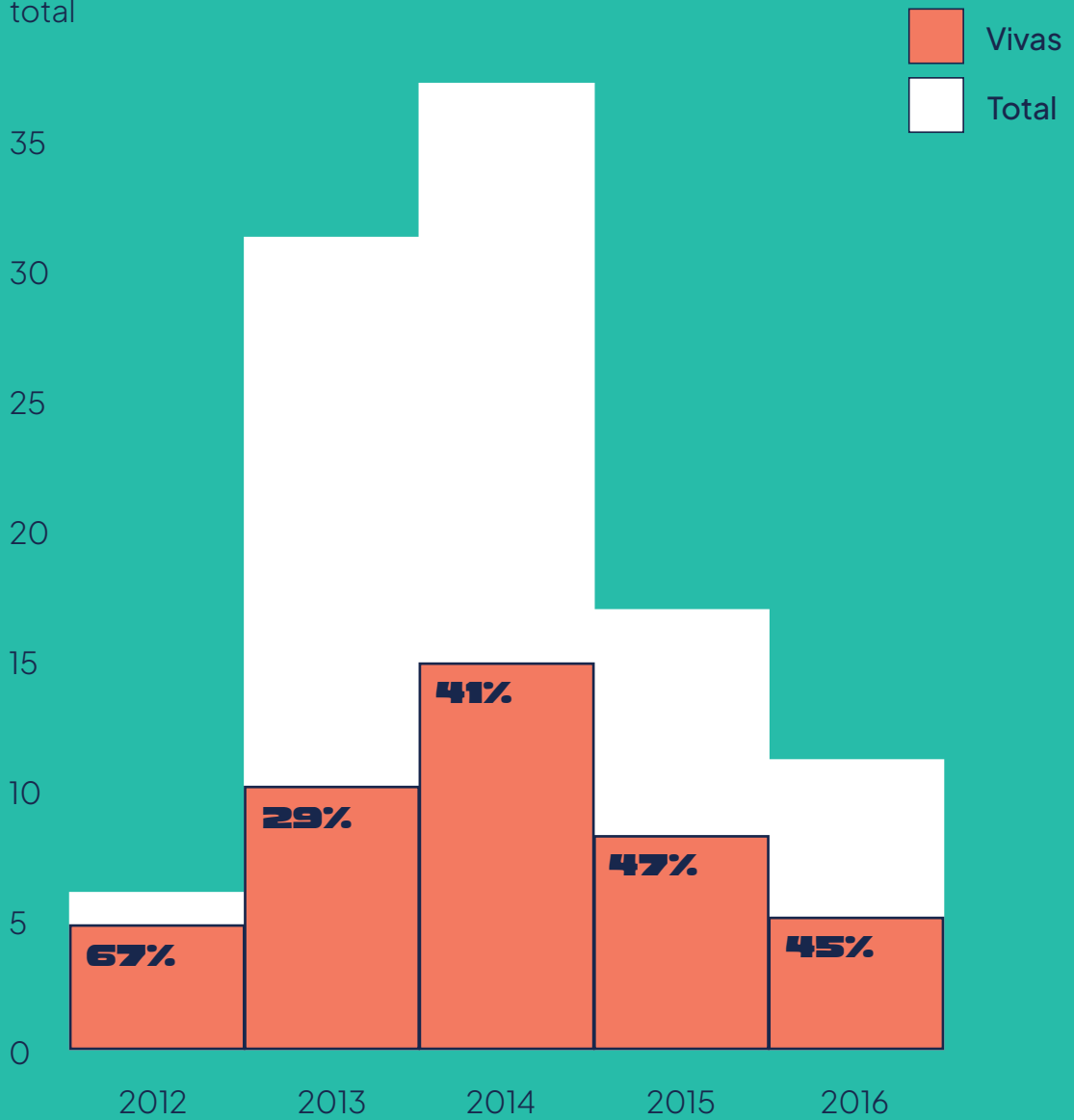
2019

2020

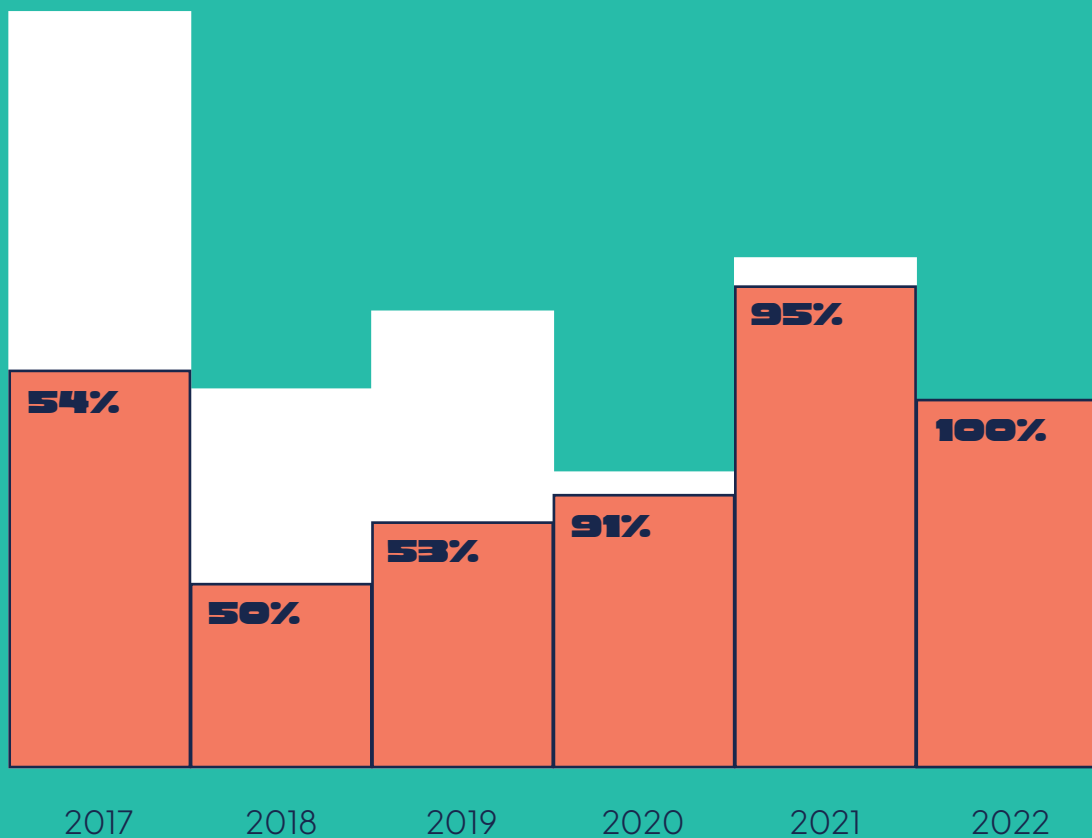
2021

2022

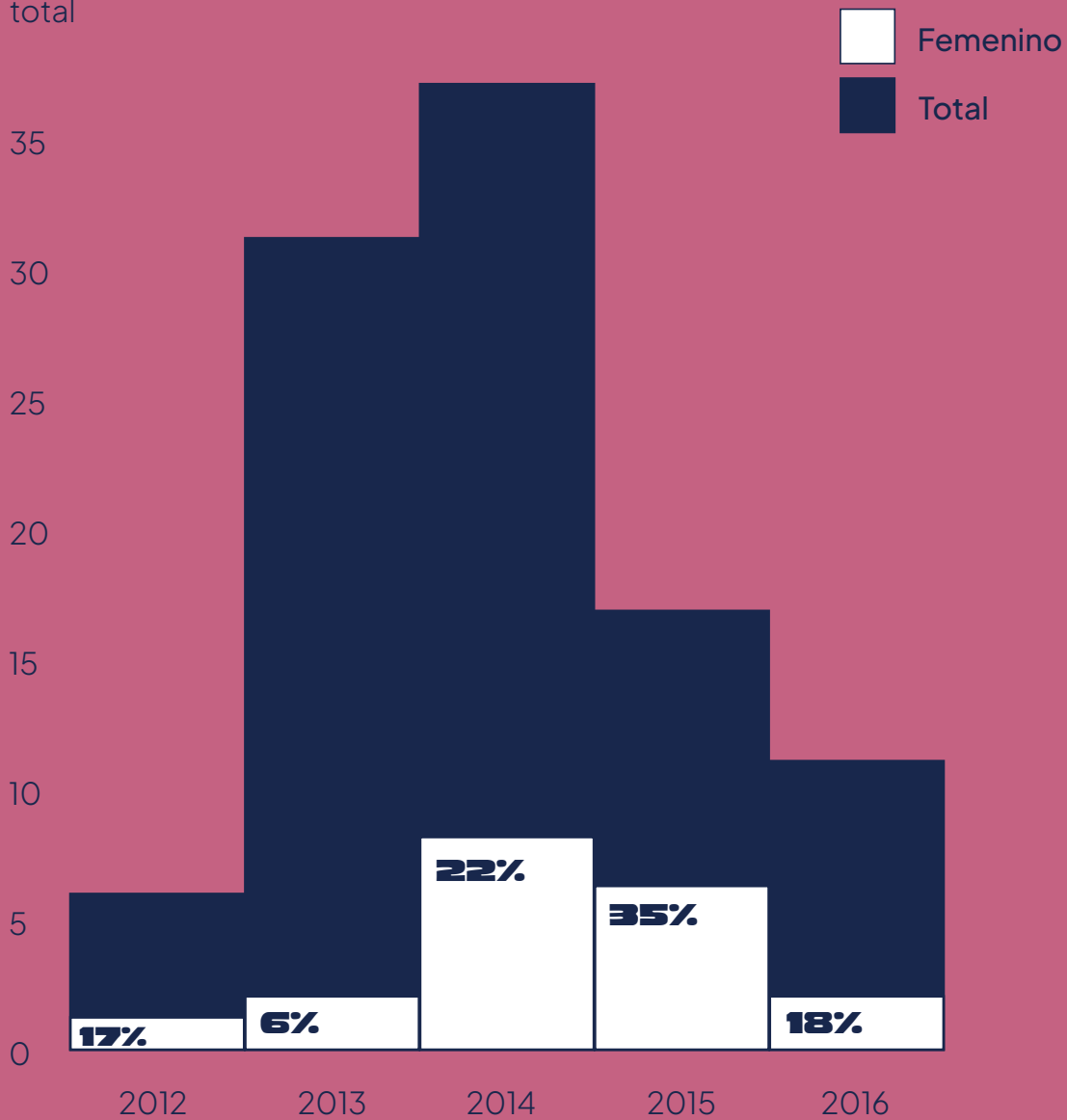
total



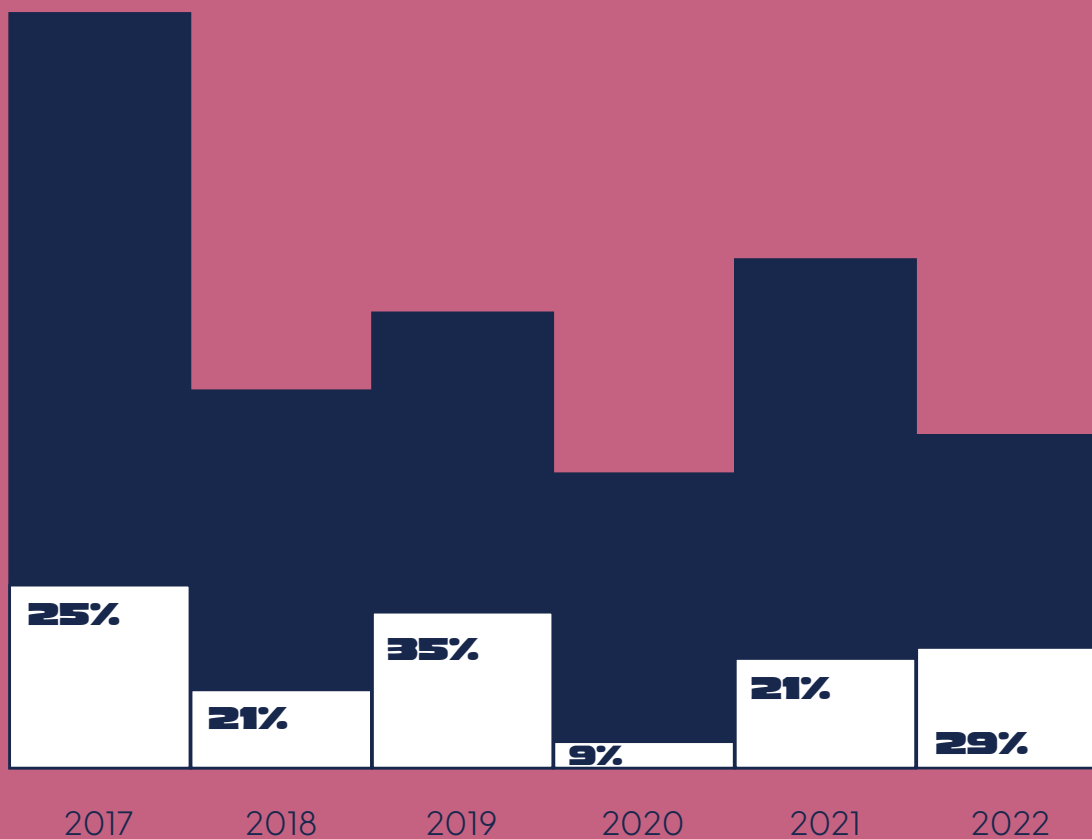
SUPERVIVENCIA POR AÑO



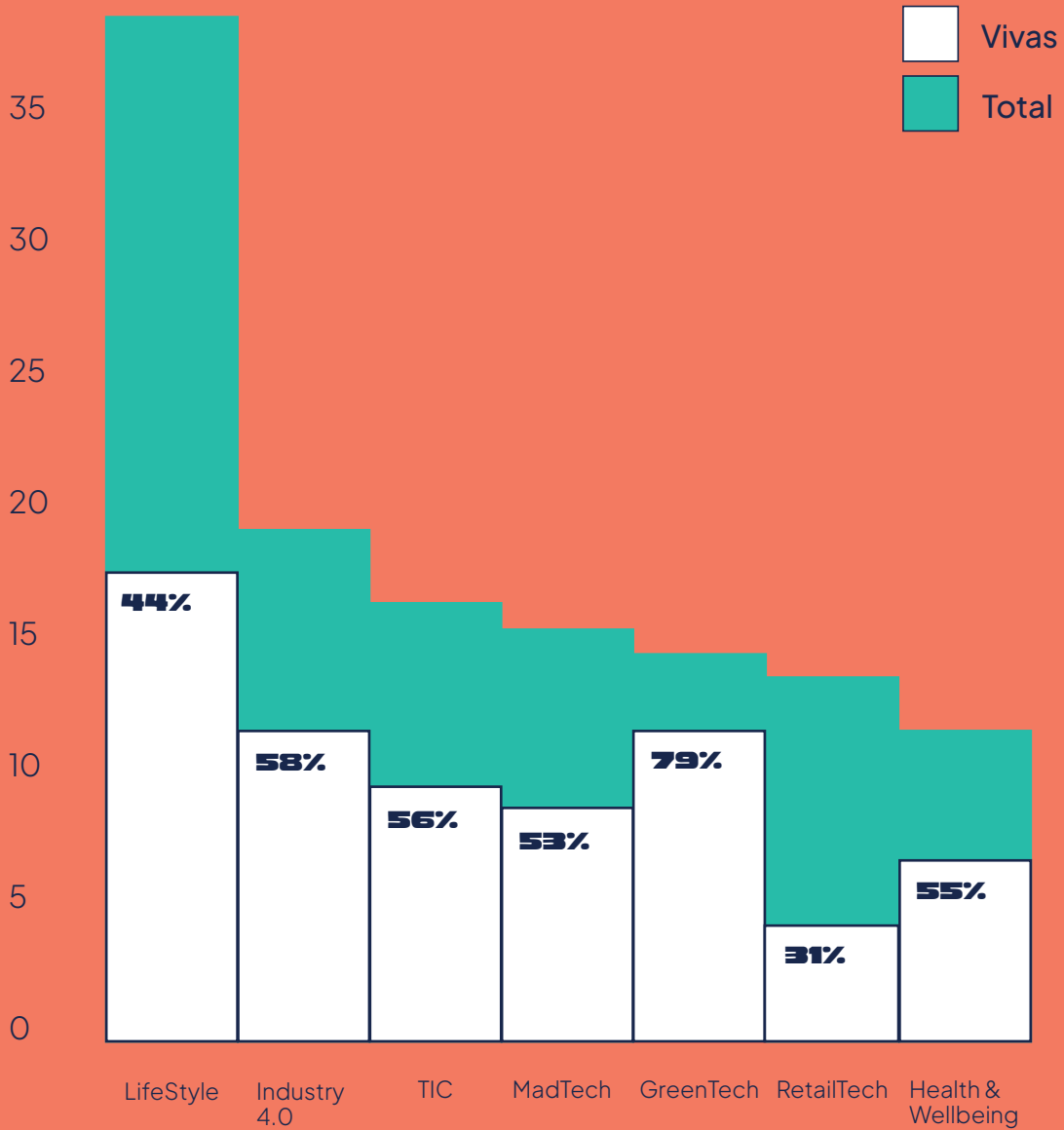
total



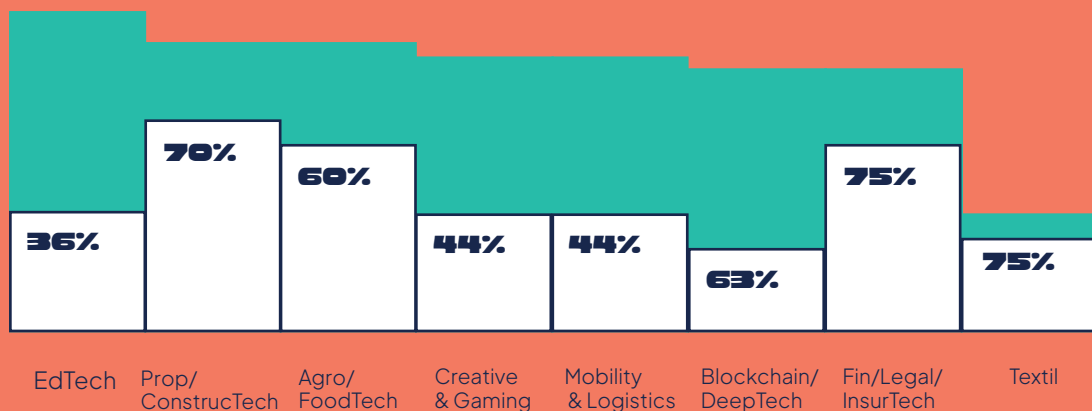
EMPRENDIMIENTO FEMENINO POR AÑO



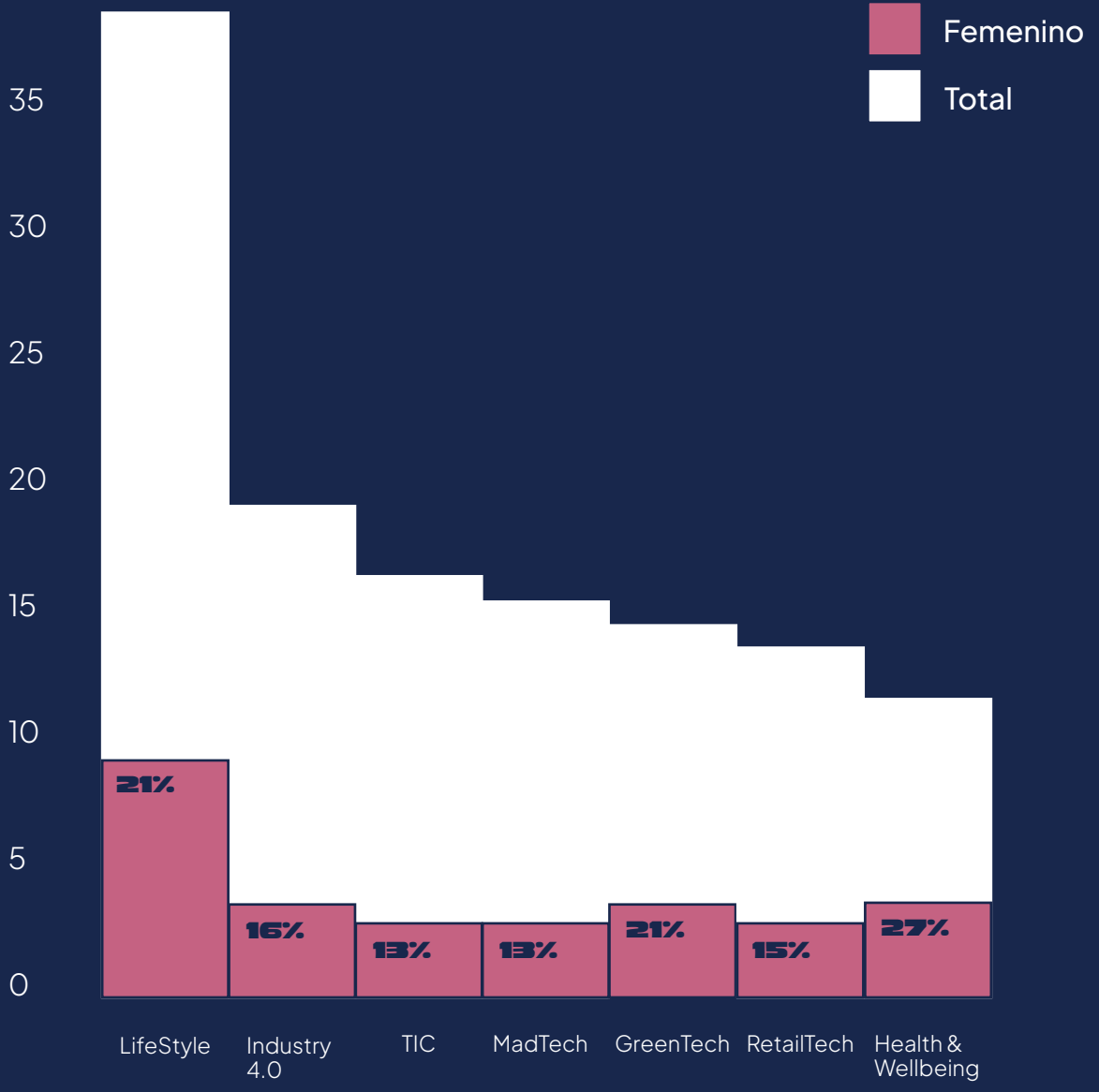
total



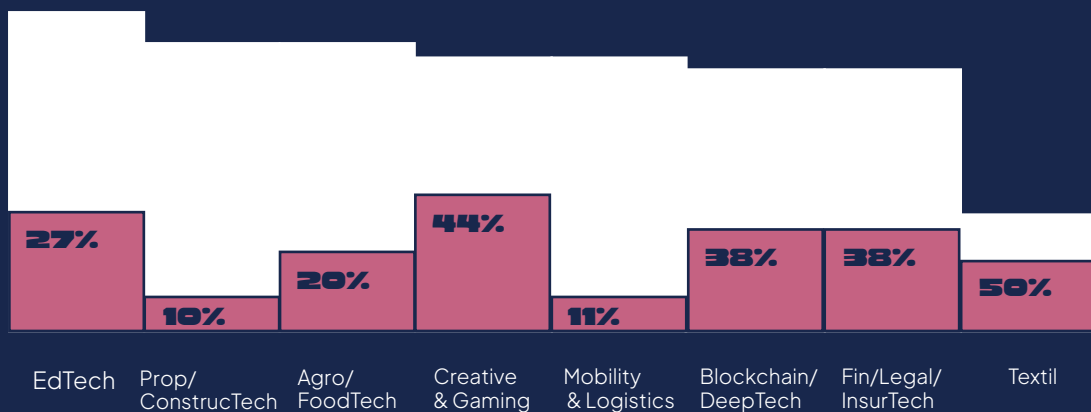
SUPERVIVENCIA POR SECTOR



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
Belong
Derectio
Desaway
Flydronair
Ogenica
YourFriendsAreBoring
Ekademy
EbHealth3
Uhmamix

2021

Kaltu
Therminer
Animalmood
Eclekte Source
Gestorial
IHD
Red Uncle
Utopic Cosmetics

2021

Verazial Labs
Arkadia Space
BlauMeat
Potato Bioplastics
Agrari
Aulë
Buyclick
Cototo
eCultum
RadarSalud
Tangente de 90

2020

CoSMoS Engineering
Hospitaler Ingenieros
Agora 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
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

2018 | MundoArti
Prana Eco Foods
SchoolMars

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

2017 | Tattoostic - Inked Ventures
Zeleros (Hyperloop UPV)
Limón y Kiwi

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

2015 | Vitcord
Witrac
Wonderbits
Tuvalum

2014 | Solaris/Eternum Limited
Mensamatic
Smile Hunter
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

2014	<ul style="list-style-type: none"> MyEnergyMap Textil Energy Tyris Software Wain Desarrollo Sostenible QLOUDIAL - codapp software development Zank - Alfil internet Ventures Blockinn Energinyent GeoPixel Giegs Consulting Ingeduca Cenary Salir Languing 	2013	<ul style="list-style-type: none"> Sopcial WildFrame Media (Move your brain) YeePLY Mobile Enjoinn - Medea Ingenieria Agape ONG App AlimentaRSE Bicilink Certificados Energéticos Chivalo EsVivir Kcommunity Propentum Q'omer TOCME Urban Sherpas Vertical Land VideoCVOn
2013	<ul style="list-style-type: none"> Pyro SportyGuest Efimarket Greenyzon SerPeque Onergetic BoatStar Apprentice BeLike Clinic Confort Jukelab Musical LugEnergy/7experience Multimedia recruiting Solutions Mybrana 	2012	<ul style="list-style-type: none"> 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 analizar 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

...c analiza 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*

¡ 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 c analizadores e impulsores del talento. Son el inicio y una parte fundamental del portfolio de startups que tiene el ecosistema.

Lucía Calabria
Fundación Valencia Activa

...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.

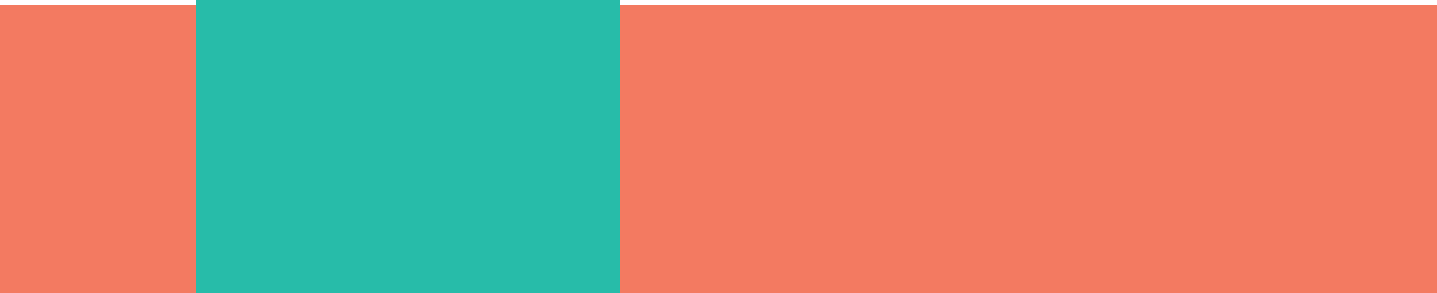
*Javier Echaleku
Sales Funnel Canvas*


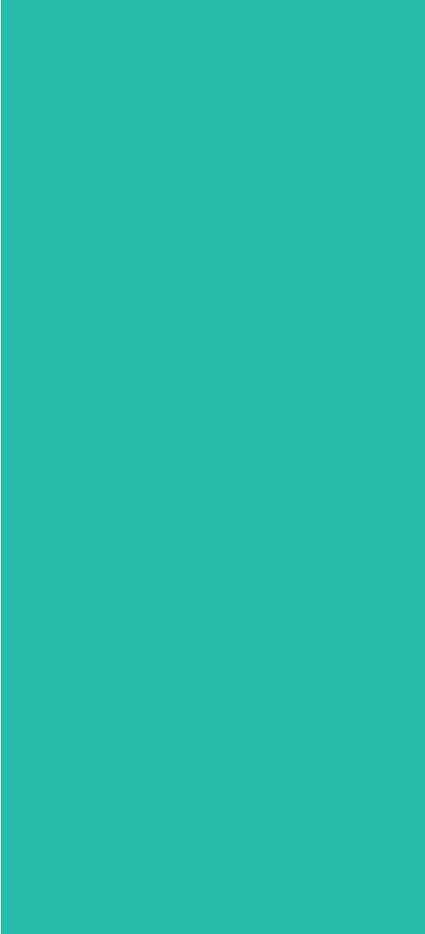
...actúa como catalizador de ideas, cultura y espíritu innovador. A lo largo de estos 10 años de existencia ha logrado generar y fortalecer un entorno que estimula el talento y fomenta la iniciativa emprendedora, siendo uno de los actores más importantes del ecosistema. Su reconocimiento como segunda 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*



GALA CELEBRACIÓN X ANIVERSARIO

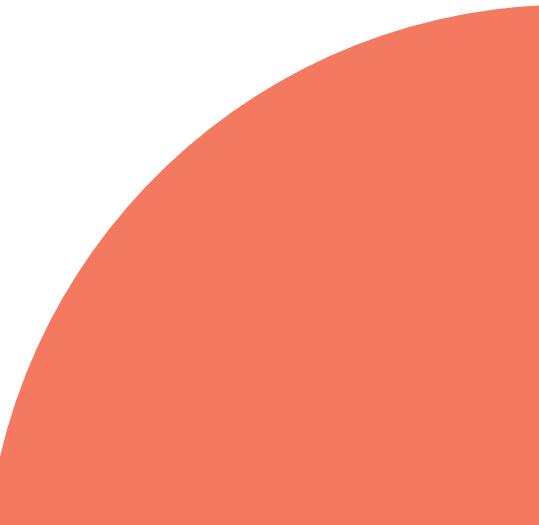




Gracias por acompañarnos en la ceremonia de celebración de los primeros 10 años de éxitos de StartUPV. Una jornada **magnífica** en la que repasamos el pasado, presente y futuro de nuestro ecosistema.















StartUPV 10 anys d'ecosistema emprenedor universitari



VIRECTORAT D'ESTUDIANTS
I EMPRENEDORA

30
ANYS IDEASUPV

**START
UPV**
10

—◆ 10 anys
d'ecosistema
emprenedor
● universitari



UNIVERSITAT
POLITÀCNICA
DE VALÈNCIA

VICERECTORAT D'ESTUDIANTS
I EMPRENEDORIA



ANYS IDEASUPV





UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA

**VICERECTORAT D'ESTUDIANTS
I EMPRENEDORIA**

StartUPV: 10 anys d'ecosistema empenedor universitari

Edita: Vicerectorat d'Estudiants i Emprenedorio
Universitat Politècnica de València (UPV)

Rector de la Universitat Politècnica de València: José E. C apilla Romá

Vicerectora d'Estudiants i Emprenedoria: M. Esther Gómez Martín

Directora d'Àrea IDEAS UPV: María Márquez Gómez

Coordinació: Israel Griol Barres

Redacció: Fermín Palacios Pina

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

Disseny i maquetació: Ekaterina Matveeva

Edició: Editorial Universitat Politècnica de València

Traducció: Servei de Promoció i Normalització Lingüística de la UPV

Fotografies

© del seus autors

© Kike Taberner per a Valencia Plaza

Textos

© del seus autors

© Editorial Universitat Politècnica de València

Ref. 6402_01_01

ISBN: 978-84-1396-116-3



Sota llicència Creative Commons Atribució-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0)

Es permet la reutilització dels continguts mitjançant la còpia, la distribució, l'exhibició i la representació de l'obra, així com la generació d'obres derivades sempre que se'n reconega l'autoria i se'n cite amb la informació bibliogràfica completa. No es permet l'ús comercial i les obres derivades hauran de distribuir-se amb la mateixa llicència que regula l'obra original.

ÍNDEX

01	Benvinguda	7
02	Què és?	10
03	Manifest de StartUPV	12
04	Timeline	14
05	Fases	20
06	Saló de la Fama	30
07	Casos d'èxit	52
08	Pàgines negres	66
09	Emprenedoria femenina	76
10	Productes Tech	88
11	Infografies	104
12	Llistat de start-ups	118
13	Ecosistema valencià	122
14	Gala de celebració	126

Tota la comunitat educativa de la Universitat Politècnica de València estem d'enhorabona per la celebració del desè aniversari del nostre ecosistema emprenedor StartUPV.

Aquests deu anys d'èxits s'afegeixen als trenta anys anteriors en què la nostra universitat va apostar de manera inequívoca per l'emprenedoria. Va ser llavors que es va crear el Programa IDEAS, que va convertir la UPV en pionera dins del sistema universitari espanyol a l'apostar una realitat que, en aquells dies, pocs pensaven que podia tindre cabuda en l'àmbit universitari.

La iniciativa StartUPV, amb els seus deu anys que ara celebrem, reforça la nostra aposta decidida per l'emprenedoria com una manera de crear valor en la societat. El fet de poder aportar a l'estudiantat aquesta visió emprenedora manifesta una vocació de la nostra universitat cap a una formació integral dels nostres graduats i graduades. Aquesta formació ha de garantir els coneixements específics necessaris d'acord amb els màxims estàndards de qualitat, però també ha de proporcionar les competències que permeten als nostres graduats aportar el màxim del que la societat espera d'ells.

Les prop de mil empreses que s'han creat en aquests trenta anys, amb una ràtio de supervivència que triplica el de les start-ups creades en entorns no universitaris, i que exhibeixen amb orgull aquell «made in UPV», són una prova tangible de la necessitat de la innovació per a millorar encara més la contribució que les universitats proporcionen al seu entorn socioeconòmic.

Per tot això estic convençut que hem de continuar promovent idees trencadores i disruptives, i continuar aprofundint en aquesta senda que tan bons resultats està donant, i que no fan més que apuntar cap a un futur emprenedor brillant que hem de recórrer de la mà del nostre estudiantat.



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

StartUPV compleix deu anys. Una dècada d'èxits, emprenedoria i foment de grans idees. Des del vicerectorat d'Estudiants i Emprenedoria no només volem continuar apostant per aquest ecosistema empenedor, sinó dotar-lo de més



M. Esther Gómez Martín
Vicerectora d'Estudiants i
Emprenedoria UPV

recursos i sinergies perquè continue sent un referent internacional entre els programes universitaris de formació, incubació i acceleració de start-ups. En el nostre ecosistema s'han creat i desenvolupat empreses que hui són una referència en els seus respectius sectors. Aquestes pàgines inclouen una àmplia varietat d'històries que mostren com StartUPV ha impactat en la vida dels estudiants i d'aquells que han acabat els estudis a la nostra Universitat. La taxa de supervivència de les start-ups de la UPV en els trenta anys d'existència d'IDEAS UPV és superior al 60 %, mentre que en general, només el 20 % de les start-ups sobreviuen tres anys després de la seua creació, una dada que fa palés que les accions dutes a terme per la UPV al costat del talent de l'estudiantat són una garantia d'èxit. Ara bé, el percentatge d'empreses liderades per dones en StartUPV (21%) pot i deu millorar; per això, ens hem marcat com a objectiu aconseguir almenys el 30 %, equiparable a la participació de la dona en les carreres STEAM. La UPV ha sigut reconeguda aquest any 2022 amb el segon premi a Universitat Emprenedora Europea de l'Any,

en els Triple E Awards i amb el People's Choice Award organitzats per l'Accreditation Council for Entrepreneurial and Engaged Universities (ACEEU). Aquests premis avalen l'aposta decidida que des de la UPV fem per l'emprenedoria, la formació de líders i l'impuls del talent de l'estudiantat.

A més, ens reafirma en la necessitat de continuar transferint idees, innovació i noves tecnologies a la societat a través de la creació de start-ups i spin-off. El futur és prometedor per a StartUPV, però alhora, queda molta faena al davant per a continuar creixent junts, per a continuar apostant pels projectes basats en la tecnologia i el coneixement, i per a continuar demostrant que el vertader impacte s'aconsegueix a través del compromís, l'excel·lència i el treball en equip.

En IDEAS UPV celebrem els deu primers anys de vida de StartUPV amb molta satisfacció per veure créixer un ecosistema emprenedor de primer nivell, comparable amb els hubs d'innovació internacionals més importants.

Des d'ací, vull agrair i posar en valor el treball i la dedicació de l'equip humà que conforma IDEAS UPV, àrea d'emprenedoria d'aquesta Universitat que des de fa trenta anys es dedica al suport a emprenedors i a la creació de start-ups i que amb molt d'encert va posar en marxa el programa d'acceleració STARTUPV, programa que amb el pas dels anys ha adquirit una importància i un protagonisme clau en la creació i consolidació d'empreses amb un alt potencial promogudes al si de la comunitat universitària. StartUPV ha suposat un canvi en la manera d'atendre i entendre l'emprenedor, ja que vam ser conscients amb gran encert que si posàvem a «convivre» en el mateix ecosistema start-ups d'un potencial alt, a més de poder oferir serveis de mentoria, formació, assessorament o treball en xarxa, de manera més eficient, es generarien d'una manera natural sinergies i col·laboracions entre les empreses, que si hagueren estat geogràficament separades haguera sigut més complex d'aconseguir.



María Márquez Gómez
Directora d'Àrea IDEAS UPV

QUÈ ÉS?

StartUPV és l'ecosistema
emprenedor de la UPV. El
programa d'acceleració, incubació
i mentoria de la Universitat que
impulsa els projectes empresarials
dels estudiants i graduats,
ajudant-los a convertir en
realitat les seues idees de negoci.





StartUPV, depenent de l'àrea d'emprenedoria IDEAS UPV, ofereix als emprenedors acompanyament des de les primeres fases de les seues start-ups. Durant un màxim de cinc anys i en quatre etapes diferents, la Universitat posa a la seua disposició tota una paleta de serveis per a ajudar-los a plantejar, donar forma i constituir-ne les empreses. Des del germen inicial, quan només és una idea, fins a la consolidació en el mercat.

El programa ofereix un espai de treball ajustat a les necessitats de cada start-up, mentoria, formació específica, ajuda en accés al finançament, premis, concursos i tota una comunitat d'emprenedors que connecten entre ells, crea sinergies, genera oportunitats de negoci i, en essència, comparteix experiències, solucions i inquietuds.

StartUPV impulsa projectes disruptius, originals i innovadors. Idees que generen un gran impacte social, econòmic i/o mediambiental en la societat. Empreses capaces de canviar el món.

En els deu anys de programa, més de tres-cents projectes i dues-centes empreses han passat per StartUPV, amb una taxa de supervivència altíssima, un fet que avala la metodologia única i especial amb què la Universitat contribueix a fer realitat el somni emprenedor. Perquè StartUPV és una start-up en si mateixa: sempre en evolució, en constant aprenentatge i contínua escolta de les necessitats, novetats i inquietuds de les persones emprenedores.

“WE’RE ENTREPRENEURS”

MANIFEST



Somiem...

L’ambició es pressuposa en els emprenedors i emprenedores. No som projectes de nínxols xicotets, ni ens conformem amb poc. We think big.

...però amb les metes clares.

Però perquè els somnis es complisquen, cal convertir-los en metes quantificables, en mètriques que ens diguen si anem ben encarrilats. Per això, la necessitat d’un pla.



Una mica pirates...

Sense deixar l’ètica de costat, estimem les aventures i hem pres un cert risc per a viure com volem, al decidir ser el nostre propi cap i atresorant experiències dignes que ja hauria volgut el mateix Jack Sparrow.

...però amb disciplina.

Fins i tot així, cerquem minimitzar el risc tant com siga possible, i aplicar el nostre enginy en qualsevol decisió que prenem. A més, no ens espanta aplicar metodologies *lean* que ens duen a un aprenentatge validat i, d’aquesta manera, augmentar les nostres possibilitats d’èxit.



Fracassem...

Al fet de fracassar li diem pivotar, perquè sembla més *cool* però, en veritat, la realitat del mercat ens fa virar més del que, a vegades, ens agradaria, i això fa que errem el tret més d’una vegada.

...però no som perdedors.

Intentem que els fracassos siguin barats i ràpids i, sobretot, que ens proporcionen la informació necessària perquè el pròxim ajust del nostre pla ens acoste una miqueta més a l’èxit.

◆ **Estimem les nostres idees...**

Hem d'admetre-ho: ens agrada el que fem. Sabem que sempre ens van dir que no ens hem d'enamorar dels nostres productes i serveis. Però no controlem el nostre propi cor.

...però molt més els nostres clients.

Ara bé, si el que fem no interessa als nostres clients, ho canviem perquè els aporte el valor que han cercat des de sempre. Això ens motiva més encara.

◆ **Tech geeks...**

I ja que ens interessin les coses... ens encanta la tecnologia. Podríem estar parlant com a friquis hores i hores.

...però com a eina.

Però alhora, hem après que la tecnologia és un mitjà per a crear productes i serveis, per a diferenciar-nos de la resta. I si hem d'explicar-t'ho sense fer ús de paraules tècniques, ho fem, perquè et direm quins problemes t'hi solucionem.

◆ **Individualistes...**

Doncs sí, cada dia ens alcem (si és que ens hem ficat al llit la nit anterior) amb l'objectiu d'alçar el nostre projecte empresarial únic.

...però creant comunitat.

Ara bé, compartim el nostre saber fer i els nostres propis recursos, perquè en el fons, sabem que estem en el mateix vaixell, i tots i totes tenim el mateix objectiu.

◆ **Volem poder viure d'això...**

El nostre objectiu final és validar el nostre model de negoci per a poder viure del nostre projecte empresarial. I si no, crearem una altra start-up diferent amb el mateix objectiu.

...però per damunt d'això, crear impacte.

Però, al mateix temps, volem crear impacte laboral, impacte en la nostra societat, en els ODS, i, per què no? Impacte que cree un món millor, més verd i més humà.

TIME

Els deu anys de StartUPV estan farcits d'èxit i de talent. Una dècada en què el programa mateix ha anat evolucionant, adaptant-se a les necessitats del món emprenedor. Com si es tractara d'una start-up, StartUPV ha escoltat el mercat, ha pivotat i ha respost a la realitat universitària, modernitzant-ne el contingut, ampliant l'espai i convertint-se en l'ecosistema que ara per ara ha esdevingut. I sempre obert a continuar millorant-hi. Aquestes són les grans fites de deu anys brillants.

ELINE

2011

- **Concurs iStartUPV**

2012

- **Arranca StartUPV a la Casa de l'Alumne amb sis start-ups**

- **Preincubació en totes les escoles i facultats**
- **Arribada als campus de Gandia i Alcoi**

2014

2013

2015

- **Primera ronda de finançament d'una start-up**
- **Trasllat de StartUPV a la CPI**
- **Ampliació a l'edifici 9B**
- **Pla d'Emprenedoria Global**
- **Fases Ready, Steady i Go**

- 100 start-ups
- Inauguració cotreball 9B

2016

2018

2017

- V aniversari

- **StartUPV Virtual per a adaptar-se a l'alerta sanitària**

2020

2019

2021

- **Wall of Fame**

- **Participació en el concurs europeu StageTwo**

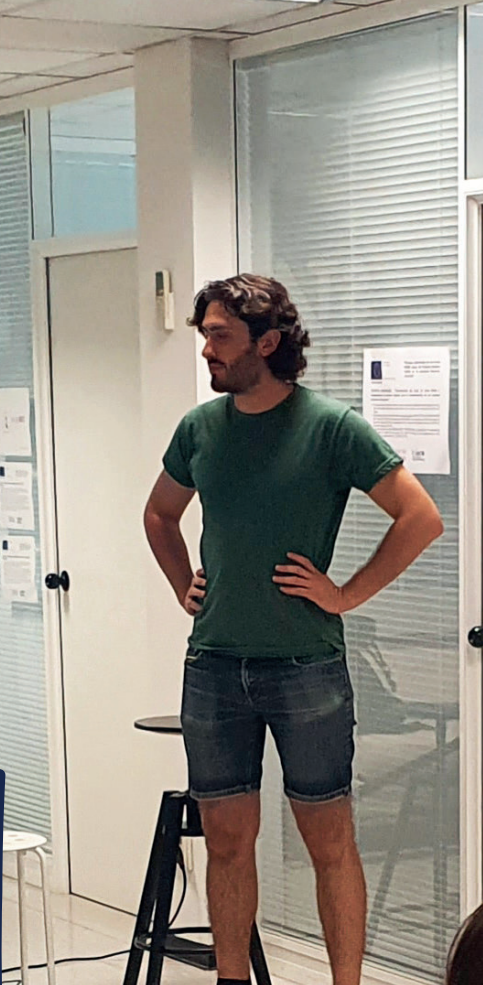
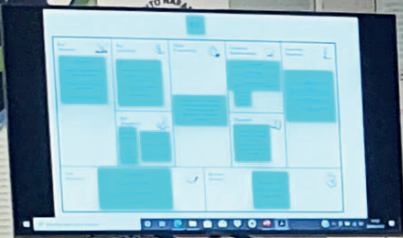
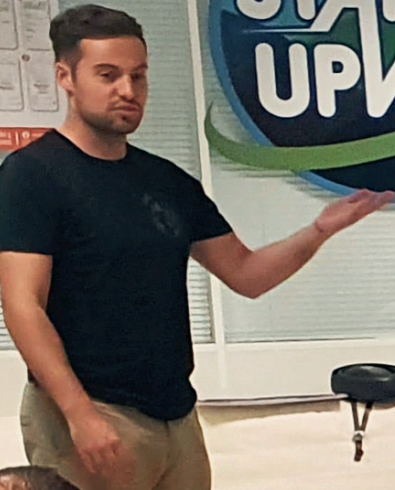
- **X aniversari**
- **200 start-ups**

2022



FASES

El programa StartUPV té una durada màxima de cinc anys, als quals cal afegir les fases prèvies de preincubació en les quals es comença a donar forma a la idea de negoci.



Preincubació

Aquesta fase de StartUPV acull idees i projectes que tenen traçats els primers plans, amb l'objectiu de validar totes les suposicions del seu model de negoci. Ací és on es desperta el gen emprenedor, en forma de primeres idees, s'hi creen els primers prototips i s'hi estableixen les bases per a començar a validar el projecte.

En la fase de preincubació es detecta per primera vegada aquelles persones amb millors idees i més capacitat per a emprendre dels campus de València, Gandia i Alcoi.



Ready

La primera fase de StartUPV acull idees i projectes que ja han traçat els primers plans, amb un objectiu definit, però que no necessàriament s'han constituït com a empreses. Durant un any, els emprenedors disposen de tots els serveis del programa, a més d'un espai de treball gratuït al centre de cotreball de l'edifici 9B del Campus de Vera, a València. Un centre de més de 300 m², amb àrees de treball personals i habilitades, envoltades d'altres emprenedors dels quals aprendre, amb els quals inspirar-se i amb qui col·laborar.

La fase Ready té com a objectiu consolidar la idea de negoci per a tindre, al final, l'empresa constituïda.

Steady

Amb el model de negoci validat i després d'un any de treballar de valent, la fase Steady del programa ofereix als emprenedors un despatx propi on assentar la seua empresa i traçar el pla que els porte a l'escalabilitat.

Les start-ups ací deixen de ser projectes temporals i es converteixen en negocis sostenibles i d'èxit. Aquesta fase també dura un any.



7
expo

Go

Les empreses consolidades accedeixen a la fase Go, on continuen fins a un màxim de tres anys. A més de tots els recursos i serveis del programa, les start-ups hi disposen de despatxos i espais de treball ad hoc, personalitzats i adaptats a les necessitats que tenen.

Les start-ups continuen creixent, consolidant-se com a empreses d'èxit. A més, creix la contribució que aporten al mateix ecosistema, al compartir la seua experiència i nodrir la resta d'emprenedors.

Abandonen el programa després d'un recorregut d'assessorament, formació i aprenentatge que els situa com a referents en els seus sectors.

SALÓ DE LA FAMA



El Mur de la Fama de StartUPV acull les empreses que han completat les tres fases indicades, o aquelles empreses el pas de les quals per l'ecosistema haja tingut un especial impacte per a aquest.

Empreses d'èxit internacional, que hagen sigut una referència en els seus sectors i que enarboren la bandera de la UPV per tot el món. Els nostres millors ambaixadors que, lluny de desvincular-se de l'ecosistema universitari, continuen contribuint-hi, enfortint la comunitat i inspirant nous emprenedors. Orgull made in UPV.

1 Zeleros



D'ací a poc viatjarem a velocitat supersònica. I això serà possible gràcies a Zeleros. El desenvolupament de l'hyperloop té segell valencià i origen made in UPV. La start-up, que ja dona feina a cinquanta persones, continua fent passos de gegant en el tren del futur i ha demostrat que l'impuls inicial al seu projecte a StartUPV era una aposta segura pel talent la innovació, i les tecnologies capaces de canviar el món.

Quin valor té la Universitat com a focus de talent i empenedoria?

La Universitat Politècnica de València és el lloc perfecte per a connectar amb altres ments brillants i ambicioses i crear aquests equips pot canviar el món.

Què va significar per a vosaltres el pas per StartUPV?

StartUPV va ser la manera de donar estructura al nostre projecte. Fins al moment havíem estat treballant a la cafeteria de la Universitat o a la Casa de l'Alumne, però no teníem possibilitat de tindre sales de reunions o espais on portar externs.

Per tant, StartUPV va ser la nostra primera seu formal, un fet que va significar un abans i un després per a la companyia.

En quin punt vau entrar i en quin punt esteu ara mateix?

Entrem sent set persones treballant a temps parcial mentre estudiàvem i competíem en la competició d'Elon Musk, i ara mateix tenim més de 10 milions d'inversió, som vora 50 persones, amb un ecosistema de 180 persones que inclou a socis industrials de talla mundial i suports institucionals. Tenim un projecte consolidat que ha fet la volta al món i hem validat les tecnologies, construint el primer projecte pilot d'hyperloop d'Espanya. Estem en un

mercat que creix molt ràpidament i està valorat en trilions d'euros.

La universitat és el lloc perfecte per a connectar amb altres ments brillants





Per què vas decidir aplicar la innovació i les noves tecnologies al sector de la prevenció d'incendis?

Pyro naix de la vocació que tinc com a enginyer i de la meua fascinació pels incendis forestals. L'objectiu de Pyro és millorar la seguretat de les persones enfront d'aquests fenòmens destructius. El camp d'observació per a trobar noves solucions és l'industrial, on disposem d'equips portàtils d'extinció, sistemes automàtics d'alerta, etc. Tractem d'adaptar solucions i enfocaments consolidats en la lluita contra el foc (urbà/industrial), al sector forestal, amb tota la complexitat que això implica.

“**StartUPV ha fet que la nostra feina tinga més oportunitats d'èxit.**”

Com us va ajudar StartUPV?

Ideas UPV va ser clau per a aprendre a transformar una proposta exclusivament tècnica en un pla empresarial viable. Mai se m'havia passat pel cap que fora possible muntar una empresa des de zero. Per això entendre què és un pla empresarial, com estructurar-lo en fases, entendre com funciona el mercat, escoltar les primeres crítiques, etc. va ser una de les etapes més enriquidores i emocionants que recorde en la meua vida.

StartUPV ens va ajudar a fer els primers passos en el món real, ja amb l'empresa constituïda. Estar en un lloc

com StartUPV, dins de la UPV, envoltat de gent que està treballant en projectes empresarials, en fases i amb experiències diferents, és una cosa que no es pot trobar en cap altra part. Les quantitats d'informació, experiències, contactes que pots generar en aquest ecosistema han sigut fonamentals en el naixement de Pyro.

StartUPV ha fet que la nostra feina haja tingut més oportunitat d'èxit.

Com començàreu i en quin punt esteu ara?

El 2014 vam començar a treballar després d'aconseguir finançament europeu. Hem tingut el suport de programes d'innovació europeus i nacionals en diversos projectes d'R+D, i això ens ha permés desenvolupar una gamma de noves tecnologies en prevenció, i extinció d'incendis forestals.

El 2019 isquérem al mercat amb un primer equipament d'extinció, que ara per ara comercialitzem a Espanya, Mèxic i Xile. El 2020 vam traure el nostre sistema de monitoratge integral contra els incendis forestals Bseed WATCH, que actualment

està integrat en el portafoli de noves tecnologies satel·litàries comercialitzat per l'empresa Hispasat en l'àmbit mundial.

Actualment som proveïdors d'equipament de prevenció d'incendis per a grans empreses en el sector energètic, desenvolupem projectes ad



hoc per a administracions públiques com la Generalitat Valenciana i continuem fent una inversió important en projectes d'R+D com a font de la nostra proposta de valor, treballant amb UAV, monitoratge d'incendis des de vehicles, etc.

Be More 3D

La primera casa bastida amb tecnologia 3D a Espanya té segell valencià. Be More 3D ha revolucionat el sector amb un sistema de construcció ràpid, eficient, barat i accessible. Ara, aquest tecnologia recorre el món i el que va començar com una idea difícil de materialitzar és ja una realitat.

En StartUPV ens van tractar com a somiadors

Quin futur ofereix a la construcció 3D?

Després de sis anys treballant intensament per a donar-li credibilitat a aquesta nova tecnologia, a la fivem com el mercat i les persones estan preparades per a acceptar-la, no sols per la reducció de preu sinó també pels seus avantatges en qualitat, temps d'execució i llibertat de formes.



Com us va ajudar StartUPV a dur a terme la vostra proposta?

Des del principi sempre han cregut en nosaltres. Arribem a l'ecosistema amb una idea boja: «bastir una casa amb una impressora 3D» i no ens van tractar com a bojos, sinó com a somiadors. Estem enormement agraïts per aquell suport, pels consells i per tantes hores de reunió per a canalitzar aquesta idea desficiada en un projecte empresarial.

Com començàreu i en quin punt esteu ara?

Comencem amb un paper en blanc i actualment som l'empresa espanyola de referència, venent màquines a nivell nacional i internacional. Estem a punt de travessar l'oceà amb un projecte de 20.000 cases fetes amb les nostres màquines. Treballant intensament dia rere dia i amb ganes de portar el nom de la UPV tan alt possible.





Closca s'ha convertit en un referent internacional de disseny, funcionalitat i sostenibilitat. Mentre els seus productes s'exhibeixen en el MoMA de Nova York i poden adquirir-se en establiments de tot el món, l'ideal de marca continua fidel als seus principis: construir una ciutat més amable i habitable.

Com heu situat Closca a l'avantguarda en disseny i funcionalitat?

En Closca volem construir una marca que genere consciència social a través de la influència positiva. No només els nostres productes físics, sinó també els nostres productes digitals com Closca Water app, i fins i tot la nostra marca, cerquen mitjançant mecanismes com la bellesa i la innovació poder ser transmissors d'aquells missatges que volem donar a la societat: desplaçar-se per les ciutats no requereix fums, beure aigua no requereix plàstics d'un sol ús. En el món del disseny, actualment comptem amb dos premis Xarxa Dot Design Awards, 2 premis IF Design Award i 2 premis Delta.

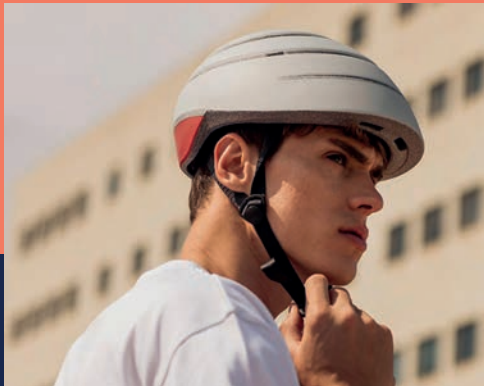
Per a una empresa de la nostra grandària i recorregut és increïble poder veure l'impacte que produeix.

Com us va ajudar StartUPV?

Quan comencem a desenvolupar Closca, ens adonàrem que malgrat haver estudiat molt i tindre experiència en diferents empreses, això de l'emprenedoria era diferent. No només calia aprendre una manera diferent de gestionar una empresa, sinó també desaprendre aquells processos que havien tingut èxit en altres àmbits.

Amb StartUPV aconseguim reinicialitzar la nostra manera de gestionar i aprendre, no només amb l'equip que el forma, sinó també mitjançant altres empreses que pertanyien a l'ecosistema.

A més, el 2014 aconseguim participar en EIT Climate-KIC, liderat per Bianca Dragomir, amb qui vaig poder aprendre moltíssim sobre emprenedoria i empreses socialment responsables.



Com començàreu i en quin punt esteu ara?

Començarem amb una idea de cascos de bici de disseny i col·lapsables que identificaren un moviment necessari cap a ciutats més amables i sense fums.

Ara estem desenvolupant aquest increïble mercat de la micromobilitat amb unes xifres d'exportació per damunt del 70%.

A més, estem desenvolupant altres projectes com la digitalització del servei de beure aigua i evitar la producció de milions de botelles d'un sol ús que quasi mai es reciclen (només el 9 %) i el residu plàstic del qual forma part de l'ésser humà, fins i tot abans de nàixer, un fet que anticipa problemes molt seriosos de salut en el futur pròxim.

Volem convertir Closca Water app en una espècie de SaaS a la manera de «Plastic Zero As a Service» en què els ciutadans obtindran premis per beure sense residu plàstic i les empreses col·laboradores crèdits de carboni que els ajude a convertir-se en Carboni Neutres de forma més ràpida.

**Amb StartUPV
vam aprendre una
nova manera de
gestionar la nostra
empresa**

Streamloots

L'èxit de Streamloots va ser –i és– haver-se avançat a la majoria. Quan l'streaming i les emissions en directe de gamers i creadors de contingut a través d'Internet començaven a acostar-se al boom que són ara, en Streamloots es van adonar que hi havia una manca i una necessitat. Com monetitzar i traure rendiment a les hores d'emissió, a més de crear interaccions amb la comunitat de seguidors i respostes de manera més pròxima i divertida?



Streamloots permet als usuaris adquirir privilegis i accions exclusives durant l'emissió de les seues streamers i gamers favorits. «Canta per a mi, disfressa't del que jo et diga o supera aquest repte», per exemple. Tot de manera amena, segura i dinàmica. I creant una experiència en la qual tots guanyen. L'emissor, monetitza les seues hores davant de la pantalla. L'usuari es diverteix i se sent partícip dels directes de les estrelles d'Internet.



Streamloots és l'exemple de com detectar una mancança en el mercat i resoldre-la

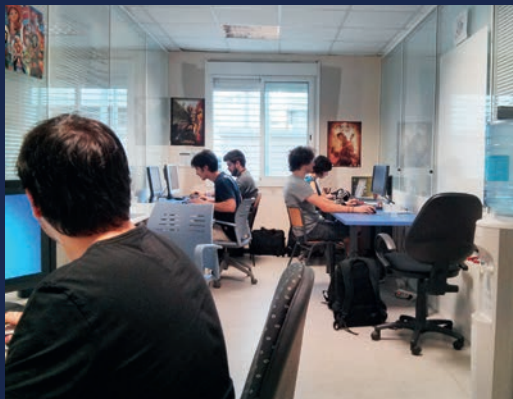
L'empresa va arrancar el 2018 i el seu pas per StartUPV va ser la consolidació d'un model de negoci que molts altres han volgut replicar.

Streamloots és l'exemple de com detectar una mancança en el mercat i donar-li una resposta innovadora i encertada, validada pels milers i milers d'interaccions que la plataforma ja ha promogut.

L'entreteniment en línia i les emissions en directe a través de canals com YouTube i Twitch s'han convertit en un dels principals reclams per al segment de població més jove. Àvids de nous formats, noves maneres d'interacció i continguts originals, Streamloots és la resposta per a fer-ho de manera rendible, divertida i segura.



Digital Sun és un dels estudis espanyols de videojocs del moment. I això no és una casualitat. Anys de treball, esforç i dedicació van donar com a resultat Moonlighter, un dels jocs més valorats en el seu gènere. Després de l'èxit rotund d'aquest RPG, més de cinquanta persones treballen en la creació de nous jocs en un sector en auge. El germen de tot això? Un xicotet despatx en els inicis de StartUPV.



Per què vas decidir apostar pel sector dels videojocs?

Sempre ens han agradat, de tota la vida i pensàvem que la indústria estava en un bon moment per a entrar-hi. De fet, ho continua estant.

Entre les empreses de StartUPV tinguérem les nostres primeres sinergies i clients

Com us va ajudar StartUPV?

Va ser molt important quan començàrem, d'una banda està el que és evident, l'espai físic, perquè arribem a passar per quatre oficines diferents dins del llegendari 9B de la UPV, a mesura que l'equip creixia. A més, entre les empreses que hi érem van aparèixer sinergies i alguns clients. Finalment, sempre venien bé les

oportunitats d'aprenentatge i cotreball que hi havia allí. Jo personalment vaig tindre ocasió de visitar San Francisco per primera vegada gràcies a estar en StartUPV.

Com començàreu i en quin punt esteu ara?

Començarem des de zero. 3.000 euros de capital, sense molt de

coneixement del sector per part de cap dels dos fundadors i amb un equip júnior que provenia de la UPV. Ha sigut un procés molt llarg (deu anys. Som de la primera generació) d'aprenentatge i creixement. Ara mateix som cinquanta persones, enguany probablement facturem uns 6 M€ i vivim dels nostres propis jocs, però en aquella època vivíem al fil de la navalla pendents que ens pagara un client o d'aconseguir qualsevol nou projecte per a veure's les orelles.





YeePLY és la plataforma que selecciona el millor equip per als projectes digitals de la teua empresa. Qualsevol tipus d'empresa de qualsevol part del món pot tindre aquesta necessitat de professionals per a projectes de desenvolupament i digitals. YeePLY soluciona aquesta demanda amb els millors equips certificats.

Vam ser els pioners a arribar a StartUPV

De quina manera considereu que heu contribuït a la digitalització empresarial?

YeePLY és i ha sigut sempre un «facilitador» digital, que permet a empreses de tota mena accedir a talent digital, principalment programari encara que també màrqueting i altres àrees. Des del començament hem ajudat milers de projectes digitals a veure la llum, i hem contribuït en gran manera a la transformació digital del teixit empresarial, no sols a València, sinó també en l'àmbit nacional i internacional.

Com us va ajudar StartUPV?

Primer ens van ajudar des d'Ideas UPV per a posar una mica d'ordre en el projecte. Després, ens van cridar i ens oferiren espai a la UPV, malgrat no estar encara habilitat. Vam ser realment els pioners. Durant tot el programa ens van ajudar principalment amb espais de treball majors, conforme anava creixent el projecte, a més de visibilitat, treball en xarxa, premis, i molt més.

Com vàreu començar i en quin punt esteu ara?

Comencem el 2012 i han sigut molts els passos que hem anat fent, pivotant o ajustant el nostre model cap al que pensàvem que funcionava millor. Des d'octubre de 2021, Yeeply va passar a formar part d'una empresa molt més gran, Quental Technologies, que és la que lidera ara el projecte i se n'encarrega de la continuïtat.





Vàreu ser pioners en el desenvolupament d'apps. Com ha canviat el sector fins ara ?

Rudo és l'exemple de com reconvertir una idea de negoci per a aconseguir l'èxit. Quan van veure que el seu model d'app per a desenvolupar no era viable, van decidir pivotar i començar a desenvolupar apps per a tercers. Avui, són la marca comercial d'una de les grans empreses del sector i tenen 65 empleats. I no han perdut la seua essència: les seues apps continuen sent brut als.

Quan nosaltres comencem en general les apps es veien únicament com a eines relacionades amb l'entreteniment i amb start-ups que volien donar el pelotazo. Ara el model ha canviat per complet i s'ha descobert que les apps són eines excel·lents per a millorar processos empresarials, per a fer el que sempre s'ha fet des d'un escriptori, però en mobilitat, des del mateix lloc on passen les coses:



la fàbrica, la botiga, el carrer. Això fa que els nostres clients hagen passat de ser emprenedors a ser empreses de l'Ibex35.



Estar en la universitat ens va permetre contractar desenes d'enginyers.

Com us va ajudar StartUPV?

Estem on estem per StartUPV. Perquè ens van acollir quan no estàvem en el millor moment, i ens van donar flexibilitat per a créixer. Perquè ens van presentar a YeePLY que va passar a ser el nostre millor client. Perquè al estar en la Universitat ens van permetre conèixer i contractar desenes d'enginyers. Perquè ens van donar a conèixer a moltíssimes empreses. Perquè ens van ajudar sempre en cada cosa que demanàvem.

Com vau començar i en quin punt esteu ara?

Comencem a fer apps perquè la nostra, amb la qual ens volíem fer rics, no va funcionar. I decidim usar el que havíem après amb la nostra app per a fer apps per a uns altres. Teníem una taula en el cotreball de StartUPV i fa dos anys acabarem amb tres oficines i 25 persones. Una empresa més gran del sector ens va comprar i ara som 65 persones.

Wonderbits

L'equip de Wonderbits ha fet de la dada la seua millor eina. La start-up utilitza la intel·ligència artificial i machine learning per a optimitzar els processos productius de les empreses i organitzacions. Clients arreu del món de sectors molt diversos hi confien per a créixer i afermar-se en el mercat a través de la innovació i nous processos digitals.



StartUPV fomenta la creació de sinergies entre start-ups

De quina manera heu contribuït a la digitalització i modernització dels vostres clients?

Vam nèixer digitalitzant processos d'empreses amb el focus en Experiència d'Usuari i el disseny d'interfície trencadora en el programari empresarial i hem canviat com operen dia a dia els nostres clients amb plataformes web intel·ligents i veloces. El temps d'espera va en contra de la UX i substituïm al programari lent i d'escriptori. Interconnectem sistemes de diferents empreses amb factura i signatura electrònica i automatitzem des de l'estimació de sinistres fins al control de comptadors o identificació de fugides o amenaces electròniques.

Un canvi radical va ser enfocar-nos més en la representació de dades, intel·ligència de negoci i anàlítica per a ajudar les empreses a identificar oportunitats, estalviar costos i millorar el control y la qualitat de la seua organització. Actualment, gràcies a la intel·ligència artificial i machine learning, portem l'anàlítica i automatització a un nivell que abans només podien fer les persones expertes i el posem al servei de la resta de l'empresa com és el cas de Perit Digital o Anàlítica Automàtica.



Com us va ajudar StartUPV en el creixement i desenvolupament de WonderBits?

StartUPV, impulsat des d'IDEAS UPV, és un ecosistema d'empreses i tècnics que aporten molt valor a tots els nivells i fomenten crear sinergies entre les start-ups. Aquest entorn ens va ajudar a aprendre i millorar en múltiples camps, però sobretot en aspectes que influeixen en els negocis i milloren la nostra oferta com a empresa.

Com vau començar i en quin punt esteu ara?

Comencem com un experiment d'unió de perfils molt professionals i multidisciplinaris i gràcies al recorregut, aprenentatge en StartUPV i els nostres clients, ara treballem en l'àmbit internacional amb Allianz, AkzoNobel, SegurCaixa, L'Oreal, PwC entre altres i també institucions i el teixit industrial nacional.

10. CoverWallet



La UPV pot presumir de tindre un dels emprenedors de més èxit en l'àmbit internacional. La trajectòria d'Iñaki Berenguer al capdavant de diferents empreses i start-ups és un historial d'èxits i encerts. Entre ells, CoverWallet destaca per haver donat resposta, solució i agilitat al sector de les assegurances.

Als EUA al principi i per extensió a tothom, la start-up insurtech facilita la contractació d'assegurances de manera ràpida i senzilla, de manera que evita el col·lapse habitual amb la tediosa i burocràtica tramitació. A més, permet contractar assegurances de manera flexible i adaptada a les necessitats reals de les empreses.

CoverWallet va nàixer a Nova York i va triar València per a fer el salt a Europa. StartUPV va ser l'headquarter triat per a continuar fent créixer l'empresa.

«Hem triat València pel talent que hi ha ací, la qualitat de vida, l'enorme internacionalització i l'atracció que exerceix la ciutat sobre les grans empreses», va assegurar Berenguer en la inauguració de l'espai el 2018.

La universitat es confirma, una vegada més, com el planter de talent per a les grans signatures internacionals. L'alt perfil qualificat de l'alumnat UPV és un calador que la start-up va voler i va saber aprofitar. I, molt més que un emprenedor que torna a casa, l'arribada de CoverWallet a StartUPV és la reafirmació d'un model d'atracció i explosió de talent que cada vegada funciona millor.



**Vam triar València pel talent,
la qualitat de vida i l'atracció
empresarial que exerceix la
ciutat**

CASOS

DE

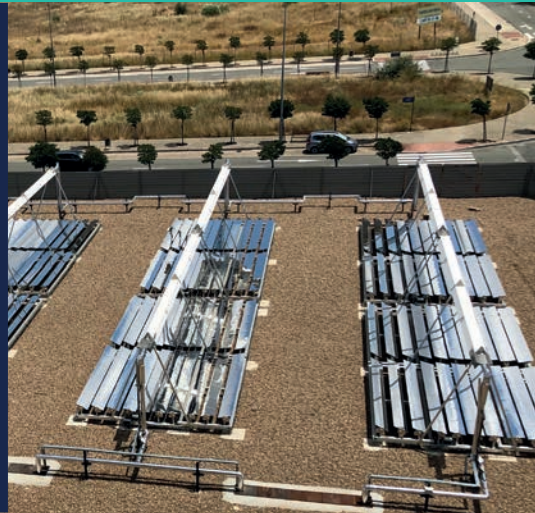
STARTUP

Per StartUPV han passat empreses de prestigi reconegut que, hui, s'han assentat com a referents en els seus sectors. La seua trajectòria empresarial és un exemple de constància, superació, talent i esperit de treball.

Es tracta d'equips exemplars, dels quals la UPV està especialment orgullosa. Una evidència d'èxit i un aval per al programa.

Solatom

La tecnologia de Solatom està cridada a revolucionar el consum energètic industrial a través de calderes que aprofiten l'energia solar. Després d'una de les rondes de finançament més reeixides del sector –StartUPV va facilitar el contacte amb Enagás, empresa de l'IBEX 35, que amb Ship2B s'han incorporat al seu accionariat i BP es reserva la possibilitat a futur. L'objectiu és ambiciós: convertir-se en referent internacional.



Què ha suposat la inversió de les grans empreses del sector?

Per a l'empresa ha suposat un canvi d'escala. Passar d'estar limitats a projectes xicotets, a poder executar projectes molt més grans. A més, tindre el suport d'empreses tan conegudes ens està ajudant a arribar amb més facilitat a empreses a les quals abans no aconseguíem arribar.

Què significa per a vosaltres el suport de la UPV?

La UPV i StartUPV són la nostra casa, quasi tot l'equip ha estudiat ací. Així que tindre el seu suport és tot un orgull. La veritat és que sempre s'han bolcat amb nosaltres. Tant és així que, juntament amb l'Institut d'Enginyeria Energètica, ens han permés instal·lar un laboratori per a realitzar assajos i continuar avançant en la tecnologia dins del campus mateix.

La UPV i StartUPV són la nostra casa



Quins plans teniu per a l'empresa a curt i mitjà termini?

Estem en plena construcció de diversos projectes comercials a gran escala. Això suposarà un pas de gegant cap a la maduresa de la nostra tecnologia. A partir d'ací, volem créixer també en l'àmbit internacional. Estem ja treballant amb alguns projectes de menuts a l'exterior, i la idea és escalar tal com ho hem fet a Espanya.

Guruwalk

Més de 100.000 viatgers fan free-tours cada mes gràcies a GuruWalk. La start-up ha esdevingut líder internacional absolut en aquesta modalitat de turisme. Ni la crisi mundial del sector a causa de la pandèmia hi va poder. Mentrestant, continua creixent, generant ocupació i permetent descobrir les ciutats de tot el món d'una manera original i innovadora.

Com vau sobreviure a la crisi del sector turístic a conseqüència de la de la pandèmia?

Va ser una situació complicada. Som un equip gran que obliga a moltes despeses fixes. Hauríem pogut fer un ERTO, fer acomiadaments o reduir despeses, però vam decidir no fer res d'això: vam ampliar el capital, diluírem el dels accionistes i vam mantindre a tot el personal. Som un equip i per a GuruWalk això és el més important.

També va ser un repte cuidar els nostres gurus, els guies de cada país. Es va parar total l'activitat turística i en algunes ciutats aconseguírem fomentar el turisme local amb free-tours, i això va moure una mica l'activitat. I, a més, vam incloure el servei d'assistència dels gurus a persones

que en aquells moments no podien eixir al carrer, com a labor social a persones majors.

Quin valor té per a vosaltres el pas per la UPV?

Els programes de la UPV els recomanem a tothom. L'equip de StartUPV es bolca a aportar valor als emprenedors, sense altres interessos, cosa que es tradueix en un gran ambient. Es crea una comunitat d'emprenedors i start-ups joves d'alta qualitat.

Encara avui col·laborem amb molts companys de StartUPV i fins i tot hem contractat talent provinent d'ací.

L'equip de StartUPV es bolca a aportar valor als emprenedors

Quins plans de futur té GuruWalk?

El concepte de free-tour encara està per descobrir. Som líders internacionals en aquesta manera de viatjar i ara el que volem és continuar creixent, ser capaces d'atendre més i més turistes.

Volem fomentar aquesta manera de descobrir les ciutats, de manera sana i beneficiosa per a totes les parts: els turistes, els gurus i les mateixes ciutats.



CoSMoS

CoSMoS ha revolucionat el sector de la construcció i ha donat resposta a un problema molt concret: poder monitorar el temps d'enduriment en els abocaments de formigó. El sistema de sensors que duu ara per ara ja és un assistent per a les constructes per a estalviar-los tems i diners, a més de reduir l'impacte ambiental. Amb la start-up nascuda en StartUPV ara la construcció és millor, més ràpida i més segura.

En quin punt us vau adonar que la empresa podia ser viable?

El començament de l'èxit de l'empresa es deu al llançament del nostre producte CoSMoS al mercat i la bona acceptació que tingué en el sector de la construcció. És cert que és un dels menys digitalitzats i amb menor implantació tecnològica, però malgrat això, el resultat és positiu. Realment, la validació del



producte en el mercat és el que ens ha donat credibilitat i reconeixement davant les grans constructores i promotores espanyoles, gràcies a una bona feina de desenvolupament previ i a una bona estratègia comercial en aquests primers passos.

La validació del producte en el mercat és el que ens ha donat credibilitat

Com ha contribuït StartUPV al vostre èxit?

És en les fases prèvies de desenvolupament de la idea i de producte, que en el nostre cas han suposat anys de treball i esforç. En aquella fase és on valorem molt positivament haver sigut incubats a StartUPV i comptar amb tot el suport tant d'IDEAS UPV com de la mateixa universitat. Sentir-te acompanyat, per professors i professionals, en un camí que mai abans havies recorregut, fa més accessible l'objectiu de materialitzar la teua idea.



Quins plans de futur té l'empresa?

Els nostres plans de futur es basen a universalitzar CoSMoS a través de la gestió directa amb el client, que al seu torn ens permet obtenir feedback i, d'aquesta manera, mantindre el producte en millora contínua. Actualment ja estem treballant en diferents aplicacions i funcionalitats de la nostra sensòrica actual per a diferents camps, com per exemple, en l'edificació Passivhaus, estàndard per a la construcció d'habitatges de baix consum energètic.

Dygma

Es pot millorar la salut dels gamers i professionals informàtics mitjançant el teclat de l'ordinador? La resposta és Dygma. La start-up desenvolupa perifèrics en els quals fa coincidir disseny, qualitat i prestacions de primer nivell amb un exhaustiu estudi anatòmic de la manera d'escriure i teclejar. Milers d'unitats en el mercat i un model de vendes del qual ja són experts: el micromecenatge.

Per què us decidiu a llançar els vostres productes a través de plataformes de micromecenatge?

Kickstarter és una plataforma amb molt de trànsit i si presentes bé el teu projecte, aquell trànsit arriba a tu. A més, la seua audiència està molt alineada amb la nostra mena de producte, ací tenim molts compradors potencials que aprecien els nostres teclats.

Econòmicament, ens permet comptar amb capital abans de començar a produir, un fet que suposa un gran avantatge per al nostre model de negoci.

Té l'inconvenient que implica fer unes certes rebaixes i descomptes, a més d'haver d'ensenyar el producte al món



abans de llançar-lo al mercat. I són coses que cal tindre en compte, encara que compensa.

Un micromecenatge no depén de la campanya en si mateixa, sinó de la preparació. No ha d'utilitzar-se com una manera de testar un producte, sinó com una estratègia de màrqueting.



Què representa per a Dygma formar part de StartUPV?

És un ecosistema amb moltes start-ups, amb gent jove. És una manera de compartir experiència, una manera d'ajudar i de ser ajudat. Al final, encara que pertanyem a diferents sectors, tots tenim inquietuds i problemes similars.

L'espai és fantàstic i amb unes condicions molt bones per a posar en marxa una start-up.

“**En StartUPV pots ajudar i ser ajudat**”

AgenciaSEO.eu

AgenciaSEO.eu ha esdevingut un referent del posicionament orgànic en Internet. Una agència especialitzada amb un equip de més de vint persones al servei de la imatge de marca i la reputació en línia de centenars de clients. La captació de talent i la inversió en noves tecnologies són les claus de l'èxit.

El mercat SEO és molt competitiu, com us hi diferencieu?

Encara que fa no arriba a sis anys que va començar la nostra aventura amb agenciaSEO.eu a València com a experts en posicionament web, des del principi sabíem que per a poder ser un referent havíem de comptar amb el millor equip, crear nous talents i oferir bona formació.

El talent de l'equip és clau però, a més, si vols ser capaç de fer un salt de qualitat, has de treballar en la part tecnològica. És per això que tenim diverses eines pròpies de SEO que ens permeten detectar tendències o avisar-nos de millores per a aplicar-les en les estratègies dels projectes dels nostres clients.



També està l'aspecte dels valors i, entre les nombroses accions que duem a terme, ens agrada destacar El Meu Nou Millor Amic, una iniciativa solidària en la qual conscienciem sobre l'adopció de mascotes en comptes de la compra. Fruit d'aquesta acció de SEO hem guanyat un premi nacional de creativitat, que mai s'havia lliurat a una agència de les nostres característiques. Però, per damunt de tot això, hem aconseguit contribuir a nombroses adopcions al llarg d'aquests anys.

Què ha significat per a vosaltres el pas pels programes d'emprenedoria d'UPV?

Qualsevol emprenedor coneix la dificultat dels inicis, tant en recursos humans com, per descomptat, els econòmics. Anem molt perduts en aspectes legals i que són propis de les empreses. Tot això va anar molt més fàcil al estar en StartUPV.

Amés, en la nostra etapa ens podem sentir tremendament orgullosos d'haver tingut sinergies amb nombroses noves empreses i col·laboracions amb algunes d'aquestes en les seues estratègies de posicionament web. De fet, un dels nostres serveis del que més orgullosos estem és el de SEO per a start-ups, en el qual plantegem solucions a sectors molt variats i sempre amb el focus posat en el negoci.

Quins plans de futur teniu?

Hem construït un equip de més de 22 persones i hem ampliat serveis més enllà del SEO com és el PPC, la analítica digital

o l'Inbound Marketing per a convertir-nos en una agència orientada encara més als resultats i a la rendibilitat dels clients.

Al mateix temps, fa un any vam obrir oficines a Madrid, on tenim grans clients i que ha fet que donem el salt de visibilitat i rellevància que molts ens demanaven.

I dins de l'estratègia, no podem obviar dos grans objectius: la retenció del talent i de grans persones, d'una banda, i la inversió en productes tecnològics que ens permeten ser cada vegada més competitius.

Crec que hem de continuar esforçant-nos cada dia a fer que els clients se senten orgullosos de comptar amb nosaltres en el seu negoci digital. Els resultats i l'honestedat marquen la diferència.

El talent és clau, però has de treballar la part tecnològica per a fer un salt de qualitat

Exponentia



Exponentia és una empresa de desenvolupament d'aplicacions i digitalització de processos. Som experts en transformació digital i aplicació d'intel·ligència artificial. Ens focalitzem a generar valor als nostres partners.

En Exponentia Team ens centrem molt en la proximitat i les relacions a llarg termini. Volem ser el millor company de viatge dels nostres clients i, per això, treballem sempre el punt de mira posat a buscar solucions que generen valor per a fer créixer els seus negocis.

RoasHunter



Especialitzats en e-commerce en els seus dos vessants, rendibilitat per cada euro invertit en aquells usuaris que ja coneixen la marca i escalabilitat, el que genera una estratègia capaç d'atraure nous usuaris de qualitat per a les nostres marques. Treballem alineats amb els objectius generals de l'empresa, eixint més enllà del resultat de campanyes, treballant a més, en el Conversion Rate Optimization de la mateixa web per a dotar les marques d'una millor i més optimitzada plataforma de venda.

PÀGINES NEGRES

DELS ERRORS

TAMBÉ S'APRÈN



El món start-up és una constant d'èxits, però també de projectes que no arriben a bon port. No obstant això, l'aprenentatge després de cada entropessada és un pas més en el camí cap a l'èxit.

Històries de superació, d'obstacles i de contratemps que no es van traduir en els resultats esperats, però que deixen una infinitat de vivències i experiències de gran valor.

Perquè, en el món de l'emprenedoria, un error no és un alto en el camí, sinó una motivació més per a tirar avant i continuar intentant-lo.

Biond

BIOND, Science & Communication va nàixer com a empresa de comunicació científica, especialitzada a fer animacions i il·lustracions 3D a mesura per a clients. El problema? El que amenaça moltes start-ups: la dificultat d'escalar el negoci. Tot i no continuar avant després de cinc anys, l'aprenentatge va ser enorme.



La comunicació especialitzada és un segment rendible?

Tots els segments són rendibles, si tens els contactes clau per a poder accedir al mercat ràpidament i, per descomptat, amb un bon producte. En un sector tan especialitzat, potser és aquest un dels factors clau de l'èxit.

En quin punt vàreu descobrir que Biond no podria continuar avant?

Quan ens vam adonar que no podíem generar un negoci escalable. BIOND oferia un producte ad hoc, i això requereix recursos i dedicació. L'única manera que teníem d'escalar era invertir en recursos, amb l'augment de despeses i de riscos que això comporta. Al final simplement ens vam fer la pregunta: «Val la pena treballar 365 dies a l'any, 7 dies a la setmana, i 18 hores al dia, i sense vacances ni descansos?» I això ja durant cinc anys. Per a mi hi va pesar més la meua vida personal.

Què vas aprendre de l'experiència?

Crear una start-up és un MBA en carn pròpia, i crec que fins i tot hauria de ser obligatori. Ho aprens tot sobre el funcionament d'una empresa, i cada decisió que prens afecta la teua butxaca directament, així que pel que t'hi va, decideixes el millor que pots.

En l'àmbit personal, també pateixes una transformació. Aconsegueixes actitud, caràcter, espenta, originalitat, eficàcia, i una orientació molt forta cap als resultats.

Aprens també a anar amb compte amb el que desitges, perquè saps que ho pots aconseguir.

“**Ens vam adonar que no podíem generar un negoci escalable**”

Mufubufu

Laura i Lucía van demostrar tot el seu art i creativitat amb Mufubufu, una plataforma per a regalar vídeos de dibuixos personalitzats. Encara que la marca no va funcionar i que van comercialitzar dotzenes d'animacions, van aprendre l'intens camí de l'emprenedoria i van guanyar una experiència molt valuosa.

L'emprenedoria lligada a l'art és més complicada?

El repte és presentar i fer atractiu el teu producte a un públic que no necessàriament estiga interessat per l'art. El que és important és entendre si hi ha alguna necessitat o desig no cobert en què el teu projecte pugui aportar alguna cosa que el potencial client trobe valuós. Érem emprenedores que veníem d'una formació com les belles arts, i això ens va fer treballar en un canvi de mentalitat important.



Què és el que va fer que Mufubufu no funcionara?

Era la nostra primera experiència en el món empresarial. A més de tindre un bon producte i un bon equip humà, necessites pulmó econòmic per a, si falles, poder alçar-te.

No tindre competència directa ens va suposar més inconvenients que beneficis. Al ser les primeres a crear un producte així, necessitàvem que el client l'entenguera i s'hi interessara. I al tindre les dues un perfil eminentment creatiu, vam donar massa importància a l'aspecte artístic i deixàrem una mica de banda altres qüestions importants com les vendes, el màrqueting, la conversió...

En definitiva, teníem recursos limitats que no enfoquem del tot bé.

“Unes vegades es guanya i altres s'aprèn



Quines decisions diferents prendríeu ara, després de 'experiència adquirida'?

Ser més pràctiques i eficients, per a optimitzar tots els processos. A més, és vital ser més flexible i validar qualsevol hipòtesi amb productes mínims viables, sense tindre tan tancat el nostre producte.

Però, sens dubte, no començaríem un projecte sense tindre els recursos econòmics necessaris per a poder equivocar-nos. Però és el normal: unes vegades es guanya i altres s'aprèn.



School Mars

School Mars va ser una plataforma educativa pionera, amb una base de dades de més d'1.000.000 de col·legis i centres de tot el món, on valorar, contactar i millorar l'ensenyament. Després d'un període de cinc anys i amb diversos èxits a l'esquena, el projecte no va poder continuar avant. Però Daniel, Carlos i Javier van viure una experiència irrepètible.

Què creieu que va fallar perquè School Mars no funcionara?

El time to market va ser molt important. Quan nosaltres començarem el sector educatiu estava molt poc digitalitzat. Vam haver de fer una tasca molt forta d'evangelització.

La tecnologia tampoc ens hi va ajudar. Un cúmul de circumstàncies ens va dur a desenvolupar-ho tot des de zero sense cap mena de framework. Mai vam tindre un CTO vertader com a soci fundacional. Les circumstàncies ens van dur a provar

diverses fórmules. El negoci creixia més ràpidament que la nostra tecnologia i els nostres mateixos clients ens demanaven coses que no podíem implementar ràpidament. A més, vam decidir també internacionalitzar-nos massa prompte eixint al Regne Unit i això va cremar molta caixa.

Què vàreu aprendre de l'experiència?

Que muntar el teu propi negoci o emprendre és el millor màster o la millor formació que pots rebre en tota la teua vida. Dubte que cap escola de negocis t'hi ensenye tant. És molt dur, però també molt gratificant.

Vam aprendre també que cal eixir a vendre i que aquesta tasca és potser la més complicada de totes. Ens continua sorprenent molt la infinitat de projectes que hi ha amb molt de finançament darrere que no són capaços de vendre els seus productes.



Quines decisions no tornaríeu a prendre?

Decidiríem millor la tecnologia i buscaríem un soci fundador amb un perfil més tecnològic i segurament ens asseguraríem la viabilitat financera més en el llarg termini. Els tres anys primers, cap de nosaltres «vam cobrar» res de l'empresa. Ara amb diferents canvis personals i professionals incloent-hi la família, això de tirar-se a la piscina no és tan fàcil.

“**Emprendre és la millor formació que pots rebre en la teua vida**”

Mybrana

MyBrana va nèixer com a xarxa social amb l'afegit d'oferir realitat augmentada i processament d'imatges per a interactuar amb l'entorn. Una tecnologia costosa i que tenia un desenvolupament difícil. El projecte no va arribar a bon port, però va assentar les bases —tècniques i humanes— d'una altra empresa que ara com ara és un referent en el sector. Una xicoteta entropessada de la qual vam aprendre per a aconseguir l'èxit.



MyBrana va arribar en un bon moment per a la realitat augmentada?

Eren els començaments i hi faltava una mica de maduresa, però l'absència de codi obert ens va obligar a desenvolupar la tecnologia des de zero quasi completament. Això suposava una inversió enorme per a l'ambició que teníem. Era un bon moment per a la realitat augmentada, però a una escala diferent a la nostra.

Què va fallar en el procés?

Hi plantejàrem un «màxim producte inviable». Eren massa coses, a més del problema de finançament. Els dispositius de l'època no eren prou potents i tècnicament va ser molt complicat optimitzar el prototip i adaptar-lo a entorns reals. No arribàrem a poder validar-lo i ser-hi eficients, tot alhora.

A més, arribem molt tard al mercat, després de molts mesos de feina i amb productes que l'usuari no utilitzava. Pensem que com més funcionalitats, més engagement tindríem, però no va anar així.

Què vàreu aprendre de l'experiència amb MyBraná?

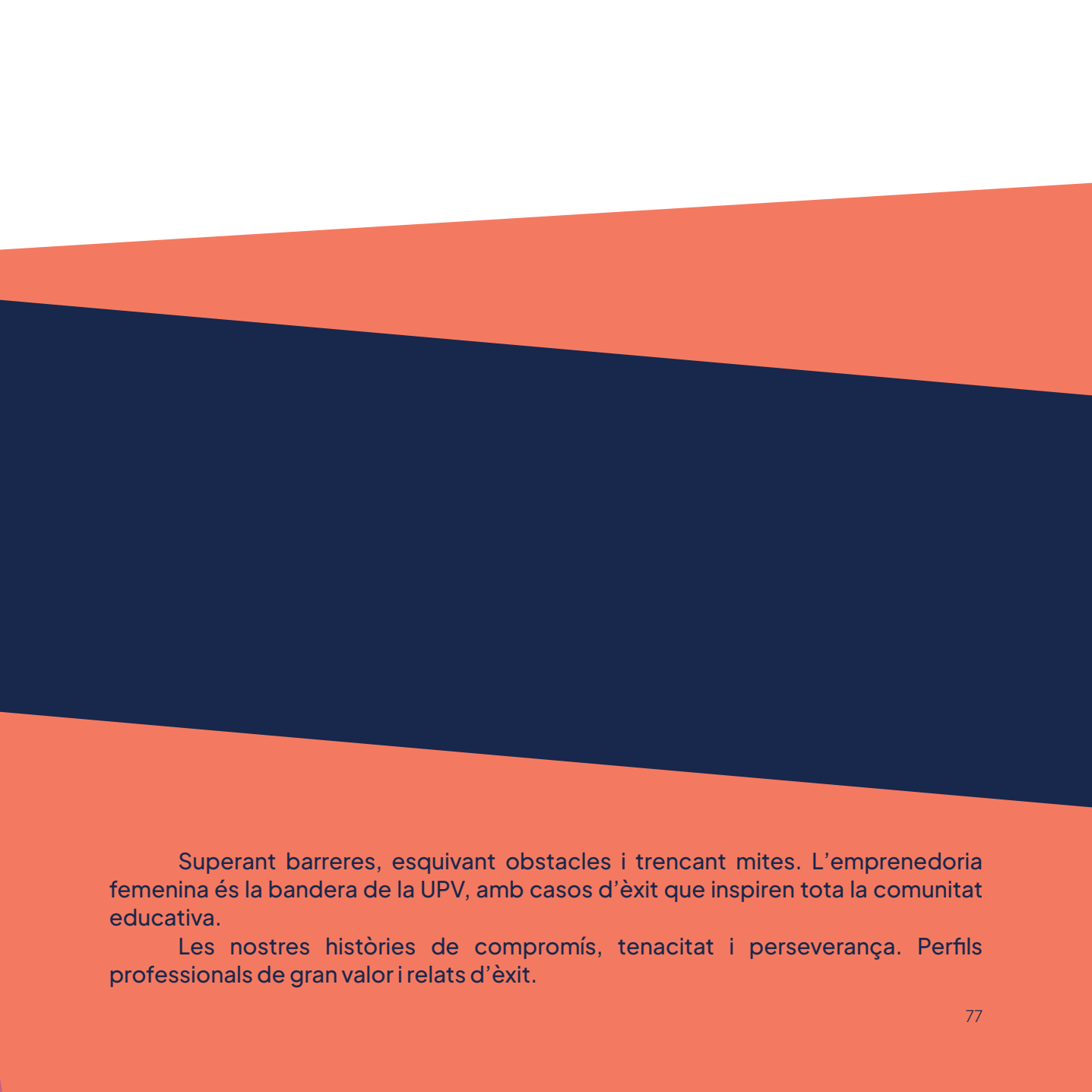
Ens va servir per a endinsar-nos en el món start-up i que ens coneguérem tota la gent que hui estem en un projecte diferent, Tyrís. En aquesta empresa estem fa vora deu anys sense necessitat d'inversió externa. Hi vam aprendre estratègia, gestió, tecnologia... i, sobretot, com respectar i coordinar bé l'equip tècnic i humà.

Vam aprendre, sobretot, a respectar i coordinar l'equip tècnic i humà



EMPREENDEDORIA

FEMENINA



Superant barreres, esquivant obstacles i trencant mites. L'emprenedoria femenina és la bandera de la UPV, amb casos d'èxit que inspiren tota la comunitat educativa.

Les nostres històries de compromís, tenacitat i perseverança. Perfils professionals de gran valor i relats d'èxit.

IDS

Innovation Dron Systems va nèixer amb vocació de canviar el món de la topografia. Per què no fer-ho des de l'aire? Angélica Bellver va liderar el projecte des del principi per a, ara, fer el salt a la mentoria i posar-se al capdavant de la direcció de projectes d'altres emprenedors, descobrir nous talents i crear equips.

Com diferenciar-se en un mercat en auge com el dels drons?

Vam començar a utilitzar la tecnologia dels drons per a diferents projectes innovadors: ús marí, automatització, imatges tèrmiques... Això ens va permetre accedir a certs nínxols de mercat i especialitzar-nos-hi.

El sector de les energies renovables —plantes fotovoltaiques i parcs eòlics— continua en auge, i és un camp on els drons aporten gran valor. Vam tindre l'encert d'arribar a acords amb grans companyies i, sobretot, de decidir especialitzar-nos i no diversificar-nos en una empresa de serveis generals. IDS es va convertir així en una empresa focalitzada en estudis topogràfics per a enginyeries i projectes energètics.



Què us va aportar la UPV per al creixement de l'empresa?

Sense IDEAS UPV i sense StartUPV no hauríem pogut arrancar. Van ser fonamentals tots els programes formatius de la universitat dirigits als emprenedors, per a ajudar-nos a entendre com funciona el món de l'empresa: estratègia, organització, contractes, pitch...

La UPV ens va donar les eines i els recursos necessaris per a entendre el funcionament d'una start-up i el que necessitava IDS, però també els coneixements per a, ara, ocupar un lloc de direcció de projectes ajudant a altres emprenedors.

És més difícil emprendre si eres dona?

Crec que no. Hi ha poques dones emprenedores i en l'àrea del lideratge, però crec que és una qüestió educativa i social. Necessitem creure més en nosaltres mateixes i en les nostres capacitats. Jo he rebut ajuda de l'ecosistema empreneur per la meua tenacitat i ganes de demostrar la meua vàlua, però ser dona no m'ho ha posat més difícil.

Els projectes tecnològics estan majoritàriament liderats per homes, però això no m'ha fet sentir discriminada ni menys valorada.

Necessitem creure més en nosaltres mateixes i en les nostres capacitats



KIBI TOYS

Kibi Toys es va convertir en una marca pionera a l'hora d'introduir les noves tecnologies i els suports virtuals en el sector del joguet, combinats amb els suports físics tradicionals. Encara que el projecte finalment no va quallar, Maya Callejo guarda un record excel·lent d'aquella etapa com a emprenedora. Un aprenentatge i uns coneixements que enriqueixen la seua carrera professional.

Què us va portar a combinar joguets, aprenentatge i noves tecnologies?

Va ser el fruit d'una profunda investigació de mercat, de veure com evolucionaven altres països i competidors estrangers però, sobretot, d'observar que al nostre país l'arribada de dispositius tecnològics i el seu ús entre els més menuts tenia molt de potencial per a connectar aquests mons.

El camí emprenedor fins a aconseguir el teu objectiu és molt enriquidor

Quines han sigut les millors experiències en la trajectòria de Kibi Toys?

Veure créixer la idea des de zero. Guardo molt bons records del començament, de com va nàixer el projecte. Com vam evolucionar i de l'agilitat que vam tindre per a adaptar-nos-hi. Va ser una enorme satisfacció veure per primera vegada el nostre producte en el mercat.

Quan comences, a vegades veus inassolible l'objectiu que t'has marcat, però el mateix camí fins a aconseguir-lo, el trajecte, és d'allò més enriquidor.

És més difícil emprendre si eres dona?

Jo no ho he notat, probablement perquè l'ecosistema sempre m'ha brindat el suport necessari, com a part de l'equip.

S'ha donat més visibilitat al projecte pel fet de ser liderat per una dona, però és veritat que fa temps les directives i emprenedores no eren tingudes tan en compte.



Proyecto A

Es pot acostar la tecnologia als més menuts de manera divertida i educativa? La resposta és Proyecto A. La start-up nascuda en StartUPV aspira a despertar les vocacions STEM (acrònim de ciència, tecnologia, enginyeria i matemàtiques) a través de jocs, productes i tallers als col·legis i instituts.

Continuen sent les carreres STEM una barrera?

Ara com ara, continuen minvant els alumnes matriculats en graus o formació STEM mentre que la demanda continua augmentant. No obstant això, en els més joves, últims cursos de primària i secundària, les classes extraescolars tecnològiques tenen molt bon acolliment i estan molt demandades. Confie a veure el canvi generacional d'ací a cinc anys, quan els xiquets i joves que han viscut aquestes formacions, jocs i altres recursos STEM de manera natural i normalitzada, trien les seues professions en acabar l'institut.

Quina importància té per a Proyecto A formar part de l'ecosistema UPV?

Per a nosaltres és una gran oportunitat estar en StartUPV. Ens heu vist créixer i heu confiat en Proyecto A des que no era res més que una idea fins ara. Sense StartUPV no haguérem arribat tan lluny. Ens heu donat suport sempre que ho hem necessitat, des de les formacions, l'espai, fins a la mentoria. A més d'estar envoltats de més emprenedors amb els quals compartim les ganes de canviar les coses i aportar nou valor.



És més difícil emprendre si eres dona?

Ras i curt, emprendre és difícil. No crec que siga més difícil depenent del sexe. El que ocorre és que hi ha poques dones emprenedores, igual que hi ha poques dones STEM. Crec que la falta de referents d'emprenedoria femenina són realment la raó per la qual no hi ha tantes emprenedores, però no per ser més

En StartUPV estem amb més emprenedores amb ganes de canviar les coses

difícil, sinó perquè no es contempla com a possibilitat. Tots els esdeveniments i incentius que s'estan fent per a trencar amb aquesta barrera de gènere en l'emprenedoria em semblen una molt bona manera de mostrar que també és una possibilitat per a qualsevol dona.

Bounsel

La digitalització i optimització de documentació en el sector legal és imprescindible per a les empreses i despatxos jurídics. Bounsel dona resposta a l'embolic documental amb una plataforma àgil, eficient i intuïtiva basada en la innovació. Amb Pilar Prados al capdavant, no para de créixer i oferir noves eines al sector. I això, malgrat les complicacions i inconvenients que l'ecosistema emprenedor planteja a les mares.

Quins plans teniu per a la plataforma?

La plataforma Bounsel està en el mercat i tenim nombrosos clients. Permet gestionar íntegrament qualsevol contracte: crear, redactar, negociar, signar... Tot, des d'un únic espai en el núvol.

Fruit de l'escolta activa del mercat hem desenvolupat el nostre segon producte, Bounsel Flow, enfocat a la primera part de la gestió documental: la creació. Funciona a través de formularis interactius i variables.

I, a més, gràcies a l'últim finançament que hem rebut, estem desenvolupant intel·ligència artificial en espanyol, processament de llenguatge natural als documents legals.

De quina manera ha contribuït StartUPV al desenvolupament de la vostra empresa?

StartUPV és la nostra casa. Ací creem tecnologia capdavantera i innovem. Comencem en el cotreball, passem per un primer despatx i ara estem en un espai adaptat a les nostres necessitats. Ens sentim acompanyats i molt a gust.



Estem perdent referents femenins, fonamentals per a les generacions futures

És més difícil emprendre si eres dona?

Crec que sí. Jo he hagut de compaginar tota la creació de Bonsel des del començament fins a l'actualitat amb dues maternitats. Una start-up demana molt, especialment en els primers anys (crear el producte, reunir l'equip humà, aconseguir finançament, posicionar-te...). Però encara demana més un nadó, sobretot per a les dones.

En l'ecosistema empreneur no es té en compte que és molt més difícil per a nosaltres. Ningú «descompta» el que suposa la maternitat quan et demanen comptes o valoracions. Crec que haurien d'introduir-se mesures de correcció per a pal·liar aquests inconvenients, ja que moltes dones es veuen abocades a retardar la maternitat o a no poder liderar empreses.

Estem deixant de tindre referents femenins, una cosa fonamental per a les generacions futures.



Kaltu

Raquel i Carla formaren equip per a donar resposta a una necessitat de les botigues i les plataformes en línia: la gestió del pagament. Després de validar la idea de negoci i contrastar-la amb el mercat, Kaltu ha pivotat i s'ha obert a moltes altres possibilitats de pagament entre empreses i particulars. Les dues van cursar el MSA de la UPV i la seua estada als EUA els va fer veure el mon de l'emprenedoria d'una altra manera.

Com ha evolucionat vostra empresa?

Vam començar veient una necessitat en la gestió dels pagaments entre empreses en el mercat web o marketplaces i aquesta necessitat està present en moltes altres empreses i sectors. El mercat dels pagaments entre empreses (B2B) és immens i la competència és ferotge, per la qual cosa hem parlat amb moltes empreses per a entendre el vertader dolor que tenen tots els stakeholders i per a trobar el nínxol i l'enfocament que necessitem per a aportar valor de veritat. Ara estem centrades a prototipar el producte i a parlar amb clients per a validar el disseny i la funcionalitat de la nostra aplicació.

Per què vau apostar per la UPV per a desenvolupar Kaltu?

Vam conèixer IDEAS UPV i l'ecosistema StartUPV gràcies a cursar el màster de la UPV (Màster in start-up Administration, MSA) el 2020. El MSA ha sigut determinant per a la nostra evolució com a emprenedores ja que ens ha aportat les eines i, sobretot, els contactes que ens han anat guiant i donant suport en aquest camí. Després de conèixer la gent d'IDEAS UPV, la seua implicació i els recursos que podien oferir-nos (ecosistema, espai, gent dedicada...) vam tindre clar que volíem formar-ne part. Gràcies a la formació i al suport de StartUPV hem anat descobrint i donant forma a la nostra idea de negoci

i producte. A més, acabem de tornar d'estudiar un semestre en la Universitat de Califòrnia, Berkeley i l'experiència ens ha enriquit molt.

És més difícil emprendre si eres dona?

Crec que no. Les dones tenim les mateixes capacitats que els homes per a emprendre, ara bé crec que l'educació i la falta de referents femenins en la societat en empenedoria i lideratge fa que siga més difícil com a dona prendre la decisió de començar.

Emprendre és un camí tan bonic com dur i l'ideal seria que la gent el pugui triar per vocació i no per necessitat. Crec que fan falta més referents de dones emprenedores, directores d'empreses i venture capitals que ajuden al fet que aquest forat s'ompliga i totes les persones puguin demostrar i mesurar la seua vàlua en igualtat de condicions i oportunitats.

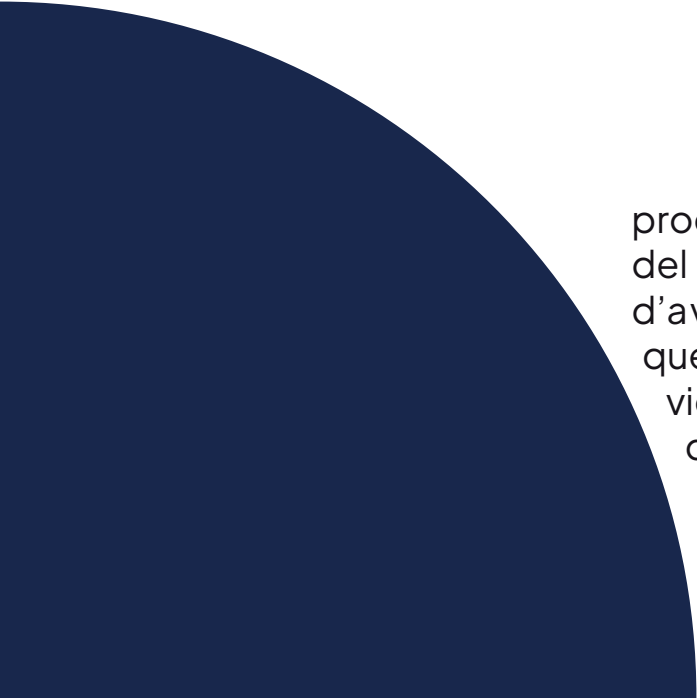
Seria ideal que la gent empenguera per vocació i no per necessitat



PRODUCTES

 **TECH**

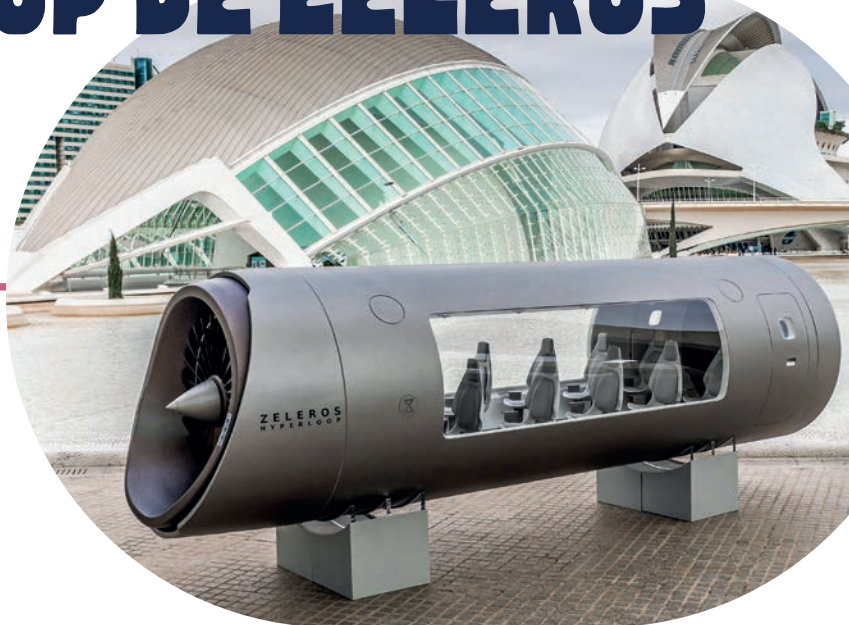




De StartUPV han eixit alguns dels productes més innovadors i punters del mercat. Desenvolupaments d'avantguarda per al dia a dia, que contribueixen a millorar la vida de les persones a través de la sostenibilitat, les noves tecnologies i, sobretot, l'enginy.

HYPERLOOP DE ZELEROS

Un tren supersònic per a viatjar a més de 1.000 quilòmetres per hora. I fer-ho, a més, de manera sostenible. L'hyperloop prompte serà una realitat i el segell made in UPV recorrerà el món.



PLANTILLES NEIL



Millorar la salut dels treballadors a través de la xafada. Les plantilles de Neil monitoren la manera de caminar i de recolzar el peu, i permeten previndre lesions i adaptar tractaments de fisioteràpia de forma personalitzada.



CALDERES THERMINER

En un moment en què la mineria de dades està en auge, les calderes de Therminer aprofiten la calor emesa per les grans centrals electròniques per a reconvertir-lo en energia per a ús industrial. Màxima eficiència i aprofitament energètic en pro de la sostenibilitat.

AURICULARS SENSORIA BIOCARE

HealthEar és un sensor que s'integra en els auriculars i controla la salut auditiva de l'usuari. Analitza com es desplaça el so a través de l'oïda i ofereix una modulació personalitzada i moderada. Així, augmenta l'experiència d'usuari al mateix temps que es redueixen els problemes auditius.





TECLATS DYGMA



Rise i Defy són la revolució dels teclats. Perifèrics ergonòmics d'alt rendiment, que conjuguen les últimes tecnologies amb un estudi detallat i rigorós de la manera d'escriure i fer ús de l'ordinador. Una joia per als gamers i els professionals informàtics que ha revolucionat el mercat.

BOTELLA CLOSCA



El futur serà sense plàstic o no serà. I Closca Bottle ja ha començat a traçar-lo. Vidre i alumini per al dia a dia. D'aquesta manera es contribueix a fer un món més sostenible i ecològic, sense renunciar al disseny i l'exclusivitat.

S'exhibeix al MoMA i es ven a tot el món. El Closca Helmet és un símbol de modernitat, disseny i futur. Ciutats més amables i verdes, en què les persones puguin sentir-se lliures. La bicicleta i el patinet tenen un aliat ferm.



CASC CLOSCA

CASA 3D DE BE MORE 3D

BeMore3D ha revolucionat el sector de la construcció mitjançant la tecnologia 3D. Habitatges barats, ecològics i que requereixen molt menys temps per a ser habitables. Les possibilitats d'ubicar-les en qualsevol lloc són enormes: zones desenvolupades, llocs assolats per catàstrofes, àrees de construcció modular...



SENSORS IOT DE COSMOS



L'enduriment del formigó és un repte en el sector de la construcció. El sistema de sensorització i monitoratge de CoSMoS permet controlar els temps d'assecat en temps real i a distància, un fet que fa que es minimitzen els costos, el temps i els accidents laborals.

CALDERA SOLAR DE SOLATOM

El sistema desenvolupat per Solatom permet aprofitar l'energia solar per al proveïment de calderes industrials. Una manera de reduir els costos empresarials i el consum de combustibles fòssils a través de tecnologia sostenible i respectuosa amb el medi ambient.



FOTOMATON DE SMILE HUNTER

Smile Hunter és el fotomaton del segle XXI, amb l'objectiu de dinamitzar esdeveniments com ara noces o festes, i per a atraure nous leads per a les empreses.

SISTEMA DE PYRO FIRE EXTINGUISHER

Pyro és una empresa especialitzada en l'extinció i prevenció d'incendis forestals, que ha dissenyat i fabricat tecnologies pròpies que permeten dur a terme accions més segures, amb més control i eficàcia per a detectar el foc de tipus forestal i plantar-li cara.



MOONLIGHTER DE DIGITAL SUN

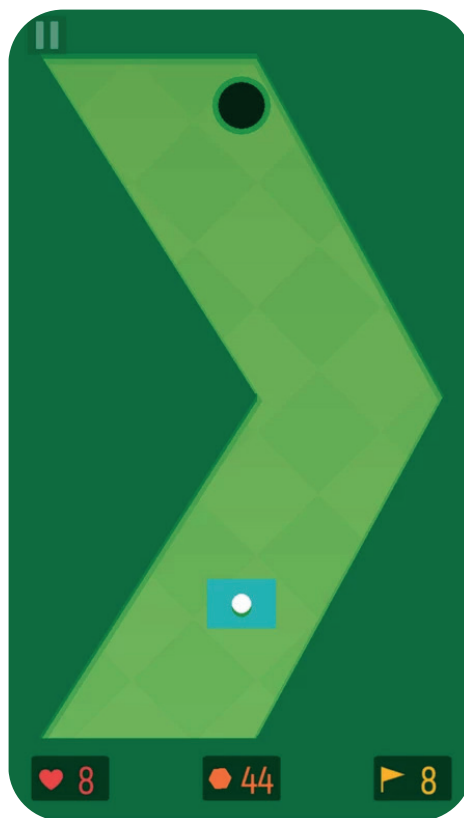
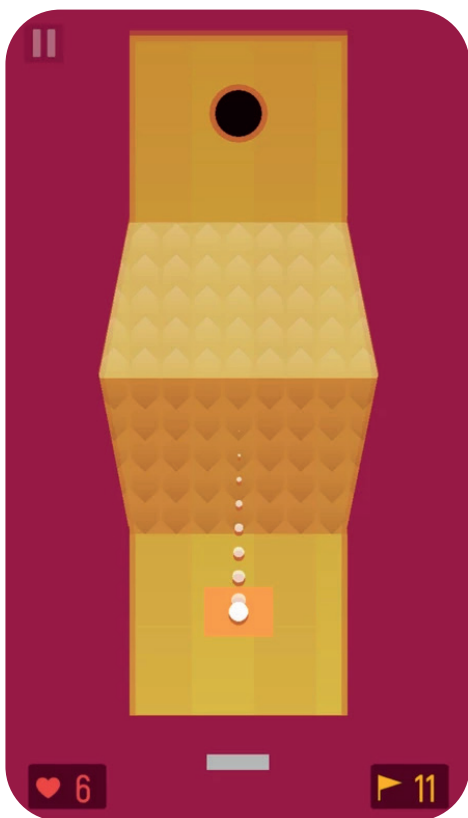
Moonlighter és un videojoc d'acció RPG desenvolupat per Digital Sun Games el 2018. Ja està per a Nintendo Switch, PlayStation4, Xbox One, Linux, Microsoft Windows i macOS. En Kickstarter es van posar una meta de 40.000 dòlars però van aconseguir recaptar més de 130.000 dòlars de 5.229 patrocinadors. Va aconseguir ser el número 1 de vendes en Steam l'endemà de ser llançat.



MONOGOLF



Monogolf de Tesalia es va convertir en el joc per a mòbils del moment. Milers de descàrregues i hores de diversió en una app senzilla i molt addictiva. Forat en un!



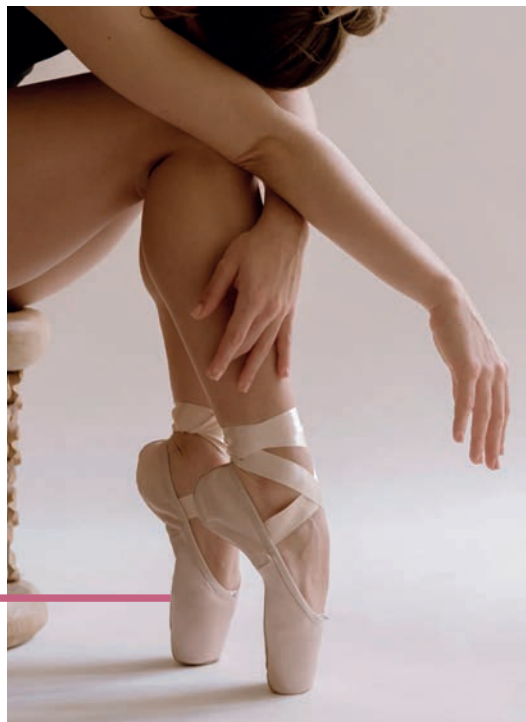
UHMAMIX



Uhmamix és la primera marca comercial de Cream Factory, empresa dedicada a la producció i venda d'alimentació saludable 100% natural. Es tracta d'una línia de cremes que s'unten a base de fruita i fruita seca i d'un alt valor nutritiu, sense gluten i sostenibles.

LES PUNTES DE DEVALLET

DeVallet ha desenvolupat puntes i mitges puntes per a ballet amb ànimes intercanviables per a la seua personalització i tecnologia 3D. Els seus productes tenen un disseny ergonòmic amb un teixit totalment elàstic que s'adapta al teu peu.



SALIR CON ARTE

Sali con Arte no és un curs de pintura, és una festa! Consisteix a ajuntar pintura artística i beure còctels als bars i restaurants locals, on els mestres ensenyen a crear una gran obra d'art pas a pas. Així, Sali con Arte ha desenvolupat la manera de descompondre el quadre perquè qualsevol puga convertir-se en artista. També van posar en marxa els kits de pintura per a poder fer-ho des de casa.





ARKADIA SPACE

El transport de càrregues i propulsió d'objectes espacials és més senzill, ecològic i segur gràcies a COTS, l'enginy d'Arkadia Space. Innovació aeroespacial amb segell UPV.

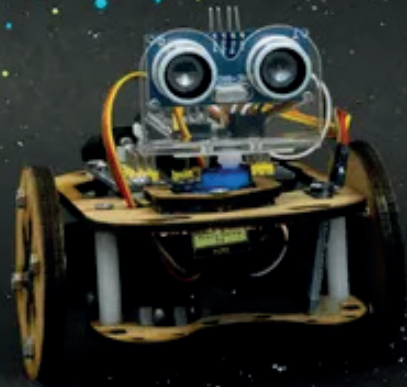
NESPRA

La fusió i connexió perfecta entre sensorització i Internet. Monitora i gestiona l'empresa en temps real per a prendre decisions i optimitzar-ne els processos productius.



ELS KITS DE ROBÒTICA I ELECTRÒNICA DE PROYECTO A

Projecto A promou les vocacions STEAM mitjançant cursos, els seus kits d'electrònica en un itinerari d'aprenentatge brutal en ARDUINO, el seu robot Karen i la seua baralla de realitat augmentada sobre els invents. Tot això per a majors de dotze anys i per a tot aquell que tinga curiositat i ganes d'aprendre electrònica i programació.





SEPIIA

No s'arruga, no es taca, no acumula pudors corporals i no marca la suor. Així són les peces de Sepiia la innovació de les quals és possible gràcies al desenvolupament de les fibres que les componen.



AVORA

Tothom a gaudir de la platja! En les pales d'Avora coincideixen disseny i sostenibilitat, amb un procés de fabricació respectuós amb el medi ambient i a partir de materials de màxima qualitat.

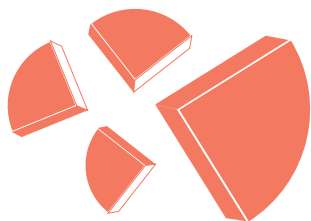
CARREGADORS DE COTXES ELÈCTRICS V2C

El futur de la mobilitat és el vehicle elèctric. V2C s'ha avançat i ja ha instal·lat més de 8.000 punts de recàrrega a tot el món. Tecnologia valenciana nascuda a la UPV per a aconseguir un demà més verd.





programa de
5 anys



4 fases

21%

de
projectes



liderats
per
dones



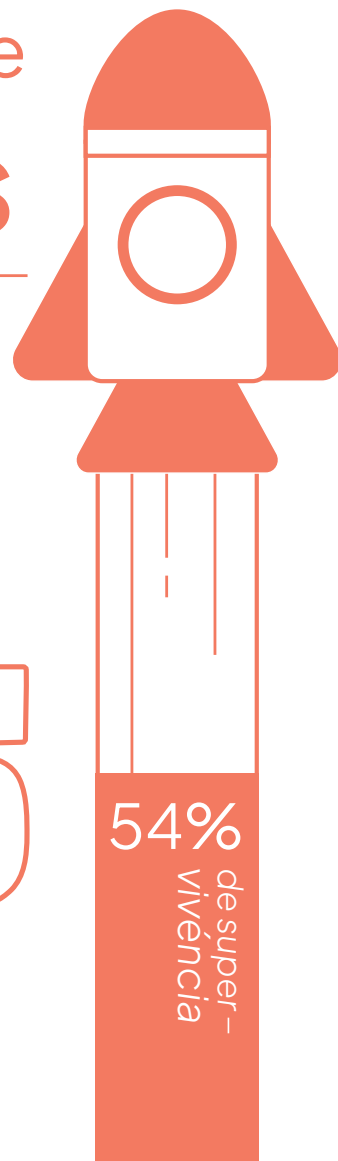
+500M€
en inversió
privada

205

startups

des de

2012



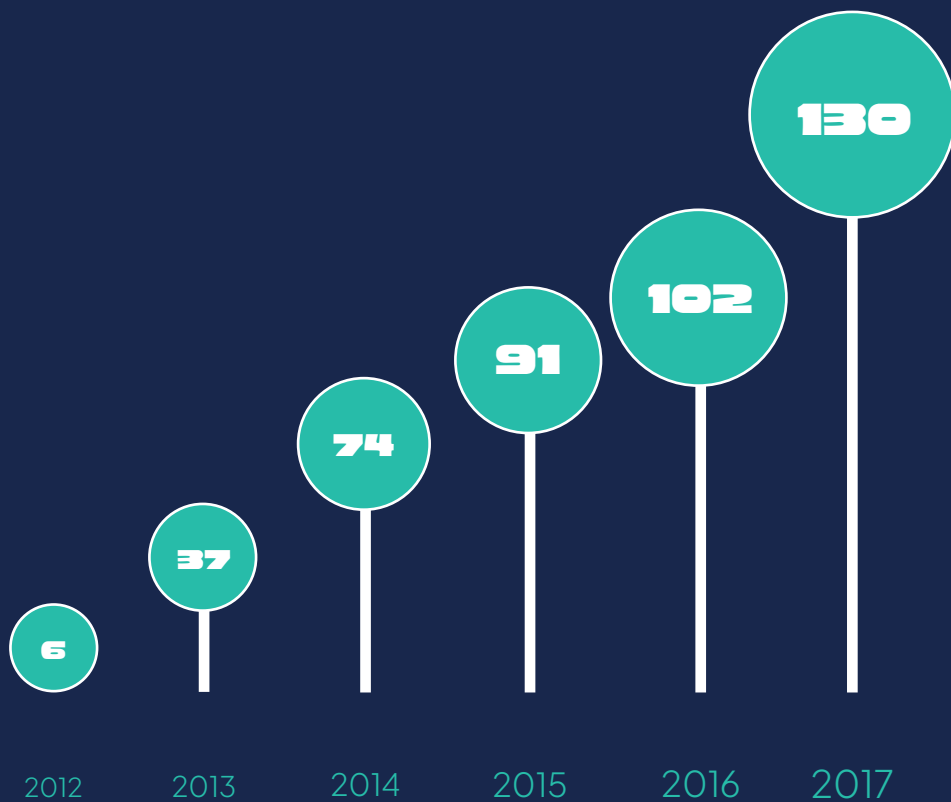
54%
de super-
vivència

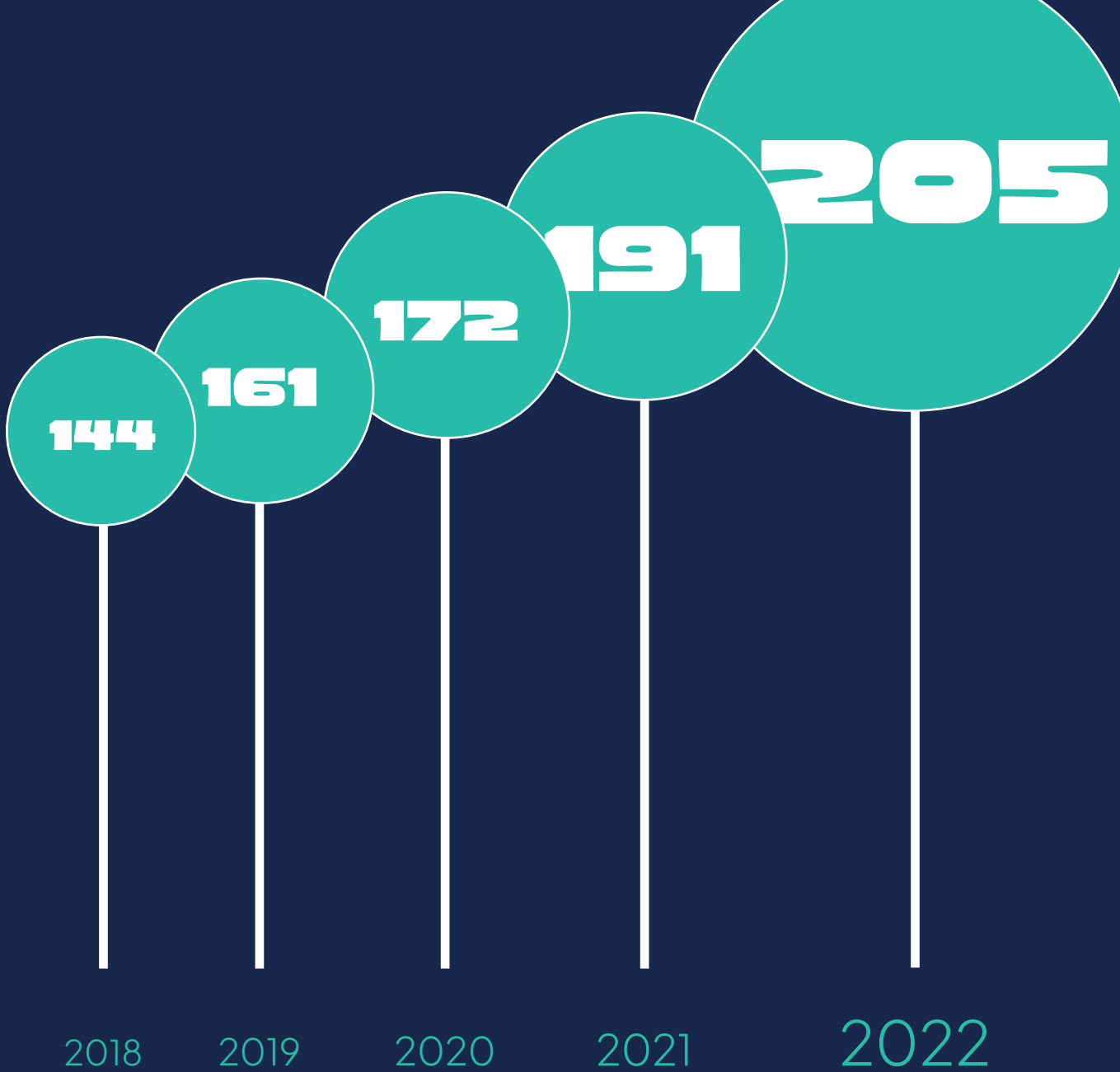
STARTUPS

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

PER SECTOR

STARTUPS ACUMULADES PER ANY





2018

2019

2020

2021

2022

total

35

30

25

20

15

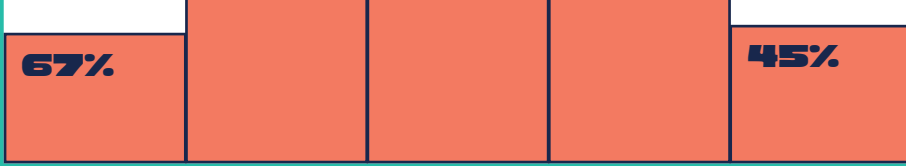
10

5

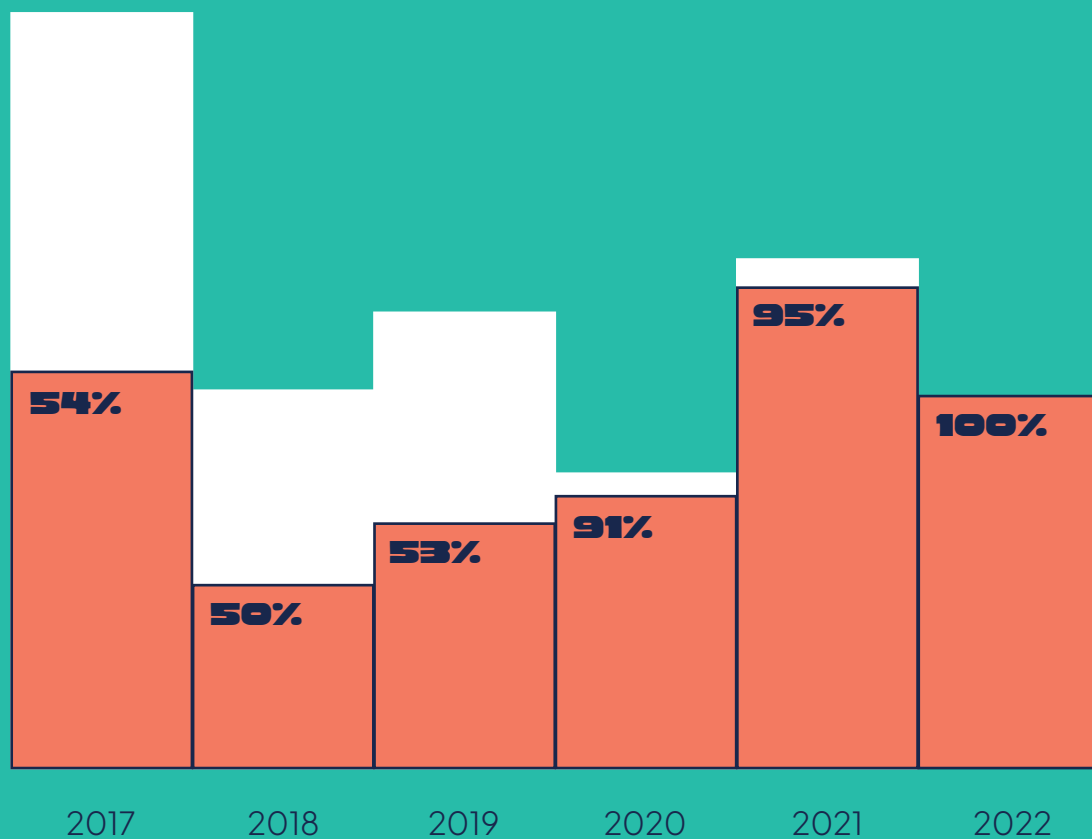
0



2012 2013 2014 2015 2016



SUPERVIVÈNCIA PER ANY



total

35

30

25

20

15

10

5

0



Femenina



Total

17%

6%

22%

35%

18%

2012

2013

2014

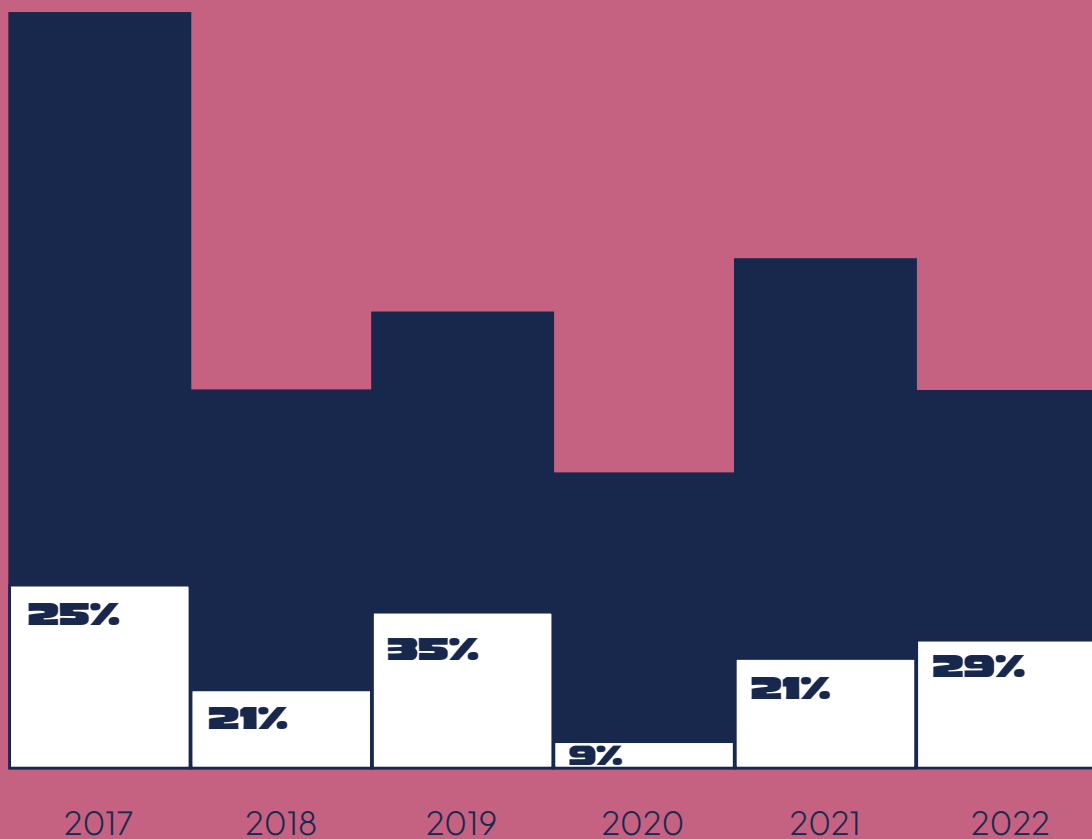
2015

2016

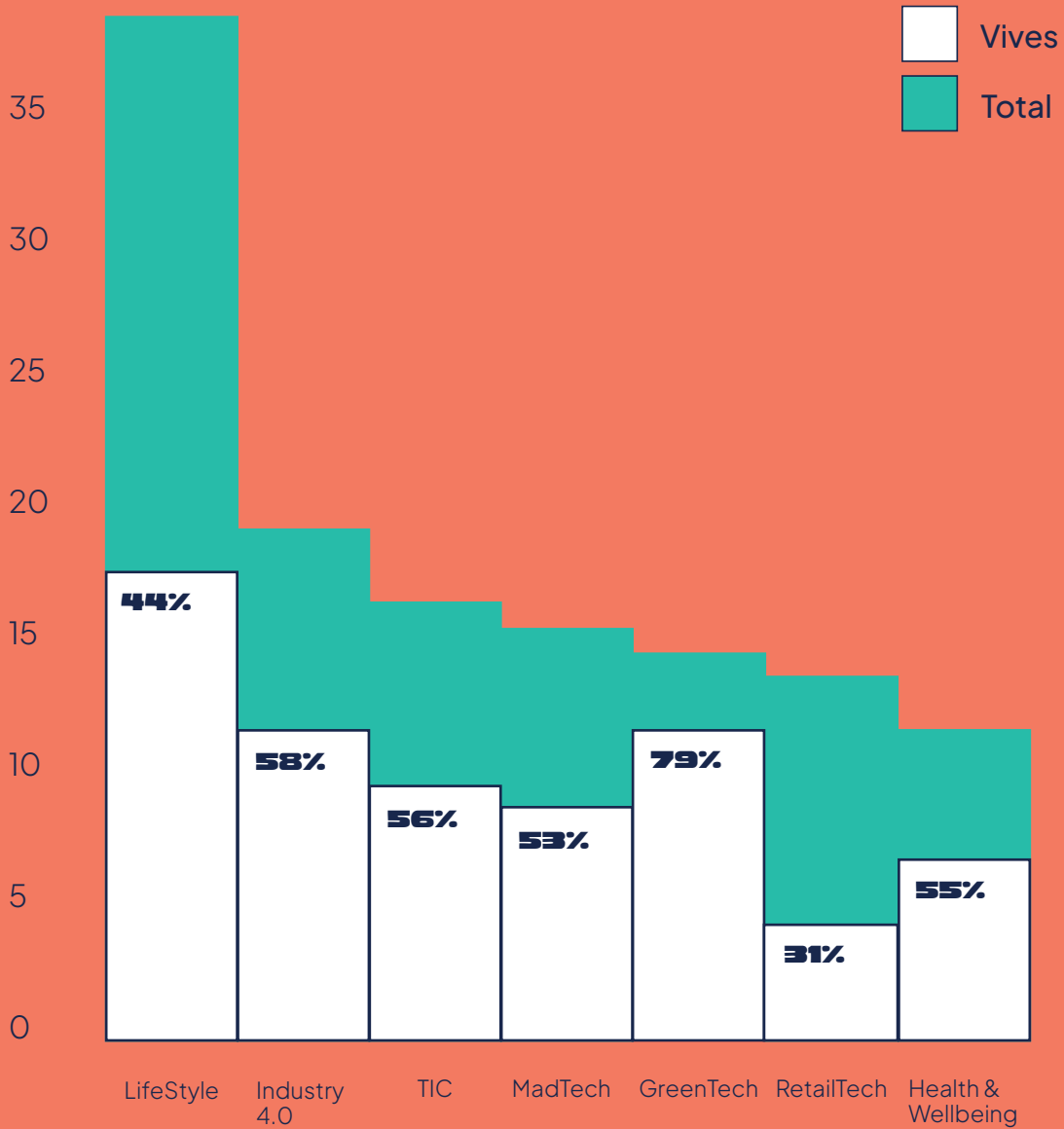
EMPRENEDORIA

FEMENINA

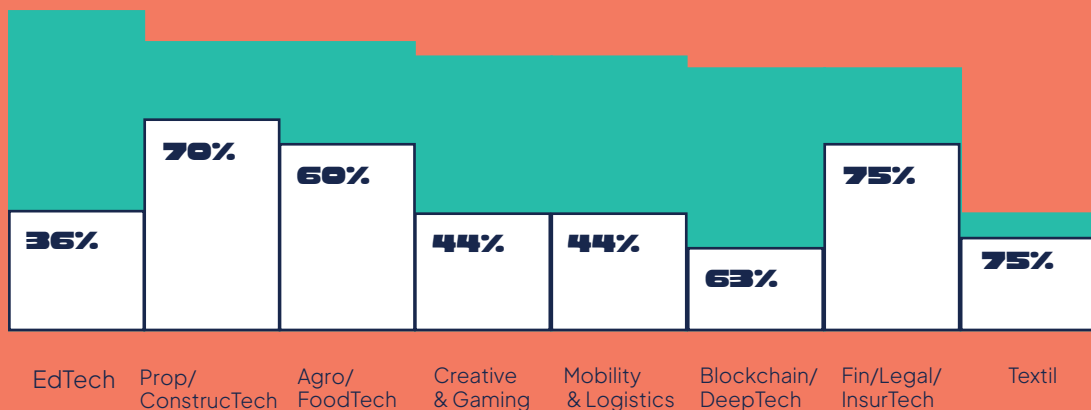
PER ANY



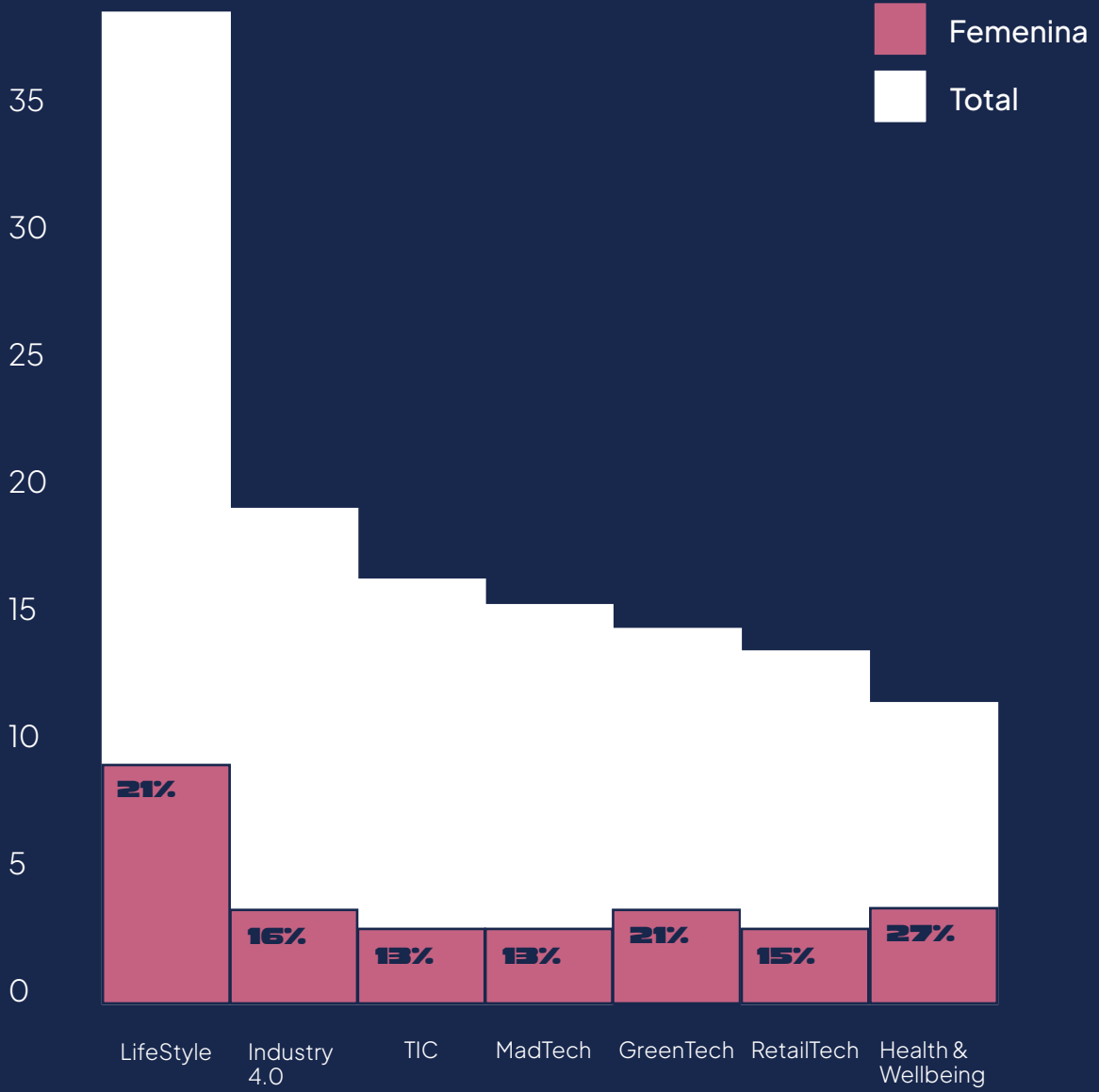
total



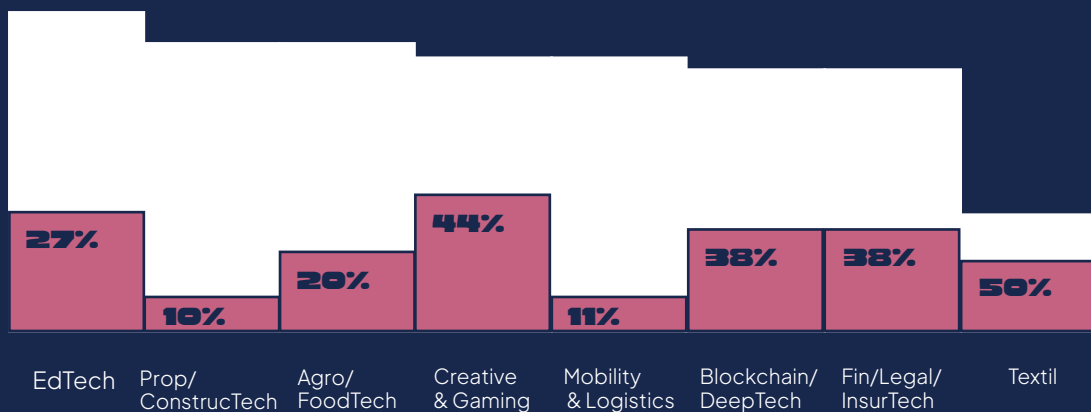
SUPERVIVÈNCIA PER SECTOR



total



EMPRENEDORIA FEMENINA PER SECTOR



COM HI HA AFECTAT

creixement o
compliment
del pla

menor creixement
del que s'esperava

cessament de
l'activitat

LA PANDÈMIA

e-commerce
entreteniment
digitalització

innovació
mobilitat
construcció/indústria
sector cultural

turisme
grans
esdeveniments

LLISTAT DE STARTUPS

2022

DeVallet
ImpactE
Cream Factory
ImperiaSCM
We are Patronus
Belong
Derectio
Desaway
Flydronair
Ogenica
YourFriendsAreBoring
Ekademy
EbHealth3
Uhmamix

2021

Kaltu
Therminer
Animalmood
Eclekte Source
Gestorial
IHD
Red Uncle
Utopic Cosmetics

2021

Verazial Labs
Arkadia Space
BlauMeat
Potato Bioplastics
Agrari
Aulë
Buyclick
Cototo
eCultum
RadarSalud
Tangente de 90

2020

CoSMoS Engineering
Hospitaler Ingenieros
Agora 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
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

2018 | MundoArti
Prana Eco Foods
SchoolMars

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

2017 | Tattoostic - Inked Ventures
Zeleros (Hyperloop UPV)
Limón y Kiwi

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

2015 | Vitcord
Witrac
Wonderbits
Tuvalum

2014 | Solaris/Eternum Limited
Mensamatic
Smile Hunter
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

2014	<ul style="list-style-type: none"> MyEnergyMap Textil Energy Tyris Software Wain Desarrollo Sostenible QLOUDIAL - codapp software development Zank - Alfil internet Ventures Blockinn Energinyent GeoPixel Giegs Consulting Ingeduca Cenary Salir Languing 	2013	<ul style="list-style-type: none"> Sopcial WildFrame Media (Move your brain) YeePLY Mobile Enjoinn - Medea Ingenieria Agape ONG App AlimentaRSE Bicilink Certificados Energéticos Chivalo EsVivir Kcommunity Propentum Q'omer TOCME Urban Sherpas Vertical Land VideoCVOn
2013	<ul style="list-style-type: none"> Pyro SportyGuest Efimarket Greenyzon SerPeque Onergetic BoatStar Apprentice BeLike Clinic Confort Jukelab Musical LugEnergy/7experience Multimedia recruiting Solutions Mybrana 	2012	<ul style="list-style-type: none"> Training Experience Byom Bitsnbrains Diagnoma Bandness Inotra

...contribueix a la transformació d'un món més verd, resilient i innovador.

Ignacio Chanzá
EIT Climate-KIC Innovation Lead

...ajuda a analitzar totes les idees i projectes que ixen de la Universitat, que són molts i molt interessants.

Juan Bueno
Mobility Innovation Valencia

...porta el coneixement de les aules a la realitat empresarial i uneix en un mateix espai les claus de l'èxit: bones idees, experiència i confiança.

Teresa Doménech
CEEI Valencia

...f a de llançadora als emprenedors de la UPV.

Fanny Collado
Generación Espontánea UPV

...c aptura el talent i el catalitza en emprenedors.

Alberto Andújar
BIGBAN Inversors Privats

STARTUPV ÉS PER A L'EC VALENCIÀ

...c analitza el talent de la millor universitat cap al millor ecosistema. Enhorabona!

Nacho Mas
Startup Valencia

...imprimeix esperit emprenedor al talent tecnològic (la millor mesclades de la ginebra + tònica).

*Javier Mateo
Ajuntament de València*

...l'experiència t'estalvia errors i vols tindre els millors al teu costat. I perquè amb la U Univers Unicorn!, amb la P Punch Player! i amb la V Visionaris/-es Valioses/-os!

*Teresa Masiá
València Activa*

5 IMPORTANT OSISTEMA PERQUÉ...

...és el nexed'unió entre el talent de la universitat i l'emprenedoria que emergeix i que impacta en el sistema.

*Francesc Pons
Innsomnia*

...potència el talent universitari.

*Lola Garzón
Universitat de València*

...és la comunitat decidida a portar al mercat totes les extraordinàries emprenedores nascudes de la UPV.

*Álvaro Cabrera
Founders Institute València*

...és el nexed'unió entre la universitat i l'ecosistema emprenedor.

*Raúl Martín i Catalina València
KMZERO Food Innovation Hub*

...són analitzadors i impulsors del talent. Són començament i una part fonamental del portafoli de start-ups que té l'ecosistema.

Lucía Calabria
Fundació València activa

...necessitem les millors idees per a abordar el repte del canvi climàtic...

Celsa Monrós
Generalitat Valenciana

és sinònim del talent valencià...

Bianca Dragomir
AVAESN

...ajuda la gent amb idees disruptives a fer realitat el seu somni, inspirar els altres i fer un pas més cap a un futur innovador i eficaç.

Julija Roslova
AJEV

...ajuda els PDI i alumni de la UPV a desenvolupar els seus projectes i connectar amb inversors i fons de transferència. Per a nosaltres, Tech transfer UPV FCR, va ser el millor aliat.

Pedro de Álava
Tech Transfer UPV

...és un agent clau que genera talent tech i on s'impulsa i potencia l'emprenedoria tecnològica universitària.

Karina Virrueta
Startup Valencia

...perquè descobreix el talent des de la universitat i l'ajuda a créixer er per a canviar el món.

Paloma Mas
Plug and Play

...promou i dona suport a l'emprenedoria universitària i el connecta amb l'ecosistema.

Javier Megías
Fundación Innovación Bankinter

...dona suport a la creació de talent empenedor i a les start-ups en fases inicials, que són la llavor de tot ecosistema.

Patricia Pastor
GoHub Ventures



...connecta a educació, formació, emprendoria i innovació en un únic agent, i és nexed'unió per a la resta de l'ecosistema emprendedor de València.

*Angélica Bellver
Demium*

...impulsa les idees i el talent per a crear empreses innovadores. Un pas necessari entre Universitat i Empresa.

*Lola Bordás
Fundadoras.club*

...contribueix al posicionament internacional de València com a hub emprendedor del Mediterrani.

*María Escartí y Virginia García
Invest in Valencia*

...és un gran espai de connexió amb el talent.

*Ángel Buigues
BStartup - Sabadell Hub*

...la base de l'èxit de qualsevol start-up, per damunt de tot, és la formació tant teòrica com pràctica aplicada a l'entorn real dels projectes, i sobre això StartUPV sap molt bé com destinar recursos i metodologies per a donar aquesta cobertura.

*Javier Echaleku
Sales Funnel Canvas*

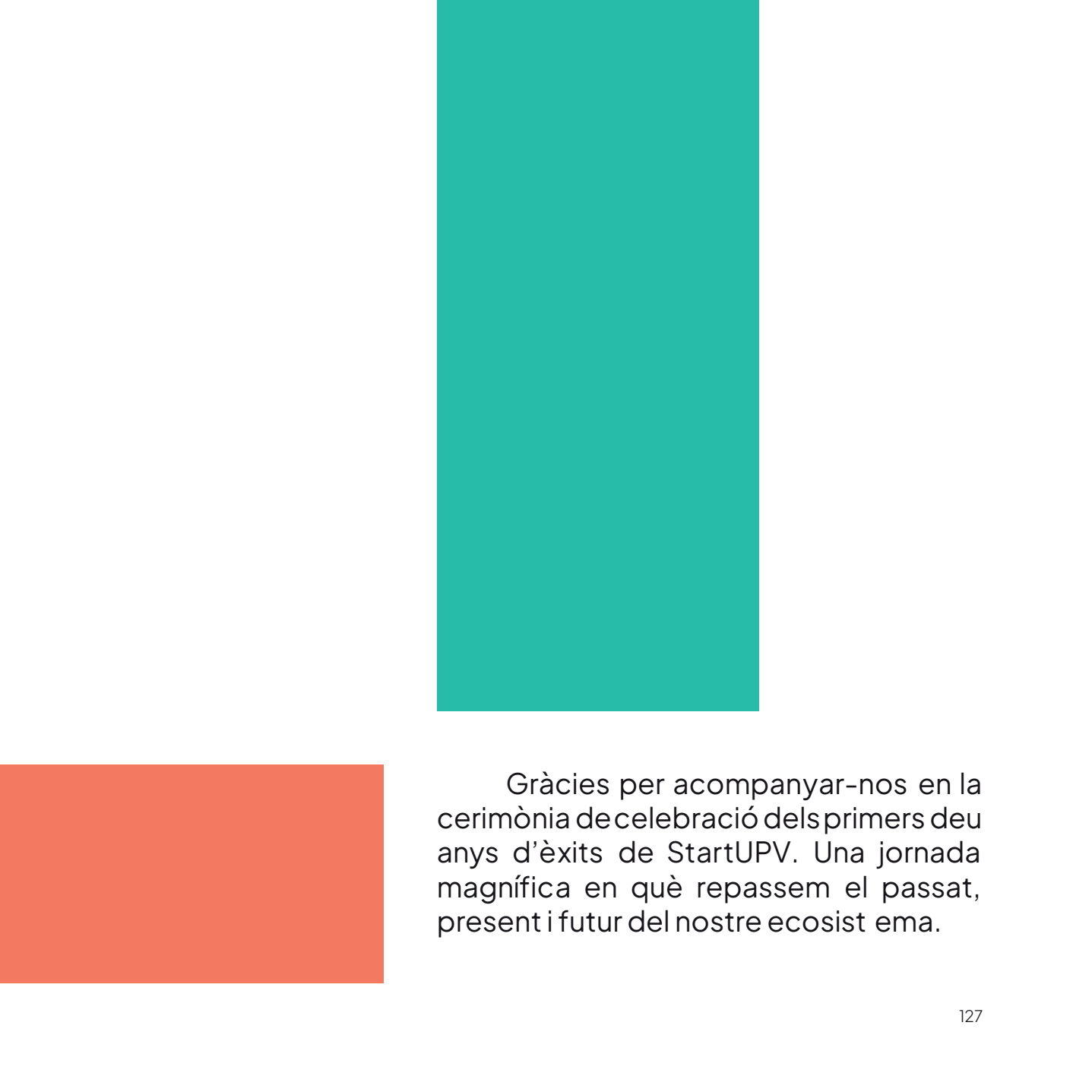
...actua com a catalitzador d'idees, cultura i esperit innovador. Al llarg d'aquests deu anys d'existència ha aconseguit generar i enfortir un entorn que estimula el talent i fomenta la iniciativa emprendedora, i és un dels alimentadors més importants de l'ecosistema. El seu reconeixement com a segona universitat europea d'emprendoria fa palesa la labor realitzada per a impulsar, enfortir i valorar el coneixement, en col·laboració amb els diferents agents econòmics i socials, empreses i institucions, i contribuir així a la millora contínua de la nostra societat.

*Luz Martínez
Zubi Group*



GALA CELEBRACIÓ X ANIVERSARI

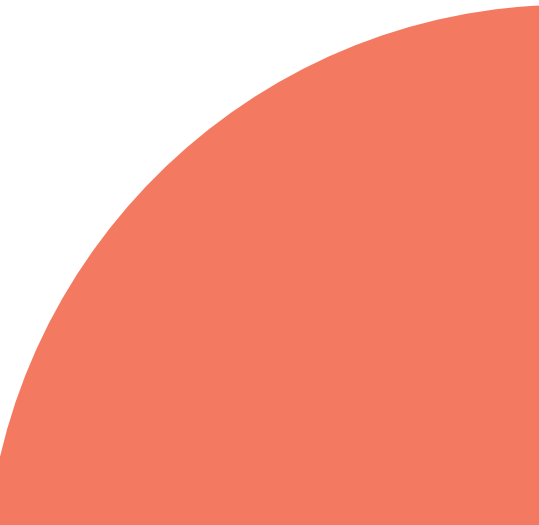




Gràcies per acompanyar-nos en la cerimònia de celebració dels primers deu anys d'èxits de StartUPV. Una jornada magnífica en què repassem el passat, present i futur del nostre ecosistema.









THANK YOU

NELA BioDynamics

José Tapasco Otero - CEO / jtapasco@nelabiodynamics.com
www.nelabiodynamics.com





