

StartUPV

# 10 anys d'ecosistema emprenedor universitari



VIRECTORIAT 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 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

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

Fotografías

© de sus autores

© Kike Taberner para Valencia Plaza

Textos

© de sus autores

© Editorial Universitat Politècnica de València

Ref 2033\_07\_01\_01

ISBN: 978-84-1396-113-2

Depósito legal: V-326-2023

L'Editorial UPV autoritza la reproducció, traducció i difusió parcial d'aquesta publicació amb finalitats científiques, educatives i de recerca que no siguin comercials ni de lucre, sempre que s'identifique i es reconega com cal l'Editorial UPV, la publicació i els autors. L'autorització per a reproduir, difondre o traduir aquesta obra, o compilar o crear obres derivades d'aquesta en qualsevol forma, amb finalitats comercials/lucratives o sense ànim de lucre, s'ha de sol·licitar per escrit al correu edicion@editorial.upv.es

Imprés a Espanya

# ÍNDEX

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



---

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

Aquests deu anys d'èxits s'afegeixen als trenta anys anteriors en què la nostra universitat va apostar de manera inequívoca per l'empenedoria. 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'empenedoria com una manera de crear valor en la societat. El fet de poder aportar a l'estudiantat aquesta visió empenedora 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 empenedor 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 emprenedor, 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**

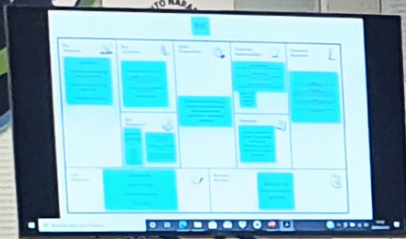
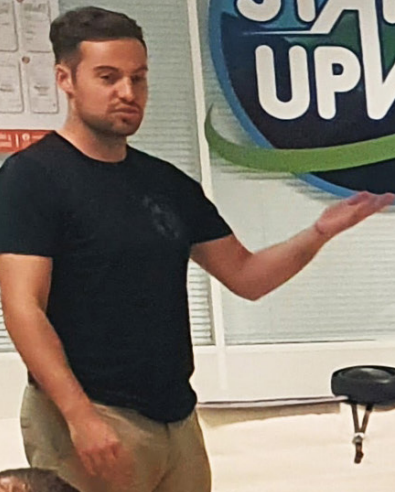
- **X aniversari**
- **200 start-ups**



**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.

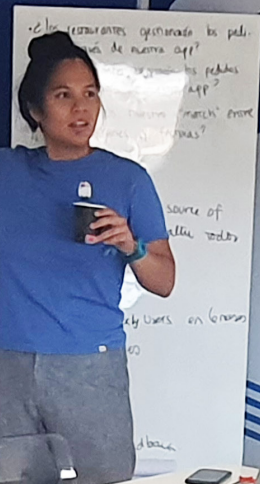
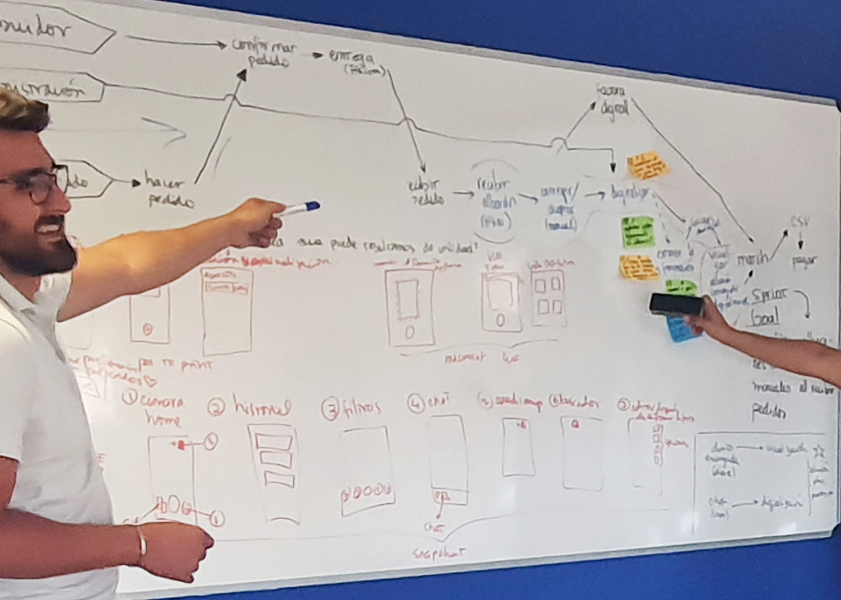




# Ready

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 m<sup>2</sup>, 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


1.

 ZELEROS

3.

 BE MORE 3D

5.

 Streamloots

2.

 Pyro  
Fire Exinction

4.

 CLOSCA

6.

DIGITAL  SUN

10.

coverwallet

7.

yeoply

9.

 WONDER  
BITS

8.

 rudo

START  
UP 

**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.



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 vau 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 començarem, 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 brutals.

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 nàixer 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**



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 totalment 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.

Aprrens 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 asseguràrem 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 nàixer 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 MyBrama?

---

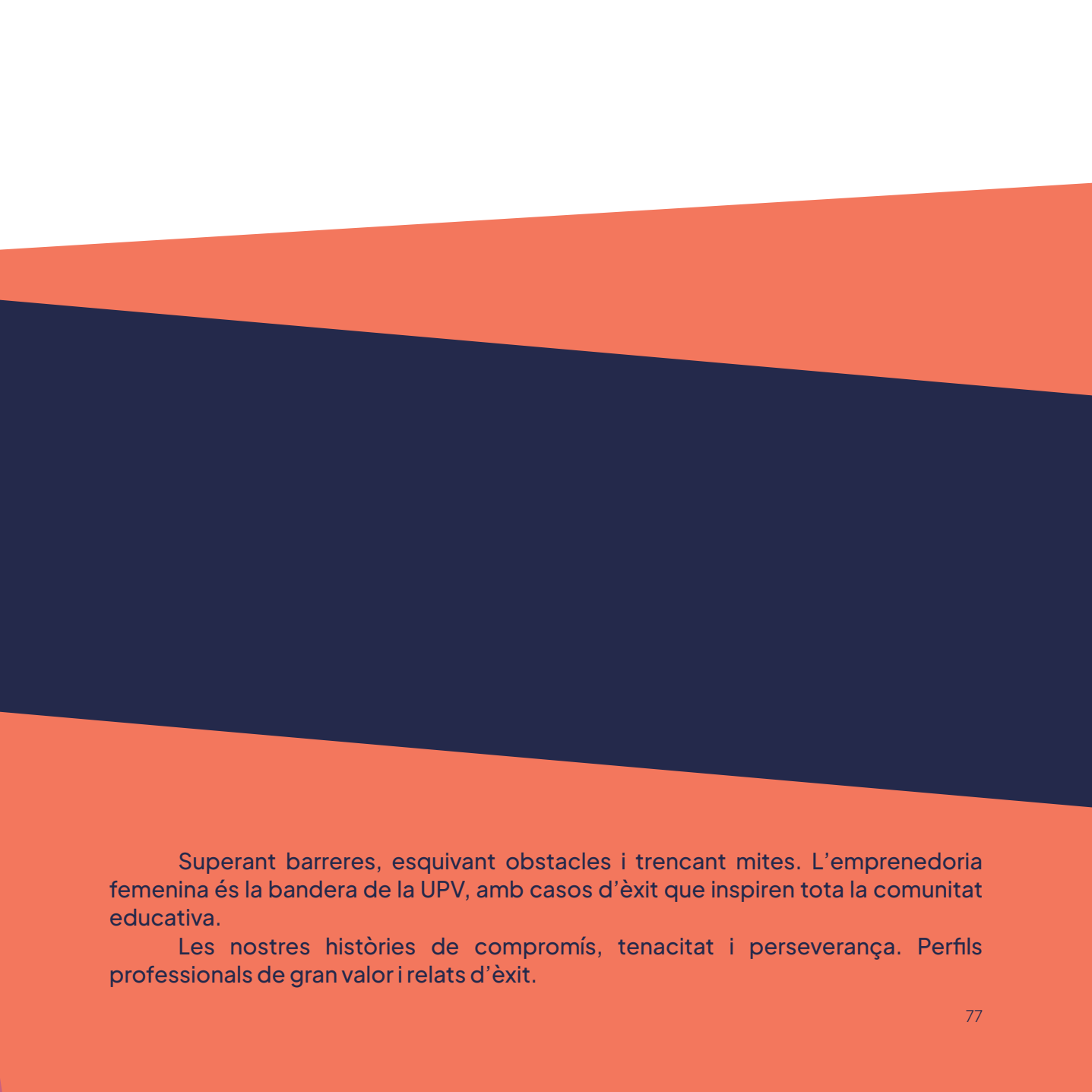
Ens va servir per a endinsar-nos en el món start-up i que ens coneguérem tota la gent que hui estem en un projecte diferent, Tyrís. En aquesta empresa estem fa vora deu anys sense necessitat d'inversió externa. Hi vam aprendre estratègia, gestió, tecnologia... i, sobretot, com respectar i coordinar bé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

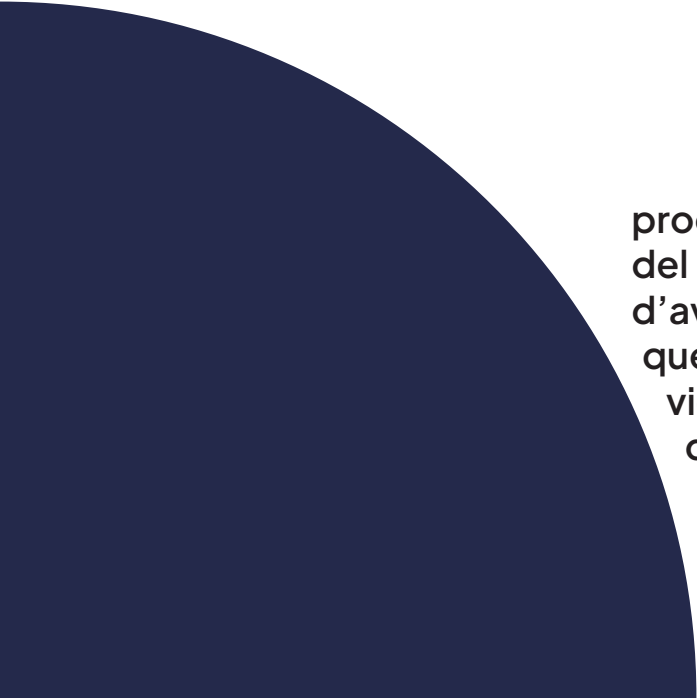
Seria ideal que la gent empenguera per vocació i no per necessitat



**PRODUCTES**

 **TECH**

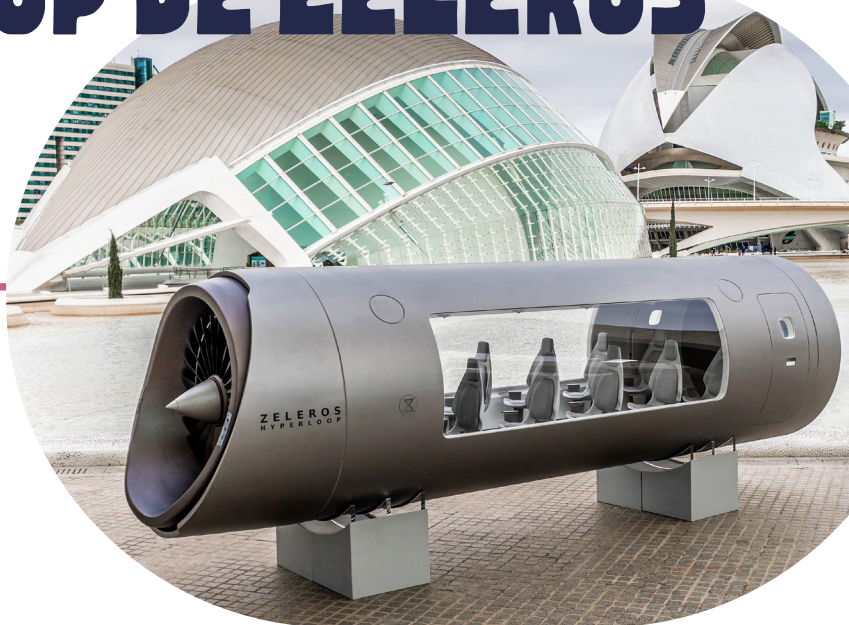




De StartUPV han eixit alguns dels productes més innovadors i punters del mercat. Desenvolupaments d'avantguarda per al dia a dia, que contribueixen a millorar la vida de les persones a través de la sostenibilitat, les noves tecnologies i, sobretot, l'enginy.

# 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.



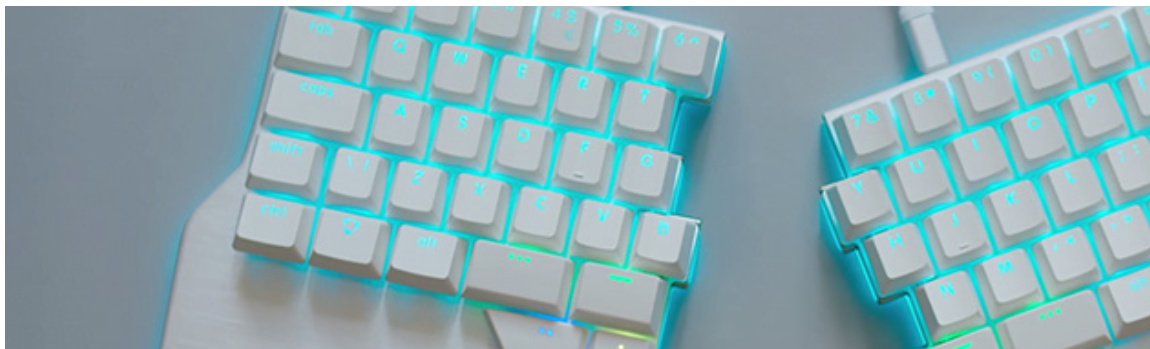
# CALDERES THERMINER

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.



# 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.

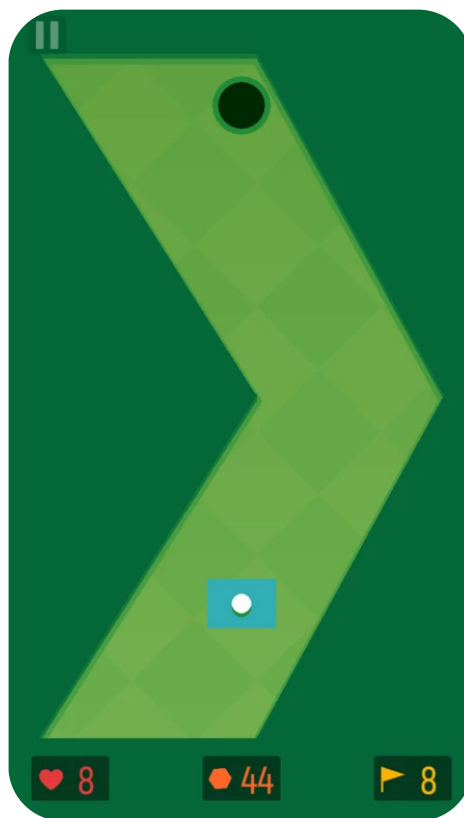




# MONOGOLF



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 peü.



# 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.

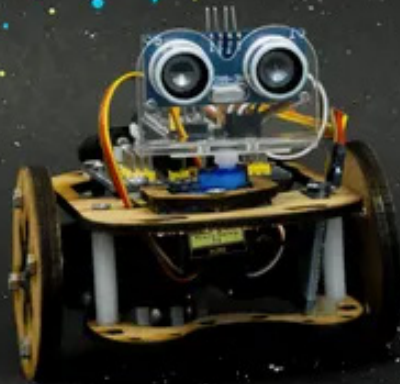
# NESPRA

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

Proyecto 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



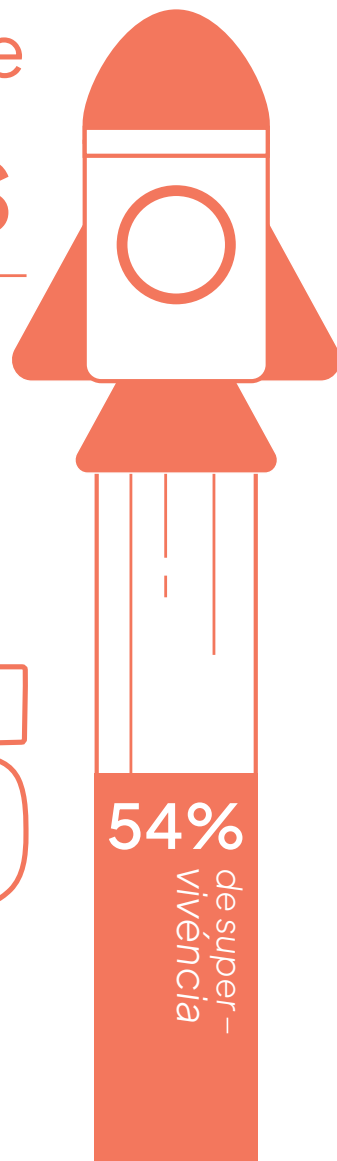
**+500M€**  
en inversió  
**privada**

**205**

**startups**

des de

**2012**

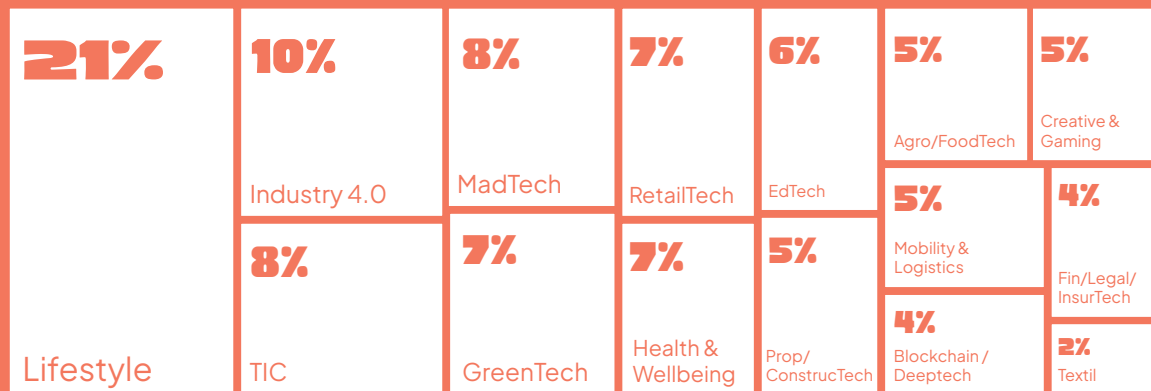


**54%**

de súper-  
vivència

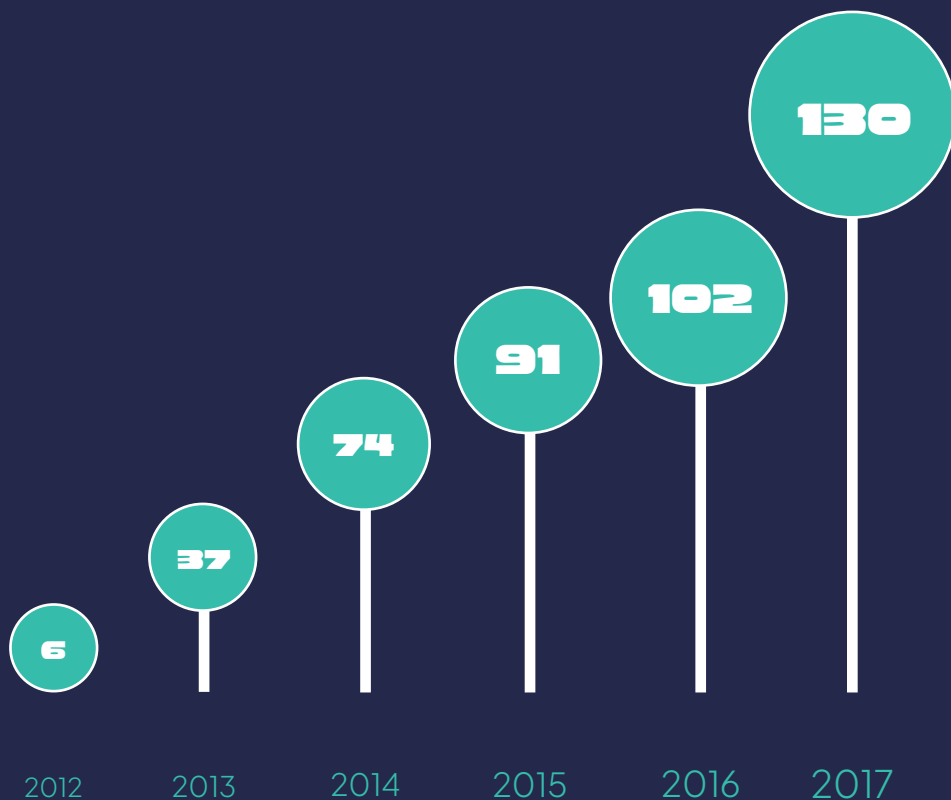


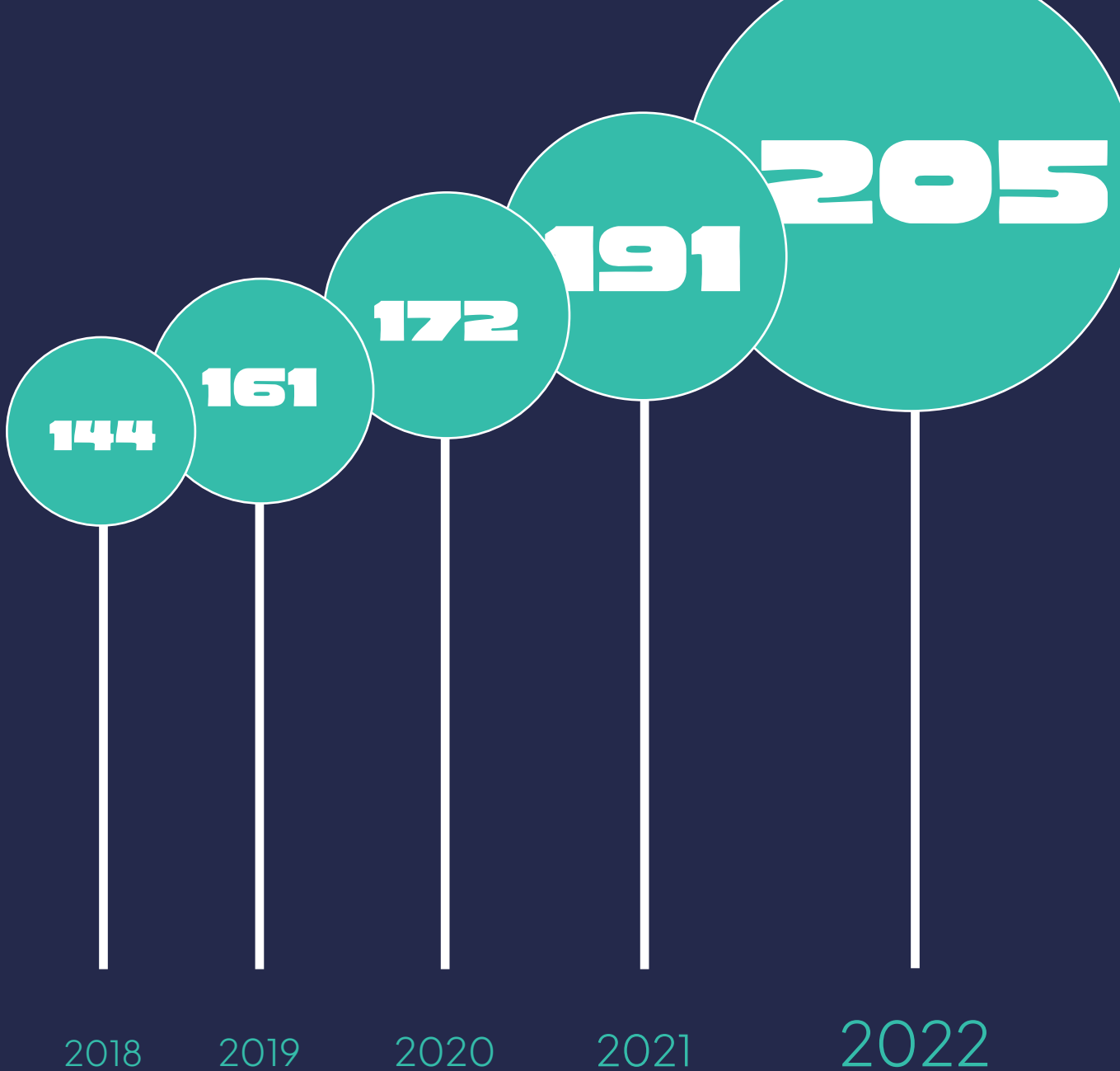
# STARTUPS



# 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

**67%**

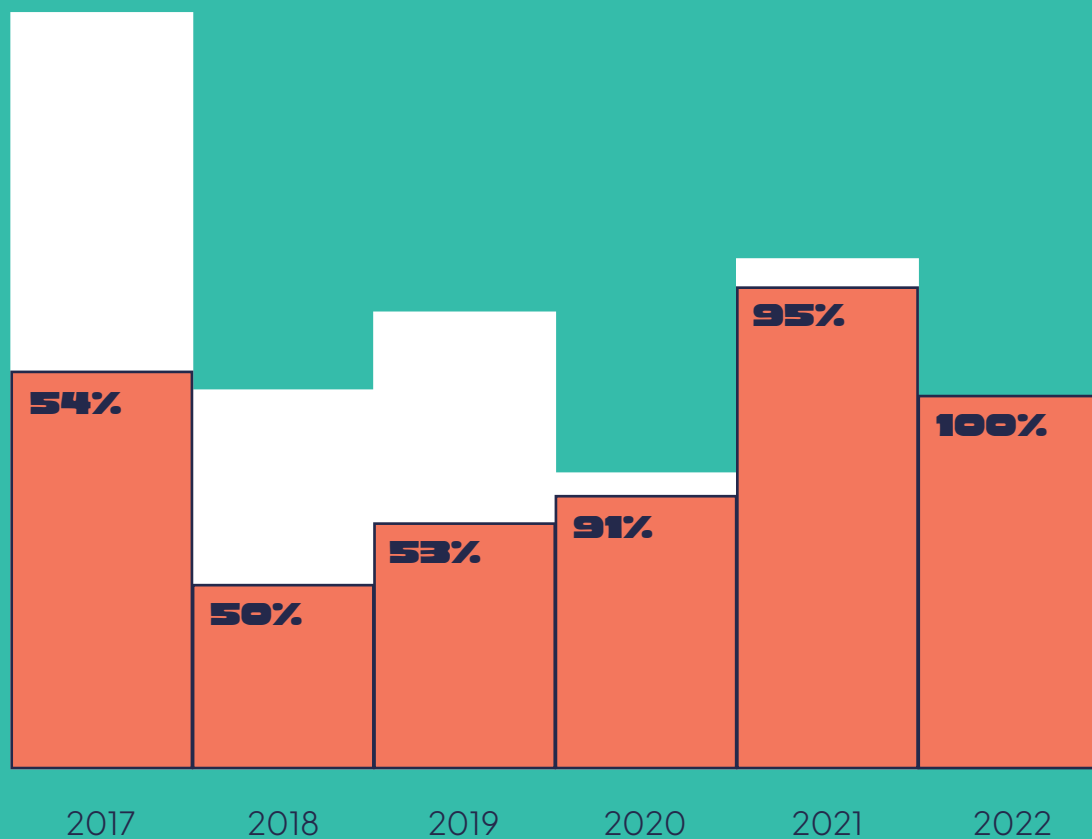
**29%**

**41%**

**47%**

**45%**

# SUPERVIVÈNCIA PER ANY



total

35

30

25

20

15

10

5

0



Femenina



Total

**17%**

**6%**

**22%**

**35%**

**18%**

2012

2013

2014

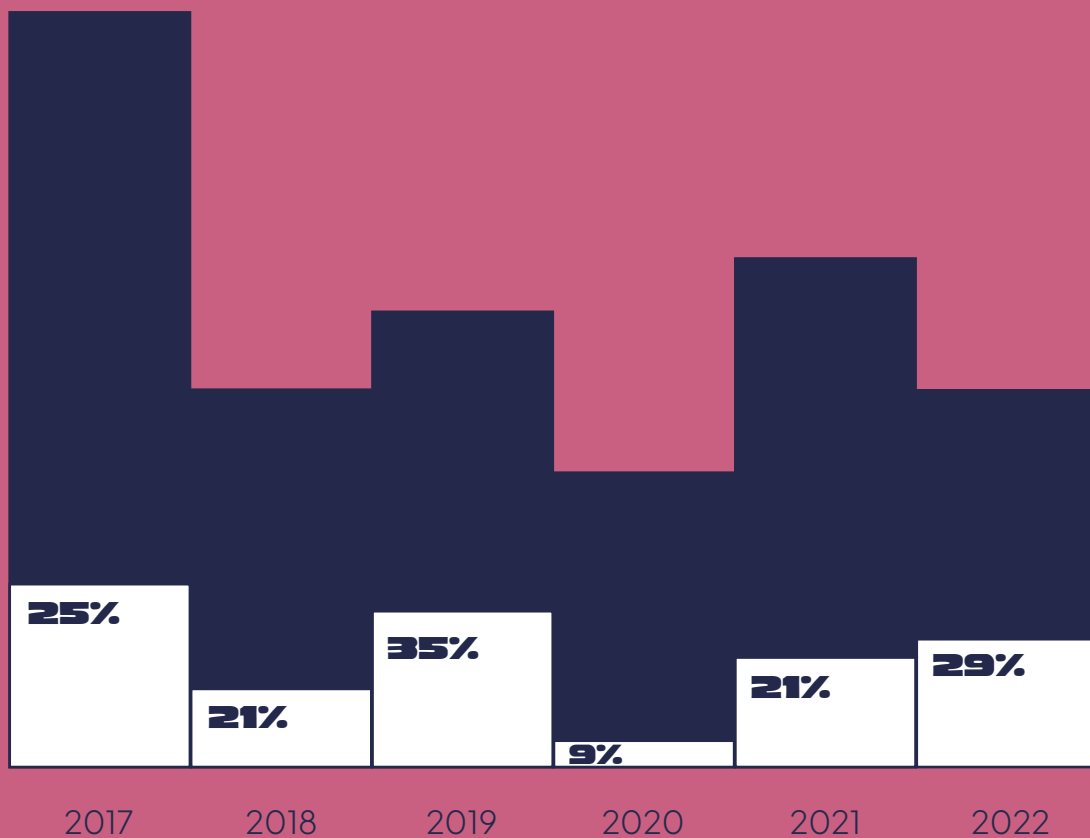
2015

2016

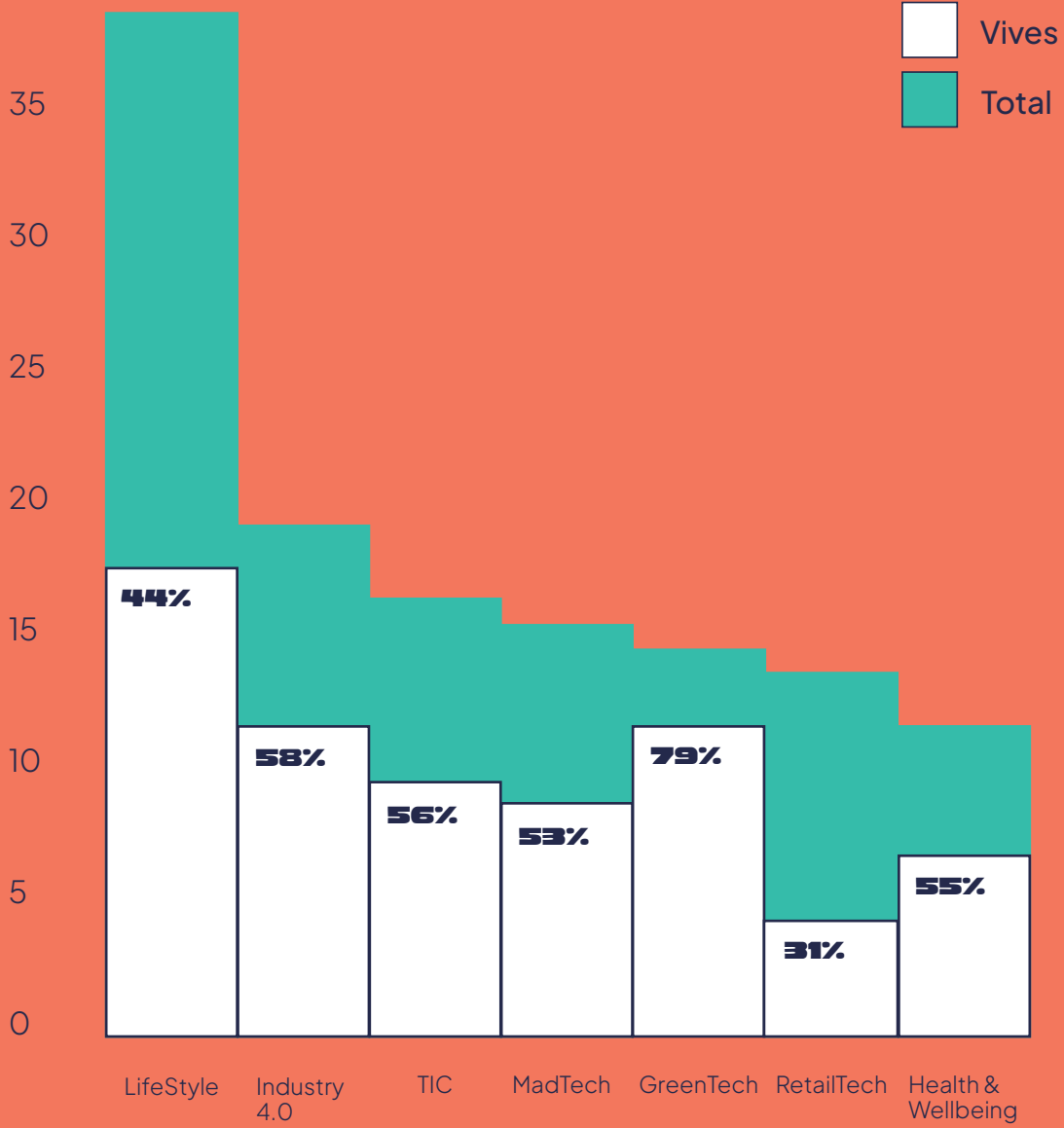
# EMPRENEDORIA

# FEMENINA

# PER ANY

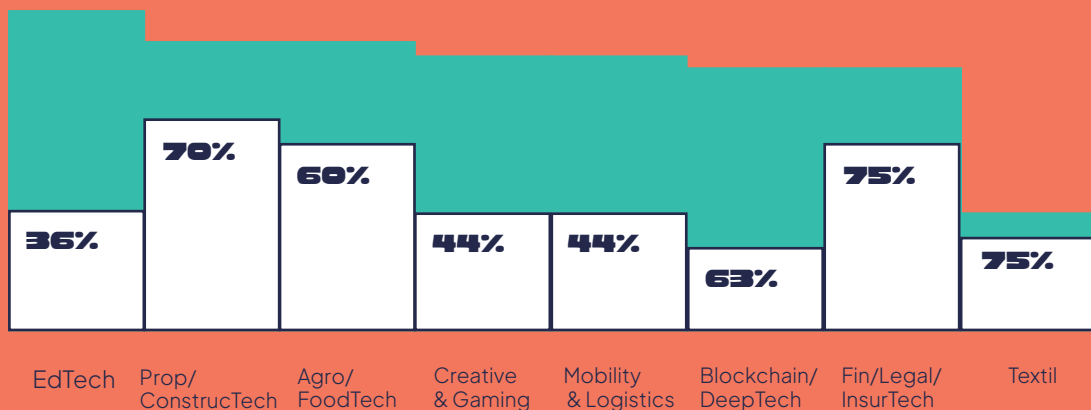


total

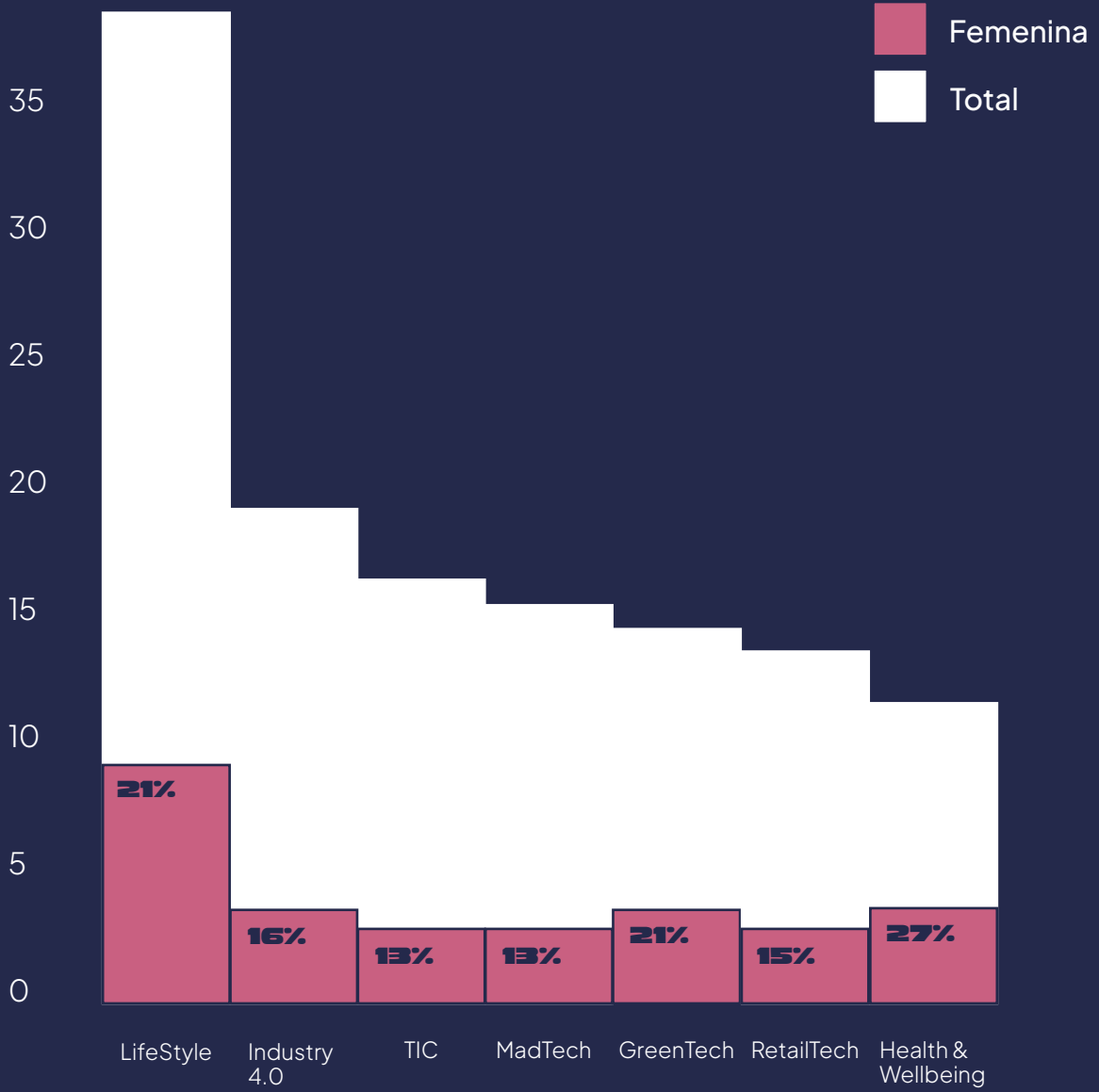




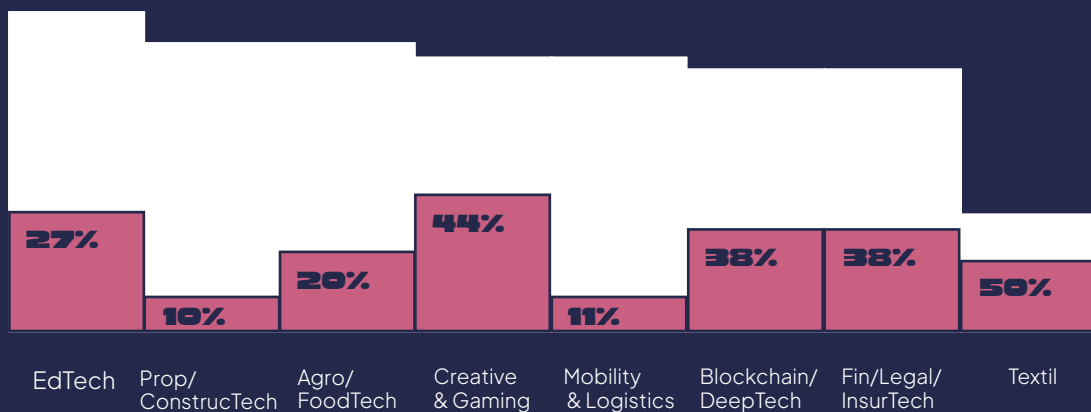
# SUPERVIVÈNCIA PER SECTOR



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**

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**

Pyro  
SportyGuest  
Efmarket  
Greenyzon  
SerPeque  
Onergetic  
BoatStar  
Apprentice  
BeLike  
Clinic Confort  
Jukelab Musical  
LugEnergy/7experience  
Multimedia recruiting Solutions  
Mybrana

**2013**

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

**2012**

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 canalitzar 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*

**...fa de llançadora als emprenedors de la UPV.**

*Fanny Collado  
Generación Espontánea UPV*

**...captura el talent i el catalitza en emprenedors.**

*Alberto Andújar  
BIGBAN Inversors Privats*

# STARTUPV ÉS PER A L'EC VALENCIÀ

**...canalitza el talent de la millor universitat cap al millor ecosistema. Enhorabona!**

*Nacho Mas  
Startup Valencia*

**...imprimeix esperit emprenedor al talent tecnològic (la millor mescla des 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*

# **S IMPORTANT OSISTEMA PERQUÉ...**

**...és el nexxe d'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 empenedories nascudes de la UPV.**

*Álvaro Cabrera  
Founders Institute València*

**...és el nexxe entre la universitat i l'ecosistema empenedor.**

*Raúl Martín i Catalina València  
KM ZERO Food Innovation Hub*

**...són canalitzadors 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  
AVAESEN*

**...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 potència l'emprenedoria tecnològica universitària.**

*Karina Virrueta  
Startup Valencia*

**...perquè descobreix el talent des de la universitat i l'ajuda a créixer 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 emprenedor i a les start-ups en fases inicials, que són la llavor de tot ecosistema.**

*Patricia Pastor  
GoHub Ventures*



**...connecta educació, formació, emprendoria i innovació en un únic agent, i és nexa d'unió per a la resta de l'ecosistema emprendor 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 emprendor 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 emprendora, 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.







