



“

**Nuestra visión es poder conectar talento y necesidades para resolver retos**

”

///  
**ABR 2025**

**Francisco Javier Hernández Fernández**  
Cofundador y CEO de Venturest

# INDICE

- | **01** | Resumen ejecutivo
- | **02** | El origen de Venturest
- | **03** | Modelo de negocio y metodología de trabajo
- | **04** | Dificultades al gestionar una *startup*
- | **05** | Estrategias para mantener un crecimiento equilibrado y sostenible
- | **06** | La métrica que muestra el éxito de un proyecto
- | **07** | La visión de futuro
- | **08** | Aprendizajes obtenidos al emprender
- | **09** | Consejos para personas emprendedoras
- | **10** | El papel de las iniciativas públicas en el apoyo al emprendimiento



Venturest es una *startup* que aporta una solución integral que ha transformado la manera en que las empresas gestionan sus proyectos. Fundada por Francisco Javier Hernández Fernández, ingeniero español; Tommaso Marchitelli, emprendedor italiano; y Lukas de la Mare, experto en transformación digital chileno. Estos tres emprendedores, que se conocieron durante un MBA, fundaron Venturest y desarrollaron una plataforma que digitaliza la consultoría IT, ofreciendo una respuesta efectiva a los desafíos tecnológicos que enfrentan las empresas hoy en día.

Desde sus inicios, Venturest ha demostrado que la clave de su éxito radica en la combinación de tecnología y soluciones de negocio manteniendo siempre una visión centrada en la transparencia y la conexión de talento.

Además, la reciente incorporación del brasileño **Paulo Bischof** como nuevo **CTO** ha fortalecido aún más al equipo, permitiendo a Venturest ofrecer soluciones tecnológicas avanzadas y adaptadas a las necesidades específicas de sus clientes.

A través de su CEO, Francisco Javier Hernández Fernández, conoceremos el origen de la *startup*, su modelo de negocio, metodología de trabajo, las dificultades al gestionarla, el secreto de su éxito, las estrategias que ponen en práctica para mantener un crecimiento equilibrado, su visión de futuro y los aprendizajes obtenidos en el camino del emprendimiento.

Sigue leyendo para descubrir cómo, al transformar los procesos, han generado un impacto significativo en el mercado, demostrando que la innovación y la colaboración entre los diferentes actores son esenciales para el éxito.

# VENTUREST®

## Resumen ejecutivo

---

### Personas fundadoras

Francisco Javier Hernández Fernández,  
Tommaso Marchitelli y Lukas de la Mare

---

### Dirección web

<https://venturest.app/>

---

### Año de fundación

2023

---

### Localización

Valencia (Comunidad Valenciana, España)

---

### Personas empleadas

20% mujeres / 80% hombres

---

### Producto / Servicio

*IT Outsourcing*

---

### Sector

*Enterprise & AI*

---

### Tecnología

*AI, ML, Blockchain, Big Data, Cloud Computing, DevOps, Cybersecurity, IoT, Web3, Automations*

## El origen de Venturest

Venturest surge tras identificar un problema común desde diferentes proyectos: la conexión entre tecnología y empresas de diversos sectores. Sus tres fundadores, **Francisco Javier Hernández Fernández, Tommaso Matchitelli y Lukas de la Mare**, coincidieron en un MBA, donde cada uno tenía su propio proyecto personal. Esa experiencia les permitió conectar y compartir sus vivencias desde distintos ángulos.

Francisco Javier, que en el momento de realizar el MBA tenía una agencia de desarrollo de *software* y *marketing* digital, se enfrentó a problemas relacionados con la captación de clientes y la gestión de proyectos. Por parte de Lukas, CMO de Venturest, se encontró con importantes desafíos en la contratación de tecnología y la escalabilidad de los proyectos. Y su director de operaciones, Tommaso, tuvo que lidiar con la gestión de proveedores para empresas tradicionales.

Al unir los diferentes puntos de vista, diseñaron una plataforma “todo en uno” para gestionar proyectos.

“

*Encontramos una solución común que nos ayudó mucho a conectar con el problema*

”



## Modelo de negocio y metodología de trabajo

Venturest se basa en un **enfoque B2B, centrado en la digitalización y el desarrollo tecnológico de las empresas**. Javier explica que se enfocan en empresas que necesitan la parte de tecnología y les apoyan directamente para que pueda ser desarrollada.

Su metodología está estructurada en tres pasos fundamentales: *on boarding*, *matching* y *tracking*. Este enfoque integral permite a la empresa ofrecer soluciones tecnológicas avanzadas y adaptadas a las necesidades específicas de sus clientes.

El proceso comienza con el **on boarding**, una mezcla entre auditoría y consultoría, que depende del grado de madurez del proyecto o la empresa.

Este servicio es totalmente gratuito y les permite diseñar una solución personalizada para entregarla al cliente.

Si la empresa cliente decide continuar con Venturest, el siguiente paso es el **matching**, donde la solución diseñada se presenta a diferentes proveedores a nivel internacional.

Una vez se aprueba el presupuesto comienza la última fase: el **tracking**. En esta parte se incluye la entrega de hitos, la gestión de cobros y pagos, y el centro de incidencias.

Este modelo “todo en uno” permite a Venturest ofrecer precios competitivos y tiempos de entrega satisfactorios, gracias a la optimización del proceso a través de la plataforma y al actuar de mediadores en la negociación con los proveedores.



*Nuestra visión es poder conectar talento y necesidades para resolver retos*



## Dificultades al gestionar una *startup*

---

Gestionar una *startup* como Venturest presenta varios desafíos. *“Existe una parte humana que muchas veces no le gusta a fondos o a ciertas personas que buscan el unicornio o nada”,* comenta Javier. Aunque la tecnología permite optimizar procesos y reduce los costes, el valor humano sigue siendo un factor crucial en proyectos cuyos presupuestos son significativos.

La plataforma de Venturest actúa como un vehículo de crecimiento, pero no es una solución automática. *“Hay mucho trabajo detrás y la plataforma la utilizamos como un vehículo de crecimiento”,* añade el CEO. La combinación de tecnología y trabajo humano permite ofrecer soluciones competitivas y altamente satisfactorias.



# Estrategias para mantener un crecimiento equilibrado y sostenible

Un reto constante para Venturest también es mantener un crecimiento equilibrado y sostenible. Para los fundadores de la *startup* es muy importante moderar su ambición y ajustar la capacidad de sus proveedores conforme a las demandas que rige el mercado.



*Hay que medir muy bien cuánto vamos a crecer, para que la gente que ya está con nosotros pueda crecer también*



Además, la transparencia en su comunicación y la estandarización de procesos les permiten presupuestar soluciones de forma rápida y eficiente. Javier añade que *“la comunicación transparente con proveedores y la estandarización de procesos ayudan a que los clientes sepan que están obteniendo un precio justo”*.

Gracias a estas prácticas, la *startup* puede adaptarse a las fluctuaciones del mercado y garantizar que tanto sus proveedores como sus clientes crezcan junto a la empresa. Este enfoque no solo asegura la sostenibilidad del negocio, sino que también fortalece las relaciones y la confianza entre todos los actores involucrados.



## La métrica que muestra el éxito de un proyecto

---

La **recurrencia de clientes** es, para sus fundadores, un indicador clave de éxito, ya que demuestra la confianza y la satisfacción de las empresas que utilizan Venturest como *partner* tecnológico.



*Nosotros no vendemos tecnología directamente, vendemos soluciones*



El éxito de Venturest radica en su enfoque a la hora de encontrar soluciones de negocio, más allá de la tecnología. Diseñar soluciones viables dentro del presupuesto de las empresas es fundamental para garantizar esa recurrencia. *“Si no voy a impactar en la empresa, no repercutirá en nuestra métrica más importante: la recurrencia”*, afirma Javier.

## La visión de futuro

---

El futuro de Venturest se presenta lleno de oportunidades y retos emocionantes. La plataforma sigue evolucionando e incorporando nuevas funcionalidades que les permiten asumir proyectos cada vez más ambiciosos.

La *startup* tiene planes concretos para **consolidarse en el mercado español a través de proyectos govtech**, que les permitirán explotar al máximo sus capacidades. Estos proyectos no solo representan un desafío técnico, también la oportunidad para demostrar su capacidad de innovación y adaptación en el sector público.

A nivel internacional, buscar vías de expansión también es una de sus prioridades. Aprovechando la diversidad cultural de su equipo y su profundo conocimiento de los diferentes mercados, Venturest busca establecerse en países donde ya han iniciado proyectos de colaboración. *“La diversidad de nuestro equipo nos da una ventaja única para entender y adaptarnos a las necesidades de los distintos mercados”*, añade Javier.

## Aprendizajes obtenidos al emprender

Francisco Javier Hernández Fernández reflexiona sobre su trayectoria y los aprendizajes obtenidos. *"Le diría al Javier de 19 años que fuera un poquito más humilde y que escuchara a la gente"*, comenta. En sus primeros años como emprendedor, Javier aprendió que **la clave del éxito no solo reside en ofrecer un gran servicio, sino en entender y valorar a los clientes.**

Equivocarse y aprender de los errores es fundamental para el crecimiento. "Es mejor equivocarse y haberte lanzado que no equivocarte nunca y quedarte con una libreta", afirma Javier, subrayando que **los errores son parte del proceso de aprendizaje y desarrollo.** Estos errores, aunque a veces dolorosos, han sido esenciales para construir una base sólida y avanzar con confianza.

## Consejos para personas emprendedoras

Para Javier, la persistencia y la resiliencia son valores fundamentales en el emprendimiento. *"El timing es superimportante a nivel de mercado y llegar tarde se paga más caro que fallar"*, afirma. Además, destaca la importancia de no sobre planificar y de aprender de los errores en el camino.

Por último, valora el poder contar con un equipo sólido y compartir el recorrido con personas socias es esencial para enfrentar los desafíos del emprendimiento.



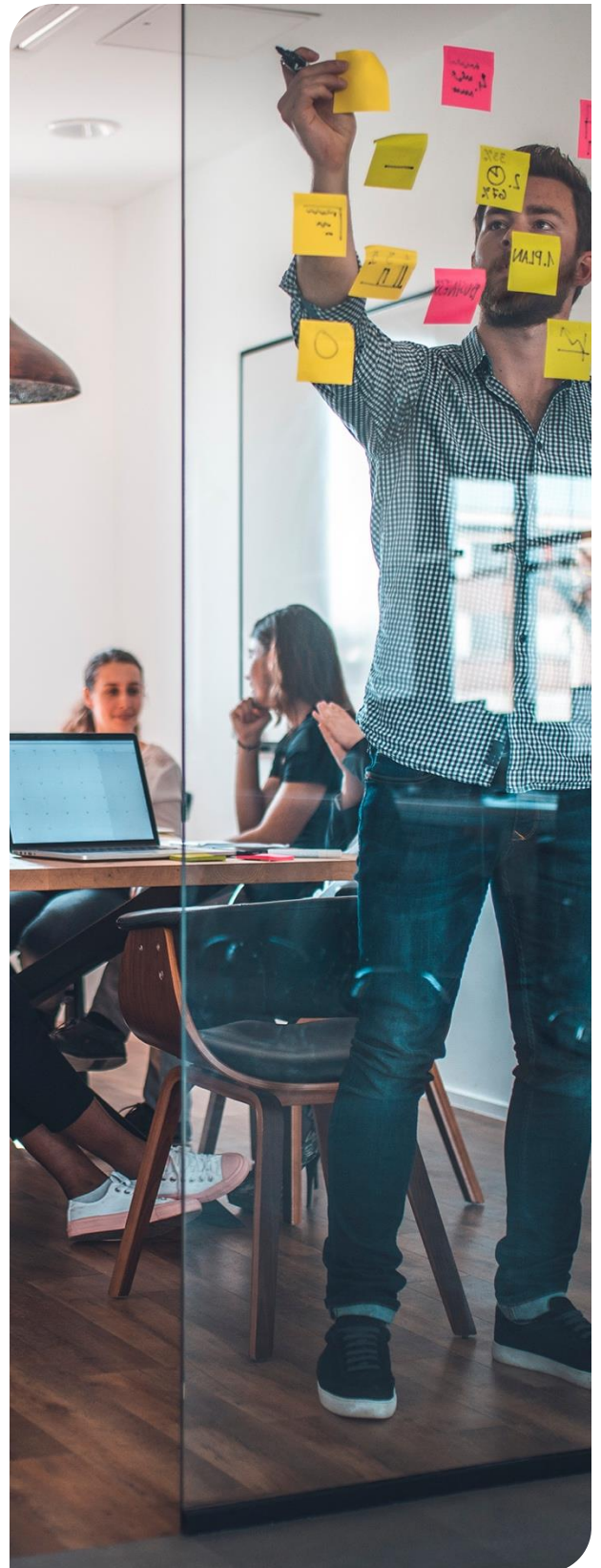
*Es crucial tener siempre claro cuál es la misión y lo que se quiere conseguir con el proyecto*



# El papel de las iniciativas públicas en el apoyo al emprendimiento

Las iniciativas públicas juegan un papel crucial en el apoyo al emprendimiento, proporcionando recursos y financiación. *"La Plataforma ONE ha sido fundamental en este proceso, aportando valor tanto a startups emergentes como a aquellas con trayectoria"*, comenta Javier.

Estas iniciativas permiten a las personas emprendedoras superar los desafíos iniciales y desarrollar sus proyectos con éxito. *"Facilitan el acceso a financiación y otros recursos esenciales para el crecimiento de las startups"*, concluye Javier, destacando la importancia del apoyo institucional en el desarrollo del ecosistema emprendedor. La colaboración con entidades públicas proporciona la confianza, los medios necesarios y el respaldo para innovar y crecer.





¡Regístrate en [one.gob.es!](https://one.gob.es)