

# “Wayra ha evolucionado con el ecosistema emprendedor y ahora ayudamos a las *startups* a escalar a nivel global”

Telefónica lanzó, en 2011, su iniciativa de innovación abierta Wayra con el objetivo de identificar talento e invertir en *startups*. En estos años Wayra ha invertido 66 millones de euros en un total de 850 *startups* a nivel global y, como explica Marta Antúnez, directora de Wayra Barcelona, “hemos evolucionado con el ecosistema emprendedor y hemos dejado de ser una aceleradora para ayudar a las *startups* a escalar a nivel global”.

Olga Romero



Marta Antúnez, directora de Wayra Barcelona

**Invertir en *startups* maduras y tecnológicas es la máxima de Wayra. Con este claro objetivo Telefónica creó, en 2011, esta iniciativa de innovación abierta que trabaja en la identificación de talento y aceleración de *startups*. ¿Cómo ha crecido el ecosistema Wayra en estos años?**

Wayra nació en 2011 para invertir en *startups* de tecnología con un especial foco en aportar innovación abierta. Telefónica fue una de las empresas pioneras en apostar por la innovación abierta y de acercar la innovación que se estaba produciendo en el ecosistema *startup* a Telefónica y a sus clientes. Con ese objetivo nació Wayra hace 12 años y seguimos trabajando en esa línea, pero con la intención de generar cada año más impacto. Hasta el momento Wayra ha invertido, a nivel global, 66 millones de euros en un total de 850 *startups*.

En los inicios empezamos invirtiendo, sobre todo, en *startups* en fases bastante iniciales porque en aquellos momentos el ecosistema

todavía se encontraba en una fase muy inicial y era en ese punto en el que podíamos ayudar porque contábamos con un programa de aceleración donde dotábamos a las empresas de los conocimientos y herramientas necesarios para que pudieran crecer y profesionalizarse. Poco a poco hemos ido evolucionando y desde los últimos cinco años ya no somos aceleradora, porque el ecosistema ha madurado, hay mucho conocimiento y porque nos hemos dado cuenta

*"A nivel europeo España se encuentra entre las primeras posiciones a lo que emprendimiento se refiere, somos un referente"*

de que, al final, donde podemos ser diferenciaadores y aportar más valor es en compañías que se encuentran en un punto más maduro. Por ello ahora mismo nos estamos enfocando en *startups* que son preseries A, es decir, empresas que ya han lanzado su producto al mercado y tienen sus primeros clientes.

Desde Wayra lo que hacemos con estas *startups* es, por un lado, invertir y, por otro lado, ayudarlas a escalar a través de Telefónica ya sea porque la compañía puede usar internamente el producto o porque haga de canal y la revenda a sus clientes, es decir, incorpore el producto o la solución a su propia cartera de servicios.

Al final nosotros hemos evolucionado con el ecosistema. Cada vez hay más emprendedores que tienen la ambición de escalar a nivel global y es en ese punto en el que estamos centrados aprovechando que Wayra dispone de una red de *hub* a nivel mundial. Actualmente estamos presentes en España, Reino Unido, Alemania y varios países de Latinoamérica como Brasil.

## ¿Cuál es el proceso o acompañamiento que realizáis a las empresas emergentes que forman parte de Wayra?

Cada uno de los *hub* de Wayra cuenta con un equipo de *scouting*, que se encarga de seleccionar empresas y tener una visión general de lo que está pasando en el ecosistema. Esta selección se hace tanto de forma proactiva, es decir, buscamos lo que nos pide Telefónica o cosas que sabemos que le pueden resultar interesantes a la compañía, como de una manera reactiva, al final Wayra forma parte de Telefónica, somos conocidos y nos llegan muchas *startups* directamente o a través de otros inversores. Esta labor de búsqueda y selección nos permite ser los ojos de Telefónica en el ecosistema emprendedor.

Además, los *hub* tienen un equipo de *business development*, que es quién ayuda a estas *startups* a trabajar con Telefónica, porque hay que tener en cuenta que Telefónica es una empresa muy grande con un elevado número de áreas



de negocio y estos equipos son la clave para que las empresas emergentes hablen con la gran corporación y ver qué oportunidades de negocio conjunto puede haber.

## ¿Qué similitudes comparten las empresas con las que trabajáis? Y ¿diferencias?

A día de hoy Wayra, a nivel global, tiene más de 400 *startups* en el *portfolio*, de las cuales 165 ya trabajan con Telefónica. Todas ellas tienen un

punto en común, son *startups* tecnológicas y escalables, con un claro potencial de crecimiento. Además, son empresas que pueden generar esa conexión con Telefónica, que es un aspecto que para nosotros es clave.

Sin embargo, Telefónica es una compañía que tiene negocio en diferentes verticales, ya no es sólo una empresa de telecomunicaciones, sino que es una compañía de tecnología y esto nos ha llevado a tener *startups* en varios ámbitos

como ciberseguridad, *cloud*, IoT, *big data*, inteligencia artificial y cada vez incorporamos más *startups* que se dedican a nuevos verticales que está lanzando Telefónica como, por ejemplo, sanidad, energía o alarmas.

En definitiva, nosotros buscamos *startups* que trabajan tanto en ámbitos en los que Telefónica tiene presencia hace años como en los nuevos verticales en los que está empezando a trabajar y siempre con un claro objetivo, que aporten innovación.

**Se podría decir que en la relación entre Wayra y las *startups* el beneficio es mutuo.**

**¿Qué aportan ambas partes a esta relación?**

La *startup* nos aporta frescura, innovación, un producto innovador y, sobre todo, una forma de trabajar mucho más ágil, rápida, flexible y con gran capacidad de adaptarse a los cambios del mercado. Aspectos que, para Telefónica, una empresa muy sólida, pero con procesos muy delimitados que le impiden ir más rápido,

le complementan ya que le garantizan productos innovadores que las *startups* son capaces de desarrollar de forma muy rápida y también con mucho talento porque hoy en día estas empresas emergentes están siendo capaces de fichar a mucho talento joven, muy capacitado y trabajar de manera conjunta nos aporta muchísimo valor.

En cuanto a las *startup*, contar con Wayra como accionista y poder trabajar con Telefónica, y con algunos de sus clientes como puede ser una Administración Pública, les ofrece credibilidad y se podría decir que es un validador de la calidad de sus productos, así como globalidad, es decir, les brinda la oportunidad de acceder a la red



*"El ecosistema emprendedor ha evolucionado mucho porque hay más inversión, iniciativas y aceleradoras para ayudar a estas empresas y porque las startups son más fuertes"*

que Wayra tiene a nivel global. Al final nosotros somos un actor que lleva mucho tiempo trabajando con el ecosistema *startup* y les podemos ayudar a conectar con inversores o *partners* potenciales porque tenemos un rol muy activo y apostamos por darle visibilidad.

**En el ámbito de las alianzas, ¿qué tipo de acuerdos de colaboración tenéis activos en estos momentos? Y a la hora de cerrar estas alianzas, ¿qué características buscáis en vuestros potenciales socios?**

Sí, de hecho, es un aspecto en el que hemos puesto el foco porque al final esos *partners* o alianzas nos ayudan a tener más visibilidad en sectores concretos. Nosotros compartimos con nuestros socios nuestras experiencias trabajan-

do con *startups*, porque llevamos 12 años haciéndolo, y hay muchas compañías que ahora también están viendo la oportunidad de adherirse a ese ecosistema. Por ello creemos que nuestra experiencia y nuestra llegada les puede ayudar. Por ejemplo, ahora estamos trabajando con Desigual en su iniciativa de innovación abierta. Les estamos ayudando a encontrar esas soluciones disruptivas que le puedan aportar esa innovación. También estamos colaborando con Hotelbeds a través de la creación de un *travel tech hub* en el que nos estamos apoyando para la incorporación de toda la innovación que necesita el sector.

**Desde Wayra, ¿qué radiografía hacéis del ecosistema emprendedor español en estos**

**momentos de incertidumbre? ¿Y cómo ha sido su evolución en los últimos años?**

La evolución ha sido meteórica porque hace 12 años apenas estaba en el mapa y actualmente en todos los mapas de los principales *hub* de emprendimiento en Europa se encuentran tanto Madrid como Barcelona entre las cinco mejores ciudades con *hub* de emprendimiento. Además, cada vez, por suerte, tenemos más casos de éxito de grandes compañías que han logrado hacer unicornios como, por ejemplo, Glovo, Cabify o Factorial. Esto es muy importante porque son ecosistemas que se crean desde los cuales salen otros emprendedores y el sistema cada vez se va nutriendo de esa experiencia y ese conocimiento para que las próximas compañías se creen de una forma más rápida y con

mucha más experiencia. Un claro ejemplo es Silicon Valley donde muchos de los empleados que habían trabajado en PayPal acabaron creando otras compañías y esto, que es algo muy positivo, lo estamos viendo ahora en España, empresas que nacen con ambición global y acaban dando el salto a Estados Unidos o Latinoamérica y esto es señal de una evolución muy buena.

También es verdad que cada vez hay más inversión por parte de los fondos de capital y más fondos en España que permiten crear compañías de mayor tamaño, pero al mismo tiempo las *startups* tienen más capacidad para atraer capital internacional de primer nivel y todos estos aspectos son muy positivos para el ecosistema emprendedor.

Es verdad que todo lo comentado hace refe-



rencia a finales del año pasado porque en estos momentos se ha paralizado la inversión en *startups* por diferentes motivos. Sin embargo, desde Wayra, que seguimos apostando por la innovación y por seguir invirtiendo en las compañías, estamos seguros de que en breve el mercado se volverá a recuperar porque al final son ciclos y España está muy bien posicionada para seguir creciendo.

## **A nivel europeo y mundial, ¿en qué punto se encuentra el emprendimiento en España?**

Estamos por detrás de países como Estados Unidos, Inglaterra o Francia, pero jugando en la liga de los grandes, con *startups* cada vez más potentes y por delante de muchos otros países. Depende del *ranking* europeo que se revise España está situada entre la tercera y

quinta posición a nivel europeo. Con lo cual podemos decir que estamos bien posicionados.

Es verdad que todavía nos queda camino por recorrer para poder llegar a líderes como Inglaterra o Silicon Valley, pero también hay que tener en cuenta el tamaño de nuestro mercado. El mercado español tiene 47 millones de personas. Teniendo todo esto en cuenta, la posición de España está muy bien y, como comentaba,

tener *startups* que desde el inicio quieren crecer a nivel global y llegar a ser Category Defining Businesses, es decir, referentes en su sector y, de hecho, lo están consiguiendo.

## ¿Cuentan las *startups* con la ayuda suficiente, tanto para comenzar su proyecto como para evolucionarlo y pasar a ser compañías más grandes?

Cuando hablamos de que el ecosistema ha evolucionado, no significa que sólo las *startups* han evolucionado, sino todo lo de alrededor, es decir, todo el ecosistema ha evolucionado muchísimo y a día de hoy hay más fondos gracias a que las inversiones privadas y públicas se han incrementado y también hay más ayudas procedentes de Europa. Asimismo, cada vez hay más corporaciones como Wayra de Telefónica que ayudamos a las *startups* a crecer y aceleradoras que también son un apoyo para estas empresas. Un apoyo y ayuda que no sólo se presta dentro de España porque, como explicaba anteriormente, las

*startups* nacen con el objetivo de crecer a nivel internacional y dar el salto a otros países.

## En cuanto al emprendimiento femenino, la tasa con empresas fundadas o cofundadas por mujeres es baja, ¿a qué se debe esta desigualdad en un país como España en el que tenemos un Ministerio de Igualdad?

En este aspecto, al igual que en los anteriores he sido muy optimista, la radiografía en cuanto al emprendimiento femenino es menos optimista, aunque es verdad que depende un poco de qué estadísticas se mire. Pero no es un problema sólo de España, en realidad se trata de una problemática a nivel global.

Actualmente entre un 20 % y un 30 % de las *startups* están cofundadas por mujeres. Sin embargo, lo más preocupante es que de toda la inversión mundial que se destina a estas empresas, únicamente un 2 % va a *startups* cofundadas por mujeres. Esta cifra, lejos de mejorar, parece que se está estabilizando o, como sucedió en 2022, em-

peoró un poco con respecto a 2021. Entonces, no sólo es importante que más mujeres creen *startups*, sino que estas empresas tengan recursos y financiación que les permita crecer. Una necesidad de la que en Wayra somos conscientes y, por ello, tenemos en marcha la iniciativa "Scale up women". Un programa a través del cual promovemos que haya más mujeres emprendedoras, pero también les ayudamos a que escalen y encuentren la financiación necesaria. Un compromiso que va dando sus frutos ya que la media de proyectos con al menos una mujer como cofundadora es del 13 % y únicamente captan un 1,8 % del total de la inversión en el mercado, mientras que en Wayra la media de *startups* lideradas por mujeres es del 18 %. Creo que está mejorando algo el hecho de que, por ejemplo, cada vez haya más mujeres inversoras. Hecho que es muy positivo, porque era un sector masculino y el hecho de tener más mujeres inversoras también tendría que hacer que hubiese más inversiones en *startups* diversas. Pero está costando que se vea en números.