



ÚLTIMA HORA · ThePowerMBA

Miles de españoles se apuntan al máster que parece una serie de Netflix

Emprendedores

IDEAS CASOS DE ÉXITO FORMACIÓN AYUDAS FRANQUICIAS FISCAL Y LEGAL E-COMMERCE SOSTENIBILIDAD TIENDA

SUSCRIBETE NEWSLETTER

Emprendedores.es > Ideas > 5 empresas que se hacen grandes aprovechando el crecimiento exponencial de sus respectivos sectores

5 empresas que se hacen grandes aprovechando el crecimiento exponencial de sus respectivos sectores

Para determinados sectores, los tiempos que corren son buenos y también para algunas de las empresas que logran posicionarse en ellos como estas cinco compañías nacionales.

03/07/2021 ANA DELGADO IDEAS



Verse: la banca digital

La empresa Verse la lidera como CEO el emprendedor Bernardo Hernández. Suyas son estas palabras: "La irrupción del sector fintech es imparable. En el futuro toda la banca será digital y no solo en la forma de relacionarse con el cliente, sino en la creación de productos y en la misma definición de lo que significa el dinero. Los usuarios buscan obtener un mejor servicio a través de los canales digitales y solo las apps 100% nativas digitales como Verse pueden ofrecer la máxima calidad en ese sentido".

Verse es una app de pagos que permite compartir gastos y enviar o recibir dinero desde el móvil de forma instantánea, sencilla y sin comisiones de ningún tipo, en el tiempo que se tarda en enviar un whatsapp. La app ofrece funciones útiles para el día a día de millones de personas como la gestión de pagos de grupos, la organización de eventos con juegos o concursos integrados en redes sociales.

La solución se afianza como la *fintech* "que más ha crecido en el sector financiero en España en esta primera mitad de 2021", afirman, acaparando más de un 27% de cuota de mercado en este segmento. La app supera ya los 2,5 millones de usuarios en toda Europa y, según aseguran, continúa sumando miles de usuarios a diario. Así, en el último año, Verse habría promediado 140.000 nuevos usuarios al mes "reforzando su liderazgo como la aplicación con mejor ratio de crecimiento".

La startup catalana concentra más de un 80% de usuarios en España. Actualmente 1,8 millones de *versers* en nuestro país son usuarios activos de la aplicación y la utilizan al menos 4 veces a la semana para sus compras semanales y pagos a amigos y familiares. La pandemia habría propiciado su crecimiento. "Desde el inicio de la crisis sanitaria del Covid-19 Verse ha sumado más de 1 millón de nuevos usuarios facilitando durante meses a miles de usuarios las gestiones diarias de envío y recepción de dinero de forma rápida y sencilla desde su teléfono móvil", aseguran. La compañía es también muy activa en redes sociales, especialmente en Instagram "ya que es donde nuestros usuarios viven", en palabras de Hernández.



Cambiamos contigo para conseguir el mundo que todos queremos.



Más información

Naturgy

ESPECIALES



El boom del ecommerce dispara los envíos

30/06/2021



Descárgate gratis la guía 'Quién te ayuda a emprender' 2021

05/03/2021



Ideas de negocio para triunfar con productos y servicios innovadores

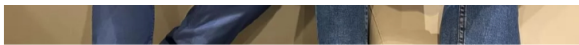
23/02/2021



TEST (3 MIN).

Si lo apruebas, es que estás preparad@ para emprender.

ThePowerMBA | Test de Emprendimiento



Copernic: en los eventos virtuales

La startup **Copernic** se enmarca en el crecimiento exponencial que está viviendo el sector de los eventos virtuales y el de las comunidades digitales, que necesitan una solución integrada a la demanda actual. “Queremos participar en Copernic y acompañar a sus fundadores, **Xavier Creus** y **Sergio Pulido**, en este prometedor proyecto, ya que tiene todo el potencial necesario para convertirse en el referente de los eventos y comunidades digitales”, declaraba **Jesús Monleón**, socio de 4Founders Capital, después de anunciar la participación del fondo en una ronda de 350.000 euros en esta plataforma de comunidades y eventos virtuales cuyo propósito es convertirse en el referente español en comunidades virtuales empresariales.

Fundada hace tres años con sede en Barcelona, Copernic es una plataforma de creación de comunidades y eventos virtuales de la que actualmente forman parte más de 20.000 empresas y más de 1.000 instituciones del ámbito económico y empresarial. Entre todas ellas suman más de 50.000 usuarios.

La plataforma ofrece más de 50 aplicaciones para hacer networking y facilita a empresas e instituciones la creación de salas virtuales para celebrar ferias, congresos, mesas redondas, charlas, o cualquier tipo de reunión online. También dispone de un sistema de etiquetas, que permite a todas las comunidades virtuales ofrecer y buscar servicios y soluciones, conectándolas entre ellas. Así es como dan respuesta a uno de los principales hándicaps de las ferias y congresos virtuales: la dificultad para crear relaciones profesionales y empresariales a medio y largo plazo. Para ello permite convertir el congreso o evento una vez celebrado en una comunidad online permanente.

En Copernic se puede encontrar comunidades virtuales de las cámaras de comercio de España, Barcelona, Reus y Manresa; los Ayuntamientos de Barcelona y Terrassa; Barcelona Activa, la UPIC (Unió de Polígons Industrials de Catalunya), el SOC (Servei d'Ocupació de Catalunya) y el centro de alto rendimiento para emprendedores e innovación corporativa Oryon Universal.

Los clústeres cuentan con especial protagonismo en Copernic. Entre los 32 que se encuentran activos destacan Secartys (con 5 clusters), Railgrup, ClusterMoto, Cluster de l'esport (INDESCAT), Cluster de Salut Mental y Cluster de la Moda (MODACC). En la actualidad, Copernic está trabajando en una media de 10 eventos mensuales.

La startup prevé cerrar 2021 con una facturación de medio millón de euros, un cifra que se dispararía hasta los 2 millones de euros en 2022.



PetandTalk: el ingente mercado de las mascotas

Alrededor del 40% de los hogares españoles acogen a un animal de compañía con un gasto de media al año de, aproximadamente, 1.200 euros. Parte importante de este presupuesto va a parar a las visitas al veterinario, cuyo coste medio se calcula en torno a los 40 euros por visita. Abaratar estos costes resolviendo las consultas médicas al veterinario a través de una atención personalizada online es la propuesta de la startup **PetandTalk**.

PetandTalk es una plataforma digital para el bienestar de las mascotas que, a través de la tecnología, ofrece a los cuidadores un servicio de acompañamiento personalizado para dar respuesta a todas sus dudas y consultas de salud, nutrición o comportamiento, por un coste hasta 4 veces inferior al de las consultas tradicionales, afirman. Los veterinarios profesionales que la integran, con más de 12 años de experiencia en clínica, son capaces de resolver de forma inmediata vía online el 90% de las consultas evitando así los desplazamientos.

Su plataforma tiene ya registradas más de 2.000 mascotas de toda España, a las que asisten sin cita previa ni esperas a un coste fijo de 9,99€, incluido fin de semana y horario nocturno.

La compañía, lanzada a finales de 2020, basa su servicio en una plataforma web en la que el cuidador registra a su mascota, aportando los datos clave como su edad, raza, etc. A continuación, se le asigna un equipo veterinario que acompañará al animal durante toda su vida, realizando un seguimiento personalizado en cada etapa de su desarrollo, atendiendo sus urgencias o necesidades puntuales pero también controlando su calendario de vacunación o sus chequeos periódicos, dando consejos de alimentación, cuidados, etc.

“No queremos que PetandTalk se reduzca a una consulta puntual, como ofrecen otras plataformas. Queremos ser el ‘veterinario de familia’ que está ahí para todo lo que se necesite, con disponibilidad inmediata a cualquier hora y día de la semana, para que las mascotas puedan estar atendidas en todo momento, pero poniendo esta opción al alcance del bolsillo de cualquier ciudadano”, explica **Pol Álvarez**, CEO y cofundador de la compañía.

“Un cuidador acude de media entre 3 y 4 veces al año al veterinario, aunque hay un 20% que lo visita entre 6 y 10 veces anuales. Lo que queremos es equilibrar la balanza, ayudar a los que no van por motivos económicos o por falta de tiempo, y ahorrar tiempo y dinero a los que van de forma continuada. Tenemos cuidadores que se han conectado dos semanas después para agradecer nos el asesoramiento recibido, ya que por el mismo problema habían invertido cientos de euros”, subraya Pol Álvarez.

La compañía tiene previsto lanzar próximamente un servicio de suscripción por 14,99 euros/mes que permitirá a los usuarios hacer todas las consultas que necesiten, así como recibir planes y pautas personalizadas en dietas y comportamientos, con su correspondiente seguimiento. Asimismo, a

preconstruido en metal y componentes, con el correspondiente aislamiento térmico, a finales de año estará disponible la app Petandtalk, para facilitar aún más el acceso al servicio a los cuidadores.

El objetivo de la startup, que actualmente se encuentra en proceso de cerrar su primera ronda de inversión y de contratar a más profesionales para su equipo, es ir ampliando progresivamente sus servicios hasta englobar todos los relacionados con el bienestar y el cuidado de las mascotas, incluida la creación de una red nacional de centros veterinarios asociados y la firma de acuerdos con aseguradoras y empresas que ofrecen otros servicios para mascotas. Sus previsiones apuntan a consolidarse como líderes del mercado español a finales de 2022 y comenzar su expansión internacional.



Alejandro del Amo

Abora Solar: energías renovables

En la empresa fundada en 2017 por el Dr. Alejandro del Amo, Abora Solar, fabrican el panel solar híbrido con mayor rendimiento del mundo. A esta compañía corresponden los desarrollos de su panel aH72SK, con tecnología aH-Tech®, certificado como el panel solar con mayor rendimiento y más rentable del mercado mundial, con un rendimiento del 89% y capaz de producir la misma energía que 5 paneles solares fotovoltaicos, y el del panel aH60 SK. En ambos casos, son paneles capaces de generar electricidad y agua caliente de forma simultánea con un rendimiento del 86%.

A día de hoy, sus paneles se encuentran en múltiples instalaciones de tipos como hoteles, residencias de ancianos, hospitales, piscinas o instalaciones deportivas, entre otros. La compañía, con una plantilla de 26 personas y radicada en Zaragoza, está ya presente en 14 países, procediendo más del 45% de la facturación de los mercados extranjeros, pero, como el mismo Alejandro del Amo comenta, a veces con una simple chincheta.

Con esto se refiere a la doble estrategia que aplica en la expansión internacional, la pasiva y la activa. La primera llega como por inercia cuando, conocedores de sus paneles, les hacen algún encargo, mientras que la activa obedece a la intencionalidad de instalarse en un determinado mercado, con sus propios recursos y personal. En esta segunda variante es en la que se encuentran ahora abordando el mercado francófono, con un equipo in situ que, antes de desembarcar, estuvo dos años explorando las posibilidades. La misma estrategia quieren seguir, más adelante, con mercados como el italiano o el alemán que ya están explorando.

Ahora en la activa están en el mercado francófono con un equipo in situ que se encarga de la expansión después de estar dos años explorando el mercado. Luego quieren seguir la misma estrategia en Italia y Alemania que están explorando. Tienen un producto bastante diferenciador y muy alejado de la fotovoltaica que se han prostituido en el precio por debajo del coste por el exceso de competencia. Luego tienen acuerdos con partner en otros países como Holanda, Polonia, Japón, Arabia Saudí y Dinamarca y acuerdo firmado con Egipto aunque su tecnología está presente en 14 países una de las chinchetas en Suecia

La empresa, que está ya presente en más de 17 países, está impulsando su internacionalización, proceso dentro del que abrirá en breve plazo una sede en Francia. La previsión es alcanzar una facturación de dos millones este año de la que el 50% se corresponderá con la actividad en el exterior. Un crecimiento que también se trasladará al empleo, estando previsto acabar el año con una plantilla formada por una treintena de profesionales.

Link Affinity: la ética digital

El link building se basa en la aplicación de una serie de estrategias enmarcadas dentro del SEO orientadas a la generación de enlaces de contenidos online para mejorar su posicionamiento en los buscadores. Aquí es donde ha conseguido hacerse un hueco en Europa la startup de origen gallego Link Affinity, recientemente nominada a los premios European Search Awards 2021, en la categoría de Mejor Innovación de Software, por su labor única de «relaciones públicas enfocadas al SEO».

Con dos años de vida y un crecimiento acelerado, la empresa liderada por Sico de Andrés, CEO, trabaja ya con decenas de grandes marcas de todo el mundo en lo que definen como “relaciones públicas enfocadas al SEO”, una actividad en la que están innovando.

“Link Affinity es una herramienta que, a través de Inteligencia Artificial, localiza y analiza medios (periódicos digitales, revistas online, blogs temáticos, etc) con los que deberías relacionarte en tus campañas de relaciones públicas digitales; con el objetivo de que Google te asocie con una temática concreta y te considere una autoridad dentro de tu sector. Beneficiándote así del posicionamiento en buscadores a través de tus campañas de comunicación, relaciones públicas y Link building ético. Está dirigido a cualquier compañía que quiera mejorar su posicionamiento en buscadores aprovechando sus estrategias de comunicación”, declaraba de Andrés en una [entrevista publicada en esta web](#).

La compañía tiene una presencia mundial y europea cada vez mayor. Dentro de la UE trabaja en campañas con Alemania, Reino Unido y Francia, e internacionalmente tiene un peso especial en Estados Unidos y Latinoamérica

TE PUEDE INTERESAR



25 tendencias de mercado que pueden inspirarte ideas de negocio



Estas son las empresas europeas que más crecen... y no son las que pensabas

Artículos Relacionados



05/07/2021

Descubre cuáles son las startups más innovadoras que solucionan los principales retos de la sociedad



02/07/2021

GOI, la plataforma a la que confiarías el traslado de tu gato o de un armario (que además, te montan)



02/07/2021

Las casas prefabricadas se consolidan como un negocio muy rentable

NO TE PIERDAS...



LA COMUNICACIÓN NO VERBAL DE TU PEQUEÑO NEGOCIO
EMPRENDEDORES



LAS CASAS PREFABRICADAS SE CONSOLIDAN COMO NEGOCIO RENTABLE
EMPRENDEDORES



10 IDEAS DE NEGOCIO IMPACTANTES
EMPRENDEDORES

HISTORIAS PATROCINADAS



¿HARTO DE TU JEFE? DESCUBRE CÓMO GENERAR INGRESOS CON SOLO 250 €
INVERSION INTELIGENTE



PRÉPARATION AU CONCOURS DE TECHNICIEN D'ANALYSES BIOMÉDICALES
CNFDFR



CANNABIS: 200€ INVERTIDOS PODRÍAN VALER HASTA 20 VECES MÁS. DESCUBRE CÓMO
INVERTIR EN CANNABIS EN 2021

recomendado por [@outbrain](#)

SIGUENOS

- Facebook
- Twitter
- Youtube
- Flipboard
- LinkedIn

Emprendedores participa en varios programas de afiliación de marketing, lo que significa que Emprendedores recibe comisiones de las compras hechas a través de los links a sitios de los vendedores.