

ANDALUCÍA
OPEN FUTURE

Telefónica



Junta de Andalucía

Experiencias de Fundador

'Así fundé RevenueCat'

Miguel Carranza Guisado

@elwatto
miguel@miguelcarranza.es

Aviso

Basado en mi propia experiencia.

RevenueCat

"API sencilla para suscripciones móviles"

- \$250M+ developer ARR
- 260K peticiones/min
- 17 empleados
- 4 países
- 7 zonas horarias
- Y-Combinator S18
- \$1.5M ronda semilla



Mi trayectoria



Escuela Técnica Superior de
Ingeniería Informática

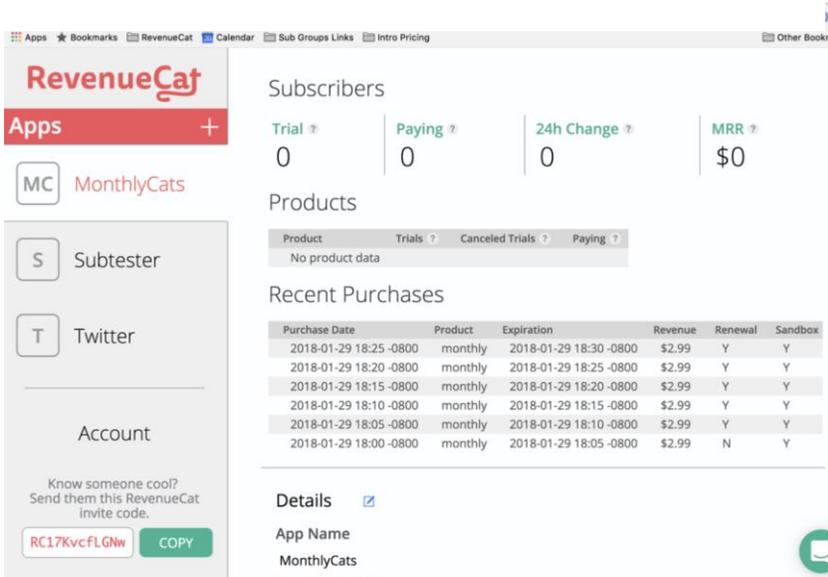


Historia de RevenueCat

2017

- 22/8: Primera línea de código
- Beta privada

Basic files.
 jeiting committed on Aug 22, 2017



The screenshot shows the RevenueCat dashboard for the app 'MonthlyCats'. The left sidebar contains navigation options: 'Apps' (selected), 'Subtester', and 'Twitter'. Below these is an 'Account' section with an invite code 'RC17KvcFLGNw' and a 'COPY' button. The main content area displays 'Subscribers' with metrics for Trial (0), Paying (0), 24h Change (0), and MRR (\$0). Below this is a 'Products' section with a 'No product data' message. The 'Recent Purchases' section contains a table with the following data:

Purchase Date	Product	Expiration	Revenue	Renewal	Sandbox
2018-01-29 18:25 -0800	monthly	2018-01-29 18:30 -0800	\$2.99	Y	Y
2018-01-29 18:20 -0800	monthly	2018-01-29 18:25 -0800	\$2.99	Y	Y
2018-01-29 18:15 -0800	monthly	2018-01-29 18:20 -0800	\$2.99	Y	Y
2018-01-29 18:10 -0800	monthly	2018-01-29 18:15 -0800	\$2.99	Y	Y
2018-01-29 18:05 -0800	monthly	2018-01-29 18:10 -0800	\$2.99	Y	Y
2018-01-29 18:00 -0800	monthly	2018-01-29 18:05 -0800	\$2.99	N	Y

At the bottom, the 'Details' section shows the 'App Name' as 'MonthlyCats'.

Historia de RevenueCat

2018

- Junio: Lanzamiento oficial
- Junio-Sept: Y-Combinator
- Septiembre: Ronda inversión
- Octubre: Primeros empleados
- Diciembre: 5 empleados



Historia de RevenueCat

2019

- SDK 2.0
- Patrocinamos SaaStr y AltConf
- Primeros empleados en remoto
- 2 offsites
- 3 clientes pasan por YC
- 8 empleados
- \$1M ARR



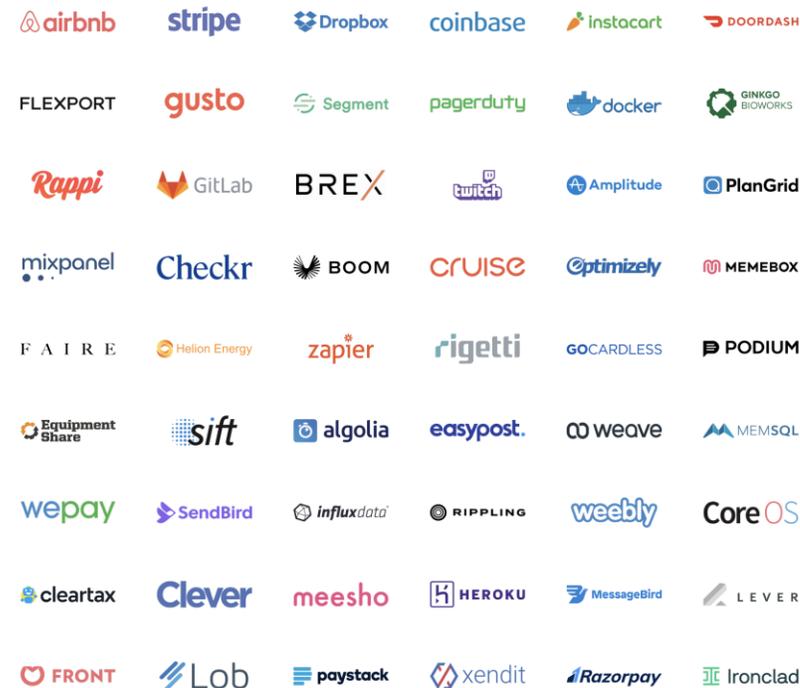
Cultura en RevenueCat

"Ayudar a los desarrolladores a ganar más dinero"

- Obsesionados con los clientes
- Mejora continua del producto
- Equipo remoto. Mismo salario en cualquier lugar del mundo
- Responsabilidad
- Prioridad a la salud física y mental
- Transparencia: objetivos, métricas, dinero en el banco, política de salarios...
- Frugal. Gastar dinero en lo realmente importante

Y-Combinator

- Comunidad: 2000+ startups, \$100B
- Atención y credibilidad
- Consejo de expertos
- Primeros clientes
- Inversión
- Eventos
- Presión de grupo
- ¡Debería haber más startups españolas!



Y-Combinator: Fallos comunes

- Pitch: *one liner* claro, menos verborrea
- *Cap table* injusta
- No hay fundador técnico
- No conocer las métricas del sector
- Montar una empresa por las razones incorrectas
- Querer entrar por las razones incorrectas
- Ser fullero en la solicitud
- Pedir enchufe en lugar de feedback

Algunos aprendizajes

- La reputación es extremadamente importante
- Habla con los clientes constantemente
- *Product market fit* es la clave para crecer. *Construye algo que la gente quiera*
- Los primeros empleados definen la cultura. Contrata bien
- Mayor inversión \neq mejor empresa
- Hazlo por las razones correctas
- Invierte en la relación con los otros co-fundadores
- Es un camino largo y solitario, ten una red de apoyo
- No se hace más fácil. Simplemente los problemas cambian

ANDALUCÍA
OPEN FUTURE

Telefonica



Junta de Andalucía

¿Preguntas?

Miguel Carranza Guisado

@elwatto
miguel@miguelcarranza.es