

Entrevista a Iker Marcaide

- Iker Marcaide lucha contra el cambio climático desde Zubi Group, un conglomerado de empresas sostenibles desde el que ha lanzado 13 startups y ha invertido en más de 40.



iker marcaide, ceo de matteco, en una biblioteca.

Iker Marcaide

<https://emprendedores.es/casos-de-exito/iker-marcaide-retos-globales/>

Pilar Alcázar

Martes, 15 abril 2025

A Iker Marcaide no le gusta hablar de **unicornios**, pero pertenece a ese **selecto grupo de emprendedores que han creado uno**: la startup de pagos para estudiantes peerTransfer, que fundó con apenas 26 años cursando un master en el MIT (Boston) y que ha sido la primera startup de origen español en cotizar en el Nasdaq; fue en 2021, ya con la marca actual Flywire, y con una IPO (en español OVP, oferta pública de venta) de 3.500 millones de dólares.

Pura carambola ya que nada en su discurso transmite la testosterona tradicional de los “unicornistas”. Más bien al contrario. Es un **emprendedor que ejerce para dar soluciones a retos y ni siquiera le mueve la creación de startups, sino la forma de resolver esos retos**.

También desde sus comienzos apostó por Valencia como principal centro de operaciones de ese proyecto que creó a caballo entre España y EEUU. Desde 2008, cuando emprende por primera vez, hasta hoy, ha ido tomando decisiones a partir de lo que la vida le ponía por el camino y poco a poco ha ido construyendo lo que es hoy el **Grupo Zubi, un *venture builder* especializado en sostenibilidad**, que toca todas las patas para ser un “hacedor de startups sostenibles”: educación, viviendas, emprendimiento y financiación.

Y todo gracias a que ya desde el éxito de su primer proyecto, que no tuvo reparos en abandonar cuando estaba a pleno rendimiento, siempre se ha ido preguntando si estaba haciendo lo que quería para no desviarse de su propósito: “emprender para hacer un futuro mejor”. Una obsesión que le ha

convertido en uno de los actores clave para el ecosistema emprendedor de Valencia y en un pilar fundamental para el emprendimiento sostenible en España.

Sus primeros pasos en EEUU

EMPRENEDORES: Montas tu primera empresa siendo estudiante, en un país que no es el tuyo y se convierte en unicornio. Eso es entrar por la puerta grande...

IKER MARCAIDE: La verdad es que yo esperaba que mi vida fuera bastante lineal: estudias, sacas buenas notas y terminas trabajando en una empresa. Después por el camino se empiezan a cruzar cosas. Cuando te cruzas con una idea que no te quitas de la cabeza es cuando un poco nace ese punto emprendedor y para mí fue en 2008, estando en EEUU en el MIT, en un ambiente muy estimulante, cuando empecé a darle vueltas a distintas ideas para emprender.

Esta empresa de pagos que monté no fue la primera idea que se me ocurrió, pero al final terminas creando empresas de cosas que entiendes y que resuenan contigo. Yo a veces digo que soy un emprendedor bobo porque tengo que sufrir las cosas en primera persona para ver que hay una oportunidad y una solución.

Para mí esa es la primera regla de emprender: que tú puedas dar una solución y que realmente a ti te importe ese espacio, ese producto o esos servicios que vas a ofrecer.

EMP: ¿Cómo fue la experiencia de emprender en un entorno con tanta competencia como hay en EEUU?

I.M.: Fue una experiencia fascinante, creo que esto de emprender es lanzarte y ver las primeras montañas, cuando subes esa primera montaña ves las siguientes. A veces salen las cosas bien y a veces no y es un camino en el que lo importante no es solo cada paso que das, sino esa tendencia que te va marcando, asegurarte de que estás yendo por el camino que tú quieres.

En mi caso, cuando creé peerTransfer a caballo entre Valencia y Boston mi aspiración era que no fuese una empresa americana para quedarme allí, sino que tuviera una presencia y un componente español muy importante. Entramos en un espacio de coworking allí y abrimos la primera oficina propia en Valencia. Teníamos las dos cabezas desde el principio.

“Uno puede emprender desde donde quiera mientras lo que haga sea relevante y esté conectado con el mundo. Y eso implica estar en las conversaciones y hablando con la gente adecuada a nivel global”

EMP: ¿Por qué decides desvincularte del proyecto cuando había sido todo un éxito?

I.M.: Para mí emprender es la oportunidad de transformar nuestro entorno de la forma en que a nosotros nos importa. Estuve liderando peerTransfer prácticamente cuatro años como CEO. La empresa se convirtió ya en líder global en pagos en el sector educativo y ahí me di cuenta de que liderando un proyecto iba a poder perseguir un problema.

Con esta experiencia que sorprendentemente había salido bien a mí se me cayeron un poco las asunciones de qué es posible y qué no lo es. Se me abrió un periodo de reflexión. La empresa ya tenía una inercia muy positiva, en cuanto al equipo, los inversores, la tracción... y me planteé cuál era mi papel en esa fase de la empresa.

A la vez, yo aspiraba a orientar mi trabajo hacia otro tipo de retos sociales y ambientales donde no necesariamente tenía que ser el CEO, sino más bien tenía la idea de crear una plataforma que permitiera a través del talento y la coinversión multiplicar el impacto y ser realmente catalítico en la resolución de retos sociales y ambientales. Así es como nace Zubi.

Diseñando su proyecto de futuro

EMP: ¿Desde el principio tenías claro cómo iba a ser Zubi?

I.M.: Viniendo de emprender, me sentía con las herramientas para crear empresas o ayudar a crear empresas, más bien como cofundador, no necesariamente como CEO, para resolver retos sociales o ambientales y pensando en la sostenibilidad desde la oportunidad. En ese momento, con treinta y pocos años, decidí que quería dedicar mi vida a eso.

En 2014, Zubi Labs nace con la misión de crear empresas para un futuro mejor y el primer proyecto fue un colegio, Imagine Montessori School, que hoy tiene 400 niños. Fue el resultado de pensar a qué tipo de colegio me hubiera gustado a mí ir y qué querría para mis hijos.

Luego, pensando en qué sucede alrededor de un colegio, me pareció interesante la oportunidad de crear un entorno alineado con la filosofía del colegio que permitiera repensar cómo vivimos y de manera que, incluso, se pudiera co-crear con los futuros vecinos un ecobarrio. Así nació Barrio La Pinada y con el tiempo, Zubi Cities, con nuevos proyectos que estamos construyendo en madera.

De ahí también fui dándole vueltas a nuevos retos y se empieza a formalizar Zubi Labs como Venture Builder, para cofundar proyectos con fundadores que serán los CEOs y actuar también como inversor inicial. Y eso es Zubi Labs. Hemos creado unas diez empresas desde entonces.

EMP: Y Zubi se convierte en Zubi Group...

I.M.: Cuando llegó el COVID vimos que nuestro propósito de solo crear empresas para un futuro mejor se quedaba un poco corto, sin la pata de poder invertir en otras empresas. Por eso creamos Zubi Capital, donde lanzamos el primer fondo de Venture Debt para empresas de impacto a nivel europeo. Es una gestora regulada y después se han ido creando otros fondos y estrategias.

Y en 2024 lanzamos Matteco, una empresa que inicialmente íbamos a cofundar desde Zubi Labs, pero en la que decido tomar un papel activo como CEO, además de ser presidente de Zubi. Ahí cambiamos el nombre de Zubi Labs a Zubi Group, como un grupo con una serie de actividades, educación, ciudades, creación de empresas e inversión en empresas.

Su vuelta al día a día como CEO de Matteco

EMP: ¿Por qué decides volver al día a día de una empresa con Matteco?

I.M.: Matteco es una *spin off* de un centro tecnológico y una empresa basada en ciencia y en un sector como el del hidrógeno verde tiene una serie de características distintas a los otros proyectos: empezando porque en una *deeptech* generalmente inviertes mucho sin facturar, para avanzar la tecnología, que al ser un sector tan global como es el hidrógeno verde hablamos de que en el día de mañana posiblemente solo habrá cinco empresas como Matteco en el mundo y que se trata de un proyecto que requiere foco y un nivel de inversión aún mayor por el carácter industrial y de electroquímica y química...

Es un proyecto en el que veía que tenía sentido contribuir en esos momentos. Hoy buena parte de mi foco es Matteco y en año y medio es una empresa que está vendiendo muestras iniciales y en proceso de integración con cientos de clientes por todo el mundo, desde Asia, Europa y Estados Unidos. La idea es acelerar a una escala industrial desde Valencia y crear un pionero, un líder en los nuevos materiales para la descarbonización del planeta.

EMP: ¿Qué hace a Matteco diferente a otros proyectos de hidrógeno verde? ¿Por qué la ves entre esas 5 únicas empresas en todo el mundo en un futuro?

I.M.: Matteco nace como una empresa de nuevos materiales, inicialmente enfocada en hidrógeno verde para proveer de catalizadores y electrodos de nueva generación a los fabricantes de electrolizadores. El cambio climático es un reto con muchas cabezas donde parte de la ecuación se va a poder resolver con la electrificación, vehículo eléctrico, bombas de calor, etc. Y hay otra parte que se tendrá que resolver a través de combustibles renovables para sectores como la aviación, el transporte marítimo, la industria...

El reto de los combustibles renovables es que son muy caros frente a los combustibles fósiles y ahí se requiere innovación. La tecnología que se desarrolló en la Universidad de Valencia facilita y reduce de gran manera el coste de producción de hidrógeno verde porque reduce el coste de producir estos componentes que son los catalizadores y los electrodos que facilitan las reacciones químicas que se producen los electrolizadores, las máquinas que producen hidrógeno.

Contribuye a hacerlo más competitivo porque permite consumir menos energía renovable a la hora de producir un kilo de hidrógeno, pero también ahorrar en equipos que sean más eficientes, más compactos, etcétera. Y será uno de los elementos que posibiliten la adopción de los combustibles renovables.

Vamos a abrir en los próximos meses unas instalaciones productivas para escalar el producto. Inicialmente fue financiado desde Zubi y a finales de año anunciamos una ronda serie A de 15 millones con un grupo de *family office* españoles e internacionales. Hemos considerado que son fantásticos compañeros de viaje de cara a lo que puede convertirse Matteco entendiendo también que el hidrógeno es posiblemente un primer uso.

La tecnología que queremos desarrollar, la innovación en nuevos materiales, queremos que vaya mucho más allá en el campo de la electroquímica y su unión con el cambio climático. Podemos estar hablando de muchas otras aplicaciones.

“Cuando hablamos de cambio climático hablamos de qué va a suceder y en qué plazo y hay urgencia en esto”

Así ve el futuro de la sostenibilidad

EMP: ¿Crees que puede haber una involución en la inversión en sostenibilidad con el cambio de presidencia en EEUU?

I.M.: El camino que estamos recorriendo no es lineal. Es un camino con vaivenes, picos y valles y ciertamente la política estadounidense es preocupante al desacreditar las políticas y las necesidades en torno a la descarbonización, el cambio climático, el Acuerdo de París... Europa ha tenido un cierto empuje en torno a la agenda verde, que sigue estando presente, pero es verdad que en la ecuación entra la competitividad.

Si pensamos en el futuro tiene que haber una intersección entre sostenibilidad ambiental, social y económica. Ese es el futuro que queremos. Creo que estamos un poco en esos momentos de subidas y bajadas, pero con una línea de tendencia clara que es irreversible. Al final el cambio climático no es un reto para el planeta es un reto para los humanos. Y particularmente yo creo que el reto de cambio climático es un reto especialmente muy vinculado con la desigualdad.

Por ejemplo, las comunidades de pescadores que ven cómo decrece la pesca en países emergentes por el aumento de la temperatura del agua. Esto es un tema social consecuencia del cambio climático global. Vivimos en un mundo conectado y los retos son globales y conectados. Eso es lo complicado porque estás abordando distintas jurisdicciones.

EMP: ¿Qué impacto positivo puede tener la inteligencia artificial en este entorno de sostenibilidad?

I.M.: Pensando en la inteligencia artificial me preocupa que no hay unos mecanismos de control y de supervisión alrededor de ello. Creo que tiene que haber unas reglas de juego claras. Creo que es a la vez una oportunidad y una amenaza. Veo la IA como una herramienta que me puede ayudar a hacer las cosas mejor y más rápido. Ahí hay un efecto tiempo que es crítico en todo esto. Cuando hablamos de cambio climático hablamos de retos.

No es sólo qué va a suceder, sino qué va a suceder en qué plazo y hay una sensación de urgencia alrededor de todo esto. Y esto es importante. No sólo la tendencia, sino también la pendiente es importante cuando pensamos en cómo estamos avanzando. Nosotros en algunos proyectos tenemos muy presente la IA, empezando por Mattec y cómo afecta al propio *roadmap* de materiales nuevos a desarrollar.

El ecosistema emprendedor valenciano

EMP: Has sido una pieza activa en la creación del ecosistema emprendedor de Valencia. ¿Se pueden crear proyectos globales desde ecosistemas locales?

I.M.: Los ecosistemas se crean en torno a proyectos, actores y personas. En 2010, cuando terminé el máster y me puse cuerpo y alma a liderar peerTransfer tenía claro que quería que España y Valencia jugaran un papel esencial. Para mí era fundamental y creo que los ecosistemas incipientes

nacen primero con los emprendedores, pero de ahí tienen que evolucionar a un ecosistema de inversión, de proveedores, de servicios, etc.

Somos muchos los que estamos dinamizando esto y yo también soy parte. Eso me ha llevado a vincularme a iniciativas como The Terminal Hub, que es un espacio de innovación en La Marina de Valencia, para dinamizar y contribuir a un mayor florecimiento de la innovación y el emprendimiento en Valencia. También en conexión con el mundo.

Me gusta decir que uno puede emprender desde donde quiera en el mundo mientras esté conectado con el mundo, mientras lo que haga sea relevante y eso implica estar en las conversaciones, hablando con la gente adecuada a nivel global.

EMP: ¿Qué dirías que le falta al ecosistema emprendedor español?

I.M.: Pues es una pregunta complicada porque hace diez años hubiera dicho que le falta ambición, esa proyección global. Pero hoy en día encuentras ejemplos generados desde todos los rincones de la geografía con proyección y con tracción. Creo que igual lo que posiblemente le falta es la conexión entre las industrias emergentes y las industrias tradicionales.

Entre las grandes empresas y las pequeñas empresas. Crear esos puentes que al final son win-win para todo el mundo. Y posiblemente ahora diría con la administración también. Cómo entra la administración y cómo puede ver a los emprendedores como aliados.

“Para encontrar una oportunidad, antes hay que sufrir el problema”

EMP: Hablando de ambición, ¿ves Matteco como otro potencial unicornio?

I.M.: En general no me gusta hablar de unicornios. Creo que el unicornio es la consecuencia de algo. Mi estrella norte es resolver retos ambientales y sociales que me importan y, lógicamente, quiero tener el mayor impacto.

Como consecuencia de eso, ojalá que porque termine teniendo un gran impacto termine generando una gran empresa. Y esa gran empresa ojalá cree mucho valor para todo el mundo. Eso es algo que tengo muy presente desde mis inicios, que el valor que se genera con los proyectos sea compartido por todo el equipo que lo ha hecho posible.

EMP: Pues tenía pensada otra pregunta sobre esto que igual ya no viene al caso: ¿Cómo se siente uno habiendo creado un unicornio?

I.M.: Yo creo que cuando uno inicia el camino de emprender no sabe dónde lo va a llevar, eso es lo bonito. Esa ilusión, incertidumbre, esperanza, a veces frustración, que en ocasiones te lleva a sitios preciosos. Cuando peerTransfer se convierte en un unicornio miro más con cuántos cientos de millones de euros ha ayudado a estudiantes de todo el mundo y cómo ha cambiado la vida de las personas que han formado parte.

Yo digo que emprender es a veces plantar esas semillas que después crecen, salen brotes y a veces se convierten en arbustos, otras veces en árboles y a veces en fantásticos bosques. Y nuestro papel

no es siempre estar desde el principio hasta el final, sino permitir que tengan vida propia. A mí me gusta pensar que no voy a ser el cuello de botella en los proyectos que creo.

Creo que tienen que tener vida más allá, incluso, de los fundadores. Y esa yo creo que es la oportunidad. Si nos enfocamos en las cosas adecuadas, pues igual terminaremos creando unicornios, o no, pero terminaremos creando cosas de las que nos sentimos orgullosos.

EMP: Has hablado todo el rato de retos, ¿cuál dirías que es el reto más importante del emprendedor con impacto?

I.M.: Yo creo que el reto más grande para el emprendedor de impacto es posiblemente rodearse de los compañeros de viaje adecuados, que comparten su visión y su propósito. Cuando pierdes a un compañero de viaje no pierdes solo parte del equipo, sino tus grupos de interés, tus inversores...

EMP: ¿Qué oportunidades ves ahora mismo para emprender en sostenibilidad con proyectos que ayuden a cambiar el mundo?

I.M.: Yo creo que oportunidades de cara a mejorar el mundo hay en todos los lados. O sea, la pregunta sería: ¿dónde no las hay? Cuando te pones el gorro de pensar qué impacto socioambiental tiene esto, yo creo que te empiezan a surgir en cualquier rincón desde cómo se hace esta mesa de manera distinta, cómo podemos hacer este espacio para que sea más humano, más agradable, cómo podemos fomentar la biodiversidad que hay en el entorno de este edificio, etc.

EMP: Has estado hablando también de cuáles son los puntos trectores en la sostenibilidad. ¿Quién es más importante en esta ecuación, los clientes, las empresas o los gobiernos?

I.M.: Yo diría que lo más importante es el Planeta y las personas. Y a partir de ahí va todo lo demás.

EMP: Para finalizar, danos un consejo para emprender sostenible.

I.M.: El consejo que daría yo para emprender en torno a la sostenibilidad es, primero, entenderse a uno mismo. Es decir, entender qué es lo que te preocupa, qué es lo que te inquieta y a lo que realmente vas a querer dedicar tu vida y tu energía.

Los retos más personales de Iker Marcaide

Iker Marcaide es también patrono de dos fundaciones familiares: Social Nest Foundation y Fundación Felisa. Además, ha creado líneas de inversión familiares para ayudar en proyectos como la mejora de la calidad de vida de las personas que sufren Diabetes tipo 1 con soluciones que vienen de "la biotecnología, pero también con dispositivos médicos, salud digital, alimentación... Es una estrategia con un enfoque global a través de distintos estadios".

Su último reto tiene que ver con ofrecer soluciones para paliar los efectos de la DANA de Valencia. "Cuando de repente sucede la DANA en Valencia, con ese inconformismo que nos caracteriza en Zubi y ese compromiso que tenemos como modo de vida pensamos: ¿qué podemos hacer al respecto. Nosotros ya habíamos creado una fundación familiar, que es la Fundación Felisa, con el objetivo de desarrollar un parque natural y de ocio inclusivo en Valencia».

«Y aunque a la DANA se le da respuesta inicialmente desde Zubi, con los equipos y las instalaciones de Matteco, creando un centro logístico en 24 horas para dar solución a necesidades básicas en las zonas afectadas, esto se transforma en un equipo dedicado y profesionalizado desde la Fundación Felisa con toda una serie de iniciativas, además de la respuesta logística».

«Iniciativas en torno a la vivienda, respecto a la educación, al deporte, al pequeño comercio, etc. sobre cómo contribuir y vinculado con un fondo de recuperación y de ayuda en el que hemos entrado nosotros como familia además de otras familias y corporaciones para contribuir al reto de una recuperación a largo plazo de Valencia y de las zonas afectadas”.