

# Tuvo que aprender “Kitesurf” para atraer inversores y creó una empresa millonaria

La idea era sencilla: hacer el diseño gráfico accesible para todo el mundo. Así es como, en **2013**, ella fundó **Canva**, un negocio con el que revolucionó la industria de la edición. Al comienzo, más de **100 inversores** habían rechazado el proyecto, por lo que tuvo que recurrir a distintos métodos para nada tradicionales para conseguir fondos. Ahora, la empresa tiene más de **60 millones** de usuarios al mes y vale más de **40.000 millones** de dólares. Con una fortuna personal valorada en más de **6.500 millones** de dólares, esta mujer es, a sus **35 años**, una de las mujeres más ricas de **Australia** y una de las multimillonarias emprendedoras más jóvenes del mundo... ¿Cómo lo logró?

La protagonista de esta historia es **Melanie Perkins**, quien nació en **1987** en **Perth, Australia Occidental**, en una familia de clase media. Es hija de una maestra australiana y un ingeniero malayo de ascendencia filipina y de Sri Lanka. A una edad temprana, Perkins ya había mostrado un gran espíritu emprendedor. A los **14 años** comenzó con su primer negocio, vendiendo bufandas hechas a mano en tiendas y mercados de Perth.

Ella dice en distintas entrevistas que aquella primera experiencia la marcó en el desarrollo de su impulso empresarial que seguiría teniendo durante los años posteriores, ya que **"nunca olvidó la libertad y la emoción de construir un negocio"**.

También aspiraba a convertirse en patinadora profesional, e incluso se despertaba a las **4:30 a. m.** para las sesiones de entrenamiento diarias. Durante la mayor parte de su infancia, asistió al **Sacred Heart College** antes de inscribirse en la Universidad de Australia Occidental para su educación universitaria en el año **2006**.

Ahí se especializó en comunicaciones, psicología y comercio. A todo esto, mientras estudiaba, impartía clases de diseño gráfico para afrontar sus gastos. Allí se dio cuenta de que programas como **Photoshop o Indesign** le parecían demasiado complejos. La multitud de pasos para tareas simples y la cantidad de tiempo que tardaban sus alumnos en aprender la cantidad de botones, le hizo pensar que algo fallaba. Que tenía que haber una forma más sencilla de que pudiesen hacer un simple anuario o un folleto de marketing.

**“Que la gente tuviera que pasar todo un semestre aprendiendo dónde estaban los botones en los programas era ridículo”,** afirma Perkins en una entrevista en la **CNBC**. Por eso es que, con tan solo **19 años**, abandonó sus estudios formales y se puso como objetivo mejorar la accesibilidad al diseño gráfico, un leitmotiv que marcaría su vida.

En el **2007**, Perkins, sin experiencia previa, involucró a su novio **Cliff Obrecht**, con quien sigue en pareja en la actualidad, para pedir un préstamo entre los dos de **5.000 dólares australiano (unos 3.000 euros)** y poner en marcha **Fusion Books**, una empresa para hacer anuarios escolares y otras pequeñas publicaciones gráficas.

Melanie le contaba al **Daily Mail** australiano en **2015**: "**Si hubiese sabido todo lo que me esperaba a la hora de crear una empresa me habría intimidado**". Su inexperiencia, que hoy se considera una bendición, la llevó a arriesgarse sin más límite que ese pequeño préstamo y la "ocupación" del salón de casa de su madre.

Fusion Books era un sitio web que permitía a las escuelas secundarias diseñar sus anuarios online. Con el dinero que pidieron prestado a sus familiares pudieron pagarles a unos diseñadores de software para que ayudaran a poner en marcha la plataforma.

En temporada alta, la madre de Perkins alimentó a las impresoras con tinta durante las noches. Por otro lado, Obrecht trabajó en los teléfonos con un plan de llamadas en frío, que es una estrategia de venta para captar potenciales clientes sin que éstos esperen una interacción en ese momento determinado.

Cuando las escuelas pidieron hablar con un gerente, Obrecht simplemente habló con un tono de voz grave, para que nadie le diera la espalda por ser un jovencito. El negocio finalmente llegó a **400 escuelas**, con licenciatarios tan lejanos como **Francia**. Fue un gran comienzo. Pero Perkins no podría ir mucho más lejos sin fondos de capital de riesgo, algo que era virtualmente imposible de encontrar en Perth, una ciudad construida sobre minería y petroquímicos.

Perkins descubrió, y aprovechó, las oportunidades más estrechas en **2011** cuando un antiguo capitalista de riesgo de **Silicon Valley** llamado **Bill Tai** fue a Perth para juzgar una competencia de **startups**.

Tai es un experto **kitesurfista** que había respaldado a **TweetDeck** y **Zoom**, pero este estaba en la ciudad principalmente para jugar en las olas asesinas del mar de australiano. Perkins y Obrecht se enteraron de una cena que Tai estaba organizando y emboscaron a los asistentes con un discurso para algo llamado **Canvas Chef**: una pizza metafórica, con elementos de diseño como ingredientes y tipos de documentos (folleto, tarjeta de visita, menú de restaurante) como la masa. "**No fue la analogía más elegante**", dice **Rick Baker**, un inversionista que vio el lanzamiento esa noche.

Los fundadores se fueron sin capital, pero con un nuevo entusiasmo por los deportes acuáticos extremos. Se convirtieron en elementos fijos en las posteriores reuniones de **kitesurf** de Tai, en las que participaron destacados ejecutivos de tecnología que buscaban invertir en nuevas empresas. En **Maui**, después de que un amigo de **Peter Thiel** les dijera que necesitaban un solo líder, Melanie se convirtió en la única **CEO**.

Perkins y Obrecht estaban teniendo peor suerte en sus visitas a los guardianes del capital de riesgo de Silicon Valley en **Sand Hill Road, California**. Docenas de

empresas dijeron no a los cofundadores poco conocidos y vinculados románticamente desde una zona muerta para la startup. **“Sinceramente, y desafortunadamente, no me siento cómodo haciendo un trato en Australia”**, escribió uno. **“No estoy seguro de que tenga sentido todavía”**, dijo otro.

Sin embargo, Melanie creía que su proyecto podría tener aplicaciones mucho más profundas que sólo anuarios de secundaria, así que salió decidida a conseguir inversiones. La tecnología detrás de Fusion Books se terminaría convirtiendo en Canva.

La idea de Perkins era convertir algo tan complejo como los programas de diseño en una plataforma online **“como Facebook, algo fácil de usar”**. Con Fusion Books aprendieron a vender, a montar una empresa desde cero y a enfrentarse a un montón de problemas. Fusion hoy sigue en pie y presente en varios países. Canva era, sin embargo, una criatura completamente distinta.

En Perth su proyecto no convenció a nadie, y Perkins ha contado que trató de vender su idea a más de cien inversores diferentes, sin éxito alguno. Cuando lograron acercarse a Tai lo suficiente como para que los invitara a numerosos eventos tecnológicos, reuniones con inversores y fundadores de otras empresas emergentes, su destino comenzó a cambiar.

Esta buena suerte no fue casualidad, sino que se debió a que Bill Tai le aconsejó a Melanie que aprendiera a hacer Kitesurf porque los inversores de capital riesgo que podían poner dinero en su proyecto practicaban ese deporte. Ella le hizo caso, se puso a entrenar, a navegar con ellos y terminó funcionando.

El Kitesurfing no estuvo exento de peligros para la vida de Melanie, ya que, en una ocasión, con su vela de 9 metros flotando desinflada e inútil a su lado en la fuerte corriente del Caribe oriental, la empresaria esperó muchas horas para ser rescatada. Pero, mientras rozaba el agua con su pierna izquierda marcada por un golpe anterior contra un arrecife de coral, se recordaba a sí misma que su nuevo y peligroso pasatiempo valía la pena.

Después de todo, fue clave para la estrategia de recaudación de fondos para la startup de software de diseño que había cofundado con su novio. **“Fue como Riesgo: daños graves; Recompensa: iniciar la empresa. Si pones el pie en la puerta un poquito, tienes que meterlo por completo”** dice Perkins en entrevista a **Forbes**.

El denominado **'networking'** le abrió las puertas de Silicon Valley a la joven pareja, donde conocieron al cofundador de **Google Maps Lars Rasmussen**, que se convirtió en su principal asesor. Él expresó interés en la idea, pero les dijo a los fundadores que **“pusieran todo en espera”** hasta que encontraran un equipo técnico del calibre necesario. Al poco tiempo, Rasmussen se convirtió en el asesor tecnológico de la empresa, y les presentó a Perkins y Obrecht a **Cameron Adams**, un ex empleado de **Google** con la experiencia técnica relevante para diseñar el proyecto.

Ahora que tenían un líder técnico, los fundadores se abrieron paso: Canva recaudó **3 millones de dólares** en fondos iniciales en dos tramos en **2012** y principios de **2013**, incluida una subvención crucial del gobierno australiano. La compañía lanzó en agosto de 2013 un par de reseñas en blogs de tecnología que llegaron a muy pocos usuarios. Los ingenieros de Adams y Canva, que se quedaron despiertos hasta tarde en Sídney para manejar la esperada entrada de inscripciones se fueron a dormir deprimidos.

Lo que nadie sabía aún era que el momento de Canva era perfecto. El auge de **Instagram y Twitter** estaba cambiando la forma en que las empresas llegaban a los clientes. Desde las escuelas hasta las comisarías, pistas de patinaje y autores autoeditados, de repente a todos les importaba mucho su presencia en línea, y Canva era una forma asequible de verse bien.

El goteo de suscripciones creció a **50.000 usuarios** en el primer mes; para **2014**, cuando Canva recaudó otros **US \$3 millones** del Fondo de **Thiel y Shasta Ventures**, más de **600.000 usuarios** habían realizado **3,5 millones de diseños**. En **China**, históricamente un mercado hostil para los fabricantes de software occidentales, Canva se convirtió en un éxito poco frecuente.

Obrecht abrió la primera oficina de Canva fuera de Sídney, en **Manila**, en **2014**, y luego contrató al exjefe de la unidad de **LinkedIn** en China para construir una oficina en China **continental**.

Hoy, un equipo de ingeniería local maneja una primera versión de Canva en chino construida desde cero con características como integraciones profundas con aplicaciones de mensajería chinas y códigos **QR** fáciles de crear, que son populares allí. **McDonald 's China** es un cliente, al igual que una corredora de bienes raíces a nivel nacional que ofrece el software a sus **1.000 agentes**.

Así es que 9 años después de su lanzamiento, Canva tiene más de **60 millones** de usuarios al mes en su versión gratuita, mientras **500.000 equipos** de miles de compañías privadas de todo el mundo pagan por la '**Premium**'. La pandemia no ha hecho más que aumentar su valor de manera exponencial. Canva está valorada en más de **40.000 millones** de dólares y es la **quinta mayor 'startup del mundo'**. Perkins ha conseguido retener el **18% de las acciones** de la compañía, al igual que Obrecht, con quien se casó el año pasado.

A día de hoy, Canva ofrece cientos de plantillas gratuitas para diseñar con los mejores resultados. Además, cuenta con recursos gratuitos como imágenes, tipografías e iconos para utilizar en los proyectos. Allí, actualmente se crean aproximadamente más de **3.000 diseños por minuto**, lo que representa más de **130 millones** por mes o más de **1,5 mil millones** cada año.

El éxito de Canva, que se expandió rápidamente fuera de Australia, también ha repercutido a Perkins, que ha conseguido por méritos propios destacar en un mundo históricamente de hombres. Con un equipo comprometido con la diversidad y la igualdad, sin abandonar su país natal, ya que la empresa se mueve entre Australia y **Filipinas**, Perkins es el nuevo rostro del **emprendimiento femenino**.

Introdujo protocolos para eliminar los sesgos de género durante los procesos de selección de su compañía y consiguió resultados visibles. En Canva, el **41%** de los empleados son mujeres, frente a un **28%** de todo el sector tecnológico. Así, fue nombrada en la lista de los 30 fundadores menores de 30 años de Forbes de **2016**, así como en la lista de los 30 mejores fundadores de la década según Forbes.

La fortuna personal de Melanie Perkins está valorada en **6.500 millones** de dólares. No obstante, nunca ha destacado por ser una persona económicamente excéntrica como otros grandes gurús tecnológicos. De hecho, parece que no le importa demasiado tener una gran cantidad de dinero y, junto a Obrecht, está decidida a donar la mayor parte de su participación en Canva a organizaciones humanitarias a través de la **Fundación Canva**.

En este sentido, la pareja firmó en **2021** una carta en la que aseguraban que su intención era convertir Canva en "**una de las empresas más valiosas del mundo**" y, al mismo tiempo, "**hacer el mayor bien que podamos hacer**" a través de acciones benéficas. "**Tenemos esta creencia salvajemente optimista de que hay suficiente dinero, buena voluntad y buenas intenciones en el mundo para resolver la mayoría de los problemas del mundo. Creemos que no es sólo una gran oportunidad, sino una importante responsabilidad, y queremos dedicar nuestra vida a trabajar por ello**", aseguró la pareja en su compromiso.

Así concluimos la historia de Melanie Perkins, una joven tutora que a sus 22 años creó una plataforma de diseño que superó la valoración de mil millones de dólares, logró descifrar, actuar y responder ante un problema real cada vez más creciente, que era la necesidad de poder realizar diseños de manera rápida y sencilla, pero manteniendo altos estándares de calidad durante el proceso.

Melanie pudo superar todo tipo de adversidades, cómo la dificultad para encontrar inversiones, aprender un deporte de riesgo como el Kitesurf, y la necesidad de moverse en un mundo históricamente masculino como lo es el sector tecnológico. Además de mantener un estilo de vida sencillo, lejos de los lujos que ofrece el dinero y ayudando a los más necesitados a través de su fundación.

Y todo esto porque su filosofía cuando puso en marcha la empresa es la misma que tiene hoy: "**Lo más importante que puedes hacer (como emprendedora) es resolver un problema real. Si solucionas algo que afecte profundamente a un montón de personas, serás capaz de resolver el resto de cosas**".

Si el video te gustó, por favor dale like y suscríbete para seguir disfrutando de nuestros videos.

*FUENTES:*

<https://www.youtube.com/watch?v=Yn0LNYt25PM>

[https://en.wikipedia.org/wiki/Melanie\\_Perkins](https://en.wikipedia.org/wiki/Melanie_Perkins)

<https://www.youtube.com/watch?v=edjuagc9dxA>

<https://www.lasinnovadoras.com/resenas/melanie-perkins-creadora-canva-segunda-mujer-mas-rica-australia-n206>

[https://www.youtube.com/watch?v=xVRHV\\_Hjhsc](https://www.youtube.com/watch?v=xVRHV_Hjhsc)

<https://www.emprendepyme.net/biografias/melanie-perkins>

<https://www.youtube.com/watch?v=Ep21f3ncvBk>

<https://www.lavanguardia.com/tecnologia/20220531/8302735/melanie-perkins-emprendedora-mas-rica-mundo-menor-40-anos-pmv.html>

<https://www.bbc.com/mundo/noticias-42641499>

[https://as.com/deportes\\_accion/2022/08/17/mas\\_accion/1660722391\\_301890.html](https://as.com/deportes_accion/2022/08/17/mas_accion/1660722391_301890.html)

<https://www.womennow.es/es/noticia/melanie-perkins-la-multimillonaria-ceo-de-canva-que-aprendio-hacer-kitesurf-atraer-los-inversores/>

<https://www.revistavanitfair.es/poder/articulos/melanie-perkins-startups-silicon-valley-mujeres-ceo/28314>

<https://www.20minutos.es/noticia/4113910/0/melanie-perkins-la-emprendedora-de-32-anos-que-ha-transformado-su-sueno-de-adolescente-en-un-negocio-de-3-2-millones-dolares/>

<https://forbes.co/2020/03/11/actualidad/la-historia-de-la-joven-que-se-hizo-millonaria-con-la-startup-de-diseno-canva>

<https://www.instagram.com/melaniecanva/?hl=es>

[https://www.canva.com/es\\_ar/](https://www.canva.com/es_ar/)