

# Kippel<sup>01</sup>

EMPRESA

## Rakuten.tv eleva sus ventas un 36% en 2016 tras el desembarco de Netflix en España

La plataforma de contenidos en streaming, que el pasado marzo cambió su nombre de Wuaki.tv a Rakuten.tv, concluyó el ejercicio con una facturación de 16,76 millones de euros y unas pérdidas de 19,50 millones de euros.

21 JUL 2017 — 05:00

POR A. PIJUÁN



La plataforma de contenidos en *streaming* de **Rakuten** pisa el acelerador en España en 2016. En el mismo año en que **Netflix** se aposentaba en el mercado español, la plataforma **Rakuten.tv** (que el pasado marzo suprimió la marca **Wuaki.tv**) aprovechó el tirón del negocio audiovisual y elevó sus ventas un 36% en el país.

En total, **Rakuten.tv** concluyó el ejercicio fiscal con una cifra de negocio de 16,76 millones de euros, frente a los 12,3 millones de euros obtenidos el año anterior, según las cuentas depositadas en el Registro Mercantil. De un año a otro, la plataforma ganó peso en el mercado europeo frente al local, donde generó el 68% de sus ingresos totales, hasta 11,41 millones de euros. El año anterior, los ingresos en España representaban el 70,5% del total.

Los 5,35 millones de euros restantes se repartieron entre diferentes países del continente europeo en los que la plataforma está presente: Francia, Reino Unido, Alemania, Italia, Irlanda y, desde 2016,

1/3

<https://www.kippel01.com/empresa/rakutentv-eleva-sus-ventas-un-36-en-espana-en-2016-tras-el-desembarco-de-netflix-en-el-pais.html>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

# Kippel<sup>01</sup>

EMPRESA

Bélgica, Luxemburgo y Suiza. Para el ejercicio actual, el objetivo de **Rakuten.tv** es continuar creciendo en Europa; según indica en su informe de gestión.

## Rakuten.tv registró unas pérdidas de 19,50 millones de euros en 2016, un 4,87% menos

**Rakuten.tv** nació a finales de 2009 de la mano de **Jacinto Roca** y **Josep Mitjà**. Desde su fundación, y pese a que en 2012 pasó a manos del gigante nipón **Rakuten**, la empresa aún no ha alcanzado la rentabilidad, aunque el año pasado consiguió reducir ligeramente sus pérdidas un 4,87%, pasando de 20,5 millones en 2015 a 19,50 millones en el último ejercicio cerrado.

“Las pérdidas se van reduciendo progresivamente año tras año. Estamos invirtiendo en el crecimiento como la mayoría de las empresas jóvenes de internet”, explica **Jacinto Roca**, director de **Rakuten.tv**, a Kippel01. El directivo, que asegura que la inversión se destina sobre todo a marketing y contenidos, señala que: “seguimos el plan, si no se invierte no se puede crecer”.

El coste de la adquisición de las licencias de distribución del contenido audiovisual, sumado a la creciente competencia en España ante la llegada oficial de **Netflix** y **HBO** y al aumento de su plantilla son algunos de los factores que han reducido los márgenes de la empresa en el ejercicio 2016.

En dicho periodo, la compañía pasó de contar con un equipo de 116 personas a 131 empleados, lo que incrementó su gasto en personal un 1,70%, hasta 7,8 millones de euros. El año anterior, el esfuerzo de **Rakuten.tv** había sido aún mayor: el grupo casi duplicó el tamaño de su plantilla, hasta un total de 118 personas.

Tal y como consta en las cuentas del Registro Mercantil, la compañía obtuvo un resultado bruto de explotación (ebitda) negativo de 19,48 millones de euros en el ejercicio 2016. Su patrimonio neto ascendió a 3,4 millones de euros.

### España, campo de batalla del ‘streaming’

En los dos últimos años, el mercado español se ha convertido en un campo de batalla en el que **Netflix**, **HBO**, **Amazon** y **Rakuten.tv** intentan conquistar la mayor parte del territorio. Ante esta situación, la plataforma de **Rakuten** ha decidido subir su apuesta por el cine para marcar distancia en la competición por las series y lanzarse a la creación de contenido propio.

Así lo anunció la semana pasada la propia compañía, que no ha desvelado la inversión prevista para este giro en su negocio. “Queremos reducir la ventana de emisión de los estrenos de cine de tres meses a un mes”, aseguró **Roca** en su día. En la actualidad, **Rakuten.tv** cuenta con cinco millones de usuarios en Europa, dos millones de los cuales están en España.

**Netflix**, a su vez, también ha movido ficha para avanzar en España en los últimos meses. El grupo, que sólo en el último trimestre ha sumado más de cinco millones de suscriptores en todo el mundo, se ha lanzado a la caza de responsables dedicados exclusivamente al desarrollo de la empresa en el

2/3

<https://www.kippel01.com/empresa/rakutentv-eleva-sus-ventas-un-36-en-espana-en-2016-tras-el-desembarco-de-netflix-en-el-pais.html>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

# Kippel<sup>01</sup>

EMPRESA

mercado español.

**HBO**, por su parte, se ha instalado en el centro de Madrid con unas nuevas oficinas en Gran Vía. El grupo, que ha conseguido batir récords de audiencia con el estreno de la séptima temporada de *Juego de Tronos*, desembarcó en el país en noviembre de 2016, justo un año después que **Netflix**, de la mano de **Vodafone**.

3/3

<https://www.kippel01.com/empresa/rakutentv-eleva-sus-ventas-un-36-en-espana-en-2016-tras-el-desembarco-de-netflix-en-el-pais.html>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.