

De la flor al elefante

Rentamus propone una fórmula anticrisis: ganar dinero prestando lo que no usamos y ahorrar alquilando lo que nos falta

Mireia
SAINZ

Quien más, quien menos se habrá comprado cosas que acaban decorando los altillos, porque ya no las necesita, apenas las utiliza o porque fueron una ilusión pasajera: el robot de cocina, el sillón pistacho, los zapatos de fiesta o la bici de un niño. Ahora, cuando muchos hogares y empresas pasan aprietos para cumplir con sus pagos, la propuesta de Rentamus cobra sentido. La empresa catalana constituye una plataforma *on line* donde particulares y firmas pueden ofrecer o pedir prestado un taladro, un elefante o una terraza a precios competitivos.

«Me gustan los retos», admite David Martínez, fundador de Rentamus. «Quiero abarcar de todo dentro del alquiler».

Ideas que fluyen

La inspiración llegó con una buena ducha. «¡En serio! –exclama el emprendedor–. Cuando estoy bajo el agua se me ocurre de todo. De hecho, lo primero que hago al salir es garabatear lo que he pensado».

En una ocasión, Martínez maduró una idea de negocio que casi vio la luz: una plataforma digital donde las mujeres podían alquilar bolsos. Se iba a llamar Bolzac. «Pero cuando elaboré el plan de empresa, me di cuenta que no era viable –explica–. Requería 600.000 euros de inversión en una sola gama de artículos».

Hacia el 2009, con 34 años, el empresario decidió diversificar el negocio como clave de éxito, creando así un mercado de alquiler por inter-

net, libre y abierto a todo internauta individual o corporativo.

Según argumenta, el potencial es enorme: «En un mes, los españoles realizan 70.000 consultas de alquiler de limusinas y 150.000 de autocares en los principales buscadores. ¿Y por qué no cubrir estos segmentos también? –razona–. ¿Y el de iPads para presentaciones, decorados para ferias y flores secas para eventos?». Y añade que en España hay 49.000 firmas de alquiler, un millar menos que Francia pero el doble que en Alemania. La mayoría de empresas solo trabajan una línea de productos, no la multitud de Rentamus. «Pero la poca competencia no implica que el camino sea fácil», apunta.

La gran prueba

«Para sobrevivir, debemos llegar a 200.000 usuarios», expone quien ha invertido casi un trimestre en investigar el mercado de alquiler. De momento, la página web de Rentamus exhibe 1.592 internautas, 3.500 productos y 237 espacios anunciados, por lo que queda aún mucho por recorrer.

David Martínez es ingeniero técnico eléctrico e ingeniero superior en organización industrial. Su otra faceta es la de deportista exitoso, que se clasificó en tercer lugar en el campeonato del mundo de kárate en la modalidad de Shotokan. «La competición me ha enseñado a ser paciente y resistir bien los problemas –dice–. A ser positivo, a tirar adelante y a no rendirme nunca».

El fundador ha apostado fuerte por Rentamus desde el primer momento. «He sacrificado mucho para lanzar el negocio: vendí un coche por 12.000 euros e invertí todos mis ahorros», señala.



CREATIVO. David Martínez, fundador de la firma digital.

Pero le ha compensado: actualmente la firma está adscrita al programa Empenta d'Esade Creapolis y cuenta con el Premio Banca a Jóvenes Emprendedores del 2009, el Premio al Best Business Pan de la Jove Cambra Internacional de Catalunya del año siguiente, y el galardón Edward al e-commerce más innovador en la feria e-com Retail, otorgado el pasado abril. «Además fuimos finalistas de otros eventos –recuerda–. Pero ni todo esto fue suficiente para asegurarnos la financiación».

El ingeniero ha presentado Rentamus a ocho foros de inversión y asegura que cuesta obtener capital. «Después de trabajar duro, ya estamos cerrando nuestra primera ronda de financiación», confirma.

Primer salto

Rentamus cuenta con fondos de 70.000 euros y tres personas en plantilla. Sin embargo, ha necesitado una inversión de 200.000 euros para mantenerse a flote y prepararse para la expansión hacia otros mercados, empezando por Latinoamérica. «Tengo la intención de ampliar el equipo a siete empleados en los próximos tres meses: quiero cubrir puestos de técnicos programadores, comerciales y de marketing», comenta.

Según el ingeniero, el negocio se consolidará porque ofrece servicios diferenciales para los usuarios: aparte de anunciarse gratis, obtienen un *software* de gestión sin coste y la opción de contratar un seguro sobre el bien alquilado por un plus; a cambio de pagar una comisión del 10% o del 15% sobre los ingresos por transacción cerrada. Martínez prevé facturar 150.000 euros este año sobre un importe total de alquileres en torno a 1,2 millones de euros. ≡

Esade y Repsol impulsan los proyectos de eficiencia energética

Firmado un acuerdo para captar inversores del sector del capital riesgo

Más eficiencia energética. Ese es el objetivo del acuerdo que han cerrado la red de inversores privados de Esade Alumni, Esade BAN, y la Fundación Repsol. Ambas partes colaborarán en acciones y operaciones del Fondo de Emprendedores en eficiencia energética creado por la Fundación Repsol, encabezada por el presidente de la petrolera, Antoni Brufau. Con este pacto, el fondo aprovechará la experiencia y conocimiento de Esade BAN y podrá cen-



INVERSIÓN. Antoni Brufau, presidente de Repsol y de su fundación.

trar sus esfuerzos en captar inversores del sector del capital riesgo, desde *business angels* hasta *family offices* o del sector financiero en general.

La red de inversores de Esade colaborará en el proceso de incubación de los proyectos empresariales seleccionados por el fondo de emprendedores en lo que respecta a las necesidades de financiación y la gestión de los contactos con los inversores. A su vez valorará el grado de madurez de los proyectos y su capacidad de atracción de inversión. También participará en el establecimiento de los criterios financieros para evaluar los proyectos empresariales que se presenten ante el fondo y en las presentaciones ante inversores.

Con esta iniciativa se pretende sumar esfuerzos, ampliar redes y abrir nuevas oportunidades de emprendedores e inversores en el sector energético. También se persigue que el fondo de la Fundación Repsol

se convierta en un referente para los inversores en el campo de la eficiencia energética, uno de los que cuenta con mayor potencial.

La Fundación Repsol destina al fondo una dotación de uno a 1,5 millones de euros anuales. El objetivo es seleccionar hasta cinco proyectos por ejercicio que reciben una inyección económica de 6.000 a 12.000 euros mensuales durante el periodo necesario para su desarrollo.

Las iniciativas deben enfocarse al desarrollo de nuevos procesos dirigidos al fomento de la eficiencia energética, la implantación de tecnologías innovadoras de almacenamiento y gestión de redes de distribución de energía, o la aplicación de tecnologías de la información en el ahorro de consumo. Esade BAN cuenta una red de más de 45.000 exalumnos y 16.500 asociados que ocupan altos cargos en empresas de todo el mundo. AGUSTÍ SALA