

EMPRENDEDORES PHONERENTAL

Alquiler de celulares para viajar

Phonerental nació en 2002 para proveer a extranjeros que no podían usar sus propios móviles en el país, pero el modelo de negocio se invirtió. Ahora, tienen sedes en Estados Unidos y México y una amplia red de socios estratégicos en el mundo.

Paula Ancery
ESPECIAL PARA CLARÍN

Ignacio Spagnoli, Ignacio Panart y Marcos Killane tenían menos de 25 años en 2002. Eran amigos desde la secundaria; aquel año fatídico estaban trabajando en compañías de telefonía celular y se les ocurrió crear una empresa que les alquilara teléfonos móviles a extranjeros que viajaran a la Argentina.

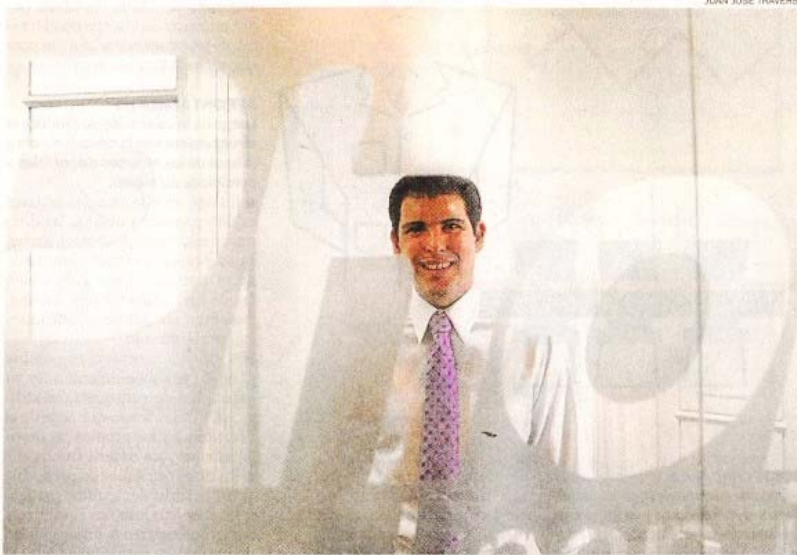
"Me contactaron para que fuera inversor, porque yo acababa de graduarme de licenciado en Administración por la UADE y estaba por irme a hacer un MBA a los Estados Unidos", cuenta Gustavo Manzella, el cuarto amigo, quien había trabajado en otra empresa de telefonía móvil. "Pero yo dije: 'si me meto, me meto a full'. Y se quedó.

Volley

Empezaron con sólo US\$8.000. Alquilaron una oficina en el centro, en la que trabajaban de lunes a lunes y se quedaban a dormir. Se turnaban para que cada día uno cocinara para los cuatro. Lo que complicó los inicios es que en aquel tiempo las terminales móviles eran caras; pero hubo un facilitador: la Argentina todavía usaba los estándares TDMA o CDMA y, cuando venían extranjeros con sus teléfonos GSM, acá no les servían.

Fue lo que les pasó a las delegaciones que llegaron para el Mundial de Volley 2002, los primeros clientes de Phonerental. "Más tarde, con la apertura tecnológica que hizo el país, empezamos a cerrar acuerdos con operadores internacionales", indica Manzella.

En efecto, la ecuación de negocios no tardó en darse vuelta. Hoy los ingresos de Phonerental pasan más por alquilarles celulares a los argentinos que viajan al extranjero, en cuyas comunicaciones prometen un ahorro de 60% a 70% respecto de lo que estarían pagando



JUAN JOSE TRAVERSO

Fortaleza. "Nuestro fuerte son los servicios celulares y de datos para argentinos que viajen al extranjero", dice Manzella.

LOS DATOS

US\$8.000

Fue la inversión inicial, en 2002.

\$10.000.000

Fueron los ingresos de la empresa en 2011. De ese total, casi el 60% se generó en la Argentina.

50

Son los empleados de la firma repartidos entre sus tres oficinas: Buenos Aires, San Diego (EE.UU.) y México DF.

con sus propios celulares si los usarán en el exterior.

"Si te vas a los Estados Unidos, por ejemplo, tenemos un convenio con un operador norteamericano - con el cual negociamos como mayoristas - por el cual ofrecemos una línea norteamericana, a los precios de un cliente local", explica Manzella. "Y desarrollamos la aplicación Follow Me, por la cual el cliente no pierde el número celular que usa en la Argentina. La gente lo llama a ese número y él atiende en el teléfono que le damos nosotros".

Ahorro

Un caso típico de un cliente Phonerental sería el de alguien que viaja a Inglaterra y las llamadas entrantes no se le cobran; las salientes locales las paga US\$0,79 y las salientes a la Argentina, US\$

0,99 por minuto. "Si te llaman desde la Argentina, usando Follow Me para discar tu número habitual, esa comunicación se paga US\$0,35". Y destaca: "Partimos de una base flat y la adaptamos a cada cliente. Cada servicio se cotiza y ese valor se le informa al usuario para que después lo vea reflejado claramente en la factura".

Phonerental tiene, desde 2004, una sucursal en San Diego, California, desde la cual hace delivery para todo Estados Unidos (y, con socios estratégicos, entregas en Europa, Brasil y Chile). Y tiene oficinas en México DF desde 2006.

La firma también alquila teléfonos satelitales (fue sponsor y proveedor del primer Dakar latinoamericano), un servicio muy demandado para el consumo de banda ancha de las petroleras y, en

OPINION



Ricardo Sarti
Consultar en comunicaciones

► La evolución del roaming internacional ha sido abismal, desde que era manual - cuando había que mandar un fax para que la compañía celular cargara tu número de teléfono en su sistema - hasta hoy, que es totalmente automático. Y es un negocio muy rentable que está a punto de dejar de serlo, a causa de la competencia por sustitución (por ejemplo, Skype) y no tanto entre operadores. Por otra parte, mientras que en los EE.UU. los operadores regulan los precios "solos", por competencia entre sí, la Comunidad Europea forzó a que el roaming entre los países miembros sea barato. Por lo tanto, si sos español y te vas a Francia, usar tu celular te sale barato; pero si te vas a los Estados Unidos y no le comprás a tu operador un paquete especial, te "mata". Pero es un negocio que dejará de existir, y que los operadores exprimirán mientras puedan. Hoy, con un teléfono con datos o con Wi Fi no se necesita pagar el roaming. A los corporativos no les importa; pero los particulares tienen muchas posibilidades y, a medida que éstas se difundan más, el precio del roaming bajará.

verano, por los "turistas de aventura" de lugares donde no hay señal celular. No tiene convenio con ningún proveedor de terminales móviles sino que renueva el parque constantemente; y, en algunos países, los operadores con los que tiene convenio le dan los aparatos.

BREVES

LOS CERROS DE LA RIOJANA

La Rioja sigue ampliando su gama de vinos y ahora presenta Finca Los Cerros "Clásico" en sus variedades blanco y tinto. El blanco exhibe un equilibrio entre frutas cítricas, melón y suave acidez que lo hacen de carácter frutado y armónico. El tinto es un vino de estructura media, de taninos redondos y con final de boca largo y persistente. Sus aromas son de frutos rojos, con delicadas notas de especias. Vienen en botellas de 750 cm³ y de 1.125 cm³.



VISA COMPRO MONEDERO

Visa Argentina compró Monedero S.A., el servicio electrónico de pago focalizado en el segmento de micropagos que permite a los usuarios realizar transacciones cotidianas. Monedero estará disponible en dos modalidades: TAG y Online. "Monedero TAG", es un medio de pago desarrollado para pequeños consumos de todos los días. Este sistema cuenta con un chip *contactless* (sin contacto). El TAG es de PVC y puede adherirse a cualquier plataforma.

RSE EN DHL SUPPLY CHAIN

La responsabilidad corporativa es un elemento fundamental de la estrategia de DHL Supply Chain. A nivel local, se ha conformado un Comité de RSE de DHL Supply Chain Argentina integrado por 20 personas representantes de todos los sectores de la empresa, pero todos los integrantes de la misma están invitados y participan de las diferentes iniciativas puntuales. De esta manera se desarrollaron los programas Go Green, Go Teach y Go Help.

LIBERTY EN EL CAMPO

Para brindar coberturas a medida de las necesidades de los asegurados, Liberty Seguros lanzó "AP (Accidentes Personales) Peones Rurales", un producto diseñado especialmente para quienes realizan tareas en el campo con coberturas por accidentes propios de la actividad. Con dos planes de diferentes sumas aseguradas, la póliza cubre muerte accidental, invalidez permanente total y/o parcial por accidentes y reembolsos de gastos médicos por accidentes.