

UniPlaces, la pyme que ayuda a los extranjeros a encontrar alojamiento

El portal permite a los estudiantes reservar la estancia antes de llegar al país

Violeta Vidal MADRID.

Dos años de estudio, exámenes para ser seleccionado, y un "sí; te han cogido para realizar una beca Erasmus. Ya sólo queda disfrutar de esta experiencia que tienes por delante". ¿O no? Hay que llegar al destino, buscar un hotel barato donde alojarte unos días, pasearte por las calles y apuntar los números de las casas que se alquilan, llamar, visitar habitaciones hasta dar con la que mejor te parezca, hacer la reserva, una transferencia...

Por todo esto han pasado varias veces los creadores de UniPlaces, una plataforma que soluciona el tema del alojamiento a los estudiantes extranjeros antes de que lleguen al país elegido. Y parece que funciona, ya que en poco más de un año de vida han generado dos millones de euros en reservas, han recibido a estudiantes de más de 70 países y tienen más de 1.000 propietarios registrados en el portal, unas 15.000 habitaciones. Pero a pesar del éxito, Mariano Kostalec, cofundador del portal, afirma que "emprender es muy difícil porque te enfrentas a problemas y obstáculos que ni siquiera te habías planteado, e inviertes tus ahorros en algo que no sabes si va a funcionar o cuánto tiempo tardará en dar beneficios".

Aterrizo en España

Hace poco más de un mes que UniPlaces ha aterrizado en Madrid, y ¿por qué nuestra capital? "Es uno de los principales destinos de los estudiantes extranjeros, España es el país que más Erasmus recibe de toda Europa y también mucha gente de Latinoamérica elige España para estudiar".

Además, en Madrid hay tres importantes grupos de estudiantes: "Primero los Erasmus, el principal país de donde vienen es de Italia,



Mariano Kostalec, cofundador de UniPlaces. FERNANDO VILLAR

aunque los hay de todos los países; segundo, los estudiantes latinoamericanos que vienen a estudiar a España; y por último los estudiantes que hacen cursos de verano, de idiomas..." A lo que Kostalec añade que como les está funcionando muy bien el negocio aquí, antes de terminar

el año estarán presentes en el resto de ciudades universitarias españolas (Barcelona, Granada, Salamanca y Valencia).

No sólo para estudiantes

Para el estudiante, no hay riesgo de estafa, ya que todas las viviendas

2

MILLONES DE EUROS

Dos millones de euros en reservas son las cifras del primer año de vida de UniPlaces. Su modelo de negocio es sencillo; se llevan una comisión por cada reserva. Es decir, ellos invierten por adelantado creando los anuncios, haciendo las fotografías, etc. "Debemos esforzarnos al máximo, pues si no logramos que el piso se alquile, no obtenemos beneficios" aclara Mariano Kostalec, cofundador del portal.

están certificadas. Además, quienes quieren vivir en un piso de UniPlaces pagan a través del portal, y ese dinero queda retenido hasta que la persona llega al piso y da su visto bueno.

Pero las ventajas de UniPlaces no son sólo para los viajeros. En este momento de crisis donde todo se alquila o se vende, la plataforma constituye un nuevo canal para quienes quieren ganar dinero ocupando sus pisos. "Al propietario lo que le ofrecemos es un canal nuevo ya que alquila sus pisos a extranjeros, y de esta forma puede, por ejemplo, llegar a un alemán antes de que él esté en España. Además, como todas las reservas pasan a través del portal, eliminamos todo el tema de reservas, convirtiendo UniPlaces en un canal directo de reservas para el propietario" cuenta Kostalec.

Es más, en Lisboa, ciudad donde abrieron su negocio hace un año, hay propietarios que tienen exclusividad con la plataforma porque sus experiencias han sido tan buenas que prefieren no arriesgar con otros.



EL ARTE DE MEDIAR COMO UN REY

El papel de Juan Carlos I como mediador durante la Transición española ha sido utilizado a menudo como ejemplo de la utilidad de la monarquía parlamentaria. Con ello, comprobamos la importancia de mediar para gestionar conflictos. Y ahora somos testigos de cómo Felipe VI inicia su reinado tratando de mediar y crear puentes entre Cataluña y el gobierno central.

Esta puesta en valor de la mediación nos va a resultar muy útil. En un país con tendencia a ser pendular, a pasar de la euforia al catastrofismo sin medias tintas; en el que muchos se ponen la camiseta de derechas o de izquierdas como si se tratase de equipos de fútbol, en el que el hacer las cosas por narices, y saber mandar de manera autoritaria siguen siendo formas populares de liderazgo, la mediación es una idea remota, y un tanto peregrina.

Sin embargo, utilizar mediadores en cualquier conflicto de calado suele venir bien. Su imparcialidad asegura que la toma de decisiones es más reflexiva. Y que las consecuencias de una decisión son entendidas, y tenidas en cuenta por las partes, como base para llegar a un acuerdo. Mediar ayuda a optar por soluciones más justas y menos viscerales. Más interesantes a medio y largo plazo. Con menor coste y desgaste.

Por supuesto, hay situaciones con las que uno siente que no puede negociar, ni con ayuda de un mediador. Situaciones que vulneran los derechos universales de las personas, y que requieren una mano defensora firme y directa. Pero la mayoría de los conflictos tienen que ver con que hay dinero en juego, inclinaciones y fobias personales, y subjetivos sentimentalismos. Y en todos estos casos, contar con un mediador imparcial puede ser mano de santo.

En cualquier caso, no deja de ser curioso que el papel de la monarquía haya evolucionado y encontrado su valor añadido precisamente en volverse imparcial y promotora del diálogo.

En hacer de puente en lo que sea necesario. Sin excesivos personalismos, pero con mucho glamour, mucha estética de poderío y un buen mix de tradición y de modernidad. Porque, si algo saben los reyes desde hace siglos, es que, para que a uno le escuchen, y le consideren – incluso como mediador – una buena puesta en escena es fundamental.

Bankia premia a la mujer rural emprendedora

La entidad reconoce su labor en áreas en las que está subrepresentada

eE MADRID.

La Federación de la Mujer Rural y la entidad financiera Bankia han concedido los Premios Nacionales Mujer Rural Emprendedora Femur-Bankia, un certamen patrocinado

y organizado por estas dos instituciones.

El objetivo de estos premios es distinguir a mujeres que ejerzan actividades donde el sexo femenino esté subrepresentado, que residan en el medio rural y que destaquen por un proyecto innovador, experiencia, presentación, originalidad e implicación personal.

Este año, los galardones han premiado con el primer puesto y 2.000 euros al taller de herrería y forja ar-

tística de Amanda Brunete de Pablos y, en segundo lugar y con 1.000 euros, a Críticas Pizarra, de Eva Zomeño. Tras ellas, en tercera posición y con 500 euros, Silvia Delgado, camionera. Además, el jurado ha concedido una mención especial a Sagrario Velázquez Calvo, empresaria de la agricultura.

Para esta convocatoria se han presentado 14 candidaturas, todas ellas de mujeres emprendedoras procedentes de distintas Comunidades

Autónomas y sectores.

Criterios de selección

El jurado está compuesto por representantes de Femur-Bankia y profesores universitarios de reconocido prestigio. Ha tenido en cuenta no sólo el contenido y la forma de las propuestas, sino también la contribución de éste a la mejora de la calidad de vida de la población rural, viabilidad y aportación al desarrollo sostenible.