



# Pablo Candau

## CEO de NEWE

NEWE, una start-up especializada en implementar software de gestión de alquiler en entidades existentes, ha logrado, en solo seis meses, poner en marcha su servicio de alquiler integral en empresas de tecnología y electrodomésticos referentes en el panorama nacional. Ejemplo de ello son PcComponentes o Worten.

### ■ ¿Cómo nació NEWE?

La historia de NEWE comenzó después de dejar Amazon, donde trabajé durante más de dos años. Me lancé a trabajar en proyectos de desarrollo social y económico en zonas desfavorecidas de Filipinas, pero, debido a la pandemia, tuve que volver antes de lo previsto. A mi vuelta, sentía la necesidad de crear un proyecto que tuviera impacto en la sociedad y, junto a mi amigo de la infancia Ramón Borrueal, nos lanzamos a montar nuestra propia empresa. Queríamos un proyecto que hiciera posible que los consumidores tuvieran la posibilidad de pagar por el uso de cualquier producto el tiempo que quisieran, sin necesidad de ir acumulándolos en casa sin amortizarlos. La primera versión fue un marketplace de alquiler de ropa y, una vez desarrollado y mediante nuestra perspectiva como ingenieros, vimos que podíamos llegar a muchísima más gente si lo planteábamos al revés. Así que decidimos construir un software que facilitara que cualquier retailer pudiera ofrecer a sus clientes un modelo de pago por uso como alquileres y suscripciones.

### ■ ¿Cuál fue el detonante para expandir la plataforma al campo de los electrodomésticos y la tecnología?

Primero comenzamos a captar empresas enfocadas en la industria de la moda, pero pronto nos llegaron clientes que vendían carritos de bebés, neones para eventos u otras industrias diversas. Ahí fue cuando hicimos "clic". Pensamos que si éramos una empresa de software debíamos poder ser escalables a cualquier vertical y que tenía sentido, más allá de la moda, alquilar una cámara de fotos para un viaje con tu pareja o incluso un equipo de portátiles para una formación en tu empresa. Probamos hablar con Alfonso Tomás, CEO de Pc Componentes para ver qué le parecía la idea y hubo *match* instantáneo. Ahí es donde comenzó todo. Con los electrodomésticos comenzamos cuando lanzamos Worten. La flexibilidad laboral ha hecho que cada vez más personas estén sin residencia fija y que

Desde el lanzamiento del servicio de alquiler de PcComponentes, el número de pedidos mensuales se ha multiplicado por 12

estén dispuestas a pagar una suscripción por un producto de un precio elevado.

¿Cómo fue la acogida inicial de NEWE en el sector tecnológico y de electrodomésticos?

Ha sido progresivo, ya que los cambios de consumo van lentos. Las impulsoras del cambio son las propias empresas al detectar una demanda creciente por parte del consumidor final. Paralelamente, el consumidor va probando el servicio y ve lo beneficioso y cómodo que puede llegar

a ser. El crecimiento ha sido muy positivo y de forma orgánica. Desde el lanzamiento del servicio de alquiler de PcComponentes, el número de pedidos mensuales se ha multiplicado por 12 y la repetición por usuario es cada vez mayor, lo que significa que no solo estamos viviendo un auge en el consumo de modelos circulares, sino que, al probarlo, queremos repetir.

Actualmente, proporcionáis servicio a plataformas como PcComponentes o Worten. ¿Se prevé la adhesión de más plataformas tecnológicas o de electrodomésticos de cara a un futuro inmediato? ¿Y a largo plazo?

Por supuesto que sí. Estamos en conversaciones con grandes clientes con el objetivo de que todos los "big players" a nivel nacional e internacional puedan llegar a ofrecer estos servicios. Los procesos comerciales con las

## NUEVAS FREIDORAS DE AIRE

### Cocina recetas más sanas sin renunciar al sabor



Cocina de forma saludable con las nuevas freidoras de aire de Ufesa. Tecnología de circulación de aire a alta velocidad, para resultados crujientes con el mínimo aceite. Resultados tan sabrosos y ricos como siempre, pero con menos calorías y mucho más saludables.

**ufesa**  
Feel like home  
[www.ufesa.es](http://www.ufesa.es)



Ramón Borruei (COO) y Pablo Candau (CEO), cofundadores de NEWE.

grandes corporaciones no son fáciles, pero ahí estamos en NEWE, convencidos de que en unos años podremos alquilar y suscribirnos a cualquier producto del mercado gracias a la gran apuesta que están haciendo los retailers.

**¿Con qué marcas de electrodomésticos y/o electrónica estáis trabajando y con qué tipología de productos?**

A día de hoy nuestros clientes más representativos en la vertical electrónica y electrodomésticos son Worten y Pc-Componentes, que son retailers. Ambas empresas ofrecen todo tipo de productos: cámaras de fotos, televisores, ordenadores, neveras. Los dos marketplace permiten a sus clientes alquilar en fechas puntuales o incluso suscribirte a sus productos, por lo que el cliente final dispone de diferentes opciones. Hemos estado hablando también con muchas de las marcas referencia a nivel mundial, pero tienen modelos de negocio muy diversos y el modelo de negocio es muy variable para cada una. Eso sí, todas tienen también en el *road map* apostar por este tipo de servicios. De cara a clientes de NEWE, pronto podremos anunciar a otros clientes de referencia en el sector de la electrónica de consumo lanzando este tipo de modelos. Por temas de confidencialidad no podemos avanzar nada.

**¿El servicio de “pago por uso” cuenta con un plazo mínimo de alquiler? ¿Y uno máximo?**

En NEWE aconsejamos que se ofrezcan modelos de pago por uso que vayan mínimo desde los 4 días hasta 6 meses, pero es completamente customizable para cada cliente y varía según el producto. Dependiendo del público al que se dirija la empresa se ofrece de una forma u otra. Tenemos experiencia y sabemos qué funciona, así que tratamos de asesorar a nuestros clientes para que el modelo garantice el éxito y, por tanto, la rentabilidad.

**NEWE cuenta con una solución completa de logística inversa (almacenaje, seguro, control de calidad, limpieza y desinfección). Con relación al seguro, ¿Qué cobertura ofrecéis exactamente?**

Nuestra propuesta de valor es digitalizar el proceso de alquiler o suscripción al retailer desde su propio canal online o físico y ponemos a su disposición un back office (Software) desde donde gestiona toda la trazabilidad del negocio de pago por uso con órdenes de trabajo para que reserve stock, haga expediciones y cuando finalizan los alquileres pueda hacer recepciones. Sumado a todo ello, el retailer tiene acceso a las métricas principales para mejorar su negocio día a día. Además, para que el retailer no tenga ningún problema, ponemos a su disposición una serie de servicios operativos para ejecutar el modelo de alquiler si así lo quisieran. Estos son logística directa e inversa, almacenaje, puesta a punto del producto e incluso seguro que cubre todo lo que pueda suceder durante el tiempo de uso. También la plataforma de pago por uso de nuestro retailer hace un scoring del cliente final para verificar que se trata de un consumidor honesto y que hará un buen uso del servicio.

**Centrándonos en el sector de los electrodomésticos y la tecnología, ¿qué productos son los más demandados a través de este tipo de soluciones?**

Depende de si el cliente es una empresa o un particular. Por parte de las empresas suelen ser portátiles, proyectores, televisores o sobremesas. Suelen alquilarse para muchas

## Es emocionante ver que estás siendo partícipe de un cambio de tendencia en el mercado

situaciones diferentes como eventos, formaciones o incluso para grabar escenas de cine. Por parte de particulares, sin duda, son patinetes, cámaras de fotos, altavoces y cada vez vemos más particulares alquilando ordenadores para poder seguir teniendo el dispositivo mientras el suyo se arregla. En el caso de los electrodomésticos, no hay un claro ganador, pero se empiezan a ver suscripciones de todo tipo de producto. El mercado comienza a entrar en ebullición.

**¿Se trata de una solución dirigida a un público muy específico? ¿Quién muestra más interés por el modelo “pago por uso”?**

Por parte de clientes de NEWE, cualquier empresa que ofrezca un producto con un precio superior a 200 € puede ofrecer este tipo de modelos. Y si nos vamos al consumidor final, como decía en la anterior pregunta, hay un cliente objetivo muy variado. Te encuentras clientes que quieren un uso temporal por alguna circunstancia en particular, luego hay otros que quieren probar los productos sin más e incluso comienza a ver muchos que utilizan el alquiler como ese coche de ocasión que nos dejan en los talleres cuando reparamos nuestro coche. Iremos conociendo más tipologías de cliente porque esto no ha hecho más que empezar y, siendo completamente sincero con vosotros, es emocionante ver que estás siendo partícipe de un cambio de tendencia en el mercado.

**¿Consideras que el “pago por uso” podría ser una tendencia que acabará por imponerse?**

No pienso que la venta vaya ni deba desaparecer, de hecho,

todo lo contrario. Hay productos que nos es rentable comprar por la cantidad de veces que las usamos. Pero realmente pienso que la curva se acerca más y más. Cada vez los consumidores vemos menos rentable tener en propiedad lo que no nos es rentable, y ahí es donde entra el alquiler. La venta y el alquiler son compatibles y no debe imponerse un mercado al otro, todo lo contrario, deben convivir para que el consumidor final tenga la experiencia más completa.

Cuando alguien quiera un uso puntual, alquilará. Y cuando alguien quiera un uso que valide el precio de venta que estás pagando, pues comprará. Tan sencillo como esto.

**Desde NEWE ofrecéis otras opciones, como la venta de segunda mano o el modelo de negocio “Try to Buy”. ¿Qué rendimiento tienen estas alternativas? ¿Las compañías las prefieren al alquiler de productos?**

Esto es super interesante. El modelo “Try Before Buy” lo lanzamos después de ver que muchos clientes compraban el producto después de un alquiler ocasional, es decir, que estaban usando el servicio de alquiler más bien como un servicio de prueba. Y ahí pensamos que podíamos crear un modelo de compra más consciente si éramos capaces de que nuestro cliente lanzara un modelo en el que los consumidores pudieran probar los productos antes de comprarlos. Funciona muy bien. Esto se debe a que, si no te decides a comprar un producto, especialmente en electrónica, ya que todos los años sale un nuevo modelo de cada producto, puedes probarlo por un módico precio. Con este modelo, los clientes de NEWE aumentan su CTR (Tasa de conversión) de forma considerable y el consumidor consume de forma más consciente.

Con respecto a la venta de segunda mano, no hemos desarrollado todavía ninguna plataforma como tal para ello, pero comprar productos en alquiler, está dentro del mercado de la segunda mano, por lo que nos sentimos identificados con ello.