

# “Para ser competitivos hay que estar integrado verticalmente”

**A** la hora de diferenciarse de sus competidores, es clave que una empresa escoja cuidadosamente de qué proveedores se rodea para organizar congresos y reuniones profesionales, hecho que les hará conseguir una reputación u otra. En este contexto, desarrolla su actividad Rentmultimedia, empresa dedicada al alquiler e instalación de equipos audiovisuales especialista en congresos y convenciones. Definida por su clara vocación de servicio al cliente, ha solidificado su crecimiento a partir de un equipo técnico cualificado repartido entre Barcelona, Madrid y Manresa, y ofreciendo siempre equipos audiovisuales de última generación

## -¿En qué sentido Rentmultimedia rompe con el clásico esquema empresarial del sector de servicios audiovisuales?

Desde su inicio Rentmultimedia rompió con el clásico esquema existente porque ni mi padre, Elías García Cos – fundador de la empresa –, ni yo mismo somos ex técnicos, sino procedemos del mundo de la gestión empresarial. Somos una empresa familiar que tiene sus orígenes en 1999 en un despacho de 50 m2 en el World Trade Center de Barcelona, y que ahora dispone de una moderna nave de 1.000 m2 en el parque empresarial Grandland de Badalona.

## -¿Qué servicios ofrece?

Nos dedicamos al alquiler e instalación de equipos audiovisuales para congresos, convenciones, presentaciones de producto, stands y programas de TV. Somos especialistas en congresos y convenciones por lo que disponemos de todos los equipos necesarios para cubrir de manera integral todas las necesidades audio-



“El gran hecho diferencial de Rentmultimedia es que somos una empresa integrada verticalmente”

## El 'streaming' marcará el futuro

Como explica Alejo García Cos, “tenemos claro que el futuro a día de hoy pasa por mover contenidos y, en este sentido, la tecnología *streaming* nos permite dar una mayor difusión a un congreso”. Por ejemplo, a través de un link, gente de todo el mundo puede acceder vía online a los Power Point de los ponentes, a la traducción simultánea o a ver en directo el evento. En paralelo, otra ventaja del *streaming* “es que los contenidos quedan colgados en el servidor y, por lo tanto, no son efímeros”, añade el General Manager de Rentmultimedia. Y todo ello no solo a nivel congresual, “sino también a nivel corporativo en industrias como la farmacéutica, que ya está volcada en ello”, concluye.

visuales de un congreso y/o convención. Ofrecemos desde la proyección, sonido, cámaras, hasta traducción simultánea, pasando por iluminación, votación interactiva, informática, edición de vídeo, sistema de cortinaje, escenarios móviles y también vídeo streaming.

Además le ofrecemos al cliente una simulación de cómo le quedará el espacio con los elementos audiovisuales integrados.

## -Partiendo de esta base, ¿cuál es su valor añadido?

El gran hecho diferencial de Rentmultimedia es que somos una empresa integrada verticalmente, una integración que nos ha permitido ser

fiables –aspecto fundamental cuando se trata de realizar directos– y competitivos. Al tratarse de tus propios equipos / recursos pueden controlar mejor el estado de los mismos y también trasladar mejores precios al mercado.

## -Y todo ello a partir de cuatro pilares fundamentales. ¿Cuáles son?

En primer lugar la vocación de servicio al cliente, porque somos y seremos siempre una empresa de servicios, mientras que en segundo lugar son los recursos propios: compra de equipos, apertura de las delegaciones, medios de transporte, etc. que además han sido financiados con lo que ha ido generando la empresa.

Los dos otros pilares fundamentales son la cualificación de nuestra plantilla técnica, que en una empresa como la nuestra es clave, y también el hecho de que los equipos son de primeras marcas y de última generación.

## -¿Son estos pilares la clave de su liderazgo?

Sí, todos estos factores han producido que seamos líderes en el sector de los congresos: escogimos un camino que seguir, invertimos de manera racional con lo que iba generando la empresa y actualmente contamos con unos fondos propios muy sólidos. Gracias a nuestra apuesta por la especialización en las reuniones profesionales, en 2010 crecimos un 15% con respecto al año anterior y este ejercicio también vamos por encima. Destacaría que un 25% de esta facturación procede de clientes extranjeros, básicamente de Estados Unidos y el Reino Unido. ●