

EMPRENDEDORES



Marc Vallhonestá, creador de la empresa Funos.

SEPELIOS

Funos: de montar fiestas a velatorios. La compañía compara precios de servicios funerarios en España y ofrece financiación

Por Marc Solanes

Fracasar en el mundo de las fiestas privadas para triunfar en el sector de las funerarias. Este es el camino que explica la trayectoria profesional de Marc Vallhonestá, un empresario que logró resurgir adaptando su propuesta comercial a las circunstancias del mercado. "En pleno estallido de la covid nos vimos obligados a cerrar la empresa de celebraciones y eventos que teníamos. Quisimos aprovechar todo el conocimiento adquirido para crear una nueva plataforma de venta online. Ahora, eso sí, en un sector cuyo negocio no se viera amenazado por futuras restricciones sanitarias de los velatorios".

Funos vio la luz en Barcelona a principios de 2021. Su fundador, Marc Vallhonestá, confiesa que su principal motivación fue la de ofrecer un servicio "a la altura de las circunstancias a los clientes". "Todo empezó a raíz de ver un documental de investigación, donde se exponía el abuso de algunas empresas a familias que atravesaban situaciones económicas muy delicadas. Son momentos en que la gente está sometida a mucha presión, y acostumbra a decir sí a toda. El resultado es que acaban pagando más de lo que de-

berían". Funos funciona como un comparador de funerarias. Según el servicio y la provincia, la empresa presume de facilitar un ahorro medio de casi el 80%. La entrada al sector no fue nada fácil. "Se trata de un campo de actividad muy tradicional, con escasa innovación y hasta recelo de las nuevas tecnologías. Nosotros, en cambio, llegamos con una revolución total". En 2022, con 275 servicios cerrados, lograron facturar 632.500 euros brutos. En 2023 han superado los dos millones, de los cuales ingresan alrededor de 300.000 euros en comisiones, rozando la cifra de 1.000 servicios contratados.

Intermediario

El método es el siguiente: la empresa ejerce de intermediaria entre el cliente y la funeraria, que solo tiene que dirigirse a esta última para realizar el pago —previamente cerrado con Funos—. Presente en 37 provincias, su consejero delegado y fundador asegura que cubren cerca del 80% del territorio. Para ello, la empresa ha pasado de siete a 12 empleados en los últimos seis meses. Han pasado por la incubadora de Barcelona Activa y por el programa para *start-ups* de Esade y del Founder Institute, y forman parte del Barcelona In-

surtech Hub y el Insurtech Community Hub. Levantaron 600.000 euros en el tercer trimestre del año pasado en la que es su única ronda de inversión hasta ahora. Aunque todavía no tienen un competidor directo, las empresas funerarias apuestan cada vez más por la inversión en servicios digitales. "Comparadores grandes todavía no existen, pero sí que existe muchísima competencia en la red para captar a las familias".

Además del cotejo de precios, Funos se ha diversificado para ofrecer soluciones a prácticamente todas las necesidades relacionadas con el final de vida. Entre las más importantes, destaca la financiación del funeral, la gestión de trámites post-defunción, la tramitación de herencias y hasta un comparador de seguros de decesos. También ofrecen precios económicos para el traslado de los fallecidos dentro del territorio nacional, que incluyen los trámites con las autoridades sanitarias o los que se realizan ante el Registro Civil. "De media, una persona contrata un servicio funerario cada 18 años. En nuestro caso, tenemos muchos clientes que nos llaman cada dos o tres años, mayoritariamente para recomendarlos a amigos, compañeros o familiares".

Cuando se le pregunta sobre la dureza que parece implicar el trabajo, responde que es lo contrario. "Se trata de un sector en el que, si lo haces bien, la recompensa y el agradecimiento de las familias no puede compararse con nada".

“**Todo empezó a raíz de un documental de investigación que exponía el abuso de algunas empresas del sector**”