

Así triunfa

WAHIVA

El timonel 'on line'

ESTA FIRMA PONE A SU DISPOSICIÓN CUALQUIER BARCO EN CUALQUIER PUERTO. DESDE UN BOTE A UN MEGAYATE, DESDE BARCELONA A LA MICRONESIA

POR
DAVID
MARTÍNEZ

Internet no tiene fronteras. Ni tampoco pone puertas a los aventureros que quieren surcar los mares en un intento de abrazar los confines imaginados por Julio Verne. La ciudad agobia. El asfalto y la contaminación hacen a cada vez más urbanitas vulnerables a las promesas de libertad del mar. Así de claro debía de tenerlo hace un año el inversor y emprendedor español David Ortiz, cuando decidió poner rumbo a su sueño: el nuevo portal Wahiva, que brinda la posibilidad de alquilar una embarcación en cualquier puerto del mundo. La idea la gestiona su consejero delegado, Toni Morral, desde sus oficinas centrales en Barcelona.

Precisamente ahí está la diferencia del negocio *online* que ha diseñado Ortiz respecto de las centenares de empresas de alquiler de veleros. Índico, Caribe, los trepidantes mares del sur de América, el Mediterráneo, Polinesia, Micronesia, Nueva Zelanda, islas Fiji... No hay ningún límite para este negocio.

El portal ofrece más de 6.000 embarcaciones (registradas en casi 20 países de Europa, Asia y América) para alquilar durante fines de semana y vacaciones. La vocación de

Wahiva es acercar el chárter náutico a todo el mundo, ya que presenta todo tipo de barcos (veleros, catamaranes o yates) y precios. Se puede contratar medio día una lancha pequeña por 400 euros, pero también una semana un megayate por 100.000 euros.

El cliente puede pilotar él mismo la nave, siempre que disponga de los títulos pertinentes, o contratar a un patrón. A partir de ahí, la gama de servicios puede incluir cocineros, mayordomos, niñeras, entrenadores personales y un sinfín de comodidades, para que no haya más tarea que disfrutar. Algunos de los barcos disponen hasta de parques acuáticos propios.

Todas las embarcaciones de Wahiva es-

tán certificadas y disponen de licencias de alquiler.

HISTORIA. La plataforma nació el año pasado, fruto del plan de expansión global de su empresa matriz Icaro Charters, conocida comercialmente como iCharter. Con sede en Barcelona, la firma comenzó hace dos años su andadura en el sector, con una inversión inicial de un millón de euros, centrándose en el chárter náutico en Baleares y Canarias.

Actualmente, y tras la reciente apertura de su nueva base en Tórtoles, en las islas Vírgenes Británicas, la compañía está presente también en el Caribe a través de iCharter Caribbean BVI, fruto de su ambicioso plan de expansión.

El cliente puede pilotar él mismo la nave que haya elegido, siempre que disponga de la pertinente titulación, o contratar a un patrón

A partir de ahí, la gama de servicios puede incluir cocineros, mayordomos, niñeras, entrenadores personales y un sinfín de comodidades

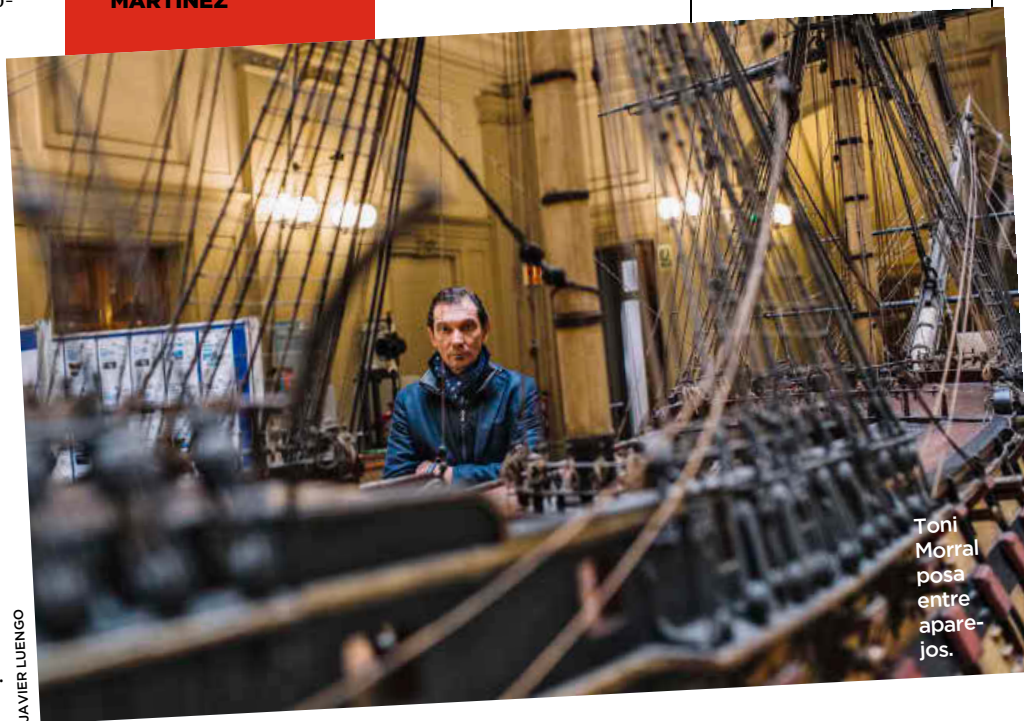
La mecánica de Wahiva es sencilla. "El proceso de selección es muy claro e inequívoco", explica Morral. "Además, nunca se alquila un barco sin que alguien de nuestro equipo haya contactado con el cliente y se

haya asegurado de que ese es el producto que necesita. La relación es muy personal".

La empresa no se centra solo en el ocio. "Solemos organizar eventos para empresas, algo con mucha demanda que debe prepararse con bastante antelación. Puede ser desde un día de asueto para los empleados de la compañía, cuyo objetivo final es pasar un buen día, incluyendo comidas, baños y juegos diversos, hasta presentaciones de nuevos productos en yates de lujo", sigue Morral.

DEMANDA. El servicio al cliente y unos precios competitivos son dos hechos diferenciales. En 2016, el barco más demandado fue el velero monocasco, con una demanda total del 38%, seguido de la lancha, con un 29%. La tendencia está cambiando, de todos modos, y los catamaranes suponen una cuota cada vez mayor del chárter.

"Nuestros resultados dependen del entorno macroeconómico", dice Morral. "Se habla del petróleo a corto plazo, se habla de muchos factores que pueden incidir en nuestros resultados finales. Si mantenemos nuestro ritmo de crecimiento podremos cerrar 2019 con un millón de euros, y triplicar nuestros resultados en cuatro años".



Toni Morral posa entre aparejos.

JAVIER LUENGO

Bienvenidos al nuevo
ELMUNDO.ES

Evolucionamos contigo y nos adaptamos para ofrecerte la mejor experiencia de lectura en todos los dispositivos.

Un nuevo diseño para seguir en la vanguardia y liderar el periodismo del futuro.

**30 AÑOS CRECIENDO JUNTO A TI.
MÁS DIGITALES, MÁS EL MUNDO.**

