

**TONI MORRAL**  
CONSEJERO DELEGADO DE WAHIVA

«OFRECEMOS DESDE MOTOS DE AGUA HASTA MEGAYATES»

! JUAN M. COMAS

**T**ONI MORRAL ES EL CONSEJERO DELEGADO DE WAHIVA, una plataforma internacional de alquiler de embarcaciones de todo tipo. Se trata de un único lugar donde tienen cabida embarcaciones de diferentes esloras y características, que responden a las diferentes demandas existentes. "El inversor principal de la plataforma es David Ortiz, una persona muy vinculada al mundo náutico. David y yo creamos el concepto y lo desarrollamos durante mucho tiempo. Ahora está empezando a dar sus frutos", nos comenta Morral.

¿En qué está especializada la compañía?

El portal se caracteriza por la rigurosidad en el control de calidad de las embarcaciones que ofrece. El mundo del chárter náutico está sometido cada vez más a estrictas regulaciones que afectan directamente a la seguridad. Esto repercute directamente en beneficio del cliente. Los barcos que ofrecemos están controlados por sus administraciones de bandera y perfectamente equipados y certificados. No aceptamos barcos en mal estado o sin la documentación en regla. Además, ofrecemos experiencias personalizadas si el cliente las solicita. Otros servicios que también tienen demanda son capitanes, cocineros, azafatas... Es un universo muy variado.

¿Han invertido mucho dinero en tecnología para poder desarrollar la aplicación?

En el último año, más de 180.000 euros, y seguimos invirtiendo. Los proyectos de creación de nuevos servicios siempre requieren de inyecciones en mayor o menor medida. Ampliar nuestra oferta al continente asiático, por ejemplo, puede costar entre 50.000 euros y 80.000 euros sólo en tecnología y desarrollo.

¿En cuántos países están ya presentes, y con cuántas embarcaciones?

Hoy por hoy cubrimos la mayoría de Europa, y llegamos hasta el Caribe. Son las principales zonas de chárter del mundo. Nuestra flota está compuesta por unas 7.000 embarcaciones. Este año queremos afianzar el Caribe y abrir mercado en Asia. Es un proceso lento que implica un conocimiento muy extenso de la zona y de los barcos. Mucha parte de nuestra inversión se destina precisamente a eso, a viajar a diferentes áreas donde existen bases de chárter y cerrar tratos con los armadores.

¿Son todas propias o son de particulares y empresas?

La base de la flota pertenece a diferentes compañías profesionales de chárter que gestionan barcos o que los tienen en propiedad. Nosotros, a través de nuestra propia empresa iCharter, también ofrecemos barcos.

Por eso se puede decir que somos proveedores de nosotros mismos. La base principal, sin embargo, son las compañías profesionales que escogemos para ofrecer su producto. No todas las compañías que existen están presentes en Wahiva. Por eso no somos intermediarios al uso: somos representantes de nuestros clientes, buscamos barcos para ellos, los que mejor se adapten a sus necesidades. A partir de allí, empieza una relación a tres bandas entre el cliente, Wahiva y el armador. Al final el cliente siempre obtiene aquello que mejor le encaja, y el armador también. ¿Qué tipo de embarcaciones vamos a poder encontrar en Wahiva? En la plataforma se pueden encontrar desde motos de agua hasta megayates: todo depende del presupuesto que se quiera destinar a las



vacaciones. Tenemos barcos muy curiosos: goletas turcas, cigaretes, motos de agua, veleros de competición, catamaranes de lujo... Un poco de todo. Los precios pueden oscilar desde los 300 euros a los 200.000 euros/semana.

¿Cómo se alquilan?

El proceso de alquiler es muy sencillo. Cuando un cliente localiza un barco en la plataforma que puede interesarle, se pone en contacto con nosotros a través de un sencillo formulario o del teléfono. En ese mismo instante, le llama uno de nuestros brokers especializados y mantiene una conversación para intentar averiguar sus necesidades, sus deseos y resolver sus dudas. Una vez tomada la decisión, ya es cuestión de formalizar la reserva y salir a navegar.

¿Cómo verifican ustedes que quienes las alquilan disponen de los permisos correspondientes?

Todos los barcos han de estar perfectamente documentados, con licencias y permisos de chárter, dependiendo de la bandera o de la lista de matrícula. Además, han de estar en condiciones óptimas y con los elementos de seguridad al día. Nuestro equipo se encarga de todo.

¿Y cómo ganan ustedes dinero? ¿Cobran un porcentaje de cada alquiler por el que intermedian, o una cantidad fija?

La base principal de la facturación de la compañía son las intermediaciones de los alquileres. Suele ser un porcentaje sobre el precio base, no sobre los extras. Wahiva no incrementa los precios de los chárter. Se basa en los precios tarifa de todas las compañías. Por lo tanto, el precio final que paga el cliente no se ve incrementado. En algunas ocasiones, cuando los servicios dependen de Wahiva, los facturamos directamente. Esto es otra de las fuentes de ingresos. Pero, a grandes rasgos, nuestra facturación proviene de nuestros partners que gestionan flotas. !

## AHORRA EN TUS VIAJES DE NEGOCIO Y OCIO

**nh** | HOTEL GROUP EMPRESAS

### DESCUBRE LOS BENEFICIOS DE NUESTRO PROGRAMA PARA EMPRESAS Y AUTÓNOMOS

Regístrate ahora y aprovecha los beneficios exclusivos.

Hasta un **20%**

en tus reservas en todos nuestros hoteles y un 10% de descuento mínimo garantizado

**10%**

en restaurantes y cafeterías aunque no estés alojado en el hotel\*



**HERRAMIENTA DEDICADA A RESERVAS ONLINE** disponible 24/7 para gestionar tus reservas



**ATENCIÓN PERSONALIZADA PARA EMPRESAS** a tu disposición



**WIFI GRATIS** en todos los hoteles

**nh** | HOTEL GROUP

[nh-hoteles.es/empresas](http://nh-hoteles.es/empresas)

91 327 64 87

[nhempresas@nh-hotels.com](mailto:nhempresas@nh-hotels.com)