

PORTADA » EMPRESAS

DAVID NAVARRO, CEO DE WIQUOT

# "Valencia tendrá escasez de talento, aumento de costes y a su vez atraerá grandes proyectos"

ALFONSO ZUMÁRRAGA. 25/05/2015

Valencia ☀️ 22° | 26° 18°

LO MÁS ...

LEIDO COMENTADO

imprimir

COMPARTE ESTA NOTICIA

Twitter 25

Recomendar 17

8+1 5

meneame

OTRAS NOTICIAS

Alise Devices, la solución contra las falsificaciones que deja obsoletas a las fórmulas ya existentes

El emprendedor, la suerte y la felicidad

Abierta la inscripción para el Internet Startup Camp 2015 en Valencia



VALENCIA. **David Navarro**, CEO de [wiquot.com](http://wiquot.com). La plataforma tiene como objetivo ofrecer mejores contratos de seguros, servicios financieros o telecomunicaciones a su usuario a través de un sistema de alertas que le avisa de cuándo van a caducar anualmente y le busca la mejor oferta que se adecúe a sus necesidades.

**- Buenos días David, me gustaría que nos contaras cómo es que iniciaste un negocio online hace casi dos años.**

-Bueno, lo de provocar o crear nuevos proyectos me viene de lejos, pero este es especial. Hace años trabajaba en una empresa donde teníamos un producto de negociación electrónica para grandes corporaciones. Estas publicaban una necesidad y los proveedores pujaban para conseguir el contrato. Era un proyecto complicado, basado en la Investigación Operativa, pero reportaba ahorros millonarios año tras año. Ahí nació la semilla de Wiquot. ¿Por qué no hacer un sistema que automáticamente mejorara nuestros contratos domésticos?

**-A modo tuit, ¿Qué es Wiquot?**

-Wiquot es un gestor inteligente para nuestras finanzas personales. Finanzas como los seguros, el ADSL o un depósito bancario. Wiquot busca sólo mejores ofertas que las que tienes y te las hace llegar justo antes de que se renueven. También facilita la vida con trámites como la ITV, el paro, el DNI y muchos más. Además, es gratis y seguro.

**-¿Por qué un negocio de seguros y alertas de contratos? ¿Qué sabías sobre esta industria antes de empezar el proyecto?**

-Bueno, como ingeniero informático, resuelvo problemas en sectores de lo más variado desde hace 12 años, pero para este caso me formé durante meses rodeándome de financieros, corredores de seguros para entender y validar el modelo de negocio.

¿Por qué seguros? Porque es lo que más rabia me da como usuario: que se auto renueven sabiendo que existen mejores ofertas, pero me parece muy tedioso tener que hacer manualmente comparativas. Así que, ya que sé automatizar procesos, ¿por qué no resolverlo?

**-Sé que estáis a punto de cerrar una ronda de inversión importante, pero es cierto que lleváis mucho tiempo tirando de recursos propios. ¿Crees que es importante demorar todo lo posible el momento de acudir a inversores? En tu caso, ¿a qué se ha debido?**

-Wiquot es un proyecto innovador, algo que no existe aún y que el público no sabría ponerle una etiqueta. ¿Un comparador?, no, es algo más. ¿un facilitador?, ¿qué es eso?. He demorado la búsqueda de inversión porque quería tener todas las claves resueltas, el producto, el mensaje y el cliente antes de presentarlo ante un inversor. Además, ahora, también cuento con un equipo increíble. Es el momento de dar impulso.



**-Supongo que te habrá tocado explicar a tu familia y amigos en más de una ocasión qué es una startup. ¿Cómo nos lo explicarías o mejor dicho qué significa para ti?**

-Para mí es una empresa con un alto grado de incertidumbre. Tiene bastante riesgo de fracaso y un producto innovador. Una consultoría de servicios no es una startup. Una panadería no es una startup. Pixable o Panoramio, en su día, fueron startups y ahora son realidades.

**-Después de tanto tiempo en el camino de emprender, ¿te has planteado entrar en alguna aceleradora? ¿Por cual optarías? ¿Qué consejo darías a aquellos proyectos que finalmente no son seleccionados por ninguna aceleradora?**

-Hay varias aceleradoras que creo que podrían ayudarnos a eso, a acelerar, tanto por el capital aportado como por la calidad de los mentores. En

Valencia tenemos dos de las mejores: Plug&Play y Lanzadera, y aunque Wiquot ya no es un proyecto semilla para plantearse, no quiero olvidarme de BBooster, la más veterana. Si un proyecto no es seleccionado, yo iría a por capital público, Ivace, Enisa, etc... para mantener el ritmo de crecimiento mientras se continúa hablando con inversores y aceleradoras.

**-De todos los campos que tienes que tocar y dirigir cómo CEO, ¿cuál es el que te supone un mayor reto? Por el contrario, ¿cuál desarrollas de manera más natural?**

-Lo que peor llevo es no programar. Me encanta. He estado haciéndolo durante 10 años y lo echo de menos. Después diría rellenar formularios que son similares en muchas partes pero cada uno lo quiere basado en su plantilla. La documentación es la muerte para la productividad. En cambio, me apasiona defender el proyecto en público, la dirección de marketing basada en métricas y la de equipo.

**-Para muchos emprendedores el proyecto nunca está lo suficiente maduro para comenzar a vender ¿Qué hicisteis para activar las ventas? ¿Fue una estrategia o más bien un cambio de mentalidad?**

-Fuimos a nicho. Nuestro proyecto definirá un nuevo tipo de solución, y eso hace complicado llegar al público cuando no se tienen fondos para grandes campañas publicitarias. Así que para llevar a la gente directamente al final del embudo escogimos un nicho como es el seguro de kitesurf y fuimos a por él. Después han venido otros, como el seguro de bicicleta o el de drones.

**-¿Qué cambios crees que va suponer la cultura de las startups en Valencia? ¿Cómo crees que se podría mejorar la situación actual?**

-Valencia hierve. Somos la ciudad de Europa con mayor crecimiento en este sector y esto provocará cambios, como la escasez de talento, el aumento de costes y a su vez la atracción de grandes proyectos.

Para mejorar la situación no podemos esperar a un cambio legislativo más propicio. Para cuando llegue ya no nos hará falta. Lo que se puede hacer, (lo que estamos haciendo), es provocar cambios desde asociaciones como AJEV o iniciativas privadas como Lanzadera. No te lo puedo adelantar, pero en pocos meses aparecerá una iniciativa que evitará que los autónomos sin facturación se arruinen, y que las empresas legales puedan contratar talento que ahora no puede facturar.