

16. Innovación

Un parque virtual para lograr sinergias sin coste

Telecomunicaciones, electrónica y tecnologías de la información buscan sinergias en la plataforma

18. Estrategia

Estética más fertilidad, combinación de éxito

Ostu Group lleva a Italia y México su modelo de 'clínica para la mujer', que une a Dorsia y Eva.

24. Internacionalización

Aguas de Valencia mira a América, África y Oriente

El grupo exporta su conocimiento en el desarrollo, sistemas y mantenimiento de redes hídricas

34. Ronda de financiación

Wiquot, listo para su salto internacional

El plan estratégico para 2015 contempla ampliar servicios e implantar su sistema a otros países

Edita: Editorial Eooprensa S.A. **Presidente de Eooprensa:** Alfonso de Salas
Vicepresidentes: Gregorio Peña **Director General:** Julio Gutiérrez **Director Comercial:** Juan Pagan **Relaciones Institucionales:** Pilar Rodríguez **Subdirector de RRH:** Juan Carlos Serrano **Jefe de Publicidad:** Sergio de María
Director de eEconomista: Amador G. Ayora
Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalo
Directora de "Economista Comunitat Valenciana": Olivia Fontanillo **Diseño:** Pedro Vicente y María Camús **Fotografía:** Pepo García **Infografía:** Nerres Bilbao

Entrevista

Rafael Aznar, presidente de la Autoridad Portuaria de Valencia

"No soy amigo del 'café para todos'. Las inversiones deben decidirse con criterios economicistas y pragmáticos"



6

A fondo

El giro a la izquierda pone en alerta a empresas e inversores

Los empresarios de la región piden un gobierno estable y con unidad de criterio, que apunte la recuperación



10



26

Internacionalización

Tutto Piccolo extiende su red de tiendas a China

El grupo de moda infantil abordará su expansión en el mercado asiático con un socio local, con tiendas propias y franquiciadas



38

Economía social

Socialnest: La empresa social puede y debe ser rentable

La incubadora de emprendimiento social está ampliando su red de colaboradores para reforzar el apoyo a las iniciativas

WIQUOT, LISTO PARA SU SALTO EXTERIOR

El gestor de contratos y documentación personal 'online' busca socios inversores con los que afrontar la expansión de su actividad y mercados. El plan estratégico de Wiquot para este año contempla ampliar su oferta de servicios a todo tipo de suministros domésticos y exportar su sistema a otros países

OLIVIA FONTANILLO

Poder ahorrar unos 600 euros al año con una gestión más eficiente de las finanzas domésticas, gracias a un asesoramiento profesional personalizado y sin pagar por ello es una propuesta que a la mayoría puede resultarnos muy atractiva. El emprendedor valenciano David Navarro ha trasladado al ámbito de la economía de los particulares un sistema de gestión aplicado por grandes empresas, que permite reducir facturas con proveedores de servicios y evitar sobrecostes o sanciones en trámites con la administración. Tras un año y medio de funcionamiento, Wiquot cuenta con unos 2.000 usuarios registrados en toda España y espera llegar a los 12.000 este año. "Hemos sentado las bases de un proyecto sólido. Ahora toca dar el salto, tanto en ampliación de servicios como en presencia, incluyendo la internacionalización", dice Navarro.

Un salto para el que Wiquot está buscando inversores que aporten recursos financieros. En concreto, la firma necesita entre 160.000 y 250.000 euros para abordar esta segunda etapa del proyecto, en la que seguir desarrollando su modelo de negocio. "El objetivo es dar entrada a entre uno y cuatro inversores, con preferencia por aquellos que tengan conocimientos en el mundo financiero o en el de Internet", apunta Navarro.

Wiquot es un gestor de contratos, finanzas domésticas y documentación personal, que permite al consumidor, de forma totalmente gratuita, encontrar las mejores ofertas justo antes de la renovación de sus contratos de servicios y suministros, así como gestionar sus trámites burocráticos. Para ello, incluye



tanto un sistema de alertas, completado con información de las gestiones y la documentación necesaria para las renovaciones, como un comparador de productos y servicios, que se apoya en asesores profesionales especializados. Navarro destaca que "estamos en un momento en el que las personas están muy preocupadas por su economía, lo que nos abre grandes

posibilidades de desarrollo".

Navarro puso en marcha el proyecto con 135.000 euros de fondos propios, gracias a la ayuda de amigos y familiares. El emprendedor había trabajado en el desarrollo tecnológico de un sistema de negociación electrónica que permitía ahorrar millones de euros al año a grandes compañías, como Danone,

Aceralia o Caprabo. "Es un sistema que fomenta que los proveedores pugnen por hacer las mejores ofertas y me planteé desarrollar un modelo similar para el mercado doméstico", explica el fundador de Wiquot.

Los inversores interesados en apoyar el proyecto tendrán una participación en el capital de la compañía, si bien la intención de Navarro es mantener la mayoría de las acciones, "al menos durante los primeros años de trayectoria". "Seremos muy selectivos a la hora de dar entrada a alguien en el capital", advierte.

El consejero delegado explica que se contemplan también acuerdos de *media for equity*-cesión de una participación en la empresa a un gran grupo de comunicación, a cambio de tener difusión en sus espacios-, con Mediaset o Atresmedia. "Es una fórmula que ha tenido resultados muy positivos para otras empresas que estaban empezando, como por ejemplo, la Nevera Roja", añade.

Ampliar servicios y mercados

El plan estratégico de Wiquot contempla ampliar este año su oferta de gestión de contratos, centrada ahora en seguros, con productos financieros -depósitos, cuentas remuneradas..., telefonía móvil, conexión de Internet o suministros energéticos. "Cualquier tipo de contrato con una caducidad periódica es susceptible de mejora", asegura.

En estos momentos, los usuarios pueden consultar y contratar trece tipos diferentes de seguros -desde pólizas de hogar y automóvil, hasta seguros de drones o *kitesurfing*-.

Otro de los objetivos prioritarios para 2015 es la internacionalización del proyecto. Para ello, la firma combinará dos modelos de implantación: la creación de sociedades en otros países, junto a socios locales, y el desarrollo de una aplicación móvil de alertas, que le permitirá testar dónde hay más potencial de negocio. "Solo cuando comprobemos en qué mercados tiene mejor aceptación y puede funcionar bien, nos plantearemos dar el paso de buscar acuerdos y colaboraciones, desarrollar la aplicación web y los comparadores", apunta Navarro.



10 SUPER MULTAS DE LAS QUE NO TE ESCAPARÁS



Wiquot.com



Los ingresos de la compañía proceden de los asesores profesionales o corredores, que abonan a Wiquot una comisión por cada operación cerrada.

Navarro explica que una de sus bases es la "independencia en el asesoramiento, gracias a que no trabajamos directamente con las compañías, sino con asesores profesionales y corredores de seguros con más de diez años de experiencia contrastada. A su vez, somos también independientes de ellos. Se trata de una colaboración mutua. Si los clientes no están satisfechos con su servicios, cambiamos. No ganamos más dinero por tener unos asesores u otros, sólo cuando hacemos llegar al cliente algo que le interese. El consumidor va a pagar una tarifa más competitiva, reduciendo sus costes, sin pagar nada por nuestro servicio. Es el asesor el que nos abona una parte de su venta. De esta manera, el cliente recibe el mejor precio con asesoramiento gratuito e independencia completa. Además, tiene un contacto directo con su asesor, más allá de la web, que es algo que se valora mucho", detalla.

Renovación del DNI, el paro o la ITV

Además, los usuarios de Wiquot pueden activar gratuitamente alertas de trámites burocráticos, como la renovación del DNI, el carnet de conducir, las revisiones periódicas de los automóviles o hasta la firma del paro. "El servicio no incluye sólo la alerta, sino que va más allá, explicando al usuario el procedimiento y la documentación necesaria para cada uno de los trámites y dónde puede llevarlos a cabo", destaca Navarro.

"El uso de la plataforma es muy sencillo, porque se trata de facilitar los trámites a las personas. No pedimos información de cuentas bancarias y todos los datos están protegidos y cifrados con un nivel de seguridad bancario. La confianza es la clave en un entorno *online*", subraya.

Wiquot cuenta con un blog que sigue la misma filosofía, lograr ahorros para los consumidores con la publicación de información que les sea de utilidad para reducir el importe de sus facturas y facilitarles los trámites administrativos y burocráticos.