

Sailwiz, el "blablacar de viajes en velero", supera el millón de euros en ventas

[Multimedia](#)

La plataforma ha puesto en contacto a más de 3.000 usuarios con propietarios de barcos que organizan viajes por plazas. Desde el inicio de la pandemia han duplicado sus ventas

La startup española, [Sailwiz](#), ya ha puesto en contacto a más de 3.000 usuarios a través de su plataforma de viajes en embarcaciones de recreo, generando ventas por un valor que supera el millón de euros desde su nacimiento, en 2017. A pesar de la pandemia, la compañía ha duplicado su volumen de negocio en los 12 meses que han transcurrido desde el inicio de las restricciones.

En pocos años la startup ha logrado crear la primera plataforma con más de mil planes para navegar en barcos compartidos por las costas de más de 30 países. En su web, [Sailwiz.com](#), se incluyen planes para navegar compartiendo barco durante unas horas o un fin de semana en diferentes destinos, así como travesías de una semana, que son las más demandadas, hasta propuestas para los más aventureros, como cruzar el Atlántico en velero.

Según su CEO y cofundador, Alvaro García de Polavieja, "la novedad principal que ha aportado Sailwiz frente a otras plataformas con un modelo tradicional de alquiler de barcos, es que los viajes que se ofrecen incluyen siempre un patrón que organiza la ruta y lleva el barco y los usuarios pagan por las plazas que ocupan. Con ello, se rompen las barreras que existían en el turismo náutico: el alto coste de comprar o alquilar un barco por completo y la necesidad de tener una titulación náutica y la habilidad de saber llevar la embarcación. Es la democratización definitiva del turismo náutico".

Además, durante el último año, Sailwiz ha aumentado su oferta colaborando con más de 50 [escuelas náuticas](#) de España para incluir en la plataforma cursos para navegantes de recreo y para navegantes profesionales. Con ello se busca ofrecer una experiencia más completa a los patrones profesionales que necesitan realizar sus cursos profesionales homologados, como a los navegantes de recreo, que tras realizar algún viaje en barco se animan a aprender a navegar para llevar ellos el barco en el futuro. Gracias a esta novedad, Sailwiz ha logrado también reducir la alta estacionalidad de las ventas experimentada al inicio del proyecto.

Sailwiz ha iniciado este año su internacionalización en Italia y prevé lanzar su propuesta en el resto de Europa y Norteamérica a partir de 2022. Actualmente cuenta con 30 inversores que han financiado el proyecto y prevé cerrar una nueva ronda de financiación a finales de este año.

El proyecto nació como un trabajo académico dentro del Executive MBA de Esade en el que se conocieron los fundadores. Alvaro García de Polavieja, CEO de la empresa tiene 20 años de experiencia en el sector náutico en España, Emilia Marina, CFO, con 15 de años de experiencia en auditoria financiera, control interno y en optimización de procesos en Deloitte y Sara Fernández, CMO, es ingeniera de Minas y Master Internet of Business.
