

GENERACIÓN 2.0



Daniele Viganò fundó MyBest en Italia. / Elena Ramón

Los comparadores no sólo sirven para los vuelos

Jon Sindreu. Barcelona

Si un servicio en Internet ha logrado congregarse a varias generaciones alrededor de una pantalla, éste es sin duda el de los comparadores. Ahora, MyBest.es quiere extender esta costumbre, tan arraigada entre los compradores de billetes de avión, a las tarifas de móvil, Internet, televisión, electricidad y seguros.

Su objetivo no es sólo encontrar las mejores ofertas, sino también clarificarlas. "Mis padres y mis abuelos son incapaces de entender la letra pequeña de los contratos", destaca Daniele Viganò, que fundó la empresa junto a su socio Fabio Regolo. "Nosotros los leemos de arriba a abajo y los clasificamos según parámetros concisos", explica. Así, las ofertas que plantean descuentos iniciales pero aumentan la tarifa a los pocos meses aparecen en la web según su verdadero coste, dividido en el período de un año. Antes de firmar el contrato, un

operador de MyBest llama personalmente al cliente.

Su margen de negocio se basa en las comisiones que obtienen por cada contrato firmado con las empresas con las que tienen acuerdos, una cantidad que oscila entre los 20 y los 100 euros. Aún así, el comparador incluye también las ofertas de aquellas compañías con las que no trabajan.

Previsiones optimistas

Tras una inversión inicial de 1,5 millones de euros, la web se lanzó en noviembre de 2011 en Italia –bajo el dominio MyBest.it– y allí ya acumula 250.000 visitas al mes y 230.000 usuarios. Sumando la versión española, operativa desde septiembre, la firma estima que superará los tres millones de facturación este año, el doble que en 2012. Ahora, su plan de internacionalización pasa por Brasil, Chile y Colombia, países con mercados liberalizados donde aún no tienen competencia.