

Así triunfa

VACWAY

Mojar el móvil por el gusto de mojarlo

LA PRIMERA IDEA SURGIÓ EN LA CARNICERÍA, DONDE ABELLÁN PIDIÓ QUE LE ENVASARAN AL VACÍO EL SMARTPHONE. PROFESIONALIZAR ESTE PROCEDIMIENTO SE CONVIRTIÓ EN SU PROYECTO DE FIN DE GRADO Y ESTÁ CAUSANDO FUJOR EN LOS PARQUES ACUÁTICOS

POR CLAUDIA PREYSLER FOTOGRAFÍA MÁXIMO GARCÍA

Mira das con historia

La necesidad agudiza el ingenio y, a veces, hasta genera negocios. Así nació Vacway Waterproof, una *startup* que se dedica a impermeabilizar móviles para hacerlos completamente sumergibles y disfrutar de sus utilidades bajo el agua. Como explican Joaquín Abellán y Javier Monzón, responsables de la empresa, Vacway no nace para los imprevistos. No está pensado para que el *smartphone* no se moje un día de lluvia u otros "por si acaso", sino que se trata de una propuesta enfocada a mejorar la experiencia de ocio, no de un producto. Amante de los deportes acuáticos, Abellán sintió la urgencia de idear este sistema al no poder utilizar su GPS cuando practicaba submarinismo en Menorca, su ciudad natal. "Los métodos de geolocalización que había en el mercado eran muy caros y las fundas que existían para sumergir el teléfono solo permitían hacerlo a un metro de profundidad, costaban cinco o 120 euros", explica Abellán.

Su espíritu inquieto y su formación de ingeniero industrial lo empujaron a fabricar lo que no encontraba (o encontraba a un precio que no estaba dispuesto a pagar). La primera idea surgió en la carnicería, donde pidió que le envasaran su móvil al vacío, con la temeraria intención de sumergirlo en el agua. Profesionalizar este sistema se convirtió en su proyecto de fin de grado, que estaba terminando en Barcelona.

PROFUNDIDAD. Antes de que se le uniese su socio, Abellán hizo un primer desarrollo y halló en el *vending* la manera de ofrecer su invento al consumidor final, ubicando las máquinas en parques acuáticos. Por cinco euros, el cliente introduce en el dispositivo el *smartphone* para acceder a un ciclo de protección Vacway, con lo que puede sumergirlo hasta 60 metros y usarlo hasta que la funda se deseché o dañe.

Con la llegada de una primera inversión de 150.000 euros, en mayo de 2017 Abellán y Mon-

Amante de los deportes acuáticos, Abellán sintió la urgencia de idear este sistema al no poder utilizar su GPS cuando practicaba submarinismo en Menorca

“Queremos transmitir seguridad a los clientes que van a poner en nuestras manos sus móviles de 1.200 euros: si algo falla, nos encargamos de todo”

zón decidieron tomarse en serio el asunto. Dejaron sin terminar sus másteres de ingeniería y le consagraron todo su tiempo. Por el camino, sumaron otro socio más y en julio tenían nueve máquinas diseñadas y construidas. "Pese a que salimos tarde, conseguimos clientes y pudimos realizar pruebas en PortAventura (Tarragona), Hard Rock Ibiza, la estación de *rafting* RocRoi (Lleida) y la discoteca Es Paradis (Ibiza), que organiza fiestas acuáticas", cuenta Monzón.

La rentabilidad del negocio superó las expectativas. Una de las primeras máquinas que se instalaron en el complejo de ocio PortAventura facturó 5.000 euros en solo 15 días, sin ninguna acción de *marketing*. Una cifra muy superior a los algo más de 3.000 euros que, según la European Vending Association (EVA), factura de media una máquina al año. "Es cierto que las nuestras están ligadas a la

estacionalidad, pero tenemos unas métricas que nos indican que, a finales de agosto, lograríamos unos beneficios de 10.000 euros al mes", apunta Abellán, que espera que los ingresos de este año alcancen entre 300.000 y 500.000 euros.

ACCESORIOS. De momento, desde Vacway se han centrado en diseñar sus máquinas para parques acuáticos, pero también tratan de llegar a nuevos sectores, como las estaciones de esquí y los balnearios. Además de proteger los *smartphones*, ofrecen accesorios como auriculares, collares y brazaletes impermeables.

Sus garantías son la confianza y la inmediatez, dos sellos que tratan de reforzar incidiendo en la imagen de la empresa. "Queremos transmitir seguridad a los clientes que van a poner en nuestras máquinas sus móviles de 1.200 euros. Si algo falla, nosotros nos encargamos de forma inmediata. Los parques no se responsabilizan de los errores, aunque se llevan una comisión de las máquinas expendedoras", asegura Monzón.

El error es, de hecho, cada vez más improbable, ya que el control del proceso es total. Las cámaras que se encuentran integradas en las máquinas vigilan que el ciclo de sellado se realice bien y, cuando no es así, lo repiten automáticamente. A través de ellas, desde las oficinas también saben su inventario en tiempo real y detectan cualquier incidencia.

Si el mensaje todavía no convence, el cliente puede realizar la prueba del algodón: una pecera en la que se encuentra un móvil sumergido corona las máquinas Vacway, como reclamo visual para los incrédulos.

Ni Abellán ni Monzón, los responsables de Vacway, le tienen miedo a meterse con el móvil debajo de un chorro de agua.

