

Móviles a prueba de virus

Vacway, que envasa los dispositivos al vacío para evitar la entrada de agua y aire, lanza una línea para hospitales y centros de salud

POR BELÉN KAYSER

La aventura de Vacway, fundada por los ingenieros Joaquín Abellán (su consejero delegado), Javier Montón y Álex Pelegrí, debe su idea a la pasión de Abellán por la pesca submarina. “El mercado no ofrecía ninguna solución para poderte llevar el móvil con seguridad a estos espacios”, explica. Y así fue cómo se le ocurrió patentar una máquina que cierra con un plástico al vacío el dispositivo.

“Las fundas se cierran y se reutilizan, pero precisamente por eso no son seguras para este fin, siempre puede entrar agua”, explica. E igual que agua, aire, y con él, cualquier bacteria o virus. Y por eso, las semanas más duras de la covid-19 fueron un punto de inflexión para ellos y una oportunidad de negocio. Con el horno

parado y el verano (casi) perdido, los responsables de la compañía pusieron a disposición de los sanitarios sus máquinas para que pudieran proteger este aparato susceptible de contaminarse. “En los protocolos que pasan los médicos no se contempla la desinfección eficaz de los teléfonos. Con este sistema pueden usarlos a través de un plástico al vacío. Los auriculares *bluetooth* se desinfectan metiéndolos en solución alcohólica”.

Desde 2017 el sistema está rodando por parques acuáticos y de aventuras y centros de buceo y navegación a través de máquinas de *vending*, disponibles en dos tamaños. El primer cliente fue Port Aventura. “En 15 días facturamos casi el doble de la media anual de las máquinas de *vending* en España”, explica Abellán. En el último ejercicio, 2019, cerraron con una facturación de 400.000 euros. Y aunque las previsiones de alcan-

zar el millón de euros que tenían para este año se marcan con un interrogante, la pandemia les ha abierto una línea de negocio que no tenían prevista: construir maquinaria para los hospitales y centros médicos. Esto les permitirá combatir la estacionalidad y no limitarse a facturar en verano.

Reinventarse

“Estos meses no han sido un parón súbito de facturación porque nosotros no ingresamos en febrero. Pero sí afectan porque este verano teníamos planes de expansión, estábamos abriendo filial en Italia y Francia”. Y tenían materiales para nuevas máquinas, de hecho lanzan una más pequeña que puede tenerse en casa y que tendrá un coste de 200 euros. Su tarea con los médicos ha sido altruista: les han instalado las máquinas y dado forma-

ción. “Repartimos unas cuantas y empezamos a recibir más llamadas; en las primeras 48 horas teníamos 300 solicitudes en casi todas las comunidades autónomas. Nos dimos cuenta de que el contagio podía venir por ahí y decidimos adelantarnos”.

Insisten en que la nueva línea de negocio que abren en los hospitales “debe venir acompañada de protocolos de seguridad”. Este nuevo negocio, para el cual han pedido subvención al Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), pretende instalar estaciones en varios puntos del hospital y acelerar los tiempos de procesamiento, esto es, que se tarde menos en proteger el teléfono o desinfectar. “Queremos que sea totalmente automático, que no haya ni botones ni pantallas”, explica Abellán, que asegura que estarán listos después de verano.

Preguntados sobre si les preo-

cupa generar tantos residuos plásticos perjudiciales para el medio ambiente, responden que “nadie mejor que los que buceamos para ver el estado del fondo marino, pero la idea es usar bien el plástico y tener mucha mejor educación para gestionar y educar acerca del material”. La carga del móvil por contacto evitaría, en opinión de Abellán, su apertura y, por tanto, desechar una funda cada vez.

En el equipo, de unas diez personas, además de los ingenieros (uno eléctrico y dos industriales) emplean a otros de perfil técnico. “Somos fuertes en I+D, si no posiblemente no hubiéramos podido actuar con la celeridad que lo hemos hecho. Ahora nos centramos en salud, consultoría tecnológica y *waterproof*. Tocamos muchos segmentos, por eso somos muy completos a la hora de desarrollar cualquier máquina”, dice Abellán.



La empresa comercializa fundas sumergibles a cualquier profundidad.

Solo válido en territorio español.



el viajero

EL SUPLEMENTO
DE VIAJES DE EL PAÍS

Gratis cada viernes.

EL PAÍS

EFPA, el conocimiento financiero que **+** acorta las distancias

+ de 32.000

asesores financieros recibieron formación continua durante las semanas de confinamiento

+ de 10.000

familias y usuarios de servicios financieros formados en el programa de educación financiera con voluntarios EFPA

+ de 50.000

exámenes y test de cualificación profesional realizados online



Desde hace 20 años, en EFPA España ayudamos a mejorar los servicios financieros a través del conocimiento, la certificación y la formación continua.

EFPA ESPAÑA
European Financial Planning Association