

Forbes

NADA PERSONAL, SÓLO NEGOCIOS

"Si he ganado tanto dinero es porque mi objetivo no ha sido nunca ganar dinero",
Amancio Ortega



NUMERO
28
NOV 2015
8 413042 626589
4€

LOS
ESPAÑOLES
MÁS
RICOS

JULIO IGLESIAS
RAFAEL DEL PINO
SANDRA ORTEGA
ISAK
JUAN ROIG
SOL VILLAR
ANDIC ERNIAY
VILLAR MIK
GRIKOLS
KOPLOWITZ
ARCE
FASSEN
ESPOSUS
LA RA PUIG



ILUSTRACIONES DE SUMARIOS: FELIP ARIZA

MEETING POINT

**LA FAMILIA EMPRESARIAL
CON EL TÍO MÁS FAMOSO**

Pág.33 Las bodegas González Byass, con el vino Tío Pepe como buque insignia, celebra 180 años de historia con un sabor impecable.

MEETING POINT

**UNAS GAFAS PARA
NO PERDERSE DETALLE**

Pág.42 La 'startup' WeOn Glasses planta cara a Google con unas gafas inteligentes con un diseño bastante más práctico y atractivo.

LISTA FORBES

**EL AÑO DE LOS PRODIGIOS
DE EL CORTE INGLÉS**

Pág.152 Dimas Gimeno ha liderado la gran metamorfosis del grupo con mucha mano izquierda y la dosis necesaria de mano dura.



UNAS GAFAS PARA NO PERDERSE DETALLE

NADA EN LAS GAFAS DE **WEON GLASSES**, NI EL PESO NI LA MONTURA, DIRÍA QUE INCORPORAN TECNOLOGÍA. Y SIN EMBARGO, CON ELLAS PUEDES CONTROLAR TUS DISPOSITIVOS MÓVILES. PREVEN VENDER 15.000 UNIDADES EN 2015.

Has oído hablar mucho más sobre las Google Glass que sobre éstas, aunque solo sea por el poderío económico de los americanos pero, ¿vestirías las de Google habitualmente, para ir por la calle? Seguramente no y menos, si tienes problemas de visión. Ahí, en ese nicho jugoso de los miopes, vistas cansadas, astigmatismo, etc, es donde entra en juego la apuesta de estos emprendedores valencianos. En octubre de 2013 Santiago Ambit, uno de los socios de la empresa WeOn →

→ Glasses, e inventor de estas gafas *wearables*, estaba convencido de la originalidad de su creación, no en vano llevaba doce años ideando artefactos como una planta capaz de comunicarse o unos zapatos para invidentes (en 2006 ganó el premio al mejor creativo mundial, compartiendo escenario con los fundadores de Google, Philippe Starck o Guy Laliberté, por citar sólo a unos cuantos innovadores).

Con esas credenciales atravesó el Atlántico con su maleta llena de gafas, para presentárselas a los medios de comunicación americanos. Se plantó en la puerta de la sede de la revista tecnológica *TechCrunch* y le mandó un correo electrónico al redactor jefe: "Vengo de España, esto es lo que traigo, estaré esperando 45 minutos en la puerta para ver si me quieren atender", escribió. Y le atendieron y sus gafas con tecnología española aparecieron en dicha publicación y también en *The Wall Street Journal*, *Business Insider*, etc. "Los redactores tenían sus mesas llenas de productos tecnológicos pero les sorprendió que el fundador de una empresa viniese de tan lejos para presentar su producto; hay quien me dice que le eché morro, pero si no lo hago yo que soy el fundador de la compañía...", explica Ambit.

Lejos del 'cyborg'

En verano de 2015 la producción de sus gafas estaba finalizada y empezaban las ventas. Pero mejor contemos la historia desde el principio: Ambit y su otro socio, Ricardo Urías, se conocen desde hace años. Los dos son unos apasionados de la tecnología y detectaron que había un nicho en el mercado de *wearables*, esa tecnología que se lleva puesta: "Pensamos en unas gafas, pero no en las que te hacen parecer un *cyborg*, que ya había unas cuantas de diseño muy futurista, sino en gafas de vista y de sol. Comenzamos a trabajar la tecnología, a finales de 2012, y el desafío era miniaturizarla, hacerla lo bastante pequeña como para que entrase en una patilla y que el peso y la forma fueran idénticos a una montura tradicional. Cuando lo logramos se patentó en España y posteriormente, en 173 países más", añade.

Y es que nada, a simple vista, diría que estas gafas permiten controlar los dispositivos móviles: sms, mensaje de chat, correo electrónico, actualizaciones de redes sociales, etc. "Las gafas de Google o similares pretenden sustituir al móvil, tienen pantalla, cámara, etc. Nosotros planteamos una transición, la

gafa es un complemento del móvil, no un sustituto, nuestra tecnología es menor", comenta Ambit.

Con el diseño conseguido, hicieron un *crowdfunding* ofreciendo a cambio de los fondos unas ventas adelantadas: el que participaba podía llevarse unas gafas a precio de coste. "Fue en Indiegogo, nuestro objetivo eran 70.000 dólares y nos quedamos en 68.000, fue muy bien", comenta Urías. El resto de la inversión inicial, unos 500.000 euros (casi 20.000 euros se fueron solo en patentes), ha salido de fondos propios.

El *crowdfunding* y la aparición en medios estadounidenses, que es donde se cuece todo lo tecnológico, generó mucho ruido así que Ambit fue a la caza y captura de proveedores: se recorrió toda China sin encontrar nada que le convenciera. Al final, en Francia, cerca de los Alpes, encontraron un fabricante que les pareció perfecto ya que trabajaba para grandes marcas.

El impulso del 'online'

La fabricación se inició en febrero de 2014, tenían que recibir el material en mayo de ese año pero nunca llegó. "Habíamos pagado el 50% de la producción, no contestaban a nuestras llamadas, ni a los correos, todo se fue alargando... Casi un año después, cuando nos habían mandado solo unas cuantas monturas, después de agotar todas las vías con ellos, finalizamos las relaciones", dice Ambit. Tras haber perdido ese precioso tiempo, les tocó volver a la casilla de partida y con juicio y abogados de por medio pues descubrieron que el fabricante francés estaba comercializando una solución idéntica, no en tecnología pero sí en montura, a la suya.

Pero bien acaba lo que bien empieza, aunque uno se encuentre con piedras por el camino. Los valencianos acabaron encontrando un fabricante en el primer país que visitaron, China, con una producción controlada por ellos, puesto que cuentan con un equipo propio en el país asiático.

Actualmente las gafas pueden adquirirse a través de su página web, en ópticas y en *retail* electrónico. Están vendiendo -por el momento- en 83 países, y sus principales mercados son Europa, EE UU y Canadá. Han vendido más de 2.000 unidades y tienen una previsión para este año de 15.000. ¿Precio? 129 euros: "Lo que supone una opción *low cost* en el sector de gafas con tecnología y un rango medio de precios dentro del sector óptico", aclara Ambit mientras se coloca sus gafas de sol. Su socio lleva "las de ver". El modelo es unisex y pretenden lanzar nuevas colecciones. Y es que moda y tecnología no tienen por qué estar reñidas. ●

**"LAS GAFAS DE GOOGLE O SIMILARES
PRETENDEN SUSTITUIR AL MÓVIL.
NOSOTROS PLANTEAMOS UNA TRANSICIÓN"**