

Visionlab es un buen ejemplo de empresa familiar puntera en su sector a la que, además, las cifras acompañan. En 2017 la compañía facturó 54 millones de euros y posee alrededor de un 5% de cuota de mercado. Las previsiones de crecimiento para este año están cerca del doble dígito con una estrategia que no pasa

por la expansión internacional ni la adquisición de otras empresas, pero sí por los planes de diversificación hacia otros negocios como el de los audífonos. Conceden, señala su director general, una gran importancia a la I+D+i, de ahí que inviertan el 3% de sus ventas en la última tecnología.

Vergara en Madrid, entre otros, a partir una inversión aproximada al 10% de la facturación anual de la compañía. Entre las novedades, vamos a implantar nuevas tecnologías propias desarrolladas por los técnicos y expertos de Visionlab que implicarán importantes avances en la audición así como beneficios muy positivos para aquellos clientes que lo necesiten.

Carlos Otero, director general de Visionlab

“Invertimos alrededor del 3% de la facturación en la última tecnología”

■ Nuria Díaz

— **¿Cuál es la estructura accionarial de Visionlab?**

— José María Ferri es el fundador y accionista mayoritario y también tienen participación sus hijos.

— **¿Han pensado en dar entrada a algún fondo de inversión?**

— Tenemos ofertas de fondos de vez en cuando. Vienen, analizan el mercado español y por supuesto Visionlab es una referencia, pero no hay voluntad de vender. Visionlab, por la propia estructura y planes de crecimiento no necesita músculo financiero. Siempre digo es una inmobiliaria que además vende gafas. No franquicia y tiene la mayoría de los locales donde está presente en propiedad.

— **¿Cuáles son las principales cifras de la compañía y cuáles sus previsiones para este año?**

— Las principales cifras de Visionlab son muy positivas ya que en 2017 la compañía facturó 54 millones de euros y posee alrededor de un 5% de cuota de mercado. Las previsiones de crecimiento este año son buenas y están cerca del doble dígito. Todo el crecimiento será en España y Portugal. Acabamos de abrir tiendas en Bilbao, Pamplona y pronto abriremos San Sebastián. Además, estamos remodelando nuestras tiendas estableciendo diferentes espacios en función del tipo de gafas que necesita el cliente: sol o graduadas con un concepto muy atractivo e innovador en búsqueda de mejorar la experiencia del cliente. Este primer año vamos a remodelar 15 tiendas.

— **¿Cuántos centros de producción de lentes tienen, donde y qué inversión suponen en I+D+i?**

— A día de hoy Visionlab, segunda cadena de ópticas del país, cuenta con 127 centros entre España y Portugal pero su centro de producción de lentes se encuentra situado en el distrito Fuencarral de Madrid, concretamente en la calle Francisco Sancha, 20. Aquí se realiza al completo toda la cadena de valor del producto desde la configuración de la lente hasta la organización de los envíos hasta los respectivos centros ópticos.

La innovación es el sello de identidad para la marca y por ello, Visionlab invierte alrededor del 3% de su facturación en la última tecnología. En los últimos años la compañía ha ido adquiriendo nueva maquinaria de vanguardia como hecho diferencial respecto a las compañías de su sector. Hoy día es la única empresa de óptica en nuestro país que fabrica sus propias lentes.

Visionlab ha invertido en I+D+i más de 8 millones de euros en los últimos 3 años gracias a nuevos avances e investigaciones que le han permitido, por ejemplo, ser la primera compañía en España en tener un sistema especial que permite la eliminación de metales pesados durante el proceso de fabrica-



“Tenemos ofertas de fondos de vez en cuando. Vienen, analizan el mercado español y por supuesto Visionlab es una referencia, pero no hay voluntad de vender”

“Las previsiones de crecimiento este año están cerca del doble dígito. Todo el crecimiento será en España y Portugal. Acabamos de abrir tiendas en Bilbao, Pamplona y pronto abriremos San Sebastián”

ción, o la implantación de tecnología, que le permite esculpir a través de un sistema de puntos en las lentes, un tratamiento que asegura la ausencia de cualquier defecto de fabricación y que por tanto, garantiza la máxima calidad al cliente.

— **¿Hay mucha competencia en este sector?**

— El sector óptico es un mercado maduro, muy modesto y muy atomizado sobre todo en España, el país europeo con más ópticas por habitante, en concreto una por cada 4.900 personas. Es un sector que da lugar a mucho autoempleo. Pequeños empresarios que acaban la carrera y montan una óptica, y luego funcionan solos o se agrupan en

AL TIMÓN

<p>Carlos Otero es Licenciado en ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid. Auditor y Consultor en Ernst&Young. Miembro de ROAC (Registro Oficial de Auditores de Cuentas) y REA (Registro de Empresas</p>	<p>Acreditadas). También ha sido director de Administración y posteriormente Director de Ventas en DAF España, y director de Gestión De Red En Grupo PSA (PEUGEOT). Se incorporó a Visionlab en 1999 como director comercial de la compañía y desde 2004, ocupa el cargo</p>	<p>de Director General de Visionlab S.A. Es miembro de Rotary Internacional. Lo que más le gusta es pasar tiempo con su familia, concretamente con sus cuatro hijos, y entre sus aficiones durante su tiempo libre destacan los deportes como esquiar, montar en bicicleta y jugar al golf.</p>
---	--	---

alguna cadena. Hoy día Visionlab es la cadena que mayor recuerdo de marca tiene en todo el sector, con un 94% de recuerdo espontáneo. Debido a nuestra trayectoria contamos con una base de datos de más de 5 millones de clientes que hemos ido creando desde nuestros inicios y que hemos ido mimando. Hay que tener en cuenta que es un sector en el que existe mucha fidelidad. Normalmente la gente se queda donde se hace su primer par de gafas.

Desde el principio hemos trabajado por ofrecer un servicio distinto y excepcional al cliente, por eso fuimos los pioneros en fabricar las gafas en una hora, el impulso el concepto de los “maxi” centros ópticos a mediados de los años ochenta, la introducción de la gafa de sol gra-

duada y de las gafas polarizadas, entre otros.

— **¿Contemplan compras o fusiones para crecer?**

— En Visionlab apostamos por un sistema de ópticas propias y por el crecimiento orgánico en España con la apertura de nuevos centros ópticos con el fin de afianzar nuestra presencia en localizaciones ya existentes, y de inaugurarnos en otros.

Por otro lado y en consonancia con la estrategia definida para este año, contamos con otra línea de expansión como son los audífonos. Por ello, estamos trabajando en la ampliación de más de 15 nuevos puntos de audífonos en los centros ópticos situados en ciudades como León, Vigo, y en la calle Príncipe de

— **¿Qué planes de internacionalización contemplan? ¿Solo mediante exportación o con aperturas?**

— En estos momentos no contemplamos planes de internacionalización, salvo quizás alguna apertura en Portugal.

— **¿Puede contarnos un poco más que nuevos negocios o en que nuevas líneas de negocio están entrando o piensan entrar para diversificarse?**

— El crecimiento que se prevé es todo orgánico, mediante la consolidación del negocio en las tiendas ya abiertas, así como las nuevas aperturas en emplazamientos estratégicos. Este crecimiento pasa por la gran oferta que se está realizando tanto de gafas de sol como graduadas en nuestros establecimientos, así como de audífonos en aquellas tiendas que tienen un espacio dedicado expresamente a ello. En este

“Entre las novedades, vamos a implantar nuevas tecnologías propias desarrolladas por los técnicos y expertos de Visionlab que implicarán importantes avances en la audición”

“Hay que resaltar el crecimiento de doble dígito de nuestra web de e-Commerce, sobre todo en la venta de lentillas y gafas de sol y, como última novedad, la incorporación de la venta de gafas graduadas”

sentido estamos poniendo en marcha un proyecto de renovación del espacio en las tiendas, con áreas mejor definidas, nuevos materiales de diseño, materiales audiovisuales y entornos más confortables que están centrados en mejorar la experiencia del cliente.

También hay que resaltar el crecimiento de doble dígito de nuestra web de e-commerce, sobre todo en la venta de lentillas y gafas de sol y como última novedad, la incorporación de la venta de gafas graduadas. Además, Visionlab es la única cadena que ofrece toda la cadena de valor ya que es la única que fabrica sus propias lentes con la última tecnología. En este sentido hay que destacar el crecimiento considerable que se está produciendo de las ventas de probablemente la mejores lentes progresivas del mercado, las Kumer 4k Unico, que en todos los tests realizados con clientes mejoran considerablemente la visión de las personas que utilizan este tipo de gafas. También, habría que destacar gran parte de las innovaciones tecnológicas que estamos incorporando en nuestras gafas graduadas como son el tratamiento blue contra todo tipo de pantallas audiovisuales (ordenadores, teléfonos, televisiones, tablets, etc...), las gafas polarizadas, las gafas monofocales, con lentes mucho más finas para quitar el efecto “culo de vaso” en hipermetropes, o gafas ocupacionales como las drive, para conductores o unas gafas específicas para pilotos de líneas aéreas, entre otras novedades.