

**Sr. Zhao** Director General de Ángel Europa, S.L.



# "En 2015 vamos a lanzar en Europa una nueva línea de productos que incluyen un código QR"

El principal responsable de Ángel Europa, S.L. es Sr. Zhao, un empresario de mentalidad muy emprendedora e inquieta que comenzó sus actividades en España hace 10 años y desde entonces ha pasado por todas las fases del sector del multiprecio. Su proyecto de cara a 2015 consiste en la introducción y lanzamiento de un completo catálogo de artículos con código QR incorporado.

## ¿Desde cuándo está presente en España?

Comencé mis actividades en España hace aproximadamente unos 10 años; en principio, como un comercial que iba de tienda en tienda del sector multiprecio para vender diversos productos. Luego, observando el potencial de negocio de estos establecimientos, decidí montar dos o tres locales y, por último, di el paso para convertirme en mayorista y distribuir todos estos artículos a través de las tiendas multiprecio de Cataluña y del resto de España.

## ¿En qué momento abre su almacén de Fornells de la Selva, justo al lado de Girona?

En Fornells de la Selva me establecí en el año 2013, con la apertura de un almacén de casi 8.000 metros cuadrados desde donde distribuimos multitud de referencias a más de 10.000 tiendas multiprecio. El hecho de que yo sea chino facilita la entrada de nuestros productos en establecimientos regentados por mis compatriotas, pero también vendemos a clientes españoles, por lo que contamos con unos 14 comerciales repartidos por todo el país. Además, en los últimos tiempos también estamos exportando a mercados como Francia, Portugal o Italia, con el objetivo de irnos expandiendo poco a poco hacia el resto de Europa.

## ¿Están especializados en algún producto concreto?

El catálogo de las tiendas multiprecio es extremadamente variado, por lo que nos vamos moviendo en función de las demandas y exigencias

"Siempre hemos intentado buscar la mejor relación entre calidad y precio. Por eso, más del 80% de nuestro catálogo proviene de proveedores españoles y europeos"

del mercado en cada momento. Sin embargo, desde hace unos meses nos hemos ido especializando en los ámbitos de la papelería, la librería y productos de moda, hasta el punto de que somos líderes en la distribución de papel de regalo en establecimientos multiprecio de España. Por otro lado, en 2013 también fuimos líderes en la venta de trapillo en este mismo sector, en parte porque cada vez somos más grandes y vamos absorbiendo a otras empresas del ramo.

## ¿Qué parámetros definen su estrategia comercial?

Aunque es cierto que trabajamos en una parcela de mercado en la que tradicionalmente ha primado el precio por encima de cualquier otra consideración, en Ángel Europa, S.L. siempre hemos intentado buscar la mejor relación entre calidad y precio. Por eso, más del 80% de nuestro catálogo proviene de proveedores españoles y europeos, porque de esta forma pagamos un poco más pero,

a cambio, tenemos un servicio de respuesta y entrega bastante más ágil que si el producto lo importáramos desde China.

## De cara a este ejercicio 2015 tienen un proyecto muy ambicioso. ¿En qué consiste?

Sí, de cara a este año 2015 vamos a incorporar una nueva línea de negocio para todas las tiendas de Europa basada en productos que incluyen un código QR, que es un dibujo de funcionamiento similar al tradicional código de barras en el que podemos incluir cualquier tipo de información que queramos, ya sea personal, sanitaria, de control, etc. Esta línea tendrá un nombre de marca propio que será MYIDQR. Esta línea ha sido pensada y llevada a cabo durante más de un año, por un equipo profesional de 10 personas formado por diseñadores, programadores e informáticos.

Nuestra empresa está preparada para poder fabricar estos y otros productos para cualquier marca comercial que quiera comercializarlos con este sistema QR.

## ¿Cuántas familias van a lanzar?

En un principio vamos a salir al mercado con 36 modelos pertenecientes a un total de 6 familias, que son infantil, llaveros, pulseras, colgantes, mascotas y adhesivos de emergencia. Cada una de estas familias tendrá unas funcionalidades y utilidades muy concretas.

## ¿Podría ponernos algunos ejemplos de aplicaciones prácticas de estos productos?

Dividiéndolos de nuevo por familias, algunas aplicaciones prácticas de estos productos serían:

- **Llaveros:** el código QR puede incluir datos personales como alergias a medicamentos en caso de accidente, dirección, teléfono, etc.
- **Infantil:** aquí pondremos una serie de dibujos

"En 2013 fuimos líderes de los sectores del papel de regalo y trapillo en tiendas multiprecio de España"

divertidos con información del propietario o de los padres del propietario para su inclusión por ejemplo en mochilas o maletas. Así, en caso de pérdida del objeto, la persona que lo encuentre sabrá a quién dirigirse.

- **Pulseras y brazaletes:** tendrán un diseño muy atractivo para que sean llevados con un fin decorativo, pero también incluirán un código QR con la información que el propietario considere oportuna, ya sea sanitaria, personal, laboral, etc. Serán muy útiles para **personas mayores** afectadas de demencia, porque de esta manera, si se pierden o desorientan, pueden ser devueltas a su domicilio de inmediato.
- **Mascotas:** serían un complemento al chip obligatorio para que, en caso de pérdida, sean devueltas a sus dueños sin necesidad de avisar a las autoridades competentes.
- **Adhesivos:** tendrá todas las funcionalidades anteriores, con la ventaja de que se podrán enganchar en el objeto que consideremos oportuno, como el casco de una moto, una bicicleta, una maleta, etc.

## ¿Dónde se comercializarán todos estos artículos con QR incorporado?

Estos productos serán comercializados a través de tiendas de toda España, por lo que vamos a llevar a cabo una gran campaña de publicidad a nivel nacional en diversos canales, con presencia de expositores de distintos tamaños en los mismos establecimientos. Pero también vamos a explorar otros comercios, como pueden ser las farmacias o los centros veterinarios.

