LOS NOMBRES Y LAS COSAS

ORIOL CANET, FUNDADOR Y DIRECTOR GENERAL DE INGO DEVICES

Licencia para jugar

MAR GALTÉS
Barcelona

Hace veinte años casi nadie sabía qué eran los CD grabables, pero empezar a vender me permitió conocer cómo funciona el mercado de la electrónica de consumo", dice Oriol Canet (1973). Poco se podía imaginar entonces la velocidad a la que se transforma este sector, pero él se supo subir a caballo y cabalgar. Y tan deprisa como el mercado ha pasado de los CDS al mp3 y después a las tabletas, él pasó de trabajar de operador de telemarketing para pagarse los estudios, a ser el fundador de Ingo Devices. Desde el 2007, se dedica a vender dispositivos electrónicos, y se ha especializado en el público infantil mediante las licencias de personajes y dibujos de moda.

Oriol Canet estudiaba Relaciones Públicas y Empresariales en Eserp, y por la tarde hacía telemarketing; un profesor lo puso en contacto con una empresa que necesitaba un operador para llamar a las tiendas de informática para venderles los disquetes. "Fue una época difícil y divertida: aprendí que cuando conseguía un cliente importante, venía el comercial que ya llevaba años, y me lo quitaba".

Entonces la empresa inglesa Traxdata montó delegación en España, y entró de comercial. Canet tenía veinte años, "conocí el mercado de tiendas de informática y cómo funciona una empresa internacional". Estuvo unos ocho años, hasta que "yo ya tenía inquietud para hacer otras cosas, sin embargo: ¿con qué dinero? ¿Y qué producto? ¡Yo sabía vender, pero no sabía comprar!". Y entonces un cliente le puso en contacto con un chino que quería vender en España: "Nos encontramos y en cinco minutos nos pusimos de acuerdo: él compraba mp3 en China, y yo los venía". Crearon a medias una empresa, Inovix, "volvimos a conseguir ser líder del mercado en unidades (en valor, ganan las marcas)". Igual que pasó con los discos compactos, "cogimos la oportunidad: cuando sale el boom nosotros estamos allí".

Explica que con el chino hubo desencuentros, pero Canet ya había aprendido a montar una empresa desde cero, y también a conocer el mercado asiático y las importaciones. "En el mundo de la electrónica hay altibajos: cuando se está acabando el mp3, tienes que saber qué producto vendrá después. Y para comprar en China –al contado– y vender aquí –cobrando a 90 días–, hace falta músculo financiero". Y Oriol Canet se puso a buscar inversores. "Hablé con capital riesgo y *family offices,* y me decían que no, porque el negocio dependía demasiado de mí y pedía poco dinero. A estas empresas financieras no les gusta la compraventa, prefieren dar con alguna fórmula secreta, pero yo aún no he encontrado ninguna".

Un amigo lo puso en contacto con un empresario de Sabadell que creó un grupo de inversores, Inade, para dejarle a Canet el primer millón de euros para arrancar Ingo Devices. "Es una empresa de electrónica enfocada al *retail,* para vender el dispositivo de moda en cada momento". Pero cuando se dio cuenta de que no tenía bastante dinero para hacer marca, y que las grandes distribuidoras empezaban a comprar –directamente en China–, Canet aplicó una de las lecciones de manual: diferenciarse. Lo intentó con una marca de diseñadora. "Pero si alguien quería diferenciarse, en vez de un mp3 ya se compraba un iPod de Apple".



GUSI BÉJER

"Hacemos electrónica enfocada al 'retail', para vender el dispositivo de moda en cada momento"

Y entonces consiguió la licencia de Hello Kitty para Europa en electrónica de consumo. "Y eso sí que es diferenciador". Hello Kitty vivía momentos de gloria y permitía internacionalizar. "Se abría el mundo del juguete: vimos que jugamos en la Champions, y me mentalicé de que somos una empresa grande".

"Montar una empresa te enseña a ver las virtudes y las carencias que tienes", dice Canet, que se buscó un buen apoyo: en el 2008 sus dos hermanos, Jaume (1972, ingeniero y Esade, trabajó en Volpack y Telstar) y Jordi (1979, periodista, ya había trabajado en Inovix) entraron como socios, y los tres forman el núcleo duro del equipo directivo de Ingo Devices. "Tenemos tics de empresa familiar que tenemos que resolver", dice. "Nuestro padre, que es hijo único, todavía se sorprende de cómo nos llevamos, te insultas y te quieres al mismo tiempo. Pero nos decimos siempre la verdad y después vamos a comer y ya está, porque sabemos cuáles son las prioridades!". Ahora los Canet controlan el 33%, Inade tiene el 67%, "y vamos recomprando, pero sin prisa".

Después del mp3 vinieron la cámara de fotos, los DVD portátiles, y unos años complicados porque no había ningún nuevo boom. "Y en el 2012 decidimos apostar por la tableta orientada a los niños: no podemos competir con el iPad, ni queremos ir a precio. Preferimos ser especialistas en juguete electrónico: eso implica un software de control parental, y el desarrollo de complementos, como una aplicación de karaoke con un micrófono, un juego con un coche de radiocontrol, la personalización según los series de Disney (ahora toca Violeta), con Mattel...". La empresa ya vende el 70% fuera de España. "Estamos en un momento dulce, a pesar de la crisis". Este año espera facturar "unos 25 millones, siempre hemos ganado dinero". Y el esfuerzo da otros frutos. "¡Ya hemos conseguido dos proveedores chinos que nos dan crédito, eso se nos enorgullece! Hubo algunos que no querían ni avales de bancos españoles: les tenemos que explicar que somos un país trabajador, que lo estamos pasando mal... En época de crisis, puedes llorar o ponerte a vender pañuelos. Hay que buscar la oportunidad de negocio".

¿Y después de las tabletas, qué? "No lo sé... la *smart tv* puede cambiarlo todo. Los niños ya no miran la tele como nosotros (y lo comprueba con sus hijos de 10, 8 y 3 años). Dice que tiene ganas de hacer nuevas cosas, "algunas no han salido bien". ¿Y en diez años, donde estará la empresa? "Cuando empezamos haciendo mp3, las tabletas ni existían... ¡Todo evoluciona muy rápido! Nosotros somos buenos adaptándonos a lo que hay y llevándolo al mercado".●

@ TODOS LOS PERSONAJES DE LOS NOMBRES Y LAS COSAS EN **blogs.lavanguardia.com/los-nombres-y-las-cosas/**

EN LÍNEA

ROS ROCA

Ros Roca crece en el Reino Unido gracias a Dennis Eagle

Dennis Eagle, filial en el Reino Unido del grupo Ros Roca, y primer fabricante británico de vehículos recolectores con carga trasera, ha firmado la venta de 60 vehículos a dos compañías inglesas por un importe de 8 millones de euros. Los nuevos vehículos forman parte del circuito de recogida de residuos en dos zonas diferenciadas de Inglaterra e Irlanda del Norte.

La venta es un paso más en la consolidación de Dennis Eagle como una pieza clave en el grupo de soluciones para la gestión de residuos que preside Ramon Roca. Actualmente, el Reino Unido supone ya el 34% de la facturación total de Ros Roca


Ramon Roca

Environment, empresa que coloca un 85% de su facturación en los mercados exteriores.

Ros Roca fue fundada en Tàrrega (Lleida) en 1953 y se ha convertido en una de las referencias mundiales en la gestión de residuos, con una fuerte presencia internacional. En concreto, Ros Roca fabrica equipos de recogida y limpieza y está especializada en el sistema de recogida neumática de residuos. Cuenta actualmente con más de 1.600 empleados e instalaciones en el Reino Unido, Francia, Alemania, Portugal, Brasil, Chile, México y Malasia, además de en España.

Dennis Eagle fue adquirida en el 2006, año en el que el grupo de Tàrrega empezó a operar en el mercado británico. Se trata del primer fabricante de recolectores de carga trasera y chasis de cabina baja en todo el mundo. Tiene su sede en Warwick y está integrado por 553 empleados. A principios del 2011, Dennis Eagle amplió sus instalaciones. / Redacción

QUÈFEM ?
Tot l'oci, els divendres amb La Vanguardia.
LA VANGUARDIA som com som

TORRE EN VENTA
CERDANYA - SORIGUEROLA
5 hab. 4 b. Fantásticas vistas.
619 802 335

EDIFICIO EN VENTA
JUNTO LICEO - 770 m2
Libre de inquilinos 780.000 €
607 944 749 - 677 347 529

COMPRO | Barcelona ciudad
EDIFICIO | Hasta 2 Mill €
m. 610 24 56 55 - t. 93 400 40 40

Servicio de Atención al Suscriptor
902 481 482
club suscriptores LA VANGUARDIA

VALES DESCUENTO PROMOCIONES
Reloj Fucsia
Vale descuento
Domingo 30
LA VANGUARDIA
7,95 €
Por solo 9,95 €
VALE DESCUENTO
Decimotercer libro + CD
Domingo 30
LA VANGUARDIA