

CATALUNYA EMPRENDE

TOTALMENTE NATURAL

El aliado contra los piojos

Stop Monsters comercializa el primer aspirador de piojos para uso doméstico



Anna Cabanillas

Stop Monsters, *start-up* creada hace dos años por una pareja de emprendedores barceloneses, ha lanzado al mercado el primer aspirador de piojos para uso profesional y doméstico, que erradica los insectos sin necesidad de poner ningún tipo de agente químico en la cabeza de los pequeños. La idea surgió a mediados de 2012 cuando la emprendedora Neus Quimasó –socio del proyecto– lanzó la primera red de centros anti-

piojos FuigPoll, de los que actualmente existen más de un centenar distribuidos por todo el estado español. “Empezó trabajando con un aspirador que encontré por internet y que, rápidamente, vimos que podíamos mejorar. Decidimos asociarnos y abordar el proyecto”, cuenta Pep Campabadal, cofundador de Stop Monsters.

El desarrollo del aparato, así como del sistema logístico e informático, ha supuesto una

inversión de 45.000 euros por parte de ambos socios

ARCHIVO

El aparato, que consiste en un accesorio que se ensambla a los aspiradores domésticos tradicionales o los de tipo trineo, se comercializa actualmente a través de 3 canales: en los centros de tratamiento de pediculosis Fuig Poll, a través de su tienda online stopmonsters.com y en el portal Amazon, desde donde sirven a diferentes puntos de Europa como Francia o Alemania. “La gran ventaja que ofrece Stop Monsters respecto a otros productos presentes hoy en el mercado, es que es totalmente natural, evitando poner agentes químicos en la cabeza de los pequeños, y que es reutilizable gracias a sus recambios, pudiendo ser utilizado, además, para diferentes miembros de la familia”, añade el emprendedor.

La *start-up*, que realiza toda su producción en Castellar del Vallés, está actualmente cerrando acuerdos con diversos distribuidores con el fin de introducir sus productos en otros mercados como, por ejemplo, Chile, Méjico o Marruecos. “Alrededor de un 14% de la población infantil en edad escolar se ve afectada por los piojos, por lo menos, una vez en la vida y, solo los padres y niños que los han sufrido saben lo molestos que son. Estamos convencidos de que tenemos un largo recorrido por delante”, admite Campabadal que sostiene que las ventas en productos de farmacia para erradicar los piojos superan los 13 millones de euros anuales en España. Sin duda, otro de los objetivos de la *start-up* es empezar a distribuir sus productos en el canal farmacia, así como en los centros de peluquería y de tratamiento de pediculosis de todo el estado, desde donde ya han recibido diversas peticiones.

Stop Monsters, que actualmente emplea a dos personas, prevé vender 6.000 unidades del aspirador anti piojos durante este ejercicio y superar los 200.000 euros de facturación. El desarrollo del aparato, así como del sistema logístico e informático, ha supuesto una inversión de 45.000 euros por parte de ambos socios. Además, la *start-up* ha recibido un préstamo sin intereses de 20.000 euros de Acció Solidària contra l'Atur.

SECTORES Y PROYECTOS

BARCELONA START-UP WEEK

La semana del emprendimiento



Entre los próximos 27 de septiembre y 2 de octubre tendrá lugar en la capital catalana la Barcelona Start-up Week, organizada por el programa de incubación mundial Techstars. El evento se compondrá de ponencias y presentaciones de más de 70 *start-ups* de éxito como LetsBonus, Wallapop, Chicplace o FancyBox, entre otras. Entre los conferenciantes, destaca la presencia de empresarios como Javier Megías, Miguel Vicente –en la foto–, Ferran Martínez o Gina Tost, entre otros. La Barcelona Start-up Week, que tiene por objetivo guiar a los nuevos emprendedores para que progresen en sus proyectos, cuenta con el apoyo del Ayuntamiento de Barcelona y de la Generalitat de Catalunya. / A.C.

FET A MÀ

Programa para artesanos

Barcelona Activa lanza una nueva edición del programa de emprendimiento Fet a Mà, dirigido a artesanos que quieran lanzar su propio negocio. El programa ofrece recursos para trabajar la idea de negocio mediante la elaboración de un plan de empre-

sa, tutorías individualizadas, ayuda en la búsqueda de financiación y acompañamiento en la puesta en marcha del proyecto. En sus primeros cuatro años el programa ha contribuido a que más de 70 proyectos lleguen al mercado. / A.C.



GUUM BARCELONA

Nueva línea de productos

La firma de mobiliario infantil Guum Barcelona ha presentado en la feria de puericultura Kind und Jugend de Colonia su nueva trona de diseño reclinable Hi Chair, pensada para utilizar desde el nacimiento de los más pequeños. Con esta nueva línea de producto, la firma, especializada en la fabricación de mobiliario evolutivo para niños, pretende diversificar su producción que actualmente se centraba en la elaboración de una minicuna multifuncional, convertible en mesa de centro o en un baúl de almacenaje.

Guum Barcelona, creada en el año 2012, exporta actualmente el 75% de su producción anual a mercados del norte de Europa como Alemania, Bélgica, Holanda o el Reino Unido, entre otros. La firma, que tiene su sede en Sant Andreu de Llavaneres



cerró el 2014 con una facturación de 100.000 euros y prevé multiplicar por tres dicha cifra durante el actual ejercicio. / A.C.

