

Texto  
Anna Cabanillas

Santander



## 'E-commerce' de experiencias

**Aladinia cierra el ejercicio 2015 con una facturación de 1,4 millones, el doble de la obtenida en el 2014**

Aladinia.com, e-commerce barcelonesa centrada en la venta de actividades y regalos experienciales, ha cerrado el año 2015 con una facturación de 1,4 millones de euros, el doble que la obtenida en el ejercicio anterior. Y, aunque son cifras muy alejadas de las obtenidas por los grandes *players* del mercado de las cajas de regalos – como por ejemplo La vida es bella o Smart Box –

Joaquim Esteve, fundador de la startup se muestra optimista con el futuro. “Somos una hormiguita respecto a las empresas tradicionales del sector, pero ya podemos afirmar que somos la mayor e-commerce del estado de regalos de experiencia”, suscribe Esteve, quien prevé cerrar el 2016 superando los 2,5 millones de euros.

Creada hace 6 años en la capital catalana, la startup nació con el propósito de mejorar el modelo del sector de las cajas regalo gracias a Internet. “El hecho de trabajar exclusivamente online, y de que no haya intermediarios como

las tiendas físicas, nos da la posibilidad de ofrecer mejores precios, y además nos permite ofrecer otras ventajas como la capacidad de poder comprar y recibir el regalo al instante 24 horas al día y 7 días a la semana, cambios gratis y ofrecer experiencias que no caducan”, explica el emprendedor, que advierte que aunque las grandes empresas del sector han empezado a vender online “no es donde focalizan sus esfuerzos”.

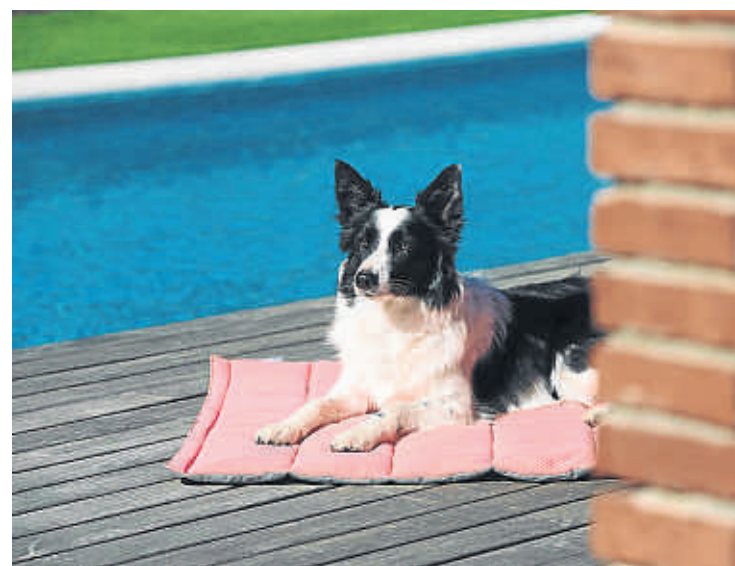
La startup ofrece actualmente más de 2000 experiencias a llevar a cabo en España, Andorra y Portugal. “En esto también hemos intentado diferenciarnos de la competencia, ofreciendo actividades más exclusivas como, por ejemplo, salidas en velero, baños con delfines o vuelos a bordo de un helicóptero”, sentencia Esteve.

La empresa, que se puso en marcha con una inversión de 30.000 euros aportados por Esteve, emplea actualmente a 11 personas. Aladinia, que basa su estrategia promocional exclusivamente a través de Internet, pretende consolidar su presencia en el estado. “Para nosotros el gran triunfo sería convertirnos en la marca de referencia en Internet para la gente que quiera disfrutar o regalar una experiencia exclusiva”, concluye Esteve.

El tiempo lo dirá.



La startup se puso en marcha con 30.000 euros aportados por su fundador Joaquim Esteve



## Mascotas “a la moda”

**Brott Barcelona exporta el 40% de sus ventas anuales**

Brott Barcelona, firma de accesorios para mascotas, lanza Roll Bed, una línea de esterillas de descanso para perros y gatos, fácilmente transportables. Con esta nueva línea de producto, fabricada íntegramente en Barcelona, la startup de Manresa pretende diversificar su oferta y seguir innovando en el sector de las mascotas. “Cada vez más, las personas integramos las mascotas en nuestra vida ociosa y son más los locales “petfriendly”. Con este producto ofrecemos comodidad a la mascota y a los dueños”, dice Marta Huguet, cofundadora de la firma. Brott Barcelona, que facturó 150.000 euros durante 2015, ya exporta el 40% de sus ventas anuales a países como Francia, Alemania, Suecia o Nueva Zelanda, entre otros.

## Facilita viajar con la familia

**Kangapp es una plataforma que permite alquilar artículos de niños y bebés por días, muy útil en los viajes**

Alquilar por días artículos difíciles de transportar y que los bebés y niños necesitan durante su estancia en el extranjero. Es la propuesta de Kangapp, una plataforma colaborativa, que permite a los padres viajeros alquilar una amplia variedad de artículos como carritos, tronas o cunas mediante una búsqueda geográfica. “Kangapp es útil tanto para las familias que quieren viajar de forma más cómoda, y a su vez para quienes pueden sacarle un rendimiento a los artículos que tienen en casa y ya no usan”, opina Torres. La plataforma, creada por Oriol Torres, Luis Miguel Cifuentes y Max Lopez a inicios de este año cuenta en la actualidad con más de 300 usuarios registrados y 300 productos disponibles.



Para ser atractivos al turismo, la plataforma está disponible también en inglés