



## Camaloon cierra 700.000€ de financiación para seguir creciendo en Europa

▪ *La plataforma online dedicada a la personalización de productos recibe financiación privada mientras prepara su gran año de expansión de negocio internacional.*

**Barcelona, 28 de Noviembre de 2014.** - La start-up barcelonesa llegará al fin de su tercer año con grandes perspectivas de futuro. Tras arrancar en 2012 con una primera ronda de 200.000 € y cerrar este 2014 con una segunda de 700.000€, Camaloon pretende seguir impulsando su expansión internacional con nuevas incorporaciones a su equipo directivo, mejorando la productividad de su producción y añadiendo nuevas líneas de productos.

La ronda de financiación la cubrieron los socios iniciales y empleados de Camaloon, business angels como Javier Llorente de (Valderaduey Inversiones), Jaume Cabecerans (socio de Roca Junyent) o Arturo Quintero (fundador de Moravia) y Caixa Capital Risc, la gestora de capital riesgo de "la Caixa".

Camaloon, que **cerrará este 2014 facturando 3M de Euros**, ha contribuido a que más de 80.000 personas y empresas de todo el mundo hayan difundido sus marcas, slogans e imágenes mediante la personalización de productos como chapas, imanes, pegatinas de vinilo y fundas para móviles a través de la web y app móvil de Camaloon.

Su plantilla, liderada por el **joven CEO Bernat Farrero**, suma **más de 60 profesionales** entre oficinas y fábrica, con recientes incorporaciones como la de Carlos Andrea, Director de Marketing y Ventas, proveniente de Vodafone, Infojobs y Groupalia o Adam Boulton, Director de Producto con experiencia liderando el producto de Pure360 en el Reino Unido.

Gracias a fichajes como estos y tras conquistar los mercados de Francia, Italia y España, Camaloon sigue creciendo para convertirse en uno de los principales players también en Reino Unido, Alemania, Bélgica, Portugal y Holanda. A principios del año que viene proyectan **abrir un centro de producción en Estados Unidos**, un mercado que llevan tiempo estudiando con atención. Para financiar la aventura americana, la empresa prevé cerrar una tercera ronda a principios de 2015.

Con creciente presencia en la mayoría de países de Europa, Camaloon ha sido capaz de ser líder dentro de la industria de la impresión de productos personalizados como imanes para nevera, chapas, pegatinas o espejos gracias al desarrollo de una tecnología propia para gestionar las operaciones y por el buen servicio y experiencia que han sido capaces de ofrecer al usuario. El hecho de controlar al completo la cadena de valor desde la producción a la distribución, ha permitido a la joven empresa entender y adaptarse rápidamente a las necesidades de sus clientes.



Camaloon es un proyecto que nació de la unión de un emprendedor; Pere Rius, quién empezó unos años antes en su taller de Reus, con Bernat Farrero e Itnig, una aceleradora de negocios tecnológicos en Internet con base en Barcelona. De esta unión salió una start-up que ha crecido con un equipo muy joven y multicultural, que ha sabido conquistar el mercado europeo desde la ciudad de Barcelona.

Para el 2015 Camaloon planea fortalecer su modelo de negocio incorporando nuevos productos personalizables y abriendo nuevos mercados como el de Estados Unidos, reafirmar su presencia en el sector de la personalización de productos y ser el market place de referencia donde los usuarios pueden personalizar productos con sus diseños.