

## EQUIPAMIENTO

# Urbnmsk, el licenciatario de mascarillas del Barça y el Sevilla salta a la calle con tienda física

La compañía forma parte del venture builder Mutter, impulsado a principios de 2019 por Christian Rodríguez, consejero de Hawkers, Guillermo Gaspart, Carlos Galí y Alfonso Le Monnier.

I. P. G. / P. R. D.  
20 oct 2020 - 05:49



Monoproducto, talla única, online y en el momento oportuno. El mismo modelo que sirvió a Hawkers para irrumpir en el sector de la óptica es el que ahora lleva Urbnmsk a las mascarillas, el producto estrella de la moda en el año del coronavirus.

La empresa echó a andar apenas quince días después de la declaración del estado de alarma en España y ya acaba de abrir su primera tienda física en Barcelona, donde vende su propia marca, firmas de terceros y licencias de tres clubes de fútbol.

Detrás del proyecto se encuentra el **venture builder** Mutter, impulsado a principios de 2019 por Christian Rodríguez, consejero de Hawkers y cofundador de Byhours,

Guillermo Gaspart, también cofundador de ByHours, Carlos Galí y Alfonso Le Monnier. Como director de operaciones se encuentra Cristian Pujó, cofundador de Washrocks, y en el capital hay otros tres *family offices* cuyo nombre no ha trascendido.

La compañía cuenta con 25 perfiles multidisciplinares en plantilla que permiten desarrollar un proyecto a partir de cero muy rápidamente. El objetivo es crear compañías innovadoras en sectores muy maduros para que puedan terminar pasando a manos de una gran corporación, aunque Mutter no realiza proyectos llave en mano.

## UrbnMsk prevé cerrar este ejercicio, que no será completo porque el proyecto arrancó en marzo, con ocho millones de euros de facturación

Dentro de su cartera, UrbnMsk es una rareza. “El objetivo no es venderla a una empresa -relata Rodríguez-; aunque no descartamos absorber un socio industrial”. “Pero es la que paga en parte la fiesta del resto de proyectos”, añade.

El germen de UrbnMsk es Reprotect, una marca de mascarillas lanzada a finales de marzo y cuyo *bestseller* es la R40, una mascarilla reutilizable hasta cuarenta lavados. “Fue tan rápido el crecimiento que empezamos a proveer a clubes como el Barça, el Sevilla o el Athletic Club”, añade.

La empresa realiza su producción íntegramente en España, donde trabaja con un proveedor especializado en la producción de bolsas para el transporte de comida. En septiembre, Reprotect había facturado ya más de seis millones de euros brutos.

La marca compaginó desde el principio la distribución online con el canal *wholesale*, principalmente farmacias, a quienes sirve también a través de la Red. “Una de las lecciones que saco de otros proyectos es que el ecommerce sostenible es el que está preparado para distribuir a terceros”, dice Rodríguez.

## La empresa echó a andar en pleno confinamiento con la marca de mascarillas Reprotect

En octubre, la empresa decidió dar el salto al retail con la apertura de una tienda en Barcelona, ubicada en el número 80 de la calle Enric Granados. La compañía aprovechó para introducir marcas de terceros bajo el nombre de Urbnmsk. Además de Reprotect, distribuye firmas como We Stay Different, Maskme, Abbacino o Lugupell. Al mismo tiempo que se abrió la tienda se lanzó también el ecommerce multimarca bajo el mismo nombre, que convive con el de Reprotect.

“La clave, que fue también la de Hawkers, es controlar el producto y la marca, ser capaz de entender cuál es el posicionamiento y darle valor”, añade. El objetivo a corto plazo es continuar creciendo, aunque Rodríguez reconoce que es difícil hacer planes a largo plazo.

“Si mañana se abren los estadios, el negocio se dispararía -dice el emprendedor-; aunque lo ideal sería que el año que viene esta tienda no tuviera sentido”. El objetivo de la compañía es cerrar su primer ejercicio (de abril a diciembre) con una facturación de entre siete y ocho millones de euros.

El crecimiento hasta ahora ha sido orgánico, con una inversión inicial de 50.000 euros, y por ahora la empresa descarta acometer nuevas ampliaciones de capital para este proyecto.



La empresa ha abierto su primera tienda en la calle Enric Granados, en Barcelona.

Los otros proyectos de Mutter Ventures

Mutter Ventures echó a andar a principios de 2019 y actualmente tiene siete proyectos

en marcha: Advancing, una *fintech* de *factoring* para propietarios de vivienda en alquiler; Habemus Pro, que comercializa un servicio de gestión digital del alquiler y seguros del hogar; Groenlandia, para el transporte de muestras médicas en frío; Bulldoc, un servicio de protección jurídica para contratos; y Cobramus, de gestión de reclamación de facturas.

El último proyecto de la empresa es Fiara, que Rodríguez define como “un proyecto a medio camino entre Cash Converters y los Montes de Piedad de toda la vida”, en el que el cliente puede empeñar joyas y recuperarlas cuando quiera.

La empresa tiene su sede en la calle Sant Vicenç del barrio del Raval, en Barcelona, y acaba de instalarse en un nuevo espacio en el Pier1 para el desarrollo de los proyectos que ya están en marcha.

Cada uno cuenta con su propio consejero delegado y, una vez el proyecto está ya rodado, se independizan de Mutter y comienzan la captación de capital externo. Por el momento, la empresa que está ya en esta fase es Advancing.