

Kippel⁰¹

EMPRESA

Comprea abre una ronda de un millón para conquistar los 'súpers' europeos

La start up española busca capital para financiar su expansión en España y dar el pistoletazo de salida a su desarrollo internacional.

10 FEB 2017 — 05:00

POR AMELIA PIJUÁN



Comprea quiere ser el protagonista de las cestas de la compra de Europa. La *start up* española ha abierto una nueva ronda de financiación con el objetivo de levantar un millón de euros y financiar sus planes de expansión: llevar sus servicios a nuevas ciudades españolas y empezar a operar en territorio europeo.

“De momento tenemos comprometido el 50% del importe de la ronda de financiación”, ha explicado **Javier de la Llave**, cofundador y consejero delegado de **Comprea**, a Kippel01. En la actualidad, la plataforma ofrece sus servicios en Valencia, su ciudad de origen, Barcelona y Madrid. A corto plazo, **Comprea** ha puesto en su radar tres nuevas ciudades españolas.

La compañía, especializada en la venta online y entrega a domicilio de alimentos y productos frescos, actúa como intermediaria entre los clientes y los supermercados. Con poco menos de cuatro años de trayectoria a sus espaldas, esta es la segunda ronda de financiación que pone en marcha en menos de un año.

El pasado abril, **Comprea** protagonizó una de las rondas de financiación más llamativas de la plataforma **Startupxplore**, dirigida por **Javier Megías**. El grupo, que se marcó el objetivo de captar 300.000 euros, consiguió reunir 350.000 euros en tan sólo cincuenta minutos, una inyección que

1/3

<https://www.kippel01.com/empresa/comprea-abre-una-ronda-de-un-millon-para-conquistar-los-supers-europeos.html>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Kippel⁰¹

EMPRESA

dedicaron a robustecer su equipo de márketing.

Comprea afirma mantener un crecimiento semanal del 20% y haber superado el millón de euros en facturación

Jon Etxeberria (Baiba the Kitchen), **Andreas Mihalovits**, **François Derbaix** (Plug and Play), **Jordi Miró** (ex director tecnológico de Wuaki.tv) o **Alberto Gutiérrez** (Aquaservice) son algunos de los inversores que respaldan la *start up*, que pese a no desvelar datos de facturación, afirma mantener un crecimiento del 20% semanal y haber superado el millón de euros en ventas.

Mercadona, **El Corte Inglés**, **Caprabo**, **Carrefour** o **Día** son algunos de los grandes hipermercados en los que operan los *shoppers* de **Comprea**, centros que también ofrecen su propio servicio de compra online (unos más desarrollados que otros). Pero **Comprea** no está solo en el mercado de la cesta de la compra.

En los últimos años se ha producido un auténtico *boom* en España de compañías que se dedican a realizarle la compra a su cliente, como **Ulabox**, **Deliberry** o **Unplis** (que echó el cierre el pasado marzo debido a la falta de financiación). La mayoría de ellas nacieron al calor de un modelo estadounidense **Instacart**, una empresa que consiguió completar una ronda de 220 millones de dólares a inicios de 2015.

“Vimos que en Europa no había nada parecido a **Instacart** y pensamos que el modelo de negocio podía cuajar en España”, afirma **De la Llave**. Pese a ello, la necesidad a cubrir de ambas empresas difiere totalmente: si el problema que tienen los estadounidenses es que no disponen de coche propio para acceder a los supermercados de las afueras, en España lo que falta es tiempo.

“En España, lo que le falta a la gente es tiempo”, asegura Javier de la Llave, cofundador de la empresa

Ante esta situación, abrir una *app*, elegir los productos de un supermercado, decidir el horario en que quieren recibir la compra y sentarse a esperar es una opción que ha cogido fuerza entre los jóvenes españoles. “Hoy en día, todos los supermercados están perdiendo con su servicio de compra online porque el cliente que quieren captar no es el de siempre”, apunta el empresario, que asegura que en **Comprea** han intentado solventar este problema con una aplicación que aporte un valor añadido al usuario.

Por cada orden de compra, la empresa cobra una tarifa de 4,90 o 6,90 euros, en función del tiempo de entrega. Sus repartidores ocupan dos roles principales: unos trabajan como transportistas, mientras que otros permanecen en los establecimientos preparando los pedidos.

Comprea ha aterrizado en un nicho aún por explotar. El mercado de la alimentación en los hogares

2/3

<https://www.kippel01.com/empresa/comprea-abre-una-ronda-de-un-millon-para-conquistar-los-supers-europeos.html>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Kippel⁰¹

EMPRESA

españoles, que generó 67.043 millones de euros en 2015, según *el Informe del consumo de alimentación en España* elaborado por el Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medioambiente, también ha seducido a gigantes como **Amazon**, que el año pasado aterrizó en Barcelona y Madrid con su servicio de compra y entrega Prime Now.

Pese a ello, **Comprea** no se siente amenazada por la llegada del gigante estadounidense. “Al principio teníamos miedo, pero con el tiempo nos hemos dado cuenta de que Amazon ha acelerado el crecimiento del mercado de la cesta online, que hoy en día sólo representa el 1% del gasto total en alimentación”, asegura **De la Llave**.

Los orígenes

Comprea es una plataforma que nació en 2014 de la mano de **Javier de la Llave**, **Martín Chamorro**, **Javier Berlana** e **Ismael González**. Los tres primeros jóvenes se conocieron en las aulas de la Universidad Carlos III de Madrid, y desde allí empezaron a tantear con el emprendimiento.

“Al acabar la universidad nos seguíamos juntando, siempre teníamos algún proyecto en marcha”, explica **De la Llave**. Al final, y tras un par de proyectos fallidos (los empresarios fundador **Meetsapp**, una aplicación para quedar con amigos que terminó por cerrar debido a la falta de financiación), los cuatro jóvenes decidieron optar por un modelo que les permitiera monetizar cada usuario de forma individual.

Así vio la luz **Comprea**, que bajo el paraguas de la aceleradora **Plug and Play** empezó a operar en Valencia y que actualmente opera con unos pedidos cuyo ticket medio asciende a ochenta euros.