



# Gorillas busca inversores y partners locales en España para alcanzar la rentabilidad en 2024

La compañía alemana de entregas de alimentación a domicilio bajo demanda Gorillas busca partners e inversores locales para seguir creciendo en España y alcanzar la rentabilidad en 2024. Para dicho ejercicio, proyecta llegar a la cota de 70 millones de euros de volumen de negocio en el mercado español. «Estoy teniendo conversaciones con supermercados, con empresas de tecnología, de delivery, de movilidad, de automatización, con todos esos sectores donde se pueden buscar sinergias y que tenga sentido crecer juntos», ha asegurado la directora general de Gorillas en España, Magdalena Szuszkiewicz. La decisión se debe a las condiciones actuales del mercado, donde «hay mucho menos capital» y «las rondas de financiación cuestan más y son más pequeñas». Otra de las estrategias de la compañía es cesar a 300 empleados de su oficina central en Alemania para «buscar eficiencia en la operación y minimizar el 'cash burn', pero no afecta a España de ninguna manera», ha matizado la directiva de Gorillas.

La decisión se enmarca en el cambio de estrategia comunicado por la startup de enfocarse en sus cinco mercados principales (Inglaterra, Países Bajos, Francia, Alemania y Estados Unidos), donde se concentra el 90% de sus ingresos, por ser los más maduros con dos años de operación y crecimiento mucho más adelantado. En otros mercados más nuevos y con el capital más restringido, como son Italia, Bélgica, Dinamarca y España, piensan que «lo más estratégico es darnos la oportunidad de crecer a través de partners y coinversores locales». Su directora general en España afirma que las conversaciones con sus potenciales partners «van a pasar muy rápido» para seguir enfocándose en la operativa de cada día. Por esta razón, se espera que las negociaciones finalicen «dentro de semanas». «El quick commerce puede ser una extensión de la línea de negocio que tenemos hoy en día», añade.

Respecto al perfil de sus futuros socios, Magdalena Szuszkiewicz apunta que serán «supermercados u otras aplicaciones que no hacen exactamente quick commerce hoy en día y que podrían ampliar su oferta», o bien aquellas compañías «que sí hacen quick commerce, pero que no tengan su estructura en España». Esta es la principal ventaja que aportarían a su socio, puesto que Madrid y Barcelona han pausado por el momento las licencias para abrir nuevos dark stores «y no hay manera de que otros players puedan entrar en el mercado de Madrid y Barcelona», donde ellos sí disponen de infraestructura. «Podría ser una muy buena oportunidad para players que quieran entrar en el mundo del quick commerce y que ahora no pueden hacerlo hasta que los gobiernos tengan la nueva normativa más clara», señala Magdalena Szuszkiewicz.

En España, Gorillas cuenta con 20 almacenes con cobertura completa en Madrid, Barcelona, Valencia y Alicante, entrega 2.000 pedidos a diario con una media de 22 euros y emplea a 500 personas, según cifras facilitadas por la compañía. Entre el cuarto trimestre del 2021 y el primer trimestre del 2022, el número de usuarios ha crecido el 100% y sus ingresos, el 120%. En sus planes no entra expandirse a otras ciudades, «depende de los partners y las conversaciones que tengamos», pero actualmente su prioridad es «llevar los mercados claves a rentabilidad para poder atravesar los momentos de crisis que están viniendo con un 'cash burn' más

bajo».

«España es uno de los mercados que más rápido ha crecido», destaca Magdalena Szuszkiewicz, y también uno de los de crecimiento más rápido en los primeros meses de operación, en este caso en 2021. Desde Gorillas consideran al país como uno de los más interesantes «por la afinidad por la comida fresca y el cocinar en casa, que en España es muy cultural», por el alto porcentaje de uso de aplicaciones móviles y porque el 70% de los españoles vive en pisos, «y para el quick commerce es necesario una alta densidad para un delivery eficiente». Que el quick commerce sea tan reciente en el país también es una ventaja: «En España, hay muchos menos players y por eso puede ser una muy buena oportunidad entrar con mucha menos competencia, pero con una infraestructura ya creada», explica la directiva de Gorillas.