

## **Kanguro abre una ronda de inversión de 800.000€ a través de SociosInversores.com**

**Kanguro encara el reto prioritario de la logística de última milla en España, ofreciendo la solución a los problemas de entrega que este reto supone, buscando aumentar la eficiencia logística, reducir la congestión urbana y mejorar la sostenibilidad medioambiental**

Kanguro es una de las últimas apuestas de la plataforma líder en Equity Crowdfunding. Con un excelente equipo de alto nivel y experiencia en Exits, con dos de los cofundadores que ya han vendido sendas compañías fundadas anteriormente por ellos, una de ellas a Facebook y por valor de 70 Millones de Euros en la primera compra más importante que Facebook ha hecho en Europa hasta el momento. Cuentan con la tecnología que les diferencia de la competencia y un alto potencial de crecimiento.

¿Qué es Kanguro?

Kanguro es una empresa que nace en 2021 de la mano de César Valencia, CEO y Fundador de Playgiga (vendida recientemente a Facebook), Xavi Valverde, Fundador de Incapto Coffee y CEO de Baobab Planet e Iván Lorca, CEO y Fundador de iWOPI y Fundloop.

La actividad de Kanguro consiste en la instalación de buzones inteligentes (Lockers) en comunidades de vecinos con el fin de ofrecer a los operadores logísticos la entrega garantizada, sin fallos e incidencias de los pedidos, y sin la necesidad de que nadie deba estar en casa.

De esta manera, es posible recibir las compras online de manera más eficiente y cómoda. A cambio, Kanguro se convierte en el partner logístico del edificio mediante la firma de un contrato de exclusividad con la comunidad por 10 años de duración.

En 3 meses de actividad Kanguro ya cuenta con los contratos firmados con AAFF (Administradores de Fincas) de un total de 1.500 fincas para dar servicio a 72.000 usuarios. En este mismo periodo de tiempo han iniciado el despliegue e instalación de los buzones inteligentes en las fincas contratadas y han conseguido 350.000€ en Rondas de Inversión.

Uno de los principales aspectos que determinan, en sentido positivo, el futuro de Kanguro es su capacidad de generar un gran valor por la propiedad intelectual adquirida, principal activo de la compañía en base a su infraestructura de buzones inteligentes.

Kanguro es la empresa de segunda generación capaz de abordar y dar solución al problema de la entrega de la última milla y la servitización de producto o economía de la suscripción.

Descubrir esta oportunidad de inversión en este link.

¿Cuál es la magnitud del problema logístico de la última milla?

Para entender el contexto del problema al que Kanguro pretende poner solución, hay que tener en cuenta que cada día se reparten en España una media de 1,5 millones de paquetes a través de eCommerce, resultando el 20% de estas entregas fallidas.

Cada una de estas entregas fallidas incurre en un coste de 15 euros, traduciéndose en una pérdida diaria total de 4,5 Millones de euros para los operadores logísticos, tan solo en España, por las entregas no realizadas.

Dado que estas barreras logísticas existen a nivel mundial, el gran problema de la última milla se extiende por todo el hemisferio, por lo que el desafío al que se debe poner solución es mucho mayor.

¿Cómo soluciona Kanguro este gran problema logístico?

Gracias a Kanguro, los operadores logísticos reducirán notablemente los costes derivados de las entregas y aumentarán su capacidad operativa en el reparto diario. El uso de buzones inteligentes elimina las entregas fallidas y garantiza el proceso de entrega.

Con el despliegue en masa en la instalación de los buzones inteligentes, Kanguro soluciona el gran desafío de la última milla, consiguiendo aumentar considerablemente la eficiencia logística. La optimización de las rutas permitirá asumir un mayor volumen en el reparto diario, lo que declinará la balanza, repercutiendo directamente en la optimización de los costes logísticos y aumentando en consecuencia los beneficios directos.

¿Dónde opera Kanguro?

El primer mercado de actuación es España, iniciándose en grandes ciudades, pero ampliándose a lo largo de todo el territorio. España es un gran mercado objetivo donde operar, ya que, actualmente es el 2º país a nivel mundial en crecimiento de ventas en eCommerce, solo por detrás de India.

Según señala el “Estudio E-commerce 2021” realizado por IAB Spain, los compradores online se sitúan por encima del 76% en la población española, existiendo más de 25 millones de personas de entre 16 y 70 años que ya compran online.

Proyección de mercado de Kanguro

Actualmente, el 20% de todas las transacciones que se realizan en el mundo con tarjetas de crédito, corresponden a suscripciones. Es decir, 1 de cada 4 transacciones realizadas, el equivalente a 20 billones de euros, son transacciones por suscripción. Así lo revelan los últimos estudios sobre la Economía de la Suscripción, realizados por Zuora o Telecoming.

Además, las previsiones muestran una clara tendencia al alza ya que para 2023, se espera que 3 de

cada 4 negocios de consumo cuenten con planes de suscripción en su oferta, esto supone hablar del 75% de los negocios del planeta tierra.

Esto se interpreta como un potencial de crecimiento de mercado ilimitado por parte de Kanguro por el impacto que el propio modelo de suscripción tendrá en la venta online y la entrega a domicilio, incidiendo directamente sobre uno de los mayores nuevos mercados que se van a ver en adelante a nivel global.

¿Para qué necesita el capital?

En cuanto al destino de los fondos recaudados, la mayor parte del porcentaje de costes (80%) se destinará a la compra de activos (lockers) y su instalación. Destinando el 20% restante de los fondos a gastos operacionales (17%) y Marketing (3%).

De acuerdo con el modelo de infraestructura de Kanguro, su propósito es mantener una gestión muy eficiente de los costes de estructura interna para permitir hacer un uso más eficiente de la inversión y así conseguir alcanzar el despliegue previsto en el menor tiempo posible.

¿Qué ofrece a cambio?

La principal razón evidente por la cual la inversión en Kanguro se considera potencialmente rentable responde a la situación actual del mercado. Donde la actual pandemia de COVID-19 sigue transformando los hábitos de consumo y la forma de hacer negocios en el mundo.

Los posibles Exits de Kanguro pasan por 3 vías:

Adquisición por eCommerce Global u Operador Postal Nacional/Global: Amazon, Aliexpress, Inpost, Correos.

Adquisición por Operador Logístico Global.

Salida a Bolsa > BME Growth

¿Qué es SociosInversores.com?

SociosInversores.com es la plataforma líder en Equity Crowdfunding, forma parte del Grupo SeGoFinance. Lleva más de 10 operando y ha financiado más de 150 startups con más de 35 Millones de euros. Cuenta con una red privada de más de 35.000 inversores y con un equipo de expertos que

analizan y asesoran a las startups antes, durante y después del proceso de financiación. Pioneros en conseguir la licencia de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) para operar.

Descubrir esta oportunidad de inversión en este link

**Datos de contacto:**

Patricia

915436698

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Finanzas](#) [Emprendedores](#) [Logística](#) [Consumo](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>