

DELIVEREA, EL GESTOR LOGÍSTICO LÍDER PARA EL E-COMMERCE, caso de éxito.



El software de **Deliverea** asigna el transporte de envíos y devoluciones, hace el seguimiento, informa a los clientes sobre su estado y resuelve incidencias desde un mismo lugar y de forma automatizada. También accede a la analítica de la logística para implementar mejoras. Su algoritmo siempre asignará automáticamente las expediciones al transportista que se adapta más a los intereses del cliente.



Joan Rovira, junto a **Ramón Pujol**, dieron origen a mediados de 2015 a la solución tecnológica que ofrece la integración de múltiples operadores a través de una única plataforma, lo que les permite a las tiendas online ampliar las opciones de envío de forma exponencial, evitando de esta manera tener que integrar uno a uno cada operador con el que trabajan.

Globalfinanzia les tramita financiación pública de **ENISA** y confecciona la gestión de todo el **pool bancario** con **anticipo de facturas**, créditos **ICO**, financiación **ICF sin aval de socios** en todo momento, consiguiendo nuevamente la no dilución en capital.

Breve historia de Deliverea, resumida en varios hitos clave:

□ **Fundación y primeros pasos (2015–2017)**

- **2015:** Deliveria nace en Barcelona por iniciativa de Joan Rovira y Ramón Pujol, tras detectar la necesidad de simplificar la integración con múltiples transportistas desde el sector e-commerce
 - **2017:** Comienzan las primeras implementaciones comerciales después de un periodo de desarrollo del prototipo
-

Crecimiento y consolidación (2018–2020)

- La startup logra posicionarse como la primera plataforma española que permite enviar paquetes con múltiples operadores desde un único sistema, reduciendo costes hasta un 30 %
 - En 2019 levanta una ronda inicial de 200 000 €, con aportaciones de Zone2boost y Ona Capital (con ~30 % del capital)
-

Expansión y resultados financieros (2020–2022)

- **2020:** Reestructura su producto para hacerlo escalable, con una facturación de unos 760 000 €
- **2021:** La facturación crece a 1,4 M € y gestionan más de 5,2 M de envíos integrando más de 30 transportistas
- **2022:** Se espera cerrar el año con 2 M € en ingresos, con clientes como Codorníu, PcComponentes o Pikolinos. Ese año también inicia su salto internacional en Portugal y

proyecta expandirse a Francia e Italia

Estrategia actual y enfoque futuro (2023–2025)

- En 2023–2024 enfocan su estrategia en empresas con al menos 5 000 pedidos mensuales, dirigidos a grandes e-commerce y retail
 - Apuntan a una nueva ronda de 2 M € para reforzar su presencia en Francia e Italia
 - En 2025, Deliveria expande su oferta incorporando herramientas de sostenibilidad como calculadoras de CO₂ y alianzas con entidades relevantes (por ejemplo, UNO Logística)
 - Recientemente, fortalece la estrategia corporativa y visibilidad participando activamente en foros logísticos (e.g. SIL Barcelona), estrategia reforzada con un nuevo rebranding y refuerzo de marca .
-

En resumen

Deliveria ha evolucionado desde una iniciativa de integración multicarrier en 2015 hasta convertirse en una plataforma tecnológica referente en logística de última milla en el sur de Europa. Con un crecimiento sostenido en facturación y alcance internacional, fortalece su propuesta con innovación (sostenibilidad, trazabilidad, optimización) y alianzas sectoriales, mientras prepara una nueva ronda de inversión para consolidarse en Europa.

¿Te gustaría que profundizara en algún aspecto concreto

(productos, clientes, financiación, expansión geográfica)?