Publicado en Madrid el 06/02/2019

# [La startup Clicars alcanza los 50 millones de facturación acumulada](http://www.notasdeprensa.es)

## En 2018 ha obtenido un crecimiento del 160% en su cifra de negocio con respecto al mismo periodo fiscal del año 2017. Sólo en el pasado año, la compañía ha duplicado las ventas de vehículos seminuevos y km0 respecto al año anterior. En tan solo tres años, Clicars ya cuenta con el mayor centro de España de vehículos seminuevos y km 0, y cuatro de cada cinco clientes se decantan ya por la compra online, reservando el vehículo sin haberlo visto antes físicamente

 Tras su creación en 2016, en el que consiguieron una cifra récord de facturación en la historia de las startups españolas- 5 millones de euros-, Clicars.com ha alcanzado los 50 millones de facturación acumulada. Con un crecimiento del 160% en su cifra de negocio con respecto al mismo periodo fiscal del año 2017, el éxito de la startup confirma el cambio de tendencia hacia modelos más digitales que están viviendo sectores tan tradicionales como el de la compraventa de vehículos. A través de la digitalización y de una transparencia única en el mercado, Clicars ha convertido un proceso tradicionalmente complejo y que genera desconfianza, en un proceso sencillo y seguro. Solo en 2018, la compañía ha vendido un 119% más de vehículos que en el periodo anterior. En cuanto a la distribución de sus ventas, el 76% de los coches fueron seminuevos y el 24% Km 0, de entre más de 35 marcas diferentes, y han sido entregados en un tiempo récord de 48h tras la compra en cualquier provincia de la península, siendo la opción de entrega a domicilio la más demandada. Atendiendo a los datos internos de la compañía, los españoles tienen sus preferencias a la hora de adquirir un seminuevo o un kilómetro cero. Concretamente, los tres tipos de coche más demandados en el 2018 han sido coches grandes, tipo SUV (35%), compacto (21%) y urbano (18%). En cuanto a marcas, el 75% de las ventas se concentraron en Peugeot, Citroën, Seat, Volkswagen, Nissan, Renault y BMW. Si se habla de la dispersión por combustibles, en el cuarto trimestre, el porcentaje de ventas de vehículos gasolina se ha duplicado frente al primer trimestre de 2018. La claves de un modelo disruptivo que avala el éxito de Clicars“Estas cifras son un orgullo para nosotros y son un claro indicativo de que la compraventa de vehículos está cambiando. Aportando digitalización y transparencia, nuestro éxito radica en haber sabido escuchar al cliente y en ir mucho más allá en cuanto a experiencia de cliente se refiere. Al final, es todo un hito que 4 de cada 5 clientes hayan reservado su coche en Clicars sin haberlo “tocado” y lo reciban en su domicilio en 48h”, asegura Pablo Fernández, cofundador de Clicars. El negocio de Clicars está centrado en toda España aunque su centro neurálgico de 40.000m² está ubicado al sur de Madrid. En él, se integran todos los procesos de certificación y puesta a punto de los coches, y se ofrece la posibilidad al cliente de acudir a ver, probar y comprar su coche de “Buena Mano” en el acto. Gracias a las dimensiones de sus instalaciones, cuentan con su propia fábrica de reacondicionamiento basada en la filosofía Lean, por la que actualmente pasan cerca de 200 vehículos al mes. “Es un privilegio contar con el mayor centro de España de coches Km 0 y seminuevos, donde se alberga nuestra innovadora fábrica de reacondicionamiento de coches. La magnitud del centro, la tecnología que irradia cada rincón y sobre todo el dinamismo de nuestro equipo, hacen que clientes que aún prefieren la venta física, terminen comprando su coche en Clicars. Además, la venta online nos permite tener precios atractivos con descuentos de hasta el 50% sobre nuevo al optimizar cada proceso del negocio.”, señala Carlos Rivera, cofundador de la compañía. Todos los coches pasan por una rigurosa certificación de 250 puntos, la más completa del mercado, con una política de devolución de 15 días o 1.000 kilómetros. Además, la startup cuenta con una valoración de 4,89 sobre cinco entre las opiniones de sus clientes en la plataforma independiente eKomi.

**Datos de contacto:**

Axicom

916611737

Nota de prensa publicada en: [https://www.notasdeprensa.es/la-startup-clicars-alcanza-los-50-millones-de](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorias: Nacional Finanzas Automovilismo Emprendedores Recursos humanos Consumo Industria Automotriz



[**http://www.notasdeprensa.es**](http://www.notasdeprensa.es)