



Repsol alcanza el 100% de Klikin para crecer en clientes digitales con la app Waylet

- La adquisición del 30% que estaba en manos de los socios fundadores de Klikin se enmarca en la estrategia de crecimiento de los clientes digitales de Repsol, de acuerdo con el Plan Estratégico 2021-2025.
- La operación permitirá consolidar Waylet, que en la actualidad cuenta con más de dos millones de usuarios, como la aplicación de pago líder en movilidad en España y potenciar los programas de fidelización de los clientes.
- Repsol gestionará Klikin con la intención de conservar su esencia como startup, manteniendo sus modelos de organización y gestión, y su sede, y aplicando nuevas formas de trabajo, más autónomas y basadas en el emprendimiento.

Waylet cuenta con más de

2M de usuarios

Repsol ha alcanzado el 100% de Klikin, la startup fundada por el emprendedor Gustavo García Brusilovsky y que ha impulsado Waylet, aplicación de pago y fidelización que cuenta con más de dos millones de usuarios. Repsol y Klikin llevan más de tres años trabajando juntos, desde que la compañía multienergética adquirió a finales de 2017 el 70% de la startup, buscando formas innovadoras de impulsar sus negocios digitales, en concreto Waylet, a través de un modelo de relación y gestión diferentes. Ahora Repsol ha adquirido el 30% restante, que estaba en manos de los socios fundadores.

Esta operación se enmarca en la estrategia de crecimiento de los clientes digitales de Repsol, de acuerdo con el Plan Estratégico 2021-2025, y permitirá consolidar Waylet como la app de pago líder en movilidad en España.

Tras la adquisición, Repsol buscará un socio estratégico para gestionar la otra línea que estaba impulsando Klikin, una plataforma digital de pedidos, reservas, pago y fidelización para los negocios, especialmente en la restauración, que ha experimentado un fuerte crecimiento durante 2020 con la entrada de importantes clientes. La pandemia Covid-19 ha provocado una fuerte aceleración del proceso de digitalización en todos los sectores, especialmente en la restauración, y la plataforma digital de pedidos de Klikin es una solución rápida para que el comercio digitalice su actividad en muy poco tiempo y sin inversión inicial.

Waylet es un activo clave en la estrategia del nuevo negocio Cliente de Repsol y en el crecimiento de sus usuarios digitales. El Plan Estratégico 2021-2025 establece el lanzamiento de un Programa Transversal de Fidelización de Repsol con un enfoque multienergético, centrado en las necesidades de los más de 24 millones de clientes de la compañía, y un objetivo de crecer hasta superar los ocho millones de clientes 100% digitales al final del período.





La operación permitirá a Repsol gestionar Klikin en su totalidad con la intención de conservar la esencia de la startup, es decir, mantener sus propios modelos de organización y gestión, su actual sede y formas de trabajo más autónomas, atrayendo nuevos perfiles digitales y buscando siempre el emprendimiento. En este sentido, Repsol avanza en la transformación de su modelo de gestión a través de fórmulas más autónomas y acelerando la implementación de nuevas formas de trabajar.

Con la adquisición de la totalidad del accionariado de Klikin, Repsol lidera un modelo de relación, interacción e impulso de negocios con startups completamente innovador en el mercado español, para responder con agilidad a las nuevas expectativas del consumidor. Al mismo tiempo, impulsa su Programa de Digitalización, iniciado en 2018 y que en la actualidad cuenta con más de 200 iniciativas, con tecnologías muy diversas (inteligencia artificial, data, internet de las cosas...) y con más de 1.500 profesionales involucrados en ellas, con el objetivo de ser una compañía más eficiente y sostenible.

Para Luis Santonja, Director de Desarrollo de Negocio Comercial y Estrategia Cliente de Repsol, “el aprendizaje que supone para Repsol desarrollar proyectos digitales con la agilidad y la innovación de una startup ha supuesto un valor añadido a toda nuestra estrategia comercial de cliente y nos ha mostrado el camino hacia nuevas formas de trabajo más ágiles y emprendedoras”. “No hay mejor prueba de ello que el éxito de Waylet como aplicación líder de movilidad. Ha sido un placer para nosotros compartir todo este aprendizaje con Gustavo García Brusilovsky y el resto de minoritarios, y gracias al éxito de estos tres años de trabajo juntos, se nos abren otras líneas de colaboración”, ha añadido Santonja.

Por su parte, Gustavo García Brusilovsky, fundador de Klikin, ha afirmado que “el lanzamiento de Waylet hasta su actual situación de liderazgo es la prueba de la gran oportunidad que tenemos en España combinando los recursos de nuestras empresas bandera y la ágil innovación emprendedora de las startups”. “De esta forma se gana velocidad en la Corporación y seguridad en el emprendimiento, una combinación ganadora. Espero que sirva de inspiración, ahora que Repsol ha marcado el camino, gracias a un equipo gestor que ha sido capaz de ver las cosas de otra forma y dar este primer paso”, ha señalado.

Crecimiento exponencial de Waylet

Repsol cuenta con una red de 3.400 estaciones de servicio en España, desde donde la compañía ofrece a sus clientes una amplia gama de productos y servicios que pueden adquirir desde el móvil. La apuesta de la compañía por la digitalización permite que los clientes puedan pagar sin bajarse del coche gracias a Waylet, una app para pagos desde el móvil creada por Repsol a mediados de 2017 que ya cuenta con más de 8.000 comercios adheridos y registra más de 1,1 millones de operaciones al mes.

Con Waylet, los usuarios pueden pagar en todas las estaciones de servicio del Grupo Repsol, en los centros de El Corte Inglés y en una amplia red de comercios. Asimismo, la tarjeta de compra de El Corte Inglés está integrada en Waylet, de manera que los usuarios que disponen de esta tarjeta también pueden pagar en las estaciones de servicio de Repsol.

El crecimiento del número de usuarios de Waylet ha sido exponencial en los últimos tres años. La app finalizó 2018 con 927.000, superó los 1,4 millones en 2019 y ha cerrado 2020 con más de 2 millones de usuarios registrados.

Además, a través de Waylet, Repsol ha puesto en marcha una iniciativa voluntaria de neutralización de emisiones. Cada vez que un cliente repostea en las estaciones de servicio Repsol y realiza el pago con Waylet, tiene la opción de compensar el 100% de las emisiones de CO₂ del consumo de ese carburante de forma voluntaria a través de la colaboración en proyectos forestales.

