

**Retail - Consumo**

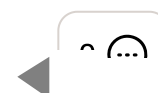
Food For Joe se refuerza en Europa y alcanzará los 1.200 puntos de venta

* *La empresa prevé cerrar el 2025 incrementando sus ingresos hasta los 8,5 millones de euros*



Albane Sabater y Josep Casas, fundadores de Food For Joe. EE

Sergi Sánchez Vilanova



Food For Joe, la *startup* catalana dedicada a la alimentación animal, arranca un nuevo año con la mirada puesta en **sumar más de 1.200 puntos de venta y consolidarse en Europa**. Actualmente, la marca comercializa su producto a través de 760 tiendas ajenas, algunas de las cuales incluyen clínicas veterinarias. El objetivo para 2026 es superar las 1.000 en España, llegar a las 200 en Francia y a 30 tanto en Italia como en Portugal. "En nuestro sector, las tiendas cada vez más ofrecen servicios complementarios a la venta de comida, ubicarnos en negocios donde el nivel de recomendación del prescriptor sea importante nos potencia", explica Albane Sabatier, cofundadora de Food For Joe.

Además de las tiendas de barrio, la *startup* tiene presencia en supermercados como La Sirena o en Costco. Si bien, a día de hoy, utilizan principalmente el canal directo con el consumidor (B2C) para **vender sus productos a través de una suscripción online**. De esta forma, el cliente recibe la comida preparada y envasada al vacío cada 15 días, la cual puede recoger en un establecimiento que trabaje con la empresa.

La compañía prevé cerrar 2025 con cerca de 15.000 clientes recurrentes y **firmar 8,7 millones de euros en ingresos**, un incremento del 63% respecto del año anterior. Un crecimiento que, sin embargo, esperan reducir a la mitad en este ejercicio a fin de mejorar su viabilidad a largo plazo. "Cuando empiezas solo piensas en crecer al máximo, pero ahora que llevamos ya cuatro años, **nos queremos enfocar en optimizar nuestros recursos** y procesos para ser más viables en un futuro sin tocar la calidad de nuestro producto", apunta Sabatier.



[Skip Ad](#)

En estos momentos, se encuentran **ampliando su fábrica de Galicia**, donde producen la totalidad de su producto. Esperan que las obras les hagan ganar capacidad de producción y permitan abarcar incluso otras líneas de comida para animales más allá de los perros y los gatos. "Ahora mismo no podemos dar detalles concretos, pero **esperamos ampliar nuestro portfolio de alimentos, suplementación y snacks**", dice Sabatier.

Además, en 2025 Food For Joe **puso en marcha un nuevo almacén propio en Massanes (Girona)** ubicado en la antigua nave de [Naturitas](#). La marca invirtió cerca de medio millón de euros para adecuar este centro y poder distribuir desde ahí el 60% de sus pedidos.

Recomendados

La psicología dice que las personas que limpian mientras cocinan, en lugar de dejar todo para el final, tienden a mostrar estos 4 rasgos distintivos

"Cada vez que
está activo": e

u número

Tres características que definen a las personas de clase media-baja y que no tienen las de clase alta



Comentarios - 0 

Te puede interesar



Experto Ensalud

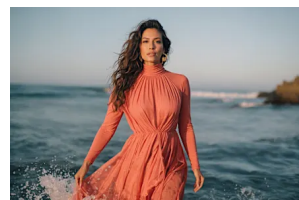
¿Artrosis De Rodilla? Un...



Ayudas solares 2026

Revolución solar: Lo que...

Descubre cómo los propietarios de...



funchatt.com

Solteros mayores:...

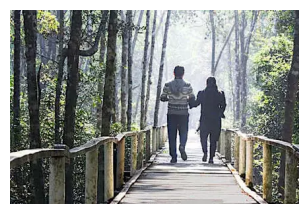
Comparte tus sentimientos y...



La psicología dice que las personas que...



El Instituto Coordinadas señala que tod...



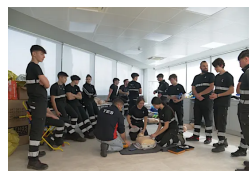
A partir de los 60 años: ni salir a caminar ni...





cicfinder.com

Los ciudadanos españoles pueden solicitar la ciudadanía...



XTART

14 años de experiencia en el ámbito de l...



ING

El Depósito Bienvenida al 3 % TAE de IN...





© Copyright Editorial Ecoprensa, S.A.

[Publicidad](#) • [Quiénes somos](#) • [Archivo](#) • [Últimas Noticias](#) • [Ibex 35](#)
[Política de Privacidad](#) • [Aviso Legal](#) • [Canal de denuncias](#) • [Política de cookies](#) •
[Ajustes de cookies](#) • [Administrar Utqi](#)

