

La startup española que ha creado el retail autónomo residencial en Europa

VENGO es la primera empresa en Europa que opera micro-supermercados autónomos integrados en edificios residenciales, residencias de estudiantes, flex living y hoteles. Una categoría nueva, creada desde cero por su fundadora, Regina Segalerva.

Los edificios residenciales del futuro no competirán únicamente por tener gimnasio, coworking o rooftop. La nueva amenity diferencial será la conveniencia inmediata. Bajo esta premisa opera VENGO, la startup española fundada por Regina Segalerva que ha desarrollado micro-supermercados autónomos integrados en edificios residenciales, residencias de estudiantes y complejos de flex living.

VENGO ha creado una categoría que no existía. Cuando su fundadora, Regina Segalerva, concibió el modelo, no había ningún referente en Europa: ni operadores especializados, ni casos de estudio, ni una denominación para este tipo de negocio. La observación de partida era sencilla: millones de personas viven en edificios de nueva generación con gimnasio,

coworking y espacios comunes de diseño, pero siguen teniendo que salir del edificio para comprar una botella de agua o productos básicos. VENGO traslada esa conveniencia al interior del inmueble y la opera de forma completamente autónoma.

El funcionamiento elimina prácticamente toda la fricción del proceso de compra, ya que el residente accede mediante una aplicación móvil, abre el espacio con un código QR, coge los productos y abandona la tienda en segundos, sin cajas ni esperas. Todo el sistema propiedad de VenGO opera gracias a tecnología propia, sensores, inteligencia artificial y pagos automatizados.

RETAIL AUTÓNOMO PARA EL NUEVO RESIDENCIAL

Uno de los elementos diferenciales del modelo es el desarrollo interno de software e inteligencia artificial, porque la plataforma aprende del comportamiento de consumo de los residentes, optimiza el inventario y adapta el surtido de cada ubicación en tiempo real. Actualmente, las tiendas cuentan con más de 900 referencias entre snacks, bebidas, platos preparados, productos de higiene y artículos de conveniencia diaria.

Pero más allá del componente tecnológico, la compañía se posiciona como una nueva capa de servicio para el sector inmobiliario: el modelo permite transformar pequeños espacios infrautilizados dentro de los activos en servicios operativos 24 horas capaces de mejorar la experiencia del residente y aumentar el valor percibido del inmueble.

El modelo es aplicable a cualquier inmueble con residentes: flex living, residencias de estudiantes, edificios residenciales y hoteles. Entre sus clientes actuales figuran Greystar, Dazia —a través de su



“Somos la generación Amazon. Lo queremos todo ya. VenGo lo tiene, dentro de casa”

Regina Segalerva

marca Calido—, Episode, Stoneweg, FlipCo de Argis y MiCampus, cadena de residencias de estudiantes de Stoneshield.

EXPANSIÓN INTERNACIONAL 18 tiendas abiertas y más de 90 firmadas

VENGO abrió su primera tienda en enero de 2026. En cuatro meses ha pasado a 18 establecimientos operativos en España, con más de 90 aperturas ya firmadas para los próximos meses. La compañía negocia su expansión internacional mediante franquicias en otros mercados, con el objetivo de replicar el modelo en activos fuera de España.

Más información
www.vengostores.com

