



Seur: "De los 20 mayores grupos de transporte, sólo 3 son rentables"

ENTREVISTA IVES DELMAS **Presidente de Seur** / La filial española de la francesa Geopost ve signos de recuperación en 2013. "Vamos a elevar claramente la rentabilidad de la compañía".

C. Morán, Madrid

Seur, la empresa de transporte urgente líder en España, cerró 2012 con una leve caída en la cifra de negocio, pero sus responsables creen que este año hay motivos para pensar en una mejora. "Vamos a crecer algo con respecto al año pasado y claramente vamos a elevar la rentabilidad de la compañía", asegura Ives Delmas (Albi, Francia, 1962), presidente de la empresa, en una entrevista con EXPANSIÓN.

En un mercado hiperfraccionado y con una competencia feroz entre grandes y pequeños operadores, Seur mantiene el primer lugar en el transporte de paquetería de menos de 30 kilos, con el 22%, porcentaje que se eleva a más del 30% en el ámbito del *ecommerce*. Sus dos grandes rivales son MRW y la alemana DHL.

Gracias a su red de franquicias, donde la francesa Geopost actúa como socio catalizador (controla el 55% de Seur), la facturación sólo cayó un 4% en 2012, hasta 535 millones de euros, con un resultado operativo bruto (ebit) de 4,5 millones en el ámbito internacional. "Entre los veinte grandes grupos que operan en España, sólo dos o tres son rentables", advierte Delmas para describir el contexto en el que trabajan las empresas de transporte urgente.

Movimientos de capital

Por áreas de actividad, el mercado exterior de Seur suma 88 millones de facturación y ya representa el 16% del total. El *ecommerce* crece a ritmos de más del 20%, hasta los 82 millones. En el ámbito de la logística, Seur ingresó 24 millones de euros en 2012, manteniendo los niveles del año anterior.

El responsable de la compañía reconoce que "España no atraviesa por el mejor momento, pero es un mercado clave, el quinto por tamaño en Europa". Por eso, no descarta que Geopost siga creciendo dentro del grupo con la compra de alguna nueva franquicia. Hasta un 25% de Seur está en manos de franquiciados particulares, por lo que el accionista de control tiene capacidad para seguir



Ives Delmas, presidente de Seur.

creciendo, "siempre que sean precios que nos interesen".

La compañía francesa, filial de grupo postal estatal La Poste, tomó el control de Seur el año pasado tras la adquisición de las franquicias de Sevilla, Málaga, Melilla y Zamora, posición que le permitió designar nuevo presidente en sustitución de Manuel Valle.

Geopost entró en el capital de Seur en 2004 tras comprar la franquicia principal, propiedad de Justo Yúfera, fundador de la compañía de transporte en 1942. Desde entonces, ha ido aumentando su poder a través de la adquisición de otras franquicias, llegando, a partir de 2008, a decidir sobre la estra-

LAS CIFRAS DEL GRUPO

En millones de euros.

> Ventas



Fuente: Elaboración propia

> Estructura

Delegaciones	83
Flota	3.500 vehículos
Trabajadores	6.300
Clientes	1,2 millones
Socio principal	Geopost (55%)

Expansión

tegia comercial del grupo. Geopost España ha crecido en Seur a través de la adquisición de 23 unidades de negocio. Seur está configurada bajo una estructura en la que los

franquiciados son accionistas de la empresa.

Franquicias

Con este nuevo paso, la francesa posee ya el 55% del capital.

Tendencias

“ España no atraviesa por el mejor momento, pero es un mercado clave, el quinto por tamaño de Europa”

“ Geopost no descarta seguir comprando franquicias de Seur, siempre que sean precios que nos interesen”

“ Estamos muy a gusto con el modelo de empresa; en el consejo administración no hay discrepancias”

“ Seur se apoya en la plataforma terrestre de Geopost para desarrollar su actividad internacional”

"Ahora, lo que nos importa es concentrarnos en el negocio y no tanto en el capital", subraya Delmas, para quien la transición accionarial ha sido tranquila. "Estamos muy a gusto con este modelo híbrido de empresa. En el consejo de administración nunca hay discrepancias", subraya. Este año, en el que el grupo espera repetir las cifras de 2012, los ejes de crecimiento van a ser el transporte internacional y el *ecommerce*, con especial atención al comercio B2C (*business to consumer*). Seur acaba de lanzar un nuevo servicio, Seur Predict, a través del cual la compañía informa en una ventana horaria de dos horas el pedido online. El sistema permite a través de SMS o correo electrónico hacer un seguimiento más flexible del pedido y ofrece la posibilidad de cambiar la fecha de entrega. Se trata de una solución importada de Reino Unido, donde Geopost la desarrolla desde hace tiempo.

El impacto de la crisis ha tenido consecuencias limitadas en la estructura del grupo, que se ha adaptado a la caída de la demanda con renegociaciones de alquileres y sin despidos masivos. Actualmente, la compañía está formada por unas 6.500 personas, de las que 3.500 se dedican al reparto y el resto forma parte de la estructura.

En el ámbito internacional, "Seur se apoya en la plataforma terrestre desarrollada por Geopost". La compañía dispone de 830 *hubs*, con más de 20.000 empleados y una flota de 26.000 vehículos. Para Seur, se trata de un escudo clave que le permite acceder a una red global con la que presta servicios a clientes como Zara, Mango y El Corte Inglés, entre otros. Con Mango, por ejemplo, presta servicio en China. A diferencia de rivales como UPS, DHL o TNT, Seur no dispone de una flota propia de aviones.

La Llave / Página 2