**SEUR alcanza los 660 millones de euros en 2017 y sigue creciendo gracias al negocio internacional y los servicios de superurgencia**

* La compañía entregó en 2017 más de 110 millones de paquetes, lo que supone un incremento del 5% en su volumen de operaciones

**Madrid, 22 de febrero de 2018.-** SEUR entregó en 2017 más de 110 millones de paquetes, lo que supone un incremento del 5% en su volumen de operaciones. La compañía mantiene un ritmo de crecimiento sostenido, que le ha llevado a cerrar el pasado ejercicio con una facturación de 660 millones de euros, un 4% más que el año anterior.

SEUR sigue creciendo en sus principales áreas de actividad: el comercio electrónico y el negocio internacional. La compañía mantiene su liderazgo en e-commerce con una facturación de 215 millones de euros en este segmento, un 15% más que el año anterior, lo que representa el 32% del total. Por su parte, las ventas internacionales de SEUR crecieron en 2017 un 12% hasta los 168 millones de euros, y suman ya un 25% de la facturación global de la compañía. El B2B, el negocio entre empresas, sigue siendo el motor de su crecimiento sostenido, con una estrategia multiespecialista que aborda todo tipo de sectores.

Los servicios de valor añadido también han experimentado crecimientos notables en el último año. Así, SEUR Frío, que se lanzó ya en 2004, y en 2017 se extendió a Francia gracias a la conexión con Chronospost Food, creció un 15% el último año, empujado principalmente por el sector de la alimentación. Ligado a este auge, las entregas de súper urgencia –en menos de una hora- realizadas a través del servicio SEUR Now, ya presente en Madrid, Barcelona y Valencia, son las que mayor crecimiento han experimentado, duplicando el volumen del ejercicio anterior, lo que está fomentando la expansión de esta división a otras ciudades españolas.

“Estamos apostando por el crecimiento del negocio internacional, ofreciendo al mercado las ventajas de operar con una red integral paneuropea como es DPDgroup. Nuestro objetivo es consolidar una red híbrida B2B-B2C en la que nuestro posicionamiento se centra en servicios y soluciones de valor añadido, como la superurgencia o la temperatura controlada,”, afirma Alberto Navarro, Consejero Delegado de SEUR.

Para hacer frente a este crecimiento y mantener su liderazgo, la compañía tiene en marcha un plan estratégico que contempla inversiones por valor de más de 10 millones de euros anuales, tanto para el refuerzo de sus infraestructuras como para el desarrollo de nuevas soluciones que permitan una mejor interacción y mayor flexibilidad para los clientes. Además, SEUR creó en 2017 más de 500 nuevos empleos, lo que conforma un equipo de más de 8.000 profesionales, de los que más de un 60% son fuerza de reparto.

“El crecimiento en volúmenes del e-commerce nos obliga a replantear nuestra forma de trabajar, con nuevas inversiones tecnológicas que nos ayuden a ser más eficientes y que nos permitan prever la demanda, agilizar la entrega de los envíos, formar a nuevos colaboradores o mejorar la comunicación con los clientes y la ratio de éxito en la primera entrega. Pero también por inversiones en nuestras infraestructuras, desde grandes centros logísticos hasta microhubs en el centro de las ciudades, para gestionar las exigencias de la logística urbana” explica Alberto Navarro.

**DPDgroup se consolida como el segundo operador europeo de transporte urgente**

DPDgroup, grupo internacional al que pertenece SEUR, también ha experimentado un notable crecimiento de un 11% respecto al año anterior, alcanzando los 6.800 millones de euros. Estos resultados consolidan a DPDgroup como el segundo mayor operador de transporte urgente en el mercado europeo.

***Acerca de SEUR***

Nuestros 75 años de historia nos han permitido ser pioneros en el transporte urgente en España, y el trabajo de nuestros 8.000 profesionales liderar el sector con tres grandes ejes de negocio: internacional, comercio electrónico y negocio B2B. Damos servicio a empresas de todos los tamaños y sectores, y como parte de DPDgroup, una de las mayores redes internacionales de transporte urgente, realizamos entregas en todo el mundo.

Invertimos constantemente en innovación para estar más cerca de nuestros clientes y ofrecerles mayor flexibilidad a través de soluciones como Predict, sistema interactivo para concertar la entrega, o Now, para las entregas súper urgentes en una o dos horas.

Apostamos por la logística sostenible con la integración de sistemas de reparto alternativos en grandes ciudades como el uso de vehículos ecológicos, nuestra red de puntos Pickup con más de 1.400 tiendas de proximidad o el uso de lockers y hubs urbanos.

**Para más información:**

https://blog.seur.com/

<http://www.facebook.com/seur.es>

[https://twitter.com/SEUR](https://twitter.com/#!/SEUR)

<http://www.linkedin.com/company/SEUR>

**Gabinete de prensa/ Agencia de comunicación SEUR**

|  |  |
| --- | --- |
| Laura Gonzalvo / Patricia Polo  Dpto. Comunicación y Marca SEUR  91 322 27 52 / 91 322 28 37  [**laura.gonzalvo@seur.net**](mailto:laura.gonzalvo@seur.net) | Elena Barrera / Ana Belén Tirado  TINKLE  91 702 10 10  [**ebarrera@tinkle.es**](mailto:ebarrera@tinkle.es)[**atirado@tinkle.es**](mailto:atirado@tinkle.es) |

[**seur.com**](http://www.seur.com)