**SEUR y TIPSA facturan más de 1.100 millones de euros y mejoran sus resultados en 2024**

* SEUR aumenta su facturación hasta los 950 millones con el ecommerce, el negocio internacional y los servicios B2B como principales palancas de crecimiento
* TIPSA sigue aumentando su facturación y alcanza los 185 millones de euros, un 4% más que en 2023

**Madrid, 5 de marzo de 2025.-** Geopost presentó ayer los resultados correspondientes al último ejercicio de sus dos marcas con las que opera en España, SEUR y TIPSA. Así, entre las dos compañías suman una facturación de 1.135 millones de euros y, a lo largo del 2024, entregaron un total de 163 millones de paquetes.

**SEUR reafirma su éxito y consolida su estrategia hacia el customer centric**

La facturación de la compañía en 2024 alcanzó los 950 millones de euros, un 3,3% más que el año anterior, y entregó un total de 130 millones de paquetes. Del total facturado, un 46% corresponde a la línea de negocio dedicada al ecommerce, concretamente 440 millones de euros, manteniendo su rol clave en el crecimiento de SEUR. Otra de estas palancas de desarrollo es el negocio internacional, que también aumenta su volumen en comparación con el año anterior, alcanzando los 320 millones de euros.

El tercer pilar sobre el que se asienta el crecimiento sostenido de la compañía son los servicios B2B, como su solución SEUR frío. De hecho, los datos de 2024 arrojan un incremento del 17,4% en la facturación de esta solución de transporte a temperatura controlada.

Asimismo, como parte de su apuesta por una cultura corporativa que pone al cliente en el centro de toda su estrategia, y que se fundamenta en la personalización de los servicios, la transparencia en las operaciones y la simplicidad de los procesos, SEUR ha seguido desarrollando su red Pickup de puntos de conveniencia. Esta extensa red cuenta ya con 9.500 puntos (incluyendo 1.300 lockers) a los que SEUR envió un total de 16,5 millones de paquetes el año pasado.

*Alcanzar estos buenos resultados en un contexto complejo como en el que nos hemos encontrado en 2024 ha puesto en relieve la importancia de haber establecido la calidad de nuestro servicio y la satisfacción de nuestros clientes en el centro. Seguiremos trabajando en generar confianza a través de servicios basados en la digitalización, la sostenibilidad y la innovación, tres atributos que definen a SEUR”*,explica David Sastre, CEO de SEUR.

SEUR puso en marcha en 2021 un plan de inversiones dotado con 250 millones que se desplegará hasta 2025 y que se está destinando a nuevos desarrollos de cara a mejorar la operativa diaria y la relación con los clientes. Además, la compañía también ha realizado importantes inversiones en su red de infraestructura para acompañar el crecimiento del negocio, así, este año están previstas las inauguraciones de los nuevos centros de Málaga, Granada y Alaquas (Valencia).

La compañía cerró el pasado ejercicio con más de 10.000 profesionales y una flota de 6.500 vehículos, de los cuales el 20% corresponden a su flota sostenible, compuesta por vehículos eléctricos y medios de transporte alternativos como andarines y bicicletas.

**TIPSA crece un 4% en volumen y facturación en 2024**

Por su parte, TIPSA facturó 185,3 millones de euros en 2024, registrando un crecimiento de un 3,9% respecto al año anterior. La compañía transportó 33,4 millones de paquetes durante el pasado año, un 4,3% más que el ejercicio anterior. Estas cifras muestran la importante proyección de TIPSA en el sector logístico español.

La compañía ha seguido posicionándose como referente en los servicios de valor añadido para el sector salud, al ser la empresa de transporte de referencia para los sectores farmacéutico, laboratorios, dental y vet a través de su división TIPSA HEALTHCARE .

*“TIPSA continúa consolidando su posición en el mercado logístico nacional gracias a nuestro compromiso con la calidad y la eficiencia. Nuestros resultados reflejan la confianza de nuestros clientes en nuestra capacidad para ofrecer servicios personalizados y altos estándares de calidad, lo que nos permite mantener un crecimiento sólido en un entorno económico desafiante. Nuestra red capilar y nuestra tecnología avanzada nos permiten adaptarnos a las necesidades cambiantes del mercado, asegurando entregas rápidas y seguras que fortalecen la satisfacción del cliente y nuestra reputación en el sector”* afirma María Luisa Camacho, Consejera Delegada de TIPSA.

Desde 2021, año en el que entró a formar parte de Geopost, TIPSA reforzó su estrategia de sostenibilidad alineada con los objetivos del grupo y centrada en reducir el impacto medioambiental de su actividad en todas sus áreas. Para ello, ha puesto en marcha iniciativas como la utilización únicamente de sobres que provienen en un 99% de plásticos reciclados, lo que le permite contar con la certificación Blue Angel, así como la ampliación de todo su programa de reciclado en toda la cadena de valor. Además, cuenta con certificados de construcción sostenible en HUBs como el de Zaragoza y ha implementado planes para electrificar parte importante de su flota de vehículos.

**Resultados Geopost**

En un contexto económico mundial aún marcado por la incertidumbre, Geopost registró una facturación de 15.838 millones de euros en 2024, lo que supone un aumento del 1% con respecto a 2023. En cuanto a la línea de transporte urgente, la facturación ascendió a 13.277 millones de euros, certificando un incremento del 1,7%. Los volúmenes gestionados ascendieron a 2.138 millones de paquetes (+2,3% respecto a 2023), lo que representa más de 8 millones de paquetes entregados al día. Por tanto, el grupo confirma su liderazgo en el segmento B2B en Europa, al mismo tiempo que refuerza su posición en el B2C y prosigue su compromiso con la sostenibilidad.

Los resultados del grupo confirman también el crecimiento de los servicios *Out Of Home*, concretamente, el grupo aumentó un 25% sus volúmenes gestionados en estos puntos, una red que alcanza ya los 128.000 puntos en Europa, incluyendo 31.000 tanquillas inteligentes. Por otro lado, el negocio internacional intraeuropeo también creció un 6,7% respecto a 2023. Pero el mayor aumento se ha registrado en los servicios de entrega especializada, concretamente en los de temperatura controlada, en el que Geopost aumentó su volumen en un 23,8% en el último ejercicio.

En 2024, las inversiones del grupo ascendieron a 402 millones de euros, en su mayor parte dedicados a capacidad de clasificación, tecnología, taquillas inteligentes e infraestructura de electrificación de la flota.

**Acerca de SEUR**

Nuestros 80 años de historia nos han permitido ser pioneros en el transporte urgente en España y liderar el sector con tres grandes ejes de negocio: internacional, comercio electrónico y el servicio de frío enfocado a la alimentación online.

Gracias a nuestros 10.000 profesionales y nuestra flota de 6.500 vehículos, damos servicio a empresas de todos los tamaños y sectores, y como parte de Geopost, una de las mayores redes internacionales de transporte urgente, realizamos entregas en todo el mundo.

Invertimos constantemente en innovación e infraestructuras para estar más cerca de nuestros clientes y ofrecerles mayor flexibilidad a través de soluciones como Predict, sistema interactivo para concertar la entrega, o SEUR 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, hubs urbanos o nuestra red de puntos Pickup con más de 9.500 tiendas de conveniencia y lockers.

**Acerca de TIPSA**

TIPSA es una empresa integrada en la Red Internacional de Transporte GEOPOST, especializada en servicios integrales de transporte urgente de paquetería ligera, mensajería y documentación, tanto a nivel nacional como internacional.

Entre sus valores diferenciales destacan la capilaridad de su Red, formada por más 330 agencias y 13 HUBS; el valor añadido y adaptabilidad de sus servicios, en los que prima la relación calidad-precio; su implicación en proyectos de Responsabilidad Social Corporativa y la innovación tecnológica en sectores competitivos como el Farma y el e-Commerce. Gracias a la calidad de su servicio, sus valores y a su sólido crecimiento, TIPSA, es hoy una de las empresas líderes del sector.

**Sobre Geopost**

Geopost, líder europeo en paquetería y soluciones para el comercio electrónico, opera en más de 50 países de todos los continentes a través de su red de marcas expertas en entregas, entre las que se incluyen: DPD, Chronopost, SEUR, BRT, Speedy Jadlog y Asendia. Aprovechando su experiencia específica en el sector, Geopost está impulsando el desarrollo de servicios fuera del hogar con Pickup, una de las redes de tiendas de paquetería y consignas más densas de Europa, y también está ampliando las soluciones de temperatura controlada para el sector alimentario y sanitario. En un mundo de aceleración y transformación, Geopost se compromete y abraza nuevos territorios de comercio electrónico con ESW a través de Asendia.

Con 55.000 empleados, Geopost se esfuerza por hacer que el comercio sea más cómodo, rentable y sostenible para sus clientes y comunidades. Comprometida a convertirse en una referencia internacional en el reparto sostenible, Geopost es la primera empresa de reparto mundial cuya hoja de ruta hacia el Net Zero en 2040 ha sido aprobada por la iniciativa Science Based Targets (SBTi).

Geopost, que forma parte del grupo La Poste, generó unos ingresos de 15 800 millones de euros y entregó 2 100 millones de paquetes en todo el mundo en 2024.

**Para más información:**

[**https://twitter.com/SEUR**](https://twitter.com/SEUR)

[**http://www.linkedin.com/company/SEUR**](http://www.linkedin.com/company/SEUR)

[**https://www.instagram.com/seur.es/**](https://www.instagram.com/seur.es/)

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Eugenia Llorca/ Beatriz Molero****SEUR** | **Elena Barrera / Rubén Santiago/ Virginia Sánchez****TINKLE****91 702 10 10** **elena.barrera@tinkle.es****ruben.santiago@tinkle.es****virginia.sanchez@tinkle.es** |