

## Entrará en el reparto de comida a domicilio Seur invertirá 50 millones en España para impulsar su negocio de 'ecommerce'

Seur va a invertir 50 millones de euros en España hasta 2020 para impulsar su negocio de comercio electrónico. La firma estrenará en primavera un servicio de logística inversa para acabar con el problema de las devoluciones en el *ecommerce* y planea reforzar su servicio Seur Frío para entrar en el reparto de comida a domicilio, un nicho al que ven gran futuro.

MARIMAR JIMÉNEZ *Madrid*

La compañía de transporte urgente Seur no está dispuesta a perder la batalla en el *ecommerce* frente a rivales tradicionales como UPS o Correos, o nuevos jugadores tan potentes como Amazon. La empresa invertirá 50 millones de euros en España hasta 2020 con el fin de reforzar su infraestructura y capacidad en el país y desarrollar soluciones innovadoras que les permita ganar en eficiencia y competitividad y mejorar la experiencia de sus clientes, empresas y particulares. "Invertiremos 30 millones en la apertura de nuevas naves de transbordo y en la ampliación de las instalaciones actuales, y otros 20 millones en soluciones tecnológicas que respondan a los nuevos retos logísticos", dice a **CincoDías** Alberto Navarro, consejero delegado de Seur.

El directivo cuenta cómo su empresa está acomodando tanto su oferta como su operativa a lo que realmente está demandando este sector. "Los consumidores quieren entregas más rápidas, flexi-

bles, accesibles e interactivas". Por eso Seur ya puso en marcha el servicio de entrega a domicilio en domingo, y otros como Seur SameDay, Predict y Pickup, para entregas en el mismo día de la compra online, para que el destinatario pueda reprogramar la entrega para otro día y vea la franja de una hora en la que se va a producir, y poder recoger el pedido en una red de puntos de conveniencia. Una alternativa a la entrega en domicilio que mejora los procesos logísticos y da flexibilidad horaria al consumidor. "Ya tenemos más de 1.200 puntos de entrega (22.000 en Europa) y cerraremos 2016 con 1.400", añade Navarro, que insiste en que el *ecommerce* reclama entregas de superurgencia, "algo que está acelerando de manera exponencial el ciclo logístico en la última milla".

### Fidelización de clientes

Pero el directivo reconoce que la velocidad del negocio les exige seguir evolucionando. Por ello, en primavera lanzarán un servicio de logística inversa para acabar con el problema de las devoluciones. Uno de los puntos que más quejas genera en el *ecommerce*. "Si el usuario decide no quedarse con un producto, podrá poner en marcha de una forma muy sencilla el proceso de retorno, activando una etiqueta con el mismo número de envío. Además, le daremos la opción de recogerlo en casa o que lo entregue en nuestros puntos de conveniencia", aclara Navarro, que destaca que el servicio tendrá un impacto muy positivo para las tiendas online, "pues será para ellos una gran herramienta de fidelización". Seur está haciendo ya pruebas con clientes.



Alberto Navarro Peromingo, consejero delegado de Seur. JUAN LÁZARO

**Lanzará en primavera un nuevo servicio de logística inversa para acabar con el problema de las devoluciones en el comercio electrónico**

Para primavera, Seur también lanzará una solución que permitirá a sus clientes una mayor interacción con ellos. "No queremos que dependan de un ordenador, sino que puedan informarse o hacer los cambios que crean oportunos desde cualquier dispositivo".

La inversión que Seur va a llevar a cabo también le servirá para entrar en nuevos negocios. "Vemos mucho crecimiento en el reparto de comida a domicilio. Nosotros tenemos el servicio Seur Frío desde 2003 pero centrado en el sector Horeca (hoteles, restaurantes y cafeterías); ahora nos planteamos entrar en la distribución de comida directamente al cliente final, donde creemos que podemos jugar un papel clave pues tenemos los recursos y conocimientos para manejar productos de alimentación de manera controlada", dice Navarro.

El directivo recuerda que gigantes como Amazon, que está creando su propia red de transporte urgente en algunos países, ya ha entrado en este negocio con Amazon Fresh. "Nuestro grupo [DPDgroup] trabaja en ello y nuestra idea en España es reforzar Seur Frío y llegar

a acuerdos con empresas como Just Eat y *startups* que ofrecen hacerte la compra del super y llevártela a casa en una hora [como Delsuper.es o Comprea], si vemos que el negocio va a más".

Otro tema donde pone foco Seur y su matriz es en la logística urbana. Es decir, el desarrollo de una red de centros de distribución en zonas de alta densidad en las ciudades que permita acortar tiempos y ganar en flexibilidad, permitiendo el uso de alternativas de reparto sostenible como las bicicletas. "Aquí en España no tenemos ninguno, pero en Francia el grupo trabaja ya en experiencias de este tipo". En línea también con Amazon, que ha alquilado un edificio en el centro de Barcelona para imprimir rapidez y comodidad en los repartos.

Otra tendencia que no se le pasa por alto a Seur es la economía colaborativa, pues empieza a haber plataformas que ponen en contacto a personas o empresas que quieren enviar un paquete con transportistas profesionales. "Lo vemos como una oportunidad de negocio y no descartamos adherirnos a alguna plataforma o crear una propia".

## Crearé 400 empleos este año tras elevar sus ingresos un 7% en 2015

Seur ha cerrado 2015 con una facturación de 600 millones de euros, un 7% más que en 2014. La cifra se sitúa por encima de la del sector, que según estimaciones habría crecido un 5%. En volúmenes, la compañía incrementó en un 16% los envíos transportados (95 millones). "El comercio electrónico, donde hemos alcanzado una facturación de 150 millones, y el negocio internacional, con 137 millones, han sido nuestras principales palancas de crecimiento. En ambos negocios hemos crecido un 25%. Son áreas que empiezan a pesar mucho en la compañía [el 25% y el 23% de su facturación total], porque son los dos nichos que más suben", explica Navarro.

El directivo añade que Seur tiene actualmente más de un 33% de cuota de mercado en *ecommerce* en Es-

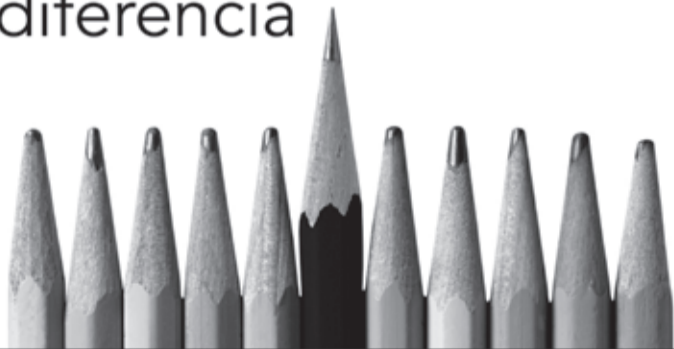
paña. "La media de paquetes diarios que se mueven por comercio electrónico en el país es de 250.000, de los cuales nosotros movemos más de 90.000", dice.

Seur prevé crecer este año entre un 4% y un 5%. "Menos que en 2015 porque observamos una ralentización de la economía en España desde finales de noviembre. Las áreas de *ecommerce* e internacional seguirán, no obstante, creciendo a tasas muy importantes, en detrimento de la parte industrial". Según Navarro, la incógnita política en España y las turbulencias en los mercados internacionales están ralentizando algunas inversiones y "eso impactará en nuestro negocio B2B". Con todo, Seur planea crear 400 nuevos empleos en España este año. En 2015, cerraron con 6.600 trabajadores, un 3% más que en 2014.

# Inteligencia financiera



## Asesores que marcan la diferencia



¿TU ASESOR FINANCIERO ESTÁ CERTIFICADO POR EFPA?  
Compruébalo en [www.efpa.es](http://www.efpa.es)

VELA ENERGY SPV XI, S. L. U.  
(SOCIEDAD ABSORBENTE)  
FOTOVOLTAICA LA SUERTE, S. L.  
(SOCIEDAD ABSORBIDA)

De conformidad con lo previsto en los artículos 43 y 44 de la Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre Modificaciones Estructurales de las Sociedades Mercantiles ("LME") se hace público que el socio único de VELA ENERGY SPV XI, S.L.U. (la "Sociedad Absorbente"), esto es, VELA ENERGY HOLDINGS, S.L.U., aprobó el 22 de febrero de 2016 la fusión mediante la absorción por parte de la Sociedad Absorbente de FOTOVOLTAICA LA SUERTE, S.L. (la "Sociedad Absorbida"), con la consiguiente disolución sin liquidación de la Sociedad Absorbida y el traspaso en bloque de todo su patrimonio a la Sociedad Absorbente.

En la medida en que la Sociedad Absorbida está íntegramente participada de forma directa por la Sociedad Absorbente, que las sociedades participantes en la fusión son sociedades de responsabilidad limitada y que el acuerdo de fusión ha sido adoptado por unanimidad por el socio único en ejercicio de las competencias de la Junta General de Socios de la Sociedad Absorbente, la fusión se ha aprobado de conformidad con lo dispuesto en los artículos 42 y 49 de la LME.

Se hace constar expresamente el derecho que asiste a los socios y acreedores de las sociedades participantes en la fusión de obtener el texto íntegro de los acuerdos adoptados y de los balances de fusión. Asimismo, se hace constar el derecho que asiste a los acreedores sociales de oponerse a la fusión durante el plazo de un mes desde la publicación del último anuncio de fusión, en los términos señalados en el artículo 44 de la LME.

En Madrid, a 24 de febrero de 2016, don Inigo Otaguibel Amich, representante persona física de VELA ENERGY HOLDINGS, S.L.U., Administrador Único de VELA ENERGY SPV XI, S.L.U.; y don Óscar Pérez Marcos, representante persona física de VELA ENERGY HOLDINGS, S.L.U., Administrador Único de FOTOVOLTAICA LA SUERTE, S.L.