

2/16/2017

## Com aquisição «histórica» GeoPost consolida-se em Portugal

O Grupo GeoPost, ao qual pertence a Chronopost, adquiriu recentemente a Lordtrans, o franchisado da Seur responsável pelas operações para a zona Norte de Portugal. A Transportes em Revista falou com o CEO da Chronopost Portugal acerca desta aquisição «histórica» e sobre o ano de 2017.

A GEOPOST, holding do grupo La Poste para o mercado Courier, Express e Parcels (CEP), grupo ao qual pertence a Chronopost, anunciou a aquisição de cem por cento das ações da Lordtrans, o franchisado da Seur responsável pelas operações para a zona Norte de Portugal. Olivier Establet, actual CEO da Chronopost e da Seur Lisboa é, assim, nomeado CEO da Seur Porto, a quem reportará Mónica Rufino como Diretora Geral. Para Olivier Establet **«esta aquisição vem na continuação da consolidação da posição que a GeoPost ocupa na Seur, passando a deter 87% do operador, e reforça a presença do Grupo em Portugal, onde já é detentor da Chronopost, alcançando a liderança do mercado»**. Quanto à marca: **«brevemente iremos fundir as duas empresas, Lisespo e Lordtrans, na Seur Portugal»**.

Questionado sobre o objetivo da aquisição, o CEO da Chronopost revela que **«a operação visa ainda o fortalecimento do Grupo no nosso país e no mercado ibérico em geral, já que a Chronopost é especialista na atividade doméstica B2B e B2C e a Seur opera igualmente no mercado doméstico e lidera as transacções entre Portugal e Espanha»**.



Por questões de confidencialidade o valor da aquisição não foi revelado, mas Olivier Establet também fala em números, acrescentando que com esta aquisição, **«o DPDgroup**

atinge a liderança em Portugal, passando a contar com mais de 17 milhões de encomendas anualmente, e uma faturação consolidada de 65 milhões de euros», uma vez que «o grupo Seur registou 28 milhões de euros de faturação o ano passado e é um dos operadores principais no mercado. A Chronopost teve 36 milhões de euros de faturação e, quando juntamos as duas empresas, chegamos a cerca de 65 milhões de euros do grupo DPD». Para Establet não restam dúvidas de que esta operação é «histórica, quer para a Chronopost, quer para o mercado, porque representa a maior operação de crescimento externo alguma vez realizada no transporte expresso em Portugal».

Esta aquisição surge num ano em que o Grupo estima alcançar um crescimento de 9% nas receitas e de 14% em número de encomendas transportadas. Estes valores estão cerca de seis a sete pontos percentuais acima da taxa de crescimento do mercado, o que tem caracterizado a Chronopost nos últimos anos. O responsável pela Chronopost Portugal salienta que «para o aumento da receita e da atividade global da Chronopost muito contribuiu o crescimento de 33% da atividade B2C, que marca a aposta da empresa numa estratégia diferenciadora e competitiva para o mercado do e-Commerce, nomeadamente através do reforço da rede de lojas Pickup e do serviço Predict».

Destaca-se ainda o crescimento de 20% da atividade internacional da Chronopost, através da oferta rodoviária Classic na Europa que oferece a melhor relação entre o custo do serviço e o prazo de entrega, «tornando-a assim no operador mais competitivo do mercado europeu. Os nossos resultados têm sido demonstrativos não só de um maior interesse pelo investimento no setor B2C, como também do esforço em inovação que temos procurado para dar resposta às necessidades dos nossos clientes».

Já o futuro parece ser igualmente risonho para o Grupo. «Em termos de previsões para 2017, estamos a apontar para um crescimento de 10% em atividade e de 7% no volume de negócios, ou seja, um crescimento ligeiramente inferior ao deste ano, mas ainda assim que acreditamos seja superior ao do próprio mercado», diz Establet à Transportes em Revista. Para 2017, «além de mantermos a aposta nos segmentos B2C e rodoviário internacional, que têm crescido a dois dígitos anualmente, o foco continuará a ser igualmente no B2B, que representa a maior fatia da nossa atividade. Por outro lado, analisando o que tem sido uma realidade para as empresas e marcas do grupo, as quais têm vindo a diversificar em novas áreas de negócio e serviços fora do core business». Quanto a investimentos futuros para Portugal o CEO da Chronopost Portugal não revela nada em concreto referindo que «o nosso grupo está atento ao que se passa em todas as suas filiais. No caso concreto de Portugal, sempre que surja a possibilidade de reforçarmos a nossa presença, por exemplo através da entrada em sectores complementares, a análise será sempre efetuada e, a justificar-se, não descartamos a compra de empresas já existentes».

Por:

**Fonte:**