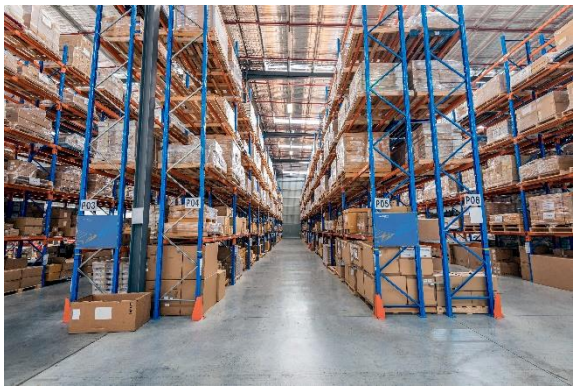
Oxperta tiene previsto ampliar su superficie logística a más de 50 mil metros cuadrados a través de su red de franquicias

El objetivo de la compañía es expandir sus servicios de fulfillment y potenciar las entregas en 24 horas y ultrarrápidas por todo el territorio peninsular

Barberà del Vallès (Barcelona), octubre de 2022.- Oxperta acaba de poner en marcha una red de franquicias de soluciones de transporte, fulfillment, intermediación financiera y energía con la que expandirse por todo el territorio nacional, y que en los próximos tres años le permitirá ampliar por encima de los 50.000 m2 su superficie de almacén. Oxperta pondrá a disposición de cada oficina de la red un espacio de almacenamiento que facilite una logística interna optimizada en todos los procesos, una ventaja que permite a sus clientes distribuir el stock por toda la península y acercar la mercancía a los destinatarios para brindar servicios de entregas ultrarrápidas.



El partner integral de servicios tiene previsto abrir 100 franquicias en los próximos 3 años, y cada una de ellas irá asociada a un almacén logístico. De esta forma, todos los centros de la red de franquicias podrán ofrecer las soluciones de transporte urgente y fulfillment con el objetivo de brindar una solución de logística integral. Según explica **Tirs Castellarnau, CEO de Oxperta**, "nuestro objetivo es consolidar una red de más de 70 centros logísticos, altamente digitalizados, que nos permita entregar en cualquier punto de la península en menos de 24 horas, con entregas ultrarrápidas en el mismo día a cada vez más consumidores". Para garantizar este crecimiento, la firma prevé captar centros ya existentes y dotarlos de su tecnología, reduciendo así la huella de carbono en su proceso de expansión.

Oxperta apuesta así por una estrategia de crecimiento en un sector que en los próximos años necesitará cerca de 400.000 m2 de almacenes urbanos en España para dar respuesta a las necesidades del comercio electrónico, según un informe publicado recientemente por la consultora inmobiliaria Knight Frank. "Con la pandemia, hubo muchas empresas pequeñas y medianas que tuvieron que acelerar su proceso de digitalización, dando el salto al ecommerce, y se encontraron con la necesidad de contar con un servicio integral de transporte, fulfillment y logística inversa que les permitiese ganar agilidad, tiempo y optimizar sus costes. Con nuestra solución logística integral queremos dar respuesta a este tipo de necesidades", indica **Tirs Castellarnau.**

Soluciones de logística y red de almacenes

Oxperta dispone de una herramienta de gestión integral con una interfaz de fácil uso que permite monitorizar todas las fases de la cadena logística a tiempo real, desde el clic inicial de la compra, hasta la entrega final, incluyendo el envío, inventario, gastos de paquetería, tramitación de pedidos y facturación. El sistema de Oxperta permite la rendición de cuentas, la simplificación y un alcance global de la logística del comercio electrónico, y a través de sus franquicias, el inventario puede situarse más cerca de los clientes. “Contamos con un Sistema de Gestión de Almacén (SGA), que permite a nuestros clientes gestionar su cadena logística en tiempo real con una visión de inicio a fin, así pueden controlar la previsión y planificación de la demanda, la gestión del stock y los procesos internos para responder de forma inmediata a cualquier cambio de su modelo logístico”, detalla **Tirs Castellarnau**.

Acerca de Oxperta

Oxperta es el proveedor integral de servicios de mensajería, fulfillment, energía y finanzas para empresas y particulares, que tiene su origen en Grupo Opción, empresa que empezó a operar en 2013. La compañía estructura su negocio en tres verticales en los que suma más de 10.000 clientes: **Oxperta Express**, proveedor de mensajería urgente y logística, **Oxperta Energía**, que comercializa energía sostenible, y **Oxperta Capital**, proveedor de soluciones de intermediación financiera. La compañía cerró 2021 con una facturación de 35 millones de euros, y prevé alcanzar los 120 millones en los próximos tres años.

Contacto de Prensa:

Vanessa Rodríguez
Tech Sales Comunicación – Gabinete de Prensa
Tel. 691.41.97.64
vanessa@techsalesgroup.es