



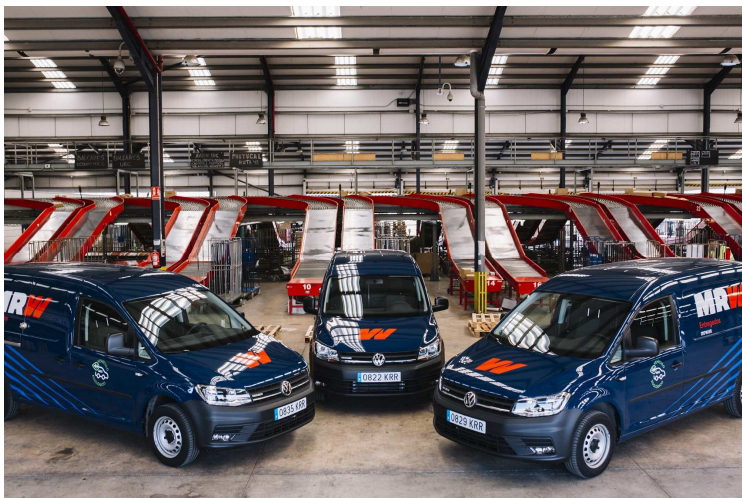
## MRW prevé mover más de 2 millones de paquetes durante la semana posterior al Black Friday

- Durante la campaña de Navidad 2019, la compañía trabajará con un aumento del volumen de envíos de un 39% respecto a un día normal y un 10,6% respecto al mismo periodo del año pasado
- El Black Friday es un reto para las empresas de paquetería que este año sólo contarán con 4 días laborables para gestionar las entregas de las compras online antes del puente de diciembre
- La planificación previa del trabajo es clave para mantener los altos índices de calidad que MRW ofrece todo el año

Barcelona, 20 de noviembre de 2019.- La **Campaña de Navidad 2019** comienza el viernes 29 de noviembre con el *Black Friday*, lo que deja solo 4 días laborables antes del puente de diciembre. Esto se ha convertido en un reto para las *ecommerces* que quieren hacer llegar sus pedidos lo antes posible.

**MRW** está preparada para

asumir un aumento considerable de su actividad en un tiempo tan limitado, ya que **prevé mover 2 millones de paquetes la semana después del Black Friday**. La empresa de transporte y paquetería estima un incremento de volúmenes de un 39% respecto a un día normal y de un 10,6% respecto al mismo periodo del año pasado, batiendo **un nuevo record de entregas**.



“El principal reto cada Campaña de Navidad es que, a pesar del aumento de volumen de envíos, podamos mantener los índices de calidad que ofrecemos durante todo el año. La clave es planificarse: hemos realizado cambios y mejoras a nivel operativo para que ningún

cliente se vea penalizado por el gran volumen de actividad ya que, si no se organiza de forma óptima, puede llegar a saturar la Red. Manejamos sistemas de información que nos ayudan a predecir los volúmenes a nivel código postal, cifras que nos ayudan a preparar una estrategia muy concreta en cada punto de reparto”, asegura Jordi González, Director de Franquicias de [MRW](http://www.mrw.es).

La compañía ha reforzado en un 45% su **plantilla** de trabajadores, además de contar con mensajeros itinerantes que cubrirán el reparto en función de la demanda en las principales ciudades de España y Portugal.

Para la campaña, MRW ha abierto dos nuevas **plataformas** logísticas adicionales: una en La Carolina (Jaén), y otra en Córdoba. Asimismo, se ha reforzado la actividad de las permanentes y se ha realizado el traslado a naves más grandes, con más capacidad de gestión y metros cuadrados de almacenamiento de las plataformas de Murcia y Almería.

Para mejorar la operativa, se han activado más de 500 rutas de reparto adicionales para garantizar la entrega de envíos en los picos de máximo volumen de paquetes. De la misma forma, se han aumentado los cupos de reservas de espacio en tránsito aéreo con Baleares y Canarias.

“Prepararse para gestionar más de 2 millones de paquetes en tan solo una semana, 4 días laborables este 2019, no es fácil pero con una buena planificación previa venimos demostrando año tras año que se consigue realizar el trabajo sin incidentes. A partir del Black Friday esperamos momentos de mucha actividad en los que lo importante es que el aumento de volumen no afecte a nuestros índices de calidad habituales. Los descuentos del Black Friday supone muchas compras online en un solo día, lo que significa que la semana posterior la inyección de bultos que recibimos es muy alta, prevemos superar los 2 millones de paquetes, y estamos preparados para gestionarlos”, afirma Jordi González,

En total, durante la campaña de Navidad, MRW contará con **60 plataformas activas en España y Portugal**. Desde abril de 2016, el Grupo está inmerso en un plan de inversiones de más de 60 millones de euros destinados a la ampliación y renovación de su actual infraestructura logística y la mejora tecnológica del área operativa y de soporte que le llevará 4 años.

**Acerca de MRW.-** <http://www.mrw.es>

El Grupo MRW nace en 1977. De capital 100% nacional y con una facturación anual de 1.000 millones de euros en todo su perímetro. Es la marca de transporte urgente para envíos nacionales e internacionales con mayor implantación, más de 10.000 personas están vinculadas a la marca en más de 550 franquicias y 60 plataformas logísticas en Andorra, España, Gibraltar y Portugal. El Grupo realiza una media de 62 millones de envíos anuales, aportando soluciones de negocio concretas para todo tipo de empresas y particulares. MRW ha sido

pionera en la implantación del e-Commerce y se ha convertido en especialista del sector. Valores diferenciales de MRW son Compromiso, Eficiencia, Transparencia, Innovación y el perfeccionamiento, día a día, de la calidad del servicio.



Para más información:

**Ana Romero**

Tech Sales Comunicación - Gabinete de Prensa

665 02 92 56 – 93 303 22 70

[ana@techsalesgroup.es](mailto:ana@techsalesgroup.es)