



-EDITORIAL-

PREPARANDO SU EMPRESA DE L&T PARA LA VENTA

La diferencia entre una buena venta y una normal, es diseñar con anterioridad un **Plan de Salida, que consiga resaltar los puntos fuertes** de la empresa y que la haga **atractiva a los potenciales compradores**. Su objetivo no es otro que el de **maximizar el valor de su compañía** y que la transacción se realice de la forma más **suave y rápida posible**. Es importante mostrar al entorno del comprador que **todo está bajo control y los riesgos medidos**, poniendo de manifiesto las contingencias con el grado de probabilidad de ocurrencia. Hoy en día los **compradores necesitan información detallada y actualizada** para minimizar el riesgo asociado con una compra.

EVOLUCION DEL VALOR COMPAÑÍA DE L&T

Hasta mediados de 2008, hace ahora cuatro años, **resultaba "fácil"** en Europa encontrar comprador - **financiero o industrial de L&T**- que hiciera una oferta atractiva por otra empresa del sector. Los inversores realizaban **planes de negocio** a cinco, ocho o diez años vista **con crecimientos continuos**. Incluso cuando se simulaba la **hipótesis pesimista**, se presupuestaban crecimientos **mitad de lo esperado**. De esta manera para el cálculo del **valor de una compañía se aplicaban múltiplos PER por encima de hasta 12 veces EBITDA** (beneficios antes de intereses, amortizaciones e impuestos). Pero en caso alguno se nos ocurría prever una **disminución en las ventas tan drástica como la sufrida en los últimos años**.

En el escenario actual el **valor de una compañía se ha podido reducir a niveles del 75%** o incluso menos, en comparación a los precios ofrecidos cuatro años atrás. En efecto, **si los beneficios han podido disminuir a menos de la mitad** (en el mejor de los casos) el **múltiplo PER** que el mercado está dispuesto a pagar se ha reducido en la misma proporción (**de 12 a 6, como media**), con lo que el efecto de **disminución del precio de venta llega hasta un 75%**. Con un **PER en el entorno de 6**, estimamos que hemos alcanzado el mínimo y que a partir de ahora evolucionará al alza suavemente, sin que preveamos que llegue a los valores antes de la crisis, en lo que queda de década.

PREPARING YOUR L&T COMPANY FOR SALE

The difference between a good sale and a normal one is when an "Exit Planning" has been well designed in advance, one which highlights the strengths of the company to be attractive to a potential buyer. The aim is none other but to maximize the value of your company and to make it a smooth and quick process. It is important to show to interested parties that you have control of the business and the risk is measurable, highlighting the contingencies with the probability of occurrence. Today's buyers require more accurate and detailed information in order to mitigate risks related to an acquisition.

L&T ENTERPRISE VALUATION EVOLUTION

Until mid-2008, that is four years ago, it was "easy" to find in Europe, amongst the financial investors or the L&T industry, a buyer making an attractive offer for an L&T company. Investors used to elaborate business plans for the next five, eight or ten years with continued growth. Even when simulating the "worst scenario" they were thinking on half growth than expected. Thus, for Enterprise Value calculation applied PER multiples above 12 times EBITDA (Earnings before Interest and Taxes deducted Amortization). But in no case, we could anticipate a drastic reduction on sales such as we are suffering in recent years. In the current scenario the Enterprise Value has been reduced by 75% or even more, comparing to the prices offered



MERCADO DE COMPRADORES

Visto así la situación, **el mercado es claramente favorable al que quiere comprar a buen precio**. Pero también es una realidad, que hay que **tener los recursos financieros** para poder abordar una operación de este tipo. Por otro lado, **existen empresas inviables por sí solas que necesitan integrarse en otras organizaciones** que aprovechen la unión para fortalecer su estructura. **Existen muchas oportunidades a buen precio** que no habría que dejar escapar.

CONSEJOS PRÁCTICOS

Algunos consejos para que una **compañía se venda en las mejores condiciones**:

- Ponerse **en manos de un especialista** que conozca bien el negocio, el mercado y a los posibles compradores, que nos asesore en las diferentes opciones de venta.
- Elaborar un **“Plan de Salida”** con todo detalle, en un plazo de tiempo razonable.
- **Comenzar el proceso** antes de que sea demasiado tarde.
- **Preparar** toda la documentación para la **“due diligence”**.
- Ir **clasificando** la información por **niveles de confidencialidad**, para ir entregándola por **etapas**
- **Distribuir la información más sensible** a medida que avance el proceso.
- **No esconder** información negativa relativa a la sociedad (procedimientos judiciales, etc).
- Unificar toda la información en un **“virtual data room”**.
- El **comprador comprará cuando esté preparado**, por ello aceleraremos el proceso cuanto “mas fácil” se lo pongamos.
- **Actuar con discreción y prudencia**: poner el cartel de “Se Vende” no es la mejor manera.
- En ocasiones, **empezar con un “Acuerdo de Colaboración”** con el potencial inversor, es un buen método para continuar hablando de una posterior transacción.
- Tener siempre una **razón por la que se quiere vender**.
- **Ampliar gradualmente** y en función de las respuestas obtenidas, el **número de candidatos**.

Por último, a la hora de seleccionar un especialista que asesore en la venta de su Sociedad, **huir de las grandes firmas generalistas de M&A** con desconocimiento del sector de L&T. **Dirigirse más bien a nombres de personas que sean verdaderos especialistas** en operaciones corporativas de **M&A con profundo conocimiento y prestigio** en empresas del **sector de Logística y Transporte** que se involucren y lideren la operación de venta.

four years ago. Indeed, if profits have been reduced to less than half (in the best of the cases) the PER multiple which the market is ready to pay has also decreased (from 12 to 6, as average). Therefore the down effect in the sale price is 75%. With a PER around 6, we believe that we have reached the minimum and from now on it will react smoothly upward while we forecast not to reach the values before the crisis, at least in this decade.

BUYERS MARKET

As we see it, the market is clearly in favour to those who want to buy at a good price. But it is also true that they should have financial resources to be able to deal with it. On the other hand, there are non-viable companies which need to be integrated into other organizations to survive by strengthening its structure. There are many opportunities at a good price that should not be missed.

PRACTICAL ADVICES

Some advices so that a company will be sold under the best conditions:

- *Put the process **in the hands of a specialist** who knows well the business, the market and the potential buyers, which will advise you on the different sale options.*
- *Elaborate a full detailed **“Exit Planning”** in a reasonable period of time.*
- ***Begin the process** before it is too late.*
- *Have the documentation **ready for the due diligence**.*
- ***Classify** the information by **levels of confidentiality** to go on **by stages**.*
- ***Distribute sensitive information** as the process progresses.*
- ***Do not hide** negative information (as lawsuits ...).*
- *Unify the information in a **“virtual data room”**.*
- *The **acquirer will make the acquisition when he is ready to buy**; we will accelerate the process the **“more easy”** we deal with it.*
- ***React with discretion and prudence**: the sign **“For Sale”** is not the best way.*
- *Sometimes, **starting with a “Collaboration Agreement”** with the potential buyer is a good way for the following talks to make a transaction.*
- *Have always a **reason for selling the company**.*
- ***Increase the number of candidates** gradually and depending on the answers obtained.*

*Finally, when selecting a specialist to advice you in the sale process, **flee from large generalist M&A firms** with no expertise on L&T sector. **Address to an individual expert** with **deep knowledge of the logistic and transport industry and similar M&A transactions**, which will get fully involved and will lead the sale process.*

-FLASHES 2012-

FLASHES L&T

L&T FLASHES

Titulares de las noticias sobre las operaciones de fusiones, adquisiciones y alianzas más significativas realizadas en el sector de L&T entre Enero y Abril de 2012 a nivel nacional e internacional.

Headlines of the most significant M&A international transactions in the L&T sector between January and April 2012.

ESPAÑA		SPAIN	
17/1/2012	CMA CGM Ibérica modifica su accionariado	<i>CMA CGM Ibérica modifies its shareholders</i>	17/1/2012
31/1/2012	MRW forma una nueva sociedad Courier con un capital de 33 MM€	<i>MRW creates a new express company with € 33 million capital</i>	31/1/2012
3/2/2012	TDN amplía capital en 5 MM€	<i>TDN expands its capital by €5 million</i>	3/2/2012
6/2/2012	Transportes Ochoa amplía su capital en 4,8 MM€	<i>Transport Ochoa expands its capital by €4.8 million</i>	6/2/2012
9/2/2012	Spain Tir absorbe ocho empresas de logística	<i>Spain Tir absorbs eight logistic companies</i>	9/2/2012
14/2/2012	Carmar se fusiona con Estrella Insular	<i>Carmar merges with Estrella Insular</i>	14/2/2012
21/2/2012	Kerry Logistics se hace con el control de su filial española	<i>Kerry Logistics buys out Spanish partner</i>	21/2/2012
20/3/2012	España pone en venta intereses logísticos	<i>Spain sells logistics interests</i>	20/3/2012
10/4/2012	Europark Madrid absorbe a Toquero Express, Europark Express Baleares y Europark Alava	<i>Europark Madrid absorbs Toquero Express, Europark Express Baleares and Europark Alava</i>	10/4/2012
19/4/2012	DB posicionada para adquirir el 100% de Transfesa	<i>DB positioned to acquire 100% of Transfesa</i>	19/4/2012
19/4/2012	STEF Iberia adquiere la sociedad Friomerk	<i>STEF Iberia acquires Friomerk</i>	19/4/2012
23/4/2012	Transportes Buytrago firma una alianza con Geodis para España y Portugal	<i>Transportes Buytrago signs an agreement with Geodis for Spain and Portugal</i>	23/4/2012
EUROPA		EUROPE	
2/1/2012	KMD adquiere Itella Information A/S	<i>KMD buys Itella Information A/S</i>	2/1/2012
2/1/2012	El Grupo Douaud compra Transportes Piveteau y Transportes Herbert	<i>Douaud Group acquires Transportes Piveteau and Transportes Herbert</i>	2/1/2012
4/1/2012	Willi Betz vende LGI	<i>Willi Betz selling LGI</i>	4/1/2012
6/1/2012	Hellmann compra dos filiales de PostNord	<i>Hellmann acquires two subsidiaries from PostNord</i>	6/1/2012
11/1/2012	GAC compra las filiales navieras de Lehmann Nordic Group	<i>GAC acquires all the shipping subsidiaries of the Lehmann Nordic Group</i>	11/1/2012
12/1/2012	Transportes Duchatelet (Nord) se integra en el Grupo Depaeuw	<i>Transportes Duchatelet (Nord) ont intégré le groupe Depaeuw</i>	12/1/2012
12/1/2012	DB Schenker Logistics acuerda la compra de Suomen Kiitoautot Oy en Finlandia	<i>DB Schenker Logistics to acquire Suomen Kiitoautot Oy in Finland</i>	12/1/2012
18/1/2012	Rail Cargo Austria vende su filial Express Scandinavia	<i>Rail Cargo Austria has sold subsidiary Express Scandinavia</i>	18/1/2012
20/1/2012	Keswick Enterprises entra en una JV en Polonia	<i>Keswick Enterprises enters Polish joint venture</i>	20/1/2012
23/1/2012	Malherbe realiza dos adquisiciones regionales estratégicas	<i>Malherbe announces two strategic regional acquisitions</i>	23/1/2012
27/1/2012	El grupo STEF-TFE adopta un nuevo nombre y una marca única europea: STEF	<i>STEF-TFE Group renames under one European brand: STEF</i>	27/1/2012
10/2/2012	MSC entra en el accionariado de Gioia Tauro a través de TIL	<i>MSC enters into Gioia Tauro shareholding through TIL</i>	10/2/2012
10/2/2012	El Grupo Dimotrans adquiere tres ex filiales del Grupo Mory	<i>Dimotrans Group acquires three former subsidiaries of the Mory Group</i>	10/2/2012
12/2/2012	Spir Communication en conversaciones para vender su filial Adrexo Colis	<i>Spir Communication in talks to sell su filial Adrexo Colis</i>	12/2/2012
14/2/2012	Flash Europe adquiere el operador británico V-one	<i>Flash Europe acquires British logistics provider v-one</i>	14/2/2012
15/2/2012	UPS compra Kiala	<i>UPS acquires Kiala</i>	15/2/2012
15/2/2012	PSA Peugeot Citroën pretende vender una participación en Gefco	<i>PSA Peugeot Citroën to sell stake in Gefco</i>	15/2/2012
17/2/2012	TNT rechaza la oferta de UPS	<i>TNT rejects bid from UPS</i>	17/2/2012
20/2/2012	Gebrüder Weiss establece una joint venture con Tegeta Motors en Tbilisi	<i>Gebrüder Weiss establishes joint venture with Tegeta Motors in Tbilisi</i>	20/2/2012
28/2/2012	FedEx puede entrar en la puja por TNT Express	<i>FedEx could enter in TNT Express bid</i>	28/2/2012
2/3/2012	Uniserve compra Wilgo Freight Services	<i>Uniserve acquires Wilgo Freight Services</i>	2/3/2012
2/3/2012	Varios3PLs líderes europeos preparan su guerra por Movianto	<i>Europe's leading 3PLs set for battle over Movianto</i>	2/3/2012
5/3/2012	Raben Group fusiona sus empresas en Hungría	<i>Raben Group merges Hungarian businesses</i>	5/3/2012
7/3/2012	Wincanton abandona su participación en Culina	<i>Wincanton disposes of its investment in Culina</i>	7/3/2012
15/3/2012	PostNL compra las operaciones en Holanda y Bélgica de Trans-o-flex	<i>PostNL buys Trans-o-flex Dutch and Belgian activities</i>	15/3/2012
15/3/2012	DX Group adquiere Nightfreight	<i>DX Group takes over Nightfreight</i>	15/3/2012
16/3/2012	Grupo Cosco controla ya el principal puerto de Grecia	<i>Cosco Group already controls the main Greek port</i>	16/3/2012
19/3/2012	UPS compra TNT Express por 5,000 MM€	<i>UPS to take over TNT Express in 5bn euro deal</i>	19/3/2012
19/3/2012	Hellmann UK anuncia acuerdo de colaboración con Rangel Express and Logistics	<i>Hellmann UK announces partnership with Rangel Express and Logistics</i>	19/3/2012

-FLASHES 2012-

EUROPA		EUROPE	
21/3/2012	Greencarrier Freight Services compra la mayoría de la polaca Transpoint International	<i>Greencarrier Freight Services buys the majority of polish Transpoint International</i>	21/3/2012
23/3/2012	Anunciada Joint Venture entre Barloworld y Manline	<i>Joint venture between Barloworld and Manline announced</i>	23/3/2012
28/3/2012	PostNord compra 3PL Green Cargo	<i>PostNord acquires Green Cargo's third-party logistics</i>	28/3/2012
2/4/2012	Globe Express Services anuncia JV con ITSA	<i>Globe Express Services launches JV with ITSA</i>	2/4/2012
4/4/2012	Hupac y SNCF Geodis fortalecen su acuerdo de cooperación	<i>Hupac and SNCF Geodis strengthen cooperation</i>	4/4/2012
5/4/2012	FedEx crece en Europa tras la compra de Opek en Polonia	<i>FedEx expands in Europe with acquisition of Opek in Poland</i>	5/4/2012
18/4/2012	ID Logistics entra en NYSE Euronext	<i>ID Logistics launches on NYSE Euronext</i>	18/4/2012
18/4/2012	FedEx en conversaciones para la compra del operador express francés Tatex	<i>FedEx in talks to take over French express operator Tatex</i>	18/4/2012
19/4/2012	PostNord adquiere un distribuidor de prensa en Suecia	<i>PostNord takes over newspaper distribution in Sweden</i>	19/4/2012
20/4/2012	Geodis adquiere MF Cargo	<i>Geodis acquires MF Cargo</i>	20/4/2012
20/4/2012	IAG compra bmi	<i>IAG buys bmi</i>	20/4/2012
23/4/2012	Culina acuerda la compra de Cert Octavian	<i>Culina agrees acquisition of Cert Octavian</i>	23/4/2012
26/4/2012	DTL y Logwin cierran un acuerdo de colaboración en transporte	<i>DTL and Logwin agree close cooperation in transport network</i>	26/4/2012
30/4/2012	AltéAd adquiere Transportes TLW Leclerc	<i>AltéAd acquires Transport TLW Leclerc</i>	30/4/2012
RESTO DEL MUNDO		REST OF THE WORLD	
5/1/2012	Otter Tail Corporation vende E.W. Wylie	<i>Otter Tail Corporation sells E.W. Wylie</i>	5/1/2012
12/1/2012	Platinum Equity compra Keen Transport	<i>Platinum Equity acquires Keen Transport</i>	12/1/2012
12/1/2012	TransForce completa la adquisición de Quik X	<i>TransForce completes Quik X acquisition</i>	12/1/2012
12/1/2012	Weiss-Röhlig Japan compra JHB Express	<i>Weiss-Röhlig Japan acquires JHB Express</i>	12/1/2012
13/1/2012	Imperial Logistics adquiere Snyman Transport	<i>Imperial Logistics acquires Snyman Transport</i>	13/1/2012
13/1/2012	Private equity invierte en OTS Logistics	<i>Private equity swoops on OTS Logistics</i>	13/1/2012
13/1/2012	Contrans Group compra Archer Trucking en Canada	<i>Contrans Group acquires Archer Trucking in Canada</i>	13/1/2012
19/1/2012	La empresa logística peruana Andino pospone su IPO	<i>Peruvian logistics company Andino postpones IPO</i>	19/1/2012
20/1/2012	SDV invierte en el transitario libanés FAST	<i>SDV invests in Lebanese freight forwarder FAST</i>	20/1/2012
26/1/2012	Imperial Logistics adquiere Kings Transport	<i>Imperial Logistics acquires Kings Transport</i>	26/1/2012
26/1/2012	GPR Logistics adquiere East Coast facilities and operations of The Gilbert Company	<i>GPR Logistics acquires East Coast facilities and operations of The Gilbert Company</i>	26/1/2012
31/1/2012	Grupo Mitsui adquiere Veloce Logística en Brasil	<i>Mitsui Group acquires Veloce Logistics in Brazil</i>	31/1/2012
2/2/2012	Kuehne + Nagel refuerza su red de perecederos con una compra en Australia	<i>Kuehne + Nagel strengthens perishables network with Australian acquisition</i>	2/2/2012
27/2/2012	Cosan controla a ALL de Brasil tras adquirir el 5,7% en US\$ 525,5 MM	<i>Cosan controls Brazilian ALL after acquiring 5,7% for US\$ 525,5 MM</i>	27/2/2012
9/3/2012	World Courier comprada por AmerisourceBergen	<i>World Courier acquired by AmerisourceBergen</i>	9/3/2012
15/3/2012	YRC Worldwide vende su participación en Shanghai Jiayu Logistics	<i>YRC Worldwide sells interest in Shanghai Jiayu Logistics</i>	15/3/2012
2/4/2012	Nippon Express compra Associated Global Systems en EEUU	<i>Nippon Express acquires US-based Associated Global Systems</i>	2/4/2012
5/4/2012	DHL toma el control de su JV con Lemuir en India	<i>DHL acquires control of JV from Lemuir in India</i>	5/4/2012
5/4/2012	ECS Group adquieren una participación en West African Cargo Airline	<i>ECS Group acquires stake in new West African cargo airline</i>	5/4/2012
11/4/2012	BDP 'No está en venta' pero busca capital	<i>BDP 'Not for sale' - but looking for capital</i>	11/4/2012
12/4/2012	La Corte Suprema de Chile aprueba la fusión de LAN y TAM	<i>Chilean Supreme Court approves merger of LAN and TAM</i>	12/4/2012
19/4/2012	Odyssey Logistics & Technology compra Interdom Partners	<i>Odyssey Logistics & Technology acquires Interdom Partners</i>	19/4/2012
19/4/2012	KKR y Goldman Sachs invierten en TVS Logistics	<i>KKR and Goldman Sachs invest in TVS Logistics</i>	19/4/2012
20/4/2012	US Airways y American Airlines se fusionan	<i>US Airways and American Airlines merge</i>	20/4/2012
26/4/2012	Planes para privatizar el 25% de Georgian Railway	<i>Plans to privatise 25% of Georgian Railway</i>	26/4/2012

Fuente / Source: GAULLAR



RESULTADOS DE LAS EMPRESAS DE L&T EN 2011

A nivel internacional, el efecto de la incertidumbre en la economía global este pasado ejercicio, ha impactado en las previsiones y en los resultados de la mayoría de grupos y empresas del sector de logística y transporte; si bien es cierto, que los efectos pueden ser más o menos visibles en función de las diferentes áreas geográficas e industrias.

Algunas notas:

- Durante los últimos meses de 2011, se aprecia un significativo **enfriamiento en el mercado global de L&T**, con una **reducción de precios** y un **aumento de la capacidad**. Esta situación pone de manifiesto la incertidumbre a la que se enfrentan los diferentes "actores" del mercado ante la decisión de abandonar la disciplina financiera para tratar de **ganar cuota** de mercado.
- Según todos los indicadores, **el crecimiento mundial comenzó a disminuir a mediados de 2011** y se espera que permanezca débil hasta 2013. Mientras que el riesgo de crisis financiera en la eurozona sigue siendo considerable, la recuperación en Estados Unidos se ha moderado.
- **Los principales mercados emergentes están sobrellevando mejor la desaceleración** económica mundial. Dos razones, por un lado sus crecimientos de consumo interno y por otro, el aumento de intercambios con otros mercados emergentes, reduciendo así la dependencia de sus destinos tradicionales.
- Las rutas marítimas entre países en desarrollo han experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, permitiendo a las grandes navieras "salvar" algo unos resultados muy preocupantes. Se estima que **las 22 empresas de portacontenedores más importantes sumaron en 2011 unas pérdidas de casi US\$ 5,600 MM**. Sólo cuatro de ellas evitaron los números rojos (en 2010, sumaron unos beneficios de explotación conjuntos de US\$ 12,100 MM)
- Mientras que el pujante grupo de los BRIC (Brasil, Rusia, India y China) han atraído inversiones extranjeras durante los últimos años, existen **otros mercados "alternativos"**, como Indonesia, Vietnam, Turquía e incluso algunos países africanos, que presentan nuevas oportunidades para las empresas de L&T. A pesar de ser economías de menor tamaño, ofrecen un entorno estable, recursos naturales e interesantes tasas de crecimiento.

En el caso concreto de España, muy influida por los problemas internos de su deuda soberana unidos a la situación de sus vecinos europeos, los resultados en 2011 de **nuestras empresas de L&T siguen sin remontar el vuelo** debido, entre otros factores, a:

- El incremento del **coste del petróleo**. Los diez primeros meses de 2011 situaron el precio medio del barril Brent en niveles superiores a los registrados en 2008, cuando se llegó al último máximo histórico.
- Los **elevados niveles de morosidad comercial** en nuestro sector desde la segunda mitad de 2008, con un ratio de incumplimiento mayor entre empresas pequeñas (15,7%) que entre empresas grandes (11,9%).
- El fuerte **incremento del riesgo de crédito** de las empresas de L&T a lo largo de los nueve primeros meses de 2011. Dicho riesgo de crédito (medido a partir de la pérdida esperada) ha pasado en el caso del sector del transporte, de € 6,14 por cada € 100 prestados a finales de 2010 a los € 8,69 por cada € 100 prestados en septiembre de 2011.
- El **incremento en el número de concurso de acreedores**. A diferencia de la tendencia generalizada en el conjunto del tejido empresarial español, el sector de L&T no había experimentado una reducción de su tejido productivo hasta el presente año. Por vez primera desde 2008, el sector ha experimentado una tasa negativa en cuanto a creación neta. Pese a que se registra un descenso importante en el

L&T COMPANIES RESULTS IN 2011

Worldwide, the effect of uncertainty in the global economy has strongly hit on budgets and 2011 results of the majority of groups and companies in the logistics and transport sector; while it is true that the effects can be more or less visible according to the different geographical areas and industries.

Some facts:

- *The last months of 2011 showed a significant **cool down in the global L&T market**, with a **reduction in prices** and an **increase in capacity**. This trend highlights the uncertainty that the different "players" face before deciding whether to leave the financial discipline or to try to **win market share**.*
- *According to all indicators, **global growth began to decline by mid-2011** and is expected to remain weak until 2013. While the risk of financial crisis in the euro area remains considerable, the recovery in United States has moderated.*
- ***Emerging markets are weathering the global economic slowdown**. Two reasons, on one hand its growing domestic market and on the other, trading between other developing countries, therefore reducing their dependency on their traditional western destinations.*
- *Shipping routes between developing countries have seen significant growth in recent years, allowing the large shipping companies to "Save" something very disturbing results. It is estimated that **the 22 most important container companies added up a loss of almost US\$ 5,600 MM in 2011**. Only four of them avoided the red numbers (in 2010, operating profits were US\$ 12,100 MM).*
- *While the strong group of **BRIC economies** (Brazil, Russia, India and China) have attracted foreign investment over the past years, "**alternative markets**", such as Indonesia, Vietnam, Turkey and even some African countries, present new opportunities for L&T companies. Despite being smaller economies, they offer interesting growth rates, natural resources and a stable environment.*

*Regarding Spain, a country heavily influenced by internal problems of its debt linked to the situation of its European partners, 2011 results show that **our L&T companies still having problems to "return to the path"**. Among other factors due to:*

- ***Oil price increase**. The first ten months of 2011 placed the average Brent price in higher levels than those recorded at the last peak registered in 2008.*
- *The **high levels of commercial bad debts** in our sector since H2/2008, with a ratio of non-compliance among small businesses (15.7%) higher than among large enterprises (11.9%).*
- *The **sharp increase in the credit risk** of L&T companies over the first nine months of 2011. Such credit risk (measured from the expected loss) particularly in the transport sector, went from € 6.14 by each € 100 provided at the end of 2010, to a figure reaching € 8.69 for every € 100 provided in September 2011.*
- *The **increase in the number of bankruptcies**. In contrast to the widespread trend throughout the Spanish economy, L&T sector had not experienced a reduction in its productive network until this year. For the first time since 2008, the sector has experienced a negative rate on net creation. While it has registered a significant decline in the number of activity cessations, new entrepreneurial openings have decline, placing below 2,500 constitutions and reactivations in 2011. This represents a fall of 1.6% in private enterprise during the first nine months of the year, which contrasts with the 13% increase recorded in the same period of 2010.*
- *It is also important to mention **the effect of subsidies and public aid** (mainly regional and local) that the sector has benefited in recent years and which have reduced by 28% since 2009 (year in which the sector received greater volume of funds).*

número de ceses de actividad, la iniciativa empresarial experimenta un descenso aún mayor, situándose por debajo de las 2.500 constituciones y reactivaciones. Esto supone una caída del 1,6% en la iniciativa empresarial durante los primeros nueve meses del año, lo que contrasta con el incremento del 13% registrado en el mismo periodo de 2010.

- También es importante mencionar **el efecto de las subvenciones** (fundamentalmente autonómicas) de las que el sector se ha beneficiado en los últimos años y que se han reducido un 28% desde 2009 (año en el que recibieron mayor volumen de ayudas).

La respuesta de las empresas del sector frente a este entorno debe ser **incrementar la concentración empresarial**, a través procesos de fusiones y adquisiciones. El tamaño de las empresa de L&T españolas, comparado con las empresas o grupos europeos, norteamericanos o asiáticos, resulta muy desigual. En España, las empresas "grandes" son "pocas y pequeñas. ¡Fomentemos la concentración!

*The answer of the companies in our sector to this environment must be **increasing corporate concentrations, through M&A processes**. The average size of Spanish L&T companies compared with those European, American or Asian companies or groups, is very uneven. In Spain, the "big" companies are "few and small." We encourage the concentration!*



RESULTADOS 2011 EMPRESAS DE L&T

2011 L&T RESULTS

Cifras de facturación y resultados operativos 2011 vs. 2010, empresas de L&T (cifras en millones de euros €)

L&T companies annual revenues and operating results 2011 vs. 2010 (EUR Millions)

	Compañía <i>Company</i>	Facturación 2011	Facturación 2010	Dif. 11/10		Bº Bto. 2011	Bº Bto. 2010	Dif. 11/10	
		<i>Turnover 2011</i>	<i>Turnover 2010</i>			<i>Gross Profit 2011</i>	<i>Gross profit 2011</i>		
1	GRUPO DEUTSCHE POST - DHL	52.800	51.500	1.300	2,52%				
2	US POSTAL SERVICES	49.309	50.315	-1.006	-2,00%	-3.802	-6.382	2.580	-40,42%
3	GRUPO AP MOLLER	45.196	42.089	3.107	7,38%	7.709	7.960	-251	-3,15%
4	UPS	38.109	35.550	2.560	7,20%	2.668	2.475	193	7,80%
5	DEUTSCHE BANH	37.900	34.400	3.500	10,17%	2.300	1.900	400	21,05%
6	GRUPO SNCF	32.645	30.466	2.179	7,15%				
7	FEDEX	29.951	26.469	3.483	13,16%	1.812	1.523	290	19,02%
8	POSTE ITALIANE	21.700	21.837	-137	-0,63%	846	1.825	-979	-53,64%
9	LA POSTE	21.300	20.939	361	1,72%	670	2.037	-1.367	-67,11%
10	KUEHNE NAGEL	16.234	16.785	-551	-3,28%	4.906	4.956	-50	-1,01%
11	LEKKERLAND	12.319	12.199	120	0,98%	51	64	-13	-20,31%
12	CMA-CGM	11.344	10.010	1.334	13,32%	23	1.761	-1.738	-98,70%
13	GRUPO ROYAL MAIL	10.979	11.211	-232	-2,07%				
14	COSCO	10.203	9.085	1.118	12,31%	-812	815	-1.628	-199,63%
15	C.H. ROBINSON WORLDWIDE	7.877	7.067	809	11,45%	1.244	1.119	126	11,22%
16	TNT EXPRESS	7.246	7.055	191	2,71%	-270	66	-336	-509,09%
17	SWISS POST INTERNATIONAL	7.153	7.267	-114	-1,57%	752	757	-5	-0,66%
18	NOL GROUP	6.950	6.832	118	1,73%	-361	351	-712	-202,88%
19	GRUPO CEVA LOGISTICS	6.900	6.800	100	1,47%	320	292	28	9,59%
20	IMPERIAL GROUP	6.462	5.340	1.122	21,01%	470	353	116	32,88%
21	HANJIN SHIPPING	6.378	5.695	684	12,01%	332	375	-43	-11,35%
22	HAPAG-LLOYD	6.100	6.204	-104	-1,68%	367	904	-537	-59,40%
23	GRUPO DSV	5.879	5.707	171	3,00%	1.321	1.250	71	5,66%
24	CANADA POST	5.751	5.728	24	0,42%	-194	103	-297	-288,81%
25	BOLLORE (L&T)	5.623	4.643	980	21,11%	412	363	49	13,50%
26	PANALPINA	5.391	5.941	-551	-9,27%	1.225	1.227	-2	-0,20%
27	SINOTRANS	5.274	5.130	144	2,80%	104	94	11	11,37%
28	BARLOWORLD	4.838	3.965	873	22,03%	388	322	66	20,34%
29	EXPEDITORS INTERNATIONAL	4.646	4.508	138	3,06%				
30	RYDER	4.583	3.891	692	17,80%	129	91	38	42,01%

-FLASHES 2012-

	Compañía	Facturación 2011	Facturación 2010	Dif. 11/10		Bº Bto. 2011	Bº Bto. 2010	Dif. 11/10	
	Company	Turnover 2011	Turnover 2010			Gross Profit 2011	Gross profit 2011		
31	OOIL	4.581	4.597	-16	-0,35%	106	623	-517	-83,00%
32	DACHSER	4.300	3.841	459	11,96%				
33	CON-WAY	4.009	3.752	257	6,85%				
34	GEFCO	3.782	3.351	431	12,86%				
35	UTI WORLDWIDE	3.684	3.414	270	7,91%				
36	AGILITY LOGISTICS	3.643	4.395	-752	-17,11%	138	306	-168	-54,96%
37	GRUPO NORBERT DENTRESSANGLE	3.576	2.839	737	25,96%				
38	RUSSIAN POST	3.063	2.728	335	12,28%				
39	NATIONAL EXPRESS	2.751	2.613	138	5,27%	221	120	102	85,20%
40	AUSTRIAN POST	2.349	2.249	100	4,45%	123	118	5	4,46%
41	STEF-TFE	2.300	2.057	243	11,79%	91	81	11	13,20%
42	DP WORLD	2.236	2.155	82	3,78%	975	315	660	209,57%
43	ITELLA	1.900	1.840	60	3,27%				
44	GRUPO CORREOS	1.789	2.113	-324	-15,32%	-167	3	-170	-5650%
45	DFDS	1.616	1.260	356	28,25%	208	125	83	66,40%
46	KERRY LOGISTICS	1.547	1.052	495	47,01%	71	64	7	11,03%
47	CARGOLUX	1.423	1.313	110	8,41%	-14	45	-59	-130,66%
48	SWISSPORT INTERNATIONAL	1.408	1.315	93	7,10%				
49	GRUPO LOGWIN	1.335	1.357	-22	-1,59%				
50	HHLA	1.217	1.073	144	13,44%	207	193	14	7,42%
51	VOPAK	1.170	1.106	64	5,76%	752	598	154	25,71%
52	PACER INTERNATIONAL	1.121	1.136	-15	-1,33%				
53	GEBRÜDER WEISS	1.066	978	88	9,00%				
54	JULIO SIMOES	1.058	886	172	19,38%	176	144	31	21,70%
55	MAINFREIGHT	1.017	859	159	18,49%	69	58	12	20,74%
56	GLOBALTRANS	893	685	208	30,34%	383	296	87	29,21%
57	CZECH POST	832	823	10	1,18%	17	11	6	59,57%
58	FM LOGISTICS	783	744	39	5,24%				
59	HORIZON LINES	773	758	15	2,00%	-174	-44	-218	-495,52%
60	VTG	750	628	122	19,43%	169	154	14	9,37%
61	STOBART GROUP	615	550	65	11,77%	70	71	0	-0,35%
62	VITRAN	611	510	101	19,76%				
63	SWISSLOG	580	509	72	14,07%	23	23	-1	-3,20%
64	MRW	565	563	2	0,43%				
65	GRUPO CLH	562	533	29	5,38%	232	226	6	2,61%
66	SEUR	558	589	-31	-5,26%				
67	GRUPO HEPPNER	549	523	26	4,97%				
68	ARAMEX	531	456	75	16,46%	44	40	3	8,03%
69	ID LOGISTICS	462	386	76	19,63%				
70	SINGAPORE POST	354	346	8	2,28%	87	99	-12	-11,87%
71	AZKAR	340	350	-10	-2,86%				
72	FCC LOGÍSTICA	274	290	-16	-5,53%				
73	ACOTRAL	245	239	6	2,51%				
74	NACEX (GRUPO LOGISTA)	225	220	5	2,27%				
75	TIPSA	199	194	5	2,58%				
76	ACCIONA LOGÍSTICA	157	161	-4	-2,48%				
77	GRUPO SESÉ	174	165	9	5,45%				
78	SALVAT LOGÍSTICA	134	129	5	3,88%				
79	IN TIME EXPRESS LOGISTIK	115	110	5	4,55%				
80	FLASH EUROPE	110	105	5	4,76%				
		556.374	529.473	26.901	5,08%				

Fuente / Source: GAULLAR



AVDA. MANOTERAS 10 B211 . 28050 MADRID. ESPAÑA

DELEGACIONES Y CORRESPONSALES EN LONDRES, LISBOA, PARÍS, BERLÍN Y SAO PAULO

TEL. (+34) 91 591 34 20 FAX. (+34) 91 392 41 83

WWW.GAULLAR.COM
INFORM@GAULLAR.COM