

GAULLAR



NEWS

ENERO / JANUARY 2011

Noticias de ventas, fusiones, adquisiciones y reestructuraciones en el sector de logística y transporte.
News of company sales, M&A and restructurings in the L&T sector.

Consejo Editorial: Gabriel Úrculo, Mark Fancett, Roberto Oliva, Gonzalo Álvarez y Bruno Pintó

Editorial Board: Gabriel Úrculo, Mark Fancett, Roberto Oliva, Gonzalo Alvarez and Bruno Pinto

-EDITORIAL-

CONSEJOS PARA VENDER O FUSIONAR UN NEGOCIO DE L&T

Antes de abordar una operación de venta o fusión aconsejamos reflexionar sobre varios aspectos. Son fruto de la experiencia de 30 años en el sector de logística y transporte, tanto en el lado del comprador como en el del vendedor y, en los últimos tiempos, asesorando operaciones corporativas.

Para empezar, hay que tener la seguridad de que realmente se quiere vender y consensuarlo con el resto de accionistas y familia. Una vez tomada la decisión existen tres consideraciones básicas. La primera, vender cuando nosotros queramos y no cuando no haya más remedio. La segunda, planificar con tiempo la operación de manera que puedan introducirse los cambios que permitan maximizar el valor del negocio. Son los que harán la operación más atractiva al comprador sea industrial o inversor financiero. Aumentando los beneficios actuales y futuros, identificando las debilidades para buscarlas remedio, motivando al equipo directivo, preparando la documentación, etc. La tercera receta es ponerse en manos de un especialista del sector que ayude desde el inicio a posicionar la compañía en el lugar apropiado. Todo ello sin olvidar planificar desde un punto de vista legal y fiscal el proceso de compra-venta.

Resulta conveniente acudir a un asesor en compra-venta especializado. Un consejo; cuidado en cómo lo elegimos. Existen generalistas que igual asesoran la venta de una fábrica de envases que una central eléctrica apoyándose en su buen nombre adquirido en otras actividades como el mundo de la auditoría y/o el de operaciones financieras. Sin embargo, acudiendo a un especialista de Fusiones y Adquisiciones (M&A) en el sector de Logística y Transporte que aporte una amplia lista de potenciales inversores, rapidez de contactos y visión del negocio agrandaremos el espectro de compradores y de operaciones viables que ofrecerán el mayor valor posible por la compañía. Al igual que cuando, por ejemplo, tenemos problemas con la vista no se nos ocurre acudir a un médico generalista y nos ponemos en manos de un oculista resulta muy ventajoso utilizar asesores expertos que conozcan las particularidades del sector de L&T. Además, estos especialistas en operaciones de M&A contactarán exclusivamente con grupos

SOME ADVICES TO CONSIDER BEFORE SELLING OR MERGING AN L&T BUSINESS

Before you sell or merge your business, we recommend you to think about various considerations. They are the result of 30 years' experience in the logistics and transport business as both in the buyer and seller sides and, in recent years, advising on corporate operations.

To begin with, the decision to sell must be firm and agreed with the other shareholders and family. When this decision has been taken, there are three basic considerations. Sell when you want to, not when there is no choice. Plan the operation allowing time for the changes allowing the value of the business to be maximized. These changes are what will make the operation more attractive to the buyer, whether an industrial or financial investor. Increasing current and future profits, identify and minimize weaknesses, motivate the management team, prepare the necessary documentation, etc. The third recipe is to put yourself in the hands of a sector specialist who will help you positioning the company in the right place. At the same time, you should not forget to plan the process from a legal and tax point of view.

It is convenient to find a specialized consultant in this kind of deal. A piece of advice: be careful how you choose him. There are general consultants who will advise in the same way on the sale of a packing plant or a power station, based on the reputation they have acquired in other activities such as auditing and/or financial operations. However, a specialist in mergers and acquisitions in the logistics and transport sector who can offer an extensive list of potential investors, speedy contacts and a visibility for the business will help enlarging the spectrum of buyers and feasible operations offering the highest possible value for the company. In the same way as when you have sight problems you do not visit a general practitioner but go to an ophthalmologist instead, it is highly advantageous to use expert advisers who know the peculiarities of the L&T sector. In addition, these specialists in M&A operations will exclusively contact investor groups, industrial or financial, for which there are objective reasons to think they would be interested after careful selection. Avoiding the idly curious who waste the time of everyone they come into contact with only

empresariales, industriales o inversores financieros, sobre los que haya razones objetivas de interés, después de realizar una minuciosa selección de los mismos. Evitando posibles curiosos que nos hagan perder el tiempo a todos se dirigirán, únicamente, a la lista de candidatos que serán los que estén dispuestos a pagar un mayor valor por nuestra compañía.

Ampliamos otros aspectos, no menos importantes que los hasta ahora expuestos, a tener en cuenta para abordar con éxito un proceso de Venta / Fusión de nuestra empresa:

1. Elegir los asesores adecuados. Estamos vendiendo una empresa de logística y/o transporte y los asesores deben conocer en profundidad el negocio y las particularidades del mercado. Lleva su tiempo estudiar la empresa en cuestión y conocerla desde todos los ángulos posibles. Da mucha seguridad al comprador que el asesor del vendedor pueda responder a la mayoría de las cuestiones que se plantean conociendo además importantes aspectos como pueden ser mercado, competidores, ratios (KPI's) del sector, etc. Además, hacerlo bajo la perspectiva de saber qué información sensible debe ser confidencial y, por lo tanto, quedar al margen en las negociaciones.
2. Razones por las que se vende la empresa. El potencial comprador hará esta pregunta en algún momento y hay que dejar claro las motivaciones de la venta y cuáles son los planes del vendedor después de la operación. Ser transparentes facilita la negociación con el comprador.
3. Confeccionar la documentación de venta lo más atractiva posible. Vestir a la empresa de gala, adornarla con bonitas fotografías y esquemas claros resaltando los puntos fuertes. ¿Verdad que cuando vamos a vender nuestro coche usado, lo pasamos antes por un lavado a fondo? Siempre para convencer y hacer entrar por los ojos el buen estado de lo que vendemos. Una advertencia; cualquier insinuación que el comprador interpretase como un posible engaño puede dar al traste con la operación.
4. Gestionar la Venta con varios compradores a la vez y mantenerlos el máximo tiempo posible. Tener siempre otra posible oferta "caliente" en la recámara como plan de contingencia para el caso que desaparezca nuestro comprador ideal.
5. Diseñar una estrategia negociadora, dejando que las reuniones "subidas de tono" sean mantenidas por los propios asesores quedando el vendedor en retaguardia. Estableciendo una comunicación continua entre vendedor – asesor y estando de acuerdo e informado de todos los pasos de la negociación. No transmitir prisas al comprador, aunque se tengan.
6. Realizar el proceso con total confidencialidad. Aun existiendo protocolos y documentos gestionados por los asesores que la garanticen siempre hay riesgo que alguien hable más de la cuenta. Estableciendo un plan para contrarrestar los rumores que no hacen más que desviar nuestra atención de la negociación en sí.
7. Partir de un rango de Valor de la Compañía teniendo en cuenta la situación actual de mercado. Los múltiplos de los

those candidates who would be prepared to pay a better price for your company.

Let's look at other matters, no less important than the above that should be taken into account in order to carry out a sale / merger process successfully:

1. *Choose the right advisers. The acquisition is of a logistics and/or transport company and your advisers should know the business and the peculiarities of the market in depth. Take the time to study the company in question and get to know it from every angle. It gives the buyer a great sense of security if the seller's adviser can answer most questions asked, as well as knowing important matters such as market size, competitors and key performance indicators (KPI) in the sector, etc. In addition, the adviser should act knowing which sensitive information needs to be confidential and, therefore, kept out of the negotiations.*
2. *The reasons why the company is being sold. The potential buyer is going to ask this question at some time and the reasons for the sale and the seller's plans after the operation need to be made clear. Transparency facilitates negotiation with the buyer.*
3. *Prepare the most attractive sales documentation possible. Dress the company up, decorate it with attractive photographs and clear diagrams highlighting its strong points. If you were going to sell a used car, you would have it cleaned thoroughly first, wouldn't you? You want the good appearance of what you are selling to be eye-catching and convincing. A word of warning: anything the buyer might interpret as possible deceit could ruin the operation.*
4. *Run the sale with several buyers at once and keep them for as long as possible. Always have a spare "hot" offer as a contingency plan in case your ideal buyer disappears.*
5. *Design a negotiation strategy, leaving the more "heated arguments" to be held by the advisers, the seller remaining in reserve. Establishing continuous communication between the seller and adviser and agreeing on and informing of every step in the negotiation. The buyer must not be rushed, even if you are in a hurry.*
6. *Keep the process fully confidential. Even when there are protocols and documents managed by the advisers guaranteeing confidentiality, there is always the risk that someone will say something they shouldn't. Set up a plan to counter rumours which only distract your attention from the actual negotiation.*
7. *Start with a price range for the company which takes the present market situation into account. It will be some time before the profit multiples paid out in 2008 come back and it is difficult to get bank finance. By adjusting the offer, highlighting the company's strong points and allowing attainable synergies to be seen, particularly by adapting them to a potential buyer, you may be able to increase the company's value as much as possible. It is a good idea to put yourself in the seller's place and give him some reasonable figures that can understand and accept. Bear in mind that advisers' fees are directly proportional to the sale price achieved and, consequently, are linked to its success.*



beneficios que se llegaron a pagar hasta 2008 tardarán en volver y resulta difícil obtener financiación bancaria. Es posible que ajustando la oferta, destacando los puntos fuertes de la empresa y dejando ver las sinergias alcanzables, adaptándolas en particular a un potencial comprador, maximicemos el valor de la Compañía. Conviene situarse en la posición del vendedor y hacer unos números razonables que éste pueda entender y asumir. Tener en cuenta que los honorarios de los asesores van en proporción directa con el Valor de Venta conseguido y, en consecuencia, ligado al éxito de la misma.

8. El Vendedor debe seguir dedicándose a dirigir y controlar su compañía como lo venía haciendo antes de tomar la decisión de venta. Se recuerda que el valor de la compañía depende directamente de los resultados obtenidos y estos no deberían de bajar por no dedicarles la debida atención. Dejar que los asesores se ganen el sueldo gestionando todo el complejo proceso de negociación, sin emociones, manteniendo comunicación continua con los accionistas.
9. Internacionalizar el proceso de Venta ampliando el espectro de compradores a otros países. Piense en la oportunidad de vender la compañía a un grupo internacional que no tenga o que esté poco representado en el país. En este caso, estaría dispuesto a pagar un plus de entrada sobre otros compradores locales.
10. Planificar el periodo post-venta del vendedor y su asesor, involucrando a ambos durante el tiempo necesario, previamente pactado, para permitir al comprador y su equipo tener un aterrizaje suave en la compañía adquirida. Hacer ver que estamos igual de interesados que el comprador en que la operación salga bien y no existan sorpresas posteriores.

Todo lo que tranquilice al comprador redundará en mejorar las condiciones del contrato de compraventa haciendo que el precio se aproxime a la más favorable de las expectativas del vendedor.

En resumen, lo que cualquier emprendedor responsable pretende a la hora de vender su empresa es buscar un comprador que pague el mayor valor posible y respete los compromisos adquiridos con el personal, clientes y proveedores, de forma que la empresa tenga una continuidad exitosa después de su venta.

8. *The seller should continue to dedicate himself to managing and controlling his company just as he was doing before the decision to sell. Remember that the company's value depends directly on the results obtained, which should not fall because not enough attention was given to them. Let the advisers earn their fees managing the whole, complex negotiation process, coolly and in continuous communication with the shareholders.*
9. *Internationalize the sale process by expanding the spectrum of buyers to other countries. Think of the opportunity to sell the company to a international group under-represented or unrepresented in your country. In that case, they would be prepared to pay a premium over local buyers.*
10. *Plan the after-sale period of the seller and his adviser, involving both for the previously agreed length of time necessary to give the buyer and its team a smooth landing in the company acquired. Let it be seen that you are just as interested as the buyer in the operation ending well and there being no unpleasant surprises later.*

Anything that reassures the buyer will lead to the sale contract conditions being better, bringing the sale price closer to the high seller's expectations.

To sum up, what any responsible entrepreneur wants when he sells his company is to find a buyer who will pay the best possible price and respect the commitments acquired towards staff, customers and suppliers, so that the company's continuation after the sale is successful.



-FLASHES 2010-

FLASHES 2010

Resumen de las noticias sobre operaciones de fusiones, adquisiciones y alianzas más significativas realizadas en el sector de L&T en 2010 a nivel nacional e internacional.

FLASHES 2010

Summary of the most significant M&A transactions in the L&T sector in 2010.

	ESPAÑA	SPAIN	
15.01.2010	CBL Logística integra a D4	CBL Logística acquires D4	15.01.2010
25.01.2010	Alianza de TransNatur con Militzer&Munch	TransNatur and Militzer&Munch set up logistics JV	25.01.2010
28.01.2010	Nace Trascoma Logistics	Trascoma Logistics announces its new launch	28.01.2010
1.02.2010	Renfe compra el 60% de Pecovasa y el 100% de LTF	Renfe acquires 60% of Pecovasa and 100% of LTF	1.02.2010
1.02.2010	Logista se hace con el 100% de Logesta	Logista acquires 100% of Logesta	1.02.2010
10.02.2010	Azkar compra el fondo de comercio de CSL	Azkar buys CSL goodwill	10.02.2010
22.02.2010	Renfe firma un acuerdo marco con los Ferrocarriles de Bosnia y Herzegovina	Renfe gets a collaboration agreement with Bosnia/Herzegovina Railways	22.02.2010
25.02.2010	Renfe se alía con Logitren para conectar Valencia y Zaragoza	Renfe and Logitren link Valencia and Zaragoza	25.02.2010
5.03.2010	Aremayo se hace con el 100% de TDN	Aremayo acquires 100% of TDN	5.03.2010
8.03.2010	TDN absorbe a Transportes Dilocal	TDN takes over Transportes Dilocal	8.03.2010
8.03.2010	Algeposa se hace con Vicport	Algeposa buys Vicport	8.03.2010
15.03.2010	Moliner Logística y APC firman un contrato de colaboración	JV agreement between Moliner Logística and APC	15.03.2010
16.03.2010	Bergé alcanza por fin el 100% de Candina	Berge acquires 100% of Candina	16.03.2010
26.03.2010	Grupo AZA compra a Ros Casares el 50% que todavía no tenía en ZAR Logistics	Grupo AZA buy the remain 50% of ZAR Logistics	26.03.2010
26.03.2010	Repsol vende a BBK el 5% de CLH por 145 M€	Repsol sells 5% of CLH for 145 M€	26.03.2010
26.04.2010	Boluda Corporación Marítima y OPDR firman un acuerdo de colaboración	Boluda Corporación Marítima signs an agreement with OPDR	26.04.2010
27.04.2010	Friologic compra Friasa a Canfrisa	Friologic acquires Friasa	27.04.2010
5.05.2010	Docks Logística se fusiona con Docks Logistics Spain para optimizar los servicios	Docks Logística and Docks Logistics Spain merge	5.05.2010
14.05.2010	Euskotren y Railsider se alían para impulsar el transporte ferroviario en ancho métrico	Joint Venture between Euskotren and Railsider	14.05.2010
15.05.2010	Grupo Carreras culmina su integración con Solatrón	Carreras Group completes its integration with Solatrón	15.05.2010
20.05.2010	BDP Internacional alcanza el 100% de Euromodal	BDP Internacional reaches 100% of Euromodal	20.05.2010
25.05.2010	Ibercondor Barcelona se internacionaliza con su entrada en la empresa Tilar Italia	Ibercondor Barcelona expands in Italy	25.05.2010
1.06.2010	El puerto de Barcelona compra el 49% de CPL	Barcelona Port buys 49% of CPL	1.06.2010
14.06.2010	Cofares se queda con el 89,4% de la distribuidora Euroserv	Cofares buys 89,4% of Euroserv	14.06.2010
16.06.2010	Bergareche Ruiz se integra en el Grupo Moldtrans	Grupo Moldtrans acquires 50% of Bergareche Ruiz	16.06.2010
21.06.2010	JP Morgan pretende comprar los puertos de ACS por hasta 800 MM €	JP Morgan offers up to 800 M€ for ACS ports	21.06.2010
22.06.2010	Destina Logística y GLE firman una joint venture	Destina Logística and GLE signs joint-venture	22.06.2010
1.07.2010	Fusión de todas las empresas operativas del grupo Alfaland en una única entidad	Group Alfaland merge companies under one entity	1.07.2010
7.07.2010	Aintra absorbe Aintra Zaragoza	Aintra and Aintra Zaragoza merge	7.07.2010
27.07.2010	Perez Torres Marítima absorbe a Celtic Forwarding y a Logigran	Perez Torres Marítima acquires Celtic Forwarding and Logigran	27.07.2010
2.08.2010	ASM compra Envipaq	ASM acquires Envipaq	2.08.2010
6.08.2010	ACS vende Dragados por 720M€ a un consorcio liderado por JP Morgan	ACS sell Dragados SPC to JP Morgan for 720M€	6.08.2010
27.08.2010	Azkar entra en el negocio del handling aeroportuario de carga con la compra de ACL	Azkar acquires Aerospace Cargo Logistics (ACL)	27.08.2010
2.09.2010	Traddisa refuerza su capital para ganar peso en Europa	Traddisa increase capital to get stronger in Europe	2.09.2010
13.09.2010	Arbatrans absorbe Transportes Carcedo	Arbatrans acquires Transportes Carcedo	13.09.2010
15.09.2010	La portuguesa Adicional Logistics compra Medur	Adicional Logistics acquires Medur	15.09.2010
22.09.2010	CAT y Suardiaz firman una JV	CAT and Grupo Suardiaz set up JV	22.09.2010
30.09.2010	Glencore se queda con Pacorini Ibérica	Glencore acquires Pacorini Ibérica	30.09.2010
8.10.2010	Transcastells absorbe dos filiales	Transcastells absorbs two subsidiaries	8.10.2010
8.10.2010	MSC fusiona su negocio en España	MSC merges its Spanish division	8.10.2010
2.11.2010	Ferrovial vende su negocio de handling	Ferrovial sells its handling business	2.11.2010
10.11.2010	Tudefrigo compra un 20% de la operadora logística brasileña Center Cargo	Tudefrigo acquires 20% of Centre Cargo in Brazil	10.11.2010
16.11.2010	La propietaria de Chep lanza una propuesta de adquisición sobre Ifco	Chep sends a LOI for Ifco	16.11.2010
24.11.2010	Tecnuruta y Concisa preparan su integración	Tecnuruta and Concisa start merge	24.11.2010
29.11.2010	Los accionistas de Iberia y British dan un 'sí' rotundo a la fusión	Iberia and BA shareholders go ahead with merge	29.11.2010
30.11.2010	Caixanova alcanza el 12% de Naviera ElCano	Caixanova acquires 12% of Naviera ElCano	30.11.2010
10.12.2010	Trascoma prepara una absorción en Marruecos y más delegaciones en Italia	Trascoma prepares acquisitions in Morocco and new offices in Italy	10.12.2010
11.12.2010	Renfe Mercancías adquiere el 10% de la sociedad Terminal Intermodal Monzón	Renfe Mercancías gets a 10% stake in Terminal Intermodal Monzón	11.12.2010
15.12.2010	CTC Externalización completa un MBO	CTC Externalización completa un MBO	15.12.2010

	EUROPA	EUROPE	
1.01.2010	Alianza de DB Schenker Rail y SNCB Logistics	DB Schenker Rail and SNCB Logistics join forces	1.01.2010
5.01.2010	El Grupo Björk Eklund compra 16 empresas de NTN	Björk Eklund Group acquires 16 NTN companies	5.01.2010
6.01.2010	HDN compra la división de paquetería de DHL en GB	HDN buys DHL parcel division in UK	6.01.2010
12.01.2010	Gebrüder Weiss adquiere el 25% de Diehl	Gebrüder Weiss joins forces with freight forwarder Diehl	12.01.2010
13.01.2010	DB Schenker Rail adquiere mas participación en NordCargo	DB Schenker acquires Nordcargo	13.01.2010
18.01.2010	JF Hillebrand UK compra ABV Logistics	Hillebrand UK acquires ABV Logistics	18.01.2010
19.01.2010	CitySprint compra Post Haste	CitySprint acquires Post Haste	19.01.2010
20.01.2010	TNT vende TNT Direktwerbung en Alemania	TNT sells German unaddressed mail unit	20.01.2010
22.01.2010	Planzer Transport compra Ruckstuhl Transport	Planzer Transport acquires Ruckstuhl Transport	22.01.2010
3.02.2010	Augustin Network compra la División Este de Logwin	Augustin Network takes over Logwin division	3.02.2010
3.02.2010	Swiss Post compra ABC Mail y Mail Partners	Swiss Post buys ABC Mail and Mail Partners	3.02.2010
11.02.2010	TNT compra TopPak	TNT buys TopPak	11.02.2010
15.02.2010	Karosseriewerke absorbe a Sip Logistics	Karosseriewerke acquires Sip Logistics	15.02.2010
24.02.2010	Alianza de Lufthansa Cargo y Austrian Cargo	Lufthansa Cargo and Austrian Cargo merge global activities	24.02.2010
25.02.2010	Rotra BV compra Gillemot	Dutch logistics group Rotra BV scoops up Gillemot in Belgium	25.02.2010
25.02.2010	Alianza estratégica entre LeSaint Logistics y Royal Chemical	LeSaint Logistics and Royal Chemical form strategic alliance	25.02.2010
1.03.2010	CitySprint compra GoldStar Couriers	Goldstar for CitySprint	1.03.2010
1.03.2010	TDG compra RRS Logistics en Hungría	Hungarian acquisition for TDG	1.03.2010
2.03.2010	Geodis compra Bertola Servizi Logistici	Geodis acquires Bertola Servizi Logistici	2.03.2010
2.03.2010	Siete operadores ferroviarios europeos forman la alianza Xrail	European railways form Xrail transport alliance	2.03.2010
3.03.2010	Gist adquiere G&S International	Gist secures supply chain operations of G&S	3.03.2010
10.03.2010	Los Ferrocarriles Daneses (DSB) compran el 50% de Vias GmbH	DSB acquires fifty per cent of German train operator	10.03.2010
11.03.2010	Acuerdo de colaboración entre Royal Mail y UK Mail	UK Mail to deliver five kilo packets with Royal Mail	11.03.2010
12.03.2010	Alianza estratégica de Gebrüder Weiss y Wilhelm Diehl	Gebrüder Weiss joins forces with freight forwarder Diehl	12.03.2010
17.03.2010	Geodis adquiere Ciblex	Geodis acquires Ciblex	17.03.2010
22.03.2010	Alianza entre Grandi Navi Veloci y Corsica Sardinia Ferries	Grandi Navi Veloci and Corsica Sardinia Ferries seal alliance	22.03.2010
24.03.2010	Alianza entre Stobart Group y A.W. Jenkinson Forest Products	Stobart Group and A.W. Jenkinson Forest Products set up logistics JV	24.03.2010
26.03.2010	Morin Transports compra Astelem	Morin Transports acquires Astelem	26.03.2010
12.04.2010	Grimaldi compra Finnlines	Grimaldi acquires Finnlines	12.04.2010
13.04.2010	Turners compra Dart Distribution	Turners acquires Dart Distribution	13.04.2010

-FLASHES 2010-

	EUROPA	EUROPE	
15.04.2010	Jobbstl Centrum Logistics compra GST Plateforme Européenne	Jobbstl Centrum Logistics acquires GST Plateforme Européenne	15.04.2010
22.04.2010	DB adquiere Arriva por 1.580 MM €	DB buys Arriva for £1.58bn	22.04.2010
27.04.2010	Dachser compra JA Leach Transport en R Unido	Dachser acquires JA Leach Transport's UK	27.04.2010
28.04.2010	Swiss Post compra MCM Direct	Swiss Post acquires MCM Direct	28.04.2010
30.04.2010	Davies Turner firma un acuerdo de colaboración con Deutsche Transport Company	Davies Turner signs agreement with Deutsche Transport Company	30.04.2010
5.05.2010	Bibby Distribution compra Taygroup	Bibby Distribution acquires Taygroup	5.05.2010
7.05.2010	Fusión de Veolia y Transdev	Merger of Veolia and Transdev	7.05.2010
7.05.2010	Deutsche Transport-Compagnie y Emo-Trans firman una joint venture	Deutsche Transport-Compagnie and Emo-Trans found joint venture	7.05.2010
10.05.2010	Olano compra Logistique Viande de l'Est	Olano buys Logistique Viande de l'Est	10.05.2010
10.05.2010	Primer joint venture de Militzer & Münch en Libia	First Militzer & Münch joint venture in Libya	10.05.2010
14.05.2010	Mega-fusión de agentes inmobiliarios: CB Richard Ellis Group compra M3 Agency	Mega-merger for warehouse agents. CB Richard Ellis Group has taken over M3 Agency	14.05.2010
14.05.2010	DB Schenker fusiona sus empresas en Rusia	DB Schenker mergers its russian companies	14.05.2010
19.05.2010	Militzer & Münch se alía con Balnak	Militzer & Münch steps up collaboration with Balnak	19.05.2010
19.05.2010	TNT Post compra Kowin, especialista en e-commerce	TNT Post acquires online shopping specialist Kowin	19.05.2010
20.05.2010	ITG y Sertrans firman un acuerdo exclusivo	ITG and Sertrans sign an exclusive partnership agreement	20.05.2010
21.05.2010	Silver Sea y Green Reefers firman una joint venture	Silver Sea and Green Reefers establish JV	21.05.2010
21.05.2010	Delmar se expande en R Unido con la compra de Wilgo Freight	Delmar expands in the UK with Wilgo Freight	21.05.2010
27.05.2010	Lufthansa y Austrian, joint venture en Viena	Lufthansa and Austrian found joint venture in Vienna	27.05.2010
31.05.2010	SIPG compra un 25% de APM Terminals Zeebrugge	SIPG acquires a 25% share of APM Terminals Zeebrugge	31.05.2010
1.06.2010	Eurotunnel compra GB Railfreight por 30 MME	Eurotunnel buys GB Railfreight for £30m	1.06.2010
8.06.2010	Logwin vende su división de perecederos en Suiza	Logwin sells Swiss perishable logistics operations	8.06.2010
9.06.2010	Wincanton y Serco firman una joint venture	Wincanton combines forces in JV with Serco	9.06.2010
10.06.2010	FTG y Sheldon Clayton se fusionan	FTG and Sheldon Clayton merge	10.06.2010
11.06.2010	Caravelle compra el Groupe Girard	Caravelle acquires Groupe Girard	11.06.2010
18.06.2010	Rhenus compra Weckerle GmbH Spedition	Rhenus takes over Weckerle GmbH Spedition	18.06.2010
18.06.2010	DFDS obtiene autorización para comprar Norfolkline	DFDS gets OK to acquire Norfolkline	18.06.2010
21.06.2010	Transcontainer y Gefco firman una joint venture	Transcontainer and Gefco to found joint venture	21.06.2010
5.07.2010	Freja compra ATS Cargo AB en Suecia	Freja acquires ATS Cargo AB in Sweden	5.07.2010
12.07.2010	Mertz toma el mando de Transports Roullé	Mertz gets control of Transports Roullé	12.07.2010
13.07.2010	FM Logistics se alía con Aexxdis	FM Logistic and Aexxdis form a JV	13.07.2010
15.07.2010	Longreach toma el control de Sanyo Electric Logistics	Longreach acquires control of Sanyo Electric Logistics	15.07.2010
19.07.2010	Transport Gringore se integra en el Grupo JC Porot	Groute JC Porot acquires Transports Gringore	19.07.2010
24.07.2010	Oiltanking y Dupré Logistics forman una JV	Oiltanking and Dupré Logistics form JV	24.07.2010
25.07.2010	Antwerp se hace con un 20% de Beverdonk	Antwerp takes 20% stake in Beverdonk	25.07.2010
26.07.2010	JF Hillebrand compra una empresa de logística en Bulgaria	JF Hillebrand acquires Bulgarian logistics company	26.07.2010
2.08.2010	Fusión de Aegean Airlines y Olympic Airways pendiente de aprobación	Greek airline merger faces in-depth EU probe	2.08.2010
2.08.2010	Swiss Post direct entra en el negocio postal directo	Swiss Post direct entry postal deal	2.08.2010
3.08.2010	Emons toma el control de Mauter Spedition KG	Emons takes over Mauter Spedition KG	3.08.2010
4.08.2010	Hellmann Healthcare Logistics anuncia JV con Calipar	Hellmann Healthcare Logistics announces JV with Calipar	4.08.2010
4.08.2010	Wincanton vende su negocio de reciclaje	Wincanton sells recycling business	4.08.2010
9.08.2010	JV de WWL y ROLF SCS en Rusia	WWL and ROLF SCS team up in Russia	9.08.2010
10.08.2010	Rhenus compra una empresa austriaca de destrucción de datos	Rhenus takes over Austrian file and data destruction specialist	10.08.2010
11.08.2010	Bibby compra el fondo de comercio de MRS Distribution	Bibby buys MRS Distribution contracts	11.08.2010
27.08.2010	Jardel toma el mando de Vézère Transports	Jardel gets control of Vézère Transports	27.08.2010
31.08.2010	Dentressangle compra el Schneider's Forwarding	Dentressangle buys Schneider's forwarding business	31.08.2010
1.09.2010	GAC adquiere la finlandesa John Nurminen Navis Oy	GAC acquires Finnish ship agency	1.09.2010
3.09.2010	Fusión de APM Terminals Aarhus y Cargo Service	APM Terminals Aarhus and Cargo Service merge	3.09.2010
4.09.2010	El Grupo suizo Coop compra RailCare	Swiss Coop group acquires RailCare	4.09.2010
13.09.2010	El gobierno Británico quiere vender Royal Mail	British government to sell Royal Mail	13.09.2010
13.09.2010	MBO en Transports Gagne	MBO in Transports Gagne	13.09.2010
14.09.2010	SNCF Geodis toma el control de Lorry Rail	SNCF Geodis takes control of Lorry Rail	14.09.2010
15.09.2010	El Grupo VP Transports fusiona sus tres filiales	Grup VP Transports merges its three business units	15.09.2010
16.09.2010	Russian Railways crea una compañía logística	Russian Railways to set up logistics company	16.09.2010
20.09.2010	ASL finaliza una importante adquisición	ASL concludes major acquisition	20.09.2010
21.09.2010	Gemport y una filial de Arkas establecen una JV	Gemport and Arkas subsidiary set up joint venture	21.09.2010
1.10.2010	SNCF anuncia la puesta en venta de SeaFrance	SNCF places ad for SeaFrance sale	1.10.2010
1.10.2010	El gobierno francés hacia la privatización de los aeropuertos regionales	French government moves towards privatising regional airports	1.10.2010
4.10.2010	Grimompres Logistique se alía con Colizen para el último kilómetro	Grimompres Logistique s'allie à Colizen pour livrer le dernier kilomètre	4.10.2010
5.10.2010	DB Schenker forma un nuevo operador de automoción ferroviario	DB Schenker creates new automotive rail freight player	5.10.2010
8.10.2010	JF Hillebrand compra John Crack Freight Services	JF Hillebrand Acquires John Crack Freight Services	8.10.2010
8.10.2010	DB Schenker compra sus socios en Hungría	DB Schenker buys out joint venture partners in Hungary	8.10.2010
12.10.2010	Bibby toma over TM Logistics	Bibby takes over TM Logistics	12.10.2010
14.10.2010	Luis Simoes reestructura su organización con dos fusiones en el grupo empresarial	Luis Simoes merges two group companies	14.10.2010
20.10.2010	El Correo Suizo y el Austriaco unen sus fuerzas	Swiss and Austrian post offices join addressed mailing service forces	20.10.2010
22.10.2010	TNT vende DIMAR a su equipo directivo	TNT sells DIMAR to its management teams	22.10.2010
22.10.2010	La terminal ro-ro de Gothenburg se privatiza	Gothenburg ro-ro terminal goes private	22.10.2010
28.10.2010	Raben Group compra Transkam en la República Checa	Raben Group acquires Transkam in Czech Republic	28.10.2010
29.10.2010	MSC compra el 50% de Grandi Navi Veloce	MSC compra el 50% de Grandi Navi Veloce	29.10.2010
29.10.2010	Ran Logistics and Neuss enter into partnership	Ran Logistics and Neuss enter into partnership	29.10.2010
3.11.2010	TNT vende su participación en Redmail	TNT sells stake in Redmail	3.11.2010
4.11.2010	Transdev compra la portuguesa Joolto	Transdev acquires l'autocariste portugais Joolto	4.11.2010
4.11.2010	El Grupo GLS absorbe el 49% restante de las acciones de GLS Portugal	GLS Group takes over the remaining 49% of GLS Portugal	4.11.2010
5.11.2010	Lehnkering se queda con el negocio de graneles líquidos Nijhof-Wassink	Lehnkering taking over liquid bulk business from Nijhof-Wassink	5.11.2010
10.11.2010	Aponte, Grimaldi y Onorato unen sus fuerzas para salvar a Tirrenia	Aponte, Grimaldi y Onorato merge to save Tirrenia	10.11.2010
11.11.2010	JF Hillebrand compra Laguna Distribution	JF Hillebrand acquires Laguna Distribution	11.11.2010
15.11.2010	SBS Worldwide y Blue Water Shipping firman un acuerdo de agencia	SBS Worldwide and Blue Water Shipping sign agency agreement	15.11.2010
18.11.2010	Peters & May firma un acuerdo estratégico en Rusia	Peters & May enters partnership agreement in Russia	18.11.2010
19.11.2010	SNCF Geodis toma el control de Lorry-Rail	SNCF Geodis takes control of Lorry-Rail	19.11.2010
25.11.2010	Christophe Bossonnet toma los mandos de Transports Buffa	Transports Buffa, Christophe Bossonnet prend les commandes	25.11.2010
26.11.2010	DHL se asocia con Interstate Transport and Trans World Forwarding	DHL partnership with Interstate Transport and Trans World Forwarding	26.11.2010
29.11.2010	Malherbe adquiere Le Gal Transports	Malherbe acquires Le Gal Transports	29.11.2010
29.11.2010	Norbert Dentressangle se hace con TDG por €196m	Norbert Dentressangle buys TDG for €196m in cash	29.11.2010
29.11.2010	Kerry Logistics adquiere la mayoría de ADCO Shipping & Forwarding	Kerry Logistics acquires majority stake in ADCO Shipping & Forwarding	29.11.2010
30.11.2010	SNCF Geodis compra el 100% del operador ferroviario alemán ITL	SNCF Geodis acquires 100% of the German rail company ITL	30.11.2010
9.12.2010	DB vende el negocio alemán de Arriva a un consorcio italiano	DB assets sold to Italian operator	9.12.2010
14.12.2010	Rhenus adquiere una participación en Grossmann Sea and Air Logistics	Rhenus takes a stake in Grossmann Sea and Air Logistics	14.12.2010
15.12.2010	TNT Express y Spir Communication se unen para las entregas B2C	TNT Express and Spir Communication target B2C parcel deliveries	15.12.2010
15.12.2010	Transnatur se alía con LagerMax para el mercado austriaco	Transnatur merges with LagerMax in Austria	15.12.2010
16.12.2010	Ferrexpo adquiere Helogistics	Ferrexpo takes over Helogistics	16.12.2010
23.12.2010	Allport se fusiona con CS	Allport merges with CS	23.12.2010
29.12.2010	Nightline lanza su servicio postal en Irlanda	Nightline launches postal service in Ireland	29.12.2010

-FLASHES 2010-

	ASIA, AMERICA, AFRICA y AUSTRALIA	ASIA, AMERICA, AFRICA and AUSTRALIA	
2.02.2010	Toll Group compra Summit Logistics Int	Toll acquires leading US freight forwarder	2.02.2010
25.02.2010	Cathai Pacific compra el 49% de Air China Cargo	Cathay buys into Air China Cargo	25.02.2010
1.03.2010	Integración de NYK Logistics y Yusen Air & Sea	NYK Logistics and Yusen Air & Sea to integrate businesses	1.03.2010
5.03.2010	Joint Venture de BDP International y Unique Global Logistics en India	BDP establishes JV in India	5.03.2010
8.03.2010	NYK compra el 26% de TM International Logistics	NYK acquires stake in TM International Logistics	8.03.2010
10.03.2010	Joint Venture de Schnellecke y Kenco en EEUU	Schnellecke and Kenco set up logistics JV	10.03.2010
15.03.2010	China Eastern adquiere una participación del 51% en Great Wall Airlines	China Eastern gets 51% stake in Great Wall Airlines	15.03.2010
19.03.2010	Citadel Capital compra el 49% de la Sudafricana Sheltam Railways	Citadel Capital purchases 49% of South African firm Sheltam Railways	19.03.2010
22.03.2010	Air China toma el control de Shenzhen Airlines	Air China gets control of Shenzhen Airlines	22.03.2010
24.03.2010	Harbour Group compra Fleetgistics	Harbour Group acquires Fleetgistics	24.03.2010
30.03.2010	Aqua Logistics adquiere tres empresas de logística en H Kong	Aqua Logistics buys three HK logistics firms	30.03.2010
31.03.2010	Globe Express y Overseas Group fusionan sus actividades	Globe Express merges with Overseas Group	31.03.2010
7.04.2010	Arrow compra Converge	Arrow swoops on Converge	7.04.2010
16.04.2010	Jacobson Companies compra Global Transportation Services	Jacobson Companies acquires Global Transportation Services	16.04.2010
22.04.2010	OL&T compra International Forwarders Inc	OL&T acquires International Forwarders Inc	22.04.2010
22.04.2010	Davies Turner presenta a PL Shipping & Logistics como su socio en India	Davies Turner has appointed PL Shipping & Logistics as its partner in India	22.04.2010
3.05.2010	United y Continental confirman una fusión de 3,000 MM\$	United and Continental confirm \$3bn merger	3.05.2010
3.05.2010	Grindrod compra Fuelogic for 160 MM ZAR	Grindrod SA acquires Fuelogic for ZAR160m	3.05.2010
4.05.2010	Air NZ y Virgin Blue hablan de alianza	Air NZ and Virgin Blue propose alliance	4.05.2010
5.05.2010	UPS establece una alianza con AliExpress	UPS forms alliance with AliExpress	5.05.2010
11.05.2010	UPS y P&T Express crean una nueva empresa en Vietnam	UPS and P&T Express establish new company in Vietnam	11.05.2010
17.05.2010	GulfTainer toma una participación en Avalon General Land Transport	GulfTainer takes controlling interest in Avalon General Land Transport	17.05.2010
19.05.2010	Toll Group adquiere Concord Park	Toll Group acquires Concord Park	19.05.2010
20.05.2010	Fidelitone Logistics compra AADF Warehouse	Fidelitone Logistics acquires AADF Warehouse	20.05.2010
26.05.2010	Cathay Pacific vende su participación en Hactl	Cathay Pacific sells stake in Hactl	26.05.2010
28.05.2010	EcoRodovias compra dos operadores logísticos por 270 MM R\$	EcoRodovias buys two logistic operators for R\$ 270 mill	28.05.2010
31.05.2010	China pide la fusión operativa de tres empresas locales	China urges three domestic carriers to merge cargo operations	31.05.2010
4.06.2010	UPS forma una alianza con la empresa de courier malaya PosLaju	UPS forms alliance with Malaysian courier company	4.06.2010
8.06.2010	Toll compra DPEX	Toll acquires DPEX	8.06.2010
16.06.2010	'K' Line buys 51% of Air Tiger Express	'K' Line buys 51% of Air Tiger Express	16.06.2010
23.06.2010	NFI compra IPD Global	NFI acquires IPD Global	23.06.2010
25.06.2010	Austin Ventures compra YRC Logistics	Austin Ventures to acquire YRC Logistics	25.06.2010
29.06.2010	DHL se expande en China	DHL expands in China	29.06.2010
1.07.2010	Geodis y Sivom crean Movis International en Africa	Geodis and Sivom forms Movis International in Africa	1.07.2010
1.07.2010	Alianza de APL Logistics y Sumitomo Warehouse	APL Logistics forms alliance with Sumitomo Warehouse	1.07.2010
8.07.2010	CEVA adquiere DIMAF, especialista italiano en farma	CEVA acquires Italian pharma supply chain specialist DIMAF	8.07.2010
9.07.2010	FedEx se une a Fritz	FedEx links with Fritz	9.07.2010
9.07.2010	Toll Group vende participación en JV	Toll Group sells stake in metal logistics JV	9.07.2010
9.07.2010	Toll Group compra dos transitarios ingleses	Toll Group acquires two UK freight forwarders	9.07.2010
15.07.2010	Fusión de Airclit y AirVersent	Airclit and AirVersent merge	15.07.2010
15.07.2010	CEVA compra Dell Merge and Fulfillment Operations	CEVA to buy Dell Merge and Fulfillment Operations	15.07.2010
16.07.2010	SkyLink compra el resto de Cargojet	SkyLink buys Cargojet with a \$3.2m I.O.U.	16.07.2010
19.07.2010	NYK fusiona sus divisiones logísticas	NYK merges logistics divisions	19.07.2010
19.07.2010	GENCO Distribution adquiere ATC Technology	GENCO Distribution to acquire ATC Technology	19.07.2010
24.07.2010	OilTanking y Dupré Logistics forman una JV	OilTanking and Dupré Logistics form JV	24.07.2010
27.07.2010	FESCO vende participación en NCC	FESCO sells stake in NCC	27.07.2010
2.08.2010	Avis Budget ofrece \$1.3bn por Dollar Thrifty	Avis Budget offers \$1.3bn for Dollar Thrifty	2.08.2010
12.08.2010	Qantas y Australia Post renuevan su JV	Qantas and Australia Post renew JV partnerships	12.08.2010
18.08.2010	APM Terminals compra el 50% de una nueva terminal en Brasil	APM Terminals acquires 50% of new terminal in Brazil	18.08.2010
26.08.2010	Nace United Vision Logistics	Four-way merger forms United Vision Logistics	26.08.2010
1.09.2010	M+R Spedag Group compra PL Shipping & Logistics	M+R Spedag Group acquires PL Shipping & Logistics	1.09.2010
2.09.2010	China aprueba la JV entre Cathay Pacific y Air China Cargo	China approves Cathay Pacific - Air China cargo JV	2.09.2010
3.09.2010	PrePak compra TestPak	PrePak acquires TestPak packaging & logistics company	3.09.2010
7.09.2010	NYK Line cambia su nombre a NYK Container Line	NYK Line to become NYK Container Line	7.09.2010
8.09.2010	Colaboración entre la Autoridad del Canal de Panama y la Autoridad Portuaria de Amberes	Panama Canal Authority and Antwerp Port Authority enter partnership	8.09.2010
9.09.2010	LAN Airlines y TAM anuncian su fusión	LAN Airlines and TAM announces merge	9.09.2010
13.09.2010	La prensa europea da por seguro que DP World está en venta	European press considers certain that DP World is for sale	13.09.2010
14.09.2010	JAL vende su división logística	JAL sells logistics arm	14.09.2010
17.09.2010	FedEx fusiona las operaciones de Freight y National LTL	FedEx to merge Freight and National LTL operations	17.09.2010
20.09.2010	Los socios de Continental y United aprueban la fusión	Continental and United's shareholders approve merger	20.09.2010
21.09.2010	Western Union y DHL firman un MOU	Western Union and DHL sign MOU	21.09.2010
23.09.2010	GulfTainer alcanza una JV con Prominvest en Rusia	GulfTainer launches Russian joint venture with Prominvest	23.09.2010
27.09.2010	Southwest compra AirTran	Southwest to acquire AirTran	27.09.2010
27.09.2010	Libyan Airlines y Afriqiyah Airways anuncian fusión	Libyan Airlines and Afriqiyah Airways plan merger	27.09.2010
27.09.2010	Delmar vende Federated International a Universal Logistics	Delmar sells Federated international to Universal Logistics	27.09.2010
1.10.2010	NYK Logistics se fusiona con Yusen Air and Sea Service	NYK Logistics merges with Yusen Air and Sea Service	1.10.2010
8.10.2010	DSV adquiere su corresponsal en S Africa, Transmedit Forwarding	DSV acquires Transmedit Forwarding in South Africa	8.10.2010
12.10.2010	Landstar completa su buy-out de NLM	Landstar completes buy-out of NLM	12.10.2010
25.10.2010	TDG llega a un acuerdo de forwarding en India	TDG targets India with forwarding deal	25.10.2010
3.11.2010	Agility y Linfox se unen en Australia	Agility and Linfox team up in Australia	3.11.2010
3.11.2010	FedEx Express compra AFL y Unifreight	FedEx Express to acquire AFL and Unifreight	3.11.2010
10.11.2010	Mallory Alexander adquiere Tradesource	Mallory Alexander acquires Tradesource	10.11.2010
11.11.2010	Panalpina adquiere su socio australiano	Panalpina acquires Australian forwarding partner	11.11.2010
12.11.2010	TopSource y AmeriQuest crean una unión estratégica	TopSource and AmeriQuest form strategic partnership	12.11.2010
15.11.2010	El Puerto de Brisbane vendido por A\$2.1 billion	Port of Brisbane sold for A\$2.1 billion	15.11.2010
15.11.2010	TMSI Logistics compra Rhombus Services	TMSI Logistics acquires Rhombus Services	15.11.2010
16.11.2010	Imperial Logistics adquiere la mayoría de EWC Express	Imperial Logistics acquires majority stake in EWC Express	16.11.2010
19.11.2010	Towne Air Freight compra HBI Freight	Towne Air Freight acquires HBI Freight	19.11.2010
19.11.2010	Brink's compra una empresa de logística segura en Mexico	Brink's buys Mexican secure logistics company	19.11.2010
19.11.2010	Thoma Bravo comprará UPS Logistics Technologies	UPS Logistics Technologies to be acquired by Thoma Bravo	19.11.2010
22.11.2010	Fesco compra el 12.5% de TransContainer	Fesco to acquire 12.5% of TransContainer	22.11.2010
9.12.2010	Ryder compra Total Logistic Control	Ryder to acquire Total Logistic Control	9.12.2010
10.12.2010	Expansión de Aramex en Turquía y Asia	Aramex expands in Turkey and Asia	10.12.2010
13.12.2010	Kuehne+Nagel compra empresa india especialista en frío	Kuehne+Nagel acquires Indian cold chain specialist	13.12.2010
16.12.2010	FedEx compra MultiPack	FedEx to acquire MultiPack	16.12.2010
16.12.2010	Ryder adquiere The Scully Companies	Ryder acquires The Scully Companies	16.12.2010
17.12.2010	Livingston vende su división de logística de eventos a ICECORP Logistics	Livingston sells event logistics business to ICECORP Logistics	17.12.2010
22.12.2010	DP World vende parte de sus activos en Australia	DP World sells assets in Australia	22.12.2010
23.12.2010	Toll Group compra una empresa de transporte especializado	Toll Group acquires specialist poultry transport business	23.12.2010
24.12.2010	Wal-Mart entra en la principal empresa china de 'e-commerce'	Wal-Mart takes a stake in a 'e-commerce' company in China	24.12.2010
29.12.2010	Mullen Group amplia su capacidad de transporte de fluidos	Mullen Group expands fluid hauling capabilities	29.12.2010

LA REVOLUCIÓN DEL TRANSPORTE CON LA EXPLOSIÓN DEL E-COMMERCE

El volumen de negocio generado por el comercio electrónico B2C se ha multiplicado en los últimos años, incluso en tiempos de recesión económica. El e-commerce ha ido marcando records de crecimiento trimestre a trimestre. En 2010 supuso el 14% de la facturación total de las empresas en Europa.

Este continuo crecimiento en el e-commerce está provocando una revolución en el mundo del transporte y la logística. Las empresas de L&T son conscientes del potencial y compiten día a día por ofrecer nuevas formas o lugares de entrega, nuevas franjas horarias, nuevos métodos de cobro al consumidor final, gestión de las devoluciones (logística inversa), tracking del pedido, etc. Las dos cuestiones de moda en el panorama logístico hoy son el “problema de la última milla” y la “logística inversa” para las devoluciones, recambios y reciclajes.

Los puntos de entrega, o mejor dicho, puntos de recogida se están estableciendo para intentar dar solución al problema de la última milla. Estos tienen la ventaja para el consumidor de poder ir a recoger su paquete cuando le convenga, una vez reciba la notificación de que éste ya está en el punto de recogida. Esta opción es muy favorable para las empresas de transporte pero hay que señalar que el consumidor pierde (en parte) uno de los principales atractivos de comprar por internet: evitar el desplazamiento, que se traduce en ahorro de tiempo y comodidad. Además, las características de estos lugares limitan las medidas y el peso del paquete.

Las franjas horarias sirven también para procurar evitar el problema de la última milla. Flexibilizar los horarios de entrega domiciliaria, dando la opción al cliente de elegir la franja horaria de entrega supone una organización logística continua y exige un software informático avanzado. Sólo las empresas que cumplan estos requisitos podrán ofrecer este servicio con efectividad.

Según cifras publicadas por la Entidad Pública Red.es, la logística sigue encabezando la lista de reclamaciones en operaciones de compra venta electrónica. Este dato nos anima en **GAULLAR** a seguir avanzando en buscar y proponer soluciones imaginativas y efectivas para ofrecerlos a las empresas de logística y transporte.

THE REVOLUTION OF TRANSPORT WITH THE E-COMMERCE EXPLOSION

The volume of business generated by B2C electronic business has multiplied in recent years, even in times of economic recession. E-commerce has been setting growth records one quarter after another. In 2010, it accounted for 14% of the total turnover of companies in Europe.

This continuous growth in e-commerce is causing a revolution in the world of transport and logistics. L&T companies are aware of the potential market and are competing day-by-day to offer new delivery locations or methods, new slots, new payment collection methods, return management (reverse logistics), order tracking, etc. The two burning questions on the logistics panorama today are the last mile problem and the reverse logistics for items returned, or intended for replacement or recycling.

Delivery points or rather, collection points are being established as an attempt to resolve the last mile problem. Their advantage to the consumer is that he can collect his package when it is convenient for him, once he has received the notification that it is at the collection point. This option is very favourable to L&T companies, but it must be pointed out that the consumer partly loses one of the main advantages of internet purchasing: that travelling is avoided, saving time and being more comfortable. In addition, the characteristics of such places limit the measurements and weight of the package.

Time slots also help to avoid the last mile problem remarked upon above. Making doorstep delivery times flexible, giving the customer the possibility of choosing the delivery time, means continuous logistic organization and demands advanced computer software. Only companies meeting these requirements can offer the service effectively.

*According to figures published by the public organization Red.es, logistics is still at the top of the list of claims made for electronic sale and purchase operations. This figure stimulates us in **GAULLAR** to continue making progress in the search for imaginative, effective solutions to offer L&T companies.*



GAULLAR CONSULTORÍA DO BRASIL COMIENZA SU ANDADURA

Nuestra filial, **GAULLAR CONSULTORÍA DO BRASIL**, inició su actividad durante 2010 con un interesante plan de negocios, fruto de un trabajo de coordinación entre nuestra central en Madrid, las sucursales europeas y la recién inaugurada delegación en Brasil.

Podríamos resumir, en forma de decálogo, las acciones desencadenadas por **GAULLAR** en el mercado brasileño durante el año 2010:

1. Nombramiento de nuestra Directora Asociada en Brasil, Sra. Idalina de Oliveira, empresaria de gran prestigio en el sector de L&T, y del equipo de soporte operativo.
2. Inauguración de la delegación en São Paulo. La oficina se encuentra ubicada en uno de los modernos centros de negocios de Barueri, en la conocida zona de Alphaville.
3. Contactos iniciales con las principales empresas del sector de logística y de transportes.
4. Establecimiento de relaciones con algunos de los principales líderes patronales del sector.
5. Activa participación en el XI Congresso de Transporte Rodoviário de Cargas e de Logística, realizado en la ciudad de Natal, Rio Grande do Norte, Septiembre 2010.
6. Comunicados y ruedas de prensa para los principales medios de comunicación del sector.
7. Programa de reuniones con empresas del sector, explicando el diferencial que supone operar con **GAULLAR** como empresa especializada en la asesoría para procesos de Adquisiciones y Fusiones, exclusivamente dirigido a los sectores de logística y transporte.
8. Preparación de más de quince proyectos personalizados, destacando la firma de protocolos de prestación de servicios de asesoría para llevar a cabo procesos de Venta y/o de Fusiones de empresas brasileñas.
9. Establecimiento de acuerdos de colaboración con reconocidas empresas de auditoría locales.
10. Planificación de la actividad para el año 2011, que supondrá la puesta en marcha de cuatro o cinco nuevas operaciones.

Sin descuidar en ningún momento el desarrollo de sus actividades en Europa, el inicio de operaciones de **GAULLAR** en Brasil supone una apuesta definitiva de la organización para lograr la diversificación de su actividad, buscando la complementariedad de las acciones que actualmente desarrollamos en Europa.

Como tuvimos oportunidad de transmitir al mercado brasileño en varias ocasiones, estamos convencidos que Brasil y el continente Latino Americano experimentarán, en el negocio de la L&T, el mismo ciclo vivido en Europa en la última década. Pensamos que en los próximos años el número de operaciones de M&A en Brasil crecerá de una manera importante, especialmente la venta y la fusión de empresas de los sectores de logística y transporte.

GAULLAR CONSULTORÍA DO BRASIL BEGINS LIFE

Our subsidiary, **GAULLAR CONSULTORÍA DO BRASIL**, began its activity in 2010 with an interesting business plan as a result of coordination between our head office in Madrid, our European branches and the recently inaugurated, Brazil office.

The actions carried out by **GAULLAR** in the Brazilian market in 2010 can be summarized as a Decalogue:

1. Appointment of our Associate Director in Brazil, Idalina de Oliveira, a businesswoman of great prestige in the L&T sector, and of the operating support team.
2. Inauguration of the Sao Paulo office. It is located in one of the modern business centres in Barueri, in the well-known area of Alphaville.
3. Initial contacts with the main companies in the logistics and transport sector.
4. Relationships were established with some of the main employers in the sector.
5. Active participation at the XI Congresso de Transporte Rodoviário de Cargas e de Logística (11th Road Transport and Logistics Conference), held in the city of Natal, Rio Grande do Norte, in September 2010.
6. Press releases and press conferences for the main media in the sector.
7. A programme of meetings with companies in the sector, explaining the differential given by working with **GAULLAR** as a company specializing in advising in M&A processes, exclusively aimed at the logistics and transport sector.
8. Development of over fifteen personalized projects, with the signing of protocols on the provision of consulting services to handle the sale and/or merger processes of Brazilian L&T companies.
9. Cooperation agreements established with well-known local auditing companies.
10. Planning of activities for 2011, which will include four or five new operations being put into action.

Without neglecting in any way the development of its activities in Europe, **GAULLAR**'s commencement of operations in Brazil is the organization's definitive commitment to achieve diversification of its business, complementing the actions we are currently carrying out in Europe.

As we had the opportunity to communicate to the Brazilian market on various occasions, we are convinced that Brazil and South America will experience the same cycle Europe has seen in the last decade in the L&T business. We think that in coming years the number of M&A operations in Brazil will increase greatly, especially the merger and acquisition of companies in the logistics and transport sectors.