



Noticias de ventas, fusiones, adquisiciones y reestructuraciones en el sector de logística y transporte.
Notícias sobre vendas, fusões, aquisições e reestruturações de empresas no setor de logística e transportes.

Consejo Editorial/ *Conselho Editorial*: Gabriel Úrculo, Mark Fancett, Roberto Oliva, Luis Afán de Ribera, Severin Pesch, Gonzalo Álvarez y Bruno Pintó

-EDITORIAL-

PROYECTANDO UNA OPERACIÓN CORPORATIVA

Alguna vez se le habrá pasado por la cabeza plantear la **venta de su empresa o la compra o fusión con alguno de sus competidores**. Los promotores de la iniciativa suelen preguntarse por dónde empezar a diseñar estas operaciones corporativas, totalmente diferentes de la actividad habitual de dirigir su negocio. Muchas de las empresas del sector de L&T (Logística y Transporte) que siempre pensaron crecer con su negocio recurrente no tienen más remedio que **estudiar esta estrategia**, en otro tiempo calificada de **“agresiva y arriesgada”**. En la actual situación del mercado preferimos catalogarla como de **“fortalecimiento”** para luchar contra el descenso de ventas. En casos extremos podría pasar a la categoría de **“supervivencia”**, sobre todo para aquellos que piensen que lo peor de la crisis está aún por venir.

El **perfil del comprador** de empresas puede clasificarse en dos categorías: **industrial y financiero**. Los primeros son los que analizan las **sinergias entre las compañías a integrar**: ahorro en costes por economía de escala, racionalización de los medios de producción, ajuste de plantillas, ampliación de nuevos servicios y áreas geográficas, reorganización del negocio etc. En general, suelen **ofrecer más precio por las empresas objetivo** ya que trasladan a éste parte de las sinergias que prevén conseguir. Los segundos son los **inversores financieros** que adquieren empresas para **obtener rendimiento de su inversión por una venta anticipada en un plazo de tiempo** más o menos largo. Son los conocidos como empresas de **Capital Riesgo** y suelen asesorarse de especialistas del sector donde actúan. Habitualmente toman **mayoría de control en el accionariado** de las empresas objetivo para dirigir las incorporando un nuevo equipo directivo (**MBI: Management Buy In**) o dejando al actual (**MBO: Management Buy Out**) para desarrollar un **plan de crecimiento agresivo**. En ambos casos, los **equipos directivos participan en el accionariado** de la empresa.

Los propietarios se pueden volver vendedores de su empresa en un momento dado. Después de haber sido promotores de compras y fusiones llega un momento en el que deciden recoger el fruto de su esfuerzo, bien porque no tengan sucesión familiar, estén cansados o, simplemente quieran hacer caja y olvidarse del riesgo empresarial.

PROJETANDO UMA OPERAÇÃO CORPORATIVA

*Em algum momento vez deve ter passado por sua cabeça a possibilidade de considerar a **venda de sua empresa, a compra ou a fusão com algum de seus concorrentes**. Os promotores dessa iniciativa costumam perguntar-se por onde começar a planificar estas operações corporativas, totalmente diferentes da atividade habitual de dirigir seu negócio. Muitas das empresas do setor do L&T (Logística e Transporte), que sempre pensaram em crescer dentro seu âmbito de negócios recorrente, em determinando momento não veem mais remédio do que **estudar esta estratégia**, em outra época qualificada de **“agressiva e arriscada”**. Na atual situação do mercado, preferimos catalogá-la como de **“fortalecimento”** para lutar contra a diminuição das vendas. Em casos extremos, poderia passar à categoria de **“sobrevivência”**, especialmente para aqueles que pensam que o pior da crise ainda está por chegar.*

*O **perfil do comprador** de empresas pode ser classificado em duas categorias: **industrial e financeiro**. Os primeiros são os que analisam as **sinergias entre as companhias a integrar**: diminuição de custos por economia de escala, racionalização dos meios de produção, ajuste de pessoal, ampliação de novos serviços e áreas geográficas, reorganização do negócio etc. Em geral, costumam **oferecer um valor melhor pelas empresas objetivo**, já que transferem a elas parte das sinergias que calculam conseguir. Os segundos são os **investidores financeiros**, que adquirem empresas para **obter a renda de seu investimento por uma venda antecipada em um prazo de tempo** mais ou menos longo. São conhecidos como empresas de **Capital de Risco** e costumam ser assessorados por especialistas do setor onde atuam. Habitualmente assumem a **maioria do controle das ações** das empresas objetivo para dirigi-las, incorporando uma nova equipe diretora (**MBI: Management Buy In**) ou mantendo a atual (**MBO: Management Buy Out**) para desenvolver um **plano de crescimento agressivo**. Em ambos os casos, as **equipes diretoras participam das ações** da empresa.*

*Os **proprietários podem converter-se em vendedores de sua empresa** em um momento dado. Depois de ter sido promotores de compras e fusões, chega um momento no qual decidem colher o fruto de seu esforço; seja porque não contam com des-*

Para realizar un **proyecto de M&A** (Fusiones y Adquisiciones) es recomendable identificar quien puede ser el candidato ideal que **aporte el mayor valor añadido a nuestra empresa o a sus accionistas**. Esto puede ocurrir ya seamos compradores o vendedores. Nuestro consejo es que acuda a un **especialista de M&A** que le asesore en estas complejas operaciones. Su diseño tomará mucho tiempo y necesita que alguien **externo y experto** le ayude en el proceso **proponiendo diferentes escenarios y compradores o empresas objetivo para su compra**. En cualquier caso los propietarios no pueden dejar de dirigir sus empresas y preocuparse del día a día de sus negocios. Por ello un **buen especialista** le asesorará a diseñar, contactar, obtener información, coordinar y seleccionar la mejor opción en el mercado. Este asesor debe **conocer muy bien este tipo de operaciones a la par que la actividad de L&T** para ayudar a su cliente, sea comprador o vendedor, en la **obtención del mayor beneficio de la transacción**.

En una operación de M&A intervienen una larga lista de especialistas en las diferentes fases del proceso, asesorando a comprador y vendedor: **bancos, financieros, abogados, fiscalistas, auditores y los primeros ejecutivos de cada lado**.

Coordinando a todos los equipos anteriores estará el **asesor especialista en M&A**. Es el que desde el principio ayuda a su cliente a **diseñar la operación** y acude de una forma **proactiva al mercado buscando y proponiendo las mejores opciones** existentes. Se acerca a las **empresas objetivo** obteniendo información muy valiosa y complementaria a la oficial. Con un perfil previamente definido junto a su cliente, **estudia diferentes opciones dentro de las empresas objetivo**. Elabora la primera **depuración de la información financiera, operativa y comercial** así como un primer análisis de las pretensiones del accionariado de la **empresa objetivo: rango de precio, análisis de sinergias, etc.** Su trabajo inicial es básico y constituye el **origen de la estrategia del Plan de Negocio futuro del comprador**. Desde el inicio actúa bajo el **anonimato del cliente al que representa**. **Preserva la confidencialidad** de la operación y de su cliente mediante diferentes mecanismos de seguridad no desvelando la identidad del proyecto hasta el momento oportuno.

En resumen, **el asesor de M&A es el arquitecto y director de obra de las operaciones corporativas** que se responsabilizará de **diseñar y coordinar** todo el proceso, sea venta, compra y/o fusión, ocupándose de los intereses de su cliente.



condência familiar, porque estão cansados, ou, simplesmente, porque desejam aumentar as rendas e esquecer-se o risco empresarial.

*Para realizar um projeto de M&A (Fusões e Aquisições) é recomendável identificar quem pode ser o candidato ideal que contribua com o maior valor agregado à nossa empresa ou aos seus acionistas. Isto pode ocorrer sejam compradores ou vendedores. Nosso conselho é que se busque um **especialista em M&A** que ofereça assessoramento nessas complexas operações. Sua planificação levará muito tempo e será necessário que alguém **externo e perito** ajude no processo, **propondo diferentes cenários e compradores ou empresas objetivo para sua compra**. Em qualquer caso, os proprietários não podem deixar de dirigir suas empresas e preocupar-se com dia-a-dia de seus negócios. Por este motivo, um **bom especialista** deverá assessorá-los durante o planejamento, os contatos, a obtenção de informações, a coordenação e a seleção da melhor opção no mercado. Tal assessor deverá **conhecer muito bem este tipo de operações, e, ao mesmo tempo, a atividade de L&T**, para que possa ajudar seu cliente, seja comprador ou vendedor, na **obtenção do maior benefício durante a transação**.*

*Em uma operação de M&A intervêm uma ampla lista de especialistas nas diferentes fases do processo, assessorando o comprador e o vendedor: **bancos, especialistas financeiros, advogados, fiscalistas, auditores e os primeiros executivos de cada uma das partes**.*

*Coordenando todas as equipes anteriores estará o **assessor especialista em M&A**. É quem desde o começo ajuda seu cliente no **planejamento da operação** e dirige-se de maneira **proativa ao mercado, procurando e propondo as melhores opções** existentes. Aproxima-se das **empresas objetivo** obtendo informações muito valiosas e que complementam a oficial. Com um perfil previamente definido junto ao seu cliente, **estuda diferentes opções dentro das empresas objetivo**. Elabora a primeira **depuração da informação financeira, operativa e comercial**, assim como uma primeira análise das pretensões do acionariado da **empresa objetivo: faixa de preços, análise de sinergias, etc.** Seu trabalho inicial é básico e constitui a **origem da estratégia do Plano de Negócio futuro do comprador**. Desde o início, atua sob o **anonimato do cliente ao qual representa**. **Preserva a confidencialidade** da operação e de seu cliente mediante diferentes mecanismos de segurança, sem desvendar a identidade do projeto até o momento oportuno.*

*Em resumo, **o assessor de M&A é o arquiteto e o diretor de obra das operações corporativas**, que será o responsável por **planificar e coordenar** todo o processo, seja uma venda, compra e/ou fusão, ocupando-se dos interesses de seu cliente.*

RESULTADOS DE LAS EMPRESAS DE L&T EN 2010

Después de un año 2009 particularmente difícil, dominado por la crisis que afectó al comercio internacional, las empresas de logística y transporte (L&T) se centraron durante 2010 en la recuperación de su fortaleza económica y en reanudar sus operaciones normales.

Las condiciones del mercado, en general, fueron positivas y las empresas continuaron sus programas de racionalización y ahorro de costes, iniciados en 2009, con el objetivo de mejorar su flujo de caja.

El sector de L&T a nivel global registró un incremento de tasa media de la cifra de negocio del 9% frente a 2009, igualando, en conjunto, las cifras registradas en 2008.

Los primeros signos de mejora se vieron en los mercados de Norteamérica y Asia, mientras que en Europa la recuperación ha sido más lenta. En este último caso, las empresas de L&T se centraron proyectos de modernización y de atención al cliente, con una clara tendencia a favor de soluciones automatizadas, siempre con la presión de la disminución de tarifas, los ajustes en las plantillas y los precios crecientes de combustible.

En el caso de España, durante 2010 se produjo un incremento en la tasa media de la cifra de negocio del 2,9% respecto al ejercicio anterior. Por ramas de actividad, destaca el notable crecimiento de las actividades anexas al transporte (logística y almacenaje), cuya cifra de negocio aumentó hasta un 10,2% durante el año pasado. El transporte marítimo experimentó un incremento del 7,7%. El transporte terrestre incrementó un 1,1% en términos generales (el transporte ferroviario creció un 2,3%, mientras que el transporte de mercancías por carretera lo hizo en un 0,9%). El transporte aéreo, que en cuanto a tráfico de carga vivió un gran año en 2010 batiendo su récord histórico con 652,14 millones de kilos, es decir, un 15,5% más que en 2009, vio incrementada su cifra de negocio un 3,5%. Sólo las actividades postales registraron una caída en su cifra de negocio estimada en un 2%.

2011

Las perspectivas para 2011 están sujetas a una considerable incertidumbre, debido a la evolución de la economía mundial.

El crecimiento de los países emergentes, en particular en Asia, está impulsando la evolución de unas economías tradicionales como lugares de producción a lugares de consumo. Se espera que la economía mundial permanezca en el camino de la recuperación durante 2011, pero seguimos ante importantes incógnitas como la evolución del precio del barril de petróleo y la de los mercados financieros.

Como alternativas a esta situación incierta, debemos aprovechar la tendencia global y movilizar los recursos de las unidades de negocio existentes para desarrollar soluciones innovadoras, sostenibles y de alto valor añadido. Internamente, a través de la re-organización y de atrevidos procesos de fusiones y adquisiciones, las empresas podrán ampliar su ámbito de negocio.

RESULTADOS DAS EMPRESAS DE L&T EM 2010

Depois de um ano 2009 particularmente difícil, dominado pela crise que afetou o comércio internacional, as empresas de logística e transporte (L&T) centraram-se durante 2010 na recuperação de sua fortaleza econômica e em reatar as operações normais.

As condições do mercado, em geral, foram positivas e as empresas continuaram seus programas de racionalização e economia de custos iniciados em 2009, com o objetivo de melhorar seu fluxo de caixa.

O setor de L&T a nível global registrou um incremento de 9% da taxa média da cifra de negócios com relação a 2009, igualando, em conjunto, as cifras registradas em 2008.

Os primeiros sinais de melhora foram vistos nos mercados da América do Norte e da Ásia, enquanto que na Europa a recuperação foi mais lenta. Neste último caso, as empresas de L&T centraram-se em projetos de modernização e de atenção ao cliente, com uma clara tendência a favor de soluções automatizadas, sempre com a pressão da diminuição de tarifas, dos ajustes no quadro de pessoal e dos preços de combustível em aumento.

No caso da Espanha, durante 2010 produziu-se um aumento de 2,9% na taxa média da cifra de negócios com respeito ao exercício anterior. Por ramos de atividade, destaca-se o notável crescimento das ligadas ao transporte (logística e armazenagem), cuja cifra de negócios aumentou em até 10,2% durante o ano passado. O transporte marítimo experimentou um incremento de 7,7%. O transporte terrestre incrementou-se em 1,1% em termos gerais (o transporte ferroviário cresceu 2,3%, enquanto que o transporte de mercadorias por rodovia 0,9%). O transporte aéreo, que com relação ao trânsito de cargas viveu um grande ano em 2010, batendo seu recorde histórico com 652,14 milhões de quilogramas, isto é, 15,5% mais que em 2009; e viu incrementada sua cifra de negócios em 3,5%. Só as atividades postais registraram uma queda em sua cifra de negócios, estimada em 2%.

2011

As perspectivas para 2011 estão sujeitas a uma considerável incerteza, devido à evolução da economia mundial.

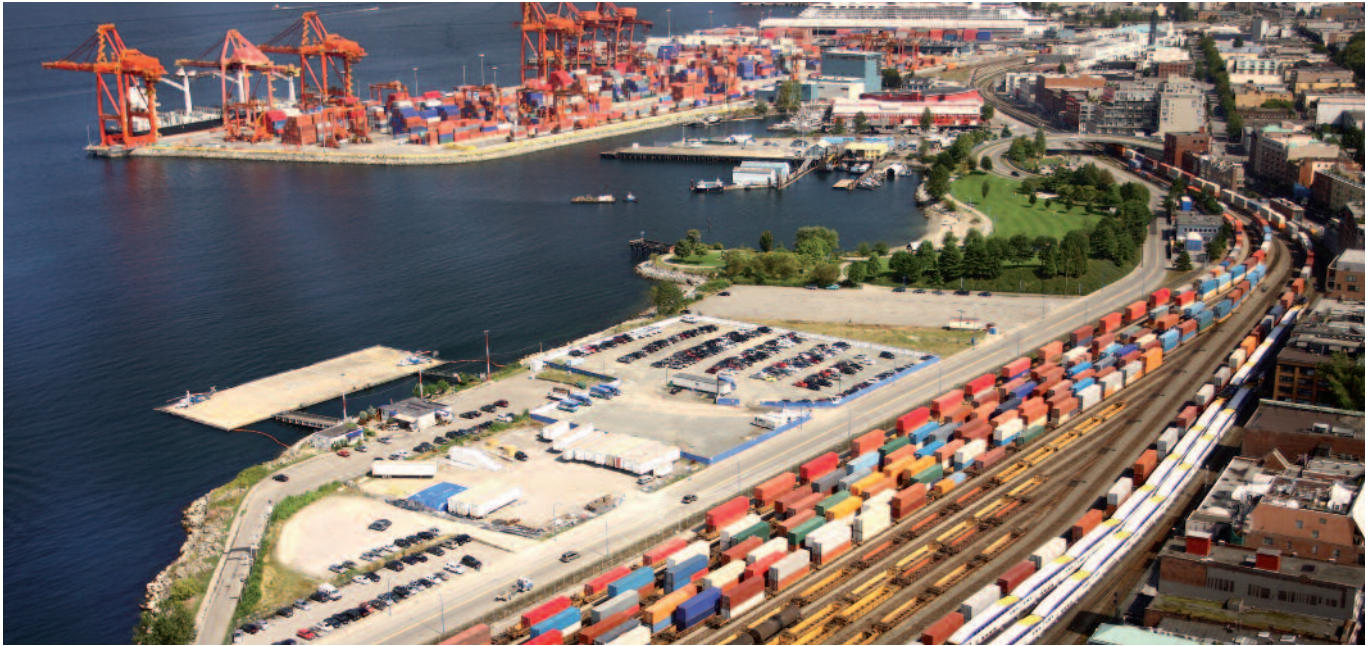
O crescimento dos países emergentes, em particular a Ásia, está impulsionando a transformação das economias tradicionais, que passam de lugares de produção a lugares de consumo. Espera-se que a economia mundial permaneça no caminho da recuperação durante 2011, mas continuamos diante de importantes incógnitas, como a evolução do preço do barril de petróleo e a dos mercados financeiros.

Como alternativas a essa situação incerta, devemos aproveitar a tendência global e mobilizar os recursos das unidades de negócio existentes, para desenvolver soluções inovadoras, sustentáveis e de alto valor agregado. Internamente, através da reorganização e de ousados processos de fusões e aquisições, as empresas poderão ampliar seu âmbito de negócio.

RESULTADOS CORPORATIVOS - EMPRESAS DE L&T
EJERCICIOS 2008 - 2009 - 2010 - (cifras en MM de €uros) (valores em milhões de €uros)

	Compañía	Facturación	Facturación	Facturación	Dif 10/09		Bº Bto 2008	Bº Bto 2009	Bº Bto 2010	Dif 09/10	
		2008	2009	2010			Gross Profit 2008	Gross Profit 2009	Gross Profit 2010		
	Company	2008 Revenue	2009 Revenue	2010 Revenue							
1	GRUPO DEUTSCHE POST - DHL	54.474	46.201	51.500	5.299	11,47%	2.011	1.473	2.200	727	49,36%
2	US POSTAL SERVICES	54.503	49.491	48.737	-755	-1,52%	-2.040	-2.718	-6.087	-3.368	-123,90%
3	GRUPO AP MOLLER	45.800	36.306	42.283	5.978	16,46%	2.365	-766	3.783	4.549	593,70%
4	UPS	39.680	34.911	35.550	639	1,83%	2.314	1.659	2.475	816	49,22%
5	DEUTSCHE BANH	33.452	29.335	34.400	5.065	17,27%	1.807	1.387	1.900	513	36,99%
6	GRUPO SNCF	25.188	24.882	30.466	5.584	22,44%	2.591	1.688	2.163	475	28,14%
7	GRUPO LUFTHANSA	24.842	22.283	27.324	5.041	22,62%	1.280	130	876	746	573,85%
8	FEDEX	27.202	25.441	24.894	-547	-2,15%	1.445	485	1.357	872	179,76%
9	DELTA AIRLINES	15.888	19.644	22.260	2.616	13,32%					
10	POSTE ITALIANE	17.900	20.100	21.837	1.737	8,64%	1.500	1.599	1.825	226	14,13%
11	AIR FRANCE - KLM	23.970	24.693	20.994	-3.699	-14,98%	1.945	2.275	1.111	-1.164	-51,16%
12	LA POSTE	20.799	20.527	20.939	412	2,01%	1.843	1.867	2.037	170	9,11%
13	KUEHNE NAGEL	15.132	12.195	15.862	3.667	30,07%	4.381	4.108	4.664	557	13,56%
14	NIPPON EXPRESS	16.622	15.988	13.722	-2.267	-14,18%					
15	GRUPO TNT	11.152	10.402	11.346	944	9,08%	1.381	1.137	989	-148	-13,02%
16	GRUPO ROYAL MAIL	11.246	10.938	10.697	-241	-2,21%					
17	CMA-CGM	10.570	7.350	10.010	2.660	36,19%	883	-480	1.761	2.241	466,92%
18	EMIRATES	6.863	8.149	8.184	36	0,44%	357	429	671	242	56,50%
19	NOL GROUP	6.500	4.695	6.832	2.137	45,52%	149	-473	405	878	185,56%
20	GRUPO CEVA LOGISTICS	6.329	5.494	6.800	1.306	23,77%	326	233	292	59	25,32%
21	C.H. ROBINSON WORLDWIDE	6.235	5.507	6.741	1.234	22,40%	999	1.005	1.067	63	6,22%
22	SWISS POST INTERNATIONAL	6.850	6.502	6.638	136	2,09%	578	548	767	219	39,94%
23	HAPAG-LLOYD	5.849	4.473	6.204	1.731	38,70%	775	-292	904	1.196	409,59%
24	GRUPO DSV	5.030	4.849	5.707	859	17,11%	1.223	1.193	1.250	57	4,74%
25	HANJIN SHIPPING	6.026	3.930	5.695	1.765	44,90%	428	-738	375	1.113	150,75%
26	PANALPINA	7.424	5.143	5.609	466	9,06%	1.207	975	1.168	193	19,79%
27	TAM	4.671	4.306	5.018	711	16,52%	308	232	447	215	92,43%
28	BOLLORE (L&T)	4.528	4.032	4.643	611	15,15%	356	317	363	46	14,51%
29	BARLOWORLD	4.802	4.330	4.262	-68	-1,57%	272	204	144	-61	-29,75%
30	EXPEDITORS INTERNATIONAL	4.215	3.062	4.177	1.115	36,43%	253	168	241	73	43,28%
31	OOIL	4.483	2.986	4.142	1.155	38,69%	276	-258	597	855	331,38%
32	AGILITY LOGISTICS	4.697	4.364	3.986	-378	-8,66%	362	400	189	-211	-52,70%
33	DACHSER	3.580	3.240	3.841	601	18,54%					
34	SINOTRANS	3.841	3.034	3.831	797	26,28%	107	68	95	27	39,96%
35	AIR BERLIN	3.380	3.240	3.724	483	14,92%		504	619	115	22,82%
36	RYDER	4.228	3.562	3.707	145	4,08%	309	11	91	80	756,76%
37	RENFE	2.751	3.075	3.413	339	11,02%	240	185	267	82	44,50%
38	GEFCO	3.536	2.888	3.351	463	16,03%	128	102	198	96	94,12%
39	UTI WORLDWIDE	3.234	2.533	3.230	697	27,52%					
40	RYANAIR	2.714	2.942	2.988	46	1,57%	450	-169	305	475	280,44%
41	POSTEN NORGE	3.691	3.491	2.891	-599	-17,17%		194	175	-19	-9,65%
42	GRUPO NORBERT DENTRESSANGLE	3.107	2.719	2.839	120	4,41%	98	80	100	20	24,44%
43	NATIONAL EXPRESS	3.148	3.084	2.513	-571	-18,51%		190	241	51	26,84%
44	DIE ÖSTERREICHISCHE POST	2.441	2.357	2.351	-6	-0,25%	322	269	262	-7	-2,64%
45	GROUPE BPOST	2.262	2.250	2.318	68	3,01%	269	240	319	79	32,94%
46	DP WORLD	2.530	1.975	2.155	180	9,11%	325	233	315	82	35,14%
47	GRUPO CORREOS	2.232	2.187	2.113	-74	-3,40%	81	3	6	3	110,00%
48	STEF-TFE	2.081	1.984	2.057	73	3,70%		76	81	5	6,05%
49	FINNAIR	2.256	1.838	2.023	185	10,07%	-58	-124	-33	91	73,39%
50	ITELLA	1.953	1.820	1.840	20	1,10%	95	86	55	-31	-35,92%
51	GRUPO LOGWIN	1.408	1.113	1.357	244	21,88%	128	86	107	20	23,60%
52	DFDS	1.101	881	1.260	379	43,09%	136	106	125	19	18,38%
53	CARGOLUX	1.389	951	1.229	279	29,31%	-107	-42	78	120	288,81%
54	VOPAK	924	1.001	1.106	105	10,51%	429	513	598	85	16,52%
55	PACER INTERNATIONAL	1.461	1.144	1.092	-52	-4,52%					
56	HHLA	1.327	991	1.073	82	8,32%	457	278	307	29	10,59%
57	GEBRÜDER WEISS	985	830	978	148	17,83%					
58	GLOBALTRANS	1.063	856	968	112	13,09%	254	209	231	21	10,14%
59	JULIO SIMOES	612	646	886	241	37,26%	85	102	144	42	41,44%
60	VUELING	442	602	797	195	32,40%	99	147	161	14	9,76%
61	SABINO DEL BENE	791	550	795	245	44,55%					
62	COSCO INTERNATIONAL	187	145	770	625	431,73%	18	75	113	38	50,35%
63	TDG	790	750	768	18	2,45%					
64	FM LOGISTICS	677	639	720	81	12,68%					
65	MANFREIGHT	494	686	612	-73	-10,71%	40	44	41	-3	-6,70%
66	GRUPO CLH	535	536	533	-3	-0,58%	228	224	226	3	1,12%
67	GRUPO HEPPNER	550	477	523	46	9,67%					
68	STOBART GROUP	124	490	507	17	3,45%	7	36	44	8	23,54%
69	VITRAN	508	433	489	56	13,03%					
70	SWISSLOG	557	453	468	15	3,22%	29	28	21	-6	-22,56%
71	ARAMEX	396	387	438	51	13,09%	39	36	40	4	10,70%
72	ID LOGISTICS	306	310	386	76	24,66%					
73	FCC LOGÍSTICA	331	294	290	-4	-1,43%					
74	US GLOBAL	120	173	242	69	40,00%					
75	TIPSA	182	189	194	5	2,65%					

Fuente: Elaboración propia.



Titulares de las noticias sobre operaciones de fusiones, adquisiciones y alianzas más significativas realizadas en el sector de L&T entre Enero y Marzo 2011 a nivel nacional e internacional.

Notícias sobre fusões, aquisições e alianças significativas feitas no setor de L&T de janeiro a março de 2011, a nível nacional e internacional.

ESPAÑA

SPAIN

3/1/2011	Vasco Catalana se alía con Cosco Europa para el mercado centro europeo	<i>Vasco Catalana partners with Cosco Europa</i>	3/1/2011
5/1/2011	Integración de las sociedades Vasco Catalana de Consignaciones, Iberian Logistics y Vasco Bohemia	<i>Vasco Catalana de Consignaciones, Iberian Logistics and Vasco Bohemia, merge</i>	5/1/2011
17/1/2011	MPO adquiere los activos de Cinram Iberia	<i>MPO buys assets from Cinram Iberia</i>	17/1/2011
24/1/2011	La transitaria Leeward Holding compra la consultora navarra CEN Logistics	<i>Leeward Holding buys CEN Logistics</i>	24/1/2011
3/2/2011	De Pedro y Molinero Logística unen sus negocios	<i>De Pedro and Molinero Logística merge</i>	3/2/2011
7/2/2011	Syncreon entra en España de la mano de Compuspar	<i>Syncreon enters in Spain through Compuspar</i>	7/2/2011
14/2/2011	Aesa se fusiona con Bergé Manutención Ibérica Delegación	<i>Aesa merges with Berge Manutención Ibérica</i>	14/2/2011
15/2/2011	Seur adquiere el 10% de la firma tecnológica Logalty	<i>Seur acquires 10% of Logalty</i>	15/2/2011
28/2/2011	DISA vende su 10% de CLH	<i>DISA sells 10% stake in CLH</i>	28/2/2011
28/2/2011	"FM Logistic estudia la compra de empresas de distribución españolas"	<i>FM Logistic is looking for a distribution company in Spain</i>	28/2/2011
3/3/2011	SEPI saldrá del accionariado de Iberia	<i>SEPI will sell its stake in Iberia</i>	3/3/2011
8/3/2011	Logifrio quiere comprar	<i>Logifrio wants to buy in Spain</i>	8/3/2011
14/3/2011	Sintax sigue esperando comprador	<i>Sintax still waiting for a buyer</i>	14/3/2011
23/3/2011	Friopuerto y Eurofrigo unen sinergias para aumentar su competitividad en el mercado de perecederos	<i>JV of Eurofrigo and Friopuerto to increase their competitiveness in the perishable market</i>	23/3/2011
24/3/2011	Hutchison se hace con el 100% de la estibadora Terminal Catalunya	<i>Hutchison increases stake in Terminal Catalunya to 100%</i>	24/3/2011
31/3/2011	CEVA fusiona sus delegaciones de Valencia y Madrid	<i>CEVA mergers Valencia and Madrid branches</i>	31/3/2011

EUROPA

EUROPE

5/1/2011	Dunavant compra Trans Gulf Transportation	<i>Dunavant buys Trans Gulf Transportation</i>	5/1/2011
7/1/2011	VTG aumenta su participación en TMF al 100%	<i>VTG increases TMF stake to 100%</i>	7/1/2011
8/1/2011	STG compra Transports Renaud	<i>STG buys Transports Renaud</i>	8/1/2011
10/1/2011	Swisslog compra Sabal Medical	<i>Swisslog acquires Sabal Medical</i>	10/1/2011
12/1/2011	Trans Eurasia Logistics e InterRail Services entran en una sociedad con Ostwind	<i>Trans Eurasia Logistics and InterRail Services enter into Ostwind operations</i>	12/1/2011
13/1/2011	TNT vende sus operaciones de correo en Bélgica y en Italia	<i>TNT sells its mail activities in Belgium and unaddressed mail activities in Italy</i>	13/1/2011
14/1/2011	Vitran compra el fondo de comercio de Milan Express	<i>Vitran acquires Milan Express LTL business</i>	14/1/2011
18/1/2011	Sveafastigheter invierte en logística en Finlandia	<i>Sveafastigheter invests in logistics in Finland</i>	18/1/2011
20/1/2011	Geodis, lanza una oferta cerrada por Tatex	<i>Geodis, bids for Tatex</i>	20/1/2011
25/1/2011	Schneider + Cie compra Glob-Sped	<i>Schneider + Cie takes over Glob-Sped</i>	25/1/2011
28/1/2011	City Sprint adquiere Mainlink Courier Services	<i>City Sprint acquires Mainlink Courier Services in UK</i>	28/1/2011
1/2/2011	Luka Koper vende el 24,8% de su participación logística	<i>Luka Koper selling 24,8% of its logistic shares</i>	1/2/2011
3/2/2011	Logwin compra participación en un empresa turca	<i>Logwin acquires remaining stake in Turkish company</i>	3/2/2011
4/2/2011	Jacobson Companies se asocia con Rhenus Logistics	<i>Jacobson Companies partners with Rhenus Logistics</i>	4/2/2011
11/2/2011	Pritzkers cerca de vender Triton Container	<i>Pritzkers near deal to sell Triton Container</i>	11/2/2011

- FLASHES PRIMER TRIMESTRE 2011 -

14/2/2011	Transports Bomex compra la actividad internacional de Établissements Dozol	<i>Transports Bomex buys Établissements Dozol international activity</i>	14/2/2011
14/2/2011	Wim Bosman se asocia con KOCH International	<i>Wim Bosman partners with KOCH International</i>	14/2/2011
15/2/2011	CMB quiere vender Hessenatie Logistics	<i>CMB to sell Hessenatie Logistics</i>	15/2/2011
15/2/2011	Dachser se asocia con Brummer en Austria	<i>Dachser forms partnership with Brummer in Austria</i>	15/2/2011
21/2/2011	Sernam quiere vender Trains Bloc Express (TBE)	<i>Sernam wants to sell Trains Bloc Express (TBE)</i>	21/2/2011
21/2/2011	VCK compra un 50% de Compass Holding	<i>VCK acquires 50% stake in Compass Holding</i>	21/2/2011
22/2/2011	Ekol Logistics coopera con STS	<i>Ekol Logistics to co-operate with STS</i>	22/2/2011
22/2/2011	Ferrovía della Stato autorizada para absorber Arriva Germany	<i>Ferrovía della Stato authorised to take over Arriva Germany</i>	22/2/2011
22/2/2011	Panalpina compra Grieg Logistics	<i>Panalpina acquires Grieg Logistics</i>	22/2/2011
23/2/2011	Aramex compra Aquaship Agencies	<i>Aramex acquires Aquaship Agencies</i>	23/2/2011
25/2/2011	Ebrex adquiere Hexa Froid Nord	<i>Ebrex acquires Hexa Froid Nord</i>	25/2/2011
28/2/2011	Rail Cargo Hungria y Bielorusia refuerzan su colaboración	<i>Rail Cargo Hungaria and Belarus railway reinforce collaboration</i>	28/2/2011
1/3/2011	Essers adquiere Hessenatie Logistics, filial del Grupo CMB	<i>Essers acquires Hessenatie Logistics, branch of CMB Group</i>	1/3/2011
1/3/2011	Kuehne + Nagel adquiere RH Freight	<i>Kuehne + Nagel to acquire RH Freight</i>	1/3/2011
4/3/2011	Mainfreight entra en Europa con la compra de Wim Bosman	<i>Mainfreight enters Europe with purchase of Wim Bosman</i>	7/3/2011
4/3/2011	SNCF rompe su alianza con Trenitalia	<i>SNCF breaks his alliance with Trenitalia</i>	4/3/2011
8/3/2011	Swiss Post se alía con Nightline en Irlanda	<i>Swiss Post partners with Nightline in Ireland</i>	8/3/2011
15/3/2011	Veolia Transport y Transdev completan su fusión	<i>Veolia Transport and Transdev merger completed</i>	15/3/2011
16/3/2011	Arkas y Tarros se asocian	<i>Arkas and Tarros to become partners</i>	16/3/2011
16/3/2011	Jason Horner lidera un MBO en Andover Transport	<i>Jason Horner leads MBO at Andover Transport</i>	16/3/2011
18/3/2011	RCA Intermodal absorbe Intercontainer Austria	<i>RCA Intermodal absorbing Intercontainer Austria</i>	18/3/2011
18/3/2011	THC, nuevo socio de Trans Europe Network en Portugal	<i>THC, Trans Europe Network new partner in Portugal</i>	18/3/2011
22/3/2011	Bruselas aprueba la compra de TDG por parte de Norbert Dentressangle	<i>Brussels approves Norbert Dentressangle acquisition of TDG</i>	22/3/2011
23/3/2011	Forth Ports acepta una adquisición de £ 751m desde Arcus	<i>Forth Ports agrees £751m takeover from Arcus</i>	23/3/2011
23/3/2011	Polonia pone a la venta el 50% de PKP Cargo	<i>Poland launches sale of 50% of PKP Cargo</i>	23/3/2011
29/3/2011	Norbert Dentressangle completa la adquisición de TDG	<i>Norbert Dentressangle completes acquisition of TDG</i>	29/3/2011
29/3/2011	Keppel T&T venderá su 35% en Wuhu Annto Logistics	<i>Keppel T&T to sell 35% stake in Wuhu Annto Logistics</i>	29/3/2011
30/3/2011	JF Hillebrand adquiere Ferry International SRL	<i>JF Hillebrand acquires Ferry International SRL</i>	30/3/2011
30/3/2011	Oferta de compra por Transports Balacé	<i>A bid for Transports Balacé</i>	30/3/2011
31/3/2011	Universal compra la división logística de Repower	<i>Universal buys REpower logistics division</i>	31/3/2011

RESTO DEL MUNDO

REST OF THE WORLD

4/1/2011	FedEx compra el operador mejicano Multipack	<i>FedEx acquires Mexican express operator Multipack</i>	4/1/2011
4/1/2011	Toll vende y compra	<i>Toll buys and sells</i>	4/1/2011
7/1/2011	Ryder comienza una nueva era con la compra de TLC	<i>Ryder set for a new era with TLC takeover</i>	7/1/2011
10/1/2011	GLP compra mayoría en ACD	<i>GLP buys into ACD</i>	10/1/2011
13/1/2011	Odyssey Logistics compra Optimodal	<i>Odyssey Logistics acquires Optimodal</i>	13/1/2011
17/1/2011	Crowley compra Jarvis	<i>Crowley buys Jarvis</i>	17/1/2011
17/1/2011	JV entre Damco y la sociedad nacional de transportes marroquí	<i>Damco enters in a JV with national transport company in Marrocco</i>	17/1/2011
17/1/2011	Kuehne+Nagel adquiere tres operadores de productos perecederos	<i>Kuehne + Nagel expanding in South America perishables</i>	17/1/2011
17/1/2011	Vopak vende su participación en la terminal de Bahamas	<i>Vopak sells equity stake in Bahamas terminal</i>	17/1/2011
19/1/2011	Intermec adquiere a Vocollect	<i>Intermec acquire a Vocollect</i>	19/1/2011
25/1/2011	Jacobson compra CGL	<i>Jacobson buys CGL</i>	25/1/2011
28/1/2011	Damco se asocia con GHC en Abu Dhabi	<i>Damco and GHC team up in Abu Dhabi</i>	28/1/2011
1/2/2011	Toll Group compra SAT Albatros en Dubai	<i>Toll Group acquires Dubai-based SAT Albatros</i>	1/2/2011
7/2/2011	Rock-It Cargo compra dos empresas	<i>Rock-It Cargo acquires two companies</i>	7/2/2011
9/2/2011	OL&T compra Chemical Marketing Concepts	<i>OL&T acquires Chemical Marketing Concepts</i>	9/2/2011
14/2/2011	Aramex refuerza su posición en Africa con la compra de dos empresas en Kenya	<i>Aramex strengthens African network with Kenyan acquisitions</i>	14/2/2011
14/2/2011	OHL forma una JV en Brazil	<i>OHL forms JV in Brazil</i>	14/2/2011
16/2/2011	SEKO amplía la propiedad	<i>SEKO expands ownership</i>	16/2/2011
18/2/2011	Texas Cargo y BBC Chartering se unen en EEUU	<i>Texas Cargo and BBC Chartering form US joint venture</i>	18/2/2011
21/2/2011	Dachser establece una JV en Sudáfrica	<i>Dachser sets up joint venture in South Africa</i>	21/2/2011
21/2/2011	Kirby acepta comprar United Holdings por \$270mm	<i>Kirby agrees to acquire United Holdings for \$270m</i>	21/2/2011
23/2/2011	FedEx crece en India	<i>FedEx expands in India</i>	23/2/2011
23/2/2011	Kerry Logistics compra la empresa de catering Nine to Five	<i>Kerry Logistics acquires food catering company Nine to Five</i>	23/2/2011
25/2/2011	Etiihad y Armaguard anuncian su acuerdo de JV	<i>Etiihad and Armaguard announce JV</i>	25/2/2011
2/3/2011	LMS compra McCann's Piggyback Consolidation	<i>LMS acquires McCann's Piggyback Consolidation</i>	2/3/2011
7/3/2011	NFI compra World Warehouse	<i>NFI acquires World Warehouse</i>	7/3/2011
9/3/2011	Hitachi Transport System compra Vantec	<i>Hitachi Transport System to acquire Vantec</i>	9/3/2011
10/3/2011	Morrisons entra en el mercado de entrega domiciliar de alimentos en EEUU	<i>Morrisons targets fresh food home delivery with US acquisition</i>	10/3/2011
11/3/2011	Toll compra Mitchell Corp	<i>Toll to acquire Mitchell Corp</i>	11/3/2011
14/3/2011	Kirby Corp acepta la compra de K-Sea Transportation	<i>Kirby Corp agrees to acquire K-Sea Transportation</i>	14/3/2011
18/3/2011	Swift Freight adquirida por Barloworld Logistics	<i>Swift Freight acquired from Barloworld Logistics</i>	18/3/2011
21/3/2011	AMB Property lanza una JV en China	<i>AMB Property launches joint venture in China</i>	21/3/2011
22/3/2011	Kuehne + Nagel compra el 75% Cooltainer en Nueva Zelanda	<i>Kuehne + Nagel to acquire 75% of New Zealand-based Cooltainer</i>	22/3/2011
22/3/2011	TransContainer adquiere el 67% de KedenTransService	<i>TransContainer acquires 67% of KedenTransService</i>	22/3/2011
23/3/2011	Caterpillar considera la venta de su división 3PL	<i>Caterpillar considers sale of third party logistics business</i>	23/3/2011
24/3/2011	El Grupo Luksic adquiere el 10% de CSAV en US\$ 120,2 millones	<i>Grupo Luksic buys 10% of CSAV for US\$ 120,2 millions</i>	24/3/2011
29/3/2011	Radiant Logistics comprará Distribution By Air	<i>Radiant Logistics to acquire Distribution By Air</i>	29/3/2011
31/3/2011	Próxima fusión de International Marine Transport y MOL Tankship Management	<i>International Marine Transport and MOL Tankship Management to merge</i>	31/3/2011

Fuente: Elaboración propia.

El nuevo reto de las tiendas online es expandir sus ventas a otros países. Multiplicar el número de potenciales clientes a través de ampliar el negocio a otros países exige una reorganización y conocimiento del sector logístico tanto del país origen de la mercancía como del de destino.

El departamento de GAULLAR e-commerce tiene dos vías de asesoramiento: por un lado ayudando a las empresas de paquetería a implantarse en el extranjero mediante la compra de una compañía o estableciendo alianzas preferenciales con las principales compañías de transporte del país donde quiera desembarcar. Por otro lado GAULLAR aporta todo el know-how logístico a las empresas que venden o planeen vender a través de internet. Tanto si se trata de tiendas o plataformas virtuales (mercados electrónicos), que desean ampliar sus fronteras gestionando su propia logística o encontrando un partner en el extranjero a la medida de sus necesidades.

Viendo el progreso y la expansión de las empresas de e-commerce, las compañías de L&T que deseen llevarse una porción del pastel en este mercado no pueden limitarse a ofrecer entregas urgentes exclusivamente a nivel peninsular, sino que han de ir buscando y estableciendo alianzas con compañías extranjeras. Al mismo tiempo deben analizar nuevas vías para conseguir ahorrar costes ofreciendo tarifas internacionales competitivas.

A continuación indicamos algunos flashes de interés sobre e-commerce en 2010:

- El e-commerce ha supuesto el 14% de los beneficios globales en 2010
- Las ventas on-line en Reino Unido crecen 10 veces más rápido que las ventas tradicionales
- El e-commerce crece en Brasil un 40%, suponiendo el 60% del total en América Latina
- El e-commerce está considerado un comercio más limpio que el tradicional. Las emisiones de Co2 de las furgonetas de reparto son significativamente más reducidas que el desplazarse específicamente a la tienda para comprar un producto.

O novo desafio das lojas online é expandir suas vendas a outros países. Multiplicar o número de potenciais clientes através da ampliação do negócio a outros países exige uma reorganização e um conhecimento tanto do setor logístico do país de origem da mercadoria como do de destino.

O departamento da GAULLAR e-commerce possui duas vias de assessoramento: por um lado ajudando às empresas de envios a implantar-se no estrangeiro, mediante a compra de uma companhia ou estabelecendo alianças preferenciais com as principais companhias de transporte do país onde queiram desembarcar. Por outro lado, a GAULLAR oferece todo o know-how logístico às empresas que vendem ou planejam vender através da internet; tanto se nos referimos às lojas como às plataformas virtuais (negociados eletrônicos), que desejam ampliar suas fronteiras administrando sua própria logística ou encontrando um sócio no estrangeiro de acordo com suas necessidades.

Considerando o progresso e a expansão das empresas de e-commerce, as companhias de L&T que desejam conseguir uma "fatia do bolo" neste mercado, não podem estar limitadas a oferecer entregas urgentes exclusivamente dentro da Península Ibérica, mas devem buscar e estabelecer alianças com companhias estrangeiras. Ao mesmo tempo, precisam analisar novas vias, para conseguir diminuir os custos oferecendo tarifas internacionais competitivas.

A seguir, indicamos alguns flashes de interesse sobre o e-commerce em 2010:

- *O e-commerce representou 14% dos lucros globais em 2010.*
- *As vendas online no Reino Unido cresceram 10 vezes mais rápido que as vendas tradicionais.*
- *O e-commerce cresceu 40% no Brasil, representando 60% do total na América Latina.*
- *O e-commerce é considerado um comércio mais limpo que o tradicional. As emissões de Co2 das caminhonetes de entrega são significativamente menores que as produzidas pelo deslocamento específico à loja para comprar um produto.*





AVDA. MANOTERAS 10 B211 . 28050 MADRID. ESPAÑA

DELEGACIONES Y CORRESPONSALES EN BARCELONA, 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