

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

Editorial Board: Mark Fancett, Bruno Pintó, Roberto Oliva y Gabriel Úrculo

-EDITORIAL-

CÓMO FINANCIAR LA COMPRA DE EMPRESAS DE L&T EN EL ESCENARIO ACTUAL

Cualquier operación corporativa requiere una minuciosa planificación de los pagos a realizar. La dificultad en encontrar financiación bancaria ahuyenta a muchos emprendedores a abordar una operación de compra, reestructuración y/o de fusión. Sin embargo, existen fórmulas imaginativas que económicamente podrían hacer viables estas operaciones tanto para el comprador como para el vendedor, sobre todo ante atractivas oportunidades que existen en el mercado.

Derivado de la ausencia de financiación en los últimos tiempos se han cerrado empresas de L&T que hubieran resultado viables. Se habrían salvado de haber encontrado la financiación o un comprador adecuado capaz de negociar con los acreedores, bancos y haber propuesto una devolución de la deuda que se ajustase a la realidad. Además, habrían producido synergias en otras empresas del mismo sector con las que se hubieran fusionado que justificasen de sobra la inversión en tales operaciones.

Existen varias fórmulas para poder financiar operaciones corporativas, mediante la inversión inicial de una parte del valor de la compañía a adquirir, como son los que exponemos a continuación:

- Pago de una cantidad mínima inicial a través de la aportación de un socio financiero que se busca en el mercado (sociedad de capital riesgo) aplazando el resto del pago al vendedor en función de los beneficios obtenidos
- Igual que la anterior, añadiendo una deuda bancaria (banco financiador) – denominada apalancamiento - que va devolviéndose con los flujos de caja futuros producidos por la compañía adquirida. En su caso, el flujo de caja se vería incrementado por las sinergias que se vayan aflorando por la integración de la compañía compradora y comprada
- Además, puede combinarse una doble fórmula de pago al banco financiador con otra cantidad, también aplazada, de pago al vendedor como exponemos en el primer caso
- Aplazando el pago de la compra en un largo plazo de tiempo de forma que el comprador va recibiendo gradual-

HOW TO FINANCE THE PURCHASE OF L&T COMPANIES IN THE CURRENT SCENARIO

Any operation requires a careful study planning the corporate payments to be made. The difficulty in finding appropriate bank financing could scare off many entrepreneurs to address a purchase transaction, restructuring and / or fusion. However, there are imaginative ways that could make these operations commercially viable for both the buyer and seller, mainly regarding the attractive opportunities existing in the market.

Due to the current market debt difficulties many L&T viable companies have shut down. They would have been saved if they had found the appropriate financing or a buyer that could have negotiated with creditors, banks and have proposed a debt repayment which would fit real scenario. In addition, synergies would have showed up that incorporated it by merge to other companies will plenty justify such operations.

There are several ways to finance corporate operations initially investing a fraction of the value of the company to be acquired, such as is set forth below:

- *Payment of an initial quantity through the provision of a financial partner is sought in the market (venture capital) delaying the rest of the payment to the seller in terms of profits*
- *Same as above, adding a bank debt (financing bank) - known as leverage - which is returned with future cash flows produced by the acquired company. Where appropriate, the cash flow would be increased by the synergies that will be cropping up by the integration of the purchasing company and purchased*
- *It can also combine a dual formula for payment to the lending bank and the vendor, who also received a deferred payment, as we show in the first case*
- *Postponing the payment of the purchase in a long period of time so that the buyer gradually gets ownership of the company as the seller receives the amounts agreed*

Any of the formulas solve the problem of the sale of a company in a stagnant market situation like the current financial diffi-



mente la propiedad de la compañía a medida que el vendedor vaya recibiendo las cantidades pactadas

A través de las fórmulas propuestas se resuelve el problema de la compraventa de una compañía en situaciones de un mercado estancado como el actual con dificultades de financiación. En definitiva los compradores, sean los propios directivos de la compañía u otros inversores, consiguen la financiación que les hace falta a base de combinar cualquiera de las siguientes fuentes:

- Inversor financiero externo al que se le cede una parte del control de la compañía
- Banco finanziador externo cuya deuda se incluye en el propio balance de la compañía a través de deuda apalancada
- Vendedor que va cobrando el valor de su compañía a medida que va cediendo las acciones a los compradores en el plazo acordado

En definitiva, planificaríamos la viabilidad de una operación corporativa que de otra forma no se hubiera realizado. Todo ello en términos razonables y con la financiación por parte de un banco inversor, otro acreedor y del propio vendedor. Por un lado, dando tranquilidad al comprador y bancos frente a futuras contingencias del negocio teniendo la garantía de poder descontarlas de pagos futuros. Por otro, de cara al vendedor, permitiéndole volver a retomar el control si no se cumplen los compromisos de pago del comprador.

culties. In short, the buyers, either the company executives or other investors, get the financing they need mixing any of the following sources:

- *External financial investor that you give part control of the company*
- *Bank external financier whose debt is included in the company's own balance sheet through leveraged debt*
- *Seller is gaining value incomes as he is transferring the shares to purchasers within the agreed timeframe*

We will plan the feasibility of a corporate transaction that would otherwise not have taken place. All this on reasonable terms and backed by an investment bank, a creditor bank and the seller. On one hand, giving security to the buyer and banks against future contingencies of the business with the guarantee of being able to discount it from future payments. On the seller's side, allowing him to regain control if payment obligations are not met by the buyer.



-FLASHES TERCER TRIMESTRE -

FLASHES TERCER TRIMESTRE 2010

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

	ESPAÑA	SPAIN	
01.07.2010	Fusión de todas las empresas operativas del grupo Alfalland en una única entidad	<i>Group Alfalland merge companies under one entity</i>	01.07.2010
07.07.2010	Aintra absorbe Aintra Zaragoza	<i>Aintra and Aintra Zaragoza merge</i>	07.07.2010
27.07.2010	Perez Torres Marítima absorbe a Celtic Forwarding y a Logigran	<i>Perez Torres Marítima acquires Celtic Forwarding and Logigran</i>	27.07.2010
02.08.2010	ASM compra Envipaq	<i>ASM acquires Envipack</i>	02.08.2010
27.08.2010	Azkar entra en el negocio del handling aeroportuario de carga con la compra de ACL	<i>Azkar acquires Aerospace Cargo Logistics (ACL)</i>	27.08.2010
02.09.2010	Traddisa refuerza su capital para ganar peso en Europa	<i>Traddisa increase capital to get stronger in Europe</i>	02.09.2010
08.09.2010	Transportes Alfredo Caballero se transforma en TAC Logística	<i>Transportes Alfredo Caballero changes to TAC Logística</i>	08.09.2010
10.09.2010	Ership reestructura su grupo	<i>Ership Group restructures</i>	10.09.2010
13.09.2010	Arbatrans absorbe Transportes Carcedo	<i>Arbatrans acquires Transportes Carcedo</i>	13.09.2010
15.09.2010	La portuguesa Adicional Logistics compra Medur	<i>Adicional Logistics acquires Medur</i>	15.09.2010
22.09.2010	CAT y Suardiaz firman una JV	<i>CAT and Grupo Suardiaz set up JV</i>	22.09.2010
30.09.2010	Glencore se queda con Pacorini Ibérica	<i>Glencore acquires Pacorini Ibérica</i>	30.09.2010
	EUROPA	EUROPE	
05.07.2010	Freja compra ATS Cargo AB en Suecia	<i>Freja acquires ATS Cargo AB in Sweden</i>	05.07.2010
08.07.2010	CEVA adquiere DIMAF, especialista italiano en farma	<i>CEVA acquires Italian pharma supply chain specialist DIMAF</i>	08.07.2010
09.07.2010	Toll Group compra dos transitorios ingleses	<i>Toll Group acquires two UK freight forwarders</i>	09.07.2010
12.07.2010	Mertz toma el mando de Transportes Rouillé	<i>Mertz gets control of Transports Rouillé</i>	12.07.2010
13.07.2010	FM Logistics se alía con Aexxdis	<i>FM Logistic and Aexxdis form a JV</i>	13.07.2010
15.07.2010	Longreach toma el control de Sanyo Electrics Logistics	<i>Longreach acquires control of Sanyo Electric Logistics</i>	15.07.2010
19.07.2010	Transport Gringore se integra en el Grupo JC Porot	<i>Groupe JC Porot acquires Transports Gringore</i>	19.07.2010
24.07.2010	Oiltanking y Dupré Logistics forman una JV	<i>Oiltanking and Dupré Logistics form JV</i>	24.07.2010
25.07.2010	Antwerp se hace con un 20% de Beverdónk	<i>Antwerp takes 20% stake in Beverdónk</i>	25.07.2010
26.07.2010	JF Hillebrand compra una empresa de logística en Bulgaria	<i>JF Hillebrand acquires Bulgarian logistics company</i>	26.07.2010
02.08.2010	Fusión de Aegean Airlines y Olympic Airways pendiente de aprobación	<i>Greek airline merger faces in-depth EU probe</i>	02.08.2010
02.08.2010	Swiss Post direct entra en el negocio postal directo	<i>Swiss Post direct entry postal deal</i>	02.08.2010
03.08.2010	Emons toma el control de Mauter Spedition KG	<i>Emons takes over Mauter Spedition KG</i>	03.08.2010
04.08.2010	Wincanton vende su negocio de reciclaje	<i>Wincanton sells recycling business</i>	04.08.2010
09.08.2010	JV de WWL y ROLF SCS en Rusia	<i>WWL and ROLF SCS team up in Russia</i>	09.08.2010
10.08.2010	Rhenus compra una empresa austriaca de destrucción de datos	<i>Rhenus takes over Austrian file and data destruction specialist</i>	10.08.2010
11.08.2010	Bibby compra el fondo de comercio de MRS Distribution	<i>Bibby buys MRS Distribution contracts</i>	11.08.2010
27.08.2010	Jardel toma el mando de Vézère Transports	<i>Jardel gets control of Vézère Transports</i>	27.08.2010
01.09.2010	GAC adquiere la finlandesa John Nurminen Navis Oy	<i>GAC acquires Finnish ship agency</i>	01.09.2010
03.09.2010	Fusión de APM Terminals Aarhus y Cargo Service	<i>APM Terminals Aarhus and Cargo Service merge</i>	03.09.2010
04.09.2010	El Grupo suizo Coop compra RailCare	<i>Swiss Coop group acquires RailCare</i>	04.09.2010
13.09.2010	El gobierno Británico quiere vender Royal Mail	<i>British government to sell Royal Mail</i>	13.09.2010
13.09.2010	MBO en Transportes Gagne	<i>MBO in Transportes Gagne</i>	13.09.2010
14.09.2010	SNCF Geodis toma el control de Lorry Rail	<i>SNCF Geodis takes control of Lorry Rail</i>	14.09.2010
15.09.2010	El Grupo VP Transports fusiona sus tres filiales	<i>Grup VP Transports merges its three business units</i>	15.09.2010
16.09.2010	Russian Railways crea una compañía logística	<i>Russian Railways to set up logistics company</i>	16.09.2010
20.09.2010	ASL finaliza una importante adquisición	<i>ASL concludes major acquisition</i>	20.09.2010
20.09.2010	Maersk Distribution Services se integra en Damco	<i>Maersk Distribution Services now part of Damco</i>	20.09.2010
21.09.2010	Gempert y una filial de Arkas establecen una JV	<i>Gempert and Arkas subsidiary set up joint venture</i>	21.09.2010
	RESTO DEL MUNDO	REST OF THE WORLD	
01.07.2010	Geodis y Sivom crean Movis International en África	<i>Geodis and Sivom forms Movis International in Africa</i>	01.07.2010
01.07.2010	Alianza de APL Logistics y Sumitomo Warehouse	<i>APL Logistics forms alliance with Sumitomo Warehouse</i>	01.07.2010
09.07.2010	FedEx se une a Fritz	<i>FedEx links with Fritz</i>	09.07.2010
09.07.2010	Toll Group vende participación en JV	<i>Toll Group sells stake in metal logistics JV</i>	09.07.2010
15.07.2010	Fusión de Airclic y AirVersent	<i>Airclic and AirVersent merge</i>	15.07.2010
15.07.2010	CEVA compra Dell Merge and Fulfillment Operations	<i>CEVA to buy Dell Merge and Fulfillment Operations</i>	15.07.2010
16.07.2010	SkyLink compra el resto de Cargojet	<i>SkyLink buys Cargojet with a \$3.2m I.O.U.</i>	16.07.2010
19.07.2010	NYK fusiona sus divisiones logísticas	<i>NYK merges logistics divisions</i>	19.07.2010
19.07.2010	GENCO Distribution adquiere ATC Technology	<i>GENCO Distribution to acquire ATC Technology</i>	19.07.2010
24.07.2010	Oiltanking y Dupré Logistics forman una JV	<i>Oiltanking and Dupré Logistics form JV</i>	24.07.2010
27.07.2010	FESCO vende participación en NCC	<i>FESCO sells stake in NCC</i>	27.07.2010
02.08.2010	Avis Budget ofrece \$1.3bn por Dollar Thrifty	<i>Avis Budget offers \$1.3bn for Dollar Thrifty</i>	02.08.2010
04.08.2010	Hellmann Healthcare Logistics anuncia JV con Calipar	<i>Hellmann Healthcare Logistics announces JV with Calipar</i>	04.08.2010
12.08.2010	Qantas y Australia Post renuevan su JV	<i>Qantas and Australia Post renew JV partnerships</i>	12.08.2010
18.08.2010	APM Terminals compra el 50% de una nueva terminal en Brasil	<i>APM Terminals acquires 50% of new terminal in Brazil</i>	18.08.2010
26.08.2010	Nace United Vision Logistics	<i>Four-way merger forms United Vision Logistics</i>	26.08.2010
31.08.2010	Dentressangle compra el Schneider's Forwarding	<i>Dentressangle buys Schneider's forwarding business</i>	31.08.2010
01.09.2010	M+R Spedag Group compra PL Shipping & Logistics	<i>M+R Spedag Group acquires PL Shipping & Logistics</i>	01.09.2010
02.09.2010	China aprueba la JV entre Cathay Pacific y Air China Cargo	<i>China approves Cathay Pacific – Air China cargo JV</i>	02.09.2010
03.09.2010	PrePak compra TestPak	<i>PrePak acquires TestPak packaging & logistics company</i>	03.09.2010
07.09.2010	NYK Line cambia su nombre a NYK Container Line	<i>NYK Line to become NYK Container Line</i>	07.09.2010
08.09.2010	Colaboración entre la Autoridad del Canal de Panamá y la Autoridad Portuaria de Amberes	<i>Panama Canal Authority and Antwerp Port Authority enter partnership</i>	08.09.2010
09.09.2010	LAN Airlines y TAM anuncian su fusión	<i>LAN Airlines and TAM announces merge</i>	09.09.2010
13.09.2010	La prensa europea da por seguro que DP World está en venta	<i>European press considers certain that DP World is for sale</i>	13.09.2010
14.09.2010	JAL vende su división logística	<i>JAL sells logistics arm</i>	14.09.2010
17.09.2010	FedEx fusiona las operaciones de Freight y National LTL	<i>FedEx to merge Freight and National LTL operations</i>	17.09.2010
20.09.2010	Los socios de Continental y United aprueban la fusión	<i>Continental and United's shareholders approve merger</i>	20.09.2010
21.09.2010	Western Union y DHL firman un MOU	<i>Western Union and DHL sign MOU</i>	21.09.2010
23.09.2010	GulfTainer alcanza una JV con Prominvest en Rusia	<i>GulfTainer launches Russian joint venture with Prominvest</i>	23.09.2010
27.09.2010	Southwest compra AirTran	<i>Southwest to acquire AirTran</i>	27.09.2010
27.09.2010	Libyan Airlines y Afriqiyah Airways anuncian fusión	<i>Libyan Airlines and Afriqiyah Airways plan merger</i>	27.09.2010
27.09.2010	Delmar vende Federated International a Universal Logistics	<i>Delmar sells Federated International to Universal Logistics</i>	27.09.2010

FLASHES THIRD QUARTER 2010

Summary of the most significant M&A transactions in the L&T sector between July and September 2010

RECUPERACIÓN EN VENTAS Y BENEFICIOS DE LAS GRANDES COMPAÑÍAS DE LOGISTICA Y TRANSPORTE A LO LARGO DEL 2010

RECOVERY IN SALES & PROFITS OF BIG L&T COMPANIES DURING 2010

Diffícil 2009; oportunidad para 2010 / Difficult 2009; but momentum building in 2010											
	Country	Currency	Revenue			EBITA			Revenue		
			FY 2008	FY 2009	% +/-	FY 2008	FY 2009	% +/-	H1 2009	H1 2010	% +/-
Panaipina	Swiss	CHF m	10.597	7.304	-31%	192	30	-84%	1.710	2.288	34%
DSV	Danish	DKK m	37.435	36.085	-4%	1.936	1.703	-12%	18.267	20.406	12%
Kuehne+Nagel	Swiss	CHF m	21.599	17.406	-19%	736	594	-19%	8.498	9.849	16%
Norbert Dentressangle	France	€ m	3.107	2.719	-12%	98	80	-18%	1.347	1.400	4%
DHL Global Forwarding	Germany	€ m	14.179	10.870	-23%	403	272	-33%	5.410	6.728	24%
DHL Supply Chain (3PL)	Germany	€ m	13.718	12.507	-9%	196	121	-62%	6.206	6.517	5%
Logwin	Germany	€ m	1.408	1.113	-21%	29	10	-66%	538	650	21%
CEVA Logistics	Neths	€ m	6.329	5.494	-13%	326	233	-29%	n/a	n/a	n/a
C H Robinson	US	\$m	8.576	7.577	-12%	572	585	2%	3.614	4.528	25%
Ryder System	US	\$m	5.999	4.887	-19%	409	144	-65%	2.386	2.506	5%
Conway Inc/Menlo	US	\$m	5.037	4.269	-15%	193	29	minus	2.019	2.468	22%
									84	50	plus

EL CANAL DE PANAMÁ

Por Bruno Pintó, Madrid

THE PANAMA CANAL

By Bruno Pinto, Madrid

El Canal de Panamá, tal y como lo conocemos hoy, fue inaugurado el 15 de Agosto de 1914 y desde entonces se ha convertido en una de las más importantes vías del comercio marítimo internacional. El Canal une los océanos Atlántico y Pacífico permitiendo un ahorro de tiempo significativo al evitar a los buques bordear América del Sur y enfrentarse a las turbulentas aguas del Cabo de Hornos.

Por sus 80 kilómetros de recorrido, cruzan anualmente 10,000 embarcaciones que pagan una media de US\$54.000. El peaje se calcula en función del tipo de barco, el tamaño y el tipo de carga. El mayor peaje pagado por transitar el canal fue de US\$331.200, por el crucero Disney Magic el 16 de mayo de 2008.

Tras 85 años de gestión y control de Estados Unidos, el 31 de diciembre de 1999 la República de Panamá asumió la responsabilidad de la administración, funcionamiento y mantenimiento del Canal.

Es un canal con tres grupos de esclusas que elevan 26 metros los buques desde el nivel del mar al nivel del Lago Gatún, uno de los mayores lagos artificiales del mundo (425 kilómetros cuadrados), permitiendo el cruce por la Cordillera Central y posteriormente bajarlos al nivel del mar al otro lado del Istmo. Los tres juegos de esclusas por los que pasan llevan los nombres de los poblados donde fueron construidos: Gatún, en el lado Atlántico, Pedro Miguel y Miraflores, en el Pacífico.

The Panama Canal, as we know it today, was inaugurated on August 15th, 1914 and since then it has become one of the most important international maritime trade routes. The Canal links the Atlantic and the Pacific Oceans enabling significant time savings by avoiding ships skirting South America and faces the turbulent waters of Cape Horn.

Through its 80 kilometres long, 10.000 vessels cross annually paying an average of US\$ 54,000. Tolls are based on vessel type, size, and the type of cargo carried. The highest toll paid by transit the Canal was US\$ 331,200 for the cruise ship Disney Magic on May 16th, 2008.

After 85 years of management and control of the United States, the 31st of December 1999 the Republic of Panama assumed total responsibility for the administration, operation and maintenance of the Canal.

It is a channel with three sets of locks that raise ships 26 meters from sea level to the level of Gatun Lake, one of the largest artificial lakes in the world (425 square kilometres), allowing crossing the Cordillera Central and then download it at sea level across the isthmus. The three sets of locks through which they pass are named after the villages where they were built: Gatun on the Atlantic side, Pedro Miguel and Miraflores, in the Pacific.



Las cámaras de las esclusas tienen 304.8 metros de largo y 33.5 de ancho. Estas limitan la dimensiones máximas de los buques (Panamax) que pueden transitar el área del Canal: 294.1 metros de eslora, 32.3 de manga y un calado máximo de 12 metros de agua dulce tropical. Por cada buque que transita el Canal se usan actualmente unos 197 millones de litros de agua dulce, los cuales fluyen por gravedad a través de las esclusas y se vierten al océano.

Hoy el Canal de Panamá, una de las mayores obras de ingeniería del planeta, acomete los más importantes trabajos desde su creación: su ampliación. Esta obra, cuyo presupuesto asciende a US\$5.250 millones, permitirá la navegación cruzada en sentidos opuestos de buques de mayores dimensiones que las actuales y aumentará en un 40% la capacidad de tránsito de mercancías.

El proyecto de ampliación supone la construcción de dos nuevos complejos de esclusas – uno en el Atlántico y otro en el Pacífico – de tres niveles cada uno que estarán conectados con el sistema de cauces existente y que incluyen cámaras de reutilización del 60% del agua utilizada. Las nuevas esclusas tendrán 427 metros de largo, 55 de ancho y 18,3 de profundidad.

Asimismo, el proyecto implica la excavación de cauces de acceso a las nuevas esclusas, el ensanche de los cauces de navegación existentes y la elevación del nivel máximo de funcionamiento del Lago Gatún.

El nuevo Canal permitirá, a partir de 2015, el paso de buques (Pospanamax) de hasta 336 metros de largo, 49 de ancho y un calado máximo de 15 metros. Con mayor capacidad, el Canal fortalecerá su posición estratégica y la del país como punto de enlace hemisférico de transporte, trasbordo y logística donde actualmente convergen rutas entre el norte y sur de América y rutas transcontinentales, entre el este y el oeste del planeta.

Una estimación de la Autoridad del Canal de Panamá (ACP) proyecta que la carga que transita por el Canal crecerá a una tasa promedio anual del 3%, llegando a 508 millones de toneladas en 2025. El canal podría volver a ser ampliado con un cuarto juego de esclusas si la demanda de transporte de carga alcanzara 689 millones de toneladas para el año 2035, como prevén recientes informes.

The lock chambers are 304.8 meters long and 33.5 meters wide. These limit the maximum size of ships (Panamax) that can cross the Canal: 294.1 meters long, 32.3 meters wide and a maximum draft of 12 meters in Tropical Fresh Water. 197 million litres of fresh water is used today for each vessel crossing the Canal. The water flows by gravity through the locks and it is poured into the ocean.

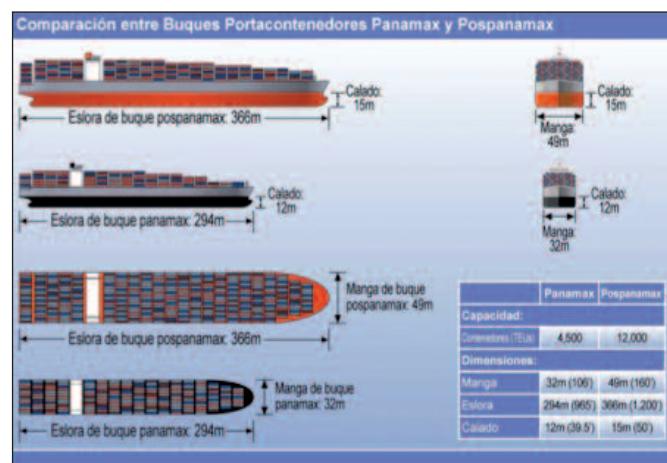
Today, the Panama Canal, one of the world largest engineering projects, tackles the most important development since its first opening: its enlargement. This work, whose budget is US\$ 5,250 million, will allow larger vessels to cross and will increase current capacity by 40%.

The expansion project involves the construction of two new lock complexes - one in the Atlantic and one in the Pacific - three levels each that are connected to the system of existing channels and includes re-use cameras for 60% of the water used. The new locks will be 427 meters long, 55 meters wide and 18.3 meters deep.

The project also involves the excavation of access channels to the new locks, the widening of existing navigation channels and the raising of the maximum operational level of Gatun Lake.

From 2015, the new Canal will allow the crossing of post-Panamax vessels, up to 336 meters long, 49 meters wide and a maximum draft of 15 meters. With the increased capacity, the Canal and the country will strengthen its strategic position as the key point of hemispheric transport, transhipment and logistics where routes converge today between North and South America and transcontinental routes between the east and west of the planet.

An estimate of the Panama Canal Authority (ACP) projects that the cargo transiting the Canal will grow at an average annual rate of 3% to 508 million tons in 2025. The channel could again be enlarged with a fourth set of locks if the demand for freight reaches 689 million tons by 2035, as foreseen in recent reports.



Noticia

Empresas europeias querem investir no Brasil em transporte e logística

01 de Outubro de 2010

O diretor da empresa de consultoria espanhola Gaullar, Roberto Lacerda Oliva, participou do XI Congresso Nacional do Transporte Intermodal de Cargas – realizado de 22 a 24 de setembro em Natal. A organização especializada em operações de Fusões e Aquisições é presidida pelo Engenheiro Gabriel Urculo.

Na ocasião, Oliva informou ao Presidente da ABTC – Associação Brasileira Logística e Transporte de Carga, Newton Gibson, das excelentes oportunidades do setor de transporte de cargas no Brasil em operações de Vendas e Fusões. No encontro que tiveram, o profissional abordou também a introdução da Gaullar no Brasil, apresentando aos associados da ABTC a possibilidade de materializar processos de Vendas e Fusões, especialmente para grupos internacionais.

Oliva explicou que a organização que dirige é especializada em fomentar operações de Compras, Vendas, Fusões e Reestruturações para empresas do setor, constatando o interesse crescente dos empresários internacionais, em investir no Brasil.

A Gaullar já iniciou as primeiras operações e trabalha com a expectativa de materializar, até o fim de 2010, mais de seis bons negócios. Os grandes operadores do setor de Transporte e Logística querem atuar, cada vez mais, dentro do conceito de operador integrador, ou seja, realizar as ações desde a origem até o seu destino final, mantendo o material transportado sobre o controle da marca que representa.

Neste sentido abrem-se interessantes oportunidades para os empresários do setor que estejam interessados em consolidar o processo de venda de suas organizações. Logicamente, e ainda em menor escala, a Gaullar já tem algumas demandas de empresários brasileiros interessados em comprar empresas em países Latino Americanos e Europeus.

Esse mercado é tão crescente e expressivo que já existe uma estimativa de valores da ordem de aproximadamente 900 milhões de reais de empresas internacionais propostas a investir ou associar-se a médias e grandes empresas de transporte e logística no Brasil. Roberto Lacerda Oliva ficará no Brasil até o final de outubro.

www.gaullar.com



The screenshot shows the homepage of the Gaullar website. At the top, there's a banner with the text "Ventas, Fusiones y Adquisiciones de Empresas de la Cadena de Suministro". Below the banner is a navigation menu with links to INICIO, EMPRESA, SERVICIOS, EQUIPO, SECTORES, CASOS PRÁCTICOS, PUBLICACIONES, and CONTACTO. The main content area features a large image of a road leading into a field under a blue sky. Below this, there are three sections: "Venta de Empresas", "M&A: Fusiones y Adquisiciones", and "Restructuraciones Empresas". Each section has a small image and a brief description. Further down, there are sections for "Descarga nuestra revista" (with an image of a magazine cover), "Subscríbete a nuestros boletines informativos" (with a form for Name and Email), and "Casos Prácticos" (with a link to "Casos en los que hemos participado"). At the bottom, there's a footer with copyright information and contact details: Tel: (+34) 91 591 34 20 and Email: informe@gaullar.com.

NUEVA OFICINA DE GAULLAR EN BRASIL / NEW GAULLAR OFFICE IN BRASIL



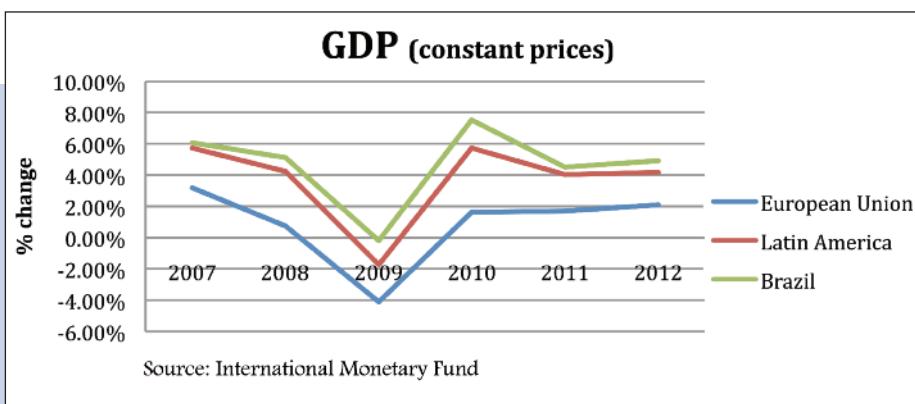
(de izq a dcha/*from left to right*): Roberto Oliva, Idalina de Oliveira, Gabriel Úrculo y Mark Fancett

Oportunidades al otro lado del charco

América Latina está viviendo un alto nivel de crecimiento gracias a un aumento de la actividad económica al tiempo que Europa atraviesa un periodo de estancamiento. El incremento del comercio requiere nuevos e innovadores planes de logística que Gaullar está llevando a cabo gracias a la apertura de su nueva oficina en Sao Paolo (Brasil). Las grandes inversiones en infraestructuras hacen que la proyección de futuro a corto y largo plazo sea muy atractiva en el sector de Logística y Transporte. Gaullar asesora tanto a las empresas nacionales de este sector en el nuevo desafío que tienen para abastecer a un mercado en crecimiento, como a las empresas internacionales que desean invertir en la primera economía de América Latina que es ya la octava economía mundial.

Momentum building in Latin America

Latin America is experiencing a high growth thanks to an increased economic activity, while Europe is experiencing a period of stagnation. Increased trade requires new and innovative logistics plans that Gaullar is developing with the opening of its new office in Sao Paolo (Brazil). Large investments in infrastructure make very attractive the field of Logistics and Transport in the short as in the long term. Gaullar advises both, domestic enterprises in this sector in their new challenges of supplying a growing market, as international companies wishing to invest in Latin America's largest economy and already the world's eighth largest economy.





AVDA. MANOTERAS 10 B211 . 28050 MADRID. ESPAÑA

DELEGACIONES Y CORRESPONSALES EN BARCELONA, LONDRES, LISBOA, PARÍS Y BERLÍN

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

WWW.GAULLAR.COM
INFORM@GAULLAR.COM