

Gaullar

news

corporate advisory experts
LOGISTICS AND TRANSPORT

Nº 1 - 2015

Noticias y artículos sobre adquisiciones, ventas, fusiones y reestructuraciones de empresas de logística y transporte.
News and articles about company sales, M&A and restructurings in the L&T sector.

Consejo Editorial/Editorial Board: Gabriel Úrculo, Christopher Kristiansen, Luis Afán de Ribera, Gonzalo Úrculo y Bruno Pintó

- Editorial -

El precio de una transacción

Es uno de los principales factores para que una operación de compraventa corporativa llegue a buen fin. Es uno de los primeros aspectos que se tratan y uno de los últimos que se cierran. Nos acompaña durante todo el proceso. El precio depende de multitud de factores y lo que se pretende en este artículo, es poner de manifiesto los más influyentes a la hora de negociarlos durante una transacción.

En ocasiones, el valor de una compañía se requiere por la salida de uno de los accionistas, o por la incorporación de un nuevo socio, o por la posible fusión con otra sociedad, o, simplemente, por encargo de alguien que quiere saberlo. En estos dos últimos casos, es más una cuestión objetiva a calcular mediante diferentes métodos de valoración sustentados por los resultados previstos en el futuro. En general, el precio resulta de una oferta del que quiere comprar o del que quiere vender, que en el inicio de la negociación se suele plantear de una manera subjetiva.

Métodos de Valoración

Los métodos de valoración se basan en diferentes suposiciones, parámetros, tendencias y estimaciones que, en conjunto, pueden resumirse como un compendio de los puntos siguientes:

- los ingresos y gastos previstos durante los próximos 3-5 ejercicios, junto a la previsión de los siguientes años, considerándolos como una renta vitalicia. De aquí se obtiene el flujo de caja previsto.
- el crecimiento histórico de las ventas y los resultados del negocio.
- el tamaño de la empresa, medido en facturación anual, en número de empleados, de delegaciones, de superficie de almacenes, de vehículos, de capacidad de producción, etc.

The price of a transaction

The price is one of the key points to reach an agreement during an acquisition corporate process. It is one of the first's issues to be considered when conversations start and one of the last's points to be discussed during the negotiation. It accompanies us during the whole process. It depends on many factors and our aim here is to highlight the most influential ones when it comes to negotiate the price of a company.

Sometimes, the value of a company is required because one of the shareholders is leaving the firm, others because a new partner is to be introduced, or is because the Company is to be merged or, simply, on behalf of someone who wants to know the value. In these two latter cases, is more an objective issue, calculated by different valuation methods supported by anticipating future results. In general, the price comes from an offer either from the buyer or from the seller that at the beginning of a negotiation, is often proposed in a subjective way.



- el coste del capital definido, ajustado con los riesgos del país, la zona y el sector.
- el tipo de interés al que descontaremos los futuros flujos de caja, calculando el valor presente de los mismos o valor actual de la empresa (EV).
- las sinergias previstas en los próximos ejercicios: ahorros por compartir centros de trabajo, redes de transporte, equipos directivos, infraestructuras, o por alcanzar nuevos mercados (internacionales) o por ejercer actividades complementarias que puedan beneficiarse de realizar ventas cruzadas entre la empresa compradora y la del objetivo.
- los gastos no recurrentes que desaparecerían tras una venta, como puedan ser el sueldo que los accionistas tuviesen como ejecutivos, la eliminación de aquellos gastos identificables ajenos a la actividad normal de la empresa, etc.
- los activos materiales (o inmateriales) que se encuentren en el Balance de la sociedad, clasificados entre los que son o no son, necesarios para la marcha normal del negocio.
- la calidad de los activos y su valoración en el balance, en relación al precio de mercado.
- el nivel de inversiones realizables a futuro, cuantificado en activos materiales e inmateriales.
- la deuda financiera a corto, medio y largo plazo, que se descontará del valor actual de la empresa (EV). Relación entre fondos propios, EBITDA y deuda financiera.
- el efectivo, caja, bancos y activos financieros realizables, por encima del circulante necesario para hacer funcionar la sociedad durante el próximo mes. El sobrante podrá llevarse el vendedor como dividendos antes de la transacción, o dejarlos en Balance, aumentando el precio de venta.
- los créditos fiscales históricos y la previsión del Impuesto de Sociedades futuro.
- una cuantificación de las potenciales contingencias posibles.
- el valor de las últimas transacciones realizadas dentro del sector, especialidad y rango de tamaño de empresa.

Una vez realizados los cálculos, se obtienen los flujos de caja finales, añadiendo o restando cada partida de la relación anterior y trayéndolos al presente, descontándolos al coste del capital determinado. En este punto, se suelen plantear dos escenarios: optimista y pesimista, de forma que trabajamos con un rango de valor. Dividiendo ese rango del valor por los beneficios del último año antes de amortizaciones, intereses e impuestos (EBITDA) se obtiene el multiplicador del EBITDA, (o del EBIT, una vez aplicadas las amortizaciones).

El valor que un comprador ofrece por una compañía objeto de sus deseos, resulta diferente en función de muchas variables. Desde el principio, tanto el comprador como el vendedor, interesados en cerrar una transacción, deberían tener claro cuál es el precio de la compañía dentro de una horquilla razonable. Ambos tendrán siempre puntos de vista diferentes respecto al precio, que será objeto de una negociación.

Muchas veces no se trata de demostrar lo bueno de una compañía para que un potencial comprador pague el máximo precio posible sino de encontrar a aquel inversor ideal, el que esté dispuesto a pagar más por el mayor valor estratégico que suponga o por las mayores sinergias previstas en la operación. Esto no significa tener que publicar, a bombo y platillo, que tal compañía está en venta, para llegar al mayor número de candidatos posibles, sino conocer muy bien, tanto el sector como a los participantes y la situación individual de cada uno, con sus puntos fuertes y débiles. Tras un minucioso estudio

Valuation methods

The valuation methods are based on different assumptions, parameters, trends and estimations that together, can be summarized as a compendium of the following points:

- *Incomes and expenditures for the next 3-5 years, together with the forecast of the following years, treated as a life annuity. From here we get the cash flow expected in the future.*
- *Historical growth of sales and profits.*
- *The size of the company based on annual turnover, number of employees, branches, warehousing area, number of vehicles, production capacity, etc.*
- *The cost of capital, adjusted considering the risks (country, sector...)*
- *The interest rate at which we deduct future cash flows, by calculating the present value or Enterprise Value (EV).*
- *The synergies and savings to be obtained in the coming years, by sharing premises, transport networks, management teams, infrastructures, by reaching new markets or by complementary activities that can benefit from cross-sales between the buyer and the seller.*
- *Those non-recurring expenses that would disappear after the acquisition, for instance, the salary that the shareholders obtain as Company's executives, or expenses unrelated to the activity.*
- *Those tangible or intangible assets in the Company's balance sheet, which are classified among those which are or are not, necessary for the normal running of the business.*
- *The quality of the Company's assets and its accounting valuation versus the market price.*
- *Workable future investment level, quantified in tangible and intangible assets.*
- *Short, medium and long term financial debts, which will be deducted from current Enterprise Value (EV). Equity ratio - EBITDA and financial debt.*
- *Cash and cash equivalents, above the current necessary amount to operate the company during the following month. The excess may be taken by the seller as a dividend before the transaction, or leave them in Balance, increasing the selling price.*
- *Historic tax credits and forecasted Corporation Taxes.*
- *A quantification of potential possible contingencies.*
- *A reference market value of the latest transactions carried out within the sector, specialty and company size range.*

Once the calculations are done, we obtain final cash flows, adding or subtracting each item from the previous, and bringing them to present value, discounting them at a certain capital cost. You normally have two scenarios: optimistic and pessimistic, so we work with a value range. Dividing that value range by the benefits of previous year before depreciation, interest and taxes (EBITDA) you get the EBITDA multiplier.

The value that a buyer offers for the company object of his desires, is different depending on many variables. From the beginning of the process, buyer and seller, should be clear on the price within reasonable differences. Both parties will always have different points of view with respect to the value, which will be the subject of the price negotiation.

Many times, it is not a matter of showing how good a company is, so that a potential buyer pays the highest possible price, but to find the ideal investor who is willing to pay more for the higher strategic value that he recognizes or for the synergies the operation can provided. This does not mean having to openly publish that such a company is for sale, in order to

del mercado alrededor de la compañía objetivo de una venta, hay que acercarse, de la forma más discreta posible, a aquellos candidatos que sepamos representen una verdadera oportunidad. Cuanto más se conozca el mercado de participantes y la actividad específica que se trate, mejor se podrá apuntar hacia los realmente interesados para que vean una oportunidad a estudiar.

Cuando existe una diferencia de valor entre comprador y vendedor, fruto de dos visiones de futuro diferentes, el acuerdo podrá venir entre las partes, condicionando esa diferencia en función de los resultados futuros. De esta manera, el riesgo de pagar un sobre-precio o un bajo-precio, se comparte entre comprador y vendedor, durante el periodo que se haya fijado, ajustándose durante el periodo del pago aplazado. Aunque este periodo no debería extenderse más de 2-3 años.

Una última reflexión que no debe olvidarse a la hora de fijar el precio en una transacción. El precio de una empresa no debería depender de sus resultados pasados, sino de la capacidad de generar beneficios a futuro integrada en la estructura o modelo de negocio que visiona el comprador.

reach the largest number of potential candidates, but to know well both the sector and the participants, with their strong and weak points. After a detailed study of the market around the selling company, it must be approached, as discreetly as possible, those candidates that can represent a real opportunity. The more you know about the market and the players, the better is your approach towards those really interested in studying the investment opportunity.

When there is a difference in value between buyer and seller, due to two different visions of the future development of the business, the agreement may come between the parties, conditioning this difference ("gap") to future results. In this way, the risk of paying an over-price or a below-price, is shared between buyer and seller, during the period that has been agreed, adjusted during the deferred payment. Although this period should not be more than 2-3 years.

One final thought, which shall not be forgotten when fixing the price in a transaction. The price of a company should not depend on their last results, but on the ability to generate future benefits integrated in the structure or the business model of the NewCo.

Titulares sobre las últimas operaciones de fusiones, adquisiciones y alianzas, realizadas en el sector de logística y transporte a nivel nacional e internacional.

Headlines of the most relevant M&A local and international transactions in the L&T.

ESPAÑA		SPAIN	
13-01-15	Deutsche Post vende su participación en Unipost a la familia Raventós	<i>Deutsche Post sells its stake in Unipost to Raventós family</i>	<i>13.1.15</i>
23-01-15	Algeposa Intermodal absorbe a Algetren Logística	<i>Algeposa Intermodal absorbs Algetren Logística</i>	<i>23.1.15</i>
26-01-15	Schnellecke fusiona las tres empresas con las que opera en España en Schnellecke Logistics España	<i>Schnellecke merges three companies in Spain in Schnellecke Logistics España</i>	<i>26.1.15</i>
30-01-15	Logista recompra acciones propias por valor de 3,84 mm€	<i>Logista repurchase own shares amounting to 3.84 mm€</i>	<i>30.1.15</i>
05-02-15	Airpharm adquiere el 33% de Gava Airfarm Logistics FZCO en Dubai	<i>Airpharm acquires a 33% stake in Gava Airfarm Logistics FZCO in Dubai</i>	<i>5.2.15</i>
06-02-15	Geopost llega al 70% de Seur	<i>Geopost reaches 70% in Seur</i>	<i>6.2.15</i>
02-03-15	FREJA refuerza su red de colaboradores en España y Portugal	<i>FREJA strengthens partner network in Spain and Portugal</i>	<i>2.3.15</i>
02-03-15	Logilena Distribuidora Farmacéutica pasa a formar parte de Logista Pharma	<i>Logilena Distribuidora Farmacéutica becomes part of Logista Pharma</i>	<i>2.3.15</i>
05-03-15	Bofill & Arnan adquiere el fondo de comercio de las transitarias Ecoduatrans y Yantrans	<i>Bofill Arnan acquires the goodwill of forwarders Ecoduatrans and Yantrans</i>	<i>5.3.15</i>
10-03-15	Suardiáz y la danesa DFDS anuncian una joint venture	<i>Suardiáz and DFDS announce joint venture</i>	<i>10.3.15</i>
EUROPA		EUROPE	
07-01-15	DB Schenker Rail vende su participación en la suiza BLS Cargo	<i>DB Schenker Rail divesting BLS Cargo shares in Switzerland</i>	<i>7.1.15</i>
07-01-15	Gondrand International, Galliker Transport y Van der Luyt Transport firman una colaboración estratégica	<i>Gondrand International, Galliker Transport and Van der Luyt Transport establish a strategic partnership</i>	<i>7.1.15</i>
07-01-15	ITE Group compra Breakbulk a AXIO Data en Reino Unido	<i>ITE Group buys Breakbulk from AXIO Data in UK</i>	<i>7.1.15</i>
12-01-15	Transports P. Mendy compra el fondo de comercio de Transports Lafargue en Francia	<i>Transports P. Mendy acquires Transports Lafargue's goodwill in France</i>	<i>12.1.15</i>
13-01-15	La polaca InPost compra Polska Grupa Poczta	<i>Poland's InPost acquires partner mail firm Polska Grupa Poczta</i>	<i>13.1.15</i>

EUROPA		EUROPE	
13-01-15	Transports Ruch compra los fondos de comercio de Transports TDM y de Transports Money en Francia	<i>Transports Ruch acquires Transports TDM and Transports Money's goodwill in France</i>	13.1.15
19-01-15	Clasquin adquiere Lafont-Chavent International en Francia	<i>Clasquin acquires Lafont-Chavent International in France</i>	19.1.15
20-01-15	Rhenus compra el 50,1% de la suiza Crossrail	<i>Rhenus acquires 50,1% of suisse Crossrail</i>	20.1.15
22-01-15	El Grupo Hautier compra Transports Giacomini en Francia	<i>Group Hautier acquires Transports Giacomini in France</i>	22.1.15
22-01-15	Huettemann adquiere las actividades logísticas de Delog en Alemania	<i>Huettemann acquires Delog's logistics activities in Germany</i>	22.1.15
23-01-15	IJS Global y H.Essers anuncian una alianza estratégica	<i>IJS Global and H.Essers announce an strategic partnership</i>	23.1.15
26-01-15	Davies Turner se asocia con Raben Group para la distribución en Holanda	<i>Davies Turner partners with Raben Group for distribution in The Netherlands</i>	26.1.15
28-01-15	Homtrans Services es ahora subsidiaria al 100% de Rieck Group	<i>Homtrans Services is now 100% Rieck Group subsidiary</i>	28.1.15
29-01-15	Freedom Logistics UK compra Prime Logistics International	<i>Freedom Logistics UK buys Prime Logistics International</i>	29.1.15
30-01-15	El Grupo Malherbe compra el fondo de comercio de BBC Transports en Francia	<i>Malherbe Group acquires BBC Transport's goodwill in France</i>	30.1.15
30-01-15	ISS Palumbo UK compra Union Transport en Reino Unido	<i>ISS Palumbo UK acquires Union Transport in UK</i>	30.1.15
09-02-15	CMA CGM y Hamburg Süd amplían su colaboración	<i>CMA CGM and Hamburg Süd to expand joint services</i>	9.2.15
09-02-15	European Containers y el operador Containerships anuncian una alianza estratégica	<i>European Containers and shortsea operator Containerships announce an strategic partnership</i>	9.2.15
26-02-15	Genesee Wyoming de EEUU adquiere el 95% de Freightliner Group en Reino Unido por 490 mm£	<i>US railroad operator Genesee & Wyoming to acquire 95% of UK based Freightliner Group for 490 mm£</i>	26.2.15
04-03-15	Logwin vende su división de logística editorial al Grupo Ohi en Alemania	<i>Logwin sells media logistics business to Ohi Group in Germany</i>	4.3.15
13-03-15	Oakland y Roswel anuncian colaboración para la distribución en Europa del Este y Central	<i>Oakland and Roswel announce collaboration for distribution in Central and Eastern Europe</i>	13.3.15
20-03-15	PostNord se hace con el 100% de Jetpak Borg en Noruega	<i>PostNord acquires 100% of Jetpak Borg in Norway</i>	20.3.15
RESTO DEL MUNDO		REST OF THE WORLD	
05-01-15	FedEx Express se asocia con Abdul Latif Jameel Group en Arabia Saudí	<i>FedEx Express partners with Abdul Latif Jameel Group in Saudi Arabia</i>	5.1.15
05-01-15	Kerry Logistics adquiere la mayoría de Total Logistics Partner Ocean Consolidators y de Total Logistics Partner Air Express en Canadá	<i>Kerry Logistics acquires majority stakes in Total Logistics Partner Ocean Consolidators and Total Logistics Partner Air Express in Canada</i>	5.1.15
06-01-15	ABF Logistics compra Smart Lines Transportation Group en EEUU por 5,17 mm\$	<i>ABF Logistics acquires Smart Lines Transportation Group in US for 5.17 mm\$</i>	6.1.15
07-01-15	OSell de China compra a la rusa TDPRO	<i>Chinese OSell acquires Russian TDPRO</i>	7.1.15
07-01-15	WWL VSA compra a la mejicana Carlogistics	<i>WWL VSA buys Mexican Carlogistics</i>	7.1.15
12-01-15	Lineage Logistics compra Columbia Colstor en EEUU	<i>Lineage Logistics acquires Columbia Colstor in US</i>	12.1.15
14-01-15	SingPost compra el 90% de Famous Pacific Shipping en Nueva Zelanda	<i>SingPost buys a 90% stake of Famous Pacific Shipping in New Zealand</i>	14.1.15
16-01-15	Kerry Logistics establece una JV con Kerry-Puninar Logistics en Indonesia	<i>Kerry Logistics establishes a JV with Kerry-Puninar Logistics in Indonesia</i>	16.1.15
21-01-15	Bohai Leasing Company de China compra Cronos Ltd	<i>Bohai Leasing Company of China acquires Cronos Ltd</i>	21.1.15
22-01-15	Radiant Logistics comprará la canadiense Wheels Group por 95 mmCAD\$	<i>Radiant Logistics will acquire Canadian 3PL provider Wheels Group for 95 mmCAD\$</i>	22.1.15
29-01-15	LG International compra el 51% de Pantos Logistics por 291,7 mm\$	<i>LG International has acquired a 51% stake in Pantos Logistics for 291.7 mm\$</i>	29.1.15
30-01-15	Qatar Airways compra un 9,99% del capital de IAG	<i>Qatar Airways acquires a 9.99% stake in IAG</i>	30.1.15
02-02-15	Logwin ya es el único accionista en Logwin Air + Ocean Chile S.A.	<i>Logwin is now the sole owner of Logwin Air + Ocean Chile S.A.</i>	2.2.15
04-02-15	Celadon compra Taylor Express por 43 mm\$ en EEUU	<i>Celadon acquires Taylor Express for 43mm\$ in US</i>	4.2.15
09-02-15	Echo Global Logistics compra Xpress Solutions en EEUU	<i>Echo Global Logistics acquires Xpress Solutions in US</i>	9.2.15

RESTO DEL MUNDO		REST OF THE WORLD	
09-02-15	Saia compra LinkEx por 25 mm\$ en EEUU	Saia acquires LinkEx for 25 mm\$ in US	9.2.15
10-02-15	XPO Logistics compra UX Specialized Logistics en EEUU por 59 mm\$	XPO Logistics acquires UX Specialized Logistics in US for 59 mm\$	10.2.15
11-02-15	UTi Worldwide se asocia con Changjiu Logistics para ofrecer servicio logísticos de automoción	UTi Worldwide partners with Changjiu Logistics for automotive logistics services	11.2.15
12-02-15	APL establece una JV con CFR Rinkens para EEUU, México y Canadá	APL establishes a joint venture with CFR Rinkens for US, Mexico and Canada	12.2.15
13-02-15	Horizon Lines culmina el proceso de fusión con Matson Navigation	Horizon Lines Announces merger agreement with Matson Navigation	13.2.15
13-02-15	LSO compra Express Courier International en EEUU	LSO acquires Express Courier International in US	13.2.15
17-02-15	Kintetsu Worldwide Express compra APL Logistics por 1.200 mm\$	Kintetsu Worldwide Express buys APL Logistics for 1,200 mm\$	17.2.15
18-02-15	Japan Post ofrece 5.100 mm\$ por el grupo australiano Toll	Japan Post makes 5bn\$ offer for Australia's Toll Group	18.2.15
19-02-15	Worldwide Air Logistics compra el transportista aereo Florida West en EEUU	Worldwide Air Logistics acquires air cargo carrier Florida West in US	19.2.15
05-03-15	Platinum Equity completa la venta de Neovia a Goldman Sachs	Platinum Equity completes Neovia sale to Goldman Sachs	5.3.15
05-03-15	Toll compra ODT Australis en Australia	Toll acquires ODT Australis in Australia	5.3.15
11-03-15	Cargolux firma un acuerdo de colaboración con Oman Air para el mercado indio	Cargolux teams up with Oman Air to target Indian market	11.3.15
12-03-15	Imperial adquiere Simunye en Sudáfrica	Imperial's LSC acquires Simunye in South Africa	12.3.15
17-03-15	Snapdeal interesado en comprar GoJavas para la distribución de última milla en India	Snapdeal looks to acquire logistics unit GoJavas for last-mile deliveries in India	17.3.15
20-03-15	Mitsui compra un 20% de Penske Truck Leasing en EEUU	Mitsui acquires a 20% stake in Penske Truck Leasing in US	20.3.15

RESULTADOS CORPORATIVOS / CORPORATE RESULTS 2014 vs. 2013 (cifras en MM de euros €) / (figures in MM€)					
elaborado por / developed by: GAULLAR					
Compañía	Central	Facturación 2014	Facturación 2013	2014 vs. 2013	
Company	H.O.	2014 Revenues	2013 Revenues		
US POSTAL SERVICES	USA	60.635	60.177	458	0,76%
DEUTSCHE POST-DHL	Germany	56.300	55.100	1.200	2,18%
UPS	USA	52.055	49.557	2.498	5,04%
A.P. MøLLER-MAERSK GROUP	Denmark	42.523	42.359	164	0,39%
FEDEX	USA	40.733	39.589	1.144	2,89%
DEUTSCHE BAHN	Germany	39.119	39.296	-177	-0,45%
GRUPO SNCF MOBILITÉS	France	27.243	27.030	213	0,79%
LA POSTE	France	21.163	21.698	-535	-2,47%
LI & FUNG	Hong Kong	17.817	17.568	249	1,42%
KUEHNE NAGEL	Switzerland	16.236	15.936	300	1,88%
NIPPON EXPRESS	Japan	13.479	12.409	1.070	8,62%
ROYAL MAIL GROUP	United Kingdom	12.992	12.566	426	3,39%
C.H. ROBINSON	USA	11.764	11.132	632	5,67%
K-LINE	Japan	9.135	8.468	667	7,87%
SWISS POST	Switzerland	8.003	8.115	-112	-1,38%
IMPERIAL GROUP	South Africa	7.870	7.021	850	12,11%
CEVA LOGISTICS	USA	6.973	7.330	-358	-4,88%
TNT EXPRESS	The Netherlands	6.700	6.890	-190	-2,76%
DSV GROUP	Denmark	6.526	6.139	386	6,29%

RESULTADOS CORPORATIVOS / CORPORATE RESULTS
2014 vs. 2013
(cifras en MM de euros €) / (figures in MM€)

elaborado por / developed by: GAULLAR

Compañía Company	Central H.O.	Facturación 2014 2014 Revenues	Facturación 2013 2013 Revenues	2014 vs. 2013	
PANALPINA	Switzerland	6.251	6.299	-47	-0,75%
NOL GROUP	Singapore	6.175	6.378	-203	-3,19%
TOLL GROUP	Australia	6.142	6.078	64	1,05%
RYDER	USA	5.926	5.730	196	3,42%
EXPEDITORS	USA	5.797	5.345	452	8,46%
BOLLORE (L&T)	France	5.630	5.469	161	2,94%
JB HUNT	USA	5.542	5.044	498	9,88%
OOCL	China	5.103	4.917	186	3,79%
BARLOWORLD GROUP	South Africa	4.753	4.554	199	4,37%
NORBERT DENTRESSANGLE	France	4.669	4.032	637	15,80%
HITACHI TRANSPORT SYSTEM	Japan	4.660	4.086	575	14,06%
YCR WORLDWIDE	USA	4.531	4.349	182	4,19%
POST NORD	Sweden - Denmark	4.276	4.231	45	1,05%
POST NL	The Netherlands	4.251	4.163	88	2,11%
AGILITY LOGISTICS	Kuwait	4.220	4.349	-129	-2,96%
CON-WAY	USA	4.213	3.970	243	6,13%
UTI WORLDWIDE	USA	3.970	4.119	-149	-3,62%
NORWAY POST	Norway	2.780	2.683	96	3,60%
STEF-TFE	France	2.765	2.633	132	5,02%
TRANSFORCE	Canada	2.645	2.228	417	18,70%
BPOST	Belgium	2.465	2.429	36	1,49%
AUSTRIAN POST	Austria	2.370	2.367	3	0,14%
XPO LOGISTICS	USA	2.073	610	1.463	239,90%
JULIO SIMOES LOGISTICA	Brazil	1.870	1.611	259	16,08%
POSTI GROUP	Finland	1.859	1.977	-118	-5,97%
DFDS	Denmark	1.715	1.623	92	5,64%
VOPAK	The Netherlands	1.323	1.295	27	2,11%
MAINFREIGHT	New Zealand	1.297	1.270	26	2,05%
LOGWIN	Germany	1.129	1.220	-90	-7,40%
SUPERGROUP	South Africa	1.089	893	196	22,01%
FM LOGISTIC	France	1.043	887	156	17,59%
ID LOGISTICS	France	875	735	139	18,96%
ARAMEX	UAE	872	790	82	10,38%
VTG	Germany	818	784	35	4,41%
UK MAIL GROUP	United Kingdom	699	653	45	6,96%
HEPPNER GROUP	France	614	595	19	3,19%
SEUR (GeoPost)	Spain	564	537	27	5,03%
SINGAPORE POST	Singapore	560	449	111	24,72%
GRUPO CLH	Spain	523	526	-4	-0,70%
AUGUSTIN QUEHENBERGER	Austria	485	425	60	14,12%
TIPSA	Spain	215	205	10	4,66%
CLASQUIN	France	212	198	13	6,76%
DIMOTRANS	France	190	158	32	20,25%
IN TIME EXPRESS LOGISTIK	Germany	140	126	14	11,11%
TRANSAHER	Spain	92	81	11	13,83%
ALFIL LOGISTICS	Spain	83	76	8	10,33%

España: el nuevo “El dorado”

“No hay mal que por bien no venga”

Desde el comienzo de la crisis económica europea, España fue tratada como un leproso, cuya enfermedad se extendería eventualmente por toda la UE. Los economistas e inversores permanecieron bastante escépticos durante años y tenían pésimas expectativas sobre las tasas de crecimiento y desempleo.

En muchos sentidos, España recibía el mismo tratamiento que Alemania después de su unificación. Incluso hasta el 2005, Alemania seguía siendo conocida como el “enfermo de Europa”. Sin embargo debido a una serie de reformas que se implementaron a principios del 2002 (similares a las que España ha implementado), Alemania logró una economía fuerte, impulsada por las exportaciones, terminó su recesión dos años más tarde y vio crecer sus tasas de consumo.

Las medidas adoptadas por las empresas y por el gobierno fueron duras, sin embargo, eran necesarias para volver a la buena senda. Según el FMI, España llevó a cabo el esfuerzo más grande de entre las grandes economías, pero este finalmente está dando sus resultados.

Desde 2012 España ha mostrado señales de recuperación económica y lentamente pero firme, está creciendo para convertirse en una economía fuerte. El déficit en 2014 fue del 5,8% del PIB, mientras que en 2009 alcanzó el 11,1%. Con la reforma del mercado laboral, iniciada a principios de 2012, España ha logrado reducir el desempleo hasta los 4,5 millones de personas (habiendo alcanzado los 5,04 millones en febrero de 2013).

Con una tasa de crecimiento anual del 1,4% en 2014, España superó la estimación del FMI (0,2%) y sorprendentemente, sigue creciendo a un ritmo más rápido, incluso, que la economía alemana (1,2%). Esto ha llevado a algunos economistas a afirmar que España está en camino de convertirse en la próxima primera economía europea.

“Quien golpea primero, golpea dos veces”

Aunque España todavía enfrenta riesgos leves, los inversores ven un gran potencial para el periodo 2015-2020. Los indicadores macroeconómicos fundamentales han mejorado mucho desde 2012, y las instituciones financieras, analizando el largo plazo, han comenzado a dar recomendaciones positivas. Está volviendo la confianza en España y esto puede apreciarse en la disminución de la prima de riesgo. La bolsa española ha visto un aumento del apetito de los inversores institucionales extranjeros por la renta variable, incluyendo cinco fondos soberanos que se encuentran entre los diez fondos más grandes. Desde 2013 casi €22.000m entraron en el país, haciendo de España el principal destino para este tipo de fondos.

En 2014, el número de transacciones de M&A en España aumentaron hasta las 971 operaciones. Esto representa un modesto aumento del 1% comparado con 2013, sin embargo, las expectativas de crecimiento de España atraen cada vez más a los inversores globales que ven atractivas oportunidades de inversión a precios competitivos.

Spain: the new “El dorado”

“Every cloud has a silver lining”

Since the beginning of the European economic crisis, Spain has been treated as a leper, whose disease would eventually spread across the EU. Economists and investors remained quite sceptical for years, and had abysmal expectations for the growth and unemployment rates.

In many ways, Spain faced the same treatment that Germany received after its unification, even as late as 2005 Germany was still referred to as the “sick man of Europe”. Nevertheless due to a series of reforms that were implemented at the beginning of 2002 (similar to the ones that Spain implemented), Germany managed to set itself as an export-led economy, ended its recession two years later, and saw the consumption rates turn positive.

The measures taken by the companies and the government were very harsh, however, these were necessary to get back on track. According to the IMF, Spain carried out the largest efforts among the big economies, but these are finally paying back.

Since 2012 Spain has been showing signs of a healing economy and is slowly but steadily emerging and growing to become a much stronger economy. The deficit for 2014 was 5.8% of Spain's GDP while back in 2009 it reached 11.1%. With the labour market reform launched in early 2012, Spain has managed to decrease unemployment down to 4.5 million people from an all-time high of 5.04 million reached in February 2013.

With a 1.4% GDP annual growth rate for 2014, Spain has beaten the IMF estimates (0.2%) and is surprisingly growing at a faster pace, even than the German economy (1.2%). This leads some economist to believe that Spain is on its way to become the next leading European economy.

“The early bird catches the worm”

Even though Spain still faces slight risks, investors see a strong potential for upside in the years 2015-2020. The fundamental macroeconomic indicators have vastly improved since 2012, and financial institutions, having realised the opportunity for the long run, have started to give out positive recommendations. The confidence in Spain is returning and this can be seen in the decrease of the risk premium. The Spanish Stock Exchange has seen a large increase in appetite from foreign Institutional Investors for Spanish equities, including 5 Sovereign Wealth Funds which rank among the world's top 10 largest funds. Since 2013 nearly €22.000m entered the country, making out of Spain the main destination for this kind of funds.

Year to date, Spain has seen the number of M&A transactions increase up to 971 deals. This represents a modest increase of 1% compared to the 2013 results, however, Spain's growth expectations are once again drawing global investors which see attractive investment opportunities at competitive prices.

The best is yet to come...

Gaullar
news

corporate advisory experts
LOGISTICS AND TRANSPORT

Avda. Manoteras 10 B211 . 28050 Madrid. España

Delegaciones y Corresponsales en Londres, París, Berlín y Sao Paulo

Tel. (+34) 91 591 34 20 - www.gaullar.com