

Redes Europeas de transporte: adquisiciones y fusiones. 2ª parte

Tras una referencia histórica a su origen, se relacionaban los principales grupos que están participando en el horizonte europeo haciendo un repaso de los condicionantes, particularidades y estrategias con que llevan a cabo la formación de Redes. El artículo terminaba dando un toque optimista sobre el futuro de la construcción de Redes.

Las multinacionales que se encuentran en plena implantación de Redes Europeas las agrupamos en tres grandes familias:

- Los Generalistas que se preparan para absorber todos los servicios que completan la supply chain.

- Los que se posicionan para cubrir todos los servicios de transporte sea courier "Expresistas", paquetería industrial "Paqueteros", grupaje "Grupajistas" y carga completa, excluyendo el resto de servicios ofrecidos por los anteriores.

- Los que se especializan "Especialistas" en una parte de la cadena ya sea en transporte específico cualquiera de las cuatro mencionadas en el punto anterior, o en aprovisionamiento, almacenaje y distribución.

Dentro de cualquiera de las modalidades anteriores podríamos incluir a los que, mas específicamente, transportan paquetes unitarios o "Monocolistas", limitan el tamaño del bulto igual o inferior a los 30 kg. (en algunos casos es superior) "Paqueteros

Express", y a los que manejan únicamente mercancía paletizada o carga completa con exigencia específica del tipo de unidad de carga y/o de transporte (contenedor, caja refrigerada, etc.). Igualmente, los Transitarios serían englobados en parte o en varias de la segmentación realizada.

A la hora de describir las estrategias de los Grandes Grupos en Europa aparecen claramente diferenciados dos bloques:

PRINCIPALES CORREOS EUROPEOS Y LAS DOS COMPAÑÍAS MUNDIALES

En el artículo anterior ya mencionamos las estrategias correspondientes a los Correos Alemán (DPWN-DHL), Holandés TPG-TNT, y Francés (La Poste – Geopost). Ahora, continuamos con los restantes que completan este primer bloque:

- La británica Royal Mail y su filial GLS (General Logistics System): Superó en





doras. Se encuentra realizando fuertes inversiones para la ampliación de varias terminales aeroportuarios europeos (hub principal en Colonia/Bon) y, entre otros, el de Madrid. Por el momento, en su Red Europea, la oferta la limita a bultos menores de 70 Kg. Es una firme candidata a potenciar su división logística con la posible adquisición de TNT Logistics.

- La Norteamericana FEDEX: Con una facturación de 25000 millones de euros en 2005, centrada en conectar los principales países del mundo en 48 horas. Aunque extiende sus servicios al área logística, la estrategia es incrementar su participación en los envíos expres mundiales, dado el gran mercado que se avecina, y reducir los plazos de servicio. Al igual que el competidor americano UPS, su principal mercado seguirá siendo USA. Fue el primero en establecerse en China (1984), donde quiere consolidar su liderazgo, y acaba de firmar un acuerdo para adquirir el 50% de DTW Group. En Europa, tiene acuerdos con La Poste y su filial GeoPost, Correos

2005 los 13500 millones de euros de ventas. Desde el 1 de Enero ha perdido el monopolio postal permitiendo la entrada de los grandes expresitas mundiales. Para el segmento de transporte de paquetes b to b con limitación de peso (30/50kg), trabaja a través de su filial en el Reino Unido -Parcel Force-, y GLS, en el resto del mundo. Está presente en 34 países contando con 23 filiales propias y 11 corresponsales. La facturación de GLS en 2005 fue de 2000 Millones de euros (25% U.K.). Para completar su Red Europea tendrá que realizar varias compras importantes.

- La Norteamericana UPS: Integradora mundial que comenzó su aventura europea en los 90, y sobre la que existen fuertes rumores que rei-

La Norteamericana UPS: Integradora mundial que comenzó su aventura europea en los 90, y sobre la que existen fuertes rumores que reiniciará sus compras en Europa pronto. Sus ingresos del año 2005 fueron de 36000 Millones de euros, de los que el 14% corresponden a UPS Suply Chain Solutions (iniciada hace 15 años). La principal actividad se centra en Estados Unidos(70%) donde compró en 2004 varias empresas antiguas colaboradoras.

nicará sus compras en Europa pronto. Sus ingresos del año 2005 fueron de 36000 Millones de euros, de los que el 14% corresponden a UPS Suply Chain Solutions (iniciada hace 15 años). La principal actividad se centra en Estados Unidos(70%) donde compró en 2004 varias empresas antiguas colabora-



La opinión de los expertos



Según los movimientos de los últimos años es fácil prever que quedarán pocos grupos, pero con toda seguridad, liderados por los seis descritos anteriormente.

(Chronopost), y con el Correo italiano a través de SDA, tanto para los flujos aéreos europeos como para los intercontinentales. Con muchas probabilidades, proseguirá con alguna compra, dirigida al terreno del courrier, de las compañías centro/sur europeas.

Según los movimientos de los últimos años es fácil prever que quedarán pocos grupos, pero con toda seguridad, liderados por los seis descritos anteriormente.

GRANDES COMPAÑÍAS DE FERROCARRIL Y TRANSITARIOS MUNDIALES

A parte, hay que considerar otros grupos tradicionales, de ámbito fundamentalmente europeos, aunque con representación selectiva en otros continentes y que también participan en la construcción de Redes Europeas (el orden establecido no corresponde a ningún criterio especial):

- SCNB (Ferrocarril Belga) ABX : se lanzó a crear una Red Europea de paquetería a través de ABX mediante la integración de redes de empresas nacionales en

Francia, Alemania e Italia. Su filial alemana ha firmado un acuerdo para integrarse en la red de franquiciados de Cargoline (de la cual forma parte la francesa Mory). Tiene en venta la red de paquetería habiendo entrado en negociaciones con un importante grupo británico de capital riesgo. Este es el único de los grandes que ha recogido velas en su aventura europea.

- SCNF (Ferrocarril Francés) mediante su filial GEODIS presente con filiales propias y una red completa de delegaciones en Francia, Benelux, Italia, España, y varios países de la Europa del

Este. Trabajan bajo la red GIE Net Express Europe. En Alemania acaba de adquirir la sociedad Spedition Boos, quien era su antiguo socio dentro de la Red IDS / Elix, donde participa en un 34%. Pronto terminará por completar su red con alguna sorpresa en algún país europeo en el que está presente con estructura subcontratada.

- Deutsche Ban (Ferrocarril Alemán) y su filial SCHENKER: Transitario Internacional con una facturación en el 2005 de 4200 Millones de euros. El 50% de su negocio lo realiza con los tráficos europeos terrestres, fundamentalmente en grupaje, aunque con la intención de que su proporción de paquetería industrial adquiera más importancia que en la actualidad. Por ello en 2002, adquirió la empresa francesa Joyau completando su red del centro – norte Europa. Es de suponer que conti-

nuará las adquisiciones en los países europeos donde no dispone de una red de distribución de paquetería adecuada.

- La suiza KÜHNE&NAGEL: Transitario Internacional que con la compra a principios de año de la holandesa ACR Logistics le permite posicionarse como uno de los principales actores europeos en el área logística. Su estrategia continuará por la vía de las adquisiciones en los principales países de Europa con el objetivo de formar su propia Red.

- La danesa DSV – DFDS Group – FRANS MAAS : La compañía DSV que en el año 2000 adquirió al grupo DFDS con implantación en los países del norte de Europa. DFDS tomó una participación en el año 2002 de la Red Elix, convirtiéndose en su agente para los Países Escandinavos, Reino Unido e Irlanda. En el pasado mes de Febrero obtuvo la luz





Por ahora tienen intención de vender TNT Logistics como una única compañía. Si decidieran venderla de forma dividida, entonces sería otra historia. De momento no estamos trabajando en ello, y estamos esperando a lo que puede pasar en la siguiente fase. Por ahora es pronto para hablar de ello.

La opinión de los expertos

verde para la compra del grupo holandés Frans Maas, lo que le dará acceso a la Red de transporte por carretera que esta compañía tiene en el Centro- Sur Europeo. De la prevista fusión, nacerá un nuevo grupo de transporte y lo-

gística con una facturación que superará los 4000 Millones de euros. Tendrán que reforzar su presencia en el sur de Europa con lo que es previsible una nueva compra en esta zona.

- La francesa GEFCO: del fa-

bricante automovilístico PSA y que dispone de una Red Integrada en la mayoría de los países de Europa, teniendo la intención de implantar su Red en los Países del Este. Es un modelo desarrollado entorno a las necesidades requeridas por el fabricante de automóviles. Tarde o temprano tendrá que desvelar si continua con su estrategia o no de independencia de PSA, como ya lo hizo hace un tiempo su competidor CAT (Ex Grupo Renault).

- La alemana DACHSER: Con unas ventas en 2005 de casi 3000 Millones de Euros, con la adquisición en el 2000 de la francesa Gravelau. Está bien implantada en el Norte Centro Europa, disponiendo de Alianzas en España, Italia y Reino Unido con especialistas locales. Es otro firme candidato a realizar compras en varios países del sur-este Europeo.

Igualmente en este bloque incluimos a otras empresas que están en proceso de formación de



Estas compañías son las que seguirán mas activas en procesos de compra. En concreto, en España, se aproximarán –sino lo han hecho ya– a las Agencias locales "solteras" o que están adscritas a alguno de los inestables grupos europeos –unidos por débiles acuerdos temporales de colaboración–.

su Red: CHRISTIAN SALVESEN, IHG-HAMMANN, MORY, HEPPNER (fundador de la Red System Alliance Europe), ZIEGLER, WINCANTON, NORBERT D'ENTRESSANGLE, y STEF-TFE.

Estas compañías son las que seguirán mas activas en procesos de compra. En concreto, en España, se aproximarán –sino lo han hecho ya– a las Agencias locales "solteras" o que están adscritas a alguno de los inestables gru-

pos europeos –unidos por débiles acuerdos temporales de colaboración–.

El acercamiento debería ser recíproco. Pero, dos no viajan juntos si uno no quiere. **No perdamos la oportunidad, dejemos paso a la Europa de las Redes y olvidémonos de la vieja Europa anquilosada e independentista. Nos referimos en términos logísticos, claro.** ❖

Soluciones Logísticas a la medida de sus necesidades



One2One dispone de servicios diferenciados para diseñar la solución más adaptada a sus necesidades.

- Logística Industrial.
- Logística canaria.
- Logística promocional y de marketing.
- CRM.



Oficina Central:
Pº de la Chopera 29 - 1º C. 28100 Alcobendas - Madrid
t: +34 91 294 10 11