

**LOGÍSTICA** • Fusiones y adquisiciones crecerán un 30% en logística y transporte, según AddVante y Gaullar

# Las fusiones se perfilan como una oportunidad dentro del sector logístico ante la crisis actual

En el actual momento de crisis económica, las fusiones y adquisiciones se perfilan como una oportunidad para las empresas del sector logístico y del transporte. Así lo aseguran los expertos de AddVante y Gaullar, dos compañías especializadas en este tipo de operaciones empresariales.

**"2009 fue un año de shock, un año muy difícil, pero en 2010 las empresas ya están haciendo planteamientos porque no son capaces de aguantar un año más", precisa Josep Pere Gutiérrez**

**"La crisis es una oportunidad para lograr economías de escala y crecer y una de estas oportunidades son las fusiones, asociaciones o colaboraciones", añade Roberto Oliva**

**ELENA GARCÍA** BARCELONA

En una situación de crisis hay que buscar soluciones para mejorar la empresa o, simplemente, para lograr que ésta sobreviva y las fusiones, adquisiciones y reestructuraciones ofrecen posibilidades interesantes que hay que saber aprovechar, aconsejan desde AddVante y Gaullar.

Este año, se prevé que este tipo de operaciones aumenten un 30 por ciento en el sector del transporte y la logística. Esto es debido a que "en los últimos diez años ha habido crecimientos considerables de empresas de forma orgánica, pero ahora hay que replantear la situación de las compañías y decidir cómo queremos afrontar el futuro" asegura Josep Pere Gutiérrez, responsable del área de fusiones y adquisiciones de Addvante. "2009 fue un año de shock, un año muy difícil, pero en 2010 las empresas ya están haciendo planteamientos porque no son capaces de aguantar un año más", precisa Gutiérrez.

"En España hay unos 250 operadores logísticos y las diez pri-

meras empresas acaparan el 60% de actividad", añade Roberto Oliva, director en Catalunya de Gaullar. "La crisis —continúa Oliva— es una oportunidad para lograr economías de escala y crecer y una de estas oportunidades son las operaciones de fusión, asociación o acuerdos de colaboración con competidores horizontales y verticales". Se trataría, en realidad, de "un proceso de depuración del sector", precisa el director en Catalunya de Gaullar.

En Addvante y Gaullar tienen claro que "van a desaparecer muchas empresas del sector porque están bajando los precios y, a raíz de ello, están comiéndose sus activos", asegura Josep Pere Gutiérrez.

De ahí que se considere que las fusiones y adquisiciones van a crecer considerablemente este año. Y aunque estas operaciones



Josep Pere Gutiérrez, responsable del área de fusiones y adquisiciones de AddVante, y Roberto Oliva, director de Catalunya de Gaullar. Foto E. García

## NACE UN ESPECIALISTA

AddVante y Gaullar alcanzaron a principios de año una alianza para crear "la principal organización española especializada en operaciones de fusiones y adquisiciones en el sector de la logística y el transporte", aseguran ambas compañías. AddVante es una firma de servicios profesionales con sede en Barcelona especializada en este tipo de operaciones empresariales y cuenta con una amplia experiencia en el asesoramiento de transacciones corporativas y operaciones "cross border".

Gaullar es, por su parte, una firma con sede en Madrid dedicada al asesoramiento estratégico de empresas de logística y transporte en fusiones y adquisiciones y cuenta con un amplio equipo de especialistas en diversas ciudades europeas.

en el sector logístico no van a ser muy importantes en cuanto a número con respecto a otros sectores, "si lo van a ser en cuanto a valor", añade Gutiérrez.

Ahora, el 'gap', es decir, la brecha o el hueco que hay que cubrir para llevar a cabo una operación de este tipo es el precio. "Hay un gap entre la posición del

comprador, que evidentemente busca comprar a un precio muy bajo, y la del vendedor, que sigue valorando su empresa", explica Josep Pere Gutiérrez.

Las estrategias de fusiones y adquisiciones permiten a las empresas crear nuevas sinergias, crecer en nuevos nichos de mercado y llevar a cabo estrategias de I+D y de internacionalización, entre otros beneficios, todo ello mejorando la competitividad en el mercado y asegurando la rentabilidad de la compañía, subrayan desde AddVante y Gaullar.

"La situación está mal, pero ya hay muchas empresas que se están moviendo y el que no se mueve, no ganará", concluye el responsable de fusiones y adquisiciones de Addvante.

## Brasil, un mercado con buenas oportunidades

Las fusiones, adquisiciones o acuerdos de colaboración de las empresas españolas de logística y transporte no tienen por qué limitarse al interior de nuestras fronteras. De hecho, realizar estas operaciones en el exterior aporta a la empresa un valor importante: la internacionalización.

Por ello, en AddVante y Gaullar también asesoran a las compañías que quieren implantarse en el exterior. Brasil parece uno de los mercados más apetecibles en estos momentos para las empresas españolas del sector.

De hecho, "ya hay varias empresas españolas que quieren entrar en este mercado y que están buscando oportunidades", explica el director de Gaullar en Catalunya.

Y es que, en Brasil, el sector de la logística y del transporte tiene un largo recorrido todavía.

Un dato: la externalización de servicios de gestión de almacén alcanza en Brasil únicamente un 18%, mientras que en España se sitúa por encima del 30% y en Alemania, del 60%. Además, Brasil aporta otro valor añadido. "Puede per-

mitir a la empresa salir de la negatividad que impera en el mercado europeo", ya que este país sudamericano es, claramente, una de las economías emergentes. Además del potencial que Brasil tiene a nivel económico, el hecho de que en los próximos años el país vaya a acoger importantes citas internacionales, como los Juegos Olímpicos "atraerá una gran cantidad de nuevos proyectos en externalización de logística y transporte", asegura Roberto Oliva. Y si no, recuerden lo que significaron aquí los Juegos Olímpicos de Barcelona 92.

**W.E.C. LINES CANARIAS**

SERVICIO SEMANAL CONTAINERIZADO CON

Desde los puertos de Barcelona, Valencia, Tarragona, Málaga, Cádiz, Bilbao, Vigo, Gijón y Sines

SERVICIO DIRECTO A Las Palmas de Gran Canaria, Santa Cruz de Tenerife y Fuerteventura

**SERVICIO SEMANAL CONTAINERIZADO CON CASABLANCA, LA HABANA Y AFRICA ORIENTAL**

**OFICINAS Y AGENTES**

BILBAO - T. 944248053 alvaro.cabezom@wec-lines.es	W.E.C. LINES ESPAÑA, S.L.U.
VIGO - T. 986443772 cristina.colunga@wec-lines.es	08006 BARCELONA
GIJÓN - T. 985309492 hblanco@canarship.com	Tel. +34 932693366
MADRID - T. 915158340 santos.bayona@wec-lines.es	Fax +34 933196219
LAS PALMAS - T. 929463987 miguel.martin@wec-lines.es	info@wec-lines.es
TENERIFE - T. 922534574 victor.mendoza@wec-lines.es	
VALENCIA - T. 963164646 miguel.pastor@wec-lines.es	

[www.weclines.com](http://www.weclines.com)