

Informes **Puntos de vista** **¿Cómo afecta la crisis a la concentración del sector logístico español?** Gabriel Úrculo, presidente de Gaullar

Gabriel Úrculo, presidente de Gaullar

"Nuestras empresas logísticas deberían fomentar acuerdos con los 'campeones europeos'"



La pasada semana, la consultora DBK presentó un informe en el que explicaba que "se aprecia una tendencia de progresiva concentración de la oferta, de forma que en 2010 las cinco principales compañías alcanzaron una cuota de mercado conjunta del 37,5%, mientras que las diez primeras absorbieron el 52%".
 ¿Comparte esta opinión? ¿Ha comenzado ya el proceso de concentración en el sector?

Desde luego que sí y ha sido fruto de la inercia de los últimos años cuando las grandes compañías compraban lo que se ponía por delante. No obstante, en la actualidad es una estrategia que será adoptada por empresas más del 'middle market', a las que no les quedará más remedio que asociarse.

¿Considera que la complejidad de crisis del sector del transporte en España guarda relación con la estructura de su oferta, caracterizada por su atomización?

Es evidente que el tamaño pequeño de nuestras empresas las hace más vulnerables frente a la bajada de actividad de los últimos años. La llegada de la crisis sirvió para sanear el sector, eliminando aquellas empresas más deficientes. Sin embargo, su prolongación hace que otras muchas empresas tengan que pensar en movimientos corporativos y en la diversificación de sus actividades.

En este contexto de descenso en la actividad los expertos explican que las empresas logísticas están diversificando sus negocios. ¿Comparte esta visión? ¿Cree que esta tendencia permitirá incrementar las fusiones o adquisiciones en este sector?

No quedan más opciones que diversificar y/o entenderse con otro competidor. Esto significa plantearse desde un acuerdo de colaboración hasta en una fusión total de empresas. Desde ofrecer nuevos servicios diferenciándose, por ejemplo, en los plazos de entrega o en el e-commerce, hasta incorporar valor añadido para facilitar las ventas a nuestros clientes. Otro aspecto importante es la internacionalización de las compañías, de aquellas empresas que no lo hubieran hecho. En cuanto a las fusiones empresariales es evidente que se augura un importante crecimiento. No queda otro remedio. El entendimiento entre competidores será el principal recurso de fortalecimiento, si no de supervivencia, dentro del sector de logística y transporte.

¿Cree que las administraciones públicas deberían implantar ayudas para esta reconversión o para fomentar las fusiones empresariales?

Creemos que sería una estupenda noticia que desde la Administración se fomentasen estas integraciones. Mediante ayudas para estudios (técnicos, fiscales y/o de reconversión-adequación de plantillas) y sobre todo, durante el primer año de despegue que es cuando se producen las inversiones necesarias de una fusión. Ya se sabe, al afrontar un proceso de fusión para solucionar un problema de tamaño/competitividad de nuestras empresas hay que empezar por invertir en los recursos que la hagan viable para alcanzar lo antes posible los objetivos planteados. Estos van encaminados a conseguir una empresa más eficiente y rentable.

¿Qué representaría para el sector logístico lograr la concentración empresarial? ¿Cree que ya se ha iniciado este proceso?

Desde luego que sí se ha iniciado el proceso. Existen muchos ejemplos. Sin embargo, la experiencia demuestra que es más fácil entenderse en una operación corporativa cuanto más grande sean los participantes. Esto está cambiando y estamos pasando a promover acuerdos de 'todos con todos'.

En el sector es frecuente escuchar que a España le falta un 'campeón logístico'. ¿Qué resulta necesario, en nuestro país, para contar con empresas que sean importantes en Europa en este ámbito de negocio?

La situación geográfica y la organización productiva de España en comparación a otros países europeos han conformado que las necesidades logísticas se desplacen a los países motores de la UE. Sin embargo, los esfuerzos de nuestras empresas logísticas deberían dirigirse a fomentar acuerdos con los 'campeones europeos' y por otro lado, a invertir en Latinoamérica donde existen grandes oportunidades de negocio.

Comparte