

Tema de la semana

Los países emergentes marcarán el ritmo de las empresas europeas

◉ **El camino para competir con Estados Unidos**
Los analistas recomiendan a los operadores europeos que busquen fusiones y colaboraciones con empresas en economías en desarrollo, y así competir con los operadores norteamericanos.

◉ **Los territorios donde se puede crecer más**
En la próxima década, las zonas en desarrollo se van a convertir en verdaderos hubs logísticos. Buscar socios en dichos territorios puede ayudar a las firmas logísticas a ganar cuota de mercado.

La caída en Bolsa de los operadores europeos abre una etapa de fusiones en el sector logístico

Los gigantes norteamericanos UPS y Fedex aprovechan la debilidad europea para plantear opas

Judith Estallo *Barcelona*

■ La descapitalización bursátil de los operadores europeos plantea un nuevo escenario para la logística internacional. Desde que se iniciara la crisis a finales de 2008, el valor en Bolsa de los gigantes de la logística no ha hecho otra cosa que descender. Así, los fuertes del Viejo Continente como Deutsche Post DHL, DSV o Kuehne Nagel han visto como su capitalización en el mercado de valores caía en 2008 y 2009, con ligeras recuperaciones durante 2010 y 2011.

De los tres fuertes, el único que ha aumentado su capitalización de 2007 a 2011, tras una caída del 30,80% en 2008, ha sido Kuehne Nagel. Sin embargo, ni el gigante alemán Deutsche Post DHL, ni el danés DSV han corrido la misma suerte y todavía sitúan su valor por debajo del que registraban en 2007 (ver gráfico página 3).

La reciente opa planteada por UPS a TNT Express es tan sólo una muestra del nuevo contexto logístico. La multinacional estadounidense ponía

Las fusiones con empresas en países emergentes ayudarán a los operadores europeos a competir con los grandes gigantes norteamericanos

sobre la mesa un contrato de adquisición del negocio express del operador holandés que ascendía a 4.900 millones de euros, nueve euros por acción, oferta que TNT rechazó. A pesar de ello, las negociaciones continúan, a la espera de nuevas ofertas que podrían proceder de otro gigante, Fedex.

GANAR CUOTA DE MERCADO

Gabriel Úrculo, presidente de Gaullart LT Consulting, argumenta que este tipo de adquisiciones buscan ganar cuota de mercado. En el caso de TNT explica que los tres grandes del sector internacional, Deutsche Post DHL, Fedex y UPS "facturan entre seis y siete veces lo que TNT". Por ello, opina que en la apuesta por adquirir el negocio express de la empresa holandesa "no creemos que se trate de un movimiento para ganar tamaño, sino que más bien responde a una mejora de su penetración en el mercado europeo, donde TNT tiene una gran capitalidad".

Pero el negocio de las fusiones no empieza y acaba en TNT. Expertos del sector financiero y logístico auguran



Los expertos auguran una oleada de fusiones logísticas durante los próximos años provocada por la baja capitalización bursátil de los operadores

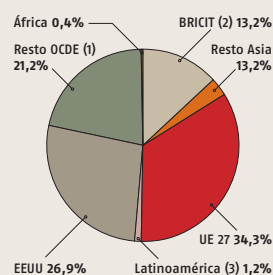
Fedex y UPS sufren menor descapitalización por el e-commerce

Expertos y analistas apuntan a que una de las ventajas competitivas en Bolsa para los operadores norteamericanos responde a su apuesta por la venta online. "El sector, aunque sufre una fuerte crisis económica, se está redefiniendo gracias al comercio electrónico", apunta Damià Rey, profesor de Teoría Económica de la Universitat de Barcelona y miembro del Servicio de Estudios de la Bolsa de Barcelona. Rey argumenta que las plataformas electrónicas tipo "Amazon, Privalia, eBay o Groupon pueden ofrecer una revitalización al sector".

En EEUU, donde el e-commerce se encuentra mucho más desarrollado, las empresas de logística americana han tenido una posición dominante. "En el caso de Fedex y UPS", comenta el profesor de la Universitat de Barcelona, "han sufrido menos en términos de capitalización bursátil". De la misma opinión

es Gabriel Úrculo, presidente de Gaullart LT Consulting, quien además explica que aprovechando la baja cotización, la gran competencia entre los grandes del mercado y "las buenas perspectivas de movimiento B2C por el desarrollo del comercio electrónico se producirán opas entre operadores". Francesc Amaro, profesor de Operaciones en el Instituto IQS se muestra más cauto con el tema, aunque no descarta que la influencia de la venta online en estos operadores produzca una menor descapitalización dado que "con inversiones en comercio electrónico las empresas ganan en competitividad".

De una forma u otra, la venta por Internet gana terreno. Y a pesar de que en la UE el comercio electrónico al por menor dispone de una cuota mayor de penetración (34% respecto al 26,9% de EE.UU.) los operadores europeos todavía han de trabajar en el tema.



- (1) Principalmente Australia, Brasil, Canadá, Corea y Japón
- (2) Brasil, Rusia, India, China, Indonesia y Turquía
- (3) Excepto Brasil

FUENTE: Evers y CELA-IESE

un futuro de concentración, no sólo entre operadores europeos y norteamericanos, sino que prestan especial atención a los países en vías de desarrollo. En los próximos años, "las empresas europeas deberían generar grandes pactos de colaboración y fusión con grandes empresas logísticas en los países emergentes para enfrentarse a las compañías americanas", explica Damià Rey, profesor de Teoría Económica de la Universitat de Barcelona (UB) y miembro del Servicio de Estudios de la Bolsa de Barcelona. Y es que a pesar de que los bajos crecimientos de las economías europeas de aquí a tres años pueden ampliar "el gap entre las empresas americanas y europeas", tal y como explica Rey, todo apunta a que "en la próxima década estos países se van a desarrollar como los territorios donde las compañías logísticas van a crecer más".

Por su parte, Francesc Amaro, profesor de Operaciones en el Instituto IQS, argumenta que si "la capitalización bursátil baja, las compañías pierden valor y por tanto es más fácil

LAS CLAVES



La caída en Bolsa

El varapalo en el mercado de valores sufrido por los gigantes logísticos europeos abre un nuevo período de fusiones y adquisiciones en el sector internacional.

EEUU a la caza de Europa

Los gigantes norteamericanos FedEx y UPS miran hacia Europa con la intención de ganar terreno. Ejemplo de ello

es la reciente opa lanzada por UPS al negocio express de la empresa holandesa TNT.

E-commerce y logística

Expertos del sector mantienen que el desarrollo del comercio electrónico de los grandes operadores logísticos norteamericanos ha ayudado a que su capitalización bursátil no sufra los descensos de las empresas europeas.

Economías de escala

Las empresas de gran capitalización bursátil de logística internacional han sorteado mejor la crisis que las de pequeña capitalización.

La concentración futura

Los expertos y analistas de la industria prevén una oleada de fusiones horizontales para ganar eficiencia y economías de escala.



"la Caixa"

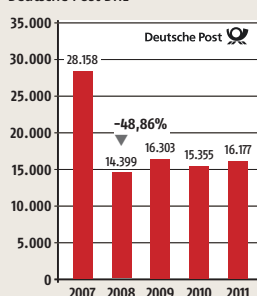
-21%

Es la media de descapitalización bursátil registrada por los tres gigantes europeos desde que se iniciara la crisis, en el último cuatrimestre de 2008 hasta finales de 2011. Se trata de Deutsche Post

DHL, DSV y Kuehne Nagel. Éste último es el único de los tres que no ha sufrido un descenso en dicho período. A pesar de la caída del 30%, experimentada de 2007 a 2008, el operador ha crecido en un 34,9% hasta el 2011. Deutsche Post DHL, por su parte, decreció en un 42,5% y DSV sufrió un descenso del 8,9% durante el mismo período.

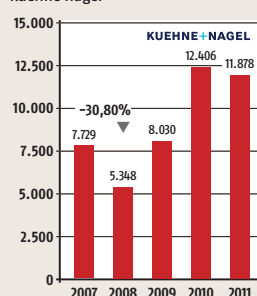
Capitalización bursátil de las principales empresas logísticas europeas desde el inicio de la crisis

Deutsche Post DHL

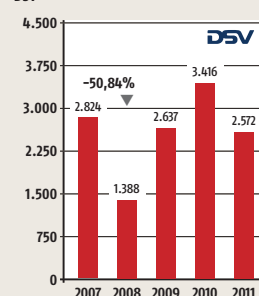


Millones de euros

Kuehne Nagel



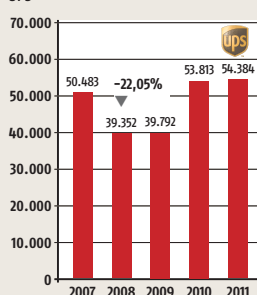
DSV



FUENTE: Transport Intelligence

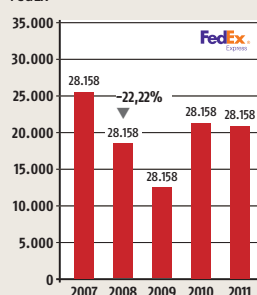
Capitalización bursátil de los principales operadores en EE.UU.

UPS



Millones de euros

FedEx

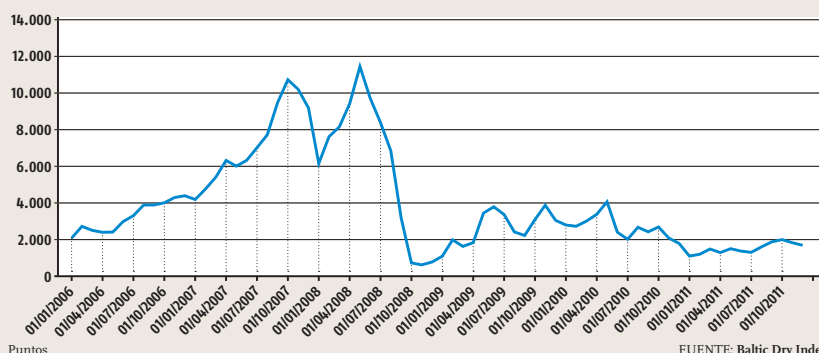


FUENTE: Bloomberg y Damià Rey y Helena Rocañín del Servicio de Estudios de la Bolsa de Barcelona

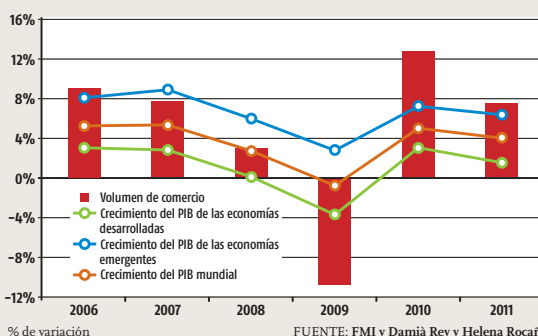
Desde que se iniciara la crisis económica a finales de 2008, las empresas logísticas europeas más punteras sufrieron una importante caída en Bolsa. Deutsche Post DHL, DSV y Kuehne Nagel vieron cómo de 2007 a 2008 su valor descendía en un 48,86%, en un 50,84% y en un 30,9%, respectivamente.

Los dos gigantes norteamericanos del sector también experimentaron decrementos en su valor. Así, UPS bajó en un 22,05% y FedEx en un 22,22%. Su recuperación ha sido más rápida, y ahora buscan adquirir parte del capital de empresas de logística europeas como el negocio express de TNT.

Evolución del Baltic Dry Index desde principios de 2006 hasta finales de 2011



Evolución del comercio mundial y del Producto Interior Bruto (PIB)



El Baltic Dry Index (gráfico superior) es el índice de fletes de buques graneleros, considerado por algunos analistas como un "termómetro" de la evolución de la economía mundial. Es significativo observar el índice y ver la caída experimentada al iniciarse la recesión mundial. Coincide con la bajada del valor en Bolsa de los diferentes operadores.

En el gráfico izquierdo se aprecia el descenso en el volumen comercial mundial experimentado en 2009, año álgido de la crisis, así como la evolución del Producto Interior Bruto (PIB) de las economías de los países emergentes y desarrollados.

Las empresas logísticas internacionales de gran capitalización han sorteado mejor la crisis que las de pequeña capitalización

entrar en operaciones de compra y venta". Para Amaro, detrás de una transacción de este tipo siempre existe una oportunidad de negocio "para ganar dimensión empresarial y obtener sinergias por la compra" en definitiva, comenta el profesor del Instituto IQS se trata de "aumentar el beneficio de la compañía".

ECONOMÍAS DE ESCALA

"Las empresas de gran capitalización bursátil de logística internacional han sorteado mejor la crisis que las de pequeña capitalización". Damià Rey justifica esta idea basándose en que las grandes corporaciones, tipo FedEx o UPS, pueden aplicar mejores barómetros de eficiencia. Y es que en Europa la falta de dinamismo

económico y la crisis de la deuda "ha golpeado con mayor violencia a las empresas del sector".

Por otra parte, el profesor de la Universitat de Barcelona argumenta que las empresas internacionales han recuperado la facturación anterior a la crisis. "No obstante, la reducción de los márgenes comerciales han provocado que las perspectivas del sector sean arduas". Es por ello que, una vez más, Rey defiende que la industria tiende a que se produzca una "oleada de fusiones horizontales para ganar eficiencia y economías de escala" y apunta a que "el precio del petróleo podría derivar en un problema de costes futuro".

En el nuevo escenario, y teniendo en cuenta también las economías de escala, la actual crisis también ha evidenciado el retorno del capital al propio país. Una tendencia que según Rey continuará durante los próximos años. "Si a principios de década hablábamos de outsourcing, ahora observamos como las empresas vuelven a los lugares de origen en un proceso de insourcing". ■