

TRIBUNA LIBRE



Gabriel Úrculo

Hay empresas que no han podido vencer la recesión debiendo cerrar sus puertas a la vuelta del verano. Las que van superando la crisis han capeado el temporal con drásticas medidas de reducción de costes. Ahora, la pregunta que nos hacemos es si hemos llegado realmente al final de la crisis, o estamos próximo a ello, y si el futuro que se avecina es de un crecimiento, aunque sea leve pero continuo, de la actividad económica.

M&A: una oportunidad

Los expertos siguen sin ponerse de acuerdo en cuanto al tipo de recesión actual y de cómo y cuando saldremos de ella. Los más optimistas prevén que nos encontramos próximos al final, afirmando que a finales de año comenzarán los deseados brotes verdes. Son los que, cuando no les quedó más remedio que admitirlo, definieron esta crisis en forma de V (descenso rápido de la actividad, punto de inflexión de corta duración y rápida salida de nuevo hacia el crecimiento continuo). Resulta evidente que siguen equivocándose y la tendencia de la actividad tiene mas forma de U ya que la recesión está durando un largo período de tiempo. Pero hay todavía economistas de primera línea, quizás los más pesimistas, que piensan que se producirá un nuevo frenazo de la economía a escala mundial de forma que volvamos a caer en una segunda recesión, desde luego menos profunda, como consecuencia de las correcciones derivadas de un rápido crecimiento ficticio. Representan su evolución por una doble U, aunque la segunda 'u' en minúsculas. Por otro lado, la mayoría de especialistas admiten que en España la crisis será más larga y profunda, y que saldremos de ella con retraso en relación a las economías mundiales más importantes.

Es por tanto necesario que sigamos poniendo "a tono" nuestras empresas. Todas, incluyendo a nuestra competencia, han hecho esfuerzos de reducción de costes y mejora de procesos. Después de

esta batalla contra una crisis que aún no ha terminado, los cimientos de las empresas han quedado debilitados debiendo seguir combatiendo con un incierto futuro. Por ello, y constatando el entramado existente en España de pequeñas y medianas empresas del sector del Transporte y la Logística, resulta una oportunidad tratar de potenciar el desarrollo de operaciones corporativas a través de fusiones y adquisiciones (M&A: Merges & Acquisitions), tanto horizontales (de igual a igual) como verticales (entre empresas con actividades similares o complementarias.) En una operación de M&A obtendremos las siguientes ventajas: mayor eficiencia, economía de escala (sinergias), diversificación en nuevas líneas de negocio, complementariedad de redes y servicios, y asegurarnos con mayor éxito la internacionalización (europeización). En definitiva, conseguiremos una empresa más grande y con mayores recursos para superar con más probabilidad de éxito las situaciones difíciles. Para ello hay que estudiar aquellas candidatas que supongan una cierta complementariedad y aporten mayor valor a nuestra empresa realizando de antemano un análisis detallado del plan de integración. Existen grandes oportunidades de hablar con el competidor y tratar de entenderse. La prioridad a la hora de buscar la empresa ideal debe ser entendida en cuanto a la complementariedad que significa añadirla a la nuestra en lo referente a los servicios ofre-

cidos, cobertura geográfica nacional e internacional, sectores industriales, clientes, etc. Otra estrategia beneficiosa es centrarse en proyectos de fusión con empresas de nuestra propia especialidad para que la resultante de su fusión suponga un referente importante en el nicho de mercado que ocupemos. Frente al riesgo de pérdida de autonomía de gestión y de no obtener las sinergias planificadas, o al menos tardar en aflorarlas, están las ventajas de conseguir una empresa fusionada más grande, con mayor capacidad y fortaleza para enfrentarse a un mercado difícil como el actual. Deberíamos analizar las oportunidades de M&A que se presenten y ser proactivos en cuanto a las propuestas que se nos ocurran. Una fusión, compra o acuerdo de integración bien estudiada y planificada aporta valor a las empresas fusionadas y fortalece su estructura.

Además, la revolución que se produce en las estructuras organizativas de las empresas envueltas en la fusión resulta una excusa ideal para abordar los profundos cambios que de otra manera no afrontaríamos en cada una de las empresas a fusionar. Cualquier movimiento corporativo de M&A supone un riesgo a lo desconocido. Pero no es menos cierto que permanecer estático puede resultar más peligroso, corriendo el riesgo de que esta crisis acabe con nuestra empresa. Las oportunidades están a la vuelta de la esquina.

Gabriel Úrculo
Presidente de Gaullier IT