

Logística

TENDENCIAS

La parálisis del mercado logístico aumenta las fusiones para buscar nuevas líneas de negocio

Las operaciones corporativas se centran en empresas logísticas pequeñas y especializadas

A. Guerrero Barcelona

■ "Es momento de comprar, vender o fusionar empresas intereuropeas afines a nuestra actividad". La frase la pronuncia Gabriel Úrculo, presidente de Gaullar, una empresa especializada en este tipo de operaciones para el sector logístico, y refleja también la decisión que en los últimos meses han tomado muchas empresas especializadas en servicios de transporte y logística. El último informe de la consultora Price WaterhouseCoopers (PwC) evidencia que a escala mundial las fusiones y adquisiciones "logísticas" están aumentando en 2011 y pese a que las compañías españolas están lejos de protagonizar las principales operaciones, las últimas noticias reflejan movimientos que muestran un renovado interés por las oportunidades corporativas.

"Hemos partido de una situación precrisis con una estructura sectorial muy atomizada y el sentido común dice que la disminución de actividad obliga a una concentración para poder sobrevivir", explica Héctor Lumberas, socio de One to One, una compañía de asesoramiento en fusiones y adquisiciones. "La primera reacción ante la crisis de las compañías potencialmente compra-

Las fusiones y adquisiciones aumentan a escala mundial en 2011 y en España se percibe un renovado interés por estas oportunidades

doras ha sido concentrarse en iniciativas internas de reducción de costes. Con ello, ya han conseguido mejorar sustancialmente sus balances y se encuentran preparadas para liderar los procesos de concentración". En este nuevo escenario, Lumberas considera que "las compañías que aprovechen esta oportunidad para realizar la operación corporativa adecuada se habrán colocado en una posición de salida inmejorable de cara a la recuperación".

Gabriel Úrculo se refiere, también, al contexto económico para valorar la situación actual como un terreno abonado para estas operaciones. "La capacidad de aguante de las empresas de logística y transporte que han logrado salvarse está tocando a su fin". En su diagnóstico, el responsable de Gaullar considera que "no queda más remedio que tratar de abrir opciones a nuevas posibilidades de entendimiento con nuestros competidores o empresas complementarias para optimizar estructuras, ahorrar costes y, en definitiva, ser más competitivos".

Las últimas adquisiciones realizadas por Bergé, la alianza entre ASM y Districenter, o la reciente operación realizada por Neutral Partners, son sólo un ejemplo de este interés de empresas españolas por encauzar



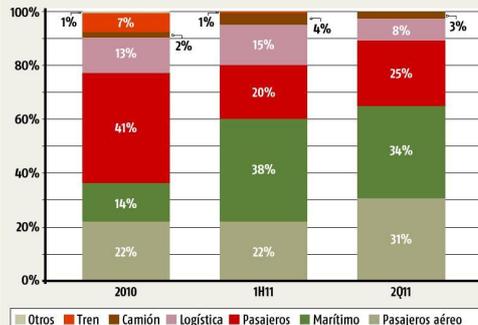
● Operaciones realizadas en el sector en los últimos dos años

| | 2009 | | | | 2010 | | | | 2011 | |
|-----------------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q |
| Nº de contratos | 26 | 19 | 30 | 44 | 41 | 41 | 43 | 59 | 45 | 47 |
| Valor total | 6.200 | 5.200 | 10.200 | 56.200 | 19.400 | 18.400 | 21.200 | 48.200 | 10.400 | 13.500 |

Mill. dólares

FUENTE: PwC

● Operaciones por modo de transporte



FUENTE: PwC

nuevas líneas de actividad. "Añadir un nuevo negocio compatible y sinérgico con el nuestro a través de una compra bien estructurada fortalecerá a nuestra empresa", explica Úrculo. Desde One to One explican que las operaciones que se están llevando a cabo en el ámbito logístico, buscan especialmente "compañías especializadas con una posición fuerte en un determinado cliente o proceso cuyo negocio y know-how crea valor

El tamaño de las empresas a adquirir en el sector se sitúa normalmente entre los seis y los 60 millones de euros de facturación

al incorporarlo a grupos logísticos más grandes". En lo que se refiere al transporte, Héctor Lumberas considera que por un lado las empresas aspiran a adquirir o fusionarse "con compañías en las que se identifiquen sinergias operativas importantes que permitan ahorrar costes al unificar naves, administración o ciertas rutas". Más allá de estos ahorros, el socio de One to One distingue también que otras compañías del sector del transporte buscan

"adquirir compañías con una sólida implantación en un área geográfica determinada por parte de compañías grandes que buscan robustecer su posición en esa zona concreta".

En esta tipificación de operaciones corporativas, Lumberas explica que el tamaño de las empresas a adquirir se sitúa normalmente entre los seis y los 60 millones de euros de facturación. "Las oportunidades que existen en el mercado son muchas, variadas y con unas expectativas de precio muy atractivas para el comprador", señala Úrculo. Y entre estas gangas, desde One to One señalan que la pieza más cotizada son las compañías "relativamente pequeñas con un alto nivel de especialización, sobre todo dentro de la actividad logística".

Si a escala mundial la mayor parte de las operaciones se concentran en las categorías de transporte aéreo y marítimo, como señalan desde PwC, Héctor Lumberas considera que en el mercado estatal el tráfico postal y el modo ferroviario serán los principales focos de inversión. En su opinión, "los cambios en el marco regulatorio con la liberalización postal o de transporte ferroviario promueven la entrada de nuevos jugadores muy poderosos que no se van a limitar a operar estrictamente en estos campos". ■

El sector logístico considera que el número de operaciones corporativas podría aumentar de forma considerable en los próximos meses si se resolviera el problema de liquidez que encuentran actualmente las empresas a la hora de buscar financiación externa.

ARCHIVO

España fija en Europa el punto de partida para su internacionalización

Las empresas deben tomar posiciones en Europa para ampliar su mercado

A. G. Barcelona

Las empresas logísticas españolas deberán tomar posiciones en Europa en los próximos años si no quieren perder competitividad en este mercado. El ritmo de recuperación económica de nuestros vecinos europeos queda todavía lejos de la atonía de nuestro país y las previsiones que realiza el sector, por el momento, no son optimistas. Para Gabriel Úrculo, presidente de Gaullar, la evolución del negocio logístico en España "seguirá plana durante, al menos, uno o dos años más".

"Abrirse a Europa". Es la recomendación que realiza Úrculo a los operadores españoles y para ello insta a las empresas a considerar la posibilidad de colaborar o fusionarse con sus competidores -"incluso comprar uno de ellos", señala- como una "opción previa para adquirir tamaño y poder enfrentarse con éxito al mercado europeo". "Estamos en el euro desde hace más de nueve años y, a pesar de los esfuerzos de nuestros políticos, la Europa del comercio sigue sin consolidarse, impidiendo avanzar para alcanzar las ventajas de una Europa realmente integrada", lamenta el presidente de Gaullar. "Europa sigue estando a la vuelta de la esquina", recuerda.

Su demanda coincide con la que ha realizado el Consejo de Transporte y la Logística de la CEOE al futuro Gobierno para que impulse medidas para fomentar la internacionalización, mediante la fusión y la concentración de empresas de transporte. En este sentido, Úrculo considera más apropiado el objetivo de "europeización" que el de "internacionalización" para nuestras empresas, "puesto que la Europa sin fronteras existe desde hace mucho tiempo".

Para decidirse a emprender este paso, Héctor Lumberras, socio de One to One, destaca que la operación idónea para una empresa que quiere crecer en Europa es mediante la adquisición. "La adquisición, ya sea total o parcial, se fundamenta en un claro compromiso estratégico y arranca con la ventaja de la base de negocio y experiencia de la



La exportación de productos españoles marcará la evolución de muchos tráfico con Europa / ARCHIVO

Héctor Lumberras
Socio de One to One Capital Partners



"El negocio de la logística es una actividad en la que el tamaño es una clave competitiva crítica"

"Es imprescindible capitalizar la empresa y para ello hay que abrirse a la entrada del socio más adecuado"

Gabriel Úrculo
Presidente de Gaullar



"No queda más remedio que abrir nuevas posibilidades de entendimiento con los competidores"

"Añadir un negocio compatible y sinérgico con el nuestro por medio de una compra fortalece a la empresa"

La CEOE ya ha solicitado al futuro Gobierno medidas de apoyo para la internacionalización de las empresas de transporte

compañía adquirida. Si la elección del *target* es adecuada y la operación se estructura de forma inteligente, las probabilidades de éxito son máximas", señala. En su opinión, esta decisión es menos arriesgada que la de implantación propia "desde cero", que define como "difícil, lenta y que, sobre todo, demanda una inversión ingente en recursos de todo tipo para lograr, si se consigue, un retorno aceptable". Tampoco recomienda basar este crecimiento en el continente mediante alianzas, ya que considera que "se quedan muchas veces en simples acuerdos operativos y declaraciones de intenciones cuyos beneficios están muy lejos de los que produce una fusión, toma de participación o adquisición". ■

92 operaciones

La evolución de operaciones corporativas en lo que llevamos de año se sitúa en cifras de récord. Según el informe que elabora trimestralmente la consultora Price WaterhouseCoopers, en la primera mitad de 2011 ya se han producido 92 grandes operaciones de fusiones o adquisiciones en el sector.

KUEHNE+NAGEL

KN EuroLine
Road Group

Ofreciendo fiabilidad y visibilidad en todo momento

En Kuehne + Nagel ofrecemos más a su empresa. Nuestro servicio KN EuroLine realiza entregas en toda Europa. No nos limitamos a ir más lejos geográficamente. Vamos más allá en la atención al cliente, sea cual sea el tamaño de su negocio. Tenemos los recursos para proporcionarle visibilidad y soporte siempre que lo necesite. Reserva rápida y sencilla, salidas garantizadas y conexiones puerta a puerta. Esto es *thinking your way*.

Visite www.kneuroline.com/ipad, solicite un presupuesto y podrá ganar un iPad 2 en nuestro sorteo.

Tel: 900 859 963 Email: spain.kneuroline@kuehne-nagel.com

