

TENDENCIAS



El sector logístico español se apoya en las fusiones y adquisiciones para lograr mayor competitividad / ARCHIVO

Los operadores logísticos buscan alianzas dentro y fuera de España

Los expertos del sector vaticinan fusiones para ganar productividad

El Vigía Barcelona

■ Es el momento de comprar y vender, fusionarse entre empresas españolas o con compañías interestrateas afines a la actividad logística. Los expertos del sector opinan que el futuro de la logística española pasa por la colaboración para resultar más competitivos, y sobre todo, para mejorar en productividad. Las fórmulas de colaboración, tan extendidas en los países europeos con recientes casos como el de UPS y TNT Express, deberían ser, según los analistas, un ejemplo a seguir para las firmas de nuestro país, que luchan por sobrevivir en el mercado actual.

Un estudio publicado por la consultora PricewaterhouseCoopers (PWC) evidencia que a escala mundial las fusiones y adquisiciones "logísticas" aumentaron en el año 2011. A pesar de que las compañías españolas se encuentran lejos de protagonizar

movimientos del tipo internacional, las últimas noticias reflejan una tendencia hacia estas operaciones (ver página 54). La falta de operadores españoles fuertes ralentiza este proceso, aunque cada vez más empresas se interesan en fusionar sus negocios, y por qué no, en colaborar con compañías europeas, o de otros continentes.

"Las pequeñas y medianas empresas españolas deben incorporarse a Europa, iniciando conversaciones con empresas extranjeras", explica Gabriel Úrculo, presidente de Gaullar, una consultoría especializada en fusiones y adquisiciones del sector, quien añade que "el objetivo es que las empresas lleguen a estas alianzas de forma que, en un futuro se convierta en tendencia".

ENTENDERSE CON LA COMPETENCIA

Aliarse con el competidor sin atentar contra la competencia. Los expertos señalan que ésta es una asignatura pendiente para el sector. "El futuro viene por entenderse con un competidor complementario, no por enfrentarse a él", apunta Úrculo. De la misma opinión es Miquel Serracanta, director general de la consultoría Solutions & Decisions, quien argumenta que la alternativa para no quedarse fuera de mercado es "aliarse con proveedores e incluso con competidores". El consultor aconseja que al menos "sea una medida a explorar, muy importante para lograr mejoras en la eficiencia de la cadena logística".

En la competitividad global, explican los expertos, es básico contemplar este tipo de fórmulas. "Los primeros que se den cuenta y lo prueben dispondrán de una gran ventaja, y se encontrarán en las primeras posiciones de la carrera por esta nueva competitividad global". insiste Serracanta, quien añade que en principio "es difícil que estas alianzas se den entre grupos pequeños, pero no imposible".

Aunque menos optimista, Jaime Mira, director técnico de ICIL, considera que las colaboraciones son positivas. "El modelo a seguir es el de Norbert, cuando compró Salvesen Logística, un grupo muy potente", aún así el experto alerta de que en el mercado español es difícil encontrar este tipo de operaciones, pues otros muchos intentos de fusión no han funcionado. "UPS, TNT y Kiala... esto en España no se puede dar", asegura Mira, quien apunta a la atomización como principal obstáculo: "Hay muchas empresas y todas son pequeñas, comprar ahora es caro y peligroso". ■

Gabriel Úrculo
Presidente de Gaullar



"La incorporación de las pymes españolas a Europa debe darse a través del diálogo"

"El futuro viene por entenderse con un competidor complementario"

Miquel Serracanta
Director general de Solutions&Decisions



"Se han de explorar las alianzas con proveedores y competidores"

"Es difícil que las fusiones se den entre pequeñas empresas pero no imposible"

Jaime Mira
Director técnico de ICIL



"El modelo a seguir es el de Norbert cuando compró Salvesen, un grupo muy potente"

"Muchas empresas y todas son pequeñas, comprar ahora es caro y peligroso"

Comprometidos

Cristina Martínez
Responsable de logística
5 años utilizando el servicio diario con Turis

moltrans .grp

Barcelona · Valencia · Madrid · Alicante · Girona · Irún · Lisboa · Porto

FUSIONES, ADQUISICIONES Y COLABORACIONES

La logística española se alía para competir

03 de enero de 2011

Vasco Catalana y Cosco Europa unen fuerzas para dirigirse al mercado centroeuropeo

A principios de 2011, la edición online de este semanario informaba sobre el acuerdo alcanzado entre Vasco Catalana y Cosco Europa para unir las sociedades Vasco Shipping Services y Cosco Austria y crear así Cosco Central Europe, una gran agencia de la naviera china para la República Checa, Austria, Eslovaquia y Hungría, con sede central en Praga y donde Vasco Catalana Group iba a contar con el 45% del accionariado. Previamente, años antes, Vasco Catalana había adquirido el 30% de la sociedad Cosco Iberia. No era la primera vez que la firma vasca decidía aliarse con la naviera china, pues la empresa bilbaína, con una facturación cercana a los 70 millones de euros, ya tenía y tiene otras



sociedades en las que participa el gigante naviero asiático, como son Vasco Shipping Services SL Bilbao, Cosvas de Las Palmas, Vasco Shipping Services SRO de Praga y Cosco Iberia Barcelona.

2 de febrero de 2011

Disa vende el 10% de su participación en CLH por un monto de 360 millones de euros

La empresa de Demetrio Carceler, Disa, acordó en febrero de 2011 la venta del 10% de su participación en CLH (Compañía Logística de Hidrocarburos) a un grupo de fondos cuyos gestores están asesorados por Axa Private Equity, según informó esta firma. En paralelo, Axa Private Equity indicó que la transacción suponía valorar el 100% de CLH en unos 3.600 millones de euros, de modo que la compra del 10% ascendía a 360 millones de euros. En su momento, la empresa explicó que el montante de esta operación se destinaría a la mejora de la posición financiera de la compañía, y a la financiación de los proyectos de inversión orgánicos que consolidarán el crecimiento futuro de la empresa. La operación se articuló mediante la



venta de la participación que poseía Disa a través de Disa Financiación, del 5%, y de Disa Península, de otro 5%. Pese a su salida del accionariado, Disa reafirmó su apoyo y su permanencia como cliente industrial de CLH.

24 de enero de 2011

Leeward Holding cierra la compra de CEN Logistics

2011 fue un año dado a las fusiones y adquisiciones. Así, la transitaria Leeward Holding cerró la compra de la mayoría de acciones de la consultoría navarra CEN Logistics, especializada en comercio exterior. De esta forma, Leeward Holding, red de compañías dedicadas a la logística y al transporte, se situaba estratégicamente en Navarra, aumentando su capacidad de penetración comercial, así como su cifra de negocio. De tal manera lo explicaba la transitaria en un comunicado, en el que también destacaba estar formada por las empresas Transcontinental Shipping, Enegal, Qualitas, Megacontainer, Bitácora Shipping y Ecosa.

22 de marzo de 2011

Dos terminales portuarias de frío unen sinergias

Eurofrigo, ubicada en el puerto de Rotterdam, y Friopuerto, situada en el enclave de Valencia, alcanzaron un acuerdo de colaboración para promover y desarrollar servicios comerciales y de marketing conjuntos, mejorar las prácticas operativas de logística a temperatura controlada, así como patrocinar los servicios de las terminales en sus áreas y mercados de influencia. Así, ambas plataformas, que todavía colaboran, han creado una red de servicios de transporte especializado, de tránsito y aduanas. Por otra parte, establecen sistemas de distribución y almacenaje en otros mercados, y comparten información de sobre servicios logísticos.

8 de abril de 2011

Iberia y British Airways integran su negocio de carga y se sitúan en el top ten mundial

Tras su fusión, Iberia y British Airways decidieron unir sus negocios de carga para situarse en el top ten mundial de las mayores compañías aéreas de mercancías. A partir de entonces, las operaciones de carga de ambas aerolíneas se dirigen como una sola unidad de negocio, que reporta a International Airlines Group (IAG), la sociedad matriz resultante de la fusión, aunque ambas compañías mantienen su marca. Un año después, la compañía mantiene estable su crecimiento. Durante el primer trimestre de 2012 obtuvo unos resultados de 291 millones de euros en ingresos comerciales. Steve Gunning, director general de IAG Cargo, declaró entonces que "un año después de la creación de IAG Cargo, obtenemos unos resultados



planos en un entorno económico global desafiante. El 'yield' ha crecido y los productos premium están funcionando, pero tanto la austeridad en Europa como el exceso de capacidad continúan siendo preocupantes".

29 de junio de 2011

El puerto de Barcelona autoriza a Bergé la compra de la compañía Terminal Port Nou

El verano de 2011 fue importante para las adquisiciones de Bergé. A finales de junio, la empresa protagonizó la compra de Terminal Port Nou en el puerto de Barcelona, que disponía de titularidad en una concesión del muelle Adosado, además de una licencia para prestar el servicio portuario de manipulación y mercancías. La compañía desarrollaba su actividad como multipropósito de mercancías, manipulando contenedores de carga general y rodada. Por otra parte, a principios de julio, Bergé también adquirió el 100% de la empresa Portuaria Levantina, Porlesa. La actividad de dicha compañía se concentraba, en el momento de la adquisición, en el puerto de Sagunto. Hasta entonces, Porlesa era propie-



dad de la empresa Tránsito Terrestre y Marítimo de Barcelona (TTMB), de la que Bergé era accionista del 50%. Grupo Mestre disponía del otro 50%. Con la operación, Bergé se hacía con la totalidad de las acciones.

26 de abril de 2012

Buytrago establece una alianza con Geodis en busca de su expansión internacional

Buytrago ha encontrado un sólido socio para iniciar su expansión en el mercado exterior. La compañía española de transporte ha sellado recientemente un acuerdo con la francesa Geodis, filial de los ferrocarriles franceses (SNCF). Dicho contrato, supone la recogida en exclusiva para España y Portugal de todo tipo de mercancías -ya sea paquetería, express o palets- de la filial de los ferrocarriles franceses y éstos, a su vez, repartirán las expediciones de Buytrago en Europa. Buytrago se enfrenta con esta colaboración a una ardua tarea, pues debe realizar inversiones importantes, tanto en capital humano como en vehículos, y planificar nuevas rutas con el objetivo de captar más clientes



internacionales y cerrar nuevos contratos. El grupo ha experimentado un considerable crecimiento estos últimos años, tanto es así que en 2011 su facturación superó los 200 millones.

18 de abril de 2011

Sertrans se postula como máximo socio de la empresa CLI

Sertrans, compañía especializada en servicios de transporte por carretera, se convirtió en socio mayoritario de Coslada Logística Internacional (CLI) tras comprar al Grupo San José & López su participación del 60%. De esta forma, Sertrans pasó a controlar el 65% de la empresa madrileña de servicios de transporte. Aunque todavía hoy no han trascendido los detalles de la operación, fuentes de Sertrans aseguraron que la adquisición "se enmarca dentro de la política de expansión del grupo", y que con ella pretendían aumentar su "cuota en el mercado internacional reforzando la presencia de la compañía en la zona centro de España".

15 de noviembre de 2011

ASM adquiere la firma de entrega a domicilio Endopack

ASM, propiedad del grupo suizo Betlen AG, compró, a finales del año pasado, la compañía Endopack, especializada en entregas a domicilio. Esta adquisición se suma a la compra en el año 2008 de Bpack y de Envipaq en 2010. Con esta operación, la compañía persigue el objetivo de "incrementar su volumen de ventas anuales en 10 millones de euros", según detalla el consejero delegado, Luis Doncel. Gracias al acuerdo, se integraron las principales plataformas de ambas firmas, así como los recursos de logística inversa y personal. Además, unificaron la red nocturna de transporte de ambas empresas.

3 de noviembre de 2011

El grupo Ership compra Seporta en Tarragona

El grupo Ership firmó la compraventa de Seporta el pasado mes de noviembre. Con este contrato, Ership pretendía reforzar su posicionamiento en el puerto de Tarragona, y pasar a operar alrededor de 1,5 millones de toneladas anuales en el enclave catalán. Con la compra adquirió un total de 47.500m² de almacenes en el muelle de Aragón, siendo una de las empresas con mayor superficie y capacidad de almacenaje cubierto en el puerto tarraconense.

Consulte las fusiones del sector en:

ELVIGIA.com

SIL 2012

OPERADORES LOGÍSTICOS

La inversión extranjera opta por la especialización en sus adquisiciones

Las redes de transporte regionales se convierten en la apuesta definitiva

El Vigía *Barcelona*

■ “La especialización es una necesidad diferencial imprescindible para competir con éxito”, explica Gabriel Úrculo, presidente de Gaullar, una consultoría orientada a las fusiones y adquisiciones en el sector logístico. El experto señala, además, que “estar bien ubicado en un nicho específico hace siempre más atractivo que un grupo internacional se fije o escoja a nuestra empresa para realizar una alianza”. Úrculo se muestra contundente en sus declaraciones, ya que la crisis, sumada a la atomización del sector logístico español, provoca que este tipo de operaciones sean totalmente necesarias para dar un respiro a las cuentas logísticas en España.

Una compra, una fusión o un acuerdo abren nuevos mercados y aumentan la productividad, algo que todo el empresariado español, en general, y el logístico, en particular, espera desarrollar durante los próximos años. Los expertos, no sólo Úrculo, son conscientes de



Las empresas extranjeras buscan operadores especializados / GÉOIS

que el nicho de mercado se va a convertir en una ventaja competitiva. Así, Miquel Serracanta, director general de Solutions & Decisions, añade a esta idea que una buena opción para las empresas de logística españolas es “competir en un mercado de nicho local para ser considerado como un posible part-

Los expertos opinan que los operadores especializados en un mercado local pueden ser muy atractivos para los inversores extranjeros

ner para uno de los grandes grupos internacionales”.

Por su parte, Jaime Mira, director técnico de ICIL, también considera que el concentrarse en un sector específico es la opción “más práctica”. Mira apunta a otro tipo de compras que considera interesantes, como las operaciones que

“recogen la adquisición de redes regionales de transporte”. El director técnico de ICIL sostiene que “algunas de estas redes disponen de infraestructuras bastante considerables, y puede ser muy interesante que entren a formar parte de grupos europeos”. Interesante para la economía española, y por ende para su productividad.

LA GUERRA DE LOS PRECIOS

Ser más productivo no significa luchar por el precio rebajando costes hasta ahogar al sector. Sobre esta premisa, Jaime Mira explica que otra de las razones por las que los operadores desaparecen o se fusionan se debe al vaivén de los costes. “Rebajar precios para ganar cuota de mercado es un verdadero error”. El director técnico de ICIL sostiene que los costes logísticos se deben saber, “hay un mínimo que se debe cubrir y no rebajar”. Según Mira, el sector es responsable de esto porque no existe defensa corporativa y “la culpa no es del cargador, es del sector” por ahogar los costes. En este sentido, incluir el precio del transporte y la logística en la productividad es básico para realizar colaboraciones fructíferas con terceros. Por otra parte, los nuevos negocios derivados del e-commerce machacan al sector, según el director técnico de ICIL. “No puede ser que las entregas a domicilio se cobren a tres euros. Estamos ahogando a la industria”. ■



SETRAM

...agilidad en movimiento

www.setram.com 93 289 56 81 Fax: 93 223 45 59 Calle X, Tramo VII, Edificio SETRAM, Port de Barcelona, 08040 - Barcelona

LA MEJOR TERMINAL DE AUTOMOVILES DE ESPAÑA*

SETRAM



* Según último informe de ANFAC sobre Valoración Logística Marítimo-Portuaria realizado en 16 Terminales