

EMPRESAS



Las empresas francesas valoran el potencial de la industria instalada en España, especialmente la vinculada al sector de la automoción / GEODIS

Francia lanza sus redes sobre operadores españoles para acceder al mercado ibérico

En las últimas semanas se suceden las inversiones de empresas francesas en el sector español

A. Guerrero Barcelona

■ España se ha convertido en un mercado de ocasión para las empresas francesas interesadas en adquirir operadores de transporte y logística. En apenas unas semanas se han sucedido hasta cinco operaciones de compañías galas sobre empresas españolas del sector y los expertos apuntan a que estas inversiones aumentarán en los próximos meses. A la presencia histórica de grandes grupos franceses en nuestro país desde hace muchos años, se suman ahora compañías que observan oportunidades de compra en un mercado en crisis, en el que cada vez más empresas andan a la búsqueda de un inversor.

“La crisis actual puede, está y debe conllevar el cierre o la venta de las empresas que no pueden seguir sufragando un nivel de pérdidas continuado”, considera Luis Ángel Gómez, director general de Norbert Dentressangle Gerpos, una empresa de matriz francesa y de referencia en nuestra país. Desde la Cámara de Comercio e Industria Francesa en Barcelona confirman que más allá de las operaciones que se han cerrado en este último periodo, “es cierto que en el sector del transporte y logística se han

notado más movimientos en los últimos meses” y apuntan como factor a las “dificultades” que atraviesan los operadores españoles. No en vano, éste parece ser un momento idóneo para realizar adquisiciones de empresas del sector en España, según explican en Gaullier, una empresa especializada en el asesoramiento de operaciones corporativas para el sector logístico. Su presidente, Gabriel Úrculo,

Francia es el primero socio comercial de España y tanto las exportaciones como las importaciones aumentaron a lo largo del año pasado

considera que “desde el punto de vista de obtener bajos precios de compra, desde luego que sí es un buen momento, ya que prevemos que estos suban en el futuro”.

Más allá de lo barato que pueda resultar en este contexto la adquisición de operadores españoles, el interés de las empresas francesas se centra en poder disponer de la estructura necesaria para poder atender el mercado ibérico. Francia es,

● Inversiones de empresas francesas en operadores españoles

Geopost
Seur informó la semana pasada que Geopost ha ampliado su participación en la compañía. Se ha hecho con el 55% del operador español y logra la mayoría accionarial.

CAT
La filial española del grupo CAT ha adquirido la división de transporte del grupo Toquero, una de las compañías históricas del sector de los portavehículos.

Olano
La francesa Transportes Olano ha alcanzado un acuerdo con Primafrío para crear una empresa conjunta al 50%, para el transporte frigorífico.

Clasquin
El grupo logístico francés Clasquin ha adquirido a la transitaría marítima Intercargo, con sede en Barcelona.

Lagardère Services
SGEL (Sociedad General Española de Librería), filial de la multinacional multisectorial francesa Lagardère Services, ha tomado el control del operador español Celeritas, compañía especializada en logística y transporte para el comercio electrónico.

STEF
La filial española del grupo, STEF Iberia, cerró en el mes de abril una operación inmobiliaria al adquirir la sociedad Friomerk, que posee un almacén frigorífico situado en MercaValencia.

GEODIS
El grupo Geodis estableció también en abril un acuerdo de cooperación con el operador español Buytrago, por el que ambos operadores entrelazarán sus redes para su desarrollo en España, en el caso de Geodis, y de Europa, caso de Buytrago.

de hecho, el primer socio comercial de España, como recuerdan desde la Cámara de Comercio e Industria Francesa en Barcelona. Pese a la crisis, en 2011 las exportaciones a Francia crecieron el 13,3% en España. Lo mismo pasó con las importaciones, que aumentaron un 8,6% el año pasado. “Con todos estos datos, queda claro que el sector del transporte y la logística es un elemento clave para dinamizar las relaciones

La entrada a un mercado como el español y el potencial de nuestros operadores son las bases de estas nuevas inversiones

comerciales entre los dos países, y que cada vez más empresas buscan cubrir ambos mercados para dar un mejor servicio a sus clientes”.

“La actividad exportadora española es pujante y lo va a ser cada vez más y Francia es un destino importantísimo y un tránsito obligado para el transporte por carretera”, explica Héctor Lumberras, socio de One to One Corporate Finance, una compañía de asesoramiento en fusiones y

adquisiciones. En su opinión, pese a la localización de Francia como tránsito entre los países "importantes de Europa", su transporte internacional "tiene un peso pequeño dentro de su total". "Esta debilidad internacional ha sido siempre una asignatura pendiente para las empresas francesas y ahora están dispuestas a estudiar proyectos de adquisición de empresas españolas que tengan una base de clientes interesante y que presten una buena calidad de servicio". No en vano, las empresas que han sido objeto de inversión en estas últimas semanas por parte de capital francés son destacados referentes de la logística española, comenzando por el caso de Seur, en el que Geopost se ha hecho con la mayoría de capital; y siguiendo por operadores de la importancia de Primafrio o Toquero, asociadas ahora a las francesas Olano y CAT, respectivamente. "Las crisis son también momentos de oportunidades para las empre-

La dificultad de financiación de las empresas españolas otorga a las galas una ventaja para liderar estos procesos corporativos

sas", reconocen desde este último grupo. Fuentes de la empresa consideran que el atractivo de España para las empresas galas responde "a la fuerte presencia industrial europea, particularmente en el sector del automóvil", que hacen de España "un país importante para el resto de Europa".

UNA INDUSTRIA TODAVÍA ATRACTIVA

Nuestra economía, pese a todo, sigue interesando en el exterior. El análisis de Gabriel Úrculo es que "España es uno de los grandes países europeos, tanto por extensión como por número de habitantes. Somos líderes, por ejemplo, en turismo y en la fabricación de automóviles, dos industrias que demandan una logística compleja y eficiente".

Un nuevo factor que otorga ventaja a Francia en estos movimientos empresariales es el acceso a la financiación. El director general de Norbert Dentressangle Gerpos considera que empresas francesas o alemanas pueden financiarse actualmente en condiciones "mucho más favorables que las que ofrece el mercado español y esa puede ser una causa de por qué estas compras están lideradas por matrices extranjeras y no españolas". ■

La concentración de empresas logísticas europeas crecerá en 2013

Las medianas empresas realizarán las principales operaciones del sector

A. G. Barcelona

■ "Hay una necesidad absoluta de concentrarse, ya sea vendiendo, comprando o fusionándose". Es la valoración que realiza Héctor Lumberras, socio de One to One Corporate Finance, para analizar la situación de las operaciones corporativas en el ámbito logístico. La opinión la comparte el presidente de Gaullar, Gabriel Úrculo, que asegura que a partir de 2013 "prevemos un fuerte crecimiento en las colaboraciones entre empresas españolas y europeas, y no necesariamente francesas".

El presidente de Gaullar observa en el contexto continental el escenario en el que se librarán en los próximos años las operaciones empresariales de la logística. "Creemos que en toda Europa es necesario un entendimiento logístico entre empresas de diferentes nacionalidades, que mejoren la distribución física dentro de la Unión Europea". Según sus datos, los grandes grupos de este sector "se europeizaron hace años, mediante sucesivas operaciones de compra. Sin embargo, las medianas empresas del sector se mantuvieron al margen. Ahora es el momento de dar un paso adelante por parte de estas últimas, acompañando, a través de operaciones corporativas -alianzas, participaciones y compras-, a la globalización, concentración y simplicidad que hoy exige el consumidor europeo".

Héctor Lumberras destaca también, por su parte, las ventajas que representa este proceso de concentración. Explica que "los efectos de los ciclos en el sector logístico son muy acusados y las empresas pasan de una situación de estrés por acumulación de tráfico en los periodos de bonanza a otra por absoluta falta de éste en los momentos de crisis". "Al final la realidad es que es muy difícil alcanzar una rentabilidad mínima razonable que compense este esfuerzo si no tienes un tamaño importante".

En cualquier caso, Lumberras asume que un agravamiento de la crisis en nuestro país puede



Los acuerdos con operadores extranjeros posibilitan una mayor optimización en las rutas internacionales / ARCHIVO

Héctor Lumberras
Socio de One to One Corporate Finance



"Es muy difícil alcanzar una rentabilidad mínima razonable sin un tamaño importante"

Gabriel Úrculo
Presidente de Gaullar



"En 2013 prevemos un fuerte crecimiento en las colaboraciones entre empresas españolas y europeas"

afectar a esta tendencia hacia la concentración. En su opinión esta complejidad económica "hace más difícil que las empresas extranjeras busquen de forma proactiva

posibles adquisiciones en España haciendo ofertas razonables por nuestras empresas. Si que existen oportunidades interesantes de venta, pero hay que tomar la ini-

Los operadores observan más ventajas para establecer acuerdos con socios extranjeros que permitan mejorar su distribución

ciativa, ir a sus centros de decisión fuera y presentar a nuestra empresa de la mejor forma posible al mejor posible comprador. En definitiva, encontrar a quien está dispuesto a pagar más por tu empresa".

En este sentido, desde la consultora Gaullar recomiendan que las empresas españolas que se ven forzadas a la venta, deberían antes analizar "otras opciones como pueden ser las alianzas y las fusiones con empresas competidoras y/o complementarias en nuestro país o en aquellos países europeos más próximos". ■

SERVIBERIA

Su billete por teléfono **902 400 500** abierto las 24 horas