

? Empresarios que roban sus propios camiones

¿En qué comunidad autónoma han sido detenidos dos empresarios por robar presuntamente dos camiones que forman parte de su propia compañía, ahora mismo inmersa en un proceso concursal?



? Las redes sociales y el consejo de administración

¿Qué autoridad portuaria del norte peninsular informó de sus nuevas cuentas en las redes sociales de Twitter y Facebook durante la celebración de la sesión ordinaria de su consejo de administración?

! Un empresario logístico compra el 'Batmóvil'

El propietario del operador logístico estadounidense Champagne Logistics ha adquirido por más de tres millones de euros el coche original de la serie 'Batman', emitida entre los años 1966 y 1968.

TRIBUNA

Movimientos en la paquetería

Ed Weenk
Consultor logístico
y profesor en Eada



El sector de la paquetería en España vive un momento de altibajos. Quiebras, EREs, reestructuraciones empresariales y adquisiciones de compañías españolas por parte de firmas extranjeras. En este último punto, vamos a entrar en este artículo, y en primer lugar, es importante reconocer que los ejemplos citados durante los últimos meses tratan casos bien distintos. Existen casos de empresas, como el de Ochoa, al borde de la quiebra, y que, por los motivos que sea —crisis económica, mala gestión, mala suerte, etc.— atrae a posibles compradores, españoles o extranjeros, que buscan buenas oportunidades, y al mejor precio. Ya se verá si las soluciones finalmente vendrán de dentro o de fuera.

Por otro lado, existen otro tipo de movimientos. Éstos pertenecen a los de las empresas en buen estado de salud, como es el caso de Azkar.

Veremos qué pasa con la posible venta de FCC Logística, parece claro que la compra no está al alcance de cualquier empresa

Este fenómeno responde a una tendencia extendida por Europa. No hace mucho tiempo, el operador logístico de Nueva Zelanda, Mainfreight, adquirió la holandesa Wim Bosman, una empresa familiar de largo recorrido, en una situación no muy distinta a la de Azkar (falta de relevo generacional, pero con posibilidades de dar un salto cualitativo y cuantitativo), y hasta hoy, esta fusión está funcionando muy bien. En ambos casos, tanto en el de Azkar como en el de Wim Bosman, se vendieron a una empresa extranjera porque observaron las opciones nacionales y al final optaron por la mejor solución, bajo los criterios que les parecían más correctos, entre buen precio de venta, futuro de la empresa y otras consideraciones.

Otro ejemplo reciente, es el incremento de la participación en Seur por parte de Geopost. Esta operación no fue una sorpresa para el sector, ya que Geopost llevaba tiempo comprando franquicias, y su influencia ya se había hecho notar en la gestión de la paquetería. En este sentido, este último movimiento parece simplemente un



ARCHIVO

paso a seguir. Se podría añadir otro tipo de movimiento, aunque en algunos casos ni ha comenzado a darse formalmente, éste es el supuesto deseo de desinversión en logística y transporte por parte de grupos muy diversificados como FCC, ACS e incluso la propia Administración Pública. Ya veremos qué pasa con la posible venta de FCC Logística. Parece claro que la compra no está al alcance de cualquier empresa (sea española o extranjera).

LA INVERSIÓN EXTRANJERA

¿Es preocupante el hecho de que sólo sean empresas extranjeras las que invierten en España? Desde el punto de vista negativo, podríamos destacar la perspectiva de la pérdida de control. El estar siempre pendiente de unos dueños que no se encuentran en España, que sólo miran a corto y medio plazo, llevándose los beneficios a la casa matriz, en caso de que haya beneficios, o

que vuelvan a vender la empresa en caso de que no obtengan rentabilidad. Pero también existe una lectura positiva, que para mí es más interesante, ya que por lo menos alguien invierte en el sector español de la paquetería en España. De esta forma, se asegura, por lo menos,

Tanto el caso de Azkar y Dachser como en el de Seur y Geopost, hablamos de una compra de empresas que no estaban en pérdidas

una parte de la actividad empresarial y de los puestos de trabajo asociados. Además, tanto en el caso de Azkar y Dachser como en el de Seur y Geopost, todos los involucrados hablan en términos positivos, con la mirada puesta hacia un plan de inversión de cara al futuro. Evi-

dentamente, deberíamos ver hasta dónde llegan realmente este tipo de inversiones, pero tampoco hay que olvidar que este tipo de adquisiciones no son gratis, que cuestan mucho dinero, además de mucho tiempo, y de atención directiva. Por lo tanto, creo que se debería de interpretar como una apuesta seria por parte de los compradores. Y es más, cabe recordar también que en los dos casos se trata de una compra de empresas españolas que no se encontraban en pérdidas. Es decir, que no se trata de compradores que se encuentran buscando la oferta más barata posible.

Ya hace mucho tiempo que hablamos de la concentración en el sector de la logística y del transporte, y más allá de la crisis creo que responde simplemente a lo que estaba por venir, lo que de alguna manera tocaba. No creo que hayamos llegado al final todavía, pero sigo teniendo la esperanza de que al final el sector

estaría más sano, transparente y en mejores condiciones para el largo plazo. Y creo que mejor lográndolo con ayuda de empresas extranjeras que fracasando sin ello.

'E-TAILING' (B2C)

Además de los ejemplos mencionados anteriormente, existe otro movimiento reciente que merece atención. Éste es la adquisición de Celéritas por parte de SGEL, que con esta operación buscaba "la toma de posición de un sector en crecimiento como es el sector de la logística del comercio online". (*El Vigía*, 17 de diciembre 2012). En primer lugar, considero que resulta positivo que haya un segmento en crecimiento. En segundo lugar, también es interesante el movimiento, que va en línea con el llamado *e-tailing*, o comercio electrónico, que gana cada vez

No es casualidad que Amazon monte sus propios almacenes, pues tienen más experiencia en e-fulfillment que los operadores logísticos

en importancia; y la experiencia demuestra que la logística asociada no es igual a la logística tradicional, pues la supply chain se ha convertido en un elemento de competitividad en el sector del e-commerce. En el mundo online, este hecho ya está más que probado, sobre todo por el fracaso de empresas que no habían resuelto este tema. No es casualidad que la multinacional Amazon monte sus propios almacenes, porque siguen teniendo más experiencia en *e-fulfillment* que la mayoría de los operadores logísticos del sector. Su último movimiento: la compra de Kiva Systems, empresa líder en sistemas de manutención y almacenes automáticos. Tomemos nota.

Igualmente, en el transporte asociado existen retos importantes que debemos resolver, y que para muchos operadores tradicionales con raíces en el sector B2B siguen siendo complicados, como por ejemplo la entrega en casa de los particulares y en horarios no laborales; la economía de la red de distribución con muchas entregas pequeñas en vez de pocas entregas más grandes y la gestión de devoluciones (la práctica en Holanda en el sector de venta de moda online demuestra que un promedio de un 30% y un 40% de los envíos generan devoluciones). El último movimiento de Amazon en su mercado nacional en este aspecto es el servicio de entrega en el mismo día del pedido. Otra vez, tomemos nota, porque lo que está claro es que el sector logístico sigue moviéndose y creo que la buena noticia es que por fin hay algunas señales positivas, hablando de inversión, de futuro y de por lo menos un segmento en crecimiento. Ya era hora. ■