

LOGÍSTICA Y TRANSPORTE: CONCENTRACIÓN SIN MARCHA ATRÁS

Alberto García de Castro

Director Comercial & Marketing Iberia

GRUPO ID LOGISTICS



A nadie se le escapa que los procesos de adquisición de empresas en el sector logístico en España, y a nivel internacional, han sido una constante en los últimos años. Se han producido de forma permanente fusiones y adquisiciones de grandes grupos internacionales; de tamaño medio, incluso de gran volumen, o especialistas sectoriales. Solo en el periodo comprendido entre 2015 y 2019 se han realizado en España más de 73 operaciones entre compras, integraciones y fusiones. Un número nada desdeñable si entendemos que el sector logístico en nuestro país lo integran cerca de 200 empresas y que las 5 primeras suponen un 40% del total del mercado. Y es una realidad constatable que, en la actualidad, existen un número muy significativo de compañías en venta o abiertas claramente a procesos de integración.

Tratando de simplificar las principales causas de esta concentración continuada, vamos a destacar dos, sin duda hay más, y la pura oportunidad de mercado es muy relevante.

En primer lugar, por la propia necesidad de concentración del sector. Un campo como la logística y el transporte, excesivamente segmentado, es en la práctica una debilidad. Cuenta con compañías pequeñas, que basan su actividad de forma continuada en modelos de subcontratación y el hecho de que la tan necesaria capacidad de inversión esté en la práctica en muy pocas manos. La concentración es, por tanto, no sólo un hecho constatable a simple vista, sino un factor deseable y de saneamiento del mercado.

Por otro lado, la oportunidad que suponen diversas empresas que han superado la crisis anterior. Por lo tanto, en mayor o menor medida, garantizan un saneamiento de sus balances y un fondo de comercio sólido y, probablemente equilibrado. A esto hay que añadir, la cierta especialización sectorial, especialmente en ámbitos como; el textil o el Farma, donde la compra de una compañía supone en la práctica la adquisición de una cuota de mercado en ese segmento.

Y este proceso va a continuar, ya que, a este escenario local hay que añadir grandes proyectos internacionales. La puesta en venta ya anunciada de las divisiones de XPO, por ejemplo, puede trastocar sin duda el “quien es quien” de los operadores logísticos y compañías de transporte a nivel nacional y europeo principalmente. Estas grandes operaciones aportarán un mayor nivel de concentración, positiva si cae en manos de otros Operadores existentes en el mercado, o especulativas si son adquiridas por otros Fondos de Inversión. Por todo ello, es importante considerar que esta concentración de compañías supone un proceso sin marcha atrás y que se acelerará por la diversa posición compradora e integradora existente por parte de grandes grupos logísticos en España y a nivel internacional.