

ANÀLISI BORSÀRIA

Transportes Azkar és la companyia basca líder a Espanya en el sector del transport. L'activitat de la companyia es desenvolupa en dues línies de servei diferenciades. La distribució de paqueteria industrial a través del transport terrestre suposa el gruix de l'activitat, amb una aportació al total de les vendes de quasi el 80%. La resta de la xifra de vendes correspon a ingressos derivats d'activitats que són considerades logística, i engloba des de la gestió d'estocs a l'emmagatzematge. Per dur a terme aquestes activitats disposa d'una xarxa de vehicles propis i subcontractats en dos formats diferents: vehicles de recollida i repartiment i transport de llarg recorregut. Els que dominen són els vehicles de la primera categoria, amb una xifra de 1.700 unitats, de les quals només una tercera part són de propietat. Pel que fa a la segona categoria de vehicles, la companyia disposa de 500 unitats, de les quals només una desena part són propietat seva.

D'aquesta estructura d'actius se'n dedueix que, tot i que la companyia té una marcada dependència dels cicles de preus del cru, és més baixa que en molts grups de la competència, que mantenen en propietat flotes de vehicles comparativament més grans.

DOS POSSIBLES FUTURS

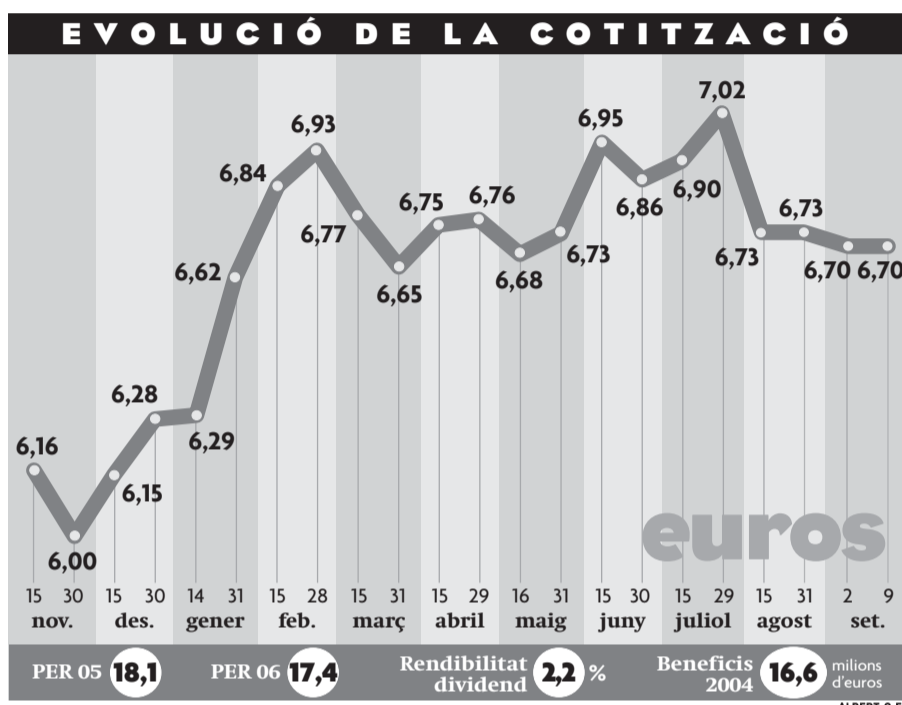
La resta d'actius del grup basc són 20 centres logístics i 60 terminals de distribució, equipats amb una avançada tecnologia logística en la qual s'ha invertit de forma decidida durant els darrers anys, en un pla que finalitzarà enguany i que alliberarà força disponibilitat de caixa perquè el grup en decideixi el destí més apropiat: o bé dur a terme una estratègia de creixement via adquisicions, o bé una estratègia de manteniment.

El sector de la logística i el transport, que fins al moment ha

Azkar

GAESCO BOLSA, SOCIETAT DE VALORS I BOLSA

La companyia basca de transports és líder a l'Estat però ha d'augmentar la presència als mercats internacionals



estat un sector altament fragmentat, ha viscut durant els dos darrers anys un procés de concentració via adquisicions i fusions que ha estat completat amb una estratègia d'acords i aliances comercials.

En aquest sentit, Azkar jugarà amb certs avantatges com a operador al sud d'Europa, mentre que al nord haurà de buscar i consolidar les aliances amb operadors locals.

Transportes Azkar té com a punt fort l'elevat grau de diversificació,

tant des del punt de vista de la base de clients com des del punt de vista de la posició geogràfica a l'Estat. La base de clients del grup, amb més de 13.000 comptes, està formada per empreses molt diversificades sectorialment. Tanmateix, la base de clients no pateix una excessiva concentració, com indica el fet que aproximadament la meitat de la seva xifra de facturació la generen els 500 clients més importants, d'un total de 13.000.

Finalment, el fet geogràfic, tenint en compte que la facturació internacional està assolint només el 7% del total, ha passat a ser un dels punts de màxim interès per a la companyia per consolidar una posició privilegiada com a operador paneuropeu. La companyia alliberarà fluxos a partir de l'any que ve com a conseqüència de la disminució de les inversions fins a un 30% respecte al 2005, fins a nivells que seran de manteniment, cosa que, juntament amb el baix nivell de palanquejament financer que presenta i la sòlida imatge patrimonial, li permeten una forta capacitat operativa i financera en el supòsit que es puguin plantejar operacions corporatives d'interès per créixer.

PROS I CONTRES

D'altra banda, en el sentit contrari, no es pot descartar que Azkar, que ofereix marges operatius superiors als de la resta del sector, pugui despertar interès en altres operadors, tenint en compte que a més a més el màxim accionista, el Sr. Fernández Somoza, manté una posició a l'accionariat del 53% del capital. El baix *free float* de què disposa la companyia és en canvi un punt poc favorable per al desenvolupament borsari de l'acció.

Tot i la inferior dependència d'Azkar respecte als preus del cru, l'acció no deixa de presentar un perfil de risc addicional, bàsicament per la possibilitat que hagi d'acabar renegociant els contractes a l'alça amb els transportistes autònoms, que poden començar a no assumir els increments del carburant. Aquest fet podria suposar, de cara a final d'any, una reducció de marges superior a la prevista inicialment. D'altra banda, la forta sensibilitat dels seus resultats al cicle econòmic i a l'evolució manufacturera és un dels seus punts forts. Als preus actuals, els multiplicadors que presenta la companyia són moderats i utilitzant el descompte de fluxos de caixa lliures arribem a una valoració de 8,5 euros, que recolza la recomanació de compra.

GESTIÓ EMPRESARIAL

Programant la formació

MODEST GUINJOAN / JOSEP MARIA LLAURADOR

Passat l'estiu, no només comença el curs escolar, sinó que la formació empresarial també té una revifalla que es manté fins a començaments de desembre.

Les empreses de l'Estat espanyol i moltes institucions relacionades amb el món empresarial han aprofitat una part dels fons europeus per organitzar tot tipus de cursos i per fer-ho a un cost molt inferior al de mercat. D'aquesta manera un gran nombre d'empreses, sobretot les més petites, han tingut fàcil formar els seus empleats, encara que sigui en coses tan corrents però necessàries com l'ofimàtica i els idiomes, les dues matèries líders en programació de formació, sense comptar la prevenció de riscos laborals.

Malgrat aquesta allau formativa, encara no s'ha trobat la manera de resoldre el problema derivat del fet que la formació acadèmica, del nivell que sigui, acostuma a ser poc pràctica, de forma que des de l'entrada a treballar a l'empresa fins a haver completat el procés d'aprenentatge intern i ser plenament productiu passa un temps preciós que costa diners a l'empresa. Així s'entén que molts industrials, i molt particularment en el sector metal·lúrgic i en determinades especialitats, hagin de recórrer a la contractació de professionals als països de l'Est per sortir del pas.

Centrant-nos en l'opció de destinar recursos (temps de feina o diners del cost dels cursos) a formar els em-

pleats, cal fer algunes consideracions pràctiques, i en certa manera elementals, que poden ser útils als empresaris en aquest inici de temporada.

En primer lloc, cal recordar que molts empresaris són reticents a formar el seu personal per la por que, una vegada formats, se'ls endugui la competència. Com passa amb qualsevol producte o servei que inclogui més prestacions, un professional més preparat també té més valor en el mercat laboral. La formació, doncs, s'haurà d'acompanyar amb polítiques de retenció d'aquest personal a dintre la nostra empresa; si no, posarem en safata als competidors un actiu valuós. L'alternativa de no formar-lo és molt pitjor.

Una segona consideració fa referència a una cosa òbvia, però s'ha de dir: només s'ha de formar en allò que és estrictament necessari per a l'empresa i que cobreix els déficits competencials del treballador per a la feina que fa o que està previst que faci en un futur. Establerts els objectius i els terminis ja es poden buscar els cursos, amb els continguts que cobreixin les necessitats identificades. Un curs sense relació amb un pla definit és llençar els diners i, si té èxit, una

casualitat. En tercer lloc, cal tenir present que les noves tecnologies són una eina formativa a considerar, especialment si els destinataris són joves o pertanyen a col·lectius ja familiaritzats amb els ordinadors i amb In-

ternet; no cal dir que els programes han de ser interactius i no simplement continguts penjats a la xarxa. Tot i això, quan el que es vol és que aprenguin habilitats, un saber fer, la pràctica resulta imprescindible i, aleshores, la formació presencial i en grup no té encara comparació amb cap altra metodologia. Aprenre a vendre o a dirigir davant d'un llibre o d'una pantalla, o escoltant una dissertació, per experta que sigui, és una tasca impossible, encara que es vengui embolicada amb cel·lofana.

Finalment, si allò que es vol és canviar actituds profundes o trets de la personalitat, oblidin-se de la formació típica. Els cursos no fan miracles, i menys encara si s'espera que perdurin els seus efectes. A part del fet que haurien de ser cursos molt llargs i intensius -i per tant cars-, no hi ha cap garantia fiable d'aconseguir un canvi més aviat una transformació. Si el problema que hi ha en l'empleat té a veure amb les actituds, més val replantejar-se el procés de selecció, perquè algú s'ha equivocat. I és que la formació també té els seus límits.