

Alimarket

Cuestión de confianza

Agisa busca crecer mediante adquisiciones y de modo orgánico

Operadores Logísticos | 07/02/2023 | HERMINIA MARTÍNEZ



Agisa Logística, dedicada a logística y transporte frigorífico, impulsó su actividad e ingresos en 2022, al pasar **de la cuantía de 3 M€ registrada en 2021 a 4 M**. Ahora, la compañía -ubicada en Sant Julià de Ramis (Girona)- aspira a impulsarse de nivel en el mercado logístico, de modo orgánico y con la compra de alguna compañía.

Esta estrategia de desarrollo fue inicialmente perfilada en 2020, cuando Agisa anunció a Alimarket Logística el objetivo de construir una plataforma logística “en una zona cercana, con objeto de abrirse a nuevos mercados, especialmente en distribución capilar y de última milla. Pero la pandemia, nos obligó a detener este proyecto, para el que se estimaba una inversión de 10 M€. A principios de 2022, debido a la buena situación financiera, nos planteamos una línea de crecimiento inorgánico, mediante la participación o adquisición de otras empresas del sector de logística frigorífica”, señalan responsables de la gerundense.

En este sentido -según ha conocido Alimarket Logística-, **el pasado mes de enero, Agisa estuvo negociando la adquisición de dos compañías**, pero las gestiones no fructificaron. “El objetivo con esas compras era crecer tanto dentro como fuera de la Península”, se reconoce desde la empresa.

De cualquier modo, Agisa mantiene el objetivo de invertir en crecimiento inorgánico y esta estrategia ha hecho aplazar, de momento, el plan de construir una planta. “Ante la situación de incertidumbre de los mercados, antes de iniciar un proyecto inversor de gran envergadura, **preferimos incorporar empresas en funcionamiento fuera de Cataluña**. Se trataría de sociedades que funcionen bien y precisen un proyecto organizativo nuevo, dinámico y, sobre todo, moderno. Los accionistas y la propia Agisa podrían adquirirlas con recursos propios y con el apoyo de la banca”.

Así pues, con su implantación directa en otras plazas, Agisa priorizaría crecer acompañando a sus clientes fuera de Cataluña. De este modo, lograría un mayor alcance geográfico y se reforzaría como operador de logística capilar, a imagen de otros actores a temperatura controlada con una red de plantas en diversos puntos. "Prestaríamos a nuestros clientes servicios en otros lugares".

Ahora, "sus servicios para Cataluña suponen el 60% de la actividad de la firma, tanto de almacenaje de productos frescos y congelados, como de transporte y distribución". La compañía, dedicada fundamentalmente a cárnicos, realiza la distribución capilar en esta comunidad con medios propios y, para las entregas en otras regiones, se apoya en otras empresas. "En las instalaciones de Mercabarna y de Girona -con una capacidad de almacenaje total próxima a los 10.000 palés en frío positivo y negativo- se consolida la mercancía con destino al sur de Francia, que nos distribuye un colaborador".

"Los ingresos registrados en 2022 (4 M€) suponen un aumento de casi el 50%, respecto al importe de 2019 (2,7 M€). **El incremento del 30% del último año se debió fundamentalmente al ascenso de la facturación por transporte y distribución capilar, especialmente de productos refrigerados.** De hecho, el mercado se ha orientado al servicio bajo pedido, lo que ha hecho incrementar el transporte capilar *just-in-time*. Además, en el aumento del negocio han incidido los servicios de manipulación de productos y **la actividad del nuevo túnel de congelación** -puesto en marcha en 2020-, que triplica la capacidad habitual de un túnel de congelación y **puede congelar 70 t al día**".

"Al contar con una flota de vehículos frigoríficos de todas las capacidades y tonelaje, se puede realizar todo tipo de servicio, desde la pequeña capilaridad con furgonetas reducidas, hasta el transporte con vehículos de gran tonelaje. En estos momentos, Agisa tiene en estudio de varios proyectos, que irán tomando forma a lo largo de los próximos dos años, pues la intención es seguir creciendo e incrementar los servicios logísticos prestados a los clientes".

Alimarket

Cuestión de confianza

© Publicaciones Alimarket, S.A. Queda prohibida la reproducción total o parcial de este contenido -incluida la reproducción del mismo en RRSS- sin que haya una autorización explícita por parte de Alimarket.

