

Caso de estudio

Gibson Energy

Estrategia

Cuestión: consideramos que Gibson Energy estaba demasiado diversificada y que, según nuestro análisis, necesitaba llevar a cabo una revisión estratégica y reestructurar su cartera de activos vendiendo negocios secundarios y concentrándose más en infraestructura.

Objetivo: convencer a la compañía de que se deshiciera de sus actividades no esenciales y propiciara de este modo una expansión de la valoración de su acción al convertirse en una compañía puramente de infraestructura con flujos de caja recurrentes de gran calidad.

Acción: tras iniciar nuestro diálogo con la empresa en 2017, M&G continuó interactuando con ella a lo largo de 2018.

Resultado: en la segunda mitad de 2017, Gibson Energy nombró a un nuevo consejero delegado que inició una revisión estratégica y anunció la venta de varios negocios secundarios, entre ellos los de servicios medioambientales en Estados Unidos, de transporte por carretera en Canadá y otras unidades de negocio de menor tamaño.

Trasfondo: en 2017, M&G publicó una carta abierta en la que explicaba su perspectiva sobre el proveedor de servicios de gas y petróleo integrados Gibson Energy. En ella recomendamos medidas específicas

para mejorar el negocio y pedimos a la compañía que efectuara una revisión estratégica de todas sus opciones para maximizar su valor. La carta fue la culminación de un largo diálogo privado mantenido con el presidente y el consejo de administración, a quienes habíamos visitado y nos habíamos presentado a comienzos de año. La gestión ejecutiva de la empresa nos preocupaba debido a algunas de las decisiones estratégicas tomadas desde su salida a bolsa, y consideramos que tardó en responder a nuestras peticiones. Pese a nuestra clara preferencia por la confidencialidad de nuestras opiniones, el tamaño de nuestra posición y la firmeza de nuestra postura en este caso específico nos llevaron a publicar la carta. Acto seguido, Gibson publicó una respuesta y seguimos muy de cerca la actuación de la compañía para ver si cambiaba su comportamiento.

En 2018, M&G continuó interactuando con ella y mantuvo varias discusiones con su cúpula directiva. En el primer trimestre de dicho año, Gibson anunció avances en una medida clave que habíamos recomendado: la venta de parte de su negocio estadounidense de servicios medioambientales. En nuestra opinión, esta área de actividad ha contribuido a la baja valoración a la que cotiza la acción frente a sus homólogos, y confiamos en que esta venta lleve al mercado a reevaluar las perspectivas de la empresa.



M&G
INVESTMENTS