

UN SOLO DISTRIBUIDOR CATERPILLAR PARA LA PENINSULA

teme

El pasado mes de marzo Finanzauto fue informado de la posibilidad de adquirir la mayoría de las acciones de STET, S.A., representante en exclusiva para Portugal de Caterpillar. Se iniciaron inmediatamente negociaciones para establecer un preacuerdo entre ambas partes con el consentimiento de Caterpillar Inc. Tras las oportunas negociaciones e irtranscurridos los plazos legales, en la sesión extraordinaria de la Bolsa de Lisboa del día 20 de Agosto de 1990, se consumó la adquisición de las 466.999 acciones de STET por Finanzauto S.A. La inversión total supuso 3.105 mill. de escudos o 2.174 mill. de pesetas. En la primera reunión del nuevo Consejo de Administración, entre otros asuntos se procedió al nombramiento de D. Fernando Chavarri Dicent como Consejero Delegado de STET STET COMO "DEALER DE CATERPILLAR"

Stet es un viejo dealer de Caterpillar para Portugal. Su creación como compañía data de 1961. El territorio cubierto por dealers: Portugal, Islas Azores, Madeira, Cabo Verde y Guinea Bissau. Su capital es de 800 mill. de escudos y sus reservas de 808 mill. Las ventas en 1989 ascendieron a 11.365 mili. de escudos y el beneficio neto, después de impuestos, a 453 mill. de escudos. Tiene 453 empleados y su sede social está en Lisboa. Su organización territorial está



formada por bases en Oporto, Leiria, Lisboa y Beja, así como delegaciones más pequeñas en Aibufeira (sur de Portugal), Madeira y Azores.

Como empresa STET tiene una organización clásica con un Consejo de Administración del cual depende un director general, de quien dependen a su vez seis directores de división y los cuatro directores de las bases. Es interesante mencionar que en cuanto a las dimensiones básicas de negocios, STET es aproximadamente la quinta parte de Finanzauto, S.A. Dicha relación se cumple entre otras en las cifras de ventas, de beneficios y de número de empleados.

D. Luis Coronel G. Palma, D. José Antonio González, Presidente y Director General de Finanzauto, S.A., respectivamente, junto con D. Henrique Dos Santos, Director General de STET y D. Fernando

Chavarri, durante la visita a STET con motivo de la celebración de la



Con independencia de estas cifras, la estabilidad política de Portugal, y su integración en el Mercado Común en 1982, hacen al país vecino un candidato claro para el rápido crecimiento económico. Las expectativas son especialmente claras en obras de infraestructura, en donde existe un patente desequilibrio. Finanzauto tiene plena confianza en Portugal como país del próximo futuro y en STET como dealer componente de Caterpillar.

LAS VENTAJAS DE SER EL ÚNICO DEALER IBERICO

Finanzauto ha adquirido un participación mayoritaria en el capital de STET porque ve con claridad las sinergias evidentes que han de producirse con el único dealer ibérico.

1. SIN FRONTERAS EN 1992 Desde el 1 de enero de 1993 la frontera de 1.238 km. entre Portugal y España habrá desaparecido. Iberia habrá nacido y tendrá entonces un dealer de Caterpillar único.

Las diferencias culturales, lingüísticas e ideológicas entre los dos países son mínimas, lo que favorece la comunicación, la cobertura comercial y la formación.

El servicio a los clientes portugueses que trabajen en España, así como los españoles que trabajen en Portugal, será óptimo gracias a la Cobertura que consigue el dealer "ibérico".

2. MEJORAS EN LOGÍSTICA E INVENTARIOS

La proximidad geográfica favorece un control de inventarios y una logística comunes, lo cual mejorará el servicio a nuestros clientes en disponibilidad, tanto de productos básicos como de repuestos y de servicios de reparaciones.

3. FORMACION

El departamento de formación de Finanzauto (CAF) podrá absorber sin dificultades la carga total de formación de ambos dealers, gracias a su potente organización.

La similitud lingüística permitirá que los empleados de STET se beneficien de los excelentes programas de formación que Finanzauto proporciona tanto a sus empleados como a sus clientes.

DATOS COMPARATIVOS DE LAS ECONOMÍAS ESPAÑOLA Y PORTUGUESA

(a diciembre de 1989)

Magnitud	España	Portugal
Inflación	6,8	12,8
Déficit público/PIB	1,7	7,6
FBCF (en construcción)	14,0	8,4
Tasa de desempleo	16,6	5,8
Población ocupada (miles)	12.408	4.402
PIB (a precios de mercado, miles de millones)	44.872	4.884
Total población (en miles)	39.402	9.797
Renta per capita	1.139	499
Balanza comercial (millones \$)	-2.307	-6.603
Balanza corriente (millones \$)	-1.551	-1.135
Salario mínimo (pesetas)	50.010	26.220

4. INFORMATICA

La conexión de ambos sistemas informáticos, muy avanzados, dará valores añadidos a la organización de dealer ibérico.

5. "KNOW HOW"

Finanzauto puede proporcionar amplios conocimientos al dealer ibérico en materias, como por ejemplo: marketing, publicidad y promoción, Ingeniería de productos, especialmente en las áreas de motores y carretillas elevadoras, ingeniería de servicios, instrumentos financieros, etc.

6. DIRECCION

El dealer ibérico se beneficiará de una más amplia base de directivos y de mando. Finanzauto tiene un sólido compromiso para mejorar la capacitación de sus directivos y mandos a través de programas de formación a largo plazo, de los cuales se beneficiarán tanto los empleados como los españoles.

7. OPTIMIZACION DE RECURSOS HUMANOS

Los recursos humanos comunes elevará el potencial del dealer ibérico.

8. MAYOR DIMENSION

Debido a su mayor dimensión, la nueva organización se beneficiará de ciertas economías de escala, un mayor grado de especialización y reforzamiento de su imagen ante los clientes competidores.

9. MEJOR COMUNICACION CON CATERPILLAR

Con un sólo dealer para la Península Ibérica, las comunicaciones con Caterpillar se simplificarán y mejorarán, con la consiguiente mejora de la capacidad del dealer para dar servicio a sus clientes.

CONCLUSION

Finanzauto ha efectuado esta adquisición con el convencimiento de que el dealer único para la Península Ibérica significa sinergias evidentes con las consiguientes mejoras de todos los servicios al cliente, así como una optimización en la utilización de los recursos con el cliente ibérico presente y futuro en los sistemas.

Como conclusión ha sido una decisión estratégica de la máxima importancia para los clientes de ambas compañías que forman desde ahora mismo el "nuevo dealer ibérico" por lo que es uno de los más relevantes del mundo en este momento.