

PÁGS 18-19 –TATTERSALL

ESPERAN VENTAS RÉCORD

Holding Tattersall Afina su Plan de Expansión en Sudamérica



Con un crecimiento esperado del 30% para este año, el holding ligado al grupo Latinvest Chile, confía en posicionarse en el leasing y en la agroindustria. Colombia y Ecuador se asoman como destinos cercanos para instalarse, mientras que en Chile y en Perú esperan aprovechar el buen ambiente de negocios.

Empresas Tattersall reveló a ESTRATEGIA sus planes y expectativas en vísperas de cumplir 100 años de vida. La firma chilena, que desde sus inicios estuvo ligada al agro del país, ahora ve con buenos ojos el protagonismo que ha ido tomando como un holding que está presente en el leasing, maquinarias, agroinsumo, ganado, gestión de activos y, corredores y factoring.

Latinvest Chile es la sociedad de inversiones que controla el 51% de las acciones emitidas de las Empresas Tattersall. Los representantes del directorio con mayor peso histórico en la compañía son los de la familia Böttiger. Tomás es el presidente del directorio, y Andrea es parte de la mesa. En la actualidad la firma tiene 1.200 funcionarios a lo largo de todo Chile. Por ahora.

Internacionalización

Tattersall no sólo está presente en Chile, también está inmerso en el mercado Argentino desde 2000, con la firma Monasterio-Tattersall, que se dedica a la venta de ganado; y desde 2010 en Perú con la facilitación de insumos agrícolas, y con la venta de maquinarias a través de la sociedad Lift Truck Perú, donde participan en un 44% de la propiedad. El gerente general de la firma, Jorge Rodríguez, dice que,

“queremos llevar otros negocios a Perú e ir penetrando fuertemente en ese mercado, porque lo vemos con un crecimiento incluso superior al chileno, y tienen un nivel de actividad fantástico”. Rodríguez agrega que, “lo que mueve el sector minero peruano es impresionante”.

En tanto en Argentina, si bien la empresa está presente sólo en el ámbito ganadero, no descartan entrar en algún momento con otros negocios, principalmente con el leasing operativo y las maquinarias. Aunque el gerente general aclara que, “lo concretaremos cuando se vea un mejor ambiente, dado las fuertes restricciones del gobierno argentino a las inversiones y posibilidades de negocios que vienen del extranjero”.

Rodríguez asegura que en Tattersall están analizando una expansión “hacia Colombia y Ecuador, además de Uruguay más adelante. Por lo pronto, como primer paso esperamos estar, no más allá de 2013, con nuestro primer negocio en Colombia; y a la vez, llevar nuevos servicios hacia Perú”. El ejecutivo explica su estrategia de expansión, y cuenta que, “como política general, nos gusta incursionar en otros países con socios locales, de manera de que nosotros aportemos con nuestro know-how, y el socio local con las conexiones. Esa fórmula nos gusta mucho”.

Inversiones y Ventas

Una parte de las inversiones del grupo Tattersall están enfocadas a desarrollar su presencia en el exterior, y según aseveran en la empresa, para ese punto tienen un monto asignado de US\$ 10 millones como piso. Las inyecciones de dinero también apuntan a fortalecer y ampliar la red en Chile, y para concretar eso, la firma tiene otros US\$ 10 millones disponibles para construir cuatro nuevos “Tattersall Center”, en Copiapó, Buin, Puerto Varas y Santa Cruz. Jorge Rodríguez adelanta que este último centro será inaugurado el 5 de julio de este año, y que el de Puerto Varas es probable que esté listo para fines de este año.

En 2011 Tattersall tuvo un récord histórico de ventas (\$130 mil millones), y estuvieron un 34% por sobre 2010. Este año, en el holding tienen como objetivo crecer un 30% más que el ejercicio anterior, es decir, llegar casi a los \$170 mil millones. De hecho al término del primer trimestre ya muestran alzas con respecto a lo que se proyectaba.

Empresas

La empresa modelo del holding es la Compañía de Leasing Tattersall, pues es la que reporta más de un tercio de los ingresos anuales. El leasing operativo, que es el arriendo a largo plazo y mantenimiento de flotas de transporte para empresas, está acompañado por el negocio del rent a car, donde Tattersall opera con la franquicia EuropCar, y es líder de mercado, con más de 7 mil vehículos. Jorge Rodríguez comenta que en el leasing “se están produciendo economías de escala importantes”. Otro gran rubro de la empresa es el agrícola, y ahí entre los agroinsumos y la venta de ganado, los ingresos suman cerca de un 30% del total de las ventas del holding. Rodríguez agrega que espera que, “los agroinsumos tengan este 2012 un gran salto”.

Hasta ahora, las empresas financieras, de factoring y de gestión de activos no representan un mayor ingreso para la compañía, sin embargo, reportan números positivos.

Lectura de foto pág 18: EXPANSIÓN. Tomás Böttiger, presidente de Empresas Tattersall, y Jorge Rodríguez, gerente general de la firma, esperan internacionalizar aún más la compañía y ampliar su red de sucursales en Chile.

Destacado: “Queremos llevar otros negocios a Perú e ir penetrando fuertemente en ese mercado, porque lo vemos con un crecimiento incluso superior al chileno, y tienen un nivel de actividad fantástico”.

Cifra1: 51% de las acciones emitidas de las Empresas Tattersall le pertenecen a la sociedad Latinvest Chile.

Cifra2: 1.200 funcionarios tiene Tattersall en Chile.

Cifra3: 2013 es el año tope para que la empresa llegue a Colombia y para que se expanda en Perú.

Cifra4: US\$ 20 millones como piso espera invertir la compañía dentro de 2012-2013.

Cifra5: 30% espera crecer en ventas el holding Tattersall durante este año.

JORGE RODRÍGUEZ, GERENTE GENERAL DE TATTERSALL



Desde Fines del Gobierno de la Presidenta Bachelet que Vemos un Buen Nivel de Actividad Económica

—¿Cómo ve la economía y el ambiente para hacer negocios en el país?

—El ambiente para hacer negocios está excelente. Desde fines del gobierno de la presidenta Bachelet que hemos visto un buen nivel de actividad económica, los tres últimos años han estado buenos y se proyecta a corto plazo un escenario auspicioso. Desde el punto de vista de la economía, hay buenas expectativas, pero siempre sujetas a las turbulencias del exterior que no podemos ignorar.

—¿Cómo evalúan a qué negocio entrar y a cuál no?

—Definimos en qué negocios tenemos expertise, y en los negocios donde podamos ser un actor

relevante, porque no queremos estar empatando o marcando el paso.

—**¿Les favorece la falta de mano de obra en el campo?**

—Sí, porque hay una mayor mecanización del agro. Hemos subido en forma importante las ventas de maquinarias agrícolas. Sin embargo, en la zona norte se nos ha encarecido la mano de obra a nosotros, por la competencia del sector minero.

—**¿Cuáles son las principales dificultades que enfrentan en sus negocios?**

—Recursos. Nuestro crecimiento exige un nivel importante de endeudamiento, por la naturaleza del negocio. El 70% de nuestro endeudamiento es de la empresa de leasing.

—**¿Cuál es su visión para Tattersall?**

—Creo que podemos pasar a ser una empresa con proyección más allá de Sudamérica, veo a Tattersall perfectamente en México una vez que nos desarrollemos bien en los mercados que ya tenemos planeados. Hay negocios que los manejamos mejor que cualquiera, incluso no hay empresas serias en otros países en negocios como los remates, y ahí vemos una proyección importante.