

NASA

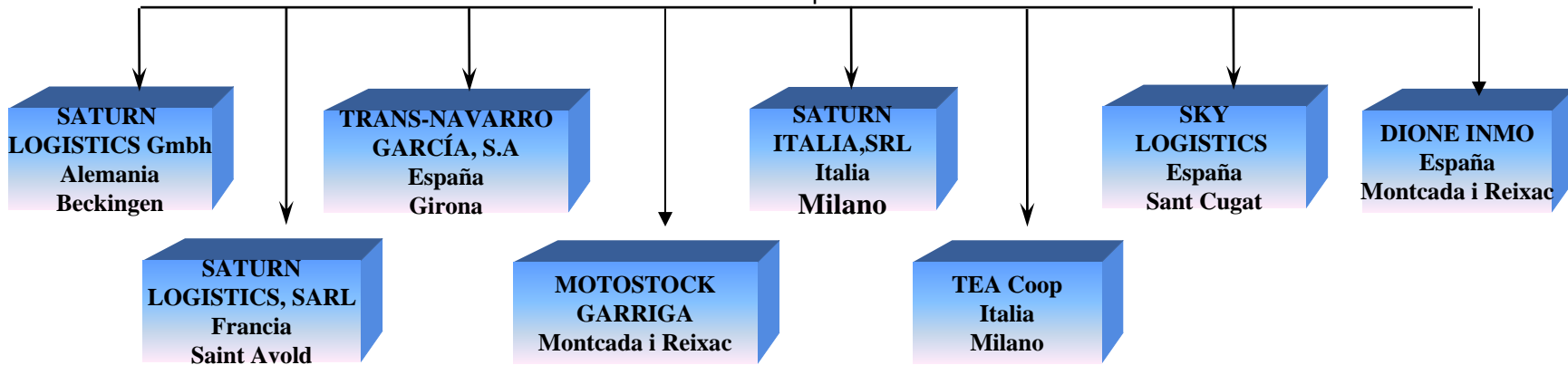


Principales cifras

- ❑ FECHA CONSTITUCIÓN: 10 de Junio de 1999
- ❑ NUMERO DE CAMIONES: 170 unidades
 - Inversión total > 28,7 mio €
- ❑ CAPITAL + RESERVAS: 1.601.012 €
- ❑ EMPLEADOS: 70 personas (todo el grupo)
- ❑ PUNTOS LOGÍSTICOS:
 - o Oficinas: 600 m²
 - o Campas
 - o Barcelona: 16.000 m²
 - o Girona: 14.000 m²
 - o St. Avold: 14.000 m²
 - o Milano: 50.000 m²



**SATURN
LOGISTICS**





**SATURN
LOGISTICS**



- Coste vehículo motor: 75.000€**
- Coste carrocería: 86.000€**
- TOTAL: 161.000€**

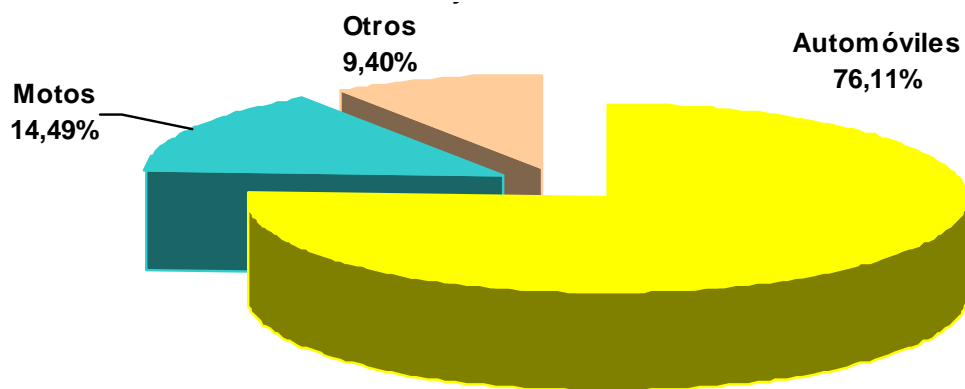


Transporte y Logística

- ❑ **VEHÍCULOS:**
 - Transporte y distribución de vehículos
 - Islas del Mediterráneo y Canarias
 - Camiones cubiertos para prototipos y transportes especiales
 - Tractoras y maquinaria agrícola
- ❑ **MOTOS:**
 - Transporte y distribución de motos con y sin embalaje
- ❑ **LOGÍSTICA:**
 - Stock de vehículos
 - Stock de motos
 - Stock de mercancías
- ❑ **MERCANCÍAS:**
 - Cargas completas
 - Transporte urgente – Minitir
 - Transportes especiales



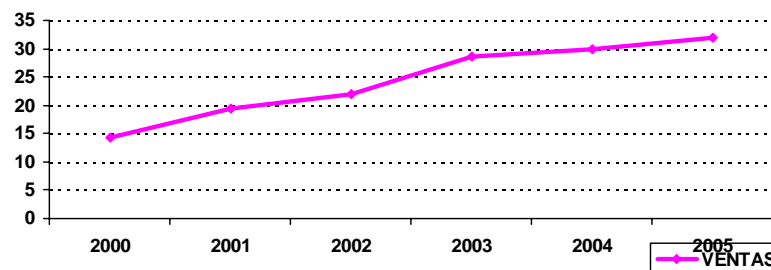
Facturación 2005 vs Actividades



	Automóviles	Motos	Mercancías y Otros
Negocio	76,11%	14,49%	9,40%

Evolución Cifra de Ventas Grupo

- ☐ Año 2000: 14.350 mil. €
- ☐ Año 2001: 19.360 mil. €
- ☐ Año 2002: 22.078 mil. €
- ☐ Año 2003: 28.680 mil. €
- ☐ Año 2004: 29.857 mil. €
- ☐ Año 2005: 32.000 mil. €





Competencia actual

- NAVIERAS:**
 - Grimaldi
 - Wallenius
 - UECC
 - NYK
- F.F.C.C.**
 - Transfesa
 - STVA
 - ATG
- GRANDES OPERADORES**
 - Mercurio
 - Setram
 - Tradisa
 - Toquero
 - ...

Clientes

- Consorcio VW
- General Motors
- Daimler Chrysler
- Toyota
- Ford Corporation
- P.S.A.
- Regie Renault
- ...

Proveedores

- Repsol
- Total
- Daimler Chrysler
- Volvo
- Iveco
- Autopistas Europeas
- Túneles
- Peaje Alemán MAUT

El Renting en SATURN

- 28% de la Flota de vehículos Industriales**
- 80% de la Flota de turismos**
- Contratación estratégica**
- Importancia vital en nuestra Planificación Industrial y Operativa**



PUNTOS A FAVOR

- ❑ **Flexibilidad alta y fácil crecimiento**
 - Adaptación a las necesidades de nuestra cartera de Clientes (en tiempo y volumen)
 - Vehículos Prêt a Porter
 - Entrega del vehículo “llaves en mano”
 - Los vehículos adquiridos en Renting nos permiten mantener el contacto directo con la Marca

- ❑ **No impacto en el Balance**
 - Liberación de recursos financieros para otras necesidades
 - Facilidad para la obtención de líneas crediticias



PUNTOS A FAVOR

- ❑ **Comodidad de gestión**
 - **Fleet Services Integral**
- ❑ **Control de Costes**
 - **Perfecto conocimiento del coste del vehículo Industrial**
 - **Seguimiento del programa de Mantenimiento Industrial**
- ❑ **Asistencia garantizada en toda Europa**
 - **Seguridad en asistencia al conductor y al vehículo en cualquier parte de la U.E.**
 - **Financiación del coste de recuperación y rescate en caso de accidentes**
 - **Atención al vehículo en la Red de Concesionarios Oficiales**



PUNTOS DÉBILES (Relativo a vehiculos Industriales pesados)

- ❑ Nicho de Mercado poco desarrollado
- ❑ Menor economía de Escala
- ❑ Todo ello agravado por la especialización de la Flota
- ❑ Limitaciones legales para la valoración del equipo al final del Contrato
- ❑ Dificultad en la penetración del concepto Renting en el colectivo autónomo (Limitaciones legales)