



# VILLACERO. TODO EN ACERO.





Primer Congreso Mexicano de la Industria Siderúrgica Panel V. Usuarios y Transformadores del Acero

# Industria de la Transformación del Acero: Retos y Futuro

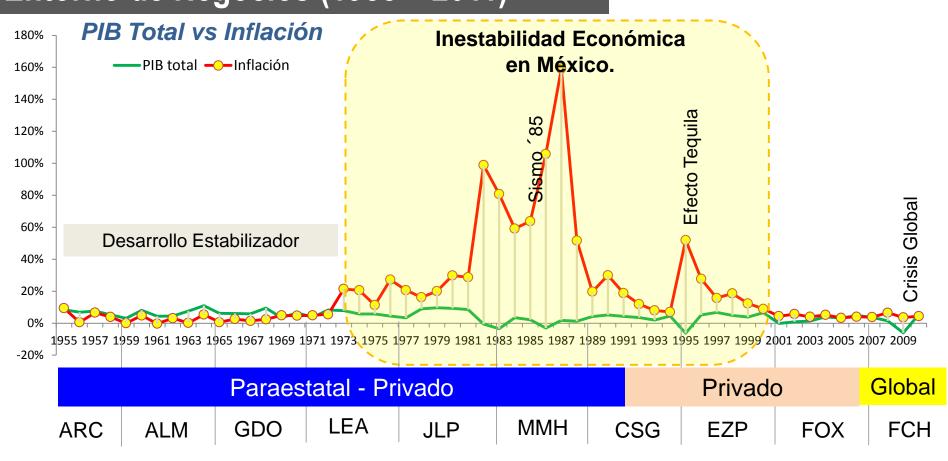
Ing. Roberto Márquez Hiriart Director General Adjunto de Negocios Industriales





#### **TODO EN ACERO**

# Entorno de Negocios (1955 – 2011)





# Construyendo tu vida...

Velocidad de respuesta para un mundo dinámico

#### **TODO EN ACERO**

Distri buidor Comercia lizador

Centro de Servicio

**Transfor** mador

**Productor** Integrado

Gran **Transfor** mador

#### 1955

#### **Fundació**



'70 Centros de Servicio



'86 S&P Steel **Products** 

**'88 TUNA** 

Adquisición



Comercializació

'91 Sicartsa Adquisición

'93 Inicia

Operaciones

**ZINCACERO** 



'93 Inicia **Operaciones AFIRME** 



**'94 TEXTUBE** Adquisición



**'96 TEMPLE** 

MPLi

Adquisición

**'99 CCC** Sociedad



'08 CF Alianza

'07 Arcelor

Estratégica

Mittal Alianza



y Hogar Más

'08 Nuevos

Crédito Firme

**Negocios** 



'09 MPC

**Accionistas** 

МРС

'09 Nuevos Negocios Crédito Sí



'11 Inician **Operaciones** Centro de Servicio y TH





# **Historia de VILLACERO**

**'97** 

Cintacero

# 2011

09 COLLADO









**VILLACERO** es una empresa de capital privado, 100% mexicana, que ofrece productos y servicios de alta calidad en los sectores: del acero, financiero, y el mercado Internacional.





# Villacero México

Unidad de Negocios Industriales	Unidad de Negocios Comerciales	Unidad de Negocios de Servicios y Nuevos Proyectos	Unidad de Negocios de Estados Unidos y Canadá
Para ofrecer el amplio portafolio de nuestras plantas de transformación en el país:	Para atender puntualmente los requerimientos de sectores como:	Brinda atención integral al cliente en servicios de Recinto Fiscal, carga y descarga marítima. Integra las empresas:	Para atender de forma estratégica y cercana ambos mercados de América del Norte, a través de las
•Cintacero	Distribuidores		empresas:
<ul> <li>Tubería Nacional</li> </ul>	•Construcción	·Servitransportes Viga	
•Temple	•Industria	<ul> <li>Servitransportes Almesa</li> </ul>	•Tex-Tube
•T-H Tubería Helicoidal	•Gobierno	Villacero Logistics (Terminal     de Llege Múltiples y Paginte	•S&P (Steel and Products)
•Zincacero •Trefilados y Acero Baja	Integra la actividad de nuestros	de Usos Múltiples y Recinto Fiscalizado)	Best Border Cargo     El Paso Iron and Metal
California	Centros de Distribución y Oficinas de Venta	riscalizacioj	-ETF aso Holl allu Metal
Atiende además al sector exportación.			



Transformación

600,000 tpa\*

Plantilla

1,000 empleados



tpa\* anuales



# Unidad de Negocios Comerciales

Procesamiento 400,000 tpa

Almacenamiento Techado 70,000 M2

Plantilla 400 Empleados

# Mayor Centro de Servicio de Acero en Latinoamérica





#### Unidad de Negocios de Servicios y Nuevos Proyectos

# Operaciones en el Puerto de Lázaro Cárdenas 2010

Movimiento total de carga 30 millones de toneladas.

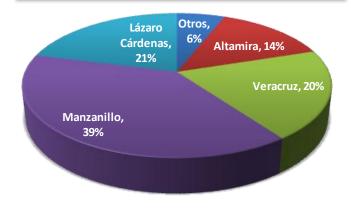
Movimiento de contenedores 800,000 TEUs.



# Movimiento Nacional de Carga 115 millones de toneladas.



#### Movimiento Nacional de Contenedores 3.8 millones de TEUs.





# Villacero México

#### **AREA TOTAL 26.656 M2**

**ALMACEN:** 

BAJO TECHO: 4.500 M2
 CIELO ABIERTO: 5.906 M2

#### **INFORMACION TERMINAL**

ESLORA: 253 MTSMANGA: 36.5 MTSCALADO: 11.6 MTS













Velocidad de respuesta para un mundo dinámico

#### **TODO EN ACERO**

Buques, Ferrocarril y Camiones desde y hacia el Puerto de Lázaro Cardenas

Desde/hacia <u>TUM I</u>I, Hutchinson, etc.









# RECINTO FISCALIZADO PIBSA

- ✓ Almacén techado y abierto.
- ✓ Servicio a carga granel y Contenerizada.
- ✓ Perecederos.
- ✓ Servicios a la carga, ex:
- a)Trincado / Destrincado
- b)Etiquetado de mercancía
- c)Marbetado
- d)Consolidación /

Desconsolidación de carga

Contenerizada o granel

- e)Certificaciones
- f)Fumigaciones
- g)Empacado / Desempacado



#### **MERCADO**

- ✓ Clientes de
- Almacenadora Afirme
- ✓ Agentes Aduanales
- ✓Compañías de
- Logística
- √ Clientes
- Importadores-
- Exportadores
- ✓ Agencias Navieras
- ✓ Navieras



Velocidad de respuesta para un mundo dinámico

**TODO EN ACERO** 



#### **VILLACERO INTERNACIONAL**





Münchmeyer Petersen & Co.

Realiza actividades de Comercialización, Transformación y Distribución del acero que se proyectan en los mercados más competitivos de la Región NAFTA, Europa, Asia y Medio Oriente.

Operaciones internacionales de:

2.7 millones de toneladas por año.





**Villacero** cuenta con esta división para ofrecer soluciones en servicios bancarios y financieros a través de un amplio portafolio de productos; además de créditos al consumo a través de Crédito Sí.

A nivel nacional cuenta con **85 sucursales Afirme, 53 sucursales de CréditoS**í, más de **1,500 cajeros automáticos**, dando empleo a **3,100 empleados**.

**Seguros** 

**AFORE** 

Fondos de Inversión

Arrendadora

**Factoraje** 

**Almacenadora** 



# Problemática de la Industria de la Transformación en México

Retos y Oportunidades

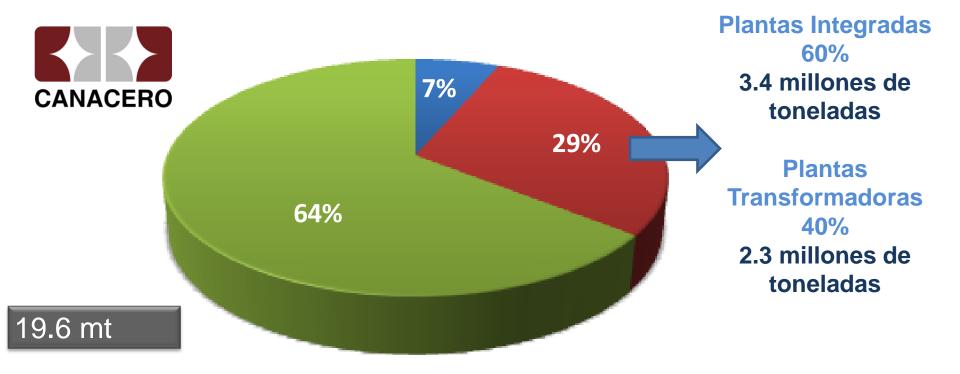


Velocidad de respuesta para un mundo dinámico

#### **TODO EN ACERO**

#### Consumo Nacional Aparente de Acero 2010.







# Problemática del Transformador en México

Globalización y Consolidación

El negocio del acero enfrenta un entorno interno y externo cada vez más competido y dinámico en términos de la intensidad y velocidad de los cambios que lo afectan debido a la globalización y consolidación de los mercados.

La venta tradicional de productos de acero "Commodities" representa un modelo obsoleto de negocios en el mediano y largo plazo por la competencia cada día más fuerte que se traduce en una mayor cobertura nacional y menores márgenes de operación.















# Problemática del Transformador en México

Competencia con Molinos

La alta concentración de las ventas en clientes compartidos con los molinos en el segmento de la distribución y transformación, pone en riesgo la sustentabilidad del negocio por la fuerte integración vertical de los molinos en los diversos sectores.

La consolidación de la producción de las plantas y su integración en los procesos de transformación con productos de mayor valor agregado, constituyen una seria amenaza para el sano desarrollo de los grandes transformadores, al constituirse en proveedores y competidores generándose una competencia desleal.



Velocidad de respuesta para un mundo dinámico

**TODO EN ACERO** 

Clientes más informados

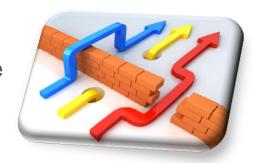
# Problemática del Transformador en México

#### Hoy el cliente tiene:

- Mayor poder
- Mayor información
- Más opciones de compra
- Lo que constituye una ventaja en la negociación frente al vendedor

#### Esto se traduce en exigir un mayor valor a un precio menor.

- La marca no es una razón suficiente de compra mientras no este respaldada por un valor real para el consumidor.
- Una reducción en los precios del mercado se convierte en una presión directa en los márgenes de rentabilidad de la empresa.





#### Retos

#### Nuevos Esquemas de Venta

El desarrollo de la infraestructura y la falta de financiamiento para la obra pública en nuestro país promueve de forma cada vez mas frecuente nuevos esquemas integrales de **Proyectos** Llave en Mano, Proyectos de Prestación de Servicios (PPS) y Asociaciones Público Privadas en las licitaciones públicas, que obligan a los grandes proveedores de productos transformados a conformar consorcios para su participación.

Las empresas exitosas migran a modelos de negocios que generan valor en la cadena productiva del cliente, vía colaboración o alianzas estratégicas, complementadas con financiamientos acorde a los requerimientos específicos de cada proyecto.





# **Oportunidades**

Inventarios y de Cartera

El nivel, la mezcla y el manejo óptimo de inventarios representa la principal fortaleza de los Grandes Transformadores y Centros de Servicio para enfrentar con éxito las constantes fluctuaciones de los precios del acero en períodos cada vez más cortos.

Es fundamental **no tomar riesgos innecesarios** con clientes potenciales que no se tenga experiencia previa en el negocio, con el objeto de tener siempre una **Cartera Sana** sin perder la liquidez.





# Nuevo Modelo de Negocios

- Villacero esta migrando a modelos de negocios que generan valor en la cadena productiva del cliente, vía colaboración o alianzas estratégicas, complementadas con financiamientos acorde a los requerimientos específicos de cada proyecto.
- Empresa comercializadora y transformadora de alto volumen que acrecienta su liderazgo basado en el conocimiento profundo del mercado, el trato personal y la confiabilidad de servicio con sus clientes en los Mercados de Distribución, Construcción, Industria y Gobierno





Hay que dirigir y administrar nuestro negocio, abordando un sistema dinámico en respuesta a las circunstancias de un mundo cambiante...

