



#START014

IBM BusinessConnect

El arte de lo posible

Papel de la analítica en un modelo de crecimiento de ambición internacional

Roberto Cruz Pérez

Director de Desarrollo de Aplicaciones
Corporativas
Grupo Villar Mir

Madrid, 20 noviembre 2013
PALACIO MUNICIPAL DE CONGRESOS



Grupo Villar Mir

El Grupo Villar Mir, S.A. es la compañía matriz del Grupo Villar Mir, grupo industrial español, de propiedad familiar, contando como Presidente con D. Juan-Miguel Villar Mir.

La historia del Grupo Villar Mir comienza en julio de 1987 con la adquisición de Inmobiliaria Espacio, S.A. y la empresa de construcción Sociedad General de Obras y Construcciones Obrascón, S.A. Desde entonces y hasta hoy día se han ido incorporando al Grupo empresas de diferentes sectores (inmobiliario, electrometalurgia, producción y comercialización de energía eléctrica, fertilizantes, construcción, concesiones y servicios), tanto en España como en el extranjero, que en muchos casos se encontraban en situación difícil, a las que se les ha aplicado siempre un modelo de gestión basado en afrontar las amenazas y las oportunidades aplicando criterios de dirección profesional, habitualmente manteniendo los equipos directivos de las empresas adquiridas, con una planificación a medio y largo plazo del negocio dirigida a la reducción de costes y a la mejora de eficiencia, a su fortalecimiento financiero y a la creación de valor para el accionista.

El Grupo Villar Mir mantiene el principio de desarrollar y consolidar su presencia en los diferentes sectores en los que está presente, entrando en nuevos sectores sólo si están directamente vinculados con aquellas áreas de actividad en las que ya opera, con vocación de largo plazo, no habiéndose producido, en toda su historia, la venta de ninguna de las empresas principales que forman el Grupo.



Grupo Villar Mir

Evolución de Cifras de Ventas

(millones de euros)	2012	2011	2010	2009	2008	2007
División Electrometalurgia	1.098,9	1.217,1	1.085,4	641,4	1.171,3	848,1
División Energía	407,2	333,1	118,6	52,7	60,0	44,4
División Fertilizantes	1.231,1	1.041,7	897,7	586,6	876,5	726,0
División Inmobiliaria	70,9	62,2	109,8	112,9	81,1	50,7
Grupo VILLAR MIR (con OHL por P.Equivalencia)	2.784,5	2.670,9	2.262,1	1.492,5	2.313,5	1.793,5
Grupo OHL	4.029,6	3.702,0	4.771,5	4.780,2	4.008,8	3.764,4
Grupo VILLAR MIR (con OHL por I.Global)	6.760,4	6.362,1	7.021,1	6.256,6	6.288,0	5.538,6



Grupo Villar Mir

Crecimiento Internacional

Presencia en 35 países y en expansión.

Más del 60 % del negocio del grupo procede de fuera de nuestras fronteras.

La cifra para OHL supera el 74%.

EUROPA (13)



ASIA (7)



AMÉRICA (11)



ÁFRICA (3)



OCEANÍA (1)



CLAVES

- Electrometalurgia
- Minería
- Energía
- Fertilizantes
- Inmobiliario
- Concesiones
- Construcción
- Servicios
- Otros

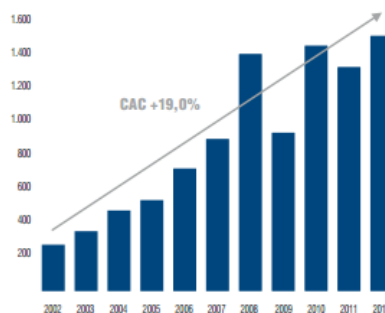


Grupo Villar Mir

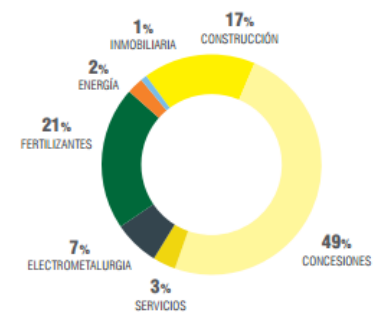
Datos Económicos por divisiones

(millones de euros)	2012	2011	2010	2009	2008	2007
División Electrometalurgia	102,5	219,1	194,6	90,8	420,7	195,9
División Energía	37,0	44,5	45,2	37,5	42,1	31,6
División Fertilizantes	321,4	315,2	201,8	2,3	278,6	127,5
División Inmobiliaria	13,9	12,8	23,8	37,2	20,4	(5,1)
Grupo VILLAR MIR (con OHL por P.Equivalencia)	463,3	560,1	467,5	168,1	768,1	356,6
Grupo OHL	1.052,9	762,3	989,5	791,4	638,0	542,9
Grupo VILLAR MIR (con OHL por I.Global)	1.516,2	1.322,3	1.457,0	931,2	1.406,1	899,5

EBITDA (millones de euros)



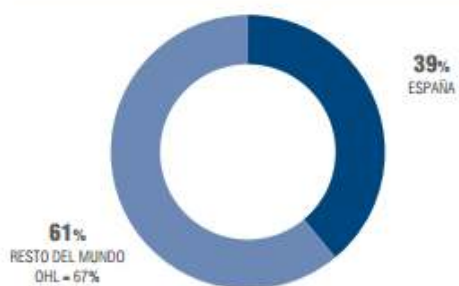
EBITDA POR AREA DE ACTIVIDAD EN 2012



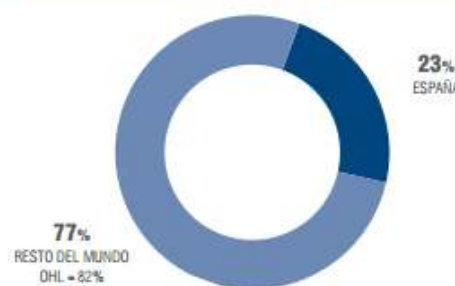
Grupo Villar Mir

Porcentaje de Internacionalización

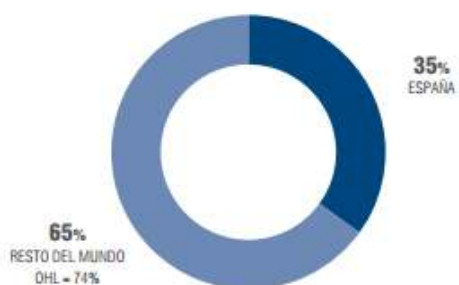
VENTAS



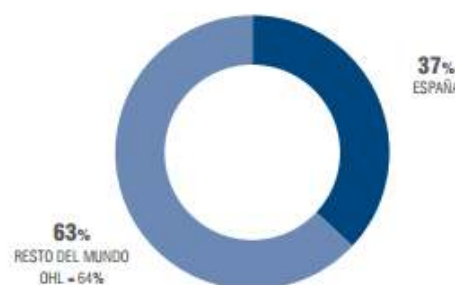
EBITDA



INMOVILIZADO



EMPLEADOS



Grupo Villar Mir

Desafíos para la industria de la construcción y concesionaria

El 55% de proyectos de construcción a nivel global se enfrentan a sobrecostes en términos monetarios y temporales.

A nivel mundial 30% de los grandes proyectos de ingeniería se enfrentan a sobre costes monetarios y temporales del 100% o incluso superiores.

Un 20% de estas organizaciones encuentran dificultades para gestionar los recursos

Los principales desafíos incluyen falta de disponibilidad de materiales, mano de obra y equipo, diseños, etc.

Baja adopción de las TIC en este sector, esta situación da como resultado en la falta de visibilidad de la información en tiempo real y en el control de la operación





Iniciativas Analíticas en Grupo Villar Mir - OHL

GCONS

ERP Grupo OHL

SURE

SIC

MIC

MASTER



SURE

IBM

SURE

Sistema Unificado de Reporting Financiero

Permita al grupo OHL consolidar, integrar y aglutinar todos los datos provenientes de las distintas fuentes y orígenes de datos económico financieros

Somete dichos datos a reglas tanto generales como específicas de transformación, dando como resultado información robusta, integra y heterogénea de forma que sea sencillo compartir dicha información y analizarla para ayudar a la toma de decisiones de negocio.

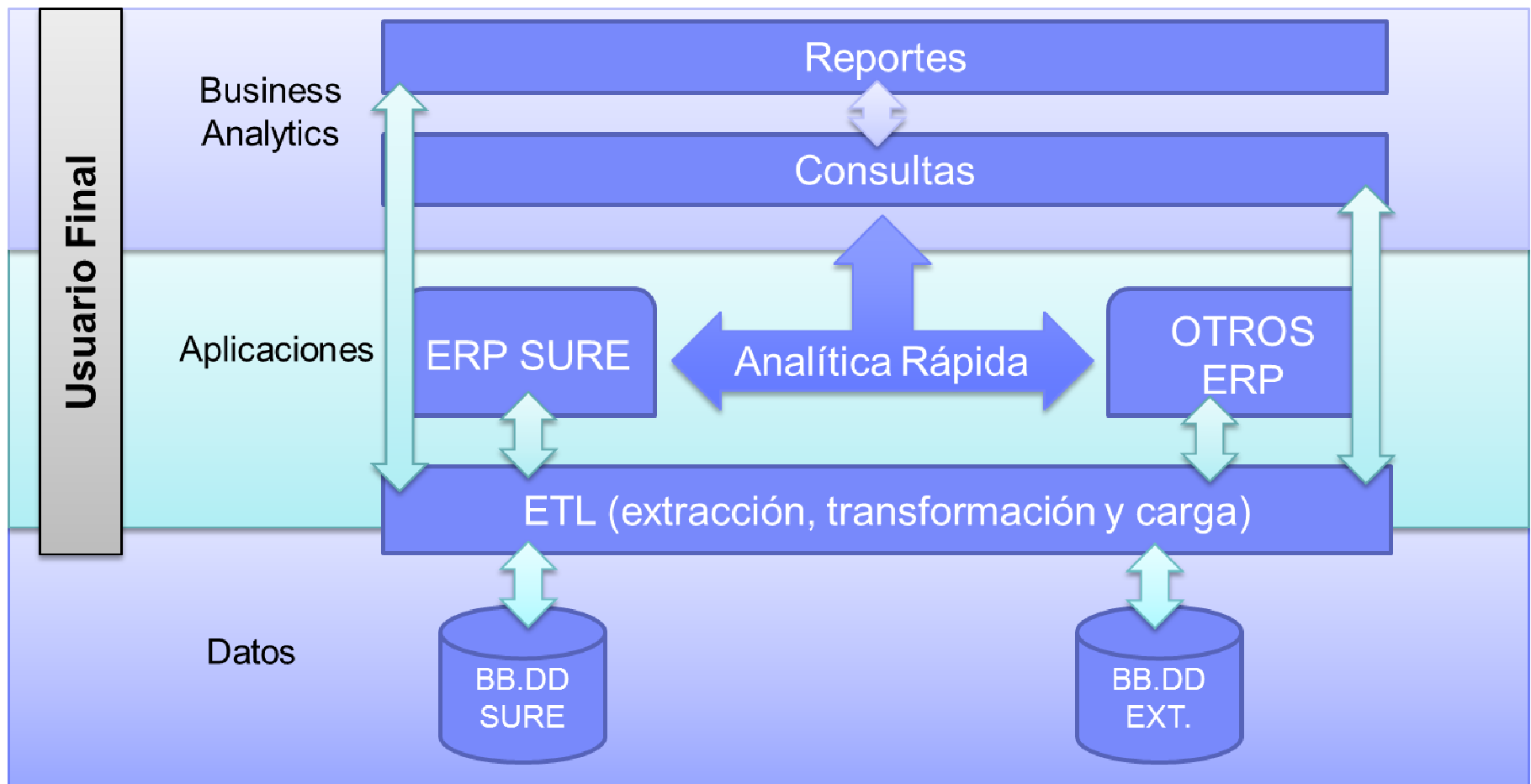
Esta solución tiene en cuenta los objetivos estratégicos globales de la compañía reduciendo el tiempo actualmente empleado en la elaboración de informes y permitiendo al usuario la explotación rápida y eficiente de los datos.

Permite la agregación de los resultados económicos financieros de más de 200 sociedades con distintos Sistemas Económico Financieros.

Provee de una visión única de los datos económicos del grupo OHL, permitiendo navegar al máximo nivel de detalle.



SURE



SIC

IBM

SIC

Sistema Informático de Compras

Gestión completa del ciclo de vida de los procesos de compra del Grupo OHL, integrando

- Gestión de Proveedores
- Gestión de Suministros
- Gestión de Homologaciones
- Gestión de Contratos
- Portal del Proveedor
- Control de la compra desde la requisición al pago

Mediante el SIC. se controla que la normativa de compras se cumpla en todas las áreas en las que está implantado.

Los técnicos de la Dirección de Compras y Maquinaria, con experiencia en obra, también analizan los comparativos y detectan errores, indefiniciones, incongruencias, ilegalidades, complementando así de forma muy efectiva la labor de los jefes de obra.

A través del SIC también se facilita también la detección de contratos con proveedores problemáticos desde una fase más temprana y se mitigan las posibles consecuencias asociadas a una contratación con éstos.



SIC

Sistema Informático de Compras



Proveedor



MASTER

IBM

MASTER

Sistema de gestión de obra

Permite definir las actividades necesarias para la ejecución de un trabajo así como los recursos que se van a consumir.

Gestiona y Controla la venta, los costes (reales y previstos) y las desviaciones con respecto a los Objetivos

Interconexión de la función Técnica (Previsiones) con la función Administrativa (Imputación costes reales)

Control exhaustivo de las desviaciones producidas por la comparación entre lo previsto y lo real

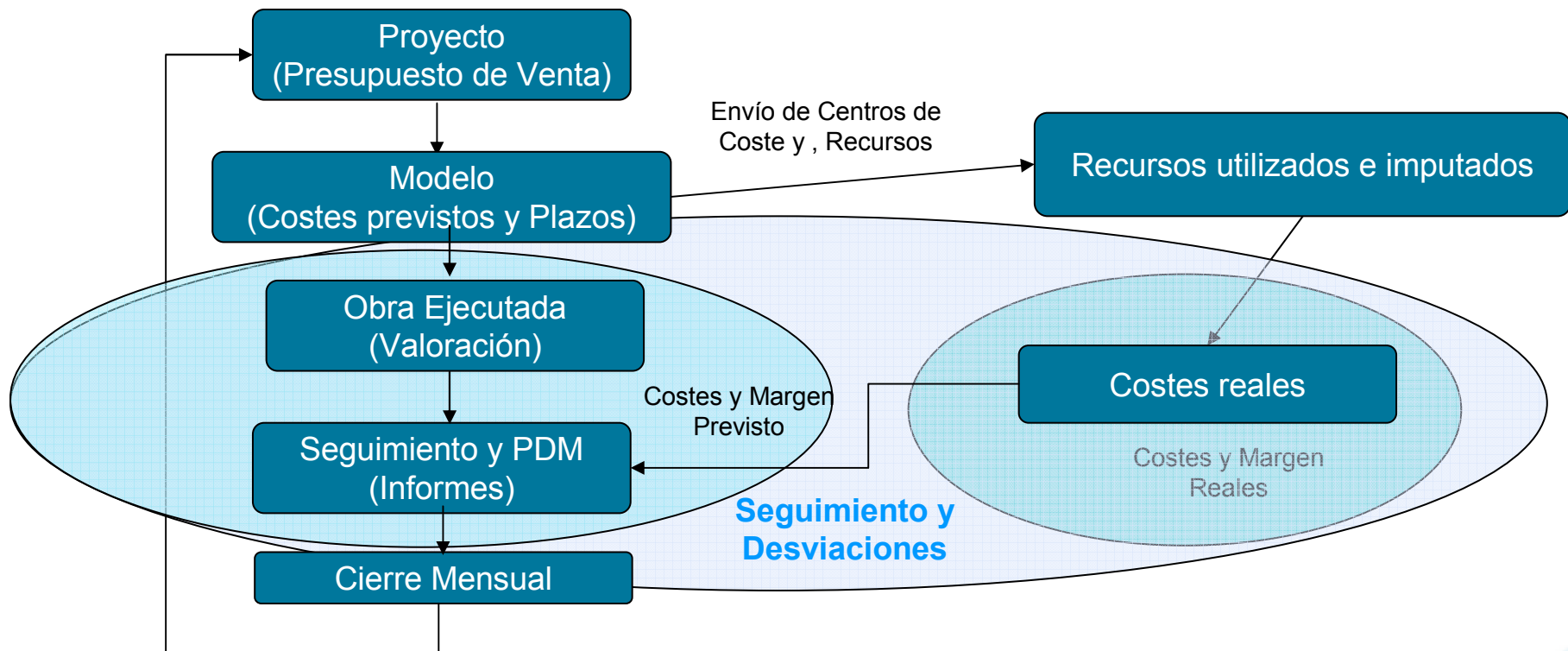
Permite la generación del margen final de la Obra resultante de la diferencia entre ingresos y costes, tanto al inicio como durante la ejecución de la misma

En él se gestionan más de 2000 Obras en estos momentos

Está siendo utilizado en los siguientes países; España, Andorra, R. Checa, México, Qatar, Kuwait, Arabia Saudí, Turquía, Argelia, Chile, Perú, Polonia, EEUU, Canadá ...



Master



MIC

Permite hacer un seguimiento de la ejecución de los trabajos de Obra (tajos).

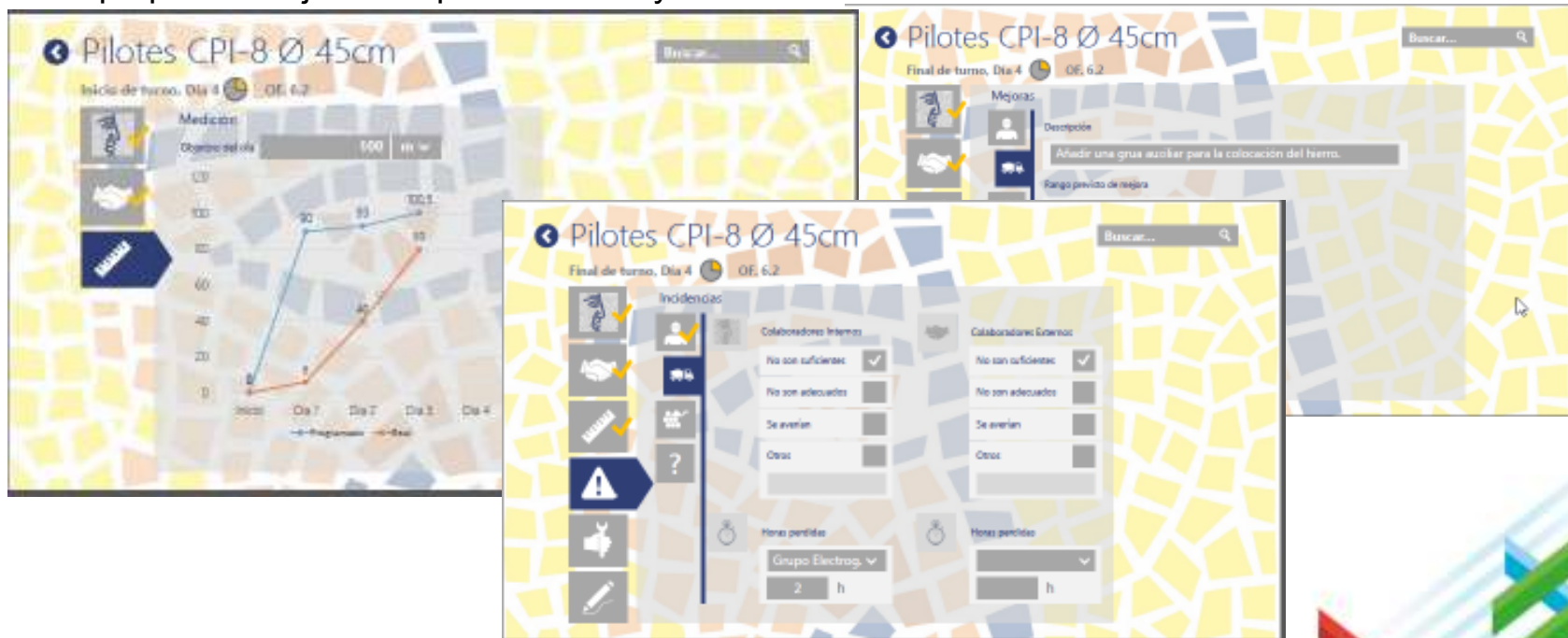
Control diario del tajo con el subcontratista

Uso de aplicación de movilidad para el acceso a la información

Diariamente se introducen los datos de medición real y se validan

Se recogen las incidencias relativas al tajo indicado

Se proponen mejoras de productividad y se miden su efecto



Iniciativas Analíticas en Grupo Villar Mir - OHL

GCONS

ERP Grupo OHL

SURE

SIC

MIC

MASTER

Analítica de Negocio



Integración del Modelo Analítico en la Gestión de Compras

¿Cuál es el mejor precio para comprar una gran cantidad de toneladas de hierro en las Islas Canarias?

Para contestar a esta pregunta podríamos hacer dos cosas:

- 1.- Lanzar una petición de oferta a los proveedores habituales del país, y comparar.
- 2.- Hacer un análisis de los datos de compras realizadas de hierro en los últimos 2 años a nivel mundial

- Proveedores que intervinieron en las mismas

- Precios de material y del suministro

- Precios de suministros entre distintos países

- Y lanzar una petición de oferta a los proveedores mas indicados y comparar

Si elegimos la primera opción, obtenemos un buen precio

Si elegimos la segunda opción, obtenemos un **ahorro del 16%** sobre la mejor oferta anterior.

En el caso indicado se obtuvo un **ahorro superior al millón de EUROS**

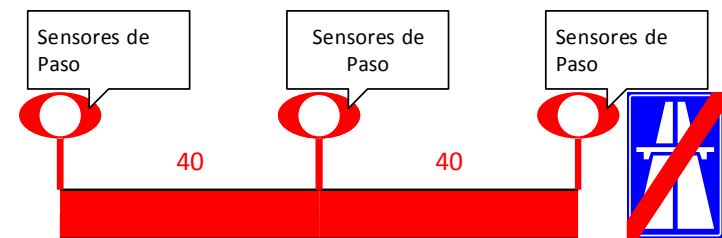


Integración del Modelo Analítico en la Explotación Concesional

Registro y recolección de datos de tráfico pasante

Se registran los datos en tiempo real de:

- Tipo de Vehículo
- Punto de paso geo-referenciado
- Hora, minuto, segundo, decimas de segundo.
- Identificación de vehículo



Actualmente Big Data de los datos de tráfico pasante correspondientes a mas de 32 concesionarias y con un histórico de más de 5 años.

Modelo predictivo de uso de nuestro clientes

- Itinerarios comunes
- Itinerarios especiales

Modelo predictivo de uso de nuestras autopistas mediante correlación de eventos:

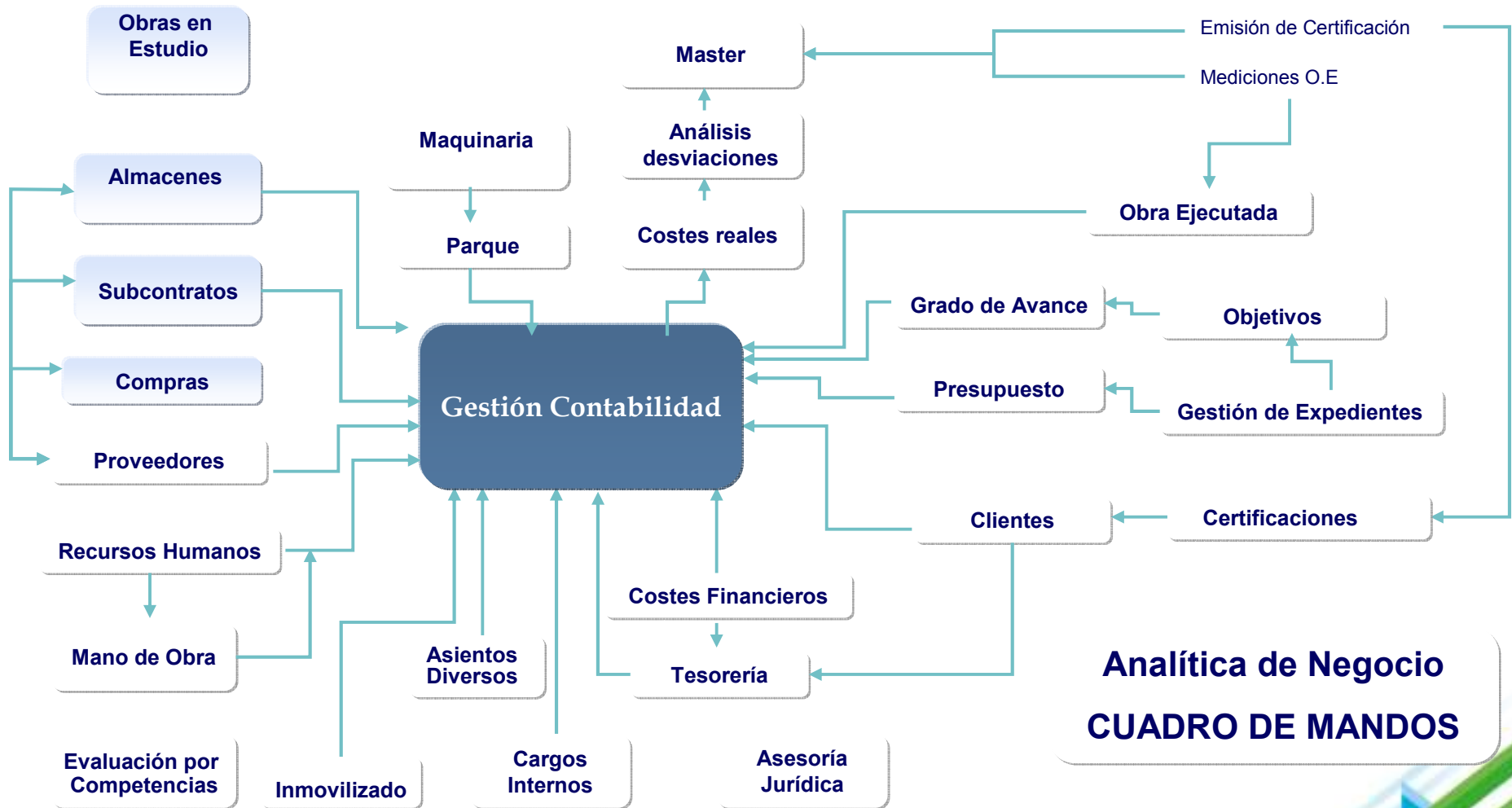
¿Como se comporto el tráfico de “Urbana Norte” el pasado día 1 de Noviembre de 2013?

Análisis de los datos mediante correlación de eventos externos, ejemplos:

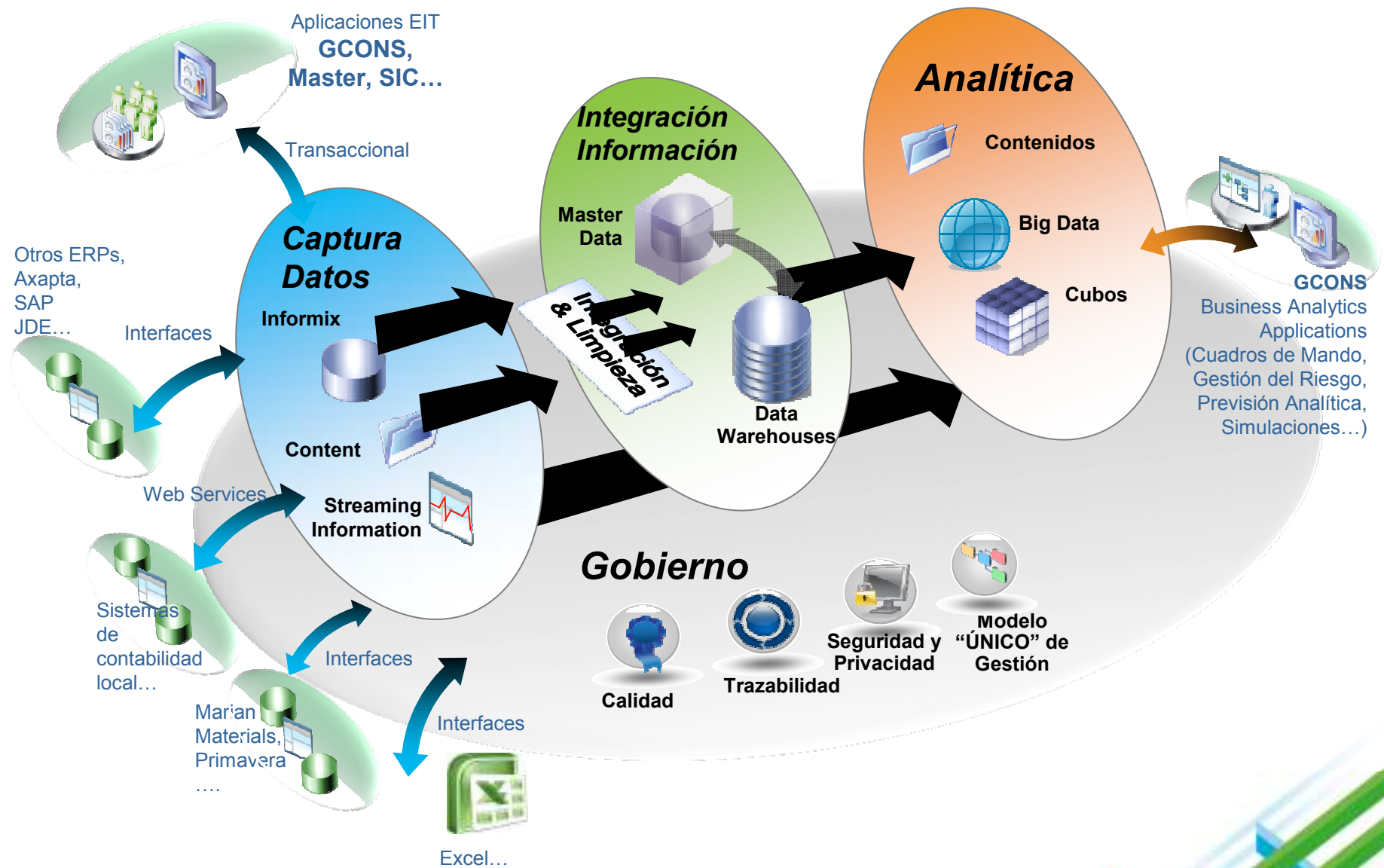
- Día de los Muertos en México.
- Evento deportivo estadio.
- Manifestación, etc.



Modelo de Gestión Integral



Modelo Futuro





Gracias

