

GERENCIA PROFESIONAL DE ACTIVOS NO PRODUCTIVOS

*(GENERACIÓN DE INGRESOS EXTRAORDINARIOS
EN TIEMPOS DE CRISIS)*

CONTENIDO

- ✓ Definiciones:
 - Activos no Productivos
 - Gerencia de cadena de suministro

- ✓ El eslabón perdido de la cadena de suministro
- ✓ Gerencia de recuperación de activos no productivos
- ✓ Opciones de manejo de activos no productivos
 - Por qué debe implementarse la gerencia de recuperación de activos no productivos
- ✓ Oportunidades y retos en la monetización de activos no productivos

- ✓ ¿Quiénes Somos?
- ✓ Casos de éxito

ACTIVOS No - PRODUCTIVOS

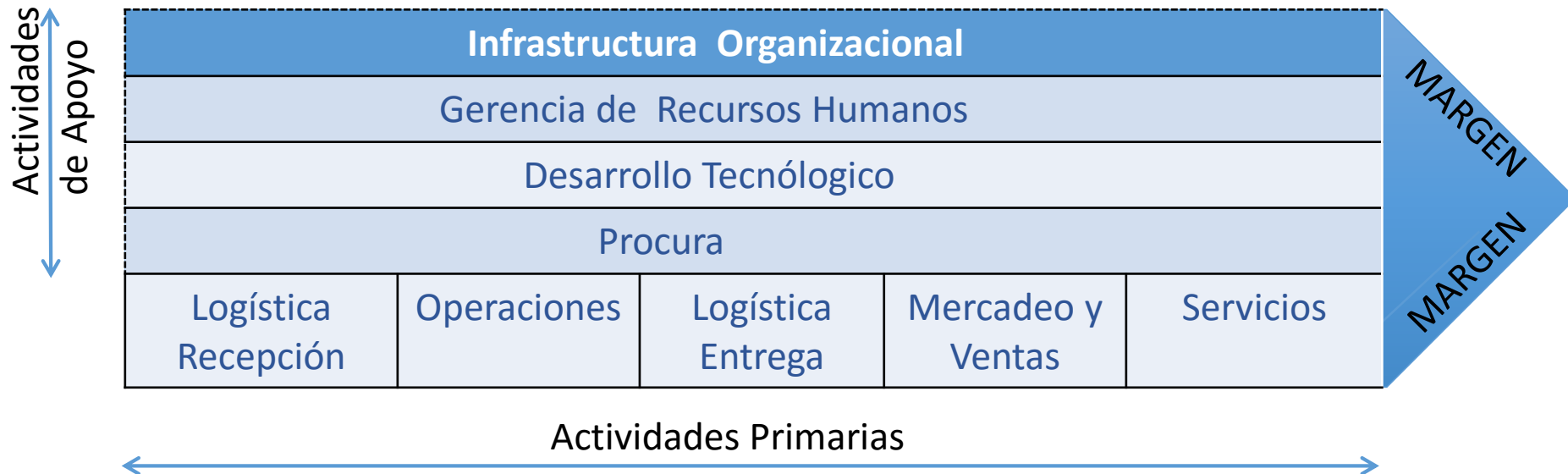
Son todo tipo de activos (equipos, materiales, inmuebles, etc.) nuevos o usados, que por exceso, desuso u obsolescencia; destruyen valor en la cadena de valor de una empresa.

GERENCIA DE LA CADENA DE SUMINISTRO

Es el diseño, planificación, ejecución y monitoreo de las actividades de la cadena de suministro a objeto de crear valor, construir una infraestructura competitiva, potenciando la logística mundial, sincronizando suministro y demanda, y midiendo los resultados globalmente. *

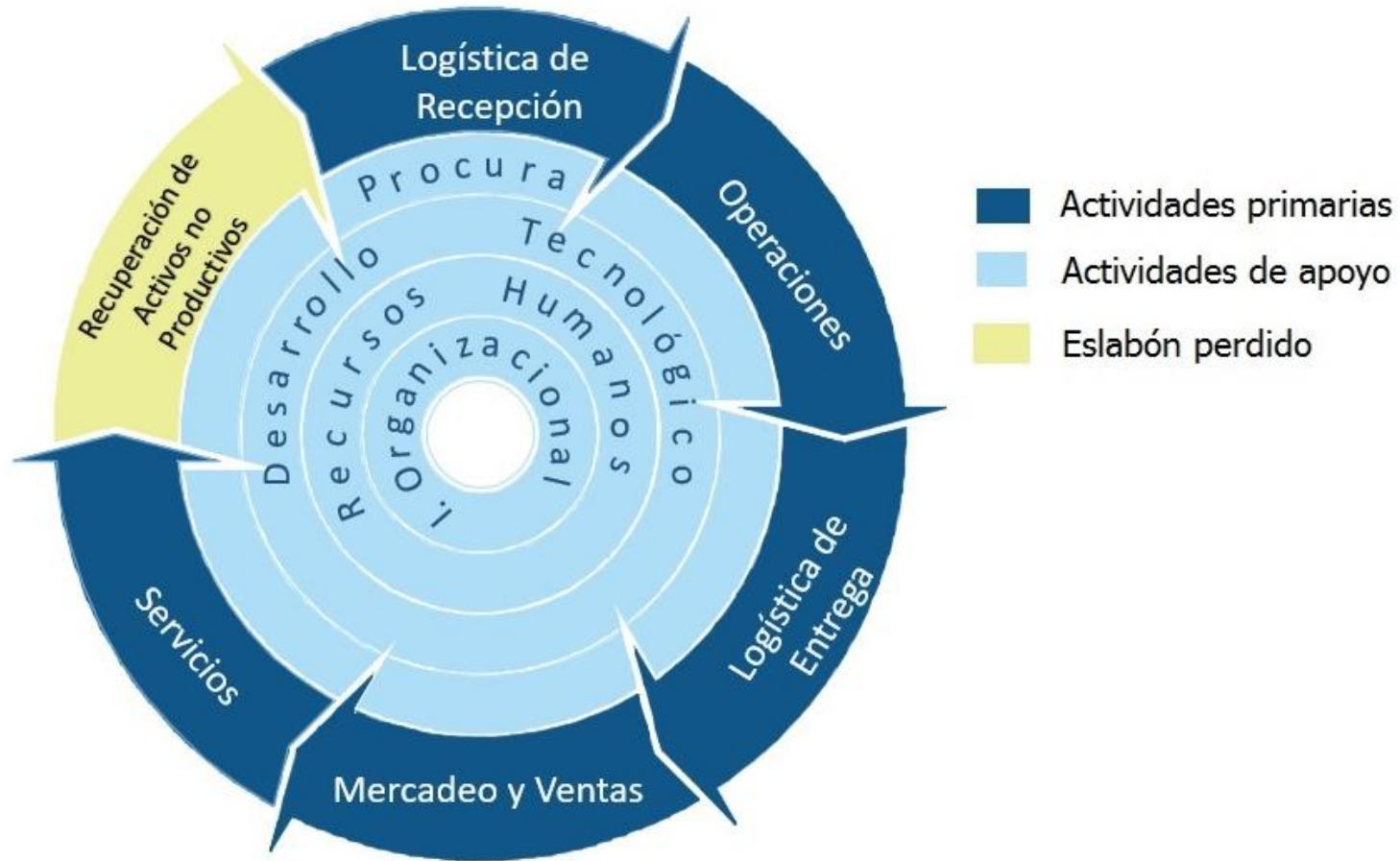
*APICS(American Production and Inventory Control Society)

DIAGRAMA DE LA CADENA DE SUMINISTRO ⁽¹⁾



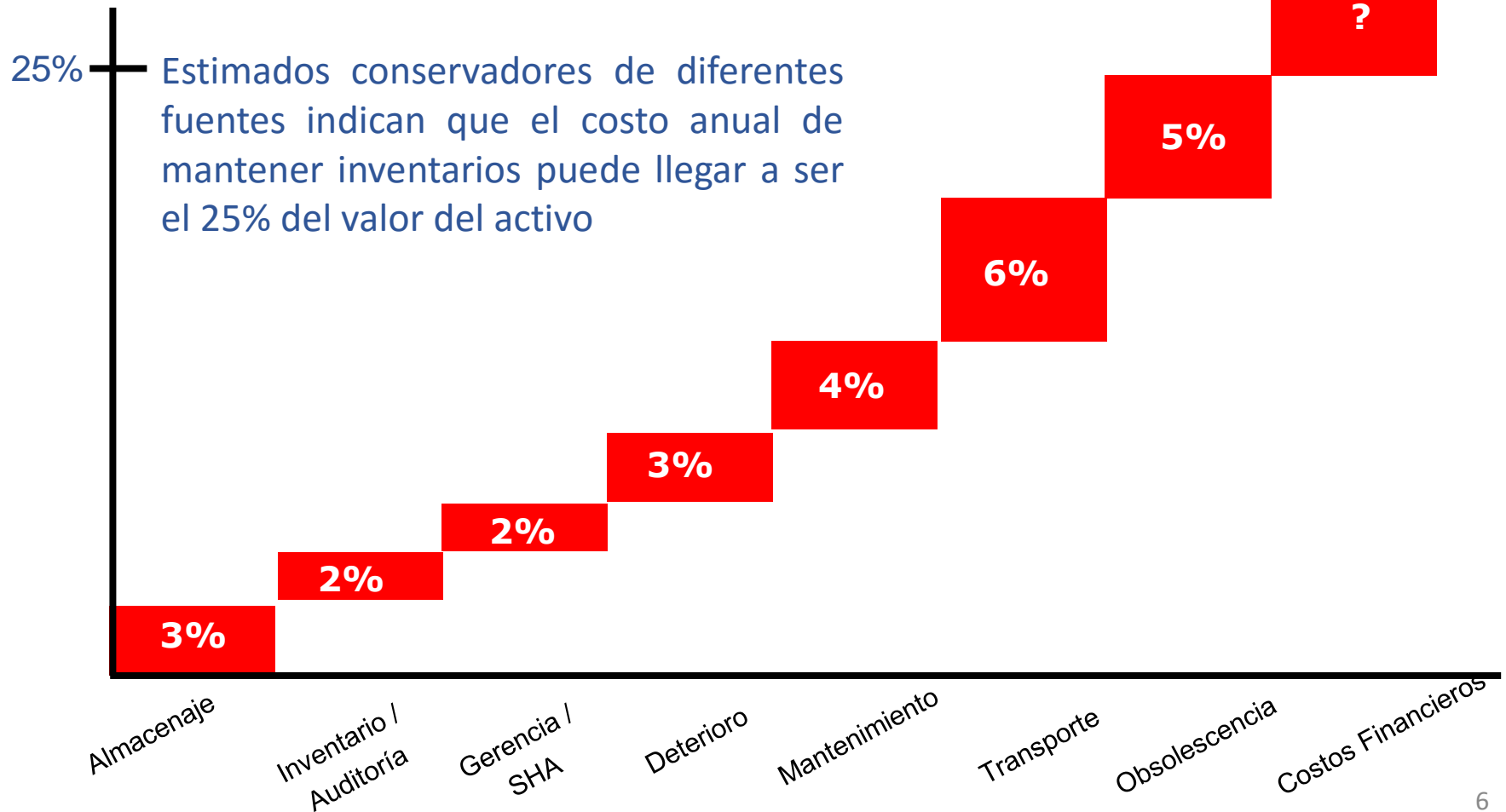
(1) Modelo genérico de la cadena de suministro de Michael Porter

EL ESLABÓN PERDIDO DE LA CADENA DE VALOR DE SUMINISTRO ⁽¹⁾



⁽¹⁾ Basado en el Modelo genérico de la cadena de valor de suministro de Michael Porter

COSTO DE LOS BIENES No - PRODUCTIVOS



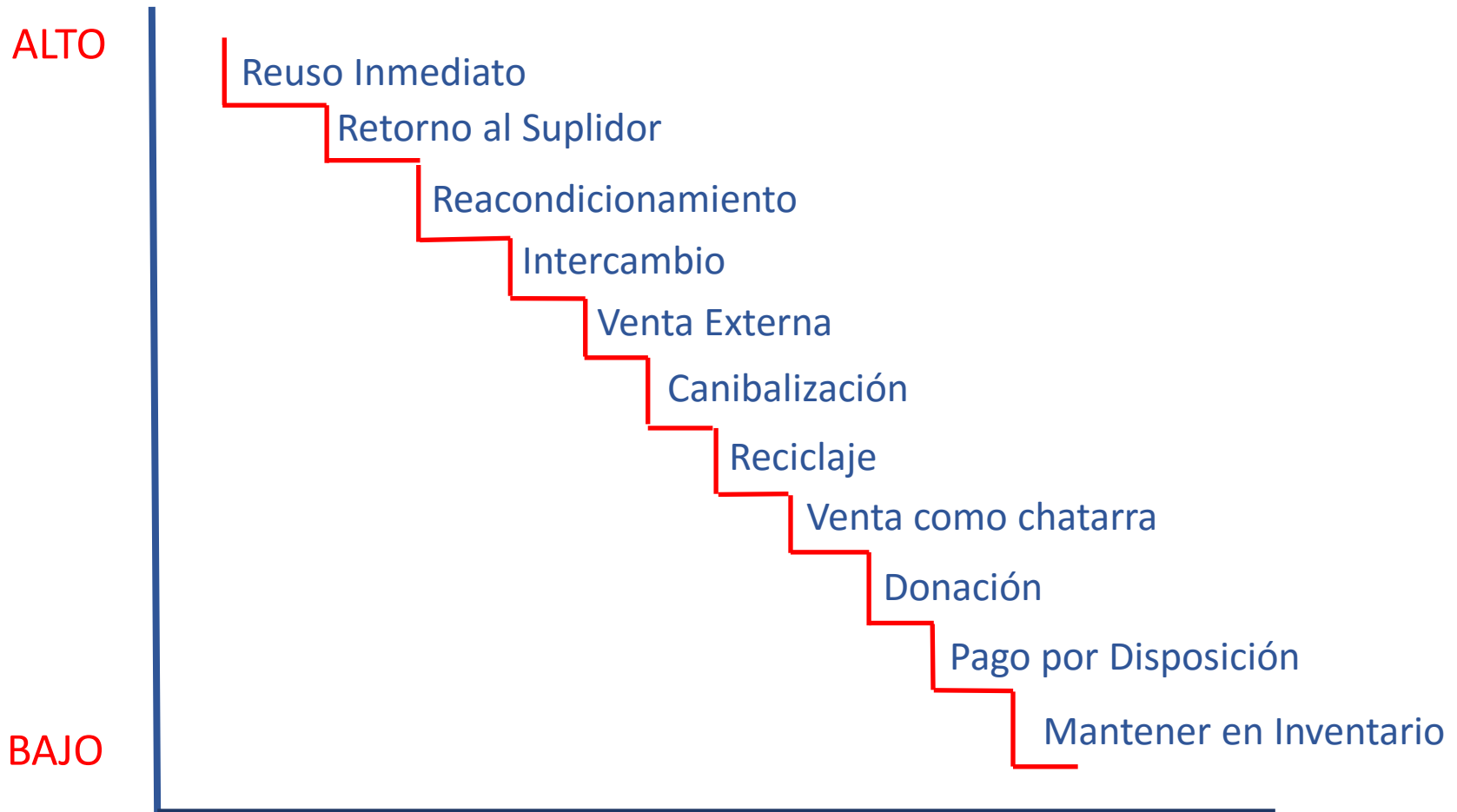
GERENCIA DE RECUPERACION DE ACTIVOS No -PRODUCTIVOS

Es la secuencia de análisis y decisiones sobre opciones de manejo de activos excedentes basadas en el valor operacional, riesgo, oportunidad e ingresos de dichos activos con el fin de maximizar su potencial de recuperación con el mínimo costo y riesgo.

Secuencia de decisiones para maximizar recuperación



OPCIONES PARA EL MANEJO DE ACTIVOS No - PRODUCTIVOS



GERENCIA DE RECUPERACIÓN DE ACTIVOS No – PRODUCTIVOS

¿POR QUE DEBE HACERSE?

- ✓ Agrega valor
- ✓ Reduce Costos
- ✓ Mitiga riesgos legales, regulatorios y ambientales
 - Decomissioning
 - Sarbenes – Oxley (SOX)

- ✓ Mejora productividad
- ✓ Genera ingresos por activos desincorporados.

20% PROMEDIO DE RETORNO DEL PROCESO DE PROCURA

Estudios con 100+ grandes compañías, Center for Advanced Purchasing Studies of Arizona State University

OPORTUNIDADES Y RETOS PARA LA MONETIZACIÓN DE ACTIVOS No - PRODUCTIVOS

OPORTUNIDADES

- ✓ Generación de ingresos extraordinarios
 - Reducción de costos
 - Ingresos por ventas
 - Optimización de inventarios
- ✓ Responsabilidad Social
- ✓ Reducción de pasivos ambientales

RETOS

- ✓ Concientización del problema y de las oportunidades
- ✓ Oportuna toma de decisiones
- ✓ Cambio de mentalidad y futuro modo de operación

¿QUIENES SOMOS?

Empresa internacional de servicios dedicada a la monetización, a través de servicios de venta integral de activos no productivos, incluyendo servicios de:

- ✓ Inventarios, Catalogación y Avalúo
- ✓ Proceso de venta de bienes, materiales y equipos.
- ✓ Asistencia de logística de entrega y aspectos administrativos

Asociación estratégica con **Liquidity Services**.

Empresas líder en venta de bienes y materiales excedentes a nivel mundial



A Better Future for Surplus

LIQUIDITY SERVICES.

- ✓ Ventas globales (100+ países y territorios) con tres millones de compradores registrados.
- ✓ Ventas en el orden de USD mil millones anuales en 2013 y 2014.
- ✓ Experiencia global en la venta de bienes, materiales y equipos en más de 500 categorías de productos/renglones.
- ✓ 42 millones de visitas anuales a los mercados digitales por parte de potenciales compradores.



A Better Future for Surplus



- Líder global en la venta de bienes y materiales de los sectores: Petróleo, Petroquímica, Energía y Minería.
- Provee servicios de ventas de excedentes y activos, propiedades de entidades estatales, municipales y nacionales.
- Provee servicios de venta de todo tipo de bienes y materiales excedentes, incluyendo: chatarra para el sector industrial en general.

Energy



Transportation



Technology



Healthcare/BioPharma



Industrial



Asset-Based Lenders



Retailers



Retail OEM's



Government

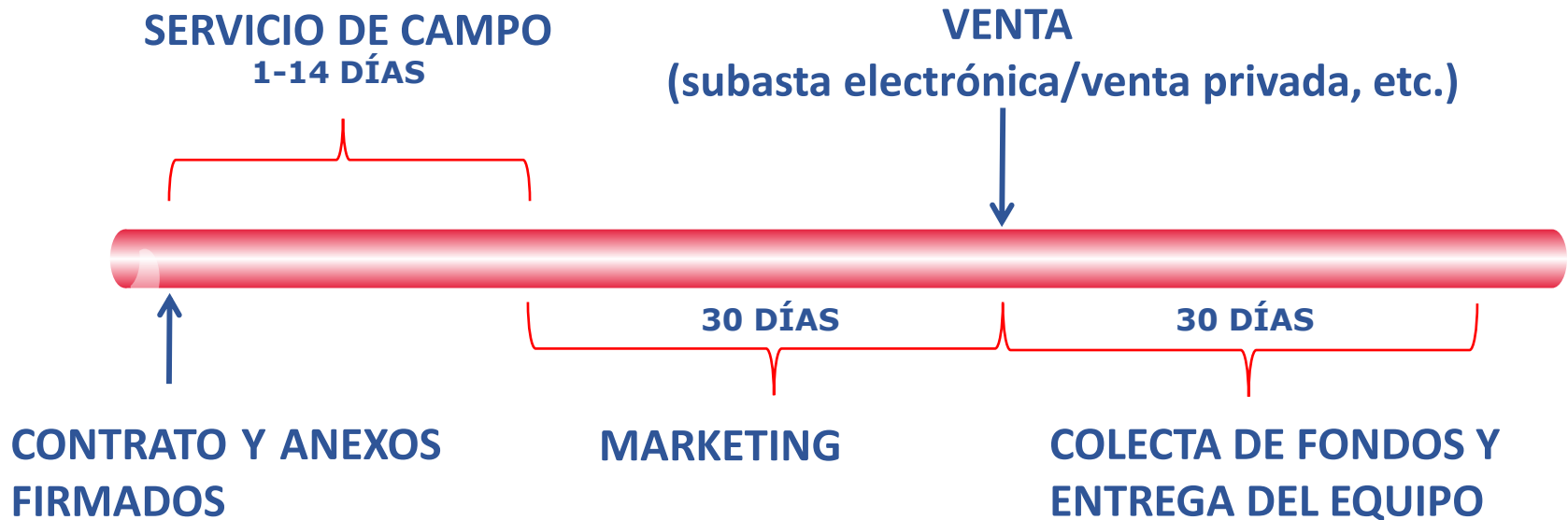


Liquidity Services fué fundada con la certeza de que hay oportunidades superiores a los \$ 100 mil millones USD en la monetización de activos improductivos en la industria. Una forma de transformar el problema de excedentes en una oportunidad de valor agregado.

Nuestros Clientes Incluyen



TIEMPOS DE PROCESO DE VENTAS



- (*) Anexos se refiere a:
- Lista final de equipos
- Expectativa de precios / Reservas?
- Tipo de Venta (Subasta, BBR, Privada, etc.)
- Condiciones especiales (logística, etc.)

PREVIO A
FIRMA DE
CONTRATO

- Acuerdo de exclusividad entre empresa y VINDUSTRIALES
- Lista preliminar de materiales a ser vendidos.
- Definición de un contacto entre la compañía y VINDUSTRIALES
- Definición de necesidades logísticas.

✓ Se recibe contrato firmado

PLAN DE VENTA

- Verificación de inventario.
- Fotografías digitales.
- Montaje de lotes en mercado digital.
- Planeamiento de campaña de marketing.
- Creación de lotes en la plataforma.
- Campaña de marketing y contactos directos con compradores.
- Venta electrónica, solución de eventualidades y apoyo al cliente.

✓ Se realiza la subasta o Venta Privada

CIERRE DE VENTA

- Facturación, cierre de transacciones y cobranza
- Entrega del equipo
- Liberación de fondos procedentes de la subasta
- Reporte y auditoria

CASOS DE ÉXITO

SUBASTA DE MATERIALES Y EQUIPOS

ECUADOR 15/16, SEPTIEMBRE 2015

CASOS DE ÉXITO

SUBASTAS EQUIPOS Y MATERIALES

ECUADOR 15/16, SEPTIEMBRE, 2015

- Lotes ofrecidos en venta: 41
- Lotes vendidos: 41
- Se recibieron **ofertas desde 7 países.**
- Los lotes fueron consultados por compradores potenciales desde más de 20 países.

- El monto total recaudado **superó en 45% aproximadamente** lo estimado originalmente
- Días desde contratación hasta recepción fondos por cliente: 87
- Días desde contratación hasta entrega de materiales: 107

CASOS DE ÉXITO

SUBASTAS EQUIPOS Y MATERIALES

ECUADOR 15/16, SEPTIEMBRE, 2015

- Lotes ofrecidos y vendidos..... 38
- Mayor número de oferentes diferentes en un lote..... 10
- Número total de consultas realizadas a los 38 lotes..... 2931
- Países desde donde clientes realizaron ofertas en línea..... 7
(Ecuador, USA, Indonesia, Colombia, EAU, Turquía y Nigeria)
- Países desde donde clientes consultaron lotes en línea..... 20
(Ecuador, Aruba, USA, Indonesia, Colombia, Nueva Zelanda, Argentina, Egipto, Canada, Panamá, Nigeria, Tailandia, Perú, Inglaterra, Escocia, Alemania, Tunisia, Pakistán, Yemen e India)
-

EL MONTO TOTAL SUPERÓ EN 60% EL ESTIMADO ORIGINALMENTE

CASOS DE ÉXITO

VENTAS A SOBRE CERRADO

ECUADOR 15/16, SEPTIEMBRE, 2015

- Lotes ofrecidos y vendidos..... 3
- Mayor número de oferentes diferentes en un lote..... 5
- Mayor número de visitas a un lote individual..... 345
- Países desde donde clientes realizaron ofertas..... 6
(Ecuador, USA, Turquía, EAU, Colombia, Indonesia)
- Países desde donde clientes consultaron materiales en línea: Ecuador, USA, Canada, EAU, Turquía, Pakistan, Nueva Zelanda, Venezuela, Trinidad y Tobago, Colombia, Argentina, Indonesia.

EL MONTO TOTAL SUPERÓ EN 40% EL ESTIMADO ORIGINALMENTE

CASO DE ÉXITO

HITOS DE LA SUBASTA / VENTA A SOBRE CERRADO DE EQUIPOS Y MATERIALES

ECUADOR 15/16, SEPTIEMBRE, 2015

- Contratación de servicios NWI/VINSA..... 01 Julio
- Visita de campo y levantamiento información materiales..... 14 Julio
- Mercadeo nacional e internacional..... 03 Agosto
- Visitas de campo por clientes..... 09 al 14 Septiembre
- Subasta en línea..... 15 Septiembre
- Venta a sobre cerrado..... 16 Septiembre
- Recepción fondos por cliente..... 18 al 25 Septiembre
- Entrega de materiales y equipos..... 28 Septiembre – 15 Octubre



Ing. Mauro Hoyer R.
Presidente

mauro.hoyer@vindustriales.com

☎ +52 1 55 3723 3572 (México)

☎ +593 99 868 6485 (Ecuador)

☎ +1 832 232 4480 (USA)



México

Servicios de Liquidación VI S.A. de C.V.

Ing. José Miguel Cruz

Gerente Técnico Comercial

miguel.cruz@vindustriales.com

☎ +52 1 55 4934 7352

Edificio Punta Polanco Piso 6, Oficina 642
Calle Lago Alberto No. 319 Colonia Granada.

Código Postal 11520 CDMX

☎ +52 55 4124 0668 / 0671

Ecuador

Ventas Industriales S.A.

Ing. Marcelo Neira

Gerente General

marcelo.neira@vindustriales.com

☎ +593 99 291 8339

Ing. Marcy Castellano

Gerente Técnico Comercial

marcy.castellano@vindustriales.com

☎ +593 99 904 8325

Edificio Parque Central, Piso11, Ofic 1102
Av. Shyris 32-218 y Eloy Alfaro
Código Postal 17035

☎ +593 2 382 3925 / 3912

www.vindustriales.com