

ABB presenta su estrategia Next Level

- Creación de valor acelerada y sostenible del portafolio líder en electrotecnia y automatización.
- Desplazamiento del centro de gravedad para impulsar el crecimiento orgánico rentable, reforzar la competitividad, y reducir el riesgo.
- Mejora de los resultados mediante un modelo operativo líder.
- Impulso del cambio por medio de programas de 1.000 días.
- Adaptación a la nueva estrategia del Comité Ejecutivo y de la futura compañía.
- Concentración de las unidades de negocio globales como el núcleo de ABB.
- Peter Terwiesch nombrado miembro del Comité Ejecutivo responsable de Process Automation.
- Estructura regional simplificada y enfocada al mercado.
- Paso de 8 a 3 regiones dirigidas por miembros experimentados del Comité Ejecutivo: Frank Duggan en Asia, Oriente Medio y África; Greg Scheu en las Américas y Veli-Matti Reinikkala en Europa.
- David Constable, CEO de Sasol, formará parte del Consejo de Administración.
- Nuevos objetivos con el objetivo de conseguir una rentabilidad atractiva para los accionistas.
- Los accionistas participan en una importante generación de efectivo con la recompra de acciones por valor de 4.000 millones de dólares.

Londres, Zúrich, 9 de septiembre de 2014. ABB ha presentado hoy su estrategia Next Level y sus objetivos para el periodo 2015 – 2020, orientados a acelerar la creación de valor sostenible. La estrategia se basa en el enfoque triple de ABB en las áreas de crecimiento rentable, ejecución incansable, y colaboración orientada a las ventas. Durante este periodo, la compañía impulsará el crecimiento rentable desplazando su centro de gravedad hacia mercados en rápido crecimiento, con modelos de negocio que mejoren la competitividad y reduzcan el riesgo.

La compañía espera aumentar sus beneficios por acción (EPS) operativos entre el 10 y el 15 por ciento (tasa anual compuesta de crecimiento CAGR), y generar una atractiva rentabilidad de las inversiones (CROI) de alrededor del 15 por ciento en el periodo 2015-2020. El objetivo es hacer crecer la facturación en términos comparables entre el 4 y el 7 por ciento de media anual, más rápidamente que los crecimientos del PIB y del mercado. ABB se propone mejorar su rentabilidad de forma continua durante este periodo, medida con el EBITA operativo, en una banda entre el 11 y el 16 por ciento, con un objetivo para la conversión media del Free Cash Flow anual por encima del 90 por ciento. Los nuevos objetivos financieros tendrán efecto a partir del 1 de enero de 2015.

Ulrich Spiesshofer, CEO de ABB ha declarado: "Nuestra Estrategia Next Level se centrará en acciones encaminadas a acelerar el impulso de crecimiento orgánico en ABB, en la generación de margen, y en mejorar la eficiencia del capital para generar más valor para los accionistas. Estamos desplazando nuestro centro de gravedad hacia segmentos de más crecimiento, a la vez que mejoramos la competitividad y reducimos los riesgos, especialmente en nuestra división Power Systems. Estamos mejorando el enfoque de nuestra organización hacia los clientes, simplificándola para dotarla de más agilidad y mayor velocidad. Impulsaremos el cambio con programas específicos de 1.000 días para garantizar el éxito de su implantación".

ABB seguirá basándose en su portafolio líder en electrotecnia y automatización, que será gestionado por sus unidades de negocio bajo el liderazgo de las cinco divisiones. A partir de enero de 2015, su estructura regional se simplificará con tres nuevas regiones responsables de la colaboración con los clientes, los servicios compartidos, y los países relacionados. "Estos cambios mejorarán nuestro enfoque hacia los clientes y la productividad, dando como resultado unas responsabilidades bien definidas y un impulso a la colaboración con el mercado", añadió Spiesshofer.

Conforme a su estrategia Next Level, la compañía modificará la estructura de su Comité Ejecutivo (CE). Peter Terwiesch, actualmente director de ABB en Europa Central y Alemania, ha sido nombrado miembro del CE responsable de la división Process Automation. Las tres regiones de nueva creación serán dirigidas por miembros experimentados del CE: Frank Duggan (Asia, Oriente Medio y África), Greg Scheu (Américas) y Veli-Matti Reinikkala (Europa). Todos los cambios entrarán en vigor a partir del 1 de enero de 2015.

David Constable, CEO de Sasol, ha sido nombrado miembro del Consejo de Administración, para su elección en la Junta General anual de 2015. Aporta al Consejo una importante experiencia en el negocio con contratistas (EPC) y con industrias de proceso, así como importantes contactos en África, una región fundamental para ABB por su crecimiento.

Ulrich Spiesshofer añadió: "Nuestro programa de recompra de acciones anunciado hoy, permite a los accionistas beneficiarse directamente de la firme y continuada generación de efectivo de nuestro negocio, así como del reciente cribado de actividades no esenciales para nuestro negocio principal, y es una señal clara de nuestro compromiso para proporcionar de forma continuada rentabilidades atractivas a nuestros accionistas. Además, es un fuerte voto de confianza en el potencial de crecimiento futuro de ABB".

Los accionistas participarán en la importante generación de efectivo de ABB a través de un programa de recompra de acciones de hasta 4.000 millones de dólares que se espera comience el 16 de septiembre de 2014. La compañía pretende dedicar aproximadamente tres cuartas partes del programa de recompra a reducir el capital en acciones y el resto al programa global de compra de acciones por los empleados que cuenta con más de 22.000 participantes.

Estrategia Next Level

La estrategia Next Level de ABB se basa en las tres áreas estratégicas de la compañía: crecimiento rentable, ejecución incansable y colaboración para las ventas."

ABB Next Level – objetivos 2020¹	
Crecimiento de la facturación ²	4-7%
EBITA operativo % ³	11-16%
Crecimiento operativo del beneficio por acción CAGR ⁴	10-15%
Conversión de Free Cash Flow (FCF) en beneficio neto	>90%
Rentabilidad de las inversiones CROI %	Alrededor del 15 por ciento

EBITA operativo % 2015-2020, objetivos de las divisiones	
Discrete Automation and Motion	14-19%
Low Voltage Products	15-19%
Process Automation	11-15%
Power Products	12-16%
Power Systems ⁵	7-11%

¹ Las definiciones se pueden encontrar en el documento "Supplemental Financial Information" dentro de "Capital Markets Day 2014" – "More information" en nuestra web www.abb.com/investorrelations.

² Crecimiento anual medio de la facturación en términos comparativos, durante seis años partiendo de 2014.

³ El objetivo se establece para el año completo.

⁴ CAGR = tasa anual compuesta de crecimiento. El año base es 2014 y se consideran tasas de cambio constantes.

⁵ El objetivo de margen para Power Systems tendrá efecto a partir del 1 de enero de 2016, tras la finalización del programa "Step Change".

Crecimiento rentable

ABB está bien situada en segmentos atractivos de clientes. Su portafolio combinado en electrotecnia y automatización, enfocado a aportar un mayor valor para los clientes, sigue siendo el elemento esencial de la estrategia Next Level. El mercado de electrotecnia y automatización en los sectores de servicios públicos, industrias, transporte e infraestructuras, supone más de 600.000 millones de dólares al año, y se espera que crezca más rápidamente que el PIB de 2015 a 2020, añadiendo aproximadamente 150.000 millones de dólares de nuevas oportunidades de mercado.

Los factores determinantes son el gran cambio en la cadena de valor de la electricidad, la mejora de productividad en las industrias, la rápida urbanización, y la necesidad de mayor eficiencia energética en el transporte público. La compañía prevé crecer por encima del mercado impulsando sus iniciativas PIE (penetración, innovación y expansión), penetrando más en los segmentos de mercado en alto crecimiento en los que ya está presente, y expandiéndose en otros nuevos. Las continuas y fuertes inversiones en I+D por más de 1.500 millones de dólares anuales, generarán innovaciones que crearán valor para los clientes y responderán al gran cambio que se está produciendo en la cadena de valor de la electricidad, y en las oportunidades derivadas de la cuarta revolución industrial.

Las oportunidades de crecimiento para todas las unidades de ABB han sido identificadas mediante el proceso "Heat Map" puesto en marcha en 2013.

ABB espera que alrededor de tres cuartas partes de su facturación incremental futura provengan de la industria, el transporte, y las infraestructuras, con énfasis en una potente oferta de servicios que favorezca el cambio en el centro de gravedad de las regiones de ABB, y de los mercados finales. A lo largo del periodo de la estrategia, la compañía cambiará su centro de gravedad hacia una mayor competitividad, un impulso mayor al crecimiento orgánico, y la reducción de los riesgos.

La sólida posición competitiva de ABB se mejorará aún más expandiendo la propuesta de valor para los clientes en ingeniería, consultoría, software, y servicios de valor añadido. Acelerará la diferenciación basada en el software y la consolidará, dado que la mayor parte de la oferta de ABB está ya relacionada con el software.

Segmentos en alto crecimiento y PIE

ABB está bien situada para acceder a segmentos en alto crecimiento. En compañías eléctricas, la rápida aparición de las micro redes y la transformación en redes digitales; en industrias de proceso tales como petróleo, gas o minería, el diseño de las nuevas instalaciones para el futuro; y en el transporte e infraestructuras, el rápido crecimiento de la electrificación de los centros de datos y del transporte público, son sólo algunos de los ejemplos de oportunidades de fuerte crecimiento.

ABB aprovechará su éxito en la mejora de la satisfacción de los clientes para hacer realidad los beneficios que aportan estas oportunidades. Esto tiene su reflejo en la mejora de los resultados de las encuestas de satisfacción de clientes Net Promoter Score (NPS), en 30 puntos porcentuales durante los últimos cuatro años, hasta alcanzar el 46 por ciento en 2014, y en el fuerte crecimiento de los pedidos en la primera mitad de este año. Este impulso se mantendrá y aumentará mediante la aplicación de las prometedoras iniciativas PIE en el siguiente nivel.

Junto con este énfasis en el crecimiento orgánico, la compañía seguirá contribuyendo al desplazamiento de su centro de gravedad, con los objetivos de reducción de riesgo en determinados negocios, y con el perfil de riesgo en su portafolio. Esto se logrará cambiando los modelos de negocio, mejorando la planificación y la ejecución en las operaciones, y fortaleciendo la relación actual entre resultados y compensaciones. Con todo ello lograremos una menor volatilidad, una mayor previsibilidad, y más rentabilidad.

ABB complementará su fuerte enfoque en el crecimiento orgánico aumentando su historial probado de fusiones y adquisiciones de éxito, identificando y materializando adquisiciones incrementales coherentes con la nueva estrategia. Por otra parte, la búsqueda de asociaciones con compañías complementarias cuya cultura de creación de valor para el cliente sea parecida a la de ABB, ganará importancia para crecer en el futuro. Entre las primeras novedades en esta área están la cooperación con el grupo tecnológico líder en China BYD, para el almacenamiento de energía y la movilidad eléctrica, y con Philips en automatización de edificios.

Ejecución incansable

ABB basará la ejecución de sus prioridades estratégicas en un modelo operativo completo, ampliando sus exitosos programas de reducción de costes y de mejora de la cadena de suministros. El progreso de la nueva estrategia será estrechamente vigilado mediante el recientemente mejorado sistema de excelencia operativa y de gestión de resultados. Este sistema incluye indicadores de datos esenciales de las finanzas y las operaciones, enfocados a los clientes, los costes, y la generación de efectivo. La compensación de los directivos estará directamente relacionada con estos indicadores. Para impulsar la ejecución de todas las iniciativas estratégicas y apoyar la implantación general de la estrategia Next Level de ABB, se pondrán en marcha programas de 1.000 días, supervisados directamente por el CEO mediante los informes pertinentes.

Colaboración orientada a las ventas

ABB asignará a cada línea de negocio una responsabilidad general completa, para aumentar la agilidad y el enfoque a los clientes e impulsar la estrategia Next Level. Una organización regional simplificada y enfocada al mercado, y la nueva estructura del Comité Ejecutivo, entrarán en vigor el 1 de enero de 2015.

Peter Terwiesch, que ha sido director de ABB in Europa Central y Alemania desde 2011, formará parte del Comité Ejecutivo del Grupo ABB como director de la división Process Automation sustituyendo a Veli-Matti Reinikkala. Terwiesch ingresó en ABB en 1994 y fue Chief Technology Officer de 2005 a 2011, fecha en la que asumió su función actual. El nuevo Country Manager de Alemania se comunicará próximamente.

Las regiones se reducirán de ocho a tres, y serán responsabilidad directa del CE, eliminando un nivel de la organización:

- Asia, Oriente Medio y África, dirigida por Frank Duggan, quien será también responsable de Account Management en todo el Grupo ABB.
- Américas, dirigida por Greg Scheu, que seguirá dirigiendo también Integration and Service en todo el Grupo ABB.
- Europa, dirigida por Veli-Matti Reinikkala, quien será también responsable de la implantación y la ejecución regional de nuestro concepto de servicios compartidos, de reciente introducción.

Los miembros del CE responsables de las divisiones asumirán las siguientes responsabilidades adicionales para todo ABB: Supply Chain Management reportará a Bernhard Jucker, director de la división Power Products; Quality and Operational Excellence reportará a Tarak Mehta, director de la división Low Voltage Products; y Marketing and Sales reportará a Pekka Tiitinen, director de la división Discrete Automation and Motion.

Prioridades para la asignación de capital y el balance de situación

ABB se compromete a presentar un balance eficiente y a fortalecer su enfoque en la eficiencia del capital. Este objetivo se basa en un programa de objetivos de capital circulante neto, y en la adopción del EBITA operativo como indicador principal de gestión.

Eric Elzvik, CFO de ABB ha declarado: "ABB pretende mantener un fuerte balance que permita desarrollar la estrategia Next Level. Con ello podremos mantener nuestra situación de socio fiable y rentable a largo plazo para nuestros clientes. La recompra de acciones de 4.000 millones de dólares que se ha anunciado hoy demuestra nuestro compromiso para generar rentabilidades atractivas para nuestros accionistas".

Los principios de asignación de capital permanecen inalterados, y reflejan el fuerte equilibrio entre invertir en crecimiento rentable, y el pago de dividendos a los accionistas. La aportación de recursos para el crecimiento orgánico, junto al crecimiento continuado y sostenible de los dividendos, más la adquisición de compañías que aumenten la creación de valor y el retorno a los accionistas de efectivo adicional, siguen siendo nuestras prioridades.

Con la recompra de acciones de hasta 4.000 millones de dólares, la compañía pretende asignar aproximadamente tres cuartas partes de este dinero a la reducción del capital en acciones, y el resto a apoyar globalmente el programa de adquisición de acciones por los empleados.

ABB (www.abb.com) es un líder en tecnologías eléctricas y de automatización que hace posible mejorar el rendimiento y reducir el impacto ambiental en las compañías de servicios básicos, las industrias, los transportes y las infraestructuras. El Grupo ABB opera en unos 100 países y emplea a alrededor de 145.000 personas.