

Fecha <b>29.11.2016</b>	Sección <b>Revista</b>	Página <b>34</b>
----------------------------	---------------------------	---------------------

# EL RETO DE NO 'APAGARSE'

La empresa ABB planea rescatar su división de redes eléctricas con una nueva estrategia que involucra a México.

POR: *Sheila Sánchez Fermin*

La decisión les tomó cerca de un año. El equipo directivo de la compañía ABB, cuyos negocios van desde la robótica hasta el desarrollo de sistemas de transporte, tuvo que revisar y analizar su estrategia para no vender su división de redes eléctricas a Cevian Capital, su mayor inversionista europeo.

El resultado fue el lanzamiento de la estrategia global "Etapa 3, el siguiente nivel de las redes eléctricas" para 2017, durante su evento Capital Markets, en Zurich, Suiza, a principios de octubre.

El plan incluye una inversión global de 200 millones de dólares (MDD) en su programa Power Up, entre 2017 y 2018, para transformar la división, con especial atención en los mercados emergentes e incrementar sus acciones.

México, donde ha tenido presencia desde hace un siglo, es uno de los mercados clave para fortalecer esta división en la producción de sistemas de potencia y generación de energía renovable.

"La tecnología solar en México está despegando y ABB tiene tecnología fantástica, tenemos a los mejores proveedores entre el panel y el punto de consumo, y, por supuesto, pensamos invertir en esta área", dice Ulrich Spiesshofer, CEO de ABB.

La energía eólica y la solar en el país han sido impulsadas fuertemente por las subastas eléctricas que ha realizado la Secretaría de Energía (Sener), derivadas de la reforma energética que el gobierno puso en marcha en 2014.

Alrededor de 100 empresas han participado en las subastas, con una inversión estimada de 8,000 MDD.

"El marco normativo en las energías renovables es atractivo y, en los últimos años, ha tenido una caída bastante alta en los precios, sobre todo, en la solar. (Los precios) son iguales o debajo de lo que es la generación eléctrica con tecnologías convencionales", de acuerdo con Eduardo Reyes, socio líder del Sector Eléctrico

de la consultora PwC.

La estrategia en esta área también incluye alianzas a nivel global con la compañía Fluor, para la construcción de subestaciones eléctricas, y Aibel, para el diseño y la construcción de plataformas eólicas.

## EL FUTURO DE LA MANUFACTURA

El plan de ABB para el próximo año también contempla 'digitalizar' la industria manufacturera y energética, de la mano de Microsoft.

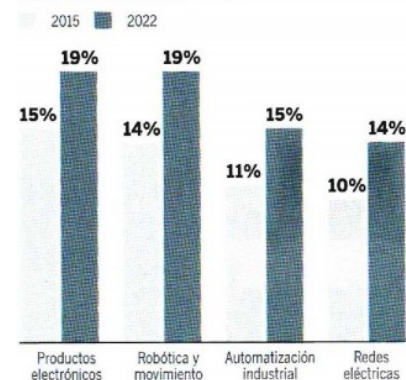
"Los clientes se beneficiarán de la combinación única de Azure, la nube inteligente de Microsoft, una plataforma integrada con el extenso portafolio de ABB en soluciones industriales", comenta Pierre Comptdaer, CEO de ABB México.

El objetivo es incrementar sus ingresos de 3 a 6% (de 2015 a 2017), además del anuncio de un plan de recompra de acciones de hasta 3 millones de dólares (MDD) en el periodo 2017-2019.

"Hoy, lo que busca la gente son productos inteligentes. Hay que trasladar esa adopción tecnológica a la manufactura inteligente a través de tres conceptos: digitalización, *big data* y el internet de las cosas," opina Juan Manuel Kuri, vicepresidente para Mesoamérica de Siemens.

## Estrategia de reestructura

ABB busca incrementos en sus ingresos a través de sus cuatro divisiones de negocio. Proyección de crecimiento de EBITDA



FUENTE: ABB.



Fecha <b>29.11.2016</b>	Sección <b>Revista</b>	Página <b>34</b>
----------------------------	---------------------------	---------------------



**ENERGÍA.** La empresa aprovechará la reforma energética impulsada por el gobierno de México, que contempla inversiones por 8,000 MDD.