

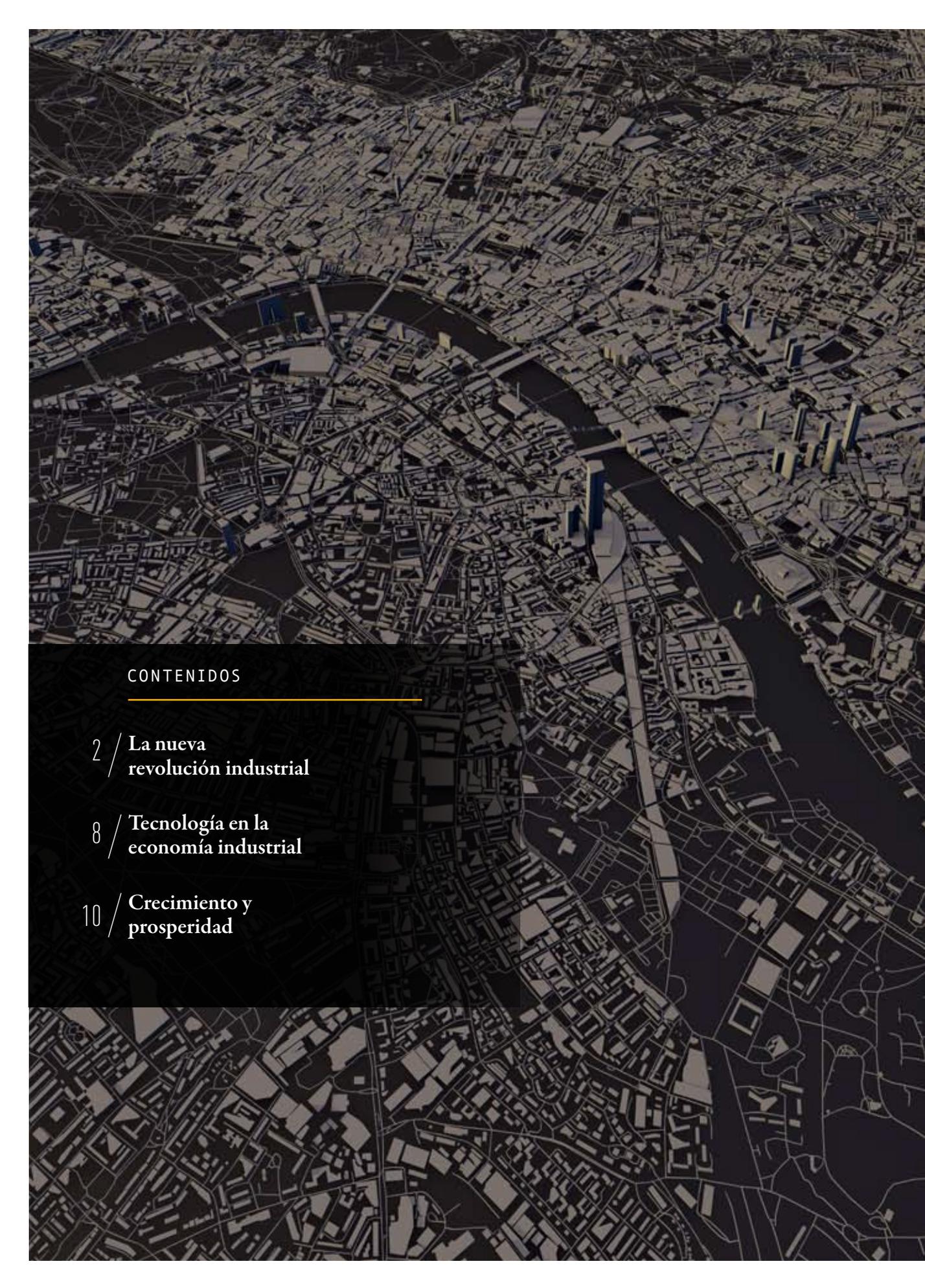
2015

Informe industrial global

BAIRD

Examen de tendencias y
dinámicas que moldearán
el mundo





CONTENIDOS

- 2 / La nueva
revolución industrial
- 8 / Tecnología en la
economía industrial
- 10 / Crecimiento y
prosperidad

Jon Langenfeld, analista financiero certificado, es el jefe de acciones globales y director de investigación de Baird. Forma parte del Comité Ejecutivo de Baird y es codirector de las iniciativas de generación de capital de Baird. Antes de unirse a Baird en el 2000, Jon fue gerente sénior de Pricewaterhouse Coopers, donde proporcionó servicios de asesoría sobre cadenas de suministro.

Por qué son importantes las perspectivas de Baird

INFORME INDUSTRIAL GLOBAL DE 2015

UNA CARTA DE JON LANGENFELD

Durante 45 años, la Conferencia industrial anual de Baird ha sido exitosa en muchos aspectos: desde el aumento de la asistencia para lograr una mayor representación del mercado final hasta la globalización del contenido. Este éxito está arraigado en la historia de nuestra firma y en nuestra habilidad de ampliar nuestra experiencia junto a la evolución del sector.

Nuestra experiencia en el sector industrial es una extensión natural de nuestros orígenes que se remontan a 1919 como una empresa financiera del centro del Medio Oeste, con sede en el centro del cinturón industrial de los EE. UU. La globalización de la cadena de suministro industrial con el tiempo nos proporcionó una oportunidad única para ampliar tanto nuestra experiencia como nuestra presencia geográfica. De manera similar, la tecnología que dio lugar a la globalización y aumentó la innovación industrial ayudó a Baird a expandir nuestra exposición en el mercado final y globalizar más nuestras perspectivas y relaciones.

Esta evolución simultánea continúa hoy en día, lo que hace que nuestra Conferencia industrial sea más importante que nunca. Los asistentes de la conferencia aprecian las perspectivas de los analistas de investigación especializados de Baird y de los ejecutivos sénior de las empresas industriales líderes. Estas opiniones complementan las perspectivas de nuestros profesionales en inversiones y operaciones de todo el mundo para presentar un panorama completo de este sector de rápida evolución, y este es el contexto productivo que hemos intentado capturar en este Informe industrial global de 2015.



Jon A. Langenfeld



Investigación y acciones institucionales



Banca de inversión global



Baird Capital

La nueva revolución industrial

Los ejecutivos debaten las implicaciones de la “Industria 4.0” para sus empresas

Para debatir sobre esta nueva revolución, comúnmente denominada “Industria 4.0” y sus diversas consecuencias, Baird reunió a un panel de ejecutivos sénior de empresas industriales de todo el mundo.

MODERADO POR
ALLEN ROOT

La relación entre industria y tecnología está en constante evolución. Pero, hay puntos específicos en la historia que representan un avance a pasos agigantados en términos de productividad y eficiencia. En primer lugar, la producción se mecanizó gracias al uso del agua y la energía de vapor. Luego, la electricidad permitió una mayor producción en serie. Más recientemente, la electrónica permitió un aumento considerable en la automatización de los procesos. Ahora, la proliferación de tecnologías sofisticadas está generando un flujo constante de datos que tiene un enorme potencial.



ALLEN ROOT
VICEPRESIDENTE
ESTRATEGA DEL SECTOR
INDUSTRIAL
BAIRD



SUJEET CHAND
VICEPRESIDENTE SÉNIOR
DIRECTOR DE TECNOLOGÍA
ROCKWELL AUTOMATION



CHRIS COLE
DIRECTOR GENERAL
INTELLIGRATED



RENO SUFFI
DIRECTOR DE DESARROLLO
COMERCIAL
OMRON



ROB WILLETT
PRESIDENTE
DIRECTOR GENERAL
COGNEX

“ Vivimos en un mundo extremadamente conectado donde las personas piensan en algo y lo hacen, o quieren algo y lo obtienen de manera instantánea. Esta mentalidad está impulsando la necesidad de cambios en la fabricación. ”

AGOSTO DE 2015

ROOT {BAIRD}

¿Qué tecnologías específicas están moviendo la aguja de la Industria 4.0 y a dónde es posible que nos lleve esta tendencia?

CHAND {ROCKWELL AUTOMATION}

La nueva revolución industrial se trata de extraer valor real de grandes volúmenes de datos que son inherentes en todas las partes de la empresa industrial y de fabricación. Cuando pensamos en fabricación inteligente o las empresas conectadas, normalmente pensamos en cinco tecnologías que son fundamentales: infraestructura de red segura; plataforma multidisciplinaria de información y control; recursos informáticos escalables y de alta potencia; análisis y administración de la información; y movilidad con modernas tecnologías hombre-máquina.

SUFFI {OMRON}

En última instancia se trata acerca de la búsqueda de una mayor eficiencia: la integración del hombre y la máquina con un análisis de datos constante y subyacente. La parte que es realmente intrigante es tomar el análisis de los datos y traducirlos en elementos de movilidad a través de software empresarial, mejorando la logística y estimulando los requisitos de su cadena de suministro. Esto se utiliza en sistemas de seguridad predictivos y robótica autónoma.

Desde el punto de vista de la penetración, creo que todavía nos falta mucho por recorrer. El mercado es enorme y la penetración del equipo de

automatización industrial avanzado probablemente está entre el 15 % y 30 % con un crecimiento proyectado de dos dígitos en los próximos cinco a diez años. Es realmente una oportunidad única.

WILLETT {COGNEX}

Esta pregunta apunta al potencial global de las tecnologías de automatización y a cómo podría ser una penetración completa. Considero que, en última instancia, podemos imaginar un centro de fabricación con las luces apagadas o un entorno sin operadores como indicadores de una adopción completa. Consideramos a la visión artificial como una tecnología instrumental clave.

En los mercados en los que Cognex ofrece servicios, vemos que, quizás, la fabricación automotriz y de semiconductores es más avanzada en la adopción. Pero, aun así hay menos del 25 % de penetración. En el extremo opuesto, en el mercado de la electrónica de consumo literalmente hay cientos de miles de personas involucradas en la ejecución de tareas de ensamblaje básicas a mano que, a largo plazo, se hará mejor con la automatización de robótica y visión artificial. Es posible que ese mercado tenga menos del 5 % de penetración del tipo de tecnologías de las que estamos hablando.

ROOT {BAIRD}

¿Qué está impulsando la adopción de estas tecnologías y qué beneficios observan las empresas?

CHAND {ROCKWELL AUTOMATION}

Desde nuestra perspectiva, los dos factores más importantes son la productividad y la competitividad global. Estos factores se pueden traducir en menores costos de producción, llegada más rápida al mercado, mejor disponibilidad de activos y gestión de riesgos empresariales.

“ En última instancia, podemos imaginar una instalación de fabricación con las luces apagadas o un entorno sin operadores como indicadores de una adopción completa. Consideramos a la visión artificial como una tecnología instrumental clave. ”



Desde mi punto de vista, considero que es la entrega a domicilio lo que está impulsando toda esa flexibilidad. Amazon Prime y otras empresas han hecho que todo el mundo espere recibir las entregas en el mismo día o al día siguiente. Y, independientemente de si se están entregando alimentos o productos de consumo, los proveedores deben lidiar con las demandas de la creación de infraestructura para proporcionar una entrega rápida.

Observo que nuestros clientes realizan inversiones no tanto debido al costo de la mano de obra, sino debido a la necesidad de flexibilidad y tiempo que se requieren para capacitar personal o lidiar con el volumen de ventas. Es mejor automatizar y optimizar procesos que puedan manejar esa flexibilidad con altibajos. Si el proceso está bien, puede hacerlo con menos personas.

ROOT {BAIRD}

¿Cuáles son algunos de los desafíos de la adopción y cómo se están abordando?

WILLETT {COGNEX}

La seguridad de datos es sin dudas una posible barrera para la adopción. Hoy en día, la gran mayoría de nuestros clientes conectan nuestra visión y productos de identificación con controladores de automatización, que luego se conectan a sistemas de planificación de recursos empresariales. En esta clase de entorno tradicional de fábrica de red cerrada, sus sistemas de seguridad existentes funcionan bien. Pero el valor real de la Industria 4.0 es la adopción de dispositivos conectados a Internet en todos los centros de fabricación dispersos. Esto es intrínsecamente más complejo desde un punto de vista de la seguridad, y es esto lo que está frenando la adopción.

SUFFI {OMRON}

Estamos viendo las mismas cosas. Y la preocupación es que, a medida que la Industria 4.0 avanza hacia la empresa realmente conectada, se generan más amenazas de oportunidad. En este momento hay algunos protocolos normales para la criptografía en desarrollo, y probablemente

SUFFI {OMRON}

La competitividad es sin duda un factor fundamental. Hay un deseo de tener perspectivas en tiempo real sobre sus negocios y la capacidad de aplicar las medidas necesarias para ejecutar los cambios requeridos. Sin embargo, no señalaría necesariamente al costo como un factor universal que impulsa a las empresas a buscar nuevas tecnologías y soluciones. Con el paso del tiempo, la tecnología avanza y los costos bajan.

Para nosotros, los factores fundamentales son los cambios en los comportamientos y las expectativas de los clientes. Vivimos en un mundo extremadamente conectado donde las personas piensan en algo y lo hacen, o quieren algo y lo obtienen de manera instantánea. Esta mentalidad está impulsando la necesidad de cambios en la fabricación.

COLE {INTELLIGRATED}

Todo depende de la flexibilidad y la capacidad de crecer o reducirse muy rápidamente en un entorno que evoluciona muy rápido.

observe que están cada vez más integrados en los dispositivos debido a que la potencia de procesamiento dentro de los propios dispositivos se vuelve más sólida con el tiempo para manejar dichos algoritmos. Aun así, diría que es muy incipiente, por lo que los clientes todavía lo están abordando más o menos en la manera tradicional.

COLE {INTELLIGRATED}

Definitivamente, es una creciente inquietud para nuestros grandes clientes multinacionales. Estos son los grandes minoristas y las empresas de Internet del mundo, y frecuentemente están convencidos de que serán víctimas de hackers. En consecuencia, están extremadamente atentos pero necesitan permanecer conectados. Y eso puede presentar varios desafíos.

Por ejemplo, cuando trabaja conforme a las pautas de seguridad establecidas de una empresa, es posible que descubra que las propias filiales de la empresa (particularmente aquellas que operan en otras partes del mundo) no siempre siguen estas pautas. Y existe el riesgo de que los proveedores queden atrapados en el medio. Tenemos que ser muy cuidadosos acerca de lo que les entregamos a los clientes y trabajar para asegurarnos de que se adapte bien a sus iniciativas de seguridad de la red.

CHAND {ROCKWELL AUTOMATION}

Considero que el mejor enfoque para la seguridad es la defensa en profundidad, que está desarrollando soluciones de seguridad en capas y utilizando arquitecturas de referencia para implementar seguridad integral.

La seguridad es un objetivo en constante movimiento. Para las soluciones de seguridad que se implementan en la actualidad, tenemos que desarrollar la capacidad de actualizar continuamente esas soluciones para poder mantener un nivel deseado de resistencia y seguridad para las empresas de producción con el fin de proteger sus operaciones de fabricación y su empresa.

No creo que sea necesariamente una barrera para la adopción, sino que es más bien para los negocios habituales que usted y yo hacemos de manera electrónica. Ya sea si se trata de correos electrónicos, banca o compras, la seguridad es un problema para todos estos diferentes tipos de operaciones que realizamos en Internet a diario. Lo mismo sucede

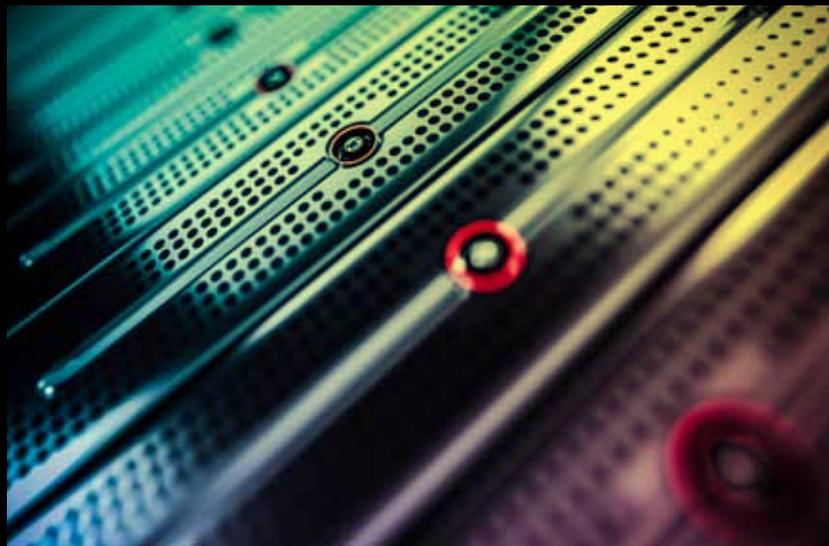
en el sector de producción, y no creo que las amenazas impidan que la comunidad de fabricación y los entornos de producción adopten tecnologías modernas. Pero es un problema que debe ser abordado.

WILLETT {COGNEX}

Otra barrera que hemos encontrado es la escasez de recursos de ingeniería calificados en fabricantes que pueden implementar tecnologías satisfactoriamente, en particular en mercados que necesitan aumentar la producción con mucha rapidez. Hay proyectos que a nuestros clientes más grandes en campos como electrónica de consumo o logística les gustaría hacer, pero los recursos de ingeniería disponibles dificultan o hacen imposible cumplir con los plazos deseados.

COLE {INTELLIGRATED}

También vemos una ausencia de personas en los departamentos de ingeniería industrial y de fabricación que tengan disponibilidad para administrar estos proyectos. Una vez que se comprometen, se convierte en un problema de capacitación. Pero, en nuestro mundo de software el compromiso del cliente, y su capacidad de comprometerse y ayudar a capacitar a sus propios empleados para usar el software de manera eficaz, le puede decir mucho acerca de cuánto éxito tendrá el proyecto.



“**Observo que nuestros clientes realizan inversiones no tanto debido al costo de la mano de obra, sino debido a la necesidad de flexibilidad y tiempo que se requieren para capacitar personal o lidiar con el volumen de ventas.**”

“ Pienso que la fabricación cambiará más en los próximos diez años que en los últimos cincuenta debido a la rápida evolución de las tecnologías de comunicación e información. ”

Vale la pena mencionar que los plazos de entrega también son cada vez menores. Ya hablamos sobre el movimiento global hacia un modelo de entrega rápida y cómo eso está cambiando el mundo de nuestros



clientes. Muchos tienen inversiones competitivas que han realizado en diferentes tecnologías o diferentes maneras de hacer las cosas, pero todos requieren que los proveedores de la automatización reduzcan considerablemente los plazos de entrega e implementación. Las preferencias de los clientes también cambian muy rápido, por lo que hay una mayor cantidad de personalización en serie que antes.

ROOT {BAIRD}

¿Qué elemento ve como el próximo "gran acontecimiento" que puede impulsar aún más la evolución, más rápido?

WILLETT {COGNEX}

Hay una enorme demanda sin explotar para esta tecnología. En los mercados desarrollados, las oportunidades, que son enormes, se relacionan con la reducción de costos de mano de obra y las mejoras en la calidad de los productos. Hay incluso más oportunidades en los mercados en evolución, donde las empresas han desarrollado tradicionalmente organizaciones de producción en torno a un modelo de bajo costo y alto volumen; y ahora deben aumentar su calidad para ser competitivos en todo el mundo. En estos mercados, las oportunidades están relacionadas con detectar errores, mejorar la producción y también, por más raro que suene, lidiar con la escasez de mano de obra. Una mayor cantidad de recursos de ingeniería acelerarían la capacidad de las empresas de aprovechar el potencial inherente de estas nuevas tecnologías. Por lo general, en la actualidad solo vemos altos niveles de capacidades de ingeniería en industrias muy avanzadas, como electrónica de consumo, sector automotriz y, hasta cierto punto, logística.

COLE {INTELLIGRATED}

Para mí, se trata de poner la potencia del microprocesador a trabajar en el taller o centro de distribución de manera constante. Hace una generación, automatizábamos lo que las personas podían hacer. Luego, llegamos al punto donde automatizábamos mucho más de lo que una persona podía hacer, y ahora estamos llegando a toda la próxima generación de donde nos dirigimos.

En nuestro mundo, es más una cuestión de cómo puede distribuir productos finales eficientemente y llevarlos al lugar correcto. Estamos usando el análisis y la detección de todos esos datos y la capacidad de poder obtener los volúmenes que necesita muy rápidamente y de manera muy precisa.

El gran factor determinante para nosotros es la precisión. Debe contar con 100 % de precisión todo el tiempo. Honestamente, a menudo eso significa quitar a personas del proceso, desarrollar sistemas de visión, aprovechar software y usar códigos de barras. Es un impulso para deshacerse de todos los errores porque, si envía esos errores, los costos son terribles.



SUFFI {OMRON}

Esto implica otro elemento, aunque es uno más intangible: Muchas empresas tienen mucho interés en reducir sus responsabilidades o reducir los riesgos. Las empresas de seguridad de medicamentos y alimentos son un buen ejemplo. Pero, ¿cómo se pueden medir los beneficios? La minimización del impacto en el valor comercial de la marca, el costo total, el costo de una retirada, el impacto de una retirada y los ahorros asociados con evitar que se produzca una retirada. Estas son enormes oportunidades de posibles ahorros de costos que realmente hablan de la importancia de la mitigación de riesgos en el futuro.

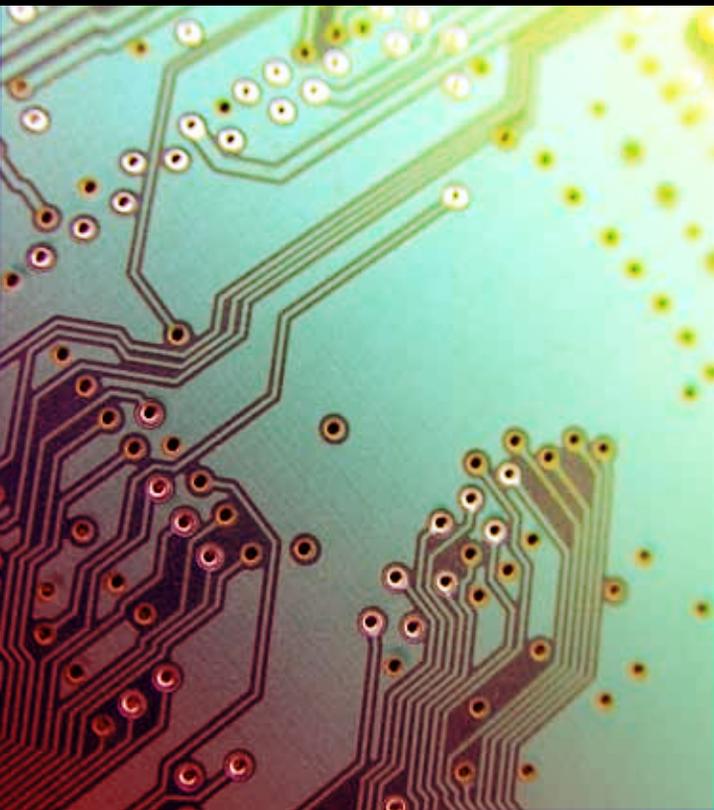
También veo la potencia del procesamiento de microchips que crece exponencialmente e impulsa la adopción de la Industria 4.0. Las tecnologías emergentes realmente estarán centradas en el software, el software empresarial y la capacidad de análisis, que toman todos estos datos masivos de los dispositivos inteligentes conectados, los convierten y los transforman en conocimientos y luego en capacidad para tomar decisiones.

Hablamos sobre tomar una plataforma inteligente desde un punto de vista de razonamiento, poder tomar decisiones adaptables, incorporar esa tecnología en dispositivos autónomos, convertir las capacidades de decisión de este software de análisis en la manifestación física (ya sea a través de robótica colaborativa como todos dicen recientemente o vehículos autónomos autoguiados) y habilitarlos con la denominada toma de decisiones autónoma que es colaborativa en el entorno de producción. Es realmente un momento muy bueno para ser parte de la industria. Es un buen momento para estar en este mercado, y esperamos con ansias el futuro.

CHAND {ROCKWELL AUTOMATION}

Pienso que la fabricación cambiará más en los próximos diez años que en los últimos cincuenta debido a la rápida evolución de las tecnologías de comunicación e información, Robótica, nuevos materiales, algoritmos de optimización y análisis avanzados, sistemas de aprendizaje, microneeds, modelado y simulación e informática de alto rendimiento; estos son solo algunos ejemplos de tecnologías que transformarán la fabricación en la próxima década.

Estoy de acuerdo en que es un buen momento para estar en la automatización y la fabricación. Estoy muy emocionado acerca del futuro porque la rápida evolución tecnológica está acelerando las empresas conectadas y la transformación de la producción para producir beneficios sin precedentes en la productividad y competitividad global en los próximos cinco a diez años. ■





Investigación y acciones institucionales



Banca de inversión global



Baird Capital

Tecnología en la economía industrial

Fuerte demanda de adquisiciones pero diligencia crítica necesaria para garantizar valor a largo plazo

AUTORES

JOEL COHEN
DIRECTOR EJECUTIVO
JEFE ADJUNTO
BANCA DE INVERSIÓN
INDUSTRIAL
GLOBAL BAIRD

JOE PACKEE
DIRECTOR EJECUTIVO
JEFE ADJUNTO
BANCA DE INVERSIÓN
INDUSTRIAL
GLOBAL BAIRD

El afán de las empresas industriales por el acceso a tecnologías nuevas e innovadoras y la implementación de ellas es un factor fundamental que impulsa las actividades actuales de adquisición y fusión. En un entorno de crecimiento global estancado, las empresas en casi todos los mercados están buscando maneras de obtener ventajas competitivas y mejorar la rentabilidad. Ya sea produciendo prototipos 3-D rápidos, mejorando el flujo de trabajo en una línea de producción, optimizando el movimiento de productos en un almacén o controlando de manera remota los ingresos en una granja o refinería, la tecnología puede permitir obtener enormes ganancias de productividad.

Aunque las oportunidades son importantes, muchas empresas que poseen una gran cantidad de tecnología, que están todavía en las primeras etapas de adopción de nuevas soluciones en mercados de rápida evolución, están sobrevaloradas con respecto a las ganancias actuales. Los compradores necesitan hacer las preguntas correctas para asegurarse de capturar valores adecuados a largo plazo y ajustados al riesgo para sus inversiones.

IMPULSO PARA CALIDAD, EFICIENCIA Y VELOCIDAD DE LANZAMIENTO AL MERCADO

Casi todos los mercados finales están enfrentándose a enormes demandas de clientes para ofrecer productos y servicios de manera más rápida y con mayor calidad. La innovación rápida está creando la necesidad de actualizar productos en plazos nunca vistos con el fin de

preservar la cuota del mercado. Los costos, incluidas las tarifas de mano de obra global, están aumentando a niveles sin precedentes. Además, el entorno normativo global cada vez más estricto está impulsando la necesidad de diversas tecnologías que permitan que las empresas cumplan con las normas y, al mismo tiempo, sigan siendo rentables.

Para proteger las tecnologías correctas, las empresas invierten mucho dinero en investigación y desarrollo, pero también acuden cada vez más a las adquisiciones. Las empresas en objeto que se centran en la entrega de tecnología instrumental a un determinado mercado vertical o segmento del mercado pueden ser muy exitosas en comprender las necesidades de los clientes y desarrollar soluciones de valor agregado. Aprovechar estas competencias básicas en una empresa más grande con acceso al canal

global y marcas sólidas puede proporcionar una aceleración significativa para la adopción. Esto puede hacer que las adquisiciones sean una alternativa atractiva al desarrollo tecnológico interno.

Algunos ejemplos de empresas que, a través de diligencia y consideración cuidadosas, buscaron adquisiciones que proporcionarían tecnología altamente aprovechable incluyen las siguientes:

- La adquisición de SimonsVoss por parte de Allegion
Allegion es un productor global de soluciones de seguridad y protección para puertas y zonas adyacentes. Su adquisición de la empresa de cerraduras electrónicas expande su experiencia técnica y solidifica su liderazgo global en la convergencia electro-mecánica. La presencia global de Allegion en los mercados de seguridad residencial y comercial ayudará a impulsar nuevas oportunidades de crecimiento para SimonsVoss. Mientras tanto, SimonsVoss puede aportar tecnología líder en la industria para ayudar a Allegion a desarrollar soluciones para las necesidades únicas de los clientes.
- Adquisición de la División de sistemas de inspección superficial (SISD) de Cognex por parte de AMETEK
El SISD de Cognex es un líder global en inspecciones de procesos no destructivos con su exclusiva tecnología de reconocimiento de defectos de alta velocidad, algoritmos de software y base de conocimientos profundos sobre aplicaciones, que expande la presencia de AMETEK en este segmento atractivo del mercado.
- Adquisición de Digi-Star por parte de Topcon
Se combinó Digi-Star, un fabricante mundial líder de sistemas de sensores electrónicos, unidades de control de maquinaria, celdas de carga de precisión y software de gestión de datos para optimizar el rendimiento de equipos industriales y agrícolas, con los canales de distribución y las tecnologías complementarias de agricultura de precisión de Topcon para la división de agricultura de precisión de rápido crecimiento de Topcon.

PREGUNTAS CLAVE

Para las empresas que buscan una adquisición tecnológica industrial, hay varias preguntas fundamentales que deben ser parte del proceso de diligencia:

- ¿Qué tan diferenciada es la tecnología y cuáles son las barreras para entrar? La propiedad intelectual en la forma de patentes y conocimientos especializados puede proporcionar protección importante contra la competencia. En muchos casos, la experiencia y la ingeniería de aplicación requeridas para aplicar tecnología en un mercado específico son tan valiosas como la propia tecnología.
- ¿Cuál es la calidad del equipo de ingeniería? La tecnología nunca está estática, y los ingenieros son el sustento del proceso de desarrollo de nuevos productos. ¿El equipo tiene las competencias básicas adecuadas? ¿Cuáles son sus proyectos e historiales de desarrollo?
- ¿Cuál es el tamaño del mercado direccionable y cuáles son las tasas de penetración? Evaluar las oportunidades del mercado para nuevas tecnologías a menudo es difícil. Es fundamental desarrollar un análisis ascendente de la cantidad de clientes potenciales y el posible trayecto de adopción.
- ¿Cómo puede aprovechar el comprador la tecnología? Las empresas de tecnología a veces no cuentan con los recursos humanos y financieros para desarrollar completamente sus redes de distribución global y otras áreas funcionales principales. Los compradores pueden acelerar la adopción de tecnología al aprovechar los canales globales existentes para los equipos de ingeniería y marcas, las relaciones con los clientes y el mercado.

Estas son solo algunas de las preguntas clave que los compradores deben hacerse al momento de considerar las posibles adquisiciones centradas en la tecnología. Los mercados de rápida evolución, las valoraciones relativamente altas y muchas otras dinámicas requieren diligencia cuidadosa para asegurarse de que los compradores capturen valores adecuados a largo plazo y ajustados al riesgo para sus inversiones.





Investigación y acciones institucionales



Banca de inversión global



Baird Capital

Crecimiento y prosperidad

Cómo el *private equity* puede impulsar eficiencias y expansión global en la “nueva revolución industrial”

AUTOR
ANDREW BRICKMAN
SOCIO
DIRECTOR EJECUTIVO
BAIRD CAPITAL

Las empresas de *private equity* que trabajan para generar valor en sus inversiones industriales cada vez más tienen numerosos desafíos y oportunidades que se derivan de una nueva ola de tecnologías industriales innovadoras, soluciones de procesos e inteligencia de operaciones. Para tener más posibilidades de éxito, las empresas de *private equity* necesitan poder aprovechar una combinación de experiencias operativas, una red global sólida y una perspicacia empresarial profunda para guiar las empresas industriales al futuro.

Un ejemplo de cómo todos estos elementos pueden reunirse para beneficiar a una cartera de negocios es la experiencia de Baird Capital con Digi-Star, una empresa de controles de procesos y productos agrícolas. A través de iniciativas operativas, adquisiciones estratégicas y colaboración auténtica, Digi-Star evolucionó y se convirtió en una organización global con una plataforma integral y moderna.

GENERACIÓN DE VALOR A TRAVÉS DE LA COLABORACIÓN

Desarrollar un plan de generación de valor personalizado es fundamental para impulsar el crecimiento, incluso en empresas establecidas. En el momento de la inversión de Baird Capital, Digi-Star era una empresa con una plataforma sólida que, para poder seguir el ritmo de las demandas de la agricultura moderna, necesitaba impulsar

la innovación a través de la creatividad en la tecnología y la ingeniería y, al mismo tiempo, mejorar la eficiencia de la producción.

Baird Capital evaluó el estado actual de la empresa e identificó una gran cantidad de procesos y oportunidades de producción. Nos asociamos con la administración de Digi-Star para desarrollar y ejecutar un plan de generación de valor personalizado que abarca diversas iniciativas claves, como aumentar las ventas internacionales a través de crecimiento orgánico y adquisiciones complementarias, ampliar la cartera de productos de la empresa en el espacio de agricultura de precisión, buscar ahorros de costos a través de iniciativas operativas y, al mismo tiempo, impulsar la eficiencia de capital a través de una mejor administración del capital circulante.



ENCONTRAR AHORROS DE COSTOS Y EFICIENCIAS EN UNA MÁQUINA QUE YA ESTÁ BIEN ACEITADA

Después de varios años de crecimiento en ventas, Digi-Star planificó comprar más equipos y expandir la producción en una parte sin usar de sus instalaciones. En cambio, Baird Capital se asoció con asesores de operaciones externos para formular estrategias e implementar iniciativas de fabricación optimizada y eventos Kaizen para maximizar eficiencias y minimizar la necesidad de gastar capital adicional. Al trabajar juntos, Baird Capital y Digi-Star evaluaron el flujo de trabajo de la producción, crearon trabajos estándar y eliminaron tareas superfluas.

El equipo también diseñó e implementó nuevas celdas de trabajo y líneas de ensamblaje que redujeron el tiempo de viaje, disminuyeron los tamaños de lotes de producción y redujeron el inventario de trabajos en curso. Como resultado, Digi-Star logró considerables ganancias de productividad, aumentó las ventas por pie cuadrado y abandonó sus planes de expansión anteriores en beneficio de operar dentro de la superficie actual de las instalaciones y la estructura de turnos. A través de estas ganancias, las ventas casi se duplicaron sin tener que aumentar el personal ni las instalaciones.

EXPANSIÓN INTERNACIONAL

Para aumentar las ventas internacionales, Baird Capital ayudó a Digi-Star a identificar y adquirir RDS Technology, un diseñador y fabricante de

instrumentación para maquinaria móvil y agrícola del Reino Unido. La adquisición expandió considerablemente la presencia internacional de Digi-Star y transformó la empresa en un sistema "integral" de soluciones de tecnología agrícola. La adquisición también le proporcionó a Digi-Star relaciones adicionales con fabricantes de equipos originales (OEM) internacionales y una red de distribuidores globales más amplia. Una vez implementadas, estas mejoras ayudaron a que la empresa sea más atractiva para una gama más amplia de compradores estratégicos.

POSICIONAMIENTO PARA EL FUTURO

Gracias a la asociación con Baird Capital, Digi-Star se convirtió en una empresa de tecnología agrícola global con una plataforma completa de soluciones a la que se puede acceder incluso desde dispositivos móviles. Este cambio fue fundamental para la importancia constante de la empresa en el panorama industrial en evolución y permitió que Baird Capital vendiera Digi-Star a un grupo japonés importante que cotiza en bolsa y diseña, fabrica y distribuye soluciones y productos de posicionamiento preciso.

Para obtener más información sobre las capacidades, las inversiones y los equipos de Baird Capital, visite BairdCapital.com.

CONFERENCIA INDUSTRIAL DE BAIRD

Desde 1971, la Conferencia industrial de Baird, que se realiza todos los años en noviembre en Chicago, ha proporcionado el foro ideal para que los líderes de las empresas se conecten con los accionistas actuales y futuros, como también con los responsables de la toma de decisiones de toda la industria.

45
años

Establecer conexiones, crear oportunidades

La Conferencia industrial de Baird es uno de los eventos anuales más importantes y de mayor duración en su tipo en los Estados Unidos, y regularmente atrae a presentadores de alto nivel de empresas industriales líderes, lo que les permite interactuar con "las personas importantes" de los sectores de inversiones energéticas e industriales. Estos ejecutivos comparten sus historias con inversionistas de *private equity* e institucional, gestores de cartera y analistas de compras a través de presentaciones informales y reuniones personales, todo cuidadosamente coordinado por el reconocido equipo de conferencias de Baird.

PARA OBTENER INFORMACIÓN SOBRE LAS CONFERENCIAS DE INVERSIONISTAS DE BAIRD, VISITE BAIRDCONFERENCES.COM.

CON EL RESPALDO DE LA PLATAFORMA LÍDER DE BAIRD

N.º **1**



\$3000
millones

El acceso corporativo, las ventas y la investigación de capital de Baird clasificaron en el puesto n.º 1 en diversas categorías de Greenwich Associates.¹

Baird tiene más de 110 profesionales de comercialización y ventas en 17 oficinas de todo el mundo, con capacidades comerciales secundarias en 25 mercados internacionales.

Los profesionales operativos y de inversiones de Baird en los Estados Unidos, Europa y Asia han recaudado más de \$3000 millones en acciones privadas y capital de riesgo y han invertido en 285 sociedades en cartera.

El equipo de banca de inversión global integrado de Baird asesoró sobre 79 acuerdos de fusión y adquisición en 2014 y ha completado tareas de fusión y adquisición en 20 países desde 2010.

PARA OBTENER MÁS INFORMACIÓN ACERCA DE LA PLATAFORMA DE ACCIONES INDUSTRIALES SÓLIDA DE BAIRD, VISITE INDUSTRIAL.RWBAIRD.COM.

Jon Langenfeld, Analista financiero certificado
Jefe de acciones globales
Director de investigación

Dan Renouard, Analista financiero certificado
Jefe de operaciones
Director de ventas y comercio

Amy Junker
Directora de acceso corporativo global

Patrick Spencer
Vicepresidente
Acciones institucionales, Europa

Paul Rogalski
Director de banca de inversión industrial global

Joel Cohen
Jefe adjunto de banca de inversión industrial global

Joe Packee
Jefe adjunto de banca de inversión industrial global

Andrew Brickman
Socio de *private equity* de Baird Capital EE. UU.

Scott Hoffman
Socio colaborador, *private equity* de Baird Capital EE. UU.

James Benfield
Director, *private equity* de Baird Capital Reino Unido

Huaming Gu
Baird Capital
Socio, Capital para crecimiento de China



Para obtener más información sobre la Plataforma industrial de Baird

llame al: 800-RWBAIRD (800-792-2473)

visite: industrial.rwbaird.com

siga a:



| @rwbaird

| @bairdconference

¹Inversionistas de capital de EE. UU. de Greenwich Associates – Fondos de pequeña y mediana capitalización, abril de 2015. Encuesta realizada con 92 administradores de fondos de pequeña y mediana capitalización. Las clasificaciones para las métricas cualitativas están basadas en empresas de investigación líderes en la encuesta.

©2015 Robert W. Baird & Co. incorporated. Miembro de SIPC. Primer uso: 11/2015. MC-44585.