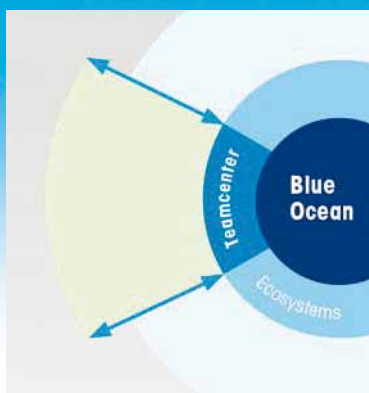


# Puntos destacados

2015



METTLER TOLEDO

# Rendimiento de un vistazo

84

Países atendidos

13 500

Empleados

Más de 42 000

Formaciones internas

67 %

Usuarios en  
Blue Ocean



9,8

Millones de visitas a  
[www.mtf.com](http://www.mtf.com)



6800

Representantes de ventas  
y servicios



2395 millones  
de USD

Ventas

39

Organizaciones  
de mercado

Olivier A. Filliol,  
Consejero delegado



**Estimados colaboradores:**

Nuestro rendimiento general en 2015 ha sido excelente. Seguimos avanzando en nuestras iniciativas estratégicas clave y mantenemos el rumbo, a pesar de las variaciones en los mercados y los turbulentos acontecimientos mundiales. Nuestros nuevos e innovadores productos fortalecen nuestra posición de liderazgo en el mercado. Nuestros recursos de campo adicionales permiten incrementar rápidamente nuestra cuota de mercado y refuerzan las relaciones con los clientes. Asimismo, nuestros esfuerzos hacia la excelencia operativa contribuyeron a impulsar la mejora de los márgenes.

En este folleto presentamos los puntos destacados de la compañía en 2015 y nuestros principales logros en una amplia variedad de áreas. Se muestra una selección de las innovaciones de productos y los desarrollos de marketing que nos ayudan a ofrecer soluciones excepcionales a nuestros clientes. Se exponen los progresos realizados en nuestro programa Blue Ocean y el modo en que estamos impulsando aún más la excelencia operativa a través de nuestros esfuerzos de producción ajustada. Y destacamos algunos ejemplos de las numerosas actividades para los empleados realizadas en todo el mundo.

Dedique algo de tiempo a revisar nuestros logros combinados. Nuestros puntos fuertes, como una buena ejecución, permanecer centrados en nuestras estrategias y mejorar continuamente nuestra empresa, permiten alcanzar nuevos niveles de rendimiento. Me siento orgulloso de nuestra organización y de las contribuciones realizadas por cada uno de ustedes. Gracias por sus continuos esfuerzos.

Atentamente,

Olivier Filliol

# Puntos destacados de innovación

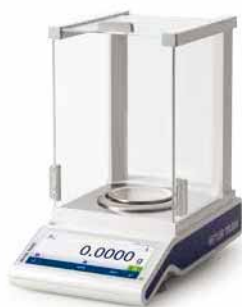
Una vez más, hemos presentado numerosas innovaciones y nuevos productos en el año 2015. A continuación se ofrecen algunos ejemplos.



Nueva línea de productos  
**Espectrómetro UV/VIS**



**7000RMS**  
**Analizador de carga biológica**



Nueva generación de  
**balanzas básicas**  
**MS/ML/ME**



Nuevos **analizadores**  
**de humedad** de gama media



Nuevo terminal de pesaje  
multifunción **IND570**





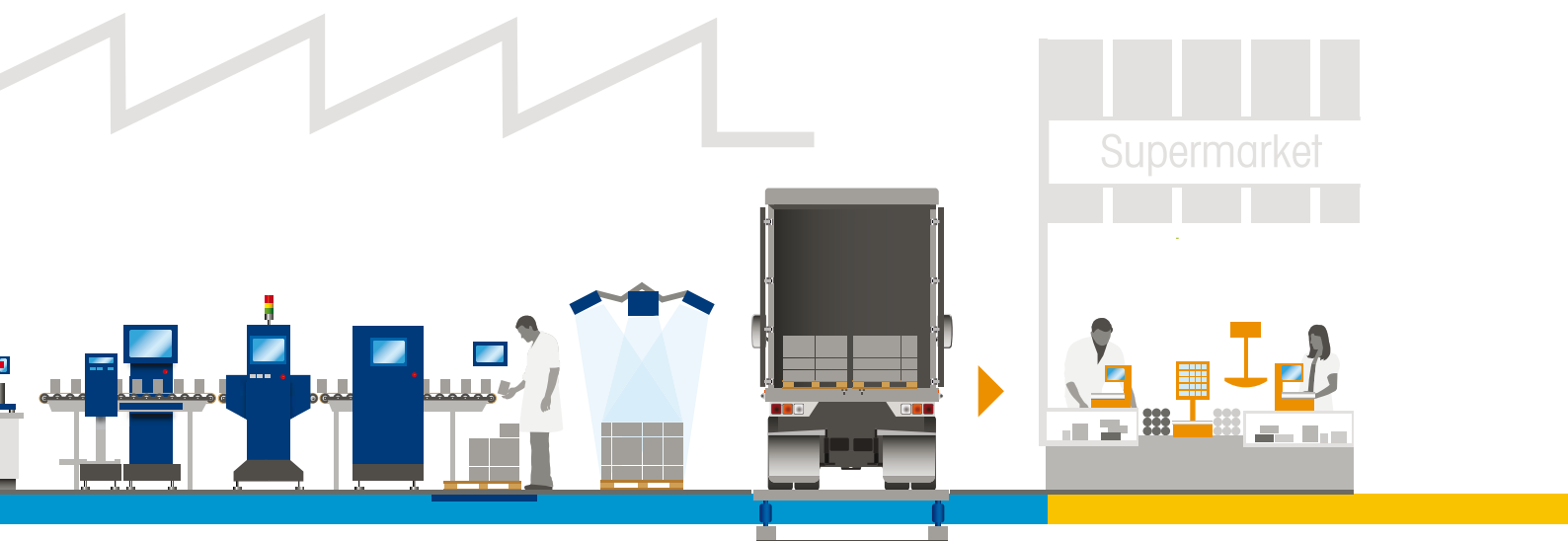
Sensores que  
**Aprenden™ ISM**



Nuevo software de recogida  
de datos **Collect+** para la  
visualización del proceso



Nueva báscula basada  
en PC para comercio  
minorista **FreshWay**

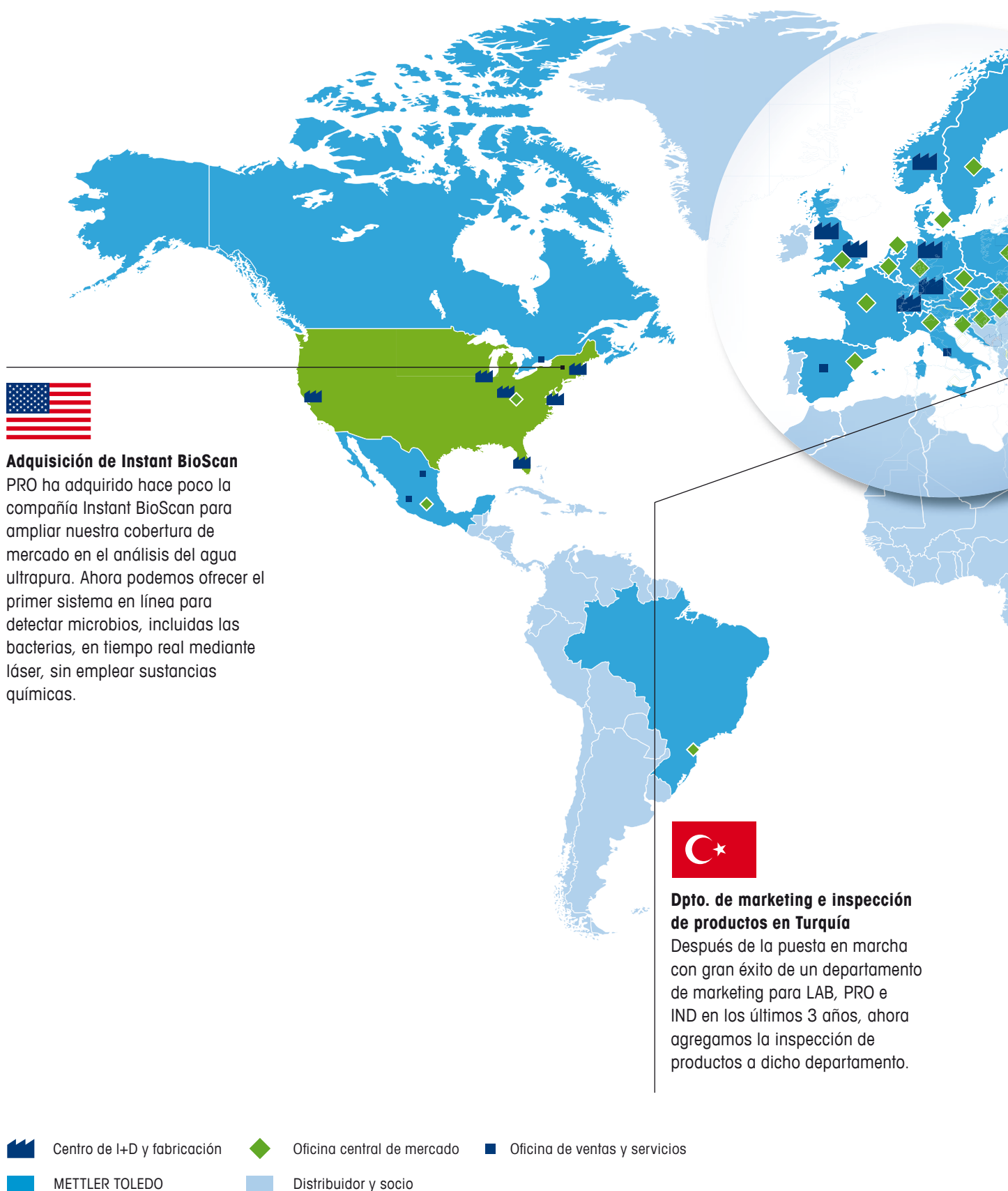


Nuevos sistemas de inspección  
por rayos X **Serie X3000**



Nueva báscula para  
comercio minorista **bPlus**

# Puntos geográficos destacados





#### **Centro asiático en China**

El nuevo centro asiático sirve como centro de distribución para muchos productos que se venden en Asia, así como para la distribución de los productos fabricados por los distintos POs en China. Este centro, que se encuentra en Shanghái, comenzó a funcionar en mayo de 2015.



#### **Nuevo departamento de marketing en Filipinas**

Después de una fase de transición que comenzó en 2014, nuestro nuevo departamento de marketing en Filipinas inició oficialmente la actividad en octubre de 2015. Este departamento de marketing se encuentra en la región industrial de Alabang y es responsable de las ventas de LAB, PRO y PI.



#### **Expansión en Oriente Medio**

Recientemente se finalizó un análisis en profundidad del potencial de mercado en Oriente Medio y África. Como resultado, incrementaremos nuestra presencia en la península Arábiga añadiendo nuevos recursos de gestión del mercado en Dubái.



#### **Ampliación del departamento de marketing de Indonesia**

Tras la creación del departamento de marketing en 2014, hemos incorporado 8 empleados en 2015 y seguimos creciendo rápidamente.



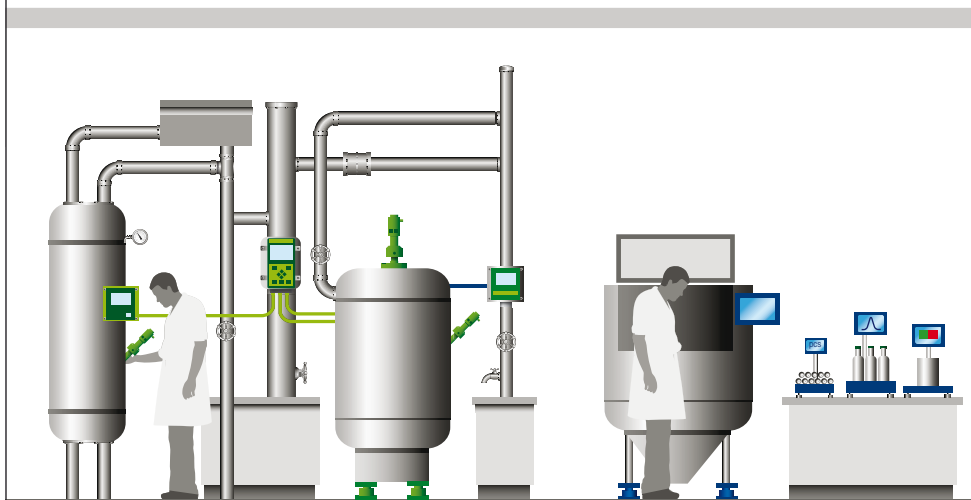
#### **Nuevo departamento de marketing en Nueva Zelanda**

En 2015, se estableció la distribución directa de nuestros productos PI e IND a través de un departamento de marketing en Nueva Zelanda.

# Puntos destacados de penetración en el mercado

## Programa de sustitución de productos antiguos (OPRI)

**Objetivo: impulsar la actualización y sustitución de productos antiguos**



Los clientes aún usan muchos productos antiguos de MT, por lo que no disfrutan de nuestras innovaciones.



Analizamos toda la base de clientes con productos de más de 15 años.



Realizamos programas de televentas enfocados a la sustitución de los productos y/o servicios de venta.

## Optimización territorial

**Objetivo: aumentar la penetración y las líneas de productos**



de las ventas (STO)

ción en todos los territorios



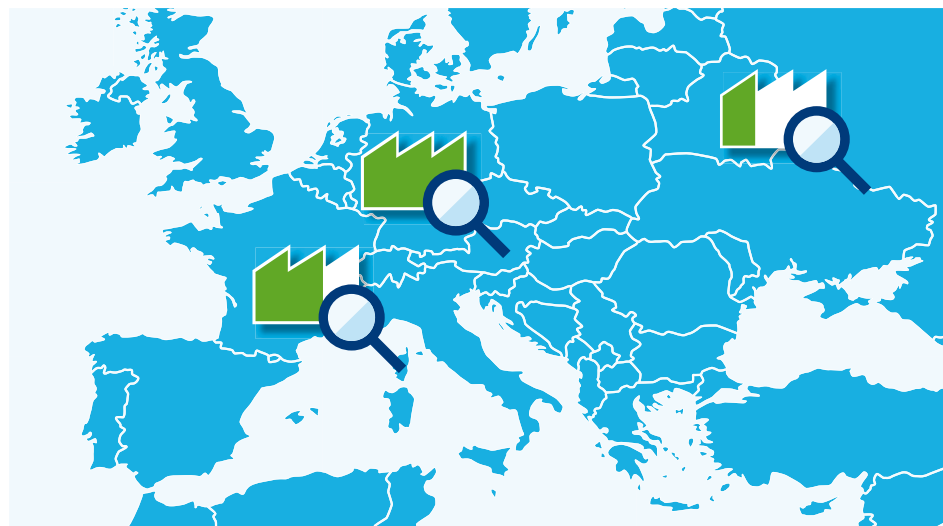
Analizamos exhaustivamente el potencial de cada región en todos los departamentos de marketing.

Analizamos la distancia que tienen que recorrer nuestros representantes de ventas.

Ya hemos optimizado las zonas de ventas en 30 organizaciones de marketing.

## Gestión de cuentas internacionales clave

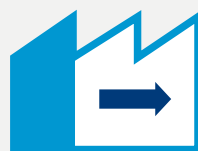
**Objetivo: aumentar la penetración en cuentas internacionales clave (GKAM)**



### 100 mejores empresas

1. Empresa A
2. Empresa B
3. Empresa C
- ...

Analizamos las 100 mejores empresas para nuestros segmentos clave.



Desarrollamos planes de acción para una mejor penetración en cada empresa.



Nuestro nuevo equipo de gestores de cuentas clave ejecuta los planes de acción junto con los departamentos de marketing.

# Capacitar a los empleados

**METTLER TOLEDO cuenta con la capacidad, el compromiso y la alineación estratégica de su fuerza de trabajo diversa y global para lograr el éxito. Gracias a nuestro compromiso somos capaces de satisfacer las necesidades de nuestros clientes.**



## **El programa MTMS para antiguos alumnos sirve para volver a conectarse y actualizarse**

Mantener una sólida red de compañeros en toda la organización es clave para la gestión con éxito en nuestra organización matriz. Los vínculos creados durante la formación inicial del Seminario de Gestión de METTLER TOLEDO (MTMS) se refuerzan y actualizan a través de la plataforma de antiguos alumnos.



## **Reunión para el intercambio de conocimientos y la colaboración**

Nuestros equipos de I+D se reúnen para un intercambio global de ideas y presentan sus innovaciones. De cara a las tendencias futuras, nuestros investigadores discuten y consideran oportunidades para mejorar nuestras tecnologías. El encuentro concluye con la entrega del premio al mayor impacto, cuyo objetivo es distinguir las innovaciones que mayor influencia han tenido.







### Mantenerse en forma en el mundo de MT

Hacer deporte mientras se divierten con los compañeros es solo una parte de la historia: cuatro unidades de METTLER TOLEDO en Columbus, Ohio, participan en el YMCA Corporate Challenge con el fin de recaudar fondos para los jóvenes con pocos recursos de su comunidad. En Suiza, empleados de todo el mundo juegan un partido de hockey sobre hielo para promover la salud y fomentar la deportividad.

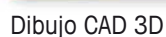


### Descubriendo Changzhou en el día de la familia

Los ingenieros sénior de inspección de productos de Shanghai y sus familias celebraron un día especial de la familia en la fábrica MTCT en la ciudad de Changzhou. A ellos se unieron los compañeros de MTCT y sus familiares. Para muchos, esta era la primera visita de sus cónyuges a su lugar de trabajo. Este evento favoreció el fortalecimiento de los vínculos entre los compañeros y sus hijos que, fascinados, recorrieron esta fábrica repleta de equipos y herramientas "interesantes".



**Blue Ocean es mucho más que la presentación de un nuevo sistema ERP. Los denominados "Ecosistemas" forman parte del programa. Estos sistemas se introducen en nuestro sistema SAP principal y ayudan a optimizar los procesos específicos. A continuación se muestran dos ejemplos de este tipo de ecosistemas.**



I+D

**Proceso de desarrollo de productos**

## Gestión eficaz de datos de I+D con Centro de equipos

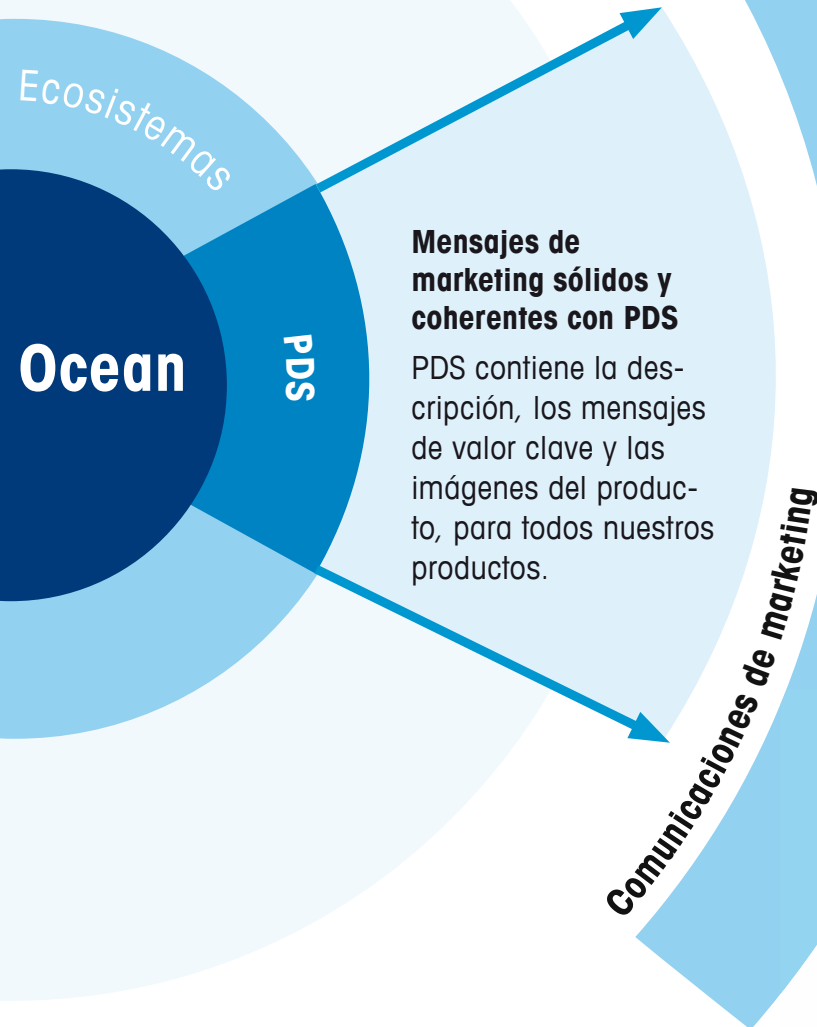
Centro de equipos  
almacena y gestiona  
todos los datos de  
productos pertinentes.

**centro de equipos**

# Blue

Ecosistemas

# Marketing



## Mensajes de marketing sólidos y coherentes con PDS

PDS contiene la descripción, los mensajes de valor clave y las imágenes del producto, para todos nuestros productos.



Contenido de la web mt.com



Contenido de eShop



Texto de un presupuesto

# Puntos destacados de operaciones ajustadas

**Nuestras unidades de producción en todo el mundo trabajan duramente para incrementar la eficacia de sus operaciones. Buscan la mejora continua y nuevas formas de acortar lo procesos y hacerlos más eficaces, evitando los altos niveles de existencias y los tiempos de espera. A continuación se muestran algunos ejemplos del continente americano, Europa y Asia.**



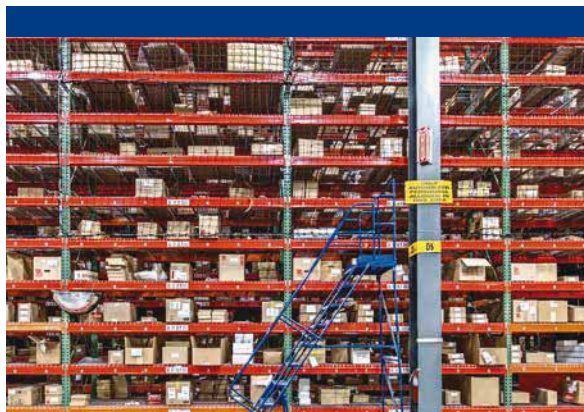
## **Línea láctea en Suiza**

LabTec ha presentado una "línea láctea" interna para su centro de producción en Uznach. Los empleados que fabrican las balanzas de laboratorio de alta gama ahora pueden centrarse completamente en la fabricación mientras que otros empleados se encargan de la "línea láctea": un recorrido por toda la fábrica que se realiza dos veces al día para reponer todas las piezas necesarias en la línea de producción.



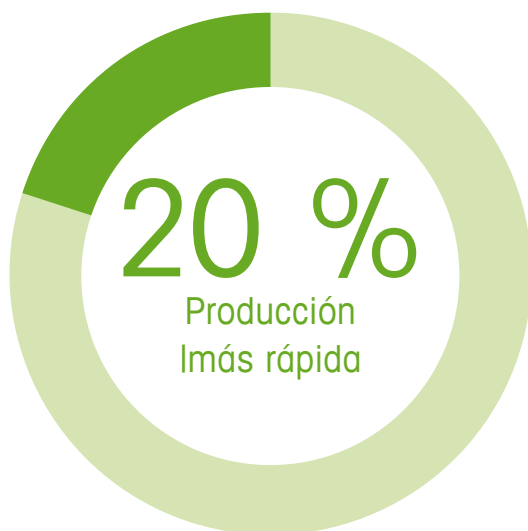
## **Sistema de ejecución de fabricación ajustada en China**

MTCT ha presentado recientemente un sistema que vincula toda la información de los procesos de producción, permitiendo que muchos de ellos sean más ajustados. Por ejemplo, la selección de las piezas correctas para cada producto fabricado y la automatización de las pruebas de los productos finales.



## **Eliminación de residuos en el centro del continente americano**

El centro del continente americano tiene capacidad para enviar los pedidos recibidos en el mismo día hasta las 18:30, lo que significa que los clientes recibirán sus productos y piezas de repuesto en el plazo de 24 horas e incluso antes, si es necesario.



### Logística ajustada

Mediante una estricta separación de la producción y la logística, podemos acelerar la producción y mejorar la calidad. Además, esto ayuda a mantener los niveles de existencias al mínimo.



### Producción ajustada

El sistema de ejecución de fabricación proporciona una mejor visión general y control de todos los procesos de producción y, por tanto, ahorra costes y es compatible con la mejora continua.



### Distribución ajustada

Podemos seguir enviando en el día los pedidos recibidos en el centro hasta las 18:30, lo que significa que los clientes recibirán sus productos en el plazo de 24 horas e incluso antes.



# Soluciones asombrosas

El éxito de nuestra compañía depende en gran medida de la satisfacción de nuestros clientes. Gracias a nuestros productos y servicios innovadores, no solo satisfacemos las necesidades de las tareas cotidianas del negocio de nuestros clientes, sino que proporcionamos soluciones para las aplicaciones más importantes.



## Chicle con un gran sabor

Para crear el chicle perfecto, un fabricante suizo de productos de confitería usa aromatizantes, edulcorantes, una base de goma y la experiencia necesaria. Cada nuevo chicle debe pasar unos estrictos análisis de laboratorio que incluyen la determinación del contenido de agua mediante un valorador Karl-Fischer.

## Calzado deportivo perfecto

Las suelas de la mayoría de las zapatillas de deporte están fabricadas de polímeros y la composición exacta constituye un secreto comercial de cada fabricante. La calidad de los polímeros es importante para obtener unas suelas cómodas y resistentes a la abrasión. Con el fin de garantizar esta calidad, se usan los analizadores de punto de fusión de METTLER TOLEDO para examinar la temperatura óptima de fusión exclusiva del proceso de moldeo.





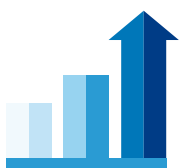
### Perfectamente equilibrado en el cielo

En tan solo cuatro años, salió el primer helicóptero de la línea de producción de Marenco Swisshelicopter. La tecnología de pesaje de METTLER TOLEDO proporciona una excelente calidad de vuelo de modo sencillo.

Durante su colaboración con METTLER TOLEDO, Marenco Swisshelicopter se centró especialmente en el uso de tecnología de pesaje de vanguardia para desarrollar un sistema portátil que determinase el centro de gravedad del helicóptero. El centro de gravedad es un factor crucial, ya que afecta a la presión ejercida sobre las piezas de desgaste, como el cabezal del rotor. Con la presentación de una solución personalizada, METTLER TOLEDO desempeñó un papel significativo para simplificar la tara mediante un funcionamiento práctico y rápido que garantiza bajos costes de funcionamiento y proporciona una comodidad de vuelo excepcional.

## Puntos financieros destacados

En 2015, nuestro rendimiento ha sido bueno y nos hemos posicionado aún mejor para el crecimiento a largo plazo. A pesar de las diferencias en la demanda de mercado que se registran en las distintas regiones, hemos obtenido buenos resultados financieros gracias a una firme puesta en práctica de nuestras iniciativas estratégicas.



532 millones  
de USD

Beneficio operativo



2395 millones  
de USD

Ventas



12,92 \$

Beneficios ajustados por acción

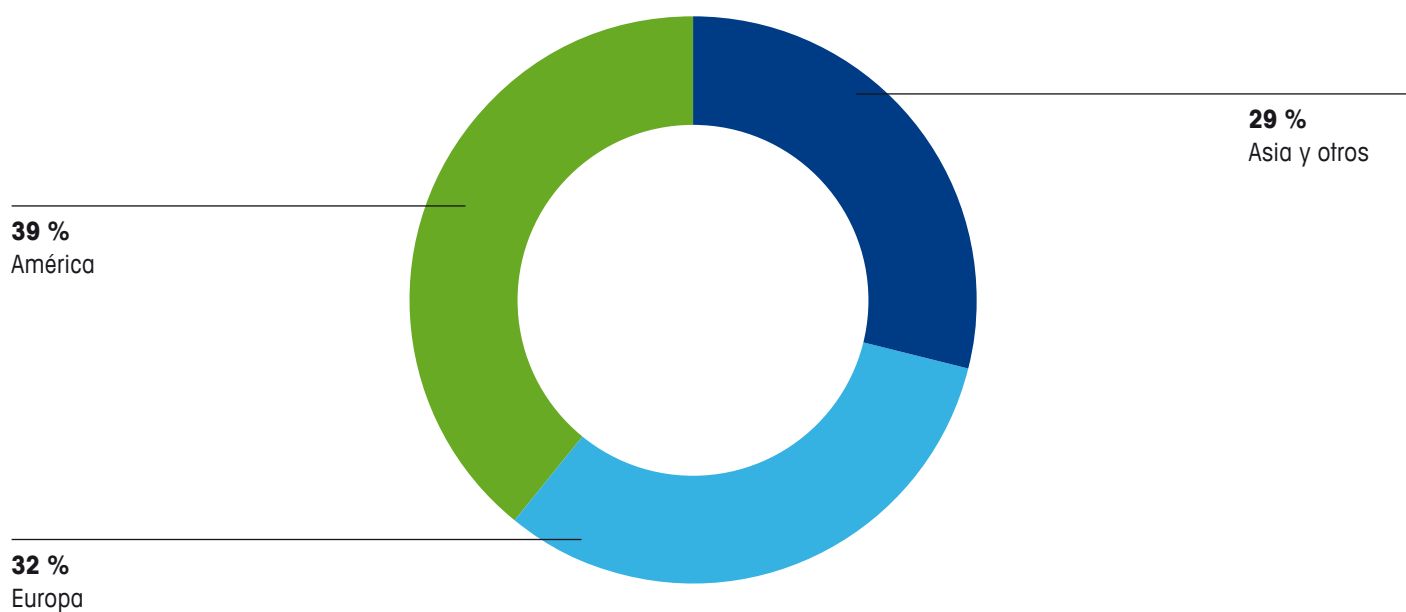


365 millones  
de USD

Flujo de efectivo libre

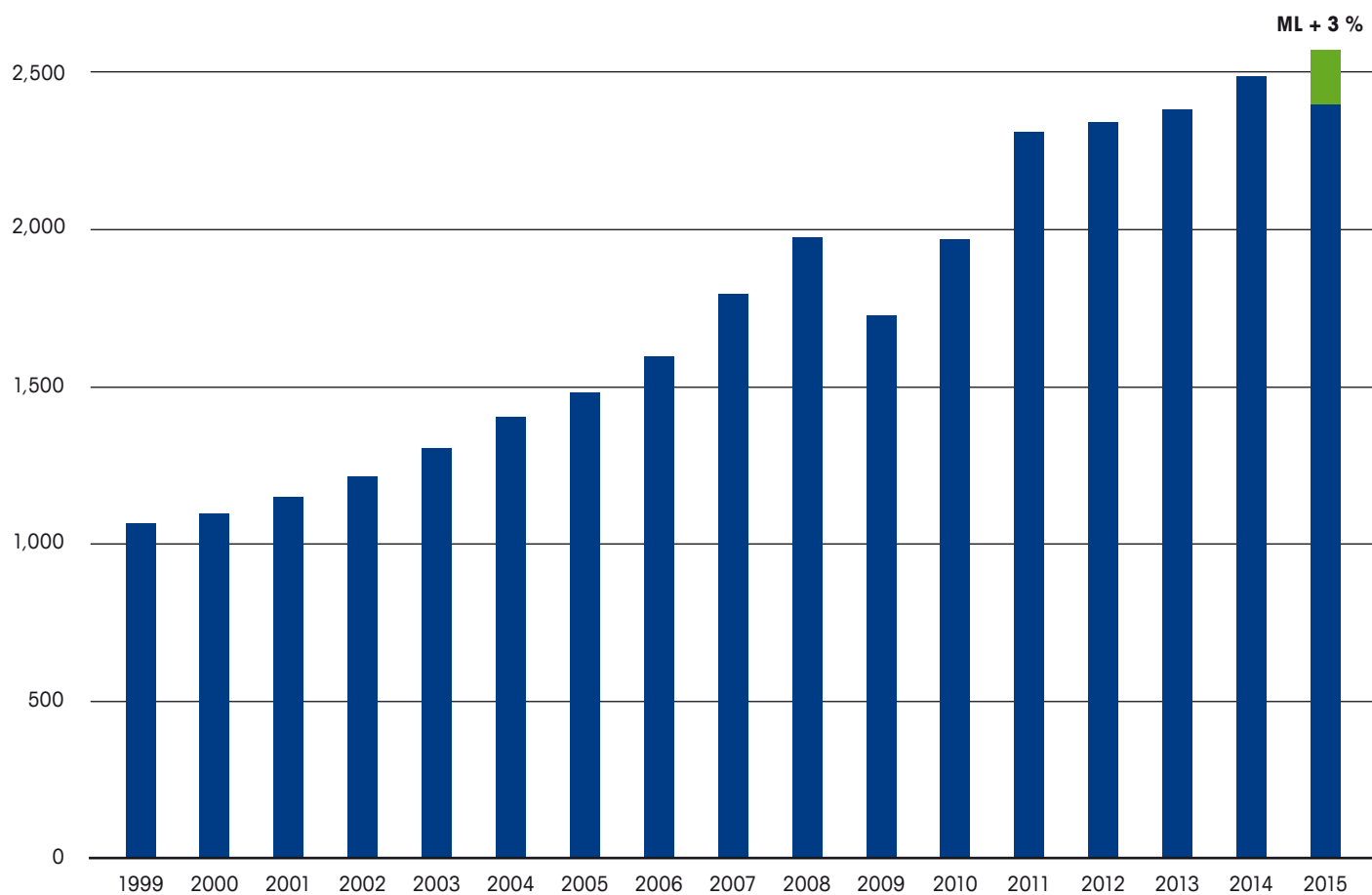


## Ventas por región



## Resumen de ventas entre 1999 y 2015

Ventas en millones de USD



Crecimiento de ventas en la moneda local (ML)

**[www.mt.com](http://www.mt.com)**