



## **PARA DISTRIBUCIÓN INMEDIATA**

### **Contacto:**

#### **Juan Pablo Sánchez Kanter**

**SANLUIS Corporación S.A.B. de C.V.**

Tel: (5255) 5229-58-21

Fax: (5255) 5202-58-95

[www.sanluisrassini.com](http://www.sanluisrassini.com)

e-mail: jsanchez@sanluisrassini.com

### **SANLUIS Corporación, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias Resultados al 3er. Trimestre del año 2009 (Cifras en millones de US dólares)**

**México D.F. a 28 de octubre de 2009**

SANLUIS Corporación, S.A.B. de C.V. (BMV: SANLUIS), una empresa industrial mexicana dedicada a la manufactura de autopartes (Principalmente componentes de Suspensión y Frenos), informa sus resultados obtenidos al 30 de septiembre de 2009.

- Las ventas se ubicaron en U\$282.9 millones en los primeros nueve meses del año, 44% inferior al mismo periodo del año anterior, debido a menores volúmenes de venta en los mercados automotrices de Estados Unidos y Brasil. La importante contracción de los mercados automotrices mundiales, pero principalmente el de los Estados Unidos, como resultado de la grave recesión económica que sufre ese país y de la seria contracción del crédito disponible reflejada desde el año de 2008 con efectos acentuados en el presente ejercicio, afectaron seriamente la demanda de vehículos en Norteamérica. Esta situación se agravó en el segundo trimestre del presente ejercicio, cuando Chrysler y General Motors iniciaron procesos de reorganización siguiendo los procedimientos contenidos en el Capítulo 11 de la Ley de Quiebras de Estados Unidos de Norteamérica, lo que finalmente llevó a tales empresas a paros de plantas por nueve semanas, afectando con ello sin precedente alguno nuestras ventas en el principal mercado de la empresa. No obstante lo anterior, las ventas del tercer trimestre del presente ejercicio, con motivo del programa de “chatarización” de vehículos usados impulsado por el gobierno norteamericano (comúnmente conocido como “Cash for clunkers”), alcanzaron niveles record en el presente año al totalizar U\$102.3 millones en ventas para la empresa.



La UAFIRDA (Utilidad de Operación antes de depreciación, intereses e impuestos; EBITDA por sus siglas en inglés) fue de U\$ 21 millones (7.4% a ventas) al tercer trimestre de 2009, 38% menor al mismo periodo del año anterior, debido a una drástica reducción en los niveles de venta, tanto en los negocios de Suspensiones como Frenos, con motivo de la contracción de mercados y ventas ya indicadas, que fue parcialmente compensada por importantes ahorros en gastos como consecuencia del ajuste a nuestra planta laboral y reducción de costos iniciada desde abril de 2008. La mejora en el volumen de ventas con motivo del programa de chatarrización y las medidas de contención de costos que redundaron en una significativa reducción del punto de equilibrio de la empresa, contribuyeron a una generación de UAFIRDA en el tercer trimestre de 2009 por un monto de U\$11.2 millones, importe superior en un 14% a la UAFIRDA acumulada durante el primer semestre de 2009.

En el tercer trimestre de 2009, los resultados operativos consolidados de SANLUIS presentan niveles de venta inferiores a los de 2008, debido a la importante reducción en el volumen de producción de vehículos en Norteamérica con motivo de un proceso masivo de corrección de los niveles de inventarios, a fin de ajustarlos a la menor demanda experimentada en el mercado automotriz. En este contexto, donde actualmente estamos enfrentando una de las mayores recesiones económicas de los últimos 70 años a nivel mundial, una industria como la automotriz, tan dependiente del gasto discrecional del consumidor y del acceso a crédito, no puede sustraerse de las consecuencias derivadas de la menor actividad económica y de ahí deriva la caída de producción de vehículos ligeros en Norteamérica de un 42.7% ó 7.75 millones de unidades anualizado, experimentada en los nueve primeros meses de 2009 en comparación con el mismo periodo de 2008. No obstante lo anterior, con motivo del programa de chatarrización implementado por el gobierno norteamericano, el tercer trimestre de 2009 reflejó una mejora importante en los niveles de venta de tal forma que la producción de vehículos ligeros en Estados Unidos en el mes de septiembre de 2009 fue de 7.53 millones de vehículos producidos en términos anualizados un 8.8% menor que en septiembre de 2008, y 100% por encima de los niveles de producción de enero de 2009.

De las varias unidades de negocios de la empresa, las mayores reducciones en ventas con respecto al año anterior se dieron en los negocios de Suspensiones Norteamérica y Frenos, originadas por ajustes significativos en los niveles de inventarios y producción a fin de alinear los mismos a las condiciones de demanda actuales del mercado automotriz. El menor tamaño de mercado ha sido enfrentado rápidamente por la empresa tomando acciones inmediatas desde abril de 2008 para ajustar el nivel de sus operaciones. Derivado de esto se racionalizó la producción al concentrar la mayor parte de las operaciones de manufactura de componentes de suspensión en nuestras plantas de Piedras Negras, Coahuila, e instrumentando en todos los demás negocios de la compañía esquemas de flexibilidad laboral y capacitación, buscando así incrementar aún más nuestra productividad a través de reducir los consumos unitarios de energía, fletes, gastos de empaque, y pintura, así como la plantilla laboral en Norteamérica que se redujo 42% de junio de 2008 a septiembre de 2009. Los gastos fijos de manufactura, ventas y administración fueron



drásticamente reducidos a partir de abril de 2008, lo que redujo significativamente los niveles de punto de equilibrio de nuestras operaciones.

La reducción en costos resultante de la racionalización de operaciones se empezó a reflejar en el primer trimestre del presente año, a través de una sustancial reducción en la base de costos fijos y variables, y por lo tanto, en el menor punto de equilibrio en comparación con 2008. En el negocio de Suspensiones Norteamérica hemos podido reducir el nivel de punto de equilibrio en un 41%, y en Frenos en un 58%, gracias a lo cual ante una mejora en los niveles de venta, como la observada durante el tercer trimestre de 2009, la generación de UAFIRDA alcanzó niveles de U\$11.2 millones de dólares, 14% por encima de la UAFIRDA acumulada al primer semestre de 2009.

A pesar de las importantes acciones de racionalización y adecuación de nuestras operaciones al menor tamaño de mercado, la caída en el volumen de ventas fue tan significativa que redujo la UAFIRDA en 38% con respecto al mismo periodo del año anterior. El impacto por el menor volumen de ventas debido al menor tamaño tanto del mercado norteamericano como del brasileño, en general nos impactó reduciendo la UAFIRDA en US\$ 44.1 millones; caída que fue compensada parcialmente en un 78% ó U\$34.2 millones a través de las medidas y acciones inmediatas de racionalización de las operaciones y reducción de costos mencionadas, así como por un mejor precio promedio de venta debido a una mejor mezcla de productos; por lo que prácticamente el 100% de la caída en la rentabilidad operativa del negocio se asocia al menor volumen de venta.

La menor utilidad de operación a la fecha, aún apoyada por menores gastos financieros derivados de una caída en las tasas de interés a nivel mundial, resultó en una pérdida neta en los primeros nueve meses del año de U\$ 27.8 millones. Sin embargo, es importante resaltar que dicho resultado incluye una serie de costos extraordinarios, ligados a los esfuerzos de racionalización y adecuación de nuestras operaciones, principalmente por concepto de indemnizaciones al personal, por un monto de U\$ 4 millones.

El retador entorno económico y el continuo deterioro en la salud financiera de nuestros clientes (las principales armadoras de vehículos; OEMs por sus siglas en inglés), limitó seriamente el acceso a nuestras tradicionales fuentes de financiamiento para cubrir las necesidades de capital de trabajo. Las líneas de crédito con las cuales históricamente habíamos venido operando por años, y en las cuales descontábamos las cuentas por cobrar de nuestros clientes, nos fueron canceladas al ya no ser aceptables dichas cuentas por cobrar como garantía de pago para los intermediarios financieros. Derivado de ello, la empresa, desde el último trimestre de 2008, implementó inmediatamente un extenso y muy agresivo plan de reducción de capital de trabajo, reduciendo inventarios y extendiendo sus plazos de pago a proveedores. Gracias a la velocidad de respuesta y los apoyos recibidos de clientes y proveedores, el capital de trabajo se ha mantenido en niveles razonables. Adicionalmente, a finales de 2008, con la negociación de ajustes en los calendarios de amortización de nuestros principales créditos bancarios, así como la contención de gastos e inversiones, la empresa ha podido sortear con solvencia las difíciles condiciones



económicas que enfrentó, cumpliendo con todos sus nuevos compromisos de crédito y sin afectación a ninguna de sus operaciones.

Consideramos que a pesar del muy complicado entorno económico a nivel mundial y en particular de la industria automotriz, SANLUIS Rassini ha adecuado sus operaciones para mantener, como lo hizo en 2008, una participación preponderante dentro del segmento de componentes de Suspensión y de Frenos, y seguir siendo así un proveedor esencial de los OEMs en las regiones del TLCAN y MERCOSUR, posicionándose para generar valor para sus accionistas en la inevitable recuperación que el ciclo económico tendrá a mediano plazo, y del cual la industria automotriz será principal beneficiaria tan pronto se restablezcan los flujos de crédito al consumo en los países industrializados.

## **SANLUIS**

SANLUIS es una empresa dedicada a la producción de componentes para suspensiones y frenos, y está enfocado hacia la industria terminal productora de vehículos (OEMs por sus siglas en inglés).

Los productos del negocio de Suspensiones son: Muelles (parabólicas y multi-hoja), Resortes, Barras de Torsión, Bujes hule-metal, y Barras Estabilizadoras. En el negocio de Frenos se producen Discos, Tambores y Ensamblés.

SANLUIS-Rassini tiene una participación del 93% en el mercado de muelles para camiones ligeros en la región Nafta (Estados Unidos, México y Canadá). En el negocio de Frenos, SANLUIS-Rassini mantiene una creciente participación en el segmento de vehículos ligeros en Estados Unidos y México. En Brasil la participación de SANLUIS-Rassini en el mercado de muelles es de 65%. La base de clientes es sólida y diversificada, siendo los principales: General Motors, Ford Motor Company, Chrysler, Nissan, Volkswagen, Toyota, Scania, BMW, y Mercedes Benz.



## SANLUIS Corporación, S.A.B. de C.V. y Subs

Estados de Resultados Consolidados por el periodo de enero-septiembre del año 2009 y 2008  
(miles de pesos)

	2009	2008
<b>Ventas netas</b>	<b>3,863,676.0</b>	<b>5,293,110.0</b>
Costo de ventas	3,246,756.0	4,611,849.0
Utilidad bruta	616,920.0	681,261.0
Gastos generales	509,064.0	581,495.0
Utilidad de operación	107,856.0	99,766.0
Otros ingresos y (gastos) neto	(109,997.0)	(91,793.0)
Gastos financieros	(273,971.0)	(241,212.0)
Otros cargos financieros	(135,046.0)	(14,730.0)
Productos financieros	4,854.0	18,457.0
Utilidad (pérdida) cambiaria	0.0	669.0
Resultado por Posición Monetaria	0.0	0.0
Participación en los resultados de Subsidiarias no consolidadas y Asociadas	(10,325.0)	(5,251.0)
Utilidad (pérdida) antes de impuestos a la utilidad	(416,629.0)	(234,094.0)
ISR Causado	16,568.0	61,205.0
ISR Diferido	(48,453.0)	(523.0)
Resultado Neto	(384,744.0)	(294,776.0)
Participación Minoritaria	(4,768.0)	46,035.0
<b>Resultado Neto Mayoritario</b>	<b>(379,976.0)</b>	<b>(340,811.0)</b>
Depreciación y Amortización	178,612.0	213,509.0
<b>Uafirda</b>	<b>286,470.0</b>	<b>313,275.0</b>

### Indicadores financieros / operativos

Margen bruto	15.97%	12.87%
Margen Uafirda	7.41%	5.92%
Margen operativo	2.79%	1.88%
Cobertura interes neto (Uafirda /Gastos financieros neto)	1.1	1.4

Resultados Consolidados  
(cifras en MM de USD)

Trimestre #	2008				Total 2008	2009			Últimos 12 meses
	1	2	3	4		1	2	3	
<b>Ventas por División</b>									
- Suspensiones	134.8	141.5	126.0	93.0	495.3	86.4	75.8	90.3	345.5
- Frenos	30.1	33.6	37.4	27.8	128.9	8.4	10.0	12.0	58.2
<b>Total Ventas</b>	<b>164.9</b>	<b>175.1</b>	<b>163.4</b>	<b>120.8</b>	<b>624.2</b>	<b>94.8</b>	<b>85.8</b>	<b>102.3</b>	<b>403.7</b>
<b>Uafirda*</b>	14.3	11.8	7.7	5.1	38.9	5.3	4.5	11.2	26.1
*Antes de Leasing									
Margen (Uafirda/Vtas.)	9%	7%	5%	4%	6%	6%	5%	11%	6%



## SANLUIS Corporación, S.A.B. de C.V. y Subs

Balances Generales Consolidados al 30 de septiembre del año 2009 y 2008  
(miles de pesos)

	<u>2009</u>	<u>2008</u>
<b><u>Activo</u></b>		
Efectivo e inversiones temporales	294,098.0	185,740.0
Clientes	510,123.0	810,668.0
Otras cuentas por cobrar	175,949.0	170,422.0
Inventarios	443,721.0	599,707.0
Otros activos	27,437.0	48,753.0
<b>Total activo circulante</b>	<b><u>1,451,328.0</u></b>	<b><u>1,815,290.0</u></b>
Inversiones en acciones y ctas por cobrar largo plazo	9,963.0	92,654.0
Inmuebles, planta y equipo, neto	4,256,024.0	3,274,957.0
Otros activos	1,216,580.0	1,061,715.0
<b>Total activo</b>	<b><u>6,933,895.0</u></b>	<b><u>6,244,616.0</u></b>
<b><u>Pasivo</u></b>		
Proveedores	857,295.0	1,044,485.0
Préstamos Bancarios	3,080,343.0	545,336.0
Otros pasivos	1,091,472.0	687,362.0
Deuda a largo plazo	156,757.0	1,916,660.0
Otros pasivos de largo plazo	224,868.0	160,959.0
<b>Total pasivo</b>	<b><u>5,410,735.0</u></b>	<b><u>4,354,802.0</u></b>
<b><u>Capital Contable</u></b>		
Capital Contable Mayoritario	441,957.0	871,896.0
Capital Contable Minoritario	1,081,203.0	1,017,918.0
<b>Total capital contable</b>	<b><u>1,523,160.0</u></b>	<b><u>1,889,814.0</u></b>
<b>Total pasivo y capital contable</b>	<b><u>6,933,895.0</u></b>	<b><u>6,244,616.0</u></b>