



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

e-mail: jsanchez@sanluisrassini.com

SANLUIS Corporación, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias
Resultados al 2º Trimestre de 2010
(Cifras en millones de US dólares)

México D.F. a 15 de Julio de 2010

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 segundo trimestre de 2010.

En el 2010, los resultados operativos consolidados de SANLUIS presentan niveles de venta superiores a los de 2009, debido al incremento en el volumen de producción de vehículos ligeros en Norteamérica resultante de un aumento incipiente en la demanda, que se comienza a observar con motivo de una paulatina recuperación en la confianza del consumidor frente a las relativamente mejores condiciones económicas y financieras en nuestro principal mercado, así como al proceso de reconstrucción en los niveles de inventarios de nuestros clientes después de la masiva corrección que éstos sufrieron al ajustarlos al súbito y agudo desplome en la demanda del mercado automotriz que se suscitó entre 2007 y 2009, así como a mejoras importantes en el mercado automotriz de Brasil.

No obstante lo anterior, la industria automotriz en Norteamérica, nuestro principal mercado, aún se encuentra lejos de alcanzar los niveles de venta de vehículos ligeros que se registraron en el primer semestre de 2007, al pasar de un monto anualizado en dicho año de 15.6 millones de unidades a 11.1 a junio de 2010, representando así una caída del 30%, situación que se ve reflejada en los resultados de operación de la empresa. En este contexto, la recuperación de la industria automotriz en Norteamérica seguirá dependiendo de un incremento en los niveles del empleo y del acceso al crédito al consumo para continuar con la recuperación de la demanda, que aunque lenta y sujeta a riesgos, será la única condición para poder identificar una franca recuperación de la industria automotriz.

Tomando en cuenta lo anterior, la venta de vehículos ligeros en Norteamérica todavía se encuentra en niveles 30% inferiores a los promedios de 2007. Por ello, el menor tamaño de

mercado en el que ahora operamos, implica que la empresa debe de continuar manteniendo los menores niveles de gastos fijos de manufactura a los que llegó después de tomar las acciones necesarias para ajustar el nivel de sus operaciones al nuevo tamaño de mercado. 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, y se instrumentaron 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. 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. De tal manera que ahora, aunque se llegaren a operar los negocios de Suspensiones y Frenos Norteamérica a sólo un tercio de su capacidad instalada, podríamos aún generar una UAFIRDA positiva.

Como reflejo de lo anterior, y al comparar los resultados contra el año anterior, el incremento en ventas durante la primera mitad del año fue de 55%, y la UAFIRDA lo hizo en 293%, como resultado de la continua contención de costos a que nos hemos referido con anterioridad. La comparación contra el año anterior resulta muy favorable debido al hecho de que el año 2009 representó el peor en los últimos 70 años para la economía mundial, y muy en particular para la industria automotriz, con bajísimos niveles de producción de vehículos en Norteamérica a razón de 8.6 millones de vehículos anuales.

Los resultados del primer semestre del 2010 fueron como sigue:

- Las ventas consolidadas se ubicaron en U\$279.1 millones en los seis primeros meses del año, 55% superiores con respecto al año anterior, debido a mayores volúmenes de venta con motivo de una recuperación gradual en los mercados automotrices de Estados Unidos y Brasil.

Los aumentos en ventas con respecto al año anterior se dieron en las tres divisiones operativas de la empresa; en Suspensiones Norteamérica las ventas del primer semestre de 2010 fueron 37% superiores al año anterior; en Suspensiones Brasil fueron 73% superiores, y en Frenos 86% mayores que el año previo. En general, el aumento gradual en ventas se debió a ajustes significativos en los niveles de inventarios que mantenían las armadoras y a la incipiente y paulatina recuperación de la confianza del consumidor, que visualiza condiciones más favorables en la reactivación económica, lo que se compara en forma favorable contra el 2009 que como se mencionó, fue el peor año de los últimos 70 para la economía mundial.

- La UAFIRDA consolidada (Utilidad de Operación antes de depreciación, intereses e impuestos; EBITDA por sus siglas en inglés) fue de U\$ 38.5 millones en el primer semestre de 2010, 293% mayor al mismo periodo del

año anterior, debido a un aumento gradual en los volúmenes de venta en todos los negocios, así como a la contención sostenida en la estructura de gastos fijos de la empresa, como consecuencia del agresivo programa de ajuste a nuestra planta laboral y reducción de costos iniciada desde abril de 2008.

La mayor utilidad de operación obtenida bajo estas condiciones durante el primer semestre, apoyada además en menores gastos financieros derivados de una caída en las tasas de interés a nivel mundial, resultó en una utilidad neta en lo que va del año de U\$ 5.1 millones.

Sin embargo, el desafiante entorno económico y la mermada salud financiera de nuestros clientes en Norteamérica –las principales armadoras (OEMs por sus siglas en inglés)–, han afectado seriamente el acceso a nuestras tradicionales fuentes de financiamiento, limitando así las líneas de crédito para cubrir necesidades de capital de trabajo. Derivado de ello, la empresa implementó desde el último trimestre de 2008 un extenso y muy agresivo plan de reducción de capital de trabajo, reduciendo inventarios y extendiendo los plazos de pago a proveedores. Gracias a esta velocidad de respuesta y a los apoyos recibidos de clientes y proveedores, el capital de trabajo se ha mantenido en niveles razonables, lo que aunado a una adecuada contención de gastos e inversiones, nos ha permitido solventar las difíciles condiciones económicas sin afectación a ninguna de nuestras operaciones.

Adicionalmente, y con objeto de adecuar nuestras demás obligaciones de pago a la menor disponibilidad de recursos derivada de un menor tamaño del mercado, a mediados de junio de 2010 logramos un acuerdo con los acreedores garantizados de nuestra principal operadora, la división de Suspensiones Norteamérica, a fin de modificar los términos y condiciones generales del crédito a plazo por US\$ 146 millones (Restructured Credit Agreement o “RCA”), logrando una extensión al plazo de pago por 5 años y un programa de pago con amortizaciones trimestrales crecientes, concentrando casi el 70% del saldo en un pago final al cierre del año 2014. Sin embargo, aún considerando las mejores condiciones que presenta actualmente el mercado automotriz, mientras no se logren los niveles de producción históricos de vehículos que se tenían en el 2007, los resultados –aún siendo positivos a junio de 2010 en su comparación directa contra el ejercicio anterior– indican que el flujo de efectivo seguirá siendo el factor que incida en forma importante para que la empresa pueda sortear sus compromisos de pago con mayor solvencia.

El 30 de junio del presente año, SANLUIS informó que una de sus Subsidiarias (Sanluis Co-Inter, S.A. (SISA), una empresa sub-tenedora de acciones), no realizó el pago que tenía previsto de los bonos que emitió en julio de 2002 (8% Senior Notes due 2010). Este incumplimiento es consecuencia de la fuerte crisis operativa y financiera que impactó en los últimos tres años a la industria automotriz y a la estructura financiera de esta empresa. Debido a lo anterior, las operadoras no han podido generar recursos en exceso con los cuales pagar dividendos, única fuente de ingresos para SISA, por lo cual ésta última se ha visto imposibilitada de cubrir a su vencimiento sus obligaciones de pago. Actualmente,



SISA está analizando diversas opciones de reestructura financiera de acuerdo con su capacidad de pago, las cuales presentará a sus acreedores. La empresa informará oportunamente los avances que tenga en éste proceso.

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 ha hecho en los últimos dos años, 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; lo anterior, junto con el reacomodo de las obligaciones de pago, primero a nivel de la deuda garantizada de sus empresas operadoras, y finalmente, una vez que haya podido concluir con la reestructura de adeudos en la sub-tenedora SISA, le permitirán a la empresa posicionarse para generar valor en la inevitable recuperación que el ciclo económico tendrá a mediano plazo, y del cual la industria automotriz será una de las principales beneficiarias.

SANLUIS

SANLUIS es una empresa dedicada a la producción de componentes para suspensiones y frenos, y está enfocada 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 92% en el mercado de muelles para camiones ligeros en la región del TLCAN (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 63%. La base de clientes es sólida y diversificada, siendo los principales: General Motors, Ford Motor Company, Chrysler, Nissan, Volkswagen, Toyota, Scania y Mercedes Benz.



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

Estados de Resultados Consolidados por el periodo de enero-junio del año 2010 y 2009
(miles de pesos)

	<u>2010</u>	<u>2009</u>
Ventas netas	3,538,319	2,501,927
Costo de ventas	2,807,406	2,146,927
Utilidad bruta	730,913	355,000
Gastos generales	361,574	321,463
Utilidad de operación	369,339	33,537
Otros ingresos y (gastos) neto	(45,654)	(71,634)
Gastos financieros	(179,911)	(185,396)
Otros cargos financieros	(29,756)	(89,676)
Productos financieros	6,211	3,613
Participación en los resultados de Subsidiarias no consolidadas y Asociadas	0	(10,326)
Utilidad (pérdida) antes de impuestos a la utilidad	120,229	(319,882)
ISR Causado	40,313	4,266
ISR Diferido	(23,876)	5,695
Resultado Neto	103,792	(329,843)
Participación no controladora	39,759	(12,603)
Participación controladora	64,033	(317,240)
Depreciación y Amortización	118,126	102,500
Uafirda	487,462	136,037
Indicadores financieros / operativos		
Margen bruto	20.66%	14.19%
Margen Uafirda	13.78%	5.44%
Margen operativo	10.44%	1.34%

Sanluis Corporación, S.A.B. de C.V.

Resultados Consolidados

(cifras en MM de USD)

Trimestre #	2009				Total 2009	2010		Últimos 12 meses
	1	2	3	4		1	2	
Ventas por División								
- Suspensiones	86.4	75.8	90.3	106.4	358.9	113.9	130.9	441.5
- Frenos	8.4	10.0	12.0	14.8	45.2	15.5	18.8	61.1
Total Ventas	94.8	85.8	102.3	121.2	404.1	129.4	149.7	502.6
Uafirda	5.3	4.5	11.2	16.2	37.2	17.2	21.3	65.9
Margen (Uafirda/Vtas.)	6%	5%	11%	13%	9%	13%	14%	13%



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

Balances Generales Consolidados al 30 de junio del año 2010 y 2009

(miles de pesos)

	<u>2010</u>	<u>2009</u>
<u>Activo</u>		
Efectivo e inversiones temporales	206,342	270,214
Clientes	587,843	370,343
Otras cuentas por cobrar	205,640	189,417
Inventarios	487,457	447,145
Otros activos	32,612	40,619
Total activo circulante	<u>1,519,894</u>	<u>1,317,738</u>
Inversiones en acciones y ctas por cobrar largo plazo	182,927	83,569
Inmuebles, planta y equipo, neto	4,157,083	4,178,414
Otros activos	1,314,493	1,126,006
Total activo	<u>7,174,397</u>	<u>6,705,727</u>
<u>Pasivo</u>		
Proveedores	827,201	785,202
Préstamos Bancarios	1,256,129	3,004,288
Otros pasivos	804,037	940,950
Deuda a largo plazo	2,000,796	153,718
Reserva impuestos diferidos	320,837	-
Otros pasivos de largo plazo	344,791	321,324
Total pasivo	<u>5,553,791</u>	<u>5,205,482</u>
<u>Capital Contable</u>		
Participación controladora	519,064	445,066
Participación no controladora	1,101,542	1,055,179
Total capital contable	<u>1,620,606</u>	<u>1,500,245</u>
Total pasivo y capital contable	<u>7,174,397</u>	<u>6,705,727</u>