

**PARA DISTRIBUCIÓN INMEDIATA**

**Contacto:**

**Francisco Freyre Servín**

SANLUIS Corporación, S.A.B. de C.V.

Tel: (5255) 5229-58-20

Fax: (5255) 5202-58-95

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

e-mail: [ffreyre@sanluisrassini.com](mailto:ffreyre@sanluisrassini.com)

**SANLUIS Corporación, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias**  
**Resultados al Segundo Trimestre de 2013**

**Aspectos relevantes del primer semestre:**

- Las ventas consolidadas aumentaron 12% con respecto al primer semestre de 2012.
- El incremento de la UAFIRDA sobrepasó el de las ventas, creciendo 18% a US\$54.8 millones durante la primera mitad del 2013.
- El flujo neto de operación fue 23% mayor que el año anterior totalizando US\$54.4 millones durante los seis meses terminados en junio de 2013.
- La utilidad consolidada antes de impuestos para la primera mitad del 2013 alcanzó los US\$21.8 millones, 15% mayor que la del mismo periodo del 2012.
- La razón de Deuda neta a UAFIRDA anualizada fue 1.8 veces y la de UAFIRDA a Intereses Netos de 4.3 veces al cierre de junio de 2013.
- La división Frenos inició un proyecto de incremento del 40% de su capacidad para cubrir los contratos ganados recientemente.

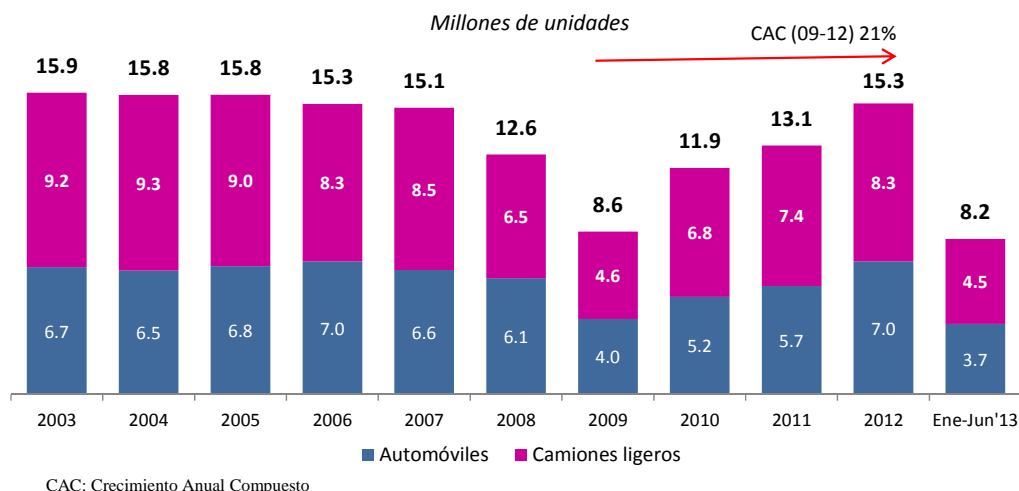
México, D.F. a 25 de julio de 2013

SANLUIS Corporación, S.A.B. de C.V. (BMV: SANLUIS), una empresa industrial mexicana dedicada al diseño y la manufactura de componentes para sistemas de suspensión y frenos para la industria automotriz, anuncia sus resultados financieros del segundo trimestre de 2013.

**Industria**

La recuperación en el sector automotriz de Norteamérica, principal mercado de SANLUIS Rassini, continuó durante el primer semestre de 2013 en el que las ventas de vehículos ligeros en EE.UU., anualizadas y ajustadas por estacionalidad (SAAR, por sus siglas en inglés), promediaron 15.2 millones de unidades, 6% arriba que el mismo periodo del año anterior. La producción de vehículos ligeros continúa fuerte en Norteamérica con una producción real de los primeros seis meses del año de 8.2 millones de vehículos y, de acuerdo al último pronóstico elaborado por la agencia especializada IHS Automotive, se espera que la producción del año completo 2013 sea alrededor de los 16.2 millones de vehículos, 6% más que en 2012.

**PRODUCCION DE VEHICULOS LIGEROS EN NORTEAMERICA**



**Ventas**

Durante la primera mitad de este año, las ventas consolidadas de SANLUIS Rassini alcanzaron los US\$405.0 millones, 12% arriba del mismo periodo del 2012, mientras que las ventas en Norteamérica crecieron 3% en el mismo periodo debido principalmente al incremento en la producción de las plataformas lanzadas recientemente.

SANLUIS CONSOLIDADO (Millones de Dólares)	Enero - Junio		
	2013	2012	Var. (%)
<b>Ventas</b>	<b>405.0</b>	<b>363.0</b>	<b>12</b>
<b>UAFIRDA (EBITDA)</b> (1)	<b>54.8</b>	<b>46.4</b>	<b>18</b>
<b>Margen UAFIRDA (%)</b>	<b>14%</b>	<b>13%</b>	
<b>Flujo Neto de Operación</b> (2)	<b>54.4</b>	<b>44.3</b>	<b>23</b>
<b>Indice Apalancamiento Neto</b> (3)	<b>1.8x</b>	<b>2.3x</b>	
<b>Indice Cobertura Intereses</b> (4)	<b>4.3x</b>	<b>3.4x</b>	

(1) Utilidad de Operación + Otros gastos (ingresos)+ Depreciación y amortización + PTU  
(2) UAFIRDA +/- variación en Capital de Trabajo - Impuestos  
(3) Deuda Neta / UAFIRDA anualizada  
(4) UAFIRDA/ Intereses Netos

Las ventas acumuladas en términos de volumen en el negocio de Suspensiones de Norteamérica estuvieron relativamente estables en comparación con las del año anterior dado el término de la vida de algunas plataformas y a que algunos de nuestros clientes anticiparon el paro de verano que normalmente se hace en julio para cambiar los herramientas y preparar las fábricas para el nuevo año modelo de sus vehículos. En cuanto a las ventas en dólares, estas bajaron 4% en comparación con el primer semestre del 2012 debido al menor precio de venta de nuestros productos, reflejo del

menor costo de las materias primas, al existir una relación directa entre el costo del acero y el precio de venta de nuestros productos, por los mecanismos automáticos de ajustes de precios (pass-through) que tenemos negociados con nuestros clientes, lo que nos permite mantener márgenes estables por cada unidad de acero que transformamos en producto terminado.

Durante lo que va del año, ganamos nuevos contratos de nuestros clientes japoneses y aseguramos los contratos para proveer el remplazo de aquellas plataformas que están llegando al final de su ciclo de vida, consolidando así nuestra posición de liderazgo en el mercado de suspensiones de Norteamérica.

Las ventas del negocio de Frenos en Norteamérica se incrementaron 27% durante el semestre al comparar con los niveles del año anterior, debido principalmente al incremento en la producción de 10 nuevas plataformas que lanzamos a finales de 2012 y durante los primeros meses de 2013, (principalmente la Sierra, Silverado y Cheyenne de GM, la Ford Escape, el Dodge Dart de Chrysler y el Jetta de VW), lo cual nos lleva a operar al 80% de la capacidad instalada y a incrementar nuestras ventas a un ritmo más acelerado que el de la industria, lo cual se traduce en un incremento en nuestra participación de mercado. Adicionalmente, las ventas de productos de hierro nodular (balanceador de motor, maza, etc.) se incrementaron 12% durante el mismo periodo.

Las ventas en el negocio de Suspensiones de Brasil se incrementaron en 37% en términos de dólares al compararlas con los primeros seis meses del 2012, una vez que el volumen de ventas de camiones pesados en Brasil regresó a sus niveles normales al haberse terminado el inventario excedente de camiones con la tecnología anterior de control de emisiones. Ahora, a pesar de que todos los camiones pesados ensamblados en Brasil deben de cumplir con la nueva y más costosa regulación para el control de las emisiones “Euro 5”, los pronósticos realizados por Sindipeças (la asociación brasileña de manufactura de autopartes), consideran que la producción de camiones en Brasil para el 2013 será 28% mayor que en 2012, para un total de 169 mil unidades, regresando al nivel de ventas visto antes de la entrada en efecto de dicho cambio en la regulación.

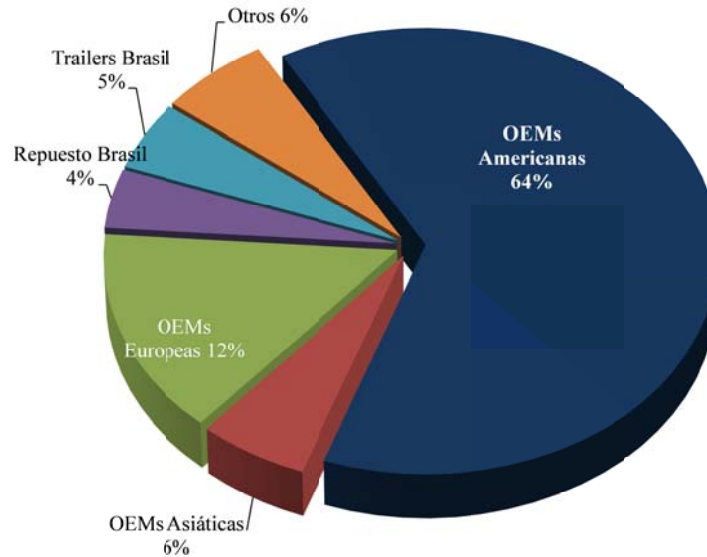
VENTAS (US\$ millones) (Ene - Jun)		Real		Real		Var.
		2013	%	2012	%	%
NAFTA	Muelles (1)	161.1	40	166.5	46	
	Resortes	38.7	10	42.3	12	
	Suspensiones	199.8	49	208.8	58	(4)
	Frenos (1)	76.8	19	60.3	17	27
	<b>TOTAL NAFTA</b>	<b>276.6</b>	<b>68</b>	<b>269.1</b>	<b>74</b>	<b>3</b>
BRASIL	Muelles (1)	112.1	28	80.0	22	
	Resortes	16.3	4	13.9	4	
	<b>TOTAL BRASIL</b>	<b>128.4</b>	<b>32</b>	<b>93.9</b>	<b>26</b>	<b>37</b>
<b>TOTAL CONSOLIDADO</b>		<b>405.0</b>	<b>100</b>	<b>363.0</b>	<b>100</b>	<b>12</b>

Nafta: Región del TLCAN (EUA, México y Canadá)

(1) Incluye eliminación de ventas intercompañías.

La distribución de ventas entre los dos mercados en los que operamos muestra que 68% están concentradas en el mercado automotriz de Norteamérica y el 32% en el de Brasil. En términos de productos, los componentes para suspensión representan el 81% de nuestras ventas y los componentes para frenos representan el 19%, mientras que el 96% se hacen a las ensambladoras de equipo original y 4% al mercado de repuesto.

## DISTRIBUCIÓN DE VENTAS POR CLIENTE



OEM: Armadora de vehículos (Original Equipment Manufacturer)

## UAFIRDA

Nuestro estricto control sobre la ya reducida base de costos fijos de manufactura, nos ha permitido que la tasa de crecimiento de nuestra UAFIRDA sobrepase la de las ventas, creciendo 18% durante la primera mitad del 2013 en comparación con la primera mitad del 2012, llegando a los US\$54.8 millones. El bajo nivel de nuestro punto de equilibrio a nivel UAFIRDA que se cumple operando a tan solo un tercio de la capacidad instalada en los negocios de Suspensiones y Frenos, nos permite seguir siendo competitivos en costos.

La UAFIRDA de nuestras operaciones en Norteamérica para el primer semestre del 2013 bajó 3% en comparación con el mismo periodo del año anterior debido a la apreciación del Peso ya que una porción de nuestra estructura de costos está denominada en esta moneda. En el caso de las operaciones en Brasil, el incremento en la UAFIRDA contra el año anterior fue de 118% en términos de dólares a pesar de la baja en el valor de la moneda local. El incremento en la UAFIRDA se debe principalmente al incremento en las ventas explicado anteriormente y al hecho de que la estructura de costos está ahora más acorde a los niveles actuales de producción, siendo que en 2012 se decidió mantener la mayor parte de la fuerza laboral a pesar de la baja en el volumen de venta, a fin de estar listos para cumplir con los mayores requerimientos de volumen una vez que la baja temporal del mercado hubiera pasado.

<b>SANLUIS Corporación, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias</b>								
<b>Resultados trimestrales por segmento de negocio</b>								
(Millones de Dólares)								
Trimestre #	2012				Total	2013		
	1	2	3	4		1	2	Total
<b>Ventas</b>								
Nafta	134.7	134.5	126.1	123.0	518.3	134.9	141.7	276.6
Brasil	48.5	45.4	50.2	50.7	194.8	62.3	66.1	128.4
Total (1)	183.1	179.9	176.3	173.8	713.1	197.2	207.8	405.0
<b>UAFIRDA (EBITDA)</b>								
Nafta	19.1	20.2	16.3	15.6	71.2	20.1	18.1	38.2
Brasil	2.5	4.8	5.7	6.2	19.2	7.8	8.1	15.9
Total (1)	21.5	24.9	23.0	21.9	91.3	28.5	26.3	54.8
<b>UAFIRDA/Ventas</b>								
Nafta	14%	15%	13%	13%	14%	15%	13%	14%
Brasil	5%	11%	11%	12%	10%	13%	12%	12%
Total	12%	14%	13%	13%	13%	14%	13%	14%

(1) Incluye eliminación de ventas intercompañías

La utilidad de operación de la Compañía, combinada con el menor gasto de intereses debido a la continua reducción de la deuda, resultó en una utilidad consolidada antes de impuestos de US\$21.8 millones durante la primera mitad del 2013, 15% mayor que los US\$18.9 millones obtenidos durante la primer mitad del 2012. En términos de Pesos, moneda en la que reportamos nuestro desempeño financiero, el incremento fue del 9%, debido a la apreciación del Peso frente al Dólar, que es la moneda funcional de la compañía, para llegar a un total acumulado de MxP\$273.5 millones. La utilidad neta consolidada fue afectada por un mayor impuesto a la utilidad en el negocio de suspensiones en Brasil como resultado del incremento en su UAFIRDA, mientras que en las operaciones de Norteamérica ambos, tanto el impuesto sobre la renta corriente como el diferido, se incrementaron debido a que ya se utilizaron las pérdidas fiscales de años anteriores como una consecuencia inmediata del incremento en la rentabilidad de la compañía.

### Flujo de efectivo y deuda

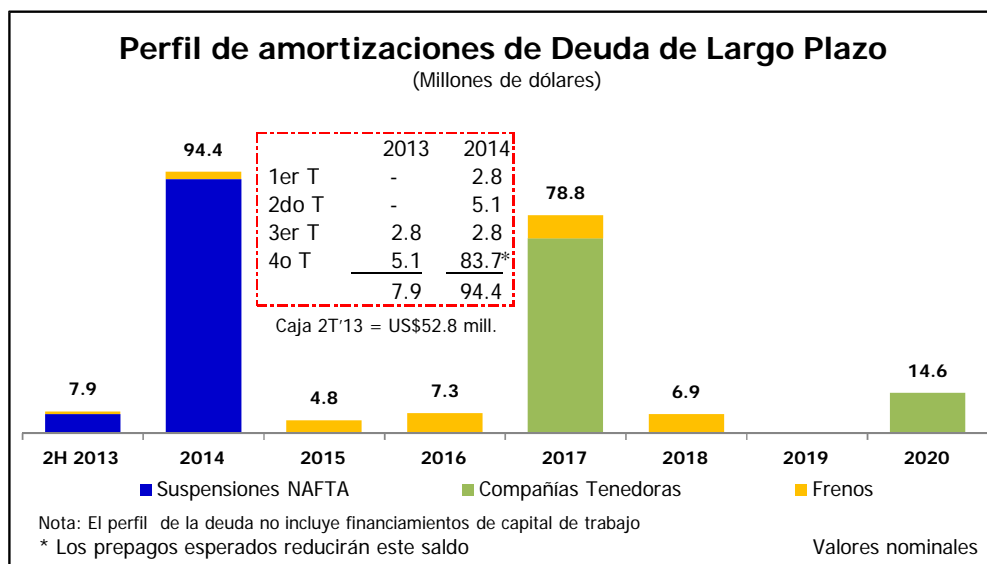
El flujo neto de operación consolidado generado en el primer semestre de 2013 fue de US\$54.4 millones, 23% arriba de la cifra del año pasado y en línea con la UAFIRDA, debido a la mejora continua en la administración del capital de trabajo. La caja al cierre de junio de 2013 fue de US\$52.8 millones.

Dado que la división de Frenos ya tiene comprometida el 100% de su capacidad instalada para cubrir los contratos en mano, y están llegando contratos adicionales, hemos iniciado un proyecto de inversión para incrementar la capacidad de producción de hierro gris en un 40%, para lo cual aprovecharemos la infraestructura ya disponible en nuestra planta lo que reduce el monto requerido de inversión para una expansión como esta. Este proyecto está siendo financiado a través de un crédito bancario por US\$23.0 millones que recibimos de Comerica Bank, del cual ya dispusimos para hacer los pagos correspondientes a los anticipos de maquinaria y equipo. Este préstamo será pagado a 5 años con amortizaciones trimestrales crecientes después de un periodo de gracias de 18 meses.

Durante la primera mitad del 2013, la división de Suspensiones de Norteamérica redujo el saldo de su préstamo sindicado de largo plazo en un total de US\$17.5 millones, lo cual es 2.5 veces la amortización contractual debido a que esa cifra incluye prepagos que se hicieron con la propia generación de flujo por un total de US\$10.6 millones. La reducción total del saldo de este préstamo desde el 2010 ha sido de US\$52.3 millones o 36% del principal original, cifra que incluye US\$30.4 millones de pagos anticipados los cuales han reducido la amortización programada para diciembre de 2014, la cual ya ha sido reducida 26% de su valor original de US\$115.7 millones a US\$85.3 millones. El objetivo es continuar haciendo prepagos de este préstamo en lo que resta del año, para reducir con ellos el equivalente a 4 veces la amortización contractual programada.

Deuda Bruta - Jun 2013 (millones de dólares) Valores nominales	Plazo		Total
	Corto	Largo	
<b>Empresas Tenedoras</b>	7.7	85.0	92.7
<b>Empresas Operadoras:</b>			
<b>Suspensiones Nafta</b>	21.2	84.8	106
<b>Frenos</b>	12.0	29.0	41.0
<b>Total Nafta</b>	33.2	113.8	147
<b>Suspensiones Brasil</b>	7.8	2.8	10.6
<b>Total Consolidado</b>	48.7	201.6	250.3

La deuda neta consolidada al cierre de junio de 2013 fue de US\$195.5 millones o 1.8 veces la UAFIRDA anualizada, lo cual se compara favorablemente con el nivel del año anterior en el que la deuda neta consolidada fue de US\$216.3 millones o 2.3 veces la UAFIRDA anualizada. La cobertura de intereses terminó el primer semestre de 2013 con una razón de 4.3 veces UAFIRDA a intereses netos, lo que representa una mejora significativa comparada con el año anterior que fue de 3.4 veces.



### **Otra información relevante**

En abril, nuestra división de Suspensiones en Brasil recibió el “Premio al Proveedor de Mejor Desempeño” de Toyota por segunda ocasión y también fue nombrado “Mejor Proveedor – Categoría de Camiones 2012” por Ford. Estos reconocimientos, junto al “Premio al Proveedor del año 2012” que General Motors otorgó a la división Frenos y su nombramiento por parte de Ford como una de las 100 Compañías Mejor Administradas al tener Cero Defectos en los productos suministrados durante el 2012, son el mejor testimonio de nuestra capacidad para cumplir nuestro compromiso de servir a nuestros clientes con un alto nivel de excelencia.

SANLUIS Rassini confía en que su reconocida posición como un proveedor esencial dentro de las regiones de NAFTA y Mercosur, la cual está basada en su tecnología, calidad, servicio, competitividad y enfoque en la satisfacción del cliente; así como su habilidad para realizar acciones preventivas para alinear el tamaño y estructura de sus operaciones de acuerdo a los cambios en la demanda de sus productos, además de los pronósticos positivos para la industria en los próximos años, le permitirán a la compañía continuar siendo un socio de negocios esencial para las ensambladoras de equipo original (OEMs por sus siglas en inglés) en las regiones de Norteamérica y Mercosur, así como generar valor a los accionistas conforme la economía y la industria automotriz continúen con su recuperación

### **Conferencia Telefónica**

SANLUIS realizará una conferencia telefónica en inglés el viernes 26 de julio a las 9:00 am (Hora del centro de México/US Central Time) / 10:00 am (US Eastern Time) para comentar los resultados financieros del primer semestre de 2013 y las actividades recientes de los negocios.

Se podrá acceder a la conferencia telefónica a través de los siguientes números:

Desde México: 001-888-425-5213  
Desde EE.UU.: 1-877-941-9205  
Otros países: +1-480-629-9818  
Código de acceso: SANLUIS o 4630126

Favor de ingresar a la llamada 10 minutos antes de la hora de inicio programada.

La repetición de esta conferencia estará disponible desde las 11:00 am (Tiempo del centro de México) del 26 de julio de 2013 hasta las 11:00 am (Tiempo del centro de México) del 2 de agosto de 2013 a través de los siguientes números:

EE.UU.: 1-800-406-7325  
Fuera de EE.UU.: +1-303-590-3030  
Código de acceso: 4630126

La presentación para esta conferencia estará disponible un día antes a través de nuestra página de internet en [www.sanluisrassini.com](http://www.sanluisrassini.com)

Estados financieros

<b>SANLUIS Corporación, S.A.B. de C.V. y Subs</b>		
<b>Estados de Resultados Consolidados</b>		
por el periodo de enero-junio de 2013 y 2012		
(millones de dólares)		
	2013	2012
<b>Ventas netas</b>	<b>405.0</b>	<b>363.0</b>
Costo de ventas	323.8	292.8
Utilidad bruta	81.2	70.2
% s/ventas	20%	19%
Gastos de administración y venta	26.4	23.8
<b>Uafirda</b>	<b>54.8</b>	<b>46.4</b>
% s/ventas	14%	13%
Depreciación y amortización	(13.7)	(11.9)
Otros ingresos y (gastos) neto (1)	(2.2)	(0.9)
Intereses y cargos financieros	(13.6)	(14.5)
Utilidad antes Participación no Controladora	25.3	19.1
Participación No Controladora	(3.5)	(0.2)
Utilidad antes de impuestos	21.8	18.9
Impuestos	(8.3)	(0.4)
Impuestos diferidos	(11.8)	(0.3)
<b>Resultado Neto</b>	<b>1.7</b>	<b>18.2</b>

(1) Incluye Participación de los trabajadores en las utilidades (PTU).



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

**Estados de Flujo de Efectivo Consolidados**

Por el periodo de enero-junio de 2013 y 2012

(millones de dólares)

	<u>2013</u>	<u>2012</u>
Uafirda	54.8	46.4
Capital de trabajo e impuestos	(0.4)	(2.1)
<b>Flujo neto de operación</b>	<b>54.4</b>	<b>44.3</b>
Gastos financieros	(7.4)	(8.0)
Inversión en activo fijo	(34.6)	(7.4)
Financiamiento y (amortización)	5.4	(7.6)
Otros	(2.7)	(5.4)
Incremento (decremento) de efectivo y caja	15.1	15.9
Saldo inicial de caja	37.7	21.3
<b>Saldo final de caja</b>	<b>52.8</b>	<b>37.2</b>

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

**Estados de Posición Financiera Consolidados**

al 30 de junio de 2013 y 2012

(millones de dólares)

<u>Activo</u>	<u>2013</u>	<u>2012</u>
Efectivo e inversiones temporales	52.8	37.2
Cuentas por cobrar	101.4	90.2
Inventarios	50.5	51.5
<b>Total circulante</b>	<b>204.7</b>	<b>178.9</b>
Activo fijo neto	465.1	451.9
Impuestos diferidos	50.5	47.2
<b>Total activo</b>	<b>720.3</b>	<b>678.0</b>
Préstamos a corto plazo	48.7	44.0
Cuentas por pagar y otras	167.0	135.3
<b>Circulante</b>	<b>215.7</b>	<b>179.3</b>
Deuda a largo plazo	201.6	209.5
Plan de pensiones, diferidos y otros	105.4	90.1
<b>Total pasivo</b>	<b>522.7</b>	<b>478.9</b>
<u>Capital Contable</u>		
Participación controladora	164.4	162.6
Participación minoritaria	33.2	36.5
<b>Total capital contable</b>	<b>197.6</b>	<b>199.1</b>
<b>Total pasivo y capital contable</b>	<b>720.3</b>	<b>678.0</b>



## **SANLUIS**

SANLUIS, a través de su marca SANLUIS Rassini, es un diseñador y productor líder de componentes para suspensión y frenos para la industria automotriz global, principalmente enfocado a las ensambladoras de equipo original (OEMs por sus siglas en inglés).

SANLUIS Rassini es el productor más grande de componentes para suspensión de vehículos comerciales ligeros y el productor de discos para freno verticalmente integrado más grande en América, SANLUIS Rassini cuenta con siete plantas de manufactura estratégicamente ubicadas en Norteamérica y Brasil.

Los productos del negocio de Suspensiones incluyen muelles para vehículos ligeros y comerciales, resortes, barras de torsión y bujes hule-metal. En el negocio de Frenos se producen discos, tambores y ensambles de sistemas de frenos, así como algunos componentes para embrague y balanceadores de motor.

La base de clientes es sólida y diversificada, siendo los principales: General Motors, Ford Motor Company, Chrysler - Fiat, Nissan, Volkswagen, Toyota, MAN, Scania y Mercedes Benz entre otros.

###