

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

e-mail: ffreyre@sanluisrassini.com

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

Aspectos relevantes del tercer trimestre:

- El tercer trimestre del 2013 ha sido el más alto en ventas y UAFIRDA en la historia de SANLUIS Rassini, siendo éstas de US\$212.4 millones y US\$30.9 millones, respectivamente.
- Las ventas consolidadas se incrementaron 20% en comparación con el tercer trimestre de 2012 y 14% de manera acumulada, alcanzando US\$617.4 millones durante los primeros nueve meses del 2013.
- Comparada con el mismo periodo del 2012, la UAFIRDA se incrementó 34% en el tercer trimestre y 23% durante los primeros nueve meses de 2013, destacando especialmente que el incremento porcentual en la UAFIRDA continuó sobrepasando al crecimiento de las ventas. La UAFIRDA para los primeros nueve meses de 2013 fue de US\$85.7 millones.
- El flujo neto de operación para el tercer trimestre fue 117% mayor comparado con el mismo periodo de 2012 y totalizó US\$81.7 millones de manera acumulada para los primeros nueve meses del año, 44% mayor que el mismo periodo del año anterior.
- La utilidad consolidada antes de impuestos para los primeros tres trimestres del año alcanzó US\$41.2 millones, 57% más alta que el mismo periodo de hace un año.
- La razón de Deuda neta a UAFIRDA anualizada fue 1.7 veces y la de UAFIRDA a Intereses Netos de 4.5 veces al cierre de septiembre de 2013.
- Standard & Poor's (S&P) aumentó la calificación de SANLUIS Rassini a 'B+' con una perspectiva "Estable" desde el pasado 22 de agosto.

México, D.F. a 23 de octubre de 2013

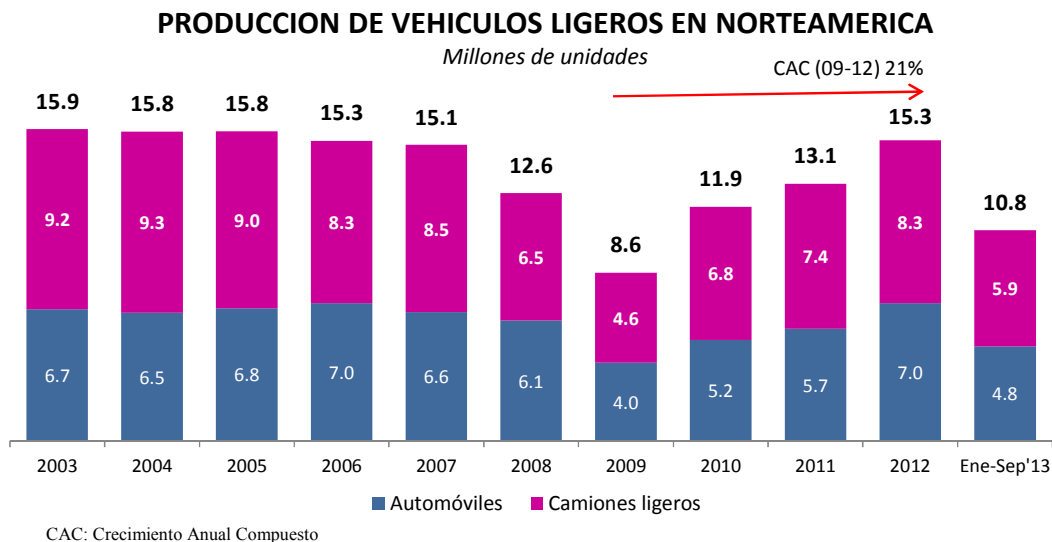
SANLUIS Corporación, S.A.B. de C.V. (BMV: SANLUIS), una empresa industrial mexicana dedicada al diseño y la manufactura de componentes para sistemas de suspensión y frenos para la industria automotriz, anuncia sus resultados financieros del tercer trimestre y acumulados de nueve meses de 2013.

Perspectiva de la industria

La recuperación en el sector automotriz de Norteamérica, principal mercado de SANLUIS Rassini, continuó durante el tercer trimestre de 2013, con las ventas de vehículos ligeros en EE.UU., anualizadas y ajustadas por estacionalidad (SAAR, por sus siglas en inglés), en un promedio de 15.5 millones de unidades, lo cual representa una mejora del 49% en comparación con los 10.4 millones de unidades del 2009, pero todavía por debajo de un nivel normalizado de 16.4 millones de unidades que los expertos de Edmund's, consideran sea alcanzado hasta el próximo año.

Para los expertos de J.P. Morgan, otras métricas de la industria automotriz en Norteamérica están cercanas a sus niveles más fuertes del pasado, con mejores precios de venta (y márgenes) para las armadoras automotrices al lograr promover ventas otorgando los incentivos más bajos en los últimos siete años. Los inventarios de producto terminado, que son considerados un indicador de salud económica de la industria, se encuentran en niveles de 54 días, lo cual se compara muy favorablemente con un ideal de la industria de 60 días.

La producción automotriz también continúa fuerte en Norteamérica, con 10.8 millones de vehículos producidos durante los primeros nueve meses del año, y con los camiones ligeros representando el 55% de esta producción, ligeramente mayor que el 54% del mismo periodo del año anterior.



El último pronóstico elaborado por IHS indica que el total de la producción de vehículos en Norteamérica para el año 2013 alcanzará los 16.2 millones de unidades, el nivel más alto desde el 2003 y 6% mejor que el 2012. Los datos de venta sugieren que mientras que el mercado hace la transición de aquellos consumidores que “necesitan comprar” a aquellos que “quieren comprar”, factores tales como el incremento en la demanda, la mejora en la economía, el crecimiento de la población, la ola de productos nuevos, la identificación con la generación “Y” de consumidores, y los factores demográficos favorables refuerzan los favorables pronósticos de largo plazo.

Actualmente, de acuerdo a la consultora Oliver Wyman, cerca del 40% de las fábricas de automóviles en Norteamérica están operando en horarios de trabajo de más de 80 horas a la semana, comparado con un 11% que lo hacía en el 2008.

Ventas

Las ventas durante el tercer trimestre de 2013 fueron las más altas en la historia de SANLUIS Rassini para un total de US\$212.4 millones, mientras que los US\$617.4 millones en los primeros nueve meses de 2013 y los US\$791.2 millones de ventas en los últimos doce meses terminados en septiembre 30 de 2013, al compararse con periodos equivalentes del año anterior son 20%, 14% y 10% más altos, respectivamente.

| VENTAS (US\$ millones) (Ene - Sep) | | Real | | Real | | Var. |
|---------------------------------------|---------------------|--------------|------------|--------------|------------|-----------|
| | | 2013 | % | 2012 | % | % |
| NAFTA | Muelles (1) | 247.6 | 40 | 245.1 | 45 | |
| | Resortes | 59.2 | 10 | 58.7 | 11 | |
| | Suspensiones | 306.8 | 50 | 303.8 | 56 | 1 |
| | Frenos (1) | 122.2 | 20 | 91.4 | 17 | 34 |
| | TOTAL NAFTA | 429.0 | 69 | 395.2 | 73 | 9 |
| BRASIL | Muelles (1) | 164.7 | 27 | 123.3 | 23 | |
| | Resortes | 23.7 | 4 | 20.8 | 4 | |
| | TOTAL BRASIL | 188.4 | 31 | 144.1 | 27 | 31 |
| TOTAL CONSOLIDADO | | 617.4 | 100 | 539.3 | 100 | 14 |

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

(1) Incluye eliminación de ventas intercompañías.

En el negocio de Suspensiones Norteamérica, el volumen de ventas para los nueve meses terminados en septiembre de 2013 fue 3.7% mayor que el volumen del mismo periodo del año anterior. Sin embargo, en términos de dólares el incremento fue solo de 1% debido a que el precio de venta de nuestros productos fue menor, como reflejo del menor costo de la materia prima 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 finalmente mantener márgenes estables por cada unidad de acero que transformamos en producto terminado.

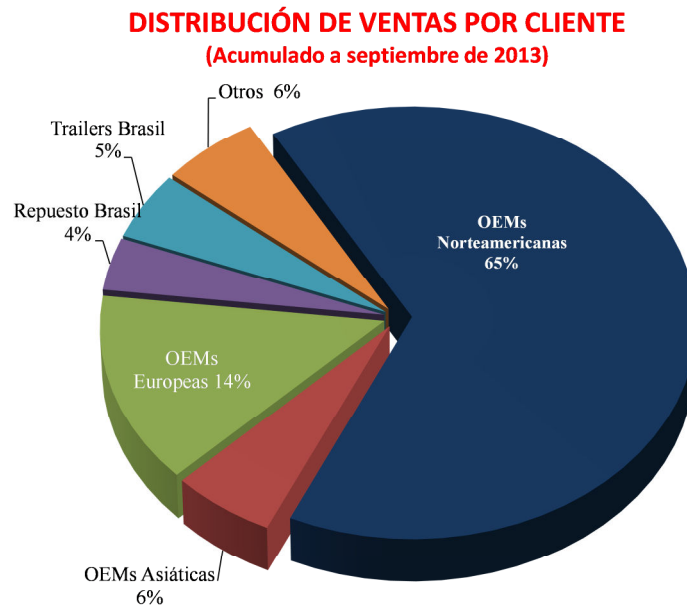
Las ventas en el negocio de Frenos en Norteamérica se incrementaron 34% en términos de dólares durante los primeros nueve meses del año comparados con el mismo periodo del 2012. Hemos lanzado varios nuevos programas este año tales como el Corvette Stingray, los Maserati Ghibli y Quattroporte, el Viper y el Ducato de Chrysler. También vimos el incremento en la producción de las diez nuevas plataformas que lanzamos al final del 2012 y en los primeros meses del 2013 (principalmente las pick-ups Sierra y Silverado de GM, la Ford Escape, el Dodge Dart de Chrysler y el Jetta de VW) lo que nos permitió incrementar nuestras ventas más allá del crecimiento propio de la industria.

El mercado de Norteamérica ha favorecido los productos ensamblados por los Detroit 3, nuestros principales clientes en esta región, por lo que su participación de mercado ha crecido al 45.6% en lo que va del año vs. el 45.1% que tenían en el mismo periodo del año pasado. En adición a esto, el incremento del 20% acumulado en ventas de las camionetas Pick-up, que son los vehículos en los que las armadoras obtienen la mayor utilidad, también han sido de beneficio para nuestras ventas durante éste año.

Las ventas en el negocio de Suspensiones de Brasil se incrementaron 31% en términos de dólares durante los primeros tres trimestres en comparación con el mismo periodo de 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 así al nivel de ventas visto antes de la entrada en efecto de dicho cambio en la regulación.

Debido al incremento en el volumen de ventas los negocios de Suspensiones Norteamérica, Frenos Norteamérica y Suspensiones Brasil están operando a una tasa del 69%, 85% y 97% de su capacidad instalada, respectivamente.

La distribución de ventas entre los dos mercados en los que tenemos operaciones es 69% concentrado en el mercado automotriz de Norteamérica y 31% en Brasil. En términos de productos, los componentes para suspensión representan el 80% de las ventas y Frenos comprende el otro 20%, mientras el 96% de nuestras ventas están dedicadas a las armadoras de equipo original y el 4% para el mercado de repuesto en Brasil.



OEM: Armadora de vehículos (Original Equipment Manufacturer)

Resultados Operativos

La UAFIRDA del tercer trimestre fue de US\$30.9 millones o el 14.5% de las ventas, representando así el mejor resultado trimestral en la historia de SANLUIS Rassini, y un 34% más alto que el mismo trimestre del 2012. La UAFIRDA para los nueve meses terminados el 30 de septiembre de 2013 fue US\$85.7 millones, 23% más alto que el mismo periodo del 2012, y US\$107.6 millones para los últimos doce meses, 13% mayor que el mismo periodo de hace un año.

| SANLUIS CONSOLIDADO (Millones de Dólares) | | Enero - Septiembre | | |
|--|-----|--------------------|--------------|-----------|
| | | 2013 | 2012 | Var. (%) |
| Ventas | | 617.4 | 539.3 | 14 |
| UAFIRDA (EBITDA) | (1) | 85.7 | 69.4 | 23 |
| Margen UAFIRDA (%) | | 14% | 13% | |
| Flujo Neto de Operación | (2) | 81.7 | 56.9 | 44 |
| Indice Apalancamiento Neto | (3) | 1.7x | 2.3x | |
| Indice Cobertura Intereses | (4) | 4.5x | 3.6x | |
| (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 | | | | |

Para las operaciones en Norteamérica la UAFIRDA del tercer trimestre de 2013 fue 43% mayor en comparación con el mismo periodo de 2012 y 11% mayor comparada de manera acumulada por los nueve primeros meses del año, debido principalmente al incremento en el volumen así como al estricto control sobre los costos fijos. La UAFIRDA en nuestras operaciones de Brasil creció 26% año con año en el tercer trimestre en términos de dólares y fue 78% mayor que en el 2012 para los nueve primeros meses del año. Este crecimiento de la UAFIRDA en Brasil, es principalmente atribuible 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 brasileño hubiera pasado.

| SANLUIS Corporación, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias | | | | | | | | | |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Resultados trimestrales por segmento de negocio | | | | | | | | | |
| (Millones de Dólares) | | | | | | | | | |
| Trimestre # | 2012 | | | | | 2013 | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | Total | 1 | 2 | 3 | Total |
| Ventas | | | | | | | | | |
| Nafta | 134.7 | 134.5 | 126.1 | 123.0 | 518.3 | 134.9 | 141.7 | 152.4 | 429.0 |
| Brasil | 48.5 | 45.4 | 50.2 | 50.7 | 194.8 | 62.3 | 66.1 | 60.0 | 188.4 |
| Total (1) | 183.1 | 179.9 | 176.3 | 173.8 | 713.1 | 197.2 | 207.8 | 212.4 | 617.4 |
| UAFIRDA (EBITDA) | | | | | | | | | |
| Nafta | 19.1 | 20.2 | 16.3 | 15.6 | 71.2 | 20.1 | 18.1 | 23.3 | 61.5 |
| Brasil | 2.5 | 4.8 | 5.7 | 6.2 | 19.2 | 7.8 | 8.1 | 7.2 | 23.1 |
| Total (1) | 21.5 | 24.9 | 23.0 | 21.9 | 91.3 | 28.5 | 26.3 | 30.9 | 85.7 |
| UAFIRDA/Ventas | | | | | | | | | |
| Nafta | 14% | 15% | 13% | 13% | 14% | 15% | 13% | 15% | 14% |
| Brasil | 5% | 11% | 11% | 12% | 10% | 13% | 12% | 12% | 12% |
| Total | 12% | 14% | 13% | 13% | 13% | 14% | 13% | 15% | 14% |

(1) Incluye eliminación de ventas intercompañías

Los fuertes resultados operativos combinados con el menor gasto financiero, debido a la continua reducción en los niveles de endeudamiento de la empresa, resultaron en una utilidad neta consolidada antes de impuestos de US\$41.2 millones durante los nueve meses terminados en septiembre de 2013, 57% mejor comparado con los US\$26.2 millones del mismo periodo de 2012. En términos de pesos, la moneda de reporte de la compañía, el incremento fue 50%, un poco menor debido a la apreciación del peso frente al dólar, la moneda funcional de la compañía, para un total antes de impuestos de MxP\$522.2 millones.

La utilidad neta consolidada fue afectada por un mayor impuesto a las utilidades en el negocio de suspensiones de Brasil como resultado de la mejora en la UAFIRDA, mientras que en las operaciones de Norteamérica, tanto el impuesto a la renta corriente como los impuestos diferidos se incrementaron debido a la mejora en las utilidades del negocio al mismo tiempo que la compañía decidió renunciar a algunas pérdidas fiscales generadas en años anteriores, por lo tanto el impuesto corriente sumó US\$12.5 millones y los impuestos diferidos (que no representan flujo de efectivo) US\$15.6 millones durante los nueve meses terminados en septiembre de 2013.

El incremento en los impuestos en todas nuestras unidades de negocio así como el incremento en el interés minoritario como resultado de la mejoría en nuestras operaciones de Brasil nos llevaron a una utilidad neta consolidada de US\$3.0 millones o MxP\$38.4 millones acumulados a septiembre.

Flujo de efectivo y reducción de deuda

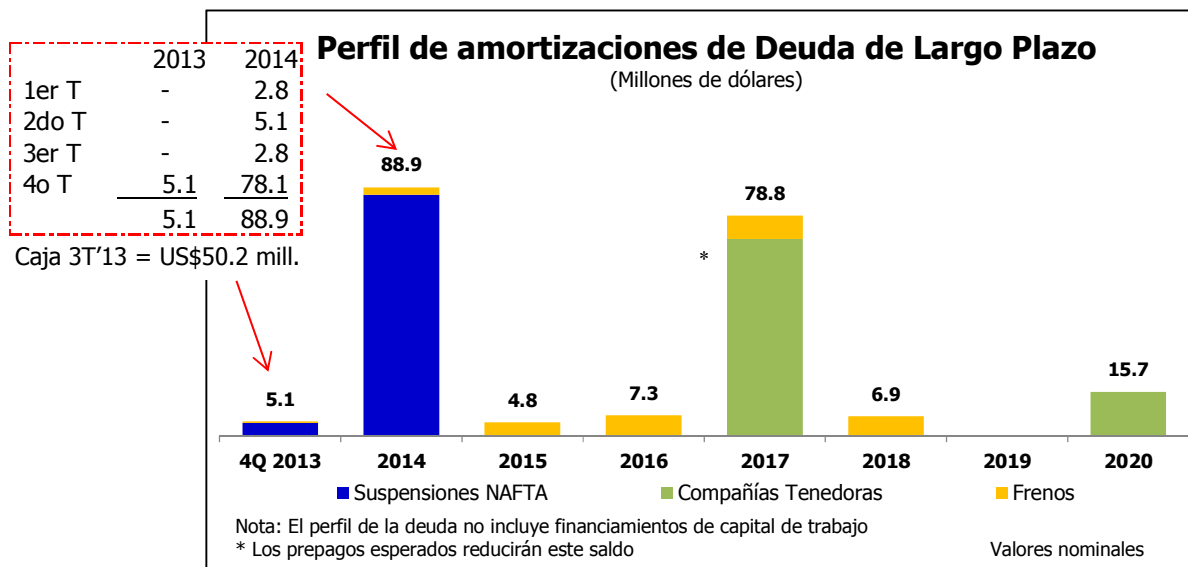
El flujo operativo consolidado para el trimestre fue de US\$27.3 millones, 117% arriba del mismo periodo del año pasado, y fue de US\$81.7 millones para los primeros nueve meses de 2013, 44% más alto que el mismo periodo del 2012. El saldo en caja al cierre de septiembre de 2013 fue de US\$50.2 millones.

Durante el tercer trimestre la división de Suspensiones de Norteamérica continuó con la acelerada amortización del saldo del préstamo sindicado de largo plazo por US\$8.3 millones, 3.6 veces las amortizaciones programadas para el trimestre. La reducción total en este préstamo desde 2010 ha sido de US\$60.7 millones o 42% del principal original, incluyendo US\$36.4 millones de prepagos,

los cuales han sido aplicados contra la amortización final programada para diciembre de 2014, la cual ha sido reducida 31% para quedar ahora en US\$79.3 millones. El objetivo es continuar haciendo prepagos a este préstamo en lo que resta de este año, de tal forma que la reducción en el saldo final sea equivalente a cuatro veces la amortización contractual originalmente programada.

| Deuda Bruta - Sep 2013 (millones de dólares) Valores nominales | Plazo | | Total |
|--|-------------|--------------|--------------|
| | Corto | Largo | |
| Empresas Tenedoras | 7.7 | 86.1 | 93.8 |
| Empresas Operadoras: | | | |
| Suspensiones Nafta | 21.6 | 76.9 | 98.5 |
| Frenos | 12.0 | 28.5 | 40.5 |
| Total Nafta | 33.6 | 105.4 | 139 |
| Suspensiones Brasil | 6.4 | 3.3 | 9.7 |
| Total Consolidado | 47.7 | 194.8 | 242.5 |

Al cierre de septiembre de 2013 la deuda neta consolidada fue de US\$192.3 millones o 1.7 veces la UAFIRDA anualizada, lo cual se compara favorablemente con el nivel de hace un año de US\$216.5 millones o 2.3 veces la UAFIRDA anualizada. La cobertura de intereses cerró con una razón de UAFIRDA a intereses netos de 4.5 veces, una mejora significativa en comparación con las 3.6 veces que se tenían en septiembre de 2012.



Otra información relevante

El 22 de agosto la Agencia Calificadora Standard & Poor's (S&P) elevó la calificación de crédito corporativo de largo plazo de SANLUIS Rassini desde 'B' a 'B+' con perspectiva 'Estable' comentando lo siguiente:

- La administración financiera de SANLUIS Rassini, ha logrado una mejora gradual de sus indicadores crediticios y la disminución de deuda.
- Su adecuada liquidez y positiva generación de flujo de efectivo proporcionan confort respecto a la capacidad de la compañía para cumplir con sus vencimientos de deuda en 2014.
- S&P decidió subir la calificación de riesgo crediticio de largo plazo de SANLUIS Rassini a 'B+' desde 'B'.
- La perspectiva estable refleja las expectativas de S&P de que SANLUIS Rassini continuará logrando un crecimiento estable de sus ingresos y mejores niveles de rentabilidad, apoyado principalmente en la continua recuperación de las ventas de autos en Estados Unidos.

Al comentar los argumentos para el cambio de calificación, S&P señaló: “El alza en la calificación refleja una mejora en los indicadores crediticios y una gradual disminución en el nivel de deuda de SANLUIS Rassini, apoyada en su efectiva administración financiera. También refleja las expectativas de crecimiento positivas y sostenibles en el mediano plazo de la compañía, al tiempo que mejoran los fundamentales de la industria, así como nuevos contratos en mano que deberían brindar estabilidad en el crecimiento de los ingresos y los márgenes.”

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 jueves 24 de octubre 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 tercer trimestre 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.: 1-877-941-2332
Otros países: +1-480-629-9723
Código de acceso: SANLUIS o 4645352

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 a.m. (Tiempo del centro de México) del 24 de octubre de 2013 hasta las 11:00 a.m. (Tiempo del centro de México) del 31 de octubre 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: 4645352

La presentación para esta conferencia estará disponible un día antes a través de nuestra página de internet en www.sanluisrassini.com

Estados Financieros

| SANLUIS Corporación, S.A.B. de C.V. y Subs | | |
|--|--------------|--------------|
| Estados de Resultados Consolidados | | |
| por el periodo de enero-septiembre de 2013 y 2012 | | |
| (millones de dólares) | | |
| | 2013 | 2012 |
| Ventas netas | 617.4 | 539.3 |
| Costo de ventas | 492.1 | 434.9 |
| Utilidad bruta | 125.3 | 104.4 |
| % s/ventas | 20% | 19% |
| Gastos de administración y venta | 39.6 | 35.0 |
| Uafirda | 85.7 | 69.4 |
| % s/ventas | 14% | 13% |
| Depreciación y amortización | (20.9) | (17.7) |
| Otros ingresos y (gastos) neto ⁽¹⁾ | (3.4) | (3.7) |
| Intereses y cargos financieros | (20.2) | (21.8) |
| Utilidad antes Impuestos y Participación no Controladora | 41.2 | 26.2 |
| Impuestos | (17.7) | (1.1) |
| Impuestos diferidos | (15.6) | (8.9) |
| Participación No Controladora | (4.9) | (1.6) |
| Resultado Neto | 3.0 | 14.6 |

(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-septiembre de 2013 y 2012

(millones de dólares)

| | <u>2013</u> | <u>2012</u> |
|--|-------------|-------------|
| Uafirda | 85.7 | 69.4 |
| Capital de trabajo e impuestos | (4.0) | (12.5) |
| Flujo neto de operación | 81.7 | 56.9 |
| Gastos financieros | (11.1) | (12.3) |
| Amortización y prepagos RCA | (25.8) | (8.3) |
| Financiamiento y amortización | 21.9 | (5.0) |
| Inversión en activo fijo | (42.4) | (14.1) |
| Otros | (11.8) | (6.1) |
| Incremento (decremento) de efectivo y caja | 12.5 | 11.1 |
| Saldo inicial de caja | 37.7 | 21.3 |
| Saldo final de caja | 50.2 | 32.4 |

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

Estados de Posición Financiera Consolidados

al 30 de septiembre de 2013 y 2012

(millones de dólares)

| <u>Activo</u> | <u>2013</u> | <u>2012</u> |
|--|--------------|--------------|
| Efectivo e inversiones temporales | 50.2 | 32.4 |
| Cuentas por cobrar | 120.8 | 103.0 |
| Inventarios | 48.1 | 50.2 |
| Total circulante | 219.1 | 185.6 |
| Activo fijo neto | 456.5 | 449.5 |
| Impuestos diferidos | 51.8 | 49.5 |
| Total activo | 727.4 | 684.6 |
| Préstamos a corto plazo | 47.7 | 43.8 |
| Cuentas por pagar y otras | 177.9 | 136.7 |
| Circulante | 225.6 | 180.5 |
| Deuda a largo plazo | 194.8 | 205.1 |
| Plan de pensiones, diferidos y otros | 114.9 | 100.9 |
| Total pasivo | 535.3 | 486.5 |
| <u>Capital Contable</u> | | |
| Participación controladora | 160.4 | 161.2 |
| Participación minoritaria | 31.7 | 36.9 |
| Total capital contable | 192.1 | 198.1 |
| Total pasivo y capital contable | 727.4 | 684.6 |



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.

###