

**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 no Auditados al Cuarto Trimestre y Año completo 2013**

**Aspectos relevantes:**

- Año record para SANLUIS Rassini. El 2013 ha sido el año con los mejores resultados en ventas, UAFIRDA y flujo neto de operación en la historia de SANLUIS Rassini, alcanzando US\$811.5 millones, US\$105.1 millones y US\$118.4 millones, respectivamente.
- Las ventas consolidadas de 2013 aumentaron 14% y la UAFIRDA se incrementó 15%, ambos rubros en comparación con 2012.
- El crecimiento de las ventas y de la UAFIRDA sobrepasó el desempeño de la producción de vehículos ligeros al incrementar nuestra penetración con nuevos productos en los mercados en los que operamos (Norteamérica y Brasil).
- La efectiva administración del capital de trabajo llevó a una generación total de flujo neto de operación de US\$118.4 millones, 29% mayor que en 2012 y 13% mayor que la UAFIRDA total del año.
- La utilidad consolidada antes de impuestos alcanzó US\$47.1 millones en el año, 40% más alta que la registrada en 2012.
- La razón de Deuda neta a UAFIRDA fue de 1.6 veces y la de UAFIRDA a Intereses Netos fue de 4.4 veces al cierre de diciembre de 2013.

México, D.F. a 27 de febrero de 2014

SANLUIS Corporación, S.A.B. de C.V. (BMV: SANLUIS), una empresa industrial mexicana líder en su ramo, dedicada al diseño y la manufactura de componentes para sistemas de suspensión y frenos para la industria automotriz, anuncia sus resultados financieros no auditados del cuarto trimestre y año completo 2013.

**Perspectiva de la industria**

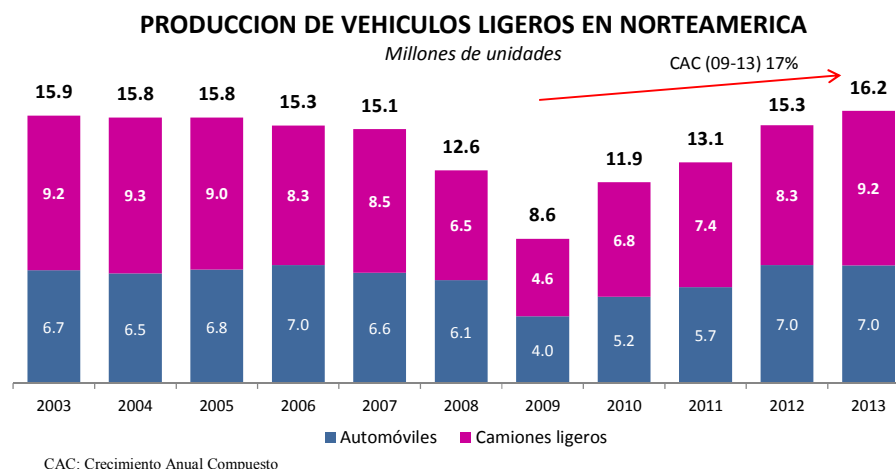
La producción de vehículos ligeros en Norteamérica, el principal mercado de SANLUIS Rassini, alcanzó su nivel más alto en la última década, con un total de 16.2 millones, lo que representa un aumento del 5.5% en comparación con 2012 y una mejora de 88.6% en comparación con el punto más bajo registrado en 2009 de 8.6 millones de vehículos. Con esto, la producción de la industria automotriz ha evolucionado a una tasa de crecimiento del 17.2% anual compuesto de 2009 a 2013.

En cuanto a ventas, en el 2013 el promedio mensual anualizado y ajustado por estacionalidad (SAAR, por sus siglas en inglés) fue de 15.5 millones de unidades, a pesar de que durante el mes de diciembre la ventas de la industria estuvieron por debajo del promedio anual debido a condiciones climáticas en extremo adversas y a algunas compras anticipadas que los consumidores realizaron en noviembre aprovechando los precios promocionales ofrecidos por los fabricantes. Esto representa una mejora del 49% en comparación con el mínimo de 10.4 millones de unidades en 2009, pero todavía por debajo de un nivel normalizado de 16.4 millones de unidades que, según los expertos de Edmunds, se espera que se alcance en 2014.

De igual forma, de acuerdo a estimaciones de J.P. Morgan, se espera que el ritmo de gasto de los consumidores de EE.UU. repunte en el 2014 y que, derivado de lo anterior, la industria automotriz continúe con un crecimiento sostenido, apoyada en un mayor crédito al consumo que fomente así la demanda adicional de vehículos a mayores precios promedio de realización en todos los segmentos del mercado. Los inventarios, que se consideran como otro indicador de la salud de la industria, cerraron en 63 días de suministro al final del año, lo cual se compara contra el promedio histórico registrado en los meses de diciembre de los últimos 10 años, que es de 62 días de suministro. Adicionalmente, existen otros factores que apoyan el crecimiento de la industria para 2014, entre otros la necesidad de sustituir vehículos de años modelo anteriores, que actualmente promedian más de 11 años de antigüedad en los Estados Unidos, y la aceptación de los clientes de una amplia gama de nuevos productos en una industria altamente competitiva en el que los fabricantes de automóviles están invirtiendo significativamente en el desarrollo de nuevos productos.

Los datos de las ventas sugieren que el mercado está cambiando de los que “tienen la necesidad de comprar” a los que "quieren comprar", y factores como el aumento de la demanda, la mejora de la economía, una población en crecimiento, una ola de innovadores productos con mejor tecnología, la identificación con la generación "Y" y la perspectiva demográfica favorable, refuerzan la tendencia positiva a largo plazo para la industria automotriz.

La producción de camiones ligeros en Norteamérica se incrementó 10.4% del 2012 al 2013, representando el 57% de la producción total de vehículos ligeros, lo cual se compara con el 54% del año anterior.



Según las últimas proyecciones de IHS, la producción total de vehículos ligeros en Norteamérica para el año 2014 llegará a 16.8 millones, el nivel más alto desde 2003 y 4% más que en el 2013. Lo más relevante para SANLUIS Rassini es que las estimaciones para el segmento de camiones ligeros de las tres mayores armadoras de Detroit (plataformas como la Sierra y Silverado de GM, la serie F de Ford, la Ram de Dodge, etc.) aumentarán un 7% del 2013 al 2014, mientras que la plataforma K2XX de GM (Sierra, Silverado, Cheyenne, etc.), la cual utiliza todos nuestros productos, tanto de suspensión como de frenos, crecerá 5% por arriba de la producción total de ese segmento.

Por su parte, Standard & Poor's estima una continua recuperación en la construcción de viviendas, con un incremento en el inicio de construcción de casas de aproximadamente 24% en el 2014, lo que apoyaría un crecimiento más rápido en las ventas de las camionetas pick-up en 2014 cercano al 14%, principalmente en lo que se refiere a camionetas de carga pesada.

Según la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), la producción de automóviles en México y sus exportaciones aumentaron a niveles récord en 2013 por la fuerte demanda de Estados Unidos y Canadá. La producción creció un 1.7% para llegar a 2.9 millones de unidades, mientras que las exportaciones crecieron 3% en comparación con el 2012 para un total de 2.4 millones de unidades. Estos aumentos marcan cuatro años record consecutivos de incremento en la producción y en las exportaciones.

El 2013 también fue un año récord para Brasil en términos de producción total de vehículos, la cual alcanzó 3.7 millones de unidades, lo que representa un aumento del 10% en relación al 2012. El año pasado, fue también un año de recuperación para los vehículos comerciales y autobuses (mercado principal de nuestras operaciones en Brasil) después de un difícil 2012, en el que el mercado de camiones se vio afectado negativamente debido a la implementación de las nuevas regulaciones de control de emisiones al ambiente.

### **Ventas**

**SANLUIS Rassini tuvo un año record durante 2013**, las ventas alcanzaron US\$811.5 millones, el nivel más alto en la historia de la compañía y 13.8% más alto comparado con el 2012. Las ventas totales para el cuarto trimestre fueron US\$194.1, 11.7% más altas que el mismo periodo del año anterior.

VENTAS (US\$ millones) (Ene - Dic)		Real		Real		Var.
		2013	%	2012	%	%
NAFTA	Muelles (1)	326.3	40	319.2	45	
	Resortes	79.0	10	75.9	11	
	Suspensiones	405.3	50	395.1	56	3
	Frenos (1)	169.9	21	123.2	17	38
	<b>TOTAL NAFTA</b>	<b>575.2</b>	<b>71</b>	<b>518.3</b>	<b>73</b>	<b>11</b>
BRASIL	Muelles (1)	206.1	25	166.6	23	
	Resortes	30.2	4	28.2	4	
	<b>TOTAL BRASIL</b>	<b>236.3</b>	<b>29</b>	<b>194.8</b>	<b>27</b>	<b>21</b>
<b>TOTAL CONSOLIDADO</b>		<b>811.5</b>	<b>100</b>	<b>713.1</b>	<b>100</b>	<b>14</b>

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

(1) Incluye eliminación de ventas intercompañías.

Las ventas para el 2013 en el negocio Suspensiones Norteamérica fueron 2.6% superiores a 2012 en términos de dólares, alcanzando un total de US\$405 millones para el año y 3.5% más altas en términos de volumen comparando 2013 con 2012, aún y cuando 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. Durante el cuarto trimestre de 2013, las ventas del negocio de Suspensiones Norteamérica fueron US\$98.5 millones, 7.9% por arriba del mismo trimestre del año pasado.

En 2013 iniciamos la proveeduría de varios programas nuevos en nuestra división de frenos, entre otros: el Corvette Stingray de Chevrolet, el Ghibli y el Quattroporte de Maserati, el Viper y el Ducato de Chrysler, y también tuvo lugar el incremento de producción de las diez nuevas plataformas lanzadas entre finales de 2012 y los primeros meses de 2013, (principalmente la Sierra, Silverado y Cheyenne de GM, la Escape de Ford, el Dodge Dart de Chrysler y el Jetta de VW), lo que nos permitió crecer nuestras ventas a un ritmo más acelerado que el de la industria. Esto dio lugar a un incremento anual de ventas del 37.9% en el negocio de Frenos de 2012 a 2013, mientras que las ventas para el cuarto trimestre fueron de US\$47.7 millones, 50% por encima del mismo período del año anterior.

La evolución que tuvo el mercado automotriz de EE.UU. en 2013, favoreció a las 3 armadoras de Detroit, nuestros principales clientes en esta región, ya que su participación de mercado se elevó a 45.4% que se compara favorablemente con el 44.8% de 2012. Además, el 17% de incremento en las ventas de las camionetas de carga pesada, que son los vehículos más rentables para los fabricantes de equipo original, también tuvo un impacto positivo en las ventas del año.

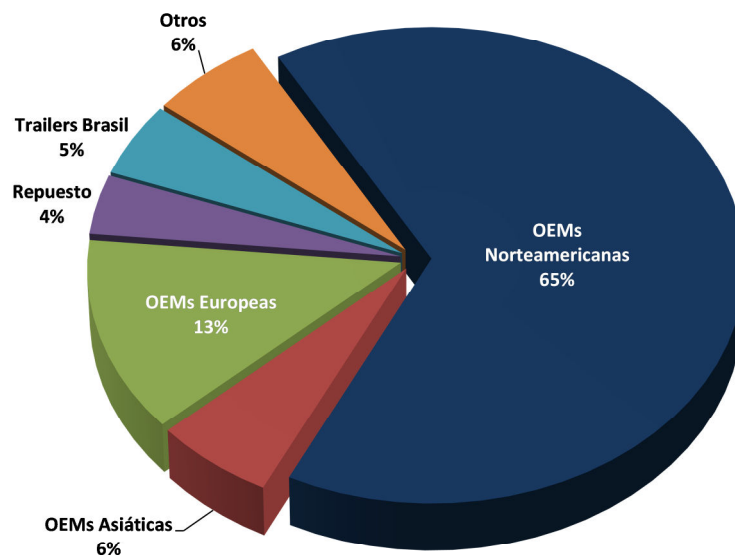
Las ventas en el negocio de Suspensiones de Brasil se incrementaron 21.3% con respecto a 2012 en términos de dólares (un aumento del 33% en moneda local), una vez que el volumen de ventas de

camiones pesados regresó a sus niveles normales al haberse terminado el inventario excedente de camiones con la tecnología anterior a la implementación del control de emisiones introducida durante el 2012. Las ventas para el cuarto trimestre fueron inferiores en 5.5% a las del mismo periodo de 2012 debido a una disminución en la producción de camiones y autobuses en diciembre, debido a que los clientes decidieron reducir el nivel de sus inventarios para el cierre del año.

En 2013, las operaciones en el negocio de Suspensiones Norteamérica, Frenos y Brasil trabajaron al 68%, 86% y 92% respectivamente, de su capacidad instalada.

La distribución de las ventas entre los dos mercados en los que operamos es del 71% concentrado en el mercado automotriz de América del Norte y 29% en Brasil. En función de los productos, los componentes de suspensión representan el 79% de las ventas y los componentes para frenos comprenden el 21% restante, mientras que el 96 % de nuestras ventas se dedica a los fabricantes de equipo original y 4% al mercado de repuesto en Brasil.

## DISTRIBUCIÓN DE VENTAS POR CLIENTE



OEM: Armadora de vehículos (Original Equipment Manufacturer)

## Resultados Operativos

El 2013 fue también un año récord para SANLUIS Rassini en términos de UAFIRDA (EBITDA, por sus siglas en inglés), la cual creció 15.1% a US\$105.1 millones. La UAFIRDA de las operaciones de Norteamérica llegó a US\$79.1 millones en 2013, un aumento del 11.1% en comparación con 2012, mientras que la UAFIRDA en nuestras operaciones de Brasil creció un 30.7% a US\$25.1 millones en el año.

SANLUIS CONSOLIDADO (Millones de Dólares)		Enero - Diciembre		
		2013	2012	Var. (%)
<b>Ventas</b>		<b>811.5</b>	<b>713.1</b>	<b>14</b>
<b>UAFIRDA (EBITDA)</b>	(1)	<b>105.1</b>	<b>91.3</b>	<b>15</b>
<b>Margen UAFIRDA (%)</b>		<b>13%</b>	<b>13%</b>	
<b>Flujo Neto de Operación</b>	(2)	<b>118.4</b>	<b>92.1</b>	<b>29</b>
<b>Indice Apalancamiento Neto</b>	(3)	<b>1.6x</b>	<b>2.2x</b>	
<b>Indice Cobertura Intereses</b>	(4)	<b>4.4x</b>	<b>3.5x</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				

La UAFIRDA para el cuarto trimestre de 2013 en las operaciones de Norteamérica fue de US\$17.6 millones, o 12.8% por arriba del mismo periodo de 2012, debido principalmente al aumento de volumen en el negocio de frenos impulsado por el lanzamiento de nuevas plataformas y la recuperación de la industria. El incremento en la UAFIRDA de las operaciones en Norteamérica fue contrarrestado por una menor UAFIRDA en las operaciones de Brasil, lo cual fue resultado de una disminución en el volumen de ventas en diciembre, originado por la decisión de los productores de camiones y autobuses de disminuir la producción con el fin de minimizar los niveles de inventario al cierre del año. Sin embargo, se utilizó toda la fuerza laboral para llevar a cabo el mantenimiento preventivo de nuestro equipo, lo que afectó negativamente los costos variables para el trimestre. Simultáneamente, incurrimos en costos fijos adicionales asociados al incremento de la capacidad instalada en la planta de Río de Janeiro y las operaciones de ensamble y secuenciación de entregas a la planta de camiones de MAN en Resende.

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	4	Total
<b>Ventas</b>										
Nafta	134.7	134.5	126.1	123.0	518.3	134.9	141.7	152.4	146.2	575.2
Brasil	48.5	45.4	50.2	50.7	194.8	62.3	66.1	60.0	47.9	236.3
Total (1)	183.1	179.9	176.3	173.8	713.1	197.2	207.8	212.4	194.1	811.5
<b>UAFIRDA (EBITDA)</b>										
Nafta	19.1	20.2	16.3	15.6	71.2	20.1	18.1	23.3	17.6	79.1
Brasil	2.5	4.8	5.7	6.2	19.2	7.8	8.1	7.2	2.0	25.1
Total (1)	21.5	24.9	23.0	21.9	91.3	28.5	26.3	30.9	19.4	105.1
<b>UAFIRDA/Ventas</b>										
Nafta	14%	15%	13%	13%	14%	15%	13%	15%	12%	14%
Brasil	5%	11%	11%	12%	10%	13%	12%	12%	4%	11%
Total	12%	14%	13%	13%	13%	14%	13%	15%	10%	13%
(1) Incluye eliminación de ventas intercompañías										

La utilidad operativa récord, combinada con menores gastos financieros debido a la consistente reducción de la deuda en forma acelerada, resultó en una Utilidad Consolidada antes de Impuestos de US\$47.1 millones para el 2013, un aumento del 39.8% en comparación con los US\$33.7 millones del

2012. En términos de pesos (la moneda de reporte de la compañía), el aumento fue del 35.5%, ligeramente inferior debido a la apreciación del peso contra el dólar (la moneda funcional de la Compañía), al lograr una Utilidad Consolidada antes de Impuestos de MxP\$601.3 millones de pesos mexicanos.

La utilidad neta consolidada fue afectada por un mayor impuesto sobre la renta corriente, tanto en Brasil como en Norteamérica, debido a que la mejor UAFIRDA del año, fue absorbida por un cargo extraordinario de una sola ocasión y sin impacto en el flujo de efectivo de US\$31.5 millones, el cual fue reconocido en el renglón de impuestos diferidos con motivo de la reforma fiscal en materia de impuesto sobre la renta en México, que entrará en vigor a partir del 1° de enero de 2014, además de la eliminación del régimen de consolidación fiscal, cancelando de ésta manera pérdidas generadas en ejercicios anteriores que ya no podrán ser utilizadas a futuro por la empresa. Como resultado de estos efectos, la compañía reportó una pérdida neta consolidada de US\$11.2 millones o MxP\$142.8 millones para el 2013, la cual se compara contra una utilidad neta de US\$14.0 millones en 2012. Excluyendo el cargo extraordinario de una sola ocasión y sin impacto en el flujo de efectivo indicado anteriormente, la utilidad neta consolidada en 2013 hubiera ascendido a US\$20.3 millones, representando un incremento del 45% con respecto a la utilidad neta generada el año anterior.

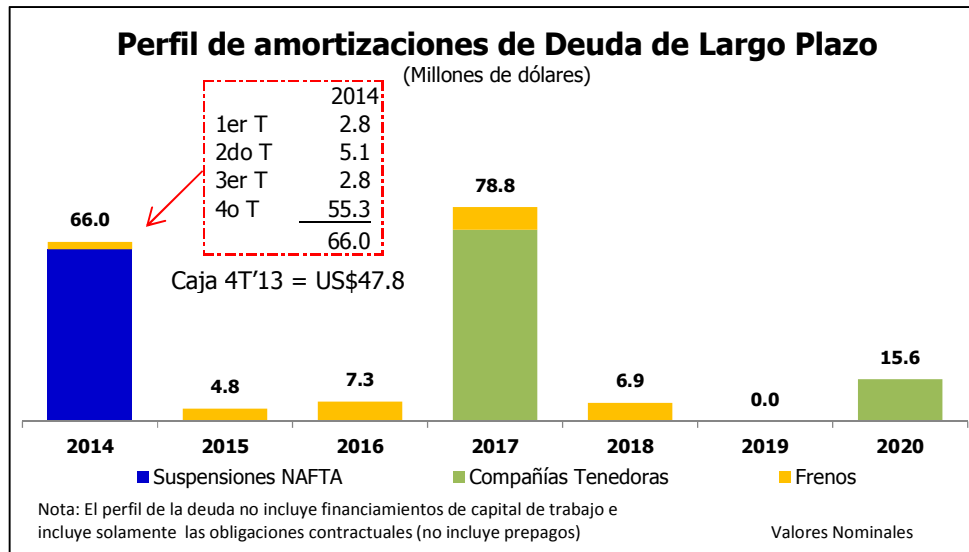
### Flujo de efectivo y reducción de deuda

El 2013 fue también un año récord para la empresa en términos de generación de flujo de efectivo. El flujo operativo consolidado en 2013 fue de US\$118.4 millones, 28.6% superior al del año pasado, mientras que en el cuarto trimestre se generaron US\$36.7 millones, 4.3% más que en el mismo período del año anterior. El saldo final en caja al 31 de diciembre 2013 fue de US\$47.8 millones.

Durante el cuarto trimestre la división de Suspensiones de Norteamérica continuó con la acelerada amortización del saldo del préstamo sindicado de largo plazo, haciendo un prepagó por US\$27.9 millones, equivalente a 6.1 veces las amortizaciones programadas contractualmente para el trimestre. La reducción total en este préstamo desde 2010 ha sido de US\$88.6 millones o 61% del principal original, incluyendo US\$59.8 millones de prepagos, los cuales han sido aplicados contra la amortización final programada para diciembre de 2014, la cual ha sido reducida de ésta manera en 57% para quedar ahora en US\$54.1 millones.

Deuda Bruta - Dic 2013 (millones de dólares) Valores nominales	Plazo		Total
	Corto	Largo	
<b>Empresas Tenedoras</b>	7.7	86.0	93.7
<b>Empresas Operadoras:</b>			
<b>Suspensiones Nafta</b>	72.9	0	72.9
<b>Frenos</b>	12.0	28.0	40.0
<b>Total Nafta</b>	84.9	28	112.9
<b>Suspensiones Brasil</b>	4	8.6	12.6
<b>Total Consolidado</b>	96.6	122.6	219.2

Al cierre de diciembre de 2013 la deuda neta consolidada fue de US\$171.4 millones o 1.6 veces la UAFIRDA anualizada, lo cual se compara favorablemente con el nivel de hace un año de US\$202.6 millones o 2.2 veces la UAFIRDA anualizada. La cobertura de intereses cerró con una razón de UAFIRDA a intereses netos de 4.4 veces, una mejora significativa en comparación con las 3.5 veces que se tenían en diciembre de 2012.



### Otra información relevante

En 2013, SANLUIS Rassini inició un proyecto para ampliar la capacidad de fundición en el negocio de Frenos con el fin de atender a clientes actuales y futuros. Este proyecto de expansión aumentará la capacidad de la fundición en un 40% y se espera que esté terminado en el último trimestre de 2014.

En nuestra subsidiaria brasileña, completamos un proyecto de US\$10 millones para ampliar la capacidad de la planta de Río de Janeiro y terminamos la construcción de un nuevo centro de logística y secuenciación de entregas en Resende. La unidad de Resende optimizará la entrega de componentes de suspensión en la línea de montaje del fabricante de camiones más grande de América Latina, mientras que la expansión de la planta de Río de Janeiro aumentará la capacidad de la compañía para suministrar componentes de suspensión para camiones pesados. Con esta inversión, la capacidad de producción de la empresa en Brasil llegará a 1.5 millones de ensambles de suspensión anualmente.

El 13 de enero de 2014, GM obtuvo los premios 2014 para el Automóvil y Camioneta del año en Norteamérica con el Chevrolet Corvette Stingray y la pick-up Silverado, respectivamente. Estos premios que se entregan de manera anual se han diseñado para reconocer los vehículos más destacados del año y que son referentes en sus segmentos en función de factores como la innovación, confort, diseño, seguridad, manejo, satisfacción del conductor y valor por el precio. SANLUIS Rassini contribuyó con orgullo al éxito de GM proveyendo el primer rotor de la industria con una mezcla de hierro nodular o dúctil y de hierro gris para el Corvette Stingray, así como los rotores de





los frenos DuraLife, muelles y resortes para la pick-up Silverado, también conocida en México como Cheyenne.

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 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 trayectoria ascendente.

### **Conferencia Telefónica**

SANLUIS realizará una conferencia telefónica en inglés el viernes 28 de febrero a las 10:00 a.m. (Hora del centro de México/US Central Time) / 11:00 a.m. (US Eastern Time) para comentar los resultados financieros del cuarto trimestre y año completo 2013, así como 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.: 1-800-762-8779  
Otros países: +1-480-629-9771  
Código de acceso: SANLUIS o 4666343

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 28 de febrero de 2014 hasta las 11:00 a.m. (Tiempo del centro de México) del 7 de marzo de 2014 a través de los siguientes números:

EE.UU.: 1-800-406-7325  
Fuera de EE.UU.: +1-303-590-3030  
Código de acceso: 4666343

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-diciembre de 2013 y 2012		
(millones de dólares)		
	2013	2012
<b>Ventas netas</b>	<b>811.5</b>	<b>713.1</b>
Costo de ventas	651.0	574.2
Utilidad bruta	160.5	138.9
% s/ventas	20%	19%
Gastos de administración y venta	55.4	47.6
<b>Uafirda</b>	<b>105.1</b>	<b>91.3</b>
<b>% s/ventas</b>	<b>13%</b>	<b>13%</b>
Depreciación y amortización	(25.0)	(24.5)
Otros ingresos y (gastos) neto (1)	(6.2)	(3.0)
Intereses y cargos financieros	(26.8)	(30.1)
Utilidad antes Impuestos y Participación no Controladora	47.1	33.7
Impuestos	(19.8)	(2.9)
Impuestos diferidos	(33.4)	(13.6)
Participación No Controladora	(5.1)	(3.2)
<b>Resultado Neto</b>	<b>(11.2)</b>	<b>14.0</b>

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

<b>SANLUIS Corporación, S.A.B. de C.V. y Subs</b>		
<b>Estados de Flujo de Efectivo Consolidados</b>		
por el periodo de enero-diciembre de 2013 y 2012		
(millones de dólares)		
	2013	2012
Uafirda	105.1	91.3
Capital de trabajo e impuestos	13.3	0.8
<b>Flujo neto de operación</b>	<b>118.4</b>	<b>92.1</b>
Gastos financieros	(13.7)	(15.4)
Amortización contractual de deuda	(31.5)	(30.0)
Prepagos de deuda	(39.9)	(5.1)
Nuevos financiamientos	49.6	9.4
Inversión en activo fijo	(54.2)	(23.3)
Otros	(19.3)	(10.6)
Incremento (decremento) de efectivo y caja	9.4	17.1
Saldo inicial de caja	38.4	21.3
<b>Saldo final de caja</b>	<b>47.8</b>	<b>38.4</b>

<b>SANLUIS Corporación, S.A.B. de C.V. y Subs</b>		
<b>Estados de Posición Financiera Consolidados</b>		
al 31 de diciembre de 2013 y 2012		
(millones de dólares)		
<u>Activo</u>	2013	2012
Efectivo e inversiones temporales	47.8	38.4
Cuentas por cobrar	82.3	87.8
Inventarios	53.5	47.1
<b>Total circulante</b>	<b>183.6</b>	<b>173.3</b>
Activo fijo neto	468.9	444.9
Impuestos diferidos	49.0	52.0
<b>Total activo</b>	<b>701.5</b>	<b>670.2</b>
Préstamos a corto plazo	96.6	46.7
Cuentas por pagar y otras	182.2	129.3
<b>Circulante</b>	<b>278.8</b>	<b>176.0</b>
Deuda a largo plazo	122.6	193.6
Plan de pensiones, diferidos y otros	126.1	104.6
<b>Total pasivo</b>	<b>527.5</b>	<b>474.2</b>
<u>Capital Contable</u>		
Participación controladora	147.8	162.1
Participación minoritaria	26.2	33.9
<b>Total capital contable</b>	<b>174.0</b>	<b>196.0</b>
<b>Total pasivo y capital contable</b>	<b>701.5</b>	<b>670.2</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 ocho 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.