

## **INFORME DE GESTION INTERMEDIO DE MECALUX**

### **I.- MECALUX S A**

Con fecha 12 de Febrero de 2.010 la compañía comunicó un Hecho Relevante a la CNMV (número 120635) en el que se informaba, entre otras cuestiones, de la firma por los accionistas significativos de la compañía (Acerolux, S.L., Sociedad de Promoción y Participación Empresarial Caja de Madrid, S.A., Bresla Investments, S.L., Cartera Industrial REA, S.A., y Grupo Corporativo Empresarial de la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Navarra, S.A.U.) de un contrato por el que asumen determinados compromisos para proceder a la exclusión de negociación de las acciones de MECALUX S.A. de las Bolsas de Valores de Barcelona y Madrid, sujeto a la obtención de la preceptiva autorización administrativa de la correspondiente OPA de exclusión a un precio de 15 euros por acción. El texto completo de dicho hecho relevante puede consultarse en la página web de la CNMV.

### **II.- GRUPO MECALUX**

Los resultados del grupo MECALUX en 2.009 se han visto determinados por los siguientes aspectos significativos:

#### **Combinación de negocios en NAFTA**

A lo largo de 2009, las sociedades del Grupo MECALUX y las del Grupo UFI Inc. en USA, propietaria de Interlake, acordaron contractualmente la adquisición de parte de los activos del Grupo Interlake en Estados Unidos por parte de MECALUX.

Como consecuencia de dicho acuerdo MECALUX adquirió la mayoría de los activos de dichas sociedades, entre los que se encuentran las plantas productivas de Pontiac (Illinois) y Sumter (South Carolina), la red comercial de Interlake, los derechos de propiedad industrial así como la totalidad de las participaciones de las filiales mejicanas del grupo, propietarias de las plantas de Mexicali y Matamoros . Tras la incorporación de los activos antes citados, MECALUX adquirió también otros activos de JD y RSS, filiales asimismo del Grupo UFI. MECALUX ha procedido a la contratación de parte del personal adscrito a los distintos centros productivos para asegurar la optimización de estos activos y el adecuado funcionamiento del negocio que conforman. Todos estos recursos adicionales han significado una importante consolidación comercial e industrial de MECALUX en NAFTA que le permite un desarrollo potencial mayor.

A 31 de diciembre de 2009 se ha completado el proceso de asignación del precio de compra conforme a lo indicado en la NIIF 3, realizado en colaboración con un experto independiente. Dado que el importe neto total de dichos valores razonables excede del valor razonable de la contraprestación entregada en la combinación de negocios, una vez tenidos en consideración los efectos fiscales de la misma, el Grupo ha procedido a contabilizar la citada diferencia , dentro del Ejercicio 2.009, en el epígrafe "Resultados en combinaciones de negocios" de la cuenta de pérdidas y ganancias, por un importe de 8,4 millones €.

## **I+D y Nuevos Productos**

Durante 2.009, pese a la importante disminución de actividad reflejada por MECALUX, el Grupo ha continuado con su actividad de inversión en I+D

	<u>2.009</u> <u>millones €</u>	<u>2.008</u> <u>millones €</u>	<u>Var.en %</u> <u>'09 vs '08</u>
GASTOS DE I +D	2,9	2,4	21 %

Esta inversión ha permitido a MECALUX incrementar su cartera de productos y con ello acceder a nuevos proyectos con requerimientos tecnológicos antes no cubiertos por el catalogo de productos .

En este sentido hay que destacar, entre otros productos desarrollados en 2.009, el CLASIMAT, almacén automático rotativo vertical, formado por una estructura portante en la que la entrada y salida las mercancías están automatizadas gracias a una lanzadera. También hay que destacar entre los nuevos productos de 2.009 el MOVIRACK o Bases Móviles, almacén automático compacto, que permite incrementar la densidad de estanterías, aumentando la capacidad del almacén, sin perder el acceso directo a cada paleta, gracias al desplazamiento sobre raíles de las estanterías y que resulta de gran utilidad en cámaras frigoríficas. En otro orden de productos hay que resaltar las nuevas versiones del software MECALUX easy wms, importante hito que da soporte a todas las soluciones de equipamiento de almacenes de MECALUX, permitiendo al Grupo ofertar soluciones propias integradas.

## **Ventas consolidadas**

El ejercicio 2009 se ha cerrado con una disminución en la cifra de negocio consolidada, del 37% respecto al mismo período del año anterior. Los pedidos han disminuido un 33 % hasta alcanzar los 387 millones de € en 2.009.

	<u>2.009</u> millones €	<u>2.008</u> millones €	<u>Var.en %</u> <u>'09 vs '08</u>
PEDIDOS	387	577	-33 %
VENTAS CONSOLIDADAS	402	636	-37 %

## **Ventas por área geográfica**

### ESPAÑA

La facturación de las compañías españolas se ha reducido desde los 340 millones de € hasta los 172 millones (-49%) debido a la grave crisis económica que está atravesando España.

Con esta reducción el peso de las ventas de España en las ventas totales del grupo MECALUX sigue la tendencia a disminuir, pasando del 53% que representó en 2.008, al 43% en 2.009.

El Grupo mantiene la cautela sobre la recuperación de España, por el especial impacto que ha tenido la crisis en el mercado español. La entrada de nuevos pedidos durante el ejercicio 2.009 ha mostrado también un importante descenso, el 51%. Pero también considera, a la luz de las circunstancias que acontecieron en crisis anteriores, que la dotación de infraestructura logística es, debido a la relativa baja inversión y el rápido periodo de retorno de la inversión, más rápido en su recuperación que la de otros fabricantes de bienes de equipo. Por ello se entiende que en la

segunda parte de 2.010 debería verse una recuperación , que basada en el liderazgo de MECALUX en el mercado nacional, permita que las ventas de 2.010 en España excedan las de 2.009.

## EUROPA

También Europa se ha visto afectada por la crisis internacional, aunque en menor medida que España, disminuyendo la facturación en Europa desde los 130 millones de € a los 86 millones, -34%. Los pedidos en Europa han caído un - 35% en el mismo periodo. La compañía considera que la fábrica de Polonia es una herramienta estratégica para atender los mercados centroeuropeos y de Europa del Este en cuanto comience la recuperación económica, con la posibilidad de maximizar las ventas en estas áreas geográficas.

## AREA NAFTA

El Grupo esta convencido que Estados Unidos liderará la recuperación de la cifra de negocios en los próximos años, no sólo por la tendencia esperada del mercado americano, sino fundamentalmente por la importante oportunidad que significa la integración de los activos humanos, productivos y comerciales de Interlake en MECALUX USA.

Este aspecto positivo de la incorporación de los recursos aportados por Interlake se ha podido ver ya en 2.009, donde pese a la crisis tenida, el conjunto de MECALUX e Interlake en 2.009 ha conseguido incrementar la facturación de MECALUX en la región de Nafta en 2.008 desde los 88 millones de € hasta los 100 millones, lo que representa un incremento del 15% en esta región (19% en moneda local). De ellos 67 millones los aporta Estados Unidos con una subida anual de 26 millones de € (lo que representa un 62% de subida).

Los pedidos en NAFTA en 2.009 subieron desde 73 millones en 2.008 a 110 millones, con un 51% de subida.

Esta importante subida tenida en 2.009, debería ser mayor en 2.010, aprovechando las expectativas de recuperación esperadas en este territorio y los recursos adicionales aportados por la combinación de negocios de MECALUX e Interlake.

### AREA MERCOSUR

La cifra de negocios de MECALUX en MERCOSUR ha sido de 44 millones de € en 2.009, con una caída del 44% respecto a 2.009 (-41% en moneda local). Los pedidos en esta área han caído un -38%, terminando en 38 millones de €.

Brasil y Argentina se han visto muy afectadas por la crisis pero existen buenas expectativas para recuperarse en 2.010, especialmente en Brasil.

### **DISTRIBUCION TERRITORIAL DE LAS VENTAS:**

A cierre de 2009, el reparto geográfico de las ventas del Grupo Mecalux es como sigue:

<b>GRUPO MECALUX</b>	<b>CIFRA DE NEGOCIOS</b>			<b>PEDIDOS</b>
	<b>% Vtas 2009</b>	<b>% Vtas 2008</b>	<b>% Crec '09 vs '08</b>	<b>% Crec '09 vs '08</b>
<b>ESPAÑA (*)</b>	<b>43 %</b>	<b>54 %</b>	<b>- 49 %</b>	<b>- 51 %</b>
<b>EUROPA</b>	<b>21 %</b>	<b>20 %</b>	<b>- 34 %</b>	<b>- 35 %</b>
<b>NAFTA</b>	<b>25 %</b>	<b>14 %</b>	<b>15 %</b>	<b>51 %</b>
<b>MERCOSUR</b>	<b>11 %</b>	<b>12 %</b>	<b>- 44 %</b>	<b>- 38 %</b>
<b>TOTAL</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>- 37 %</b>	<b>- 33 %</b>

(\*)Incluye exportaciones desde España a países don de el grupo no tiene presencia comercial directa, por lo que opera a través de distribuidores.

### **EBITDA y Beneficio Neto**

El EBITDA de 2.009, calculado como el resultado de explotación del period más las amortizaciones, es de -4 millones de €. El Beneficio Neto del Grupo ha sido de unas pérdidas de 24 millones de €, frente a los beneficios de 36 millones tenidos en 2008

	<u>2.009</u> millones €	<u>2.008</u> millones €
<b>Cifra de negocios</b>	<b>402</b>	<b>636</b>
<b>EBITDA</b>	<b>-4</b>	<b>69</b>
<b>Beneficio Neto</b>	<b>-24</b>	<b>36</b>

### **Situación financiera**

Pese al importante deterioro de la cifra de negocios de la Compañía en 2.009, la situación financiera de la compañía es especialmente sólida. La ampliación de capital realizada en julio de 2008 así como la importante reducción de circulante acorde con la actividad, permitió mantener una deuda neta limitada en relación con los fondos propios y el balance del Grupo:

	<u>2.009</u> millones €	<u>2.008</u> millones €	<u>Var.en %</u>
DEUDA NETA	48	27	78 %
PATRIMONIO NETO	346	388	-11 %
EBITDA	-4	69	
DEUDA NETA / PATRIMONIO NETO	0,14	0,07	100 %
DEUDA NETA/ EBITDA	---	0,39	

**NOTA:**

La información económico-financiera a la que se hace referencia en el informe se ha elaborado según las Normas Internacionales de Información Financiera adoptada por la Unión Europea.