

Resultados 1.999

En 1999 el beneficio neto atribuible del grupo Mecalux alcanzó los 1.867 millones de pesetas, lo que representa un aumento de un 39.7% con respecto al beneficio del año anterior. La cifra de negocio fue de 28.854 millones de pesetas un 21.5% más que en 1998. Este fuerte aumento del volumen de negocio procede, en gran parte, por la ganancia de cuota en mercados internacionales, donde la compañía se ha expandido rápidamente en los últimos años. En 1999, la cifra de ventas en el exterior supuso un 52.1% sobre el volumen total de negocio del Grupo.

De la mano del crecimiento, se ha conseguido igualmente una mejora en los márgenes de EBITDA y Beneficio Neto de la compañía. El margen de EBITDA superó el 14 % sobre la cifra de ventas lo que llevó a esta magnitud a un importe total de 4.050 millones de pesetas, un 26.3% más que en 1998. El beneficio neto atribuible, con 1.867 millones representa un 6.5% sobre la cifra de negocio sensiblemente superior al 5.6% alcanzado en 1998. El resultado de explotación o EBIT creció en un 16.4% reduciéndose ligeramente su margen con respecto a las ventas, debido principalmente al peso de las amortizaciones de la nueva planta de Tijuana.

Los resultados en 1999, analizados de manera global para el grupo deben de calificarse como muy satisfactorios. En este ejercicio, Mecalux ha desarrollado un fuerte proceso inversor y ha puesto en marcha una nueva fábrica y una red comercial en un mercado, hasta entonces, completamente ajeno a la compañía. Y paralelamente al desarrollo de estos nuevos proyectos, ha aumentado el Beneficio Neto en casi un 40%, debido a la fuerte mejora de los márgenes en los mercados tradicionales.

Inversiones

Durante 1999 se ha continuado desarrollando un fuerte proceso inversor encaminado a asegurar el proceso de expansión de Mecalux en el ámbito internacional y consolidar su presencia a la vez que ganar cuota en sus mercados naturales.

En las tres plantas del grupo en el área de Barcelona se han invertido en 1999, cerca de 1.950 millones de pesetas en Inmovilizado Material. El objetivo; asentar las bases para consolidar el liderazgo en los países del Sur de Europa y aumentar fuertemente la cuota de mercado en esta área en los próximos años. Para conseguirlo, es necesario poder prestar un excelente servicio a nuestros clientes y por ello se ha invertido en aumentar la capacidad de producción de las plantas centrales y en el desarrollo y fabricación de nuevos productos, más adecuados a las necesidades de los clientes.

También en Argentina se ha invertido durante 1999. Muy cerca de la planta de Buenos Aires se ha adquirido una parcela de 6.000 metros cuadrados de terreno. Con esta nueva superficie, en el próximo año se ampliará la capacidad de producción de esta planta con el objeto de responder a los requerimientos del mercado Chileno y proyectos puntuales en el mercado brasileño y se instalará una cadena de pintura por cataforesis, sistema que proporciona una calidad de acabado muy superior a otros métodos de pintado.

Con una inversión de cerca de 1.000 millones de pesetas, se ha realizado ya casi la totalidad la segunda fase planeada para el proyecto de Tijuana. Durante el primer semestre del 2000 se procederá a la puesta a punto de las nuevas instalaciones que estarán en condiciones de entrar en pleno funcionamiento en el segundo semestre del año. En el mercado Norteamericano se está produciendo un muy fuerte incremento en la cifra de negocio en los últimos meses, lo que obliga a proseguir con la inversión para la ampliación de la capacidad productiva. En 1999 la facturación en esta área fue de 1.430 millones de pesetas y la entrada de pedidos de 2.022, de los cuales 792 corresponden al último trimestre. Estas cifras dan idea de la fuerte progresión que se está alcanzando en el mercado norteamericano, que unido a la nueva inversión ponen a Mecalux en una situación inmejorable para continuar su expansión, pudiendo ofrecer a sus clientes un producto de mayor calidad y un mejor servicio que el resto de sus competidores.

En el último trimestre de 1999 Mecalux obtuvo el certificado del RMI (el Rack Manufacturing Institute), y se convirtió así en la primera compañía no americana en haber obtenido esta certificación. La obtención de este certificado abre definitivamente las puertas del mercado americano para Mecalux, y constituye en parte, la explicación de que las ventas hayan aumentado significativamente en el último trimestre del año.

Finalmente cabe destacar que se ha comenzado con el nuevo proyecto de Polonia. Durante este ejercicio se han adquirido una parcela de terreno de 100.000 metros cuadrados por importe de 133 millones y maquinaria diversa con un coste de 250 millones de pesetas. Esta maquinaria comenzará a ser instalada en la nueva planta durante el segundo semestre del 2000 con el objeto de estar operativa para el primer trimestre del año 2001.

En lo que concierne a inversión en Fondo de Maniobra en 1999, es importante puntualizar la razón por la que la cifra de stocks de la compañía a 31 de Diciembre de 1999 es sensiblemente superior a la cifra del año anterior. La tendencia ascendente en los precios del acero durante 1999, y previsiblemente durante el próximo año, han llevado a la compañía a sobre almacenar stocks de materia prima durante 1999. El resultado es que Mecalux se beneficiará durante el año 2000 de una materia prima adquirida a precios considerablemente inferiores a los existentes en el mercado en ese momento.





MECALUX

MECALUX, S.A.

Avda. Gran Via, 72-78

Tel: +34 932 616 900

08902 L'HOSPITALET (BARCELONA) ESPAÑA

Fax: +34 932 631 516

RECURSOS HUMANOS

Los gastos de personal durante este ejercicio, subieron hasta un 24,32% sobre el total de la cifra de ventas lo que supone 0,81 puntos más que en 1998. Este incremento es consecuencia directa del personal incorporado tanto a la nueva planta de Tijuana como a la red comercial implantada en USA y Méjico.

La media de plantilla en la compañía en este año fue de 1.711 personas, un 28,5% más que en 1998, y de estas 1.711 personas, 216 corresponden directamente al Proyecto Norteamericano, lo que da idea del esfuerzo en formación realizado por el grupo durante este año en Norteamérica. Efectivamente, una gran parte del tiempo empleado en Norteamérica durante 1999 ha estado destinado a la formación del equipo en todas las áreas. Este proceso de aprendizaje es inevitable y necesario ya que Mecalux, basa su ventaja competitiva, en la experiencia, conocimientos y saber hacer de sus profesionales.

