



# PRESENTACIÓN

---

# **Grupo Mecalux a 31/12/2001**

---



## Punto de partida

---

- † **4<sup>a</sup> Compañía en el sector de almacenaje a nivel mundial**
  - † **Crecimiento enfocado a los mercados de EE.UU. y Centro-Europa y divisiones de Robótica y e-commerce**
  - † **Líder tecnológico**
-



# Principales Magnitudes 2001 vs 2000

## RESULTADOS

	<u>2000</u>	% /Ventas	<u>2001</u>	% /Ventas	Inc. 01/00
<b>Ventas Netas</b>	<b>204,4</b>	100,0%	<b>203,3</b>	100,0%	-0,5%
<b>Margen Bruto</b>	<b>141,5</b>	69,2%	<b>136,8</b>	67,3%	-3,3%
<b>EBITDA</b>	<b>31,3</b>	15,3%	<b>20,9</b>	10,3%	-33,2%
<b>EBIT</b>	<b>20,6</b>	10,1%	<b>6,6</b>	3,2%	-68,0%
<i>Financieros y Extraordinarios</i>	<i>0,6</i>	<i>0,3%</i>	<i>5,8</i>	<i>2,9%</i>	<i>866,7%</i>
<b>BAI</b>	<b>20,0</b>	9,8%	<b>0,8</b>	0,4%	-96,0%
<b>Beneficio Neto</b>	<b>15,4</b>	7,5%	<b>0,5</b>	0,3%	-96,8%

## OTRAS MAGNITUDES

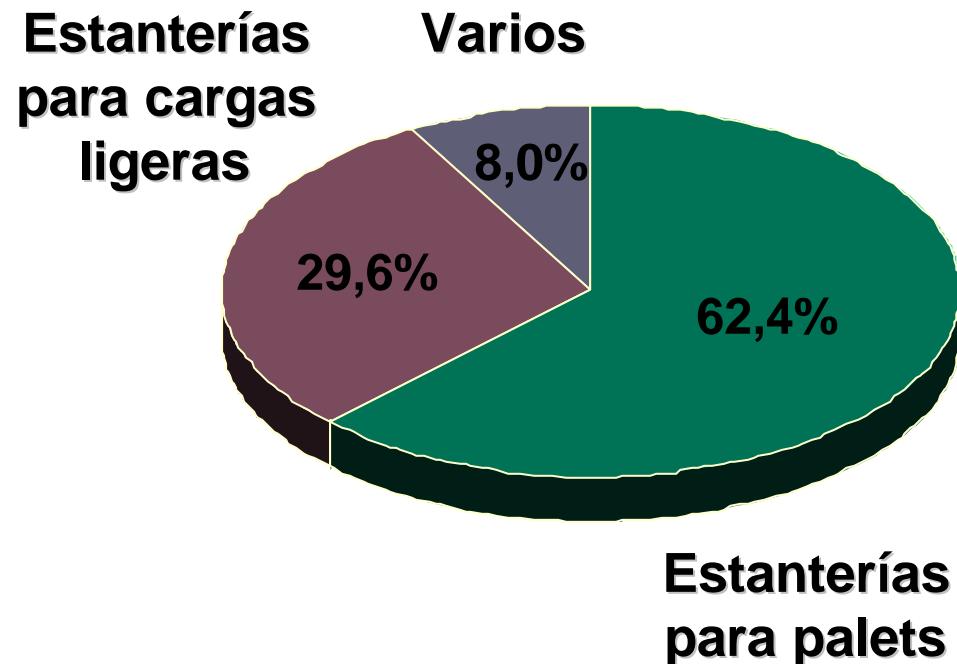
<b>Inversión</b>	<b>45,1</b>	22,1%	<b>26,7</b>	13,1%	-40,8%
<b>Coste Materiales</b>	<b>62,9</b>	30,8%	<b>66,5</b>	32,7%	5,7%
<b>Gastos Explotación</b>	<b>113,4</b>	55,5%	<b>118,4</b>	58,2%	4,4%

*Datos en millones de Euros*

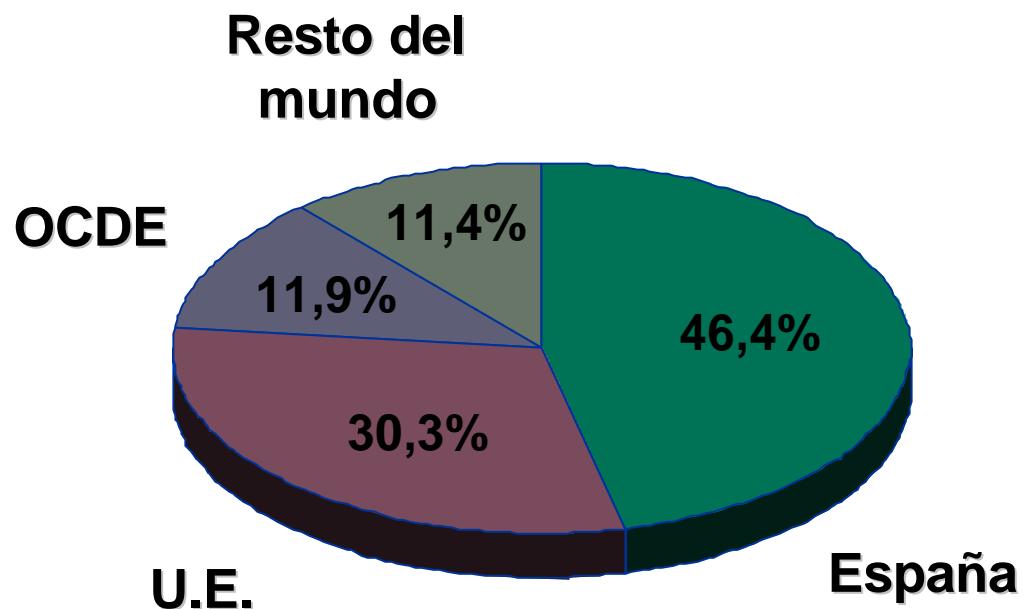


# Distribución de Ventas 2001

## Distribución por Actividad



## Distribución por Zona



*Porcentajes calculados sobre el total de ventas*



# Ventas 2001 vs 2000

2000

Ventas Netas **204,4 M euros**

2001

**203,3 M euros**

- ? **España**
- ? **Francia**
- ? **Italia**
- ? **Portugal**
- ? **Centroeuropa**
- ? **Norteamérica**
- ? **Argentina**
- ? **Resto del mundo**

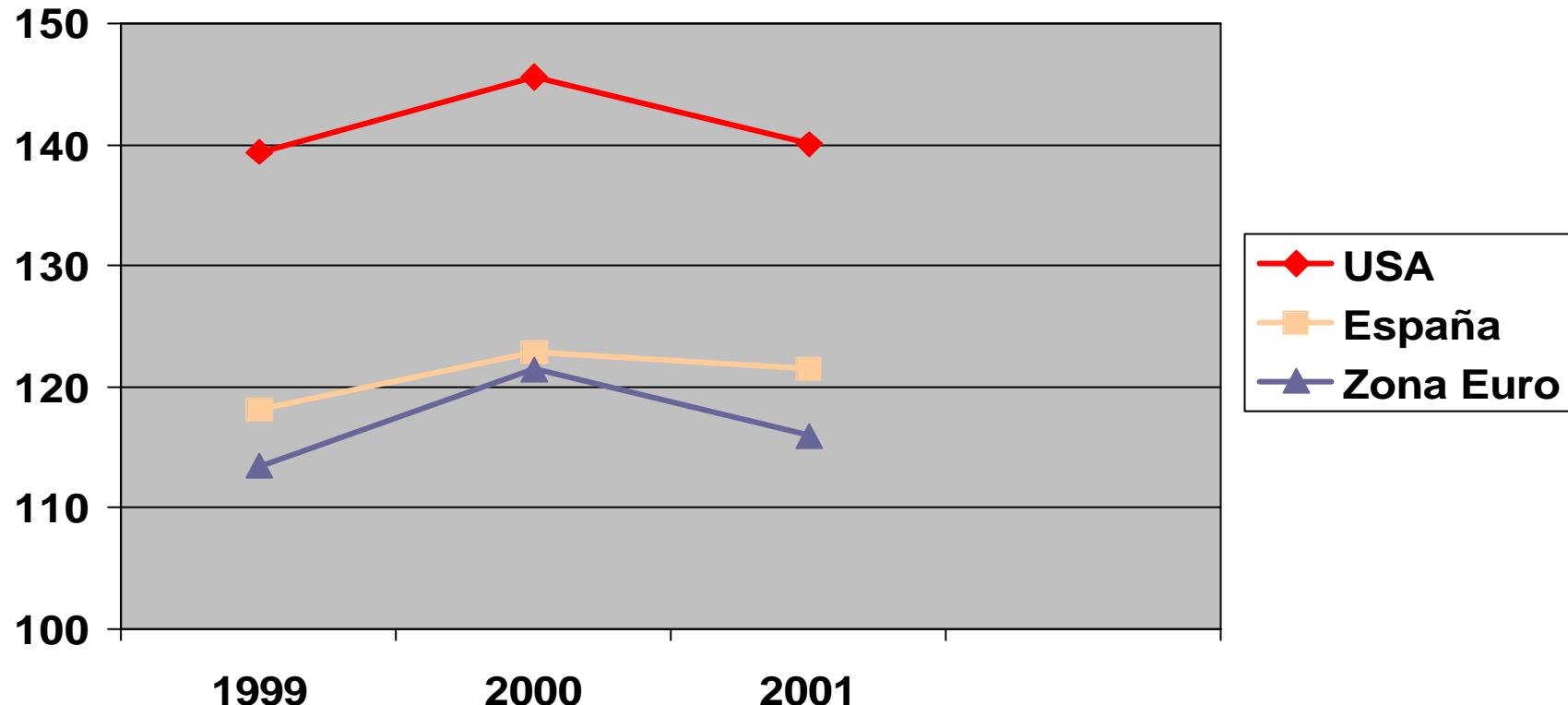
	2000	2001	Inc.
? <b>España</b>	98,8	94,4	-4,5%
? <b>Francia</b>	30,6	34,1	11,4%
? <b>Italia</b>	8,0	7,8	-2,5%
? <b>Portugal</b>	6,5	6,0	-7,7%
? <b>Centroeuropa</b>	2,8	8,0	185,7%
? <b>Norteamérica</b>	25,1	25,8	2,8%
? <b>Argentina</b>	16,9	15,6	-7,7%
? <b>Resto del mundo</b>	15,7	11,6	-26,1%

*Norteamérica incluye USA y México. Centroeuropa incluye Alemania, Austria, Bélgica y Polonia*

- ⊕ Aumentos de cuotas de mercado en Francia, Centroeuropa y Norteamérica.
- ⊕ Aumento del 12% en toneladas de producto vendido.
- ⊕ Proyecto Norteamérica: Crecimiento de ventas del 2,8%



# Índice de Producción Industrial



*Fuente: INE, Eurostat, Federal Reserve*

- † **Frenada del crecimiento industrial durante 2001.**
- † **Entorno difícil donde sobreviven y se afianzan las grandes empresas.**
- † **Decremento IPI entorno al 3% durante 2001.**



# Margen Bruto 2001 vs 2000

## AUMENTO DE PRODUCTIVIDAD

	2000	2001
Toneladas producidas	128.860 tons	137.458 tons
Nº empleados Mano Obra Directa	1148	1233 (*)
Productividad por empleado	112 tons/per.	139 tons/per.

(\*) 125 se han incorporado en el último trimestre en Polonia y Chicago

- † Aumento del volumen de producción en toneladas durante el año 2001.
- † Aumenta la productividad por empleado (descontando nuevas plantas)



# EBITDA 2001 vs 2000

---

	2000	2001
EBITDA	31'3 M €	20,9 M €

**Porcentajes de gastos de explotación sobre las ventas:**

GASTOS DE EXPLOTACIÓN	2000	2001
Personal	25,3%	26,4%
Montaje y Transportes	15,6%	16%
Servicios Profesionales y exteriores	5,6%	5,8%
Marketing	3,1%	3,3%
Resto de Gastos de Explotación	6,0%	6,7%



# EBITDA 2001 vs 2000

- † Aumento de empleados debido a las nuevas inversiones y a la expansión geográfica

	2000	2001
<b>Nº Empleados</b>	<b>1.968</b>	<b>2.052</b>
Directivos	156	147
Mano de obra Indirecta	664	672
Mano de obra directa	1.148	1.233
<b>Coste de Personal (miles €)</b>	<b>51.633</b>	<b>53.736</b>
Directivos	7.745	7.631
Mano de obra Indirecta	12.908	13.434
Mano de obra directa	30.980	32.671



## EBIT 2001 vs 2000

---

### AMORTIZACIONES Y PROVISIONES

	2000	2001
Amortizaciones	9,8 M euros	12,1 M euros
% Amortización s/ Ventas	4'78 %	5'94 %
Provisiones	1,0 M euros	2,2 M euros

- † Aumento de la dotación a amortizaciones como consecuencia de la política de inversiones de la compañía.
- † Estas amortizaciones tienen un fuerte efecto sobre el resultado neto final.
- † Cuando estos mercados estén consolidados, se volverá a niveles de amortización sobre ventas similares a los del año 1999 (entorno al 4%).



# Efecto Argentina y LogisMarket sobre los resultados financieros y extraordinarios

---

## † ARGENTINA:

- † Aumento de toneladas vendidas, pero reducción de márgenes debido a la crisis que vive el país.

	2000	2001
Ventas Netas	16,86 M €	15,63 M €

- † El impacto neto de la devaluación del peso ha supuesto en la cuenta de resultados del grupo, un aumento de 2,7 M euros en la línea de gastos financieros.
- † Aumenta la competitividad de la planta de Buenos Aires en países vecinos: Brasil, Chile.

## † LOGISMARKET

- † Dado que este año ha sido considerado etapa pre-operativa para Logismarket, S.A, y debido a que esta compañía ha obtenido resultado negativo, la matriz del Grupo, Mecalux S.A, siguiendo el principio de prudencia, ha dotado como provisión de su cartera el importe de 600.000 € que aparecen reflejados como gastos extraordinarios, tanto en la individual como en el consolidado.



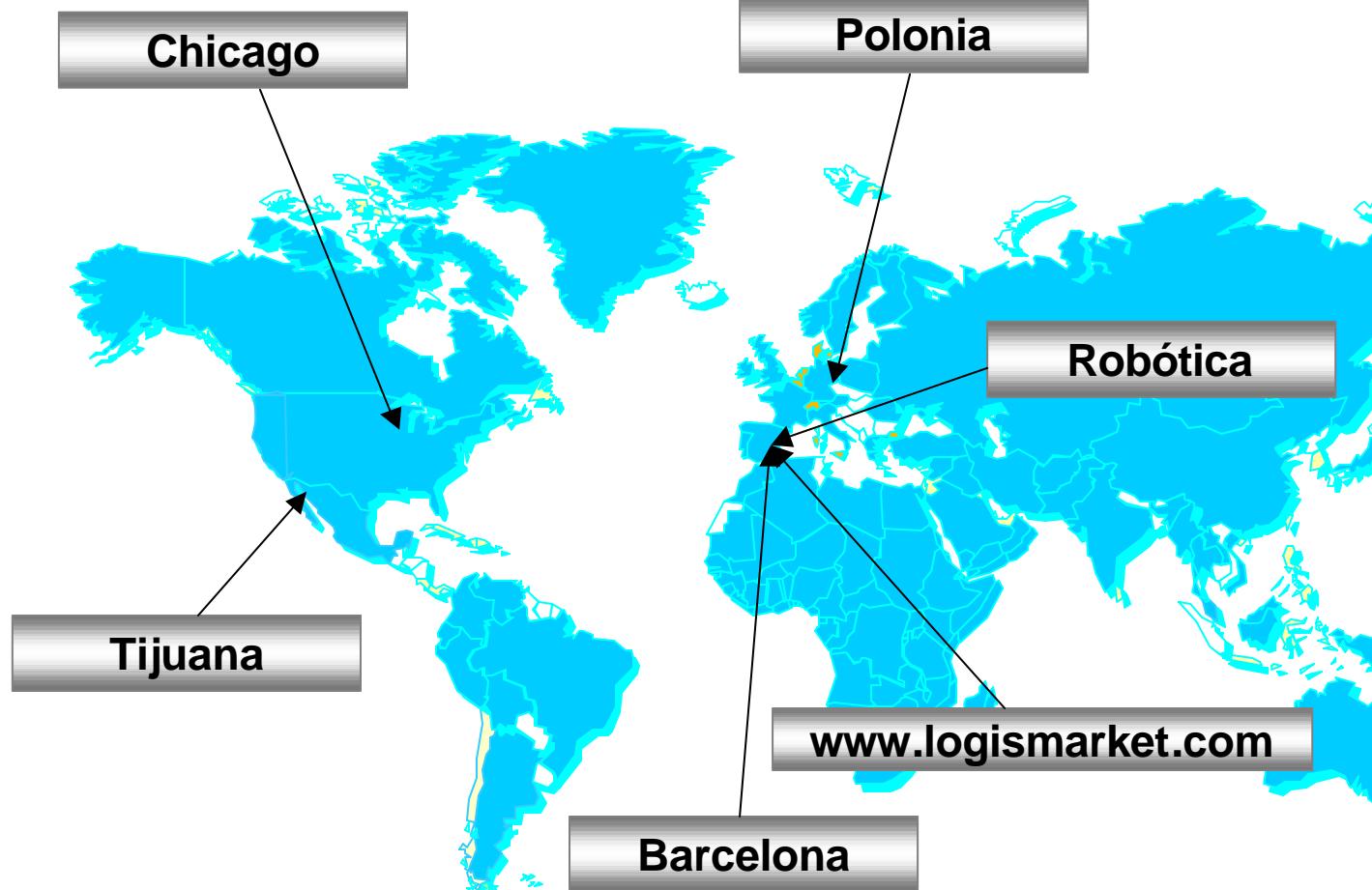
## BAI 2001 vs 2000

	2000	2001
<b>Deuda Neta</b>	<b>88,7 M €</b>	<b>112,2 M €</b>
<b>% Deuda Neta s/ Activo</b>	<b>32'47 %</b>	<b>38'54 %</b>
<b>Gastos Financieros</b>	<b>3.494 miles €</b>	<b>4.634 miles €</b>
<b>Tipo interés medio devengado por préstamos bancarios</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>

- † Durante 2001 Mecalux ha aumentado la Deuda a l/p en 31'8 M € y reducido la Deuda a c/p en 11'9 M €
- † El vencimiento de las deudas a l/p con entidades de crédito se encuentra distribuido a lo largo de 10 años, lo que permite generar cash-flow suficiente para afrontar cómodamente la devolución de la misma. Adicionalmente, en estos momentos el Grupo dispone de líneas de crédito por valor de 21,7M € no dispuestas.



# Inversiones 2001



- † Con estas inversiones las 137.458 toneladas producidas este año suponen una capacidad productiva utilizada del 46%.
- † ROCE= 20%

- **Robótica:**  
2001 – 1.5 M €
  - **Polonia**  
2001 – 5.5 M €
  - **Chicago:**  
2001 - 10.4 M €
  - **Barcelona:**  
2001 - 2.6 M €
  - **Tijuana:**  
2001 - 1.4 M €
  - **Red de ventas:**  
2001 – 3.2 M €
  - **I+D:**  
2001 – 1.7 M €
- Total = 26.3 M €**

- Inversión financiera en Logismarket.com: 10.5 M €



# Balance 2001

ACTIVO	2001	2000	PASIVO	2001	2000
Gastos Establecimiento (Bélgica, Austria, Chicago, Polonia)	8.008	6.510	<b>Fondos Propios</b>	<b>119.818</b>	<b>120.508</b>
Inmov. Inmaterial (Robótica)	6.400	4.876	<b>Minoritarios</b>	<b>0</b>	<b>3</b>
Inmov. Material (Plantas productivas)	126.624	113.520	<b>Provisiones, Ingresos a distribuir y Acreedores a L/P</b>		
Inmov. Financiero (Logis Market)	21.652	11.222		<b>7.418</b>	<b>8.468</b>
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>162.684</b>	<b>136.128</b>	<b>Deuda Financiera L/P</b>	<b>112.211</b>	<b>80.433</b>
 <b>Gastos a Distribuir</b>	 <b>397</b>	 <b>163</b>			
Existencias	49.162	43.565	Deuda financiera c/p	13.821	25.734
Deudores	63.123	74.048	Acreedores Comerciales	30.161	29.803
Tesorería + IFT	13.869	17.483	Otras deudas no comerciales	7.612	8.197
<b>Activo Circulante</b>	<b>126.154</b>	<b>135.096</b>	<b>Pasivo Circulante</b>	<b>51.594</b>	<b>63.733</b>
 <b>Ajustes por Periodificación</b>	 <b>1.806</b>	 <b>1.758</b>	 <b>Ajustes por Periodificación</b>	 <b>0</b>	 <b>0</b>
<b>Total Activo</b>	<b>291.041</b>	<b>273.145</b>	<b>Total Pasivo</b>	<b>291.041</b>	<b>273.145</b>

Datos en miles de Euros



# Balance Ejercicio 2001

- † **Esfuerzo en la reclasificación de deuda a corto plazo en deuda a largo plazo.**
- † **El aumento de existencias supone una inversión a corto de tesorería dado que trabajamos con una materia prima y un producto final que no caducan. Esta posición supondrá unos mejores cash-flows en el 2002.**
- † **Aumento de existencias como consecuencia del primer stock de Polonia y Chicago.**
- † **Cartera de clientes saneada – Con el mismo nivel de ventas, nos encontramos con un saldo de clientes un 15% menor al del año 2000 (suponiendo un tipo impositivo de un 16% se pasa de 100,5 días a 88,5 días de rotación de clientes).**
- † **Fondo de maniobra financiero de 25.350 miles de euros, un 30% menos que en el ejercicio anterior.**
- † **Servicio deuda I/p = 10 años**



# Ratios 2000 / 2001

RATIO	31/12/00	31/12/01	DIF.
Ventas por día (*)	558,33	556,87	-1,46
Cash Flow (*)	29.752	12.840	-16.912
Fondo de Maniobra Financiero (*)	36.049	25.350	-10.699
Promedio Plantilla	1.967,50	2.051,73	84,23
Ventas por empleado -sin últimas incorporaciones- (*)	103,86	112,57	8,71
Total		99,07	-4,79
Ratio de Solvencia	2,15	2,48	0,33
Ratio de Endeudamiento c/p	0,53	0,43	-0,10
Ratio de Endeudamiento l/p	0,72	0,98	0,26
Posición Neta Deuda Bancaria (*)	88.684	112.163	23.479

(\*) Datos en miles de euros

---

# Grupo Mecalux en el Futuro

---



## Un proyecto de futuro

### † Una visión clara de futuro con metas a medio plazo:

✍ **Líder del sector: 10% cuota de mercado mundial**

✍ **Robótica – apuntando a negocios con un alto impacto en la eficiencia del cliente.**

✍ **Punto de referencia en el sector logístico**

✍ **Marca sinónimo de prestigio y calidad**



# Cuentas de Resultados 2002 / 2003

---

Datos en millones de Euros

	<u>2001</u>	<u>2002</u>	% /Ventas	<u>2003</u>	% /Ventas	Inc. 03/02
<b>Ventas Netas</b>	<b>203,3</b>	<b>238,8</b>	100,0%	<b>314,9</b>	100,0%	31,9%
<b>Margen Bruto</b>	<b>136,8</b>	<b>154,3</b>	64,6%	<b>201,2</b>	63,9%	30,4%
<b>EBITDA</b>	<b>20,9</b>	<b>23,2</b>	9,7%	<b>46,4</b>	14,7%	100%
<b>EBIT</b>	<b>6,6</b>	<b>7,3</b>	3,1%	<b>27,8</b>	8,8%	280,8%
<b>BAI</b>	<b>0,8</b>	<b>2,3</b>	1,0%	<b>18,9</b>	6,0%	721,7%
<b>Beneficio Neto</b>	<b>0,5</b>	<b>1,7</b>	0,7%	<b>13,6</b>	4,3%	700%

**Nota: Cuenta de resultados del negocio natural del Grupo**



# Previsión Ventas 2002

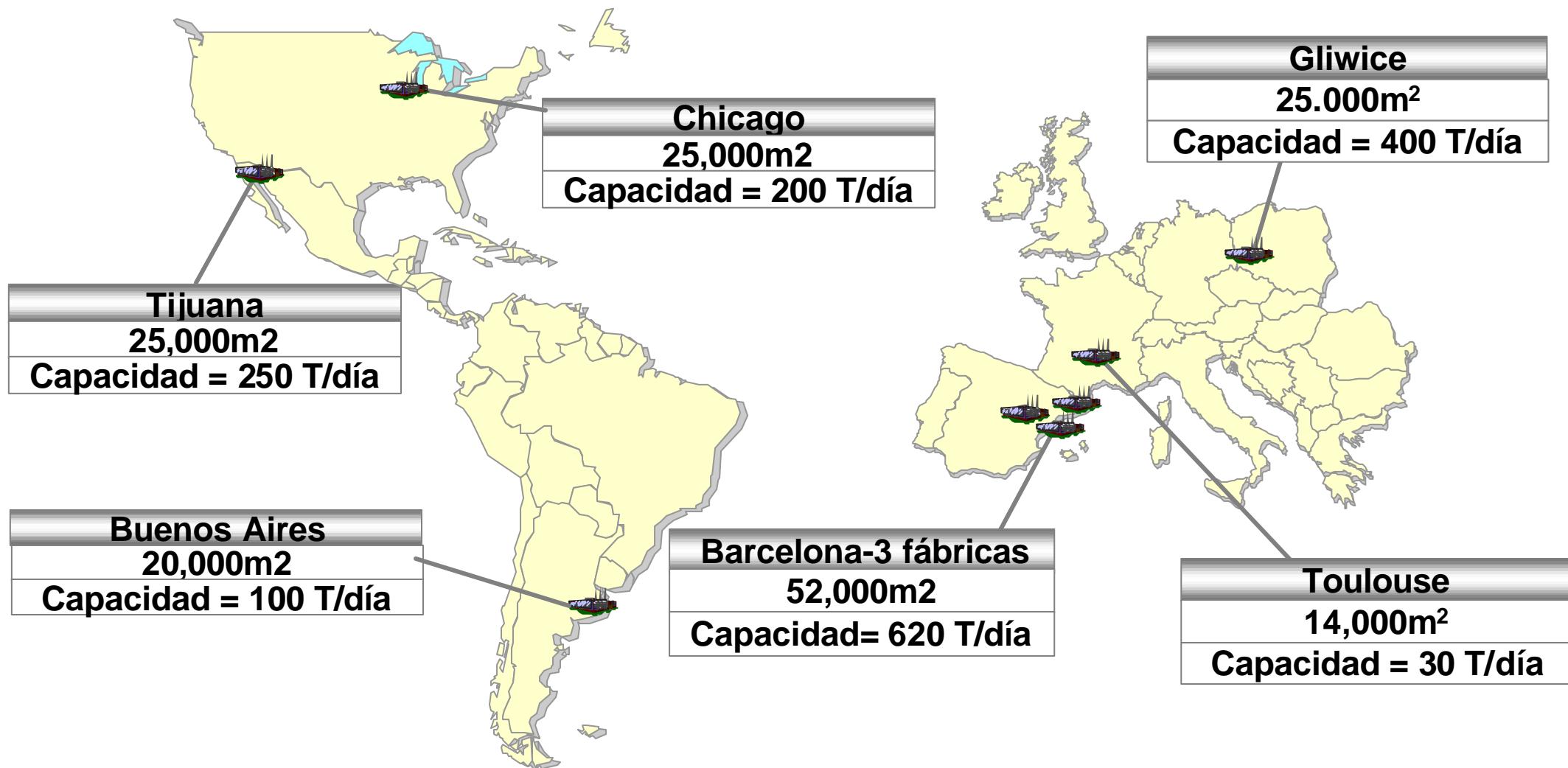
---

- ? **España**
  - ? **Francia**
  - ? **Italia**
  - ? **Portugal**
  - ? **Centroeuropa**
  - ? **Norteamérica**
  - ? **Argentina**
  - ? **Resto del mundo**
- Total**

2002
102
41
10
6
17
44
9
10
<b>239</b>



# Capacidad Operativa / Consolidación Mercados



*La capacidad Operativa actual es suficiente para consolidar el proceso de expansión planificado hasta el año 2005-2006 (con tasas de crecimiento del 15-25%)*



## Robótica

---

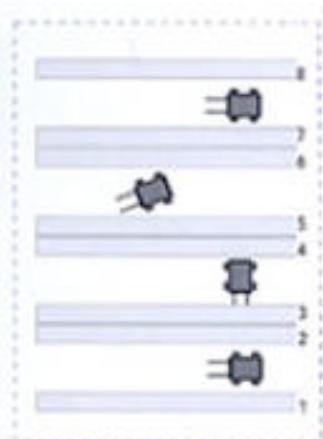
- † Desde 2001 Mecalux amplía su línea de negocio ofreciendo servicios de robótica y software de gestión para almacenes :
  - ✍ Inversión a día de hoy de 2,9 M € .
  - ✍ Pedidos a 28-02-02 por valor de 2,1 M € (4 almacenes y 10 robots)
  - ✍ Proyecto altamente tecnológico que permite a Mecalux desarrollar todas las fases de un proyecto de almacenaje: proyectos “llave en mano”.
  - ✍ Previsiones:

	2002	2003
Ventas	8 M €	16 M €

*Datos en millones de euros*

---

# ¿Qué necesitamos y cuánto nos cuesta mover 80 paletas/hora en un almacén?



ALMACENAJE CONVENCIONAL

Almacenaje convencional



Almacenaje automático



ALMACENAJE AUTOMÁTICO

Almacenaje automático

1 Superficie de...	1.500 m <sup>2</sup>	234 m <sup>2</sup>
2 Medios de elevación	4 (48 millones de ptas.)	1 (30 millones de ptas.)
3 Personal	4 (16 millones de ptas.)	1 (4 millones de ptas.)
4 Stock	(nº paletas: 3.840) 230 millones de ptas.	(nº paletas: 960) 57 millones de ptas.
5 Mantenimiento anual	0,72 millones de ptas.	0,24 millones de ptas.
6 Coste superficie almacenaje	20 millones de ptas.	3 millones de ptas.
7 Coste medio por paleta movida	→ 2.195 ptas.	657 ptas.
Total	314,7 MILLONES DE PTAS.	94,2 MILLONES DE PTAS.

Coste anual

\*La diferencia en paletas se detalla en la solapa en la explicación del caso, punto 4.



# Punto de Referencia del Sector

---

- † **Mecalux quiere convertirse en un punto de referencia en el sector y para ello está desarrollando diferentes actuaciones:**

☛ [www.logismarket.com](http://www.logismarket.com)



☛ **Mecalux News**

☛ **CIIL (Mecalux/IESE)**



☛ **Línea Directa**

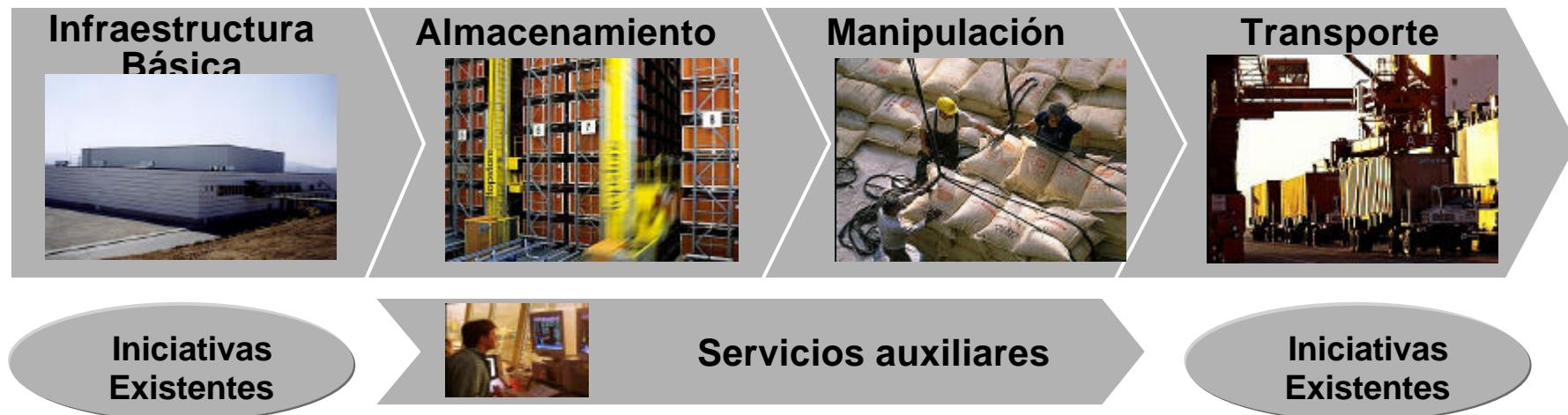
☛ **Inversión en Publicidad**



- † **Para conseguirlo, se invirtieron en marketing en 2001 6,8M € y se invertirán 6,8 M€ y 7'8 M€ en 2002 y 2003 respectivamente.**



- † A mediados de 2000, Mecalux empieza a desarrollar un portal B2B “www.logismarket.com” dedicado exclusivamente al almacenaje, la manutención, el transporte y la logística.
- † Misión: Ser el punto de encuentro y marco de referencia del sector de la logística, abarcando desde la infraestructura básica hasta el transporte.





- † Inversión a día de hoy 14 M €
- † Durante el año 2002 www.logismarket.com estará plenamente operativa en Francia, Italia, Portugal y España.

PREVISIONES	2002	2003
Ventas	2'74	9'03
Bº Neto	-3'00	0'00
Nº Proveedores	1.143	2.600
Nº Productos en Catálogo	18.000	50.000

*Datos en millones de euros*

- † Cash-flow positivo en 2003 de 3 M€ correspondiente a las amortizaciones.
- † ASP de plataforma tecnológica: Desde enero 2002 la web corporativa de Mecalux es el primer cliente del modelo ASP ofrecido por LogisMarket.



**?Los factores claves del éxito del portal se basan en:**

**?Ausencia de competencia directa.**

Falta de iniciativas de contenido global en, almacenamiento y manipulación.

**?Liderazgo de Mecalux en aquellos mercados a los que se dirigirá el portal.**

**?Selectiva estrategia de alianzas con la finalidad de incorporar a los líderes de sectores complementarios.**

**?Alianzas con portales de referencia en otras áreas complementarias.**



**Portal de  
Logística Líder  
en Internet**



# Branding

---

- † La marca “Mecalux” es identificada como sinónimo de prestigio y calidad. Para conseguir este fin, disponemos de:
  - ☛ Certificado ISO 9001: calidad en gestión y en fabricación
  - ☛ Certificado ISO 14001: sistema de gestión medioambiental.
  - ☛ Normas F.E.M: normativa europea de calidad en los cálculos técnicos.
  - ☛ Certificado RMI –*rack manufacturing institute*–: primera empresa no americana en obtenerlo y tercera a nivel mundial,
  - ☛ Un sistema de plataformas logísticas que ha logrado un 97% de entregas perfectas a clientes.
  - ☛ [www.logismarket.com](http://www.logismarket.com) y Mecalux News son auditados por OJD.
  - ☛ Tecnología punta en las divisiones de Robótica y Logismarket



**MECALUX**