



PRESENTACIÓN

Grupo Mecalux a 31/12/2001



Punto de partida

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

OTRAS MAGNITUDES

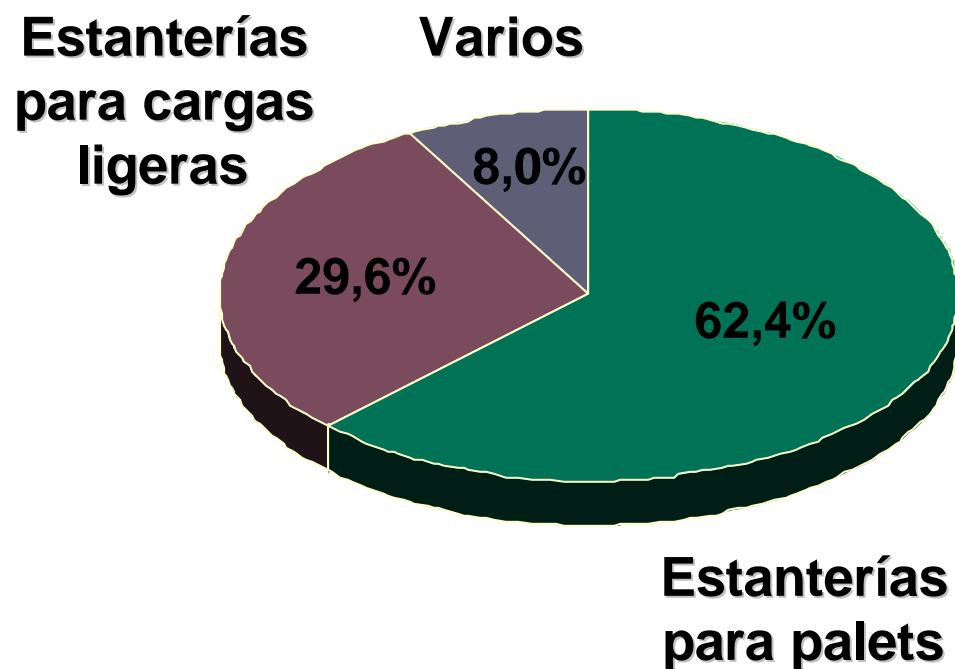
Inversión	45,1	22,1%	26,7	13,1%	-40,8%
Coste Materiales	62,9	30,8%	66,5	32,7%	5,7%
Gastos Explotación	113,4	55,5%	118,4	58,2%	4,4%

Datos en millones de Euros

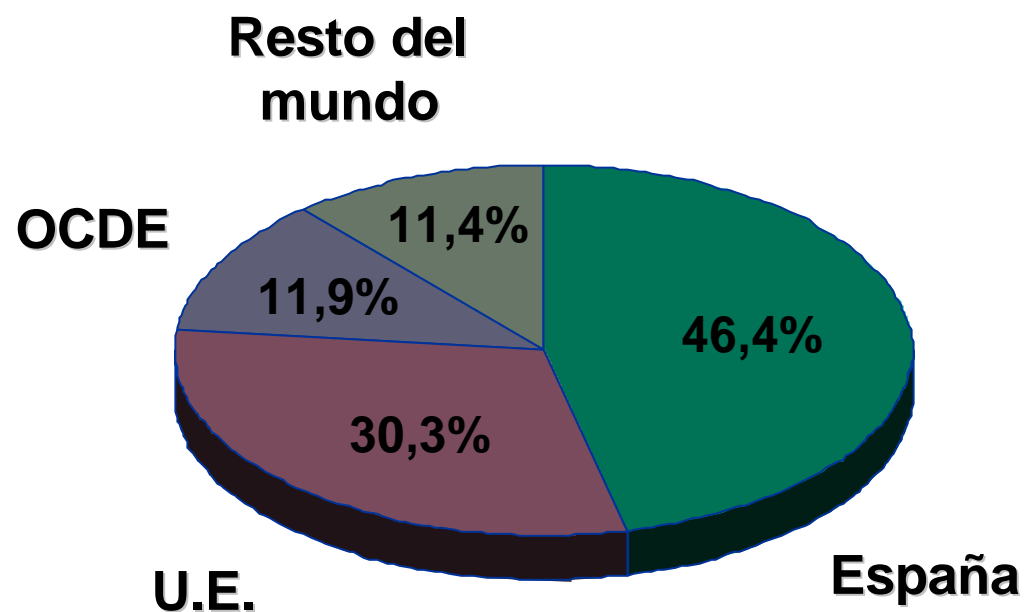


Distribución de Ventas 2001

Distribución por Actividad



Distribución por Zona



Porcentajes calculados sobre el total de ventas



Ventas 2001 vs 2000

	2000	2001
Ventas Netas	204,4 M euros	203,3 M euros

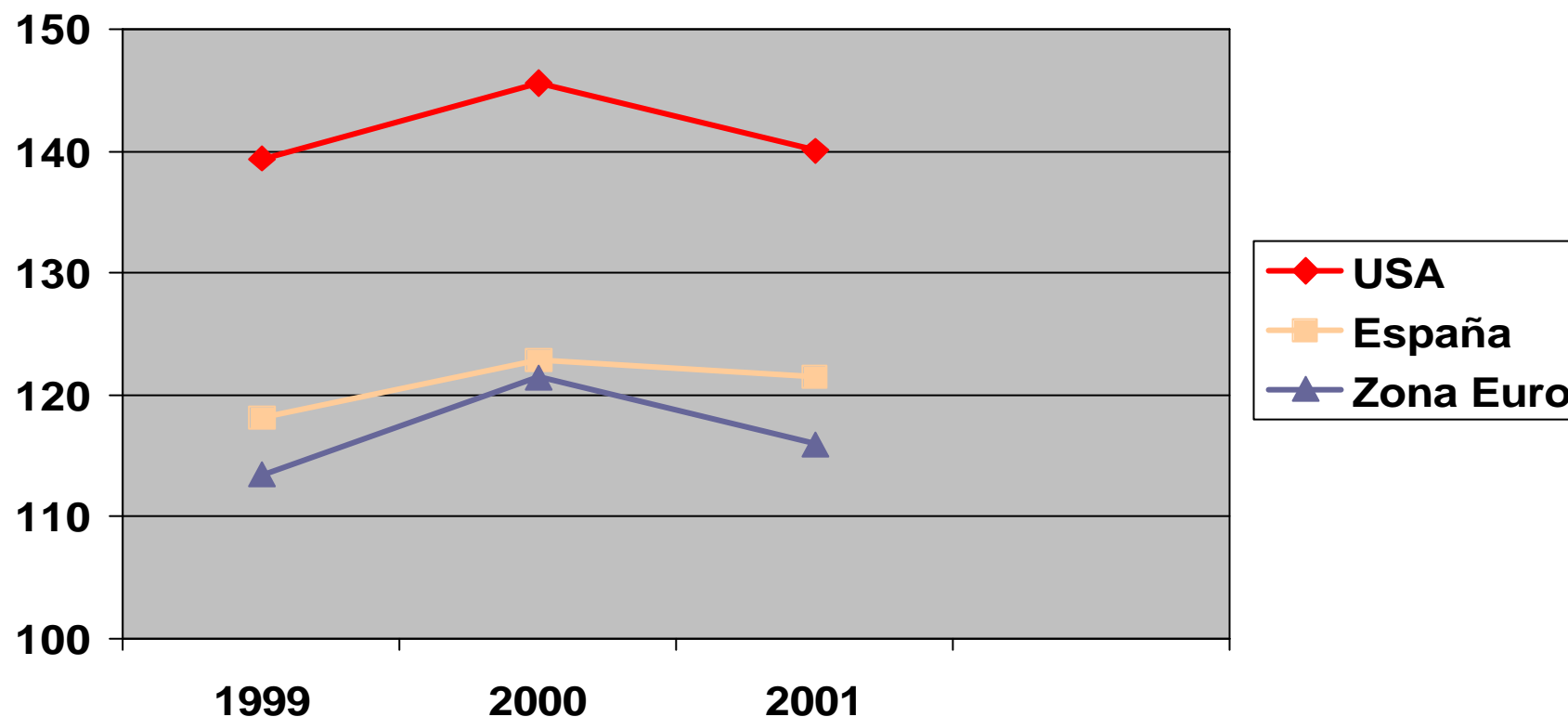
	2000	2001	Inc.
? España	98,8	94,4	-4,5%
? Francia	30,6	34,1	11,4%
? Italia	8,0	7,8	-2,5%
? Portugal	6,5	6,0	-7,7%
? Centroeuropa	2,8	8,0	185,7%
? Norteamérica	25,1	25,8	2,8%
? Argentina	16,9	15,6	-7,7%
? Resto del mundo	15,7	11,6	-26,1%

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
Nº Empleados	1.968	2.052
Directivos	156	147
Mano de obra Indirecta	664	672
Mano de obra directa	1.148	1233
Coste de Personal (miles €)	51.633	53.736
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.

† LOGISMARKE

- † 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.
-



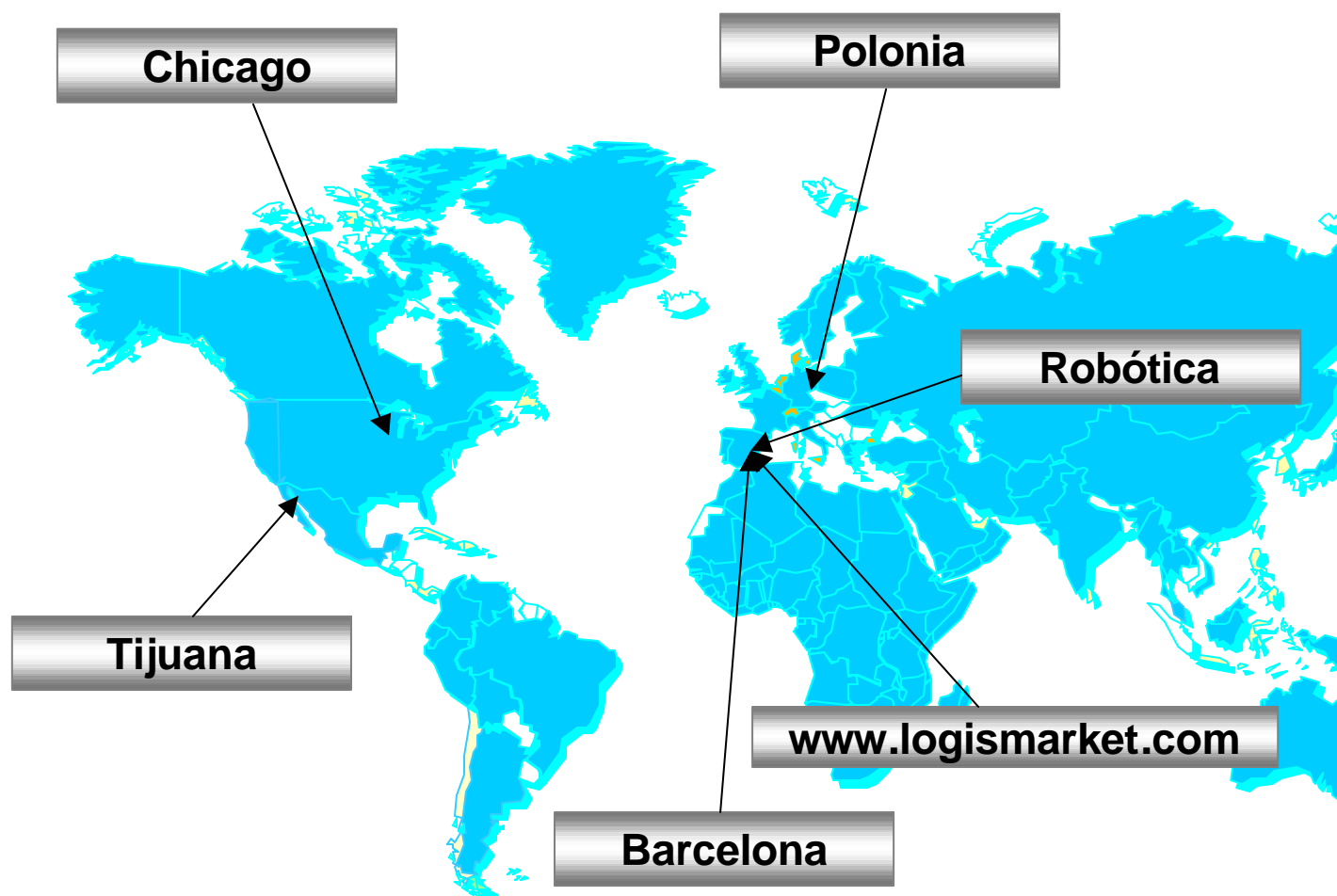
BAI 2001 vs 2000

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

- † 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



- 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 €**

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

† ROCE= 20%

• 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	Fondos Propios	119.818	120.508
Inmov. Inmaterial (Robótica)	6.400	4.876	Minoritarios	0	3
Inmov. Material (Plantas productivas)	126.624	113.520	Provisiones, Ingresos a distribuir y Acreedores a L/P	7.418	8.468
Inmov. Financiero (Logis Market)	21.652	11.222	Deuda Financiera L/P	112.211	80.433
Total Inmovilizado	162.684	136.128			
Gastos a Distribuir	397	163			
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
Activo Circulante	126.154	135.096	Pasivo Circulante	51.594	63.733
Ajustes por Periodificación	1.806	1.758	Ajustes por Periodificación	0	0
Total Activo	291.041	273.145	Total Pasivo	291.041	273.145

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 l/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
Ventas Netas	203,3	238,8	100,0%	314,9	100,0%	31,9%
Margen Bruto	136,8	154,3	64,6%	201,2	63,9%	30,4%
EBITDA	20,9	23,2	9,7%	46,4	14,7%	100%
EBIT	6,6	7,3	3,1%	27,8	8,8%	280,8%
BAI	0,8	2,3	1,0%	18,9	6,0%	721,7%
Beneficio Neto	0,5	1,7	0,7%	13,6	4,3%	700%

Nota: Cuenta de resultados del negocio natural del Grupo

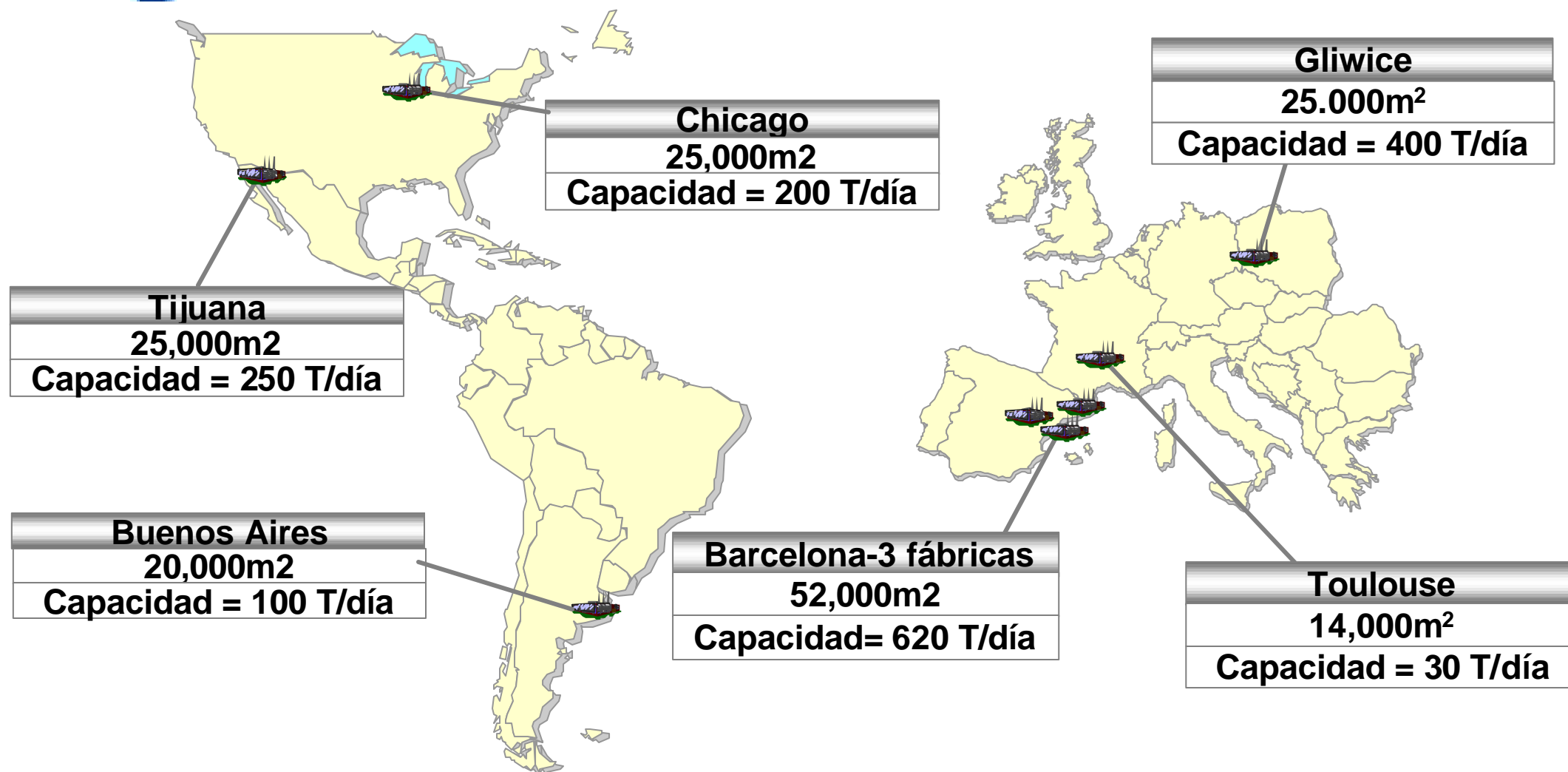


Previsión Ventas 2002

	2002
? España	102
? Francia	41
? Italia	10
? Portugal	6
? Centroeuropa	17
? Norteamérica	44
? Argentina	9
? Resto del mundo	10
Total	239



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

ESPACIO LIBRE

Almacenaje automático

1	Superficie de...	1.500 m²	234 m²
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

✍ Mecalux News

✍ CIIL (Mecalux/IESE)

✍ Línea Directa

✍ Inversión en Publicidad

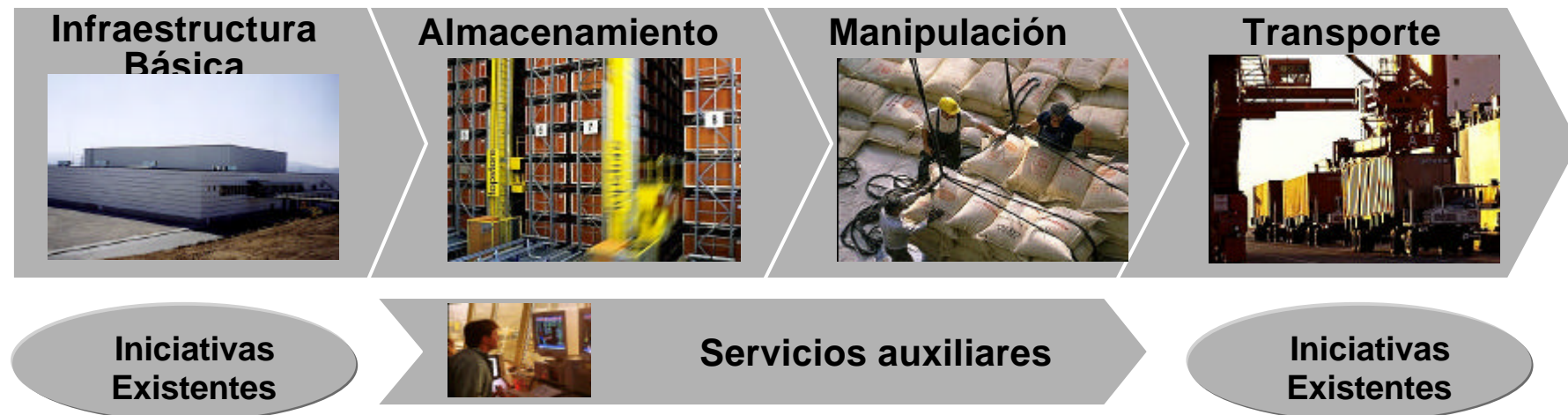


† Para conseguirlo, se invirtieron en marketing en 2001 6,8M €, y se invertirán 6,8 M€ y 7'8 M€ en 2002 y 2003 respectivamente.



www.logismarket.com

- † **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 y Mecalux News son auditados por OJD.
 - ✍ Tecnología punta en las divisiones de Robótica y Logismarket
-

