

MECALUX: RESULTADOS 2008

Mecalux incrementa su facturación un 6% y sus beneficios un 2%

- Mecalux **aumenta sus ventas un 6%** en 2008, al pasar de 598 millones de euros a **636 millones de euros**.
- El **beneficio neto** en el ejercicio 2008 se incrementa en un 2% y **alcanza los 36 millones de euros**.
- Los mercados con mejores comportamientos son: **Europa central y del Este, con un 30% de incremento**, y **MERCOSUR, con un 53%**, mientras que en Europa se estabilizan las ventas y en el área Nafta experimentan un ligero retroceso del 3%.

Cornellà de Llobregat, 27 de febrero de 2009. Mecalux mantiene un notable **crecimiento de ventas del 6%** y un **aumento de beneficios del 2%**. Las ventas consolidadas de 2008 se sitúan en **636 millones de euros** a cierre de 2008 mientras que en 2007 estas ventas fueron de 598 millones de euros. Uno de los **mercados que más ha contribuido a este desarrollo es el brasileño**, en el que las ventas se acrecentaron un **71% en moneda local**. El **beneficio neto** de la compañía alcanza los **36 millones de euros**, lo que supone una **progresión del 2%**. Por otra parte, cabe destacar la excelente liquidez de la compañía con un fuerte aumento de los fondos propios, **que prácticamente se doblan**, al pasar de 222 millones de euros a **388 millones de euros**, lo que conlleva un **incremento de un 75%**. Esta óptima situación representa para Mecalux una **posición privilegiada y estratégica de cara al desarrollo futuro y la competitividad de la compañía**.

Ventas por áreas geográficas: significativos crecimientos en MERCOSUR y Europa del Este.

EUROPA

En los mercados del sur de Europa (España, Francia, Italia y Portugal), las ventas se mantienen estables. Ha resultado muy positiva la evolución de los mercados de Europa central y del Este, en los que **la facturación ha aumentado un 30%** respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. La filial polaca ha repuntado su facturación en un 41%.

NAFTA

En los mercados americanos del área NAFTA, se ha experimentado un **descenso en torno al 3% debido a la coyuntura económica actual**. Este mercado representa un 14% de las ventas del grupo.

MERCOSUR

Durante el presente ejercicio las ventas en Sudamérica han ascendido en un 53%. En Argentina, donde el Grupo Mecalux mantiene su posición de liderazgo, han crecido un 57% en moneda local.

Mecalux mantiene su decidida estrategia de expansión y crecimiento así como el lanzamiento de productos y sistemas que consolidan la posición estratégica a nivel internacional de la compañía. Tanto el liderazgo como la excelente situación financiera de la compañía sitúan a Mecalux en una magnífica disposición con vistas a su crecimiento en el mercado mundial.

Ratios de rentabilidad y deuda

La **deuda neta de Mecalux es de 27 millones de euros** frente a los 169 millones de euros del año anterior, lo que significa una mejora del 84%. Los fondos propios **se incrementan en un 75%**, al pasar de los 222 millones de euros a los **388 millones de euros** de este ejercicio. El ratio de deuda neta sobre fondos propios desciende, por lo tanto, un 91% y se coloca en el **0,07%** frente al 0,76% del ejercicio 2007. Por su parte, el ratio deuda neta sobre Ebitda es de **0,34%** respecto al 2,04% del ejercicio 2007, con un

recorte **del 83%**. El Ebitda de la compañía alcanza los **78 millones de euros** frente a los 83 millones del ejercicio anterior.

Cabe recordar la ampliación de capital de 168 millones de euros en julio de 2008 que dio entrada a Caja Madrid en la compañía con un 20% .

MECALUX es uno de los líderes mundiales en soluciones globales de almacenaje. Su actividad principal consiste en el **diseño, fabricación, comercialización y prestación de servicios relacionados con las estanterías metálicas, almacenes automáticos y otras soluciones de almacenaje.** El Grupo Mecalux dispone en la actualidad de **8 plantas de producción en 6 países , presencia comercial directa en 16 países y una facturación en 2008 de 636,1 millones de euros.** Mecalux cuenta con una **posición estratégica para el desarrollo de tecnología de almacenaje automático y su implantación en todos los mercados donde opera .**

Más información: Montserrat Arias. **One to One RRPP. Gabinete de Comunicación externo de Mecalux.** Tel.: 93 301 00 39 / Mob. 687747846. E mail: arias@1to1.es

NOTAS;

La información económico-financiera a la que hace referencia la nota de prensa se ha elaborado según las Normas Internacionales de Información Financiera.

Proyecciones a futuro

El presente documento puede contener información o declaraciones sobre proyecciones a futuro relativas al Grupo Mecalux. Dichas declaraciones incluye n proyecciones financieras y estimaciones, así como los supuestos en que se basan, declaraciones referidas a planes, objetivos y expectativas relativas a operaciones, productos y servicios futuros, y declaraciones relativas a rendimientos futuros e integración de negocios. Las proyecciones de futuro pueden identificarse por términos como "creer", "esperar", "prever", "estimar", "objetivo" u otras expresiones similares y condicionales. Aunque la dirección y el equipo de Mecalux entiende que las previsiones reflejadas en estas proyecciones a futuro son razonables, los inversores y accionistas de Mecalux deben tener en cuenta que las proyecciones a futuro están sujetas a numerosos riesgos e incertidumbres, muchos de los cuales son difíciles de prever y son generalmente ajenos al control de Mecalux. Debido a dichos riesgos e incertidumbres, los resultados y evoluciones reales podrían ser significativa y adversamente diferentes de lo indicado, explícita o implícitamente, o previsto en las citadas proyecciones a futuro. Mecalux no asume ninguna obligación de mantener públicamente actualizadas sus proyecciones a futuro, ni a raíz de nuevas informaciones o sucesos futuros, ni por otros motivos y advierte expresamente a los destinatarios de esta comunicación que no debe confiarse indebidamente en estimaciones, proyecciones o consideraciones a futuro .