



Un entorno de mercado cada vez más complejo lastra la rentabilidad

Munich, Agosto 2012

El incremento de la crisis de la deuda soberana en la Eurozona y el menor crecimiento de la economía brasileña afectan al comportamiento de las inversiones de los clientes

MAN SE
Ungererstr. 69
80805 Munich

**Ligera reducción de la cartera de pedidos y los ingresos en el grupo
MAN**

**Head of
Corporate Communications**
Andreas Lampersbach

Vehículos Industriales: la cartera de pedidos durante el 2º trimestre se vio lastrada por la introducción del Euro 5 en Brasil; la caída del mercado en Europa se compensó con la fuerte demanda en otras regiones

Press Officer
Stefan Straub

Phone: +49 (0) 89 36098-111
presse@man.eu
www.man.eu

Descenso del 38% en los beneficios del grupo MAN con respecto al año anterior, especialmente debido al área de vehículos industriales; Power Engineering se mantuvo estable

Predominio del flujo de tesorería disponible como consecuencia del deterioro del flujo de tesorería operativo, la adquisición en la India y la desinversión de Ferrostaal

Perspectivas para todo el año 2012: ligero descenso de los ingresos y del rendimiento sobre las ventas en aproximadamente un 6%

Las cifras del grupo MAN durante los primeros seis meses de 2012 se situaron por debajo de las cifras alcanzadas en el mismo período del año anterior. Esto se debe principalmente a la situación extremadamente débil de la economía global así como a la incertidumbre que reina entre



muchos clientes a la luz de la crisis de la deuda europea. Se han pospuesto un gran número de inversiones en nuevos vehículos industriales y maquinaria y se están endureciendo las condiciones financieras para proyectos de envergadura como los de Power Engineering.

La demanda de camiones y autobuses disminuyó especialmente en el centro y sur de Europa, dos mercados clave para el negocio de vehículos industriales. Por ejemplo, el mercado global de vehículos industriales en España e Italia, ambos países muy afectados por la crisis del euro, se redujo en un 25% y un 40% respectivamente. Alemania, un mercado extremadamente importante para MAN Truck & Bus, también se ha visto afectado por una clara reticencia de los compradores.

La introducción de nuevos estándares en materia de emisiones en un mercado clave como es el brasileño supuso un importante obstáculo que repercutió de forma considerable en la caída de la demanda de camiones y autobuses y en el declive del crecimiento económico de este país. MAN tampoco salió indemne de esta situación económica global.

Sin embargo, en los seis primeros meses del año conseguimos que la cartera de pedidos en el área de negocios de vehículos industriales se mantuviera más o menos constante. A pesar de que los pedidos recibidos de MAN Latin America en el primer semestre de 2012 bajaron en un 22% hasta los 1.400 millones de euros, MAN Truck & Bus registró un incremento del 5% en ese mismo período y alcanzó los 5.000 millones de euros. La caída del mercado en Europa se vio compensada por el fuerte crecimiento en Rusia y en otras regiones fuera de Europa, si bien los márgenes fueron inferiores. No obstante, esto vuelve a dejar patente que MAN tomó la decisión correcta al centrarse sistemáticamente en los mercados internacionales.



La cartera de pedidos en el área de negocio de Power Engineering cayó un 14% hasta alcanzar los 2.000 millones de euros. Los pedidos en MAN Diesel & Turbo descendieron en un 16%, mientras que Renk experimentó un crecimiento del 7% en la cartera de pedidos durante el primer semestre del año. Dentro del grupo MAN esto se traduce en una cartera de pedidos de 8.300 millones de euros durante el primer semestre de 2012, es decir, una caída del 6%.

Los ingresos del grupo MAN en los seis primeros meses de 2012 se mantuvieron estables. Con 7.700 millones de euros, la cifra descendió cerca del 3% con respecto a la alcanzada en el mismo período del año anterior. Esto se debe a un descenso del 5% en los ingresos en el área de negocio de vehículos industriales hasta llegar a los 5.800 millones de euros. Por su parte, los ingresos de Power Engineering registraron una tendencia positiva aumentando un 3% hasta los 2.000 millones de euros.

El beneficio operativo de 471 millones de euros en el primer semestre de 2012 frente a los 762 millones de euros en el mismo período del año anterior no fue satisfactorio. Esta caída hay que achacarla principalmente al área de negocio de vehículos industriales, donde el beneficio se redujo a 211 millones de euros en el primer semestre de 2012.

El área de negocio de Power Engineering ha vuelto a ser una fuente de estabilidad generando un beneficio operativo de 239 millones de euros y un rendimiento sobre las ventas del 12%. El área de negocio de Power Engineering generó, por sexta vez consecutiva, un rendimiento sobre las ventas de dos cifras, lo que contribuye significativamente al éxito de toda la empresa.

A pesar de la complicada situación de mercado, no hemos modificado nuestra estrategia de inversión continua en el crecimiento internacional del grupo MAN. Nos hemos introducido en nuevos mercados además de expandir los ya existentes. Esta estrategia de crecimiento es lo que ahora

nos permite contrarrestar las caídas cíclicas que se han producido en las ventas de unidades en Europa, gracias al aumento de las ventas en otras regiones. Tal y como queda reflejado en nuestras cifras, en los últimos años hemos invertido estratégicamente para tener oportunidades de crecimiento en el futuro.

No estamos satisfechos con nuestro resultado operativo y ya se han adoptado las medidas pertinentes. Lógicamente hemos ajustado la producción para que se adapte a la caída de la demanda. Por ejemplo, nuestras estructuras de fabricación flexible nos permiten reaccionar muy rápidamente a los cambios en el mercado brasileño. Las grandes inversiones en todo el grupo MAN se han extendido durante períodos más largos y nos estamos centrando firmemente en la gestión de costes. En MAN Truck & Bus hemos decidido paralizar la mayor parte de las contrataciones. Estamos convencidos de que ahora contamos con el equipo adecuado para, en el futuro, poder continuar por la senda del éxito.

Para garantizar que podemos lograr nuestro objetivo, seguiremos centrados en la innovación. Durante la IAA presentaremos las últimas novedades en camiones y autobuses. Entre otras cosas, daremos a conocer la nueva serie TG, con su innovadora tecnología Euro 6 que marca estándares en materia de fiabilidad, eficiencia y rendimiento. El negocio de autobuses será testigo de la presentación mundial del nuevo NEOPLAN Jetliner. Además, el MAN Metropolis presentará nuestra filosofía de un camión híbrido completamente eléctrico y con emisiones cero para uso municipal. La gran importancia que otorgamos a las emisiones también se puede observar en la estrategia climática. Nuestro objetivo es reducir en un 25% las emisiones de CO₂ en las plantas de producción de MAN antes del año 2020.

En lo que respecta al futuro más inmediato y a los datos económicos clave, calculamos que los ingresos en el área de negocio de vehículos industriales se reducirán ligeramente hasta un 5% en el ejercicio en curso,



mientras que el mercado europeo de vehículos industriales se contraerá entre un 5% y un 10%. Todo esto se verá atenuado por el incremento de las ventas en Rusia y en otras regiones fuera de Europa. En el área de negocio de Power Engineering, la tendencia de crecimiento a medio y largo plazo en los mercados energéticos e industriales se mantiene sin cambios. Por consiguiente, estimamos un crecimiento interanual de los ingresos del 5% y un rendimiento sobre las ventas que, una vez más, se situará claramente en las dos cifras. Todavía esperamos un ligero descenso en los ingresos para el grupo MAN en su conjunto, con una caída del rendimiento sobre las ventas de aproximadamente el 6%.