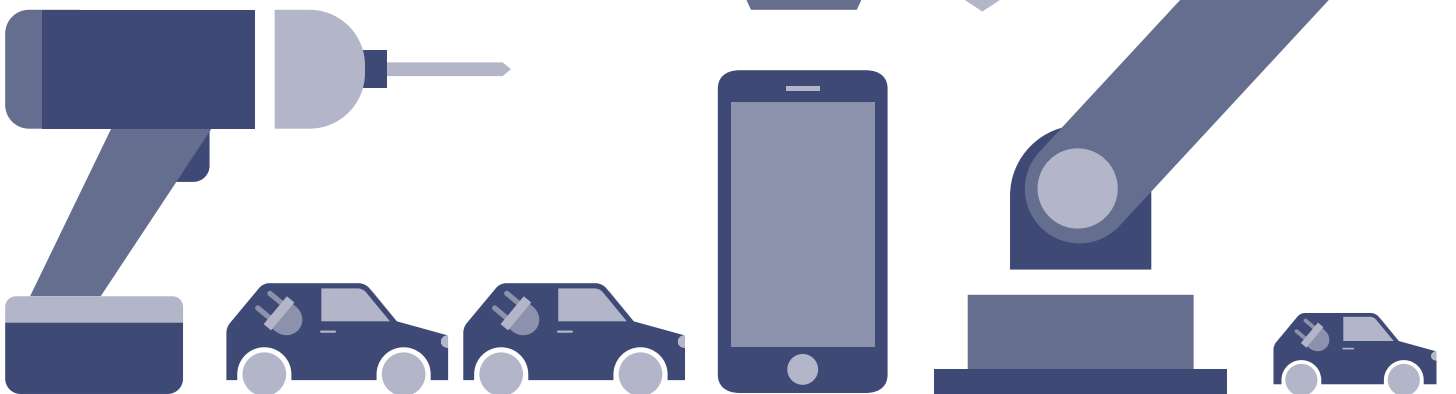
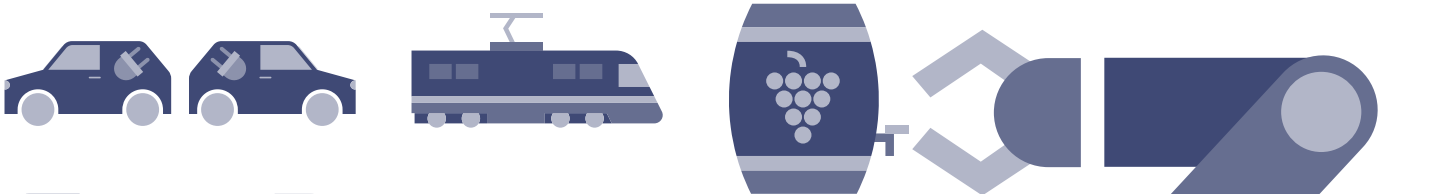
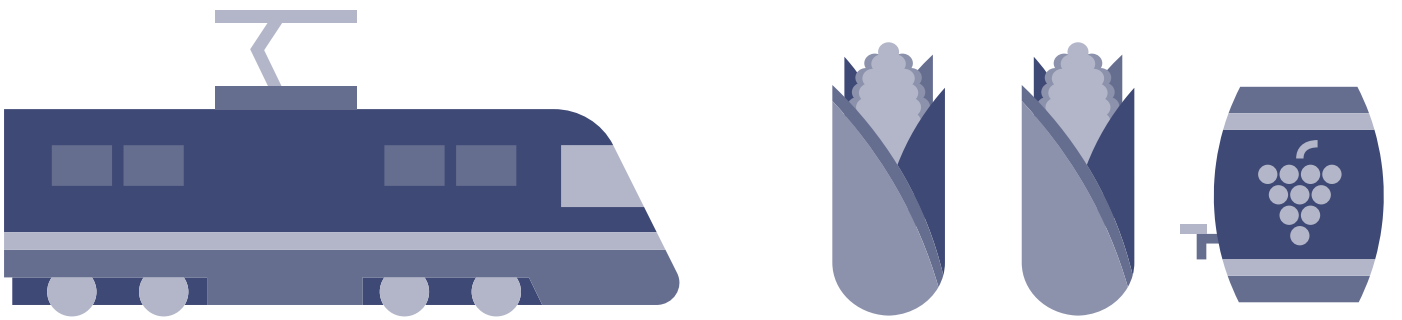
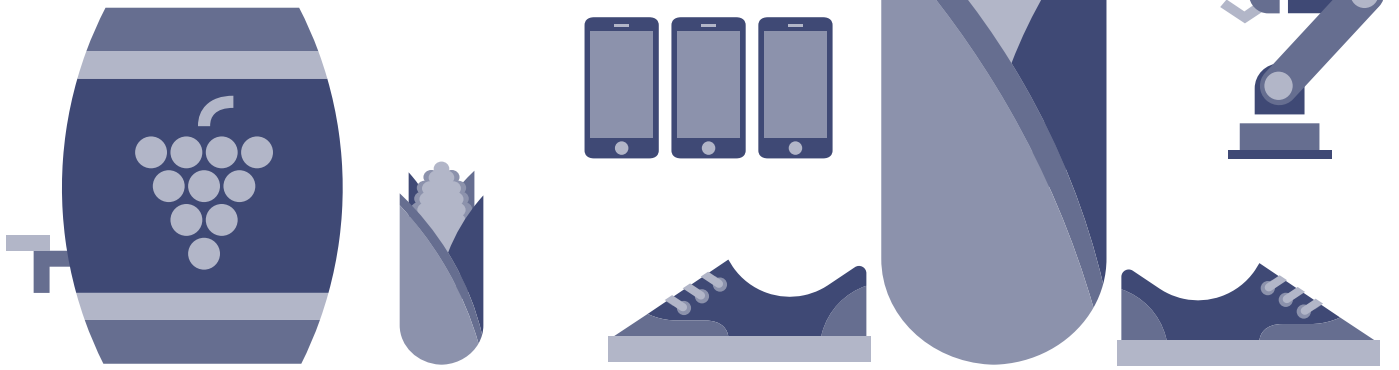
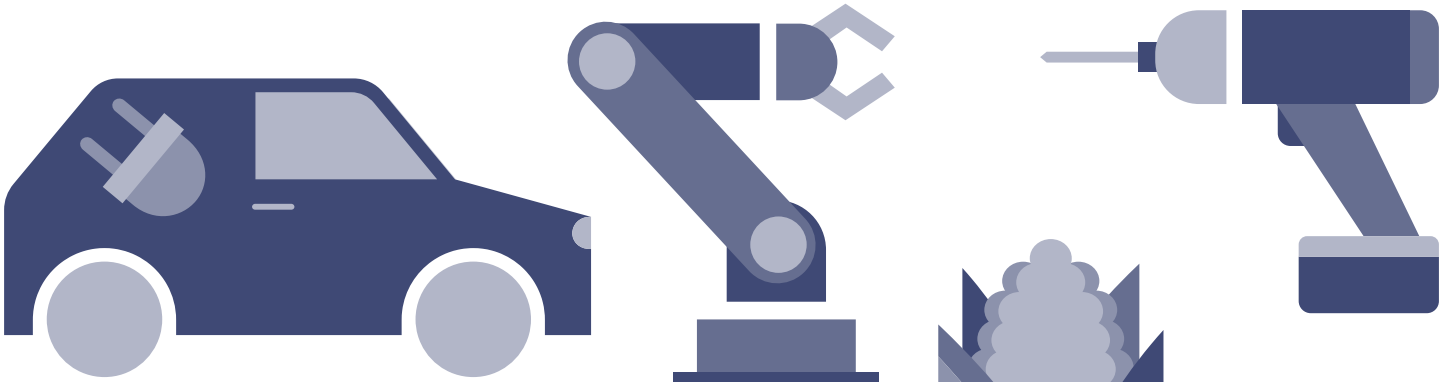


INFORME ANUAL 2015

on the **WAY**
to blue future



Röhlig en síntesis

Röhlig es un proveedor global de servicios logísticos: con nuestros 2.182 empleados alrededor del mundo desarrollamos soluciones a medida para nuestros clientes en los sectores del flete aéreo, flete marítimo y logística de contratos. Combinamos el profesionalismo de una gran empresa con los valores de una empresa familiar. Röhlig fue fundada en 1852 en Bremen; por tanto, nuestros clientes pueden beneficiarse de nuestra experiencia en transporte de más de 160 años.

En miles de euros	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Total del balance	128.951	136.548	120.889	132.540	129.169	108.978
Activo inmovilizado	16.384	17.199	17.985	29.398	27.851	16.076
Activo circulante	111.424	118.415	100.898	101.480	100.041	92.217
Fondos propios ¹⁾	33.054	33.368	30.248	40.702	36.359	31.455
Ratio de fondos propios en % ²⁾	25,6	24,4	25,0	30,7	28,1	28,9
Rendimiento de capital propio antes de impuestos sobre beneficios en % ²⁾	22,1	16,4	49,8	31,5	38,9	35,2
Pasivos ³⁾	57.456	64.254	56.933	59.574	61.660	65.105
Rendimiento bruto	124.552	109.733	110.544	110.867	96.185	83.292
Coste de personal	84.344	75.499	76.086	73.031	61.016	52.874
Amortizaciones	3.213	2.767	3.262	3.170	1.521	982
EBIT	9.181	7.214	16.800	14.301	15.427	12.415
Impuestos sobre beneficios	4.537	3.234	3.988	4.406	3.972	3.038
Resultado del ejercicio consolidado	2.762	2.255	11.068	8.410	10.154	8.027
Flujo de caja	6.001	4.961	14.307	11.613	11.677	9.212
Inversiones	3.429	2.176	15.697	1.939	11.094	1.100
Promedio de empleados (sociedades consolidadas)	1.573	1.496	1.485	1.308	1.163	1.035

¹⁾ capital propio del balance más pasivos ante los socios, así como personas allegadas y participación tácita.

²⁾ relacionado con el capital propio aumentado por los pasivos ante los socios, así como las personas allegadas y la participación tácita al 31 de diciembre.

³⁾ sin pasivos ante los socios y las personas allegadas.

Nota: es posible que existan algunas ligeras diferencias de cálculo derivadas del redondeo.

Estimados señores y señoras, distinguidos clientes y socios:

El año 2015 fue un año especial para Röhlig. Fue el año posterior al cambio generacional y el comienzo de nuestro programa de crecimiento Blue Future. Muchos fueron los cambios que hubo en nuestra empresa y en los nuevos sectores ya se observan los primeros resultados positivos. En este sentido, el presente informe anual describe un año de cambios.

Röhlig fija nuevas pautas, en tiempos en los que el mundo de nuestros clientes y, con ello también, sus demandas hacia nosotros como proveedores logísticos cambian a una velocidad nunca vista. No solo queremos reaccionar ante esta evolución, sino también ser pioneros en el mundo digital, estando cerca de nuestros clientes. Para que nuestras nuevas soluciones puedan satisfacer las futuras exigencias del mercado, comenzamos con prontitud a analizar las necesidades de nuestros clientes.

Entre los desafíos particulares que debimos afrontar en el ejercicio, además de plantearnos la solución de estas tareas a futuro y de la reestructuración relacionada con las mismas, había que seguir creciendo de forma rentable en el reñido negocio del transporte. Y lo logramos. Más aún: habiendo alcanzado un aumento del rendimiento bruto del 13,5 por ciento en las sociedades consolidadas, hemos conseguido crecer considerablemente. A

ello contribuyó nuestro buen desarrollo promedio en Asia (con un crecimiento de 26 por ciento) y en América (con un crecimiento de 28 por ciento). La disminución del rendimiento bruto en Alemania frenó levemente nuestro crecimiento.

Aún no hemos podido alcanzar nuestro objetivo de rentabilidad del EBIT. Sin embargo, esto es justificable debido a las grandes inversiones realizadas para la reestructuración de nuestra organización y el desarrollo de una TI totalmente integrada. En comparación con el año anterior, el EBIT aumentó un 27 por ciento hasta llegar a los 9,2 millones de euros. Podemos decir que vamos por el camino correcto.

En esta importante etapa de desarrollo en la que nos proponemos continuar con la transformación del grupo Röhlig contamos con un equipo directivo muy competente y comprometido. Quisiera aprovechar esta oportunidad para presentarles brevemente a los miembros del Global Executive Board:

Hans-Ludger Körner (51) CFO responsable del área financiera global, y también del control global de las participaciones. Además es el responsable de la optimización de nuestro servicio de TI y del desarrollo de E-Solutions dirigidas a las necesidades de nuestros clientes.



El Röhlig Global Executive Board:

(de izq. a der.) Hans-Ludger Körner, Philip W. Herwig, Ulrike Baum, Hylton Gray, Jan Skovgaard y Thomas R. Hansen

Ulrike Baum (49), CHRO, es la responsable global de los temas relacionados con el personal y la comunicación a nivel mundial, y la encargada de realizar cuidadosamente los cambios necesarios en nuestra organización para transformar su estructura de gestión regional en una estructura divisional. A través de sus áreas, marketing y comunicación corporativa, divulga los objetivos y su beneficio tanto para clientes como para empleados en todo el mundo.

Jan Skovgaard (47), CEO Sea Freight, dirige desde Hong Kong el desarrollo de nuestro sector del flete marítimo, así como la región Asia-Pacífico. Bajo su conducción se desarrollan productos para el transporte marítimo global y se implementan las iniciativas Blue Future en los países de la región asiático-pacífica.

Thomas Hansen (47), CEO Global Sales, creó el año pasado una unidad de ventas global, e incrementará especialmente el desarrollo del Key Account Management. Con sede en Miami/EE.UU., también está a cargo de las sociedades nacionales en América del Norte y del Sur.

Hylton Gray (47), CEO Air Freight, fija el curso hacia el futuro del sector del flete aéreo y las regiones de Europa y África. El sudafricano dirige desde Johannesburgo además los sectores de la logística de contratos y de proyectos.

Me alegra poder dar este año los siguientes pasos hacia el futuro junto a mis colegas del Board. Les agradezco a nuestros 2.182 empleados alrededor del mundo por su compromiso, sus críticas y sus ideas. A ustedes, nuestros socios va mi agradecimiento por la confianza que me brindan y me complace continuar nuestra relación comercial de tantos años.

Les saluda atentamente

Philip W. Herwig
Managing Partner



El comité consultivo de Röhlig
(de izq. a der.) Thomas Bagusch, Dr. Andreas M. Odefey, Thomas W. Herwig, Dr. Hans-Edgar Schütte, Prof. Dr. Peer Witten

Distinguidos señores y señoras:

El comité consultivo asesoró durante el ejercicio anterior al Global Executive Board como órgano directivo supremo del grupo Röhlig.

El Executive Board informó al comité consultivo en las reuniones del 9 de junio de 2015 (Bremen), del 15 de septiembre de 2015 (París, Francia) y del 3 de diciembre de 2015 (Bremen) sobre la evolución actual del grupo Röhlig y sobre la implementación del programa "Blue Future". En las dos reuniones extraordinarias el 14 de septiembre de 2015 en París y el 2 de diciembre de 2015 en Bremen, el comité consultivo y el Global Executive Board trataron cuestiones estratégicas y discutieron detenidamente sobre las oportunidades y riesgos de la digitalización. El comité consultivo dio sus consejos y formuló recomendaciones sobre las cuestiones y consideraciones pendientes.

A dos años de la consolidación, en 2015 Röhlig volvió a tener un crecimiento de dos dígitos y ha ganado cuota de mercado. A pesar de las considerables cargas especiales por gastos de asesoramiento externo y desarrollo de TI, se incrementó levemente el resultado en comparación con el año anterior.

La sociedad de auditoría Treuhand Oldenburg GmbH, que auditó las cuentas anuales de 2015, certificó inequívocamente que el informe de situación de la dirección refleja correctamente la situación económica y financiera del grupo Röhlig. El comité consultivo comparte la evaluación de los auditores.

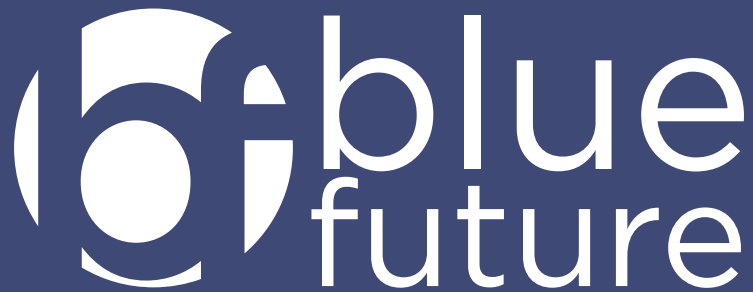
El comité consultivo agradece a los miembros del Global Executive Board y a todos sus empleados el gran compromiso nuevamente demostrado tanto en el negocio operativo como en la planificación e implementación de la nueva estructura organizativa.

Bremen, 26 de mayo de 2016

Thomas W. Herwig
Presidente del comité consultivo

Contenido

6	Inside Blue Future
11	Informe de situación
12	Fundamentos
14	Informe económico
21	Oportunidades y riesgos
22	Previsión
23	Balance anual
24	Balance
26	Cuenta de pérdidas y ganancias
27	Cuenta de flujo de capital
28	Informe de auditoría

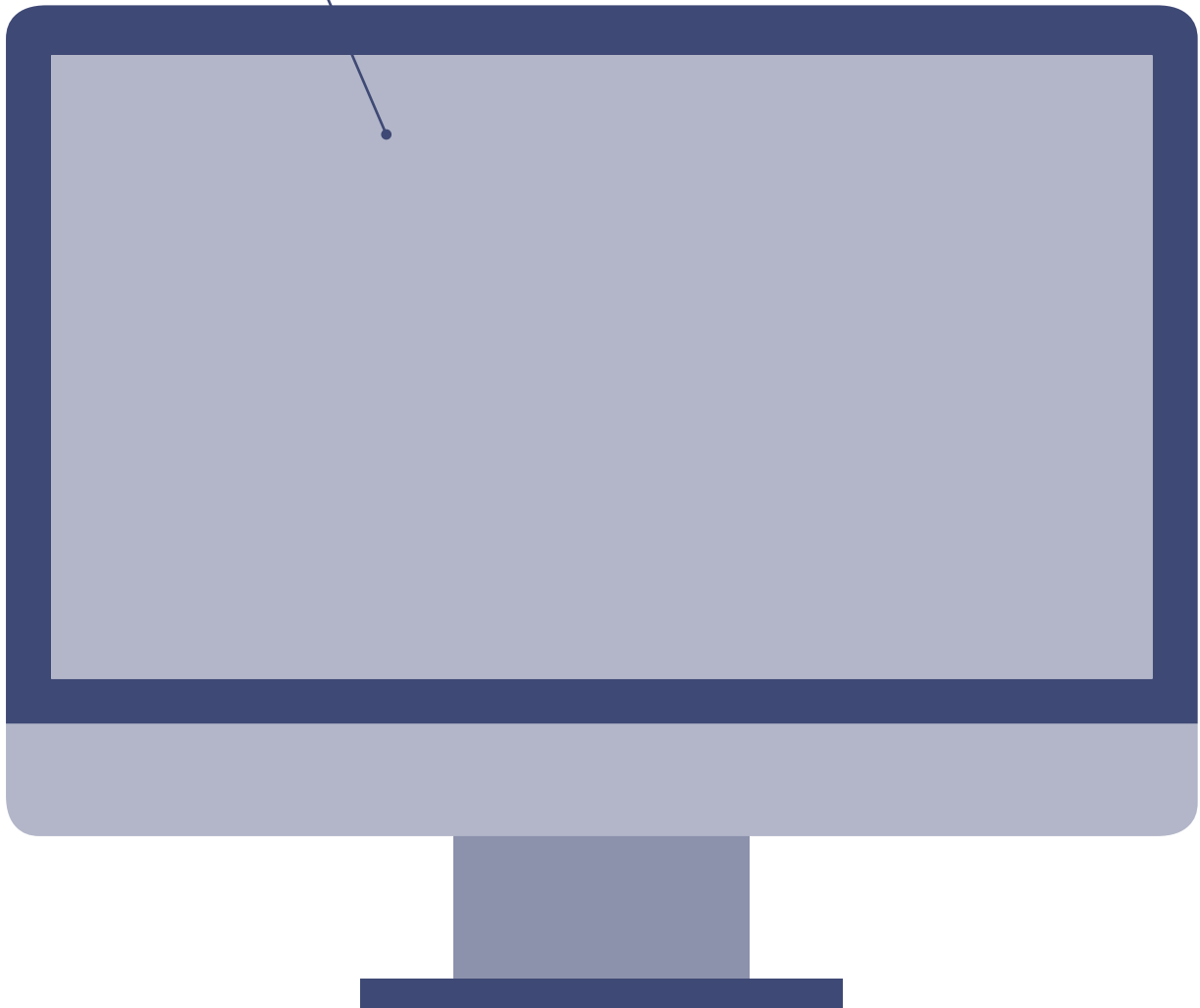


INSIDE

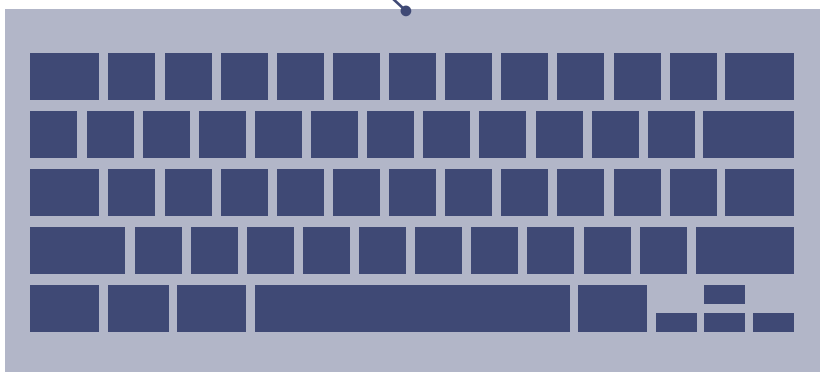
Con cada carga que embarcamos, estamos transportando Blue Future. Porque Blue Future no solo es el nombre de nuestro programa interno de crecimiento. Blue Future es un paquete completo de innovaciones. Blue Future representa la filosofía de una cultura especial de servicio, vivida por nuestros clientes tanto como por sus mercancías.

Las órdenes de transporte de nuestros clientes son cada vez más globales y los concursos se realizan a plazos cada vez más cortos. Nuestro entorno laboral y el de nuestros clientes es cada vez más digital y las órdenes de pedido más individuales. ¿De qué manera afrontamos estos desafíos? ¿Con qué soluciones podemos dar forma a un mundo común para el mañana? Con Blue Future hemos encontrado la respuesta, que nos llevará al futuro mano a mano con nuestros clientes.

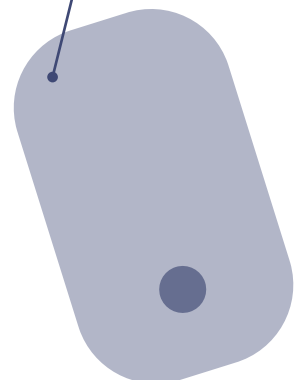
facilitación digital
de datos



cultura única de
servicio



prestaciones
innovadoras



Los cambios en el mercado constituyen una oportunidad, si se los reconoce. Nuestro grupo persigue objetivos ambiciosos, porque tenemos una base sólida y somos fuertes económicamente. Contamos con empleados altamente capacitados y motivados en nuestros países alrededor del mundo. Y nuestra red de socios funciona excelentemente. Pero sobre todo, estamos bien cerca de nuestros clientes a través de nuestra gestión local. El know-how local y el contacto activo con los clientes nos han hecho especialmente exitosos en el pasado. Queremos mantener esa fortaleza también en el futuro.

Pero: las condiciones del mercado y las necesidades de los clientes van cambiando. El exceso de capacidades en el transporte de contenedores, el mayor número de concursos de contratos, la tendencia generalizada a la individualización, las necesidades de servicio más globales y la digitalización de los mercados – todo ello nos plantea mayores exigencias y supone múltiples posibilidades. Con Blue Future implementamos un programa para los próximos años, que aprovecha las oportunidades de los mercados cambiantes. Nos ayuda a centrar aún más nuestras ofertas en beneficio de los clientes y, por otra parte, le dará un claro impulso al desarrollo de Röhlig.

Blue Future eleva al grupo Röhlig a un nuevo nivel de desarrollo. Queremos seguir creciendo en todo el mundo y poder desarrollar, a nivel global y de forma aún más eficaz, productos y servicios atractivos para nuestros clientes. Para ello estamos reorganizando nuestro grupo de forma consecuente y fundamental. Por lo tanto, una nueva estructura organizacional es una parte esencial del Blue Future. Progresivamente vamos transformando nuestra estructura global de regional a divisional, orientándola a productos y funciones, y lo hacemos muy cuidadosamente, teniendo en cuenta las condiciones regionales de mercado, enfocándonos siempre en las necesidades de nuestros clientes. En la organización matriz, el intercambio entre países y funciones dentro del grupo se intensifica – condición básica para disponer de servicios confiables de la más alta calidad en todo el mundo. Los procesos parcialmente estandarizados son tan eficientes que tenemos más tiempo para solucionar necesidades más complejas de los clientes y para desarrollar productos innovadores.

Nuestros clientes son los ganadores. Otro elemento importante de Blue Future es el diseño integrado de tecnología de la información, que aumenta considerablemente la posibilidad de una atención individual del cliente: seguimiento digital de los envíos, plataformas en línea, soluciones móviles para el otorgamiento más cómodo de pedidos – esto y mucho más será cotidiano en el futuro e incrementará sustancialmente el confort

de nuestros clientes. La nueva estructura de TI hace posible simultáneamente la gestión inteligente de todos nuestros procesos, en compras y en ventas, en la logística de contratos y en el negocio de proyectos. Nuestros clientes se beneficiarán también de ello – con servicios seguros e individuales de alta calidad.

Se necesitan ambas: inteligencia global y local.

El crecimiento selectivo en nuestros mercados contribuirá a que podamos afirmar nuestra posición en el mercado frente a una competencia cada vez más intensa. Fortalecemos nuestra posición, porque mantenemos nuestras competencias locales y las seguiremos desarrollando, dado que, en toda globalización cada región tiene sus particularidades. Estamos presentes en el lugar y por eso conocemos las condiciones locales del mercado, conocemos los desafíos regionales, y tenemos las soluciones logísticas adecuadas para nuestros clientes. La combinación entre fortaleza global e inteligencia local es lo que nos diferencia de la competencia.

La conexión digital amplía las prestaciones y los empleados de Röhlig cuidan una cultura especial del servicio.

Con una gestión digitalizada de los pedidos y de los servicios móviles, la logística avanza por un camino que ya transitaban hace algunos años otros rubros, como el comercio o el turismo. Ello representa ventajas para nuestros clientes en cuanto a transparencia y flexibilidad. Además de la interacción digital, el contacto personal con el cliente será siempre fundamental en nuestro trabajo, debido, entre otras cosas, a la complejidad del negocio del transporte. Los clientes nos confían sus mercancías y nos otorgan su confianza. Por ello, nuestra principal tarea sigue siendo, trabajar estrechamente con ellos. En Röhlig trabajan personas especiales con una marcada orientación al servicio. Ellos procuran estar cerca del cliente, tienen un gran compromiso y toman decisiones rápidas en interés de nuestros clientes. Blue Future fortalece la combinación de la disponibilidad digital y una cultura especial de servicio.

Blue Future cambia a Röhlig, los valores quedan.

Con Blue Future seguiremos desarrollándonos significativamente en los próximos años. Quedarán nuestros valores, que nos guían e impulsan desde hace casi 165 años y ya vamos por la sexta generación: valores como la honestidad, la fiabilidad y la confianza, pero también la sinceridad, la curiosidad y el ansia de crecer y desarrollarnos. Röhlig es y seguirá siendo una empresa familiar: con el corazón en Bremen y muchas anclas locales alrededor del mundo. Blue Future garantiza que esto siga siendo así.

Nuestro objetivo: **CRECER**

Queremos ser el socio de nuestros clientes en el transporte aéreo y marítimo, y también en la logística de contratos y proyectos. Mediante nuestra amplia oferta de servicios y una atención individual queremos fortalecer la confianza de nuestros clientes y ganar la de nuevos clientes. En los próximos años utilizaremos nuestra fuerza interior para crecer y adaptaremos nuestros servicios a las futuras exigencias de los mercados globales.

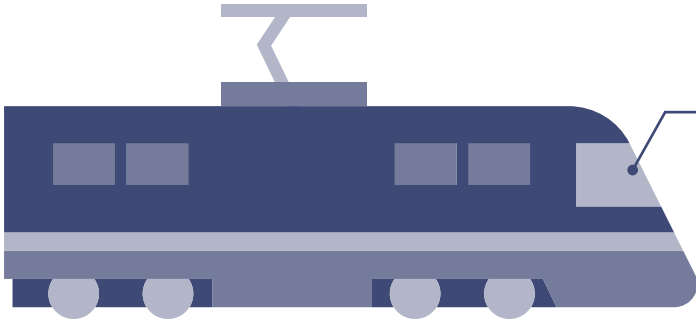
Nuestro camino: **BLUE FUTURE**

Para alcanzar nuestros objetivos, revisamos nuestras estructuras, optimizamos nuestros procesos y ampliamos nuestros servicios. En el futuro desarrollaremos nuestro negocio desde nuestra estructura divisional, orientada a productos y funciones. La digitalización de los procesos nos permite además ofrecer a nuestros clientes soluciones más inteligentes con mayor rapidez y comodidad, y una mejor calidad de datos - en todo el mundo al más alto nivel.

La ventaja del cliente: **SERVICIO A MEDIDA**

Desde la nueva organización acompañamos a nuestros clientes con un alto grado de individualidad y la estandarización global de procesos y calidad. Mediante la gestión digital de pedidos se amplían los servicios y el suministro de datos. En suma, somos un socio único para nuestros clientes: fuerte a nivel global y con raíz local, conectado de forma digital y al mismo tiempo de forma personal.

Blue Future

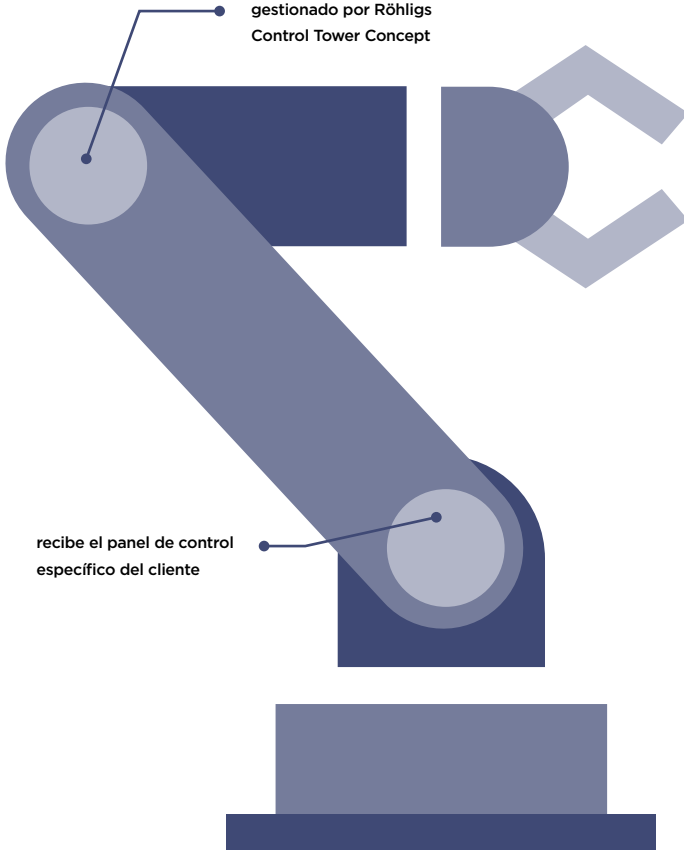


incluye soluciones especiales adaptadas a las necesidades del cliente

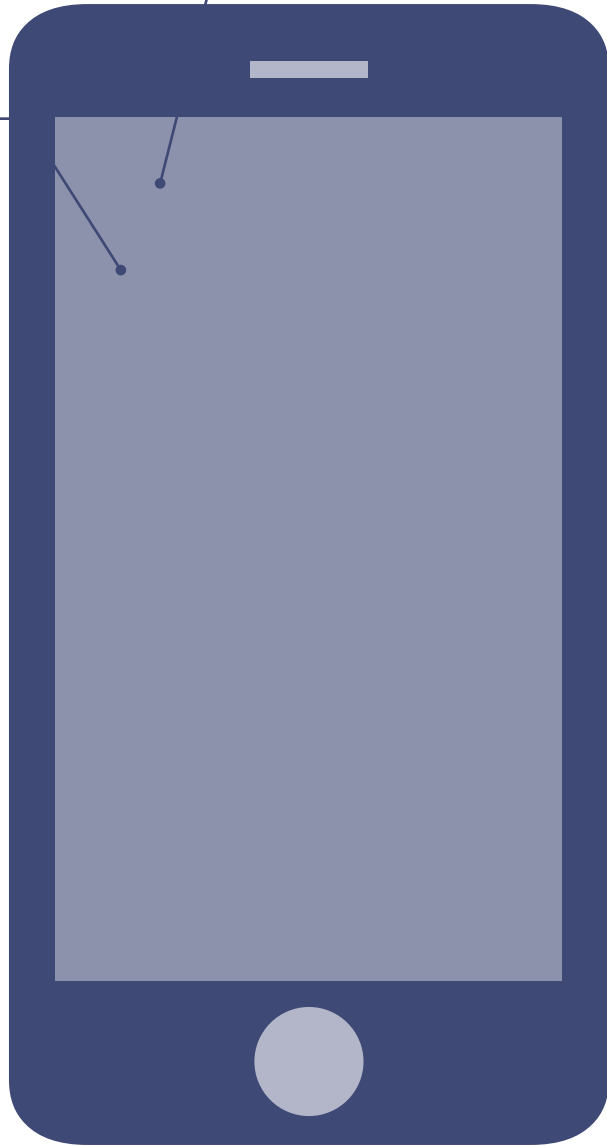
celebra el seguimiento digital de los envíos en Röhlrig Real Time

gestionado por Röhlrigs Control Tower Concept

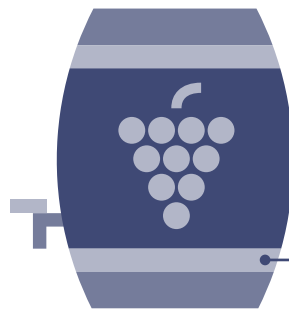
recibe el panel de control específico del cliente

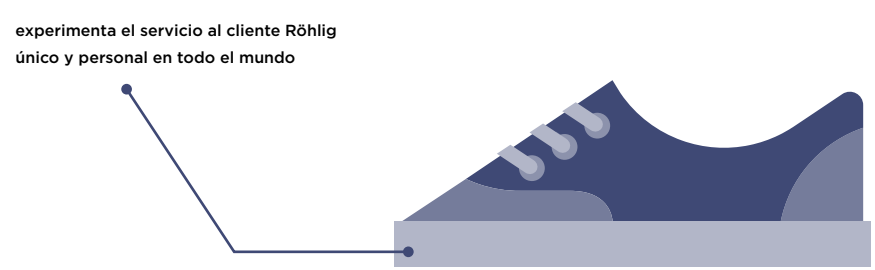
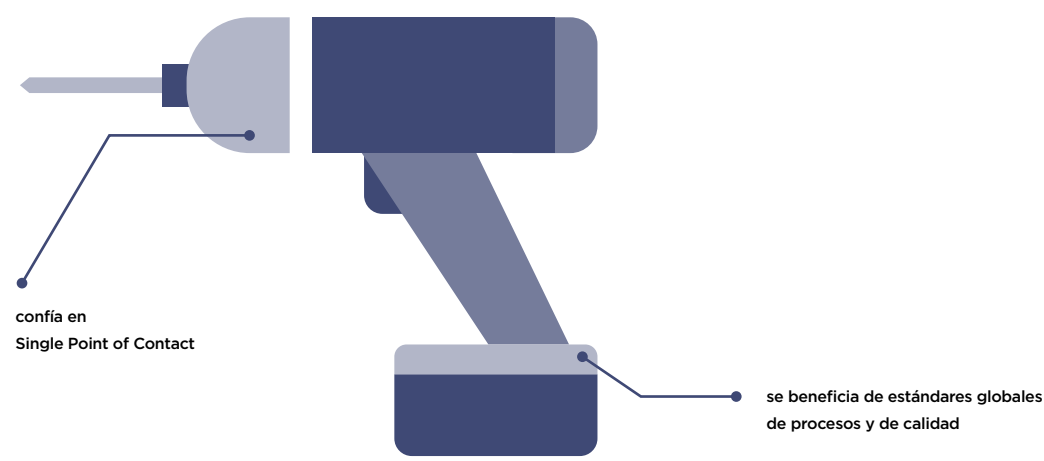
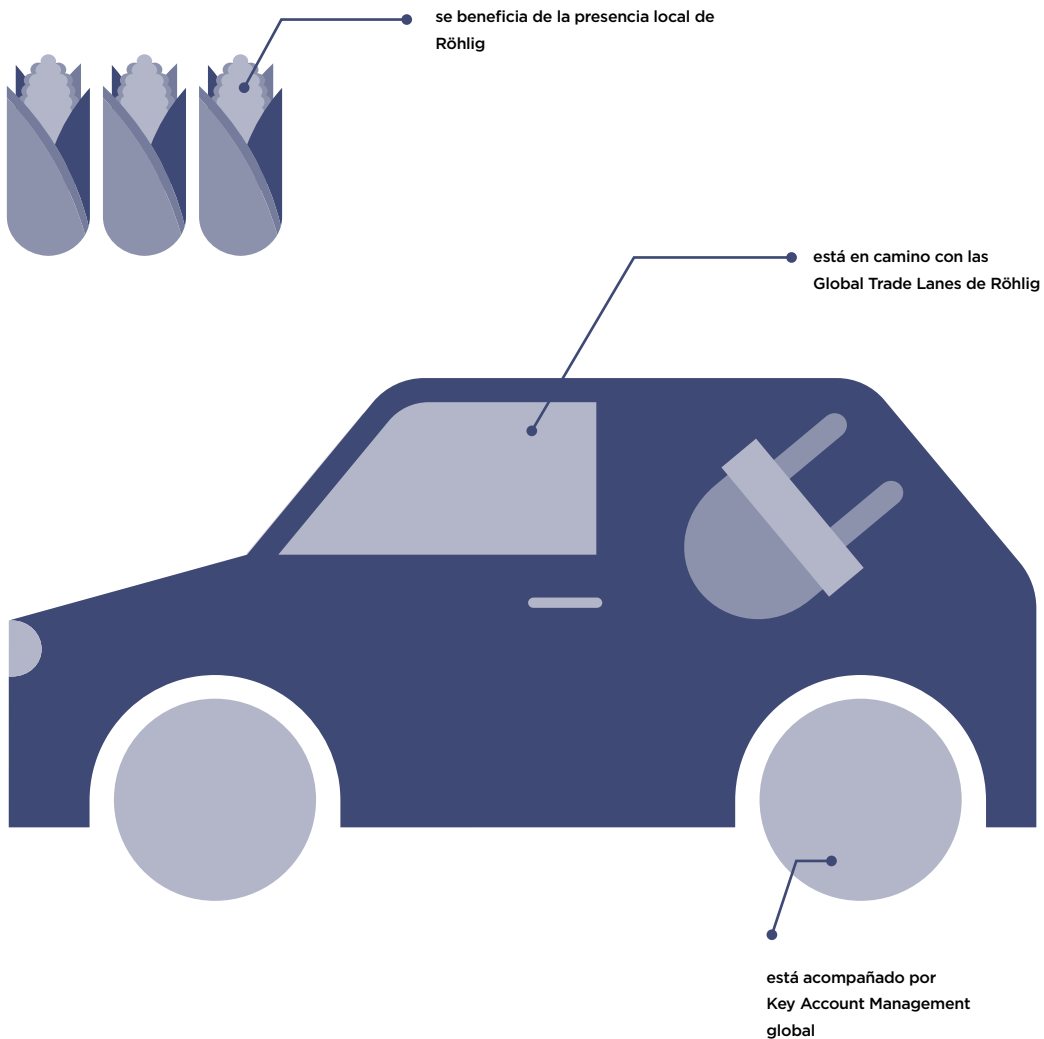


utiliza eSolutions para cotización, contratación, facturación



aprovecha los conocimientos del mercado local Röhlrig





Todo progreso requiere de cambios. Y los vientos de cambio, que soplan desde el cambio generacional en la empresa, nos impulsan - también a nosotros a desarrollar productos en el sector del flete marítimo. Junto con los National Seefreight Manager utilizamos las sinergias para hacer aún más fiable nuestra cadena de suministro y mejorar nuestros productos continuamente.

Ryan Murphy, Global LCL Product & Procurement
Director de Röhlrig Logistics, Chicago

Con la digitalización surgen infinitas posibilidades en la logística, de agregar transparencia y servicio a lo largo de las cadenas de valor. Mi expectativa personal es que Blue Future refuerce nuestro compromiso para ofrecer a nuestros clientes soluciones informáticas avanzadas, y que defina a Röhlrig como un líder innovador en su segmento del mercado.

Philipp Labonte, IT Business Analyst
de Röhlrig blue-net, Sidney

Con Blue Future preparamos a Röhlrig France para el futuro. Nuestro ambicioso plan de negocios nos ayudará a fortalecer en Francia nuestro trabajo en conjunto con otros países Röhlrig y a desarrollar soluciones globales innovadoras para grandes clientes exigentes, basadas en nuestro know-how local específico.

Erick Achaintre,
Managing Director Röhlrig France, París

En India sentimos la influencia que tiene Blue Future en la red. Porque somos uno de los primeros países que se benefician directamente de la innovación de productos con el desarrollo de Global Trade Lane India-Gran Bretaña.

Afrid Patel, Sales & Marketing Director
de Weiss-Röhlrig India, Mumbai

Blue Future es el pincel con el que trazamos un futuro prometedor para nuestra empresa, nuestros colegas y nuestros socios. Equipos de ventas y marketing locales y globales potenciarán juntos la experiencia del cliente Röhlrig.

Cecilia Van Wyk, Sales Director
de Röhlrig-Grindrod, Johannesburgo

Informe de situación

Fundamentos

La empresa

Proveedor de servicios logísticos en todo el mundo

Röhlig es una empresa de logística dirigida por sus propietarios. Nuestro negocio principal es el transporte intercontinental marítimo y aéreo. Desarrollamos soluciones de transporte a medida para nuestros clientes y ofrecemos servicios complejos de logística de proyectos y de contratos. La sociedad filial Röhlig blue-net desarrolla interfaces individuales y soluciones web en el sector de TI. Röhlig dispone de una extensa red empresarial de oficinas propias en 24 países en todos los continentes. En aquellos países en los que Röhlig no posee oficinas propias, tenemos contratos exclusivos con socios locales especialmente seleccionados, con lo cual se extiende nuestra red empresarial a más de 60 países.

Objetivos

Relaciones de cooperación duradera de calidad y soluciones logísticas individuales

La competencia principal de Röhlig consiste en organizar los procesos complejos de la logística global de manera óptima para los clientes. Nuestro principal objetivo son las relaciones duraderas, de las que se benefician ambas partes. Como socio de confianza ofrecemos a nuestros clientes soluciones individuales de alta calidad. Al mismo tiempo los ayudamos a mejorar sus procesos logísticos.

Apostamos por el crecimiento cualitativo incrementando la calidad y las ofertas de valor añadido para nuestros clientes: para nosotros los puntos centrales son el asesoramiento de excelencia y las tecnologías inteligentes. Uno de los pilares fundamentales de nuestra actividad empresarial es, después de todo, nuestra independencia financiera, y queremos mantenerla también en el futuro.

Ya sea desde el punto de vista operativo, jurídico o intercultural: Röhlig entiende el negocio de sus clientes de manera racional y emocional. Las tendencias de futuro, tales como la industria 4.0 y sobre todo Internet, son desarrollos de la digitalización progresiva y van a afectar en un futuro a toda la cadena de suministro de muchos de nuestros clientes. En un mercado en continuo cambio queremos ayudar a nuestros clientes con soluciones logísticas a la medida y eficaces en el futuro.

Estrategia

Blue Future fortalecerá el crecimiento y aumentará la rentabilidad

Para concretar nuestros objetivos hemos puesto en funcionamiento el programa de crecimiento Blue Future en todo el grupo. En el marco del programa Blue Future, uno de los ejes centrales es implementar la nueva estructura organizacional que iniciamos en 2015. Vamos a ir transformando hasta el año 2018 en todo el mundo paso a paso nuestra estructura regional en una estructura divisional, orientada a productos y funciones. A comienzos de 2015 ya modificamos las responsabilidades personales en el Global Executive Board de acuerdo con la nueva estructura. En las sociedades nacionales realizamos la implementación de la nueva estructura organizacional a conciencia y con precaución, de modo que el cambio sea exitoso para los clientes y los empleados.

Con la aplicación del programa Blue Future seremos aún más fiables y, al mismo tiempo, responderemos más eficazmente a las necesidades individuales de nuestros clientes globales. A futuro, lo más importante para nosotros no será donde ofrezcamos nuestros servicios, sino como es el servicio que ofreceremos. Concentrarnos por completo en el beneficio del cliente y en los procesos globales unificados nos ayudará a lograr este objetivo.

Más allá de los límites de tiempo y espacio, se necesita de tecnología de la comunicación inteligente para que la logística sea exitosa. Para ello, nos concentraremos en el futuro aún más en el uso de sistemas de información integrados a nivel global. Nuestra sociedad filial Röhlig blue-net facilita la infraestructura global de TI para nuestros servicios. Simultáneamente también desarrolla soluciones de TI específicas para nuestros clientes. De este modo aseguramos un flujo óptimo de datos que son importantes para nuestros clientes.

Con la ayuda del programa Blue Future queremos alcanzar hasta 2018 un crecimiento de nuestro rendimiento bruto del 30 por ciento y una rentabilidad medida en EBIT/rendimiento bruto del 18 por ciento.

Modificaciones jurídicas

Una venta de participación, dos adquisiciones de participación

Hemos vendido el 20 por ciento de nuestra participación en R + C Seetransport al consorcio. Röhlig conserva ahora solo el 60 por ciento de participación en la empresa. En Nueva Zelanda hemos adquirido de un socio la participación restante de la empresa, de modo que el 100 por ciento de la empresa está ahora en poder del grupo. También tenemos ahora el 100 por ciento de participación en nuestra empresa boliviana, de modo que estará incluida completamente por primera vez en la consolidación.

Empleados

Con una presencia global surgen muchas oportunidades

El número de empleados subió con respecto al año anterior, tanto en las sociedades consolidadas como en el grupo Röhlig¹⁾: en las sociedades consolidadas trabajan 1.573 empleados y en el grupo Röhlig 2.182 empleados. Esto significa un aumento de 100 empleados, es decir, un 4,8 por ciento con respecto al año anterior. Se observó un aumento significativo en cuanto a la cifra de empleados en los Estados Unidos, en Sudáfrica y en nuestro Röhlig Blue Service Center en la India. Con 49 aprendices y una cuota de formación superior al 10 por ciento, Röhlig Deutschland es una gran formadora de aprendices de técnicos/as comerciales en transporte y servicios logísticos, así como de técnicos informáticos y especialistas informáticos en sistemas de integración o desarrollo de aplicaciones. Röhlig-Grindrod forma regularmente personal joven para nuestra organización en Sudáfrica a través del programa Learnership, una combinación entre formación dual académica y práctica profesional. Röhlig intensifica el intercambio entre economía y práctica universitaria mediante un programa amplio de cooperación con la universidad Jacobs en Alemania y la Universidad Bocconi en Italia.

Para nosotros Blue Future es también un proyecto de cambio concreto. Esto quiere decir, que las actividades principales de nuestros empleados van cambiando en parte. De allí surgen oportunidades para ellos, pero también desafíos. Somos conscientes de los retos que esto implica y apoyamos a nuestros empleados de acuerdo con las necesidades, de modo que puedan sentirse seguros en sus nuevos roles.

Queremos reclutar empleados de nuestras propias filas para la mayoría de las nuevas funciones que se van creando. Para ello contamos con numerosos programas de capacitación y un intercambio regular de empleados a nivel internacional. Mediante un atento seguimiento de nuestro personal joven en la red empresarial, identificamos talentos rápidamente y los alentamos a iniciarse en nuevas tareas. Se presentan nuevas oportunidades para ellos en diversas nuevas funciones globales, como por ejemplo en el gerenciamiento global de cuentas claves, que estamos desarrollando para nuestros clientes.

También en 2015 hicimos importantes inversiones en la cualificación de nuestros empleados en todos los países y apoyamos su formación permanente a través de programas de formación individuales. Promovemos a la nueva generación de ejecutivos de nuestras propias filas mediante numerosas medidas de desarrollo personal provenientes de nuestros programas Blue Step y Blue Arena. En el marco de nuestro programa Management-Trainee, de tres años de duración, preparamos a universitarios para futuros cargos directivos.

Número de empleados

	2015	2014
Alemania	338	322
de eso:		
Röhlig Deutschland y R+C Seetransport	229	228
Röhlig Logistics, Röhlig blue-net, Blue Services	109	94
Bélgica	13	18
Dinamarca	9	9
Francia	129	129
Gran Bretaña	48	49
Italia	38	41
Países Bajos	15	17
España	28	26
Australia	162	165
Nueva Zelanda	54	54
Hong Kong/China	127	129
Singapur	34	30
Corea	40	39
Tailandia	35	28
India	184	162
de eso:		
Weiss-Röhlig India	97	105
Röhlig Blue Services India	87	57
Estados Unidos	219	196
Chile	27	32
Argentina	24	24
Paraguay	7	7
Bolivia	25	0
Uruguay	17	19
Total sociedades consolidadas	1.573	1.496
Sudáfrica	609	586
Total sociedades asociadas	609	586
Total Grupo Röhlig	2.182	2.082

¹⁾ Al grupo Röhlig pertenecen además de las sociedades consolidadas nuestra sociedad asociada Röhlig-Grindrod en África, que se incluye en la consolidación at equity.

Röhlig quiere ser un empleador atractivo para sus empleados. Para ello, mantenemos en el grupo una cultura de comunicación abierta, marcada por el compromiso de una empresa familiar moderna. Ofrecemos a nuestros empleados condiciones atractivas de trabajo, entre cuyas características se incluyen también, por ejemplo, horarios de trabajo flexibles y posibilidades de trabajar desde sus casas.

Entorno económico y sectorial

Los mercados siguen volátiles, el transporte continúa bajo presión

En los últimos años la economía real mostró una evolución absolutamente positiva. Esto se contradice claramente con la persistente inestabilidad de los mercados financieros. Los bancos centrales en Europa y en Japón continuaron inundando los mercados de liquidez en 2015. Entre tanto, América y el Reino Unido envían otras señales con respecto al tipo de interés. Tras los primeros aumentos de las tasas, los mercados prevén aumentos más moderados. El dólar fuerte repercute de momento positivamente en las exportaciones de Alemania y de Europa.

Según nuestra opinión, las tensiones políticas repercuten mucho más en los mercados que la inestabilidad de los mercados financieros. La crisis entre Rusia y Ucrania, las guerras y los conflictos en Cercano y Medio Oriente, y también la afluencia de refugiados hacia Europa, influyen sobre el ordenamiento social y el comportamiento del mercado en todo el mundo. A pesar de las incertidumbres en la política y en la coyuntura mundial, la economía creció levemente en 2015, lo cual benefició también a la logística. Sin embargo, el exceso de capacidad de los armadores continúa ejerciendo presión sobre los sectores del flete marítimo y aéreo.

La dinámica de crecimiento sigue disminuyendo en China. La economía africana crece actualmente más que la asiática. No obstante, no hemos detectado aún en Röhlig ningún retroceso grave en el volumen de transporte desde China en 2015. En todo caso, hemos observado un determinado desplazamiento de las rutas comerciales europeas hacia África. No consideramos tan grave la situación actual de “debilidad” en China, como para que nos lleve a tomar medidas estratégicas. Por el contrario: seguimos viendo a China y a toda la región asiática como una región comercial muy importante para nosotros.

Los bajos precios de la energía generaron efectos positivos a corto plazo en Europa para los mercados. Sin embargo, a medio plazo lo vemos como un freno al crecimiento, ya que los precios bajos provocan que hoy los países productores de petróleo posterguen inversiones necesarias.

Informe económico

Evolución general de las sociedades consolidadas y del grupo

Un ejercicio satisfactorio en general

Conseguimos aumentar el volumen de negocios de las sociedades consolidadas un 7,5 por ciento en el ejercicio 2015 a 894 millones de euros, incluyendo los derechos de aduana y los impuestos sobre el valor añadido de las importaciones. Ello se debe tanto al fuerte crecimiento en las regiones de Asia y América como al efecto positivo sobre el tipo de cambio. Tras años de estancamiento, nuestro volumen de negocios en Europa sin Alemania registró nuevamente un leve crecimiento del 4,5 por ciento. En cambio, el año anterior tuvimos que aceptar en Alemania una pérdida en el volumen de negocios. No obstante, después de grandes reestructuraciones la sociedad alemana va de nuevo por buen camino, y esperamos para el año 2016 un aumento significativo del volumen de negocios.

El rendimiento bruto de las sociedades consolidadas se incrementó un 13,5 por ciento en 125 millones de euros y fue considerablemente mayor que el volumen de negocios con 7,5 por ciento. Ello nos demuestra que nuestra estrategia Blue Future funciona: nuestro objetivo no está dirigido al crecimiento del volumen neto, sino al aumento de la calidad a través de ofertas con valor añadido, como dashboards individuales y conceptos Control Tower para nuestros clientes. Con esta estrategia pretendemos un aumento de la rentabilidad de los encargos. En Sudamérica y Norteamérica, región muy importante para nosotros, logramos un aumento de la rentabilidad bruta del 33 por ciento, en Asia fue del 26 por ciento.

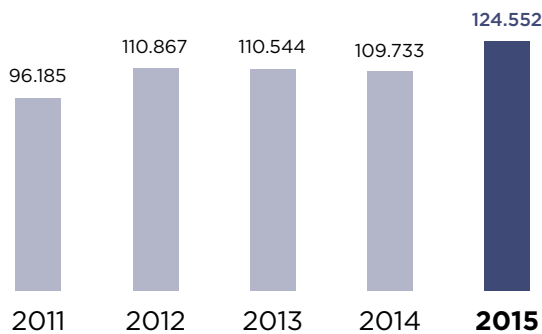
Las inversiones realizadas en el marco de nuestro programa Blue-Future fueron de alrededor de 4 millones de euros. Queremos diseñar el mercado y nuestro entorno activamente y anticiparnos a su evolución. En pos de la decisión consciente, de invertir grandes sumas en la reorganización de nuestras sociedades y en una TI totalmente integrada, nos conformamos con un resultado menor. No obstante, el excedente del ejercicio de 28 millones de euros fue superior al de año anterior en 0,5 millones de euros. En este sentido, estamos satisfechos con la evolución y el resultado del ejercicio.

Rendimiento bruto

En miles de euros	2015	2014
Rendimiento bruto de las sociedades consolidadas	124.552	109.733
Rendimiento bruto de las sociedades asociadas	32.642	26.472
Total	157.194	136.205

Evolución del rendimiento bruto de las sociedades consolidadas

En miles de euros



Situación patrimonial, financiera y de resultados

La situación del rendimiento bruto de las sociedades consolidadas mejoró en 2015 significativamente en comparación con los años anteriores. El rendimiento bruto en el sector del flete marítimo aumentó un 13,5 por ciento respecto al año anterior. El flete aéreo se incrementó un 12,9 por ciento. El sector de producto de otros servicios, al que pertenece principalmente el servicio de logística de contratos y de proyectos, también registró un aumento del 15,9 por ciento.

El mercado global continúa padeciendo el exceso de capacidad de los armadores. Este desequilibrio del mercado se mantendrá todavía algunos años. De acuerdo con nuestras expectativas, solo será posible alcanzar un crecimiento con ofertas centradas en el cliente y una ampliación de la cadena de valor.

La garantía de liquidez juega un papel preponderante en nuestro modelo de negocio. Una gestión del activo circulante aún más estricta ha sido más que suficiente para compensar la presión sobre los plazos de pago. Pudimos reducir los indicadores Days Sales Outstanding (DSO) a 40,8 días, lo que representa una mejora en comparación con el año anterior del 11,5 por ciento. Los Days Payable Outstanding (DPO) registraron un ligero aumento. La gestión profesional de este sector está asegurada por nuestra unidad empresarial de tesorería centralizada.

Nuestra financiación está asegurada a través de unos pocos socios bancarios, con quienes mantenemos relaciones de cooperación duraderas. Todas las inversiones fueron financiadas con una sincronización de los vencimientos y los eventuales excedentes de efectivo utilizados para reducir obligaciones bancarias a corto plazo. Las obligaciones frente a institutos de crédito representan 8,6 por ciento del total de nuestro balance, y disminuyeron nuevamente con respecto al año anterior.

Desarrollo en sectores y regiones

Sectores: creación y desarrollo de sectores globales de negocios

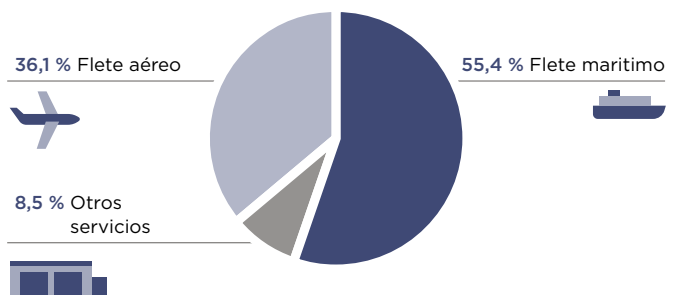
Con una organización matriz Röhlig adquirió a comienzos del año 2015 una nueva estructura gerencial. Desde entonces nuestras sociedades consolidadas están organizadas por productos y funciones, sin descuidar nuestra fuerte presencia regional, que sigue jugando un papel fundamental y que está integrada en la organización. Los desafíos fundamentales del ejercicio consistieron en desarrollar y organizar los sectores globales de negocios de ventas, flete marítimo, flete aéreo y logística de contratos, finanzas y TI, así como personal y comunicación. En el marco de esta transformación, se reorganizaron especialmente los sectores de ventas, flete marítimo y aéreo y de logística de contratos, que funcionaban hasta ahora exclusivamente de forma regional.

En total, pudimos aumentar el rendimiento bruto consolidado un 13,5 por ciento en el año 2015. El sector del flete marítimo representó el 55,4 por ciento, el flete aéreo representó el 36,1 por ciento y otros servicios generaron un 8,5 por ciento del rendimiento total. Tanto en el flete marítimo como en el flete aéreo, el rendimiento bruto aumentó en dos dígitos, habiéndose reducido ligeramente la evolución de los volúmenes en el flete aéreo e incrementado levemente el volumen de transporte en el flete marítimo. En el sector de otros servicios, al que pertenecen la logística de proyectos, los servicios aduaneros y la logística de proyectos, vemos también un desarrollo positivo.

Rendimiento bruto por sectores

En miles de euros	2015	2014
Flete marítimo	69.047	60.809
Flete aéreo	44.942	39.811
Otros servicios	10.563	9.113
Total	124.552	109.733

Cuota



Sector de ventas: para apoyar en las ventas a las sociedades nacionales del grupo Röhlig en el futuro a nivel global, hemos incorporado al grupo una unidad estratégica de ventas. Mediante una estrecha vinculación con todos los demás sectores, es posible para el sector de ventas reaccionar más rápidamente a las necesidades de los clientes. En relación con ello, el recientemente creado Global Tender Team ya ha logrado mejorar la cuota de éxito en los concursos globales en el ejercicio en curso. Para abordar los requerimientos de atención y asesoramiento individuales de nuestros clientes globales hemos comenzado a desarrollar también Key Account Managements en todo el mundo.

Sector de flete aéreo: en el sector del flete aéreo existen también estrategias propias de negocios, para dirigir mejor el desarrollo de productos a nivel global y apoyar de forma centralizada a las sociedades nacionales. Así, por ejemplo, las sociedades nacionales de Alemania y de los Estados Unidos se centraron conjuntamente en el comercio transatlántico, lo que llevó a desarrollar nuevos productos de flete aéreo exitosamente. Una aplicación en línea introducida recientemente en el período del informe administra procesos unificados a nivel global para obtener tarifas y confeccionar ofertas en el sector del flete aéreo.

Sector de flete marítimo: el nuevo equipo para el flete marítimo global está compuesto por una gestión de FCL y una de LCL. Esta conformación estratégica tiene por finalidad promover el crecimiento de las rutas de comercio global. El sector de flete marítimo global trabajó durante el año 2015 en la optimización de procesos internos y en el desarrollo de herramientas que garanticen al cliente en el futuro una calidad aún más alta y confiable a nivel global. Un proyecto importante fue la creación de una plataforma digital de tarifas, que permitirá una mejor y más rápida confección de ofertas. Tanto en el sector LCL como en el FCL reestructuramos la cooperación con nuestros proveedores, nos hemos concentrado en una menor cantidad de socios y fortalecimos la integración en red con ellos.

Sector de logística de contratos y de proyectos: las áreas de logística de contratos y de proyectos forman un nuevo sector a nivel global desde la reestructuración de nuestra organización. En el período del informe los volúmenes de negocios en el área de logística de contratos (sin Sudáfrica) aumentaron significativamente un 18,5 por ciento. Ello fue posible gracias a la fase de expansión de la logística de los contratos en varias sociedades nacionales. En Nueva Zelanda pudimos asegurar un contrato a largo plazo de servicios de almacenamiento con un importante fabricante de herramientas mediante la estrecha cooperación entre la sociedad nacional y el sector global. Hemos ampliado también superficies de almacenamiento en los Estados Unidos, Australia y Hong Kong. En Sudáfrica incrementamos nuestra superficie de almacenamiento a 20.000 metros cuadrados, en particular para una empresa mundial de telecomunicaciones. En el marco de nuestro programa Blue Future, la logística de contratos se torna un servicio clave en todo el mundo.

Además de la logística de contratos también el sector de logística de proyectos fue reestructurado en el año 2015 y seguirá siendo desarrollado fuertemente en el futuro. El nuevo director de este sector comenzó a reposicionar el negocio de la logística de proyecto 2016 e estratégicamente con recursos adicionales.

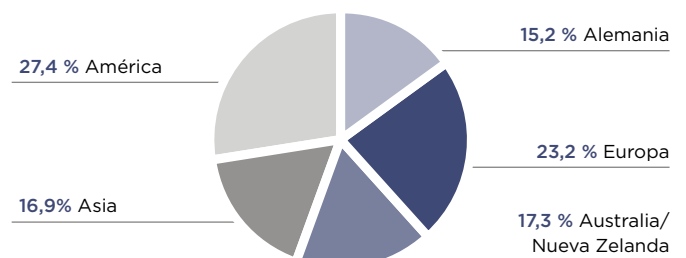
Regiones: América y Asia siguen ganando en importancia

En casi todas las regiones de la red empresarial de Röhlig se alcanzamos en 2015 un crecimiento del rendimiento bruto, registrándose ligeros cambios en el reparto del rendimiento bruto. Mientras que la cuota de rendimiento bruto en Alemania disminuyó, se registró un leve aumento en el resto de Europa. La creciente relevancia adquirida por los mercados de América y de Asia dentro de nuestros negocios internacionales prosiguió también en 2015. En estas regiones crecemos de manera desproporcionada y pudimos alcanzar el año anterior el rendimiento bruto más alto en la región. Uno de los factores que impactaron en el crecimiento fueron las adquisiciones realizadas en Sudamérica en 2011. Además de las sociedades consolidadas, nuestra sociedad asociada Röhlig-Grindrod en África también forma parte del grupo Röhlig. El rendimiento operativo de Röhlig-Grindrod en el ejercicio aumentó, registrando un record en el resultado antes de impuestos.

Rendimiento bruto por regiones (sociedades consolidadas)

En miles de euros/ Cuotas	2015		2014	
Alemania	18.844	15,2 %	20.449	18,6 %
Europa (sin Alemania)	28.844	23,2 %	26.951	24,6 %
Australia/ Nueva Zelanda	21.635	17,3 %	19.947	18,2 %
Asia	21.083	16,9 %	16.714	15,2 %
América	34.146	27,4 %	25.672	23,4 %
Total	124.552	100,0 %	109.733	100,0 %

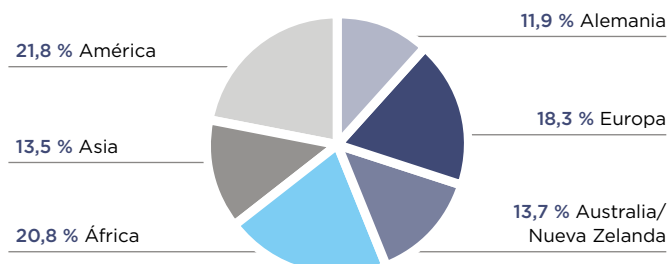
Cuotas



Rendimiento bruto del grupo por regiones

En miles de euros/ Cuotas	2015		2014	
Alemania	18.844	11,9 %	20.449	15,0 %
Europa (sin Alemania)	28.844	18,3 %	26.951	19,8 %
Australia/ Nueva Zelanda	21.635	13,7 %	19.947	14,6 %
África	32.642	20,8 %	26.472	19,4 %
Asia	21.083	13,5 %	16.714	12,3 %
América	34.146	21,8 %	25.672	18,9 %
Total	157.194	100,0 %	136.205	100,0 %

Cuotas



Alemania: endereza el rumbo tras pérdidas en el volumen de negocios

Para nuestra sociedad alemana el año 2015 fue un año de desafíos. Una iniciativa de reestructuración a comienzos de año fracasó y produjo pérdidas en el volumen de negocios. Las medidas correctivas, así como una nueva gestión, el reordenamiento de recursos humanos y la reorientación de los procesos en el sector de flete marítimo lograron surtir efecto en el período del informe. Está previsto terminar con todas las medidas de reestructuración en el primer trimestre de 2016 y organizar la empresa operativamente para que vuelva a ser rentable.

En nuestro negocio principal, la logística de contratos y el sector de flete aéreo se desarrollaron relativamente bien, aun cuando los márgenes continúan bajo presión debido al exceso de capacidad en el mercado. Röhlig Deutschland opera conjuntamente con nord logistic Speditiosgesellschaft mbH desde el primer trimestre de 2015 un depósito de 12.000 metros cuadrados en Hamburgo. En el año 2016 y en los años siguientes nuestro programa de crecimiento para todo el grupo ayudará a la sociedad alemana a recuperar rentabilidad y éxito.

Alemania*

En miles de euros	2015	2014
Rendimiento bruto	18.844	20.449
subdividido en:		
Flete marítimo	8.968	10.213
Flete aéreo	8.076	8.038
Otros servicios	1.800	2.197
Resultado ajustado	-1.925	-71
subdividido en:		
Flete marítimo y aéreo	-4.329	-725
Logistics/IBG/Blue Services/blue-net	2.404	654
Empleados	338	322
Aprendices	49	50

* Röhlig Logistics GmbH & Co. KG, Röhlig Deutschland GmbH & Co. KG, R + C Seetransport GmbH & Co. KG, Röhlig & Co. Internationale Beteiligungsgesellschaft mbH, Röhlig blue-net GmbH & Co. KG, Blue Services GmbH & Co. KG

Europa: leve crecimiento del rendimiento bruto tras correcciones estructurales

Los países europeos volvieron a registrar un aumento significativo del 7 por ciento en el rendimiento bruto tras un año anterior más débil. Las tareas intensivas de saneamiento de los años pasados dieron su fruto y condujeron a un mayor enfoque en los clientes, en los negocios y a un cambio de los resultados en todos los países. Seguimos desarrollando el sector de la logística de contratos a escala europea. En el Reino Unido y también en Alemania gestionamos depósitos de mercancías o ampliamos las superficies, para poder ofrecer a nuestros clientes servicios de mayor valor.

Röhlig France registró un resultado sólido en un mercado con rentabilidad en disminución y ofreció a sus clientes un servicio de calidad en los mercados verticales, como el mercado del vino o las semillas. La sociedad francesa obtuvo una excelente cuota de éxito de más del 30 por ciento en las licitaciones gracias a la gran fidelidad de sus clientes e a un proceso de subasta optimizado.

En Gran Bretaña pudimos aumentar significativamente nuestro rendimiento bruto en un 13,6 por ciento. Se hizo énfasis principalmente en incrementar la actividad comercial en el sector de la logística de contratos, para aprovechar la capacidad del depósito de Birmingham, que había sido abierto y ampliado el año anterior. Además se llevaron a cabo iniciativas de venta de rutas de comercio seleccionadas a nivel global, que queremos promover con nuestro programa de crecimiento para el grupo. Esperamos un aumento del nuevo negocio para el año 2016.

Pese a que la situación económica sigue siendo difícil, nuestra sociedad nacional española aumentó su rendimiento bruto un 19,2 por ciento. Basándonos en las iniciativas de venta, como en los años anteriores, nos enfocamos principalmente en continuar desarrollando los negocios con los Estados Unidos y logramos incrementar en el año 2015 en un 60 por ciento los productos de flete marítimo y aéreo.

La estrategia de optimización bajo la nueva gestión en las sociedades nacionales de los Países Bajos y Bélgica fue muy positiva. Los países del Benelux lograron un aumento significativo en el resultado del 86 por ciento, uno de los mejores resultados obtenidos en Europa. Las medidas iniciadas el año anterior y las inversiones en el sector de ventas nos acercaron a las necesidades de los clientes y nos permitieron crecer.

También en Italia mejoramos considerablemente el resultado después de algunos años de pérdida. Con un nuevo Managing Director y la reestructuración llevada a cabo, la sociedad pudo optimizar su rentabilidad, luego de algunas correcciones en el sector de ventas y en los costos.

Röhlig Danmark también consiguió un mejor resultado en el año 2015. Las medidas tendientes a optimizar los costos y a movilizar las actividades de ventas, implementadas con éxito, marcaron el punto de inflexión en su rentabilidad.

Europa (sin Alemania)*

En miles de euros	2015	2014
Rendimiento bruto	28.844	26.951
subdividido en:		
Flete marítimo	18.398	16.732
Flete aéreo	8.692	8.282
Otros servicios	1.754	1.937
Resultado ajustado	333	-1.371
Empleados	280	288

* Francia, España, Italia, Bélgica, Países Bajos, Gran Bretaña y Dinamarca

Pacífico: Australia y Nueva Zelanda consolidan sus rendimientos brutos

En la región del Pacífico acompañamos a nuestros clientes a través de las sociedades de Australia y Nueva Zelanda. También aquí conseguimos mejorar el rendimiento bruto.

Röhlig Australia mejoró el rendimiento bruto del año anterior en un 9,1 por ciento, pese a la presión ejercida sobre los volúmenes de importación debido a la devaluación del dólar australiano, que frenó el crecimiento. En el periodo del informe

conseguimos ampliar nuestras actividades en el sector de la logística de contratos e invertir en un depósito en Melbourne. Las innovaciones de productos, por ejemplo, el asesoramiento en el ámbito aduanero o el servicio de correo, contribuirán a acelerar el crecimiento en el año 2016.

Röhlig New Zealand consiguió mejorar su rendimiento bruto en un 6,4 por ciento. La adquisición del depósito de un gran cliente del sector de la construcción de herramientas marcó en particular un rápido crecimiento y buenas perspectivas de crecimiento. Sin embargo, las inversiones necesarias para ampliar el depósito llevaron a un retroceso en el resultado. Además se realizaron inversiones en recursos humanos para la logística de contratos. En este sentido, esperamos un impulso positivo de crecimiento en el futuro.

Australia/Nueva Zelanda

En miles de euros	2015	2014
Rendimiento bruto	21.635	19.947
subdividido en:		
Flete marítimo	12.413	11.836
Flete aéreo	7.189	6.475
Otros servicios	2.033	1.636
Resultado ajustado	1.425	1.986
Empleados	216	219

Asia: buena evolución del rendimiento en Extremo Oriente

En 2015, nuestras seis sociedades asiáticas en Hong Kong y China del Sur, Tailandia, Singapur, India y Corea registraron en total un buen resultado.

El rendimiento bruto de nuestra sociedad en Hong Kong y China del Sur se situó en un 19,4 por ciento por encima del año anterior, pese a una fuerte reducción generalizada de los pedidos hacia Europa. Aunque la desaceleración económica en China durante el ejercicio informado influyó en el volumen de exportaciones e importaciones, debido a una estructura diversificada de clientes, se volvió a registrar un crecimiento para Röhlig. En especial, la demanda creciente de una ruta comercial a Sudáfrica y las actividades locales de venta hicieron posible un buen desarrollo. Entre otras cosas, debido a las inversiones en Sales Management y Key Account Management, esperamos un desarrollo positivo en 2016 para nuestro negocio en la región, a pesar de la continuada recesión de la economía china.

En Singapur logramos aumentar el rendimiento bruto, sin embargo, por los elevados costos, el resultado aún no es satisfactorio. Para el año 2016, el enfoque está centrado en

posicionar a Singapur como centro de distribución y almacenaje para todo el sudeste asiático. Además, planificamos reforzar las ventas a través del Top-Management y ampliar el Key Account Management.

Nuestro negocio en Corea tuvo un fuerte desarrollo en el ejercicio gracias a las actividades locales de venta. El aumento de dos dígitos del rendimiento bruto fue de un 33,2 por ciento y alcanzó los 3,2 millones de euros. El crecimiento fue impulsado desde dentro del grupo a nivel global, para lograr una mayor integración de esta sociedad filial en la red empresarial.

La sociedad tailandesa alcanzó aumentar el rendimiento bruto en un 60 por ciento a 1,4 millones de euros. En el ejercicio se realizaron inversiones en nuevas oficinas y se concluyeron las reestructuraciones exitosamente. En total, se observó una leve mejora en el resultado.

El resultado en la India estuvo por debajo del nivel del año pasado, debido a las inversiones realizadas en nuevas oficinas en Mumbai, Chennai, Calcuta y Tuticorin. Las inversiones estuvieron destinadas principalmente a la reestructuración de personal en todas las ubicaciones y a la actualización acorde al mercado de las remuneraciones de los empleados. Hemos dado en conjunto mayor participación a India en nuestra red global empresarial y puesto el eje central en las ventas locales. En 2016 queremos continuar por ese camino y esperamos obtener beneficios de las inversiones realizadas.

Asia*

En miles de euros	2015	2014
Rendimiento bruto	21.083	16.714
subdividido en:		
Flete marítimo	12.872	9.840
Flete aéreo	7.228	6.263
Otros servicios	983	610
Resultado ajustado	3.075	3.028
Empleados	420	389

* India, Hong Kong/China del Sur, Corea, Singapur, Tailandia

América: importante motor de crecimiento en 2015

EE.UU.: el mayor desarrollo en los Estados Unidos

La sociedad Weiss-Röhlig USA logró en 2015 un crecimiento del rendimiento bruto de 7,3 millones y con 28,5 millones de euros fue la sociedad con el mejor resultado en nuestra red empresarial. En la ruta transpacífica registramos un fuerte aumento de carga marítima FCL, que nos permitió ganar una

importante cuota de mercado en un mercado intensamente competitivo. Simultáneamente ganamos un 21 por ciento del volumen aéreo hacia Europa, y también creció el sector de los servicios de almacenamiento. Para el año 2016 esperamos continuar con el desarrollo positivo en todos los sectores y prevemos ampliar las oficinas de venta en los EE.UU. y las ofertas de flete marítimo y aéreo.

América Latina: un año económicamente exitoso y exigente para la región

El año 2015 fue un año desafiante para la mayoría de los países de América Latina. El conjunto de las sociedades continuó enfrentándose a la devaluación de sus monedas locales frente al dólar americano y a la reducción de las importaciones asociada a ello. A la vez, el derrumbe de los precios del petróleo y de las materias primas incidió en los mercados, que puso un freno adicional al crecimiento en muchos países. El 2016 podría ser también año de prosperidad económica para las sociedades nacionales latinoamericanas, pues los esperados cambios del entorno económico, en especial a consecuencia del cambio de gobierno en Argentina, prometen una reactivación del comercio en una economía que ha estado marcada hasta ahora por el aislamiento y la restricción de las importaciones.

Röhlig Argentina logró un resultado satisfactorio en un contexto difícil, tanto en lo económico como en lo político. Desde mediados del ejercicio, la sociedad argentina está dirigida por un nuevo Managing Director, después de que el hasta entonces exitoso director asumiera una responsabilidad global. En el 2016 queremos mejorar nuestra posición en el mercado argentino y tenemos previsto abrir dos nuevas oficinas.

Debido a la fuerte dependencia de los precios de las materias primas, el peso chileno volvió a sufrir una corrección, que influyó negativamente en la importación, en particular, desde los EE.UU. y China. No obstante, nuestra sociedad chilena registró un aumento en el servicio de flete aéreo, especialmente, desde y hacia los EE.UU.; este resultado será utilizado en el futuro para desarrollar otros mercados.

Durante el ejercicio, el grupo Röhlig adquirió el 100 por ciento de las acciones de la sociedad en Bolivia, fortaleciendo su presencia en América Latina. El 2015 fue un buen año para nuestra sociedad boliviana, que superó las expectativas con un aumento en el rendimiento bruto del 42 por ciento. En un contexto económico estable queremos crecer en el año 2016 con nuestras tres oficinas locales y nuestros productos de flete marítimo y aéreo en los principales mercados de los EE.UU y China.

En Paraguay alcanzamos un gran éxito en la exportación de flete marítimo y con encargos en la industria de las telecomunicaciones. Esperamos poder aprovechar esta posición alcanzada y continuar desarrollando también en 2016 otros sectores. Para Uruguay fue un año difícil. El resultado se vio afectado por la devaluación de la moneda local y los altos

costos. Con una nueva gestión y la reorientación de nuestros productos de flete aéreo y marítimo, la sociedad uruguaya podrá repositionarse en el futuro.

Además de nuestras propias sociedades filiales, en América Latina tradicionalmente tenemos asociaciones fuertes y con nuestros agentes Premium logramos desarrollar estrategias de mercado conjuntas. En Brasil, por ejemplo, hemos intensificado la cooperación con nuestro socio desde hace muchos años Figwal, una de las empresas familiares de servicios logísticos más grandes del país. Weiss-Röhlig USA comenzará a desarrollar en el año 2016 la ruta comercial EE.UU.-Brasil con Figwal. En Colombia, la cooperación con nuestro socio Bemel se desarrolló favorablemente. El negocio con cargas coordinadas en forma conjunta se incrementó un 33 por ciento el año pasado. Vemos posibilidades de desarrollo muy favorables en el futuro, sobre todo, de las rutas comerciales de Europa y los EE.UU. hacia América Latina.

América*

En miles de euros	2015	2014
Rendimiento bruto	34.146	25.672
subdividido en:		
Flete marítimo	16.395	12.187
Flete aéreo	13.757	10.753
Otros servicios	3.994	2.732
Resultado ajustado	-1.025	-1.377
Empleados	319	278

* Argentina, Chile, Paraguay, Uruguay, EE.UU., Bolivia (primera consolidación en 2015)

Grupo: Röhlig-Grindrod en Sudáfrica registra el resultado récord antes de impuestos

Además de las sociedades consolidadas, el grupo Röhlig cuenta con Röhlig-Grindrod, su sociedad asociada en África, de importancia estratégica para la red empresarial de Röhlig. La empresa se incluye "at equity" en las cuentas consolidadas.

Bajo condiciones comerciales difíciles y fuertes fluctuaciones del tipo de cambio, Röhlig-Grindrod alcanzó un resultado antes de impuestos récord para el período informado y aumentó el rendimiento bruto en un 24 por ciento a 32 millones de euros. Simultáneamente el rand sudafricano perdió un 20 por ciento de su valor en el transcurso del año, lo que ocasionó una fuerte presión a los importadores. Pudimos mantener los volúmenes de carga aérea de los principales mercados europeos y mejorar los volúmenes provenientes de China y los EE.UU. a través del

desarrollo del negocio. En las principales rutas hacia Asia y Europa se incrementaron los volúmenes de carga marítima.

En 2015, Röhlig-Grindrod y la sociedad filial Kapele aumentaron en Johannesburgo un 100 por ciento su presencia en el sector de la logística de contratos con 30.000 metros cuadrados techados. Esto fue posible, en parte, gracias a los contratos asegurados a largo plazo con clientes de la industria ferroviaria y de las telecomunicaciones. Además, el aumento de los ingresos proveniente de los negocios en Mozambique y una nueva oficina en Namibia contribuyeron al desarrollo positivo. Nuestras perspectivas para el 2016 son muy favorables. Evaluamos la posibilidad de expandirnos en África al sur del Sahara.

Sudáfrica*

En miles de euros	2015	2014
Rendimiento bruto	32.642	26.472
Resultado después de impuestos	6.528	5.301
Resultado de la consolidación del capital propio	2.562	1.997
Empleados	609	586

* Mozambique, República Sudafricana, cuota de participación del 42,5 %

Red de agentes: asociaciones fuertes aseguran nuestra presencia mundial

En los países en los que no operamos directamente, hemos forjado estrechas relaciones comerciales con empresas de transporte. Actualmente ofrecemos nuestro servicio en más de 40 países a través de agentes Premium, que son incorporados a la red empresarial de Röhlig tras una cuidadosa evaluación. De esta manera garantizamos que nuestros clientes en todo el mundo reciban una atención acorde a nuestros altos estándares de calidad. Röhlig cuenta además entre sus socios con el proveedor logístico internacional Gebrüder Weiss y puede recurrir a su gran red empresarial extendida por más de 60 países. Conjuntamente llevamos adelante Weiss-Röhlig USA como joint venture. Gracias a todas estas asociaciones hemos podido seguir desarrollando nuestra posición en los respectivos mercados durante el ejercicio pasado.

Informe ulterior

Podemos informar, que después de la fecha del cierre del ejercicio no surgieron procesos de especial importancia en la situación patrimonial, financiera y de resultados.

Oportunidades y riesgos

Sin riesgos para la supervivencia empresarial

El grupo está expuesto a numerosos riesgos debido a su actividad internacional. Su materialización puede incidir desfavorablemente en el desarrollo del negocio y en la situación patrimonial, financiera y de resultados. Mediante un sistema de gestión del riesgo estamos en condiciones de detectar riesgos en forma temprana y de tomar las medidas necesarias para afrontarlos. Simultáneamente recibimos informaciones acerca de la observancia estructurada de situaciones generales de riesgo, en las que se presentan oportunidades para nuestro negocio operativo y que podemos aprovechar. Según la apreciación del Global Executive Board, Röhlig no está expuesta a riesgos, que podrían poner en peligro su existencia.

Hemos adoptado las medidas apropiadas para respaldar los principales riesgos individuales, y estamos en condiciones de afrontarlos adecuadamente en todo momento.

Riesgos vinculados al tipo de cambio: los mercados financieros no se tranquilizan. Las crisis de deudas soberanas no resueltas y la persistente inyección de liquidez en los mercados provocan una gran volatilidad de los mercados financieros. Hemos observado esta situación muy atentamente, y al igual que en el pasado, nos protegemos contra estos riesgos con operaciones de cobertura de riesgo de cambio eficazmente hasta el día de hoy.

Riesgos por impagos y riesgos de liquidez: continuamos llevando a cabo nuestra estrategia de minimización del riesgo. Mediante una acción mundial pudimos elevar al 80 por ciento el porcentaje de cobertura del seguro de crédito acordado hace algunos años. Más importante que asegurar el riesgo puro es la participación activa con la posición de riesgo de las deudas pendientes y la capacidad crediticia del nuevo negocio adquirido. Los sistemas de TI disponibles son parte integral de nuestro sistema de gestión del riesgo. Estamos en condiciones de analizar y de gestionar el riesgo global de cada cliente y de grupos de clientes en todo el mundo.

La gestión óptima de nuestros flujos financieros es un factor clave de nuestro éxito, por lo que gestionamos de forma activa tanto nuestros pasivos como nuestros activos. Hemos logrado reducir en 5 días la gestión de cuentas por cobrar en 2015 en todo el grupo a través de una gestión activa del capital circulante, lo que representa una mejora del 11,5 por ciento. Estamos muy satisfechos con el nivel alcanzado teniendo en cuenta las dificultades del mercado. Otras medidas adoptadas en el ejercicio relacionadas con nuestro programa Blue Future continuarán fortaleciendo en el futuro la gestión de créditos. Aprovechamos al máximo posible los descuentos por pronto pago, cumpliendo con los plazos de pago establecidos. En lo que se refiere a nuestras obligaciones, conseguimos una ligera mejora en comparación con el año anterior. Las obligaciones ante institutos de crédito representan el 8,6 por ciento del total del balance.

Riesgos financieros: a través de nuestros socios bancarios disponemos de suficientes líneas de financiación, financiadas con una sincronización de los vencimientos. Mantenemos relaciones de cooperación duraderas con todos nuestros socios bancarios. Estamos a favor de una comunicación abierta y la consideramos un elemento clave para una cooperación basada en la confianza.

Daños derivados del transporte/daños materiales: como en años anteriores, continuamos trabajando con el asegurador TT Club de Londres. A lo largo de los años, hemos establecido un sistema eficaz que garantiza la prevención contra daños a terceros en el ámbito de la logística. Disponemos de un sistema informático único para la gestión global de dichos siniestros que garantiza la transparencia necesaria. De acuerdo con nuestro modelo empresarial nos responsabilizamos únicamente de forma limitada, dado que no realizamos transportes físicos, sino que subcontratamos a otras empresas.

Riesgos inherentes a los negocios: al igual que en años anteriores, todavía sigue siendo igual: la crisis en los mercados financieros mundiales aún no logra superarse. A ello se suman otros factores de incertidumbre, como una Comunidad Europea debilitada, actualmente pendiente del próximo referendo sobre el "Brexit", las discusiones sobre TTIP, embargos comerciales en regiones en crisis o cargas extraordinarias debidas a los movimientos migratorios. Todo esto da lugar a la mayor volatilidad de los mercados. Pero también el negocio de nuestros clientes cambia como consecuencia de la creciente digitalización, lo que conlleva, a acelerar sus tiempos de reacción, a un mayor grado de individualización de sus servicios y, finalmente, a una mayor presión competitiva. Como proveedores de servicios logísticos, nosotros también vemos una gran presión sobre el rendimiento del cliente y una creciente tendencia cortoplacista en sus decisiones y licitaciones. Esto aumenta enormemente la presión sobre los márgenes de nuestro negocio.

Para asegurar nuestro modelo de negocios, adoptamos medidas más eficientes y estamos cada vez más cerca del cliente. Esto forma parte de nuestro programa global Blue Future. Estamos convencidos, de que esa es la forma correcta de hacer frente a los cambiantes mercados.

Perspectivas

Leve crecimiento en los países industrializados, países emergentes bajo presión

La evolución en el ámbito de la logística está íntimamente ligada a la evolución de la economía mundial y a la evolución de las economías regionales. La política monetaria de los bancos centrales y las crisis geopolíticas también tienen efecto directo sobre el negocio del transporte.

Los expertos en economía consideran que el comercio mundial, con un leve incremento del 2,5 por ciento en el corriente año, difícilmente supere el nivel de año anterior. La economía en la región europea se va recuperando poco a poco; sin embargo, el aumento esperado de la producción del 1,5 por ciento no será superior a 2015. La incertidumbre en torno a los pronósticos sobre la evolución de los precios del crudo es muy alta por los diversos cambios geopolíticos.

En las economías avanzadas, la dinámica económica se fortalecerá con el aumento de la renta y, al igual que antes, con una política monetaria expansiva. Según estimaciones de los analistas, la tasa de expansión en los países industrializados se ubicará en apenas un 2 por ciento para los próximos tres años, en los EE.UU. se desaceleraría al 2 por ciento aproximadamente y en Europa continuaría la tendencia actual de recuperación durante 2016.

Después de los primeros aumentos de las tasas en los EE.UU., la economía espera que los responsables de la política monetaria europea vayan reduciendo paulatinamente la liquidez. Simultáneamente, la reserva federal americana sigue dudando con respecto a la normalización de su política económica.

Las economías nacionales de muchos países emergentes se enfrentan en parte a un sinnúmero de problemas. En muchos casos, estos no son solo de naturaleza económica sino también estructural. El actual desarrollo, débil y en parte recesivo, debería atenuarse, aunque también a más largo plazo se alcanzaría aquí un aumento moderado de la producción. Se prevé que continúen las dificultades en el mercado y en el sector en los países latinoamericanos. La recesión sostenida, la devaluación monetaria y el poder adquisitivo en caída podrían ser un obstáculo para los compromisos de Röhlig en la región. Debido al descenso del precio de las materias primas y a un crecimiento débil del comercio mundial, debemos considerar que los presupuestos nacionales y las balanzas de pago seguirán bajo presión. También para China se prevé que la desaceleración paulatina de la economía continúe.

Blue Future incrementará el ritmo de desarrollo del grupo

Para seguir siendo exitosos en el desafiante entorno descrito el año 2016 lo dedicaremos por completo a implementar nuestro programa de crecimiento de forma local. Introduciremos en todo momento con sumo cuidado las nuevas responsabilidades, procesos de trabajo y productos, teniendo en cuenta las necesidades locales. Es muy importante para nosotros preservar

los intereses locales y también los intereses de nuestros clientes en cada lugar. Para lograrlo, nos ocuparemos intensiva e individualmente de cada sociedad nacional. Nuestro objetivo es aplicar sucesivamente la nueva estructura global a todas las sociedades nacionales. Paralelamente continuaremos desarrollando los sectores globales de ventas, flete marítimo y aéreo y la logística de contratos.

Mayor cooperación y un mayor grado de digitalización

En el marco de la implementación del programa Blue Future nuestra cooperación es más intensa que nunca. Esto debe y será experimentado positivamente también por los clientes. Desde las nuevas estructuras, Röhlig estará más presente para ellos. Tradicionalmente se conoce a Röhlig por su marcada orientación al servicio y por su toque personal. Queremos conservar, promover y fortalecer todo eso. Blue Future nos ayudará, haciéndonos más modernos, más rápidos y también más competitivos.

La progresiva digitalización revolucionará nuestro sector y llevará eventualmente muy pronto, a que los modelos empresariales tradicionales sean superados: mediante el programa de crecimiento implementado y las inversiones correspondientes en soluciones digitales, hemos sentado las bases para asegurar la capacidad financiera del grupo empresarial a largo plazo.

Se prevé un moderado aumento del rendimiento bruto y del resultado

Tras haber alcanzado en el ejercicio 2015 un buen resultado para el grupo, esperamos seguir creciendo en 2016. Las expectativas se basan en los primeros resultados de nuestras iniciativas de crecimiento. Estamos seguros de que a medida que apliquemos nuestro programa Blue Future se irán viendo las primeras repercusiones positivas. Algunas de las medidas tendientes a desarrollar nuestro negocio serán implementadas durante el año 2016 y producirán sus primeros efectos. A pesar del desafiante entorno económico, confiamos en poder alcanzar un leve crecimiento del rendimiento bruto y una mejora en el resultado para 2016.

A pesar de que la reestructuración y las grandes inversiones relacionadas con la misma impactan en la previsión para el año 2016 y afectarán el resultado, confiamos en lograr un resultado superior al del año anterior. Como Global Executive Board consideramos que la situación económica del grupo empresarial es positiva y estamos convencidos de que vamos por el camino correcto hacia el futuro.

Bremen, 20 de abril de 2016

GLOBAL EXECUTIVE BOARD

Balance anual

Balance de las sociedades consolidadas

a 31 de diciembre de 2015

Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

Activo

En miles de euros

	2015	2014
A. Activo inmovilizado		
I. Activos intangibles		
1. Fondo de comercio	1.294	2.592
2. Software	548	647
	1.842	3.239
II. Inmovilizaciones materiales		
- Terrenos, derechos equivalentes al derecho de propiedad y edificios		
- Otro inmovilizado material, mobiliario y equipo de oficina	5.836	4.429
- Pagos anticipados e inmovilizaciones en curso		
	5.836	4.429
III. Inmovilizaciones financieras		
1. Acciones en empresas vinculadas	102	102
2. Acciones en sociedades asociadas	8.359	9.281
3. Participaciones	50	50
4. Préstamos a empresas con las que hay un vínculo de participación		
5. Títulos valores del activo fijo	0	0
6. Otros préstamos	195	98
	8.706	9.531
	16.384	17.199
B. Activo circulante		
I. Existencias		
Prestaciones de servicios en curso	8.138	9.843
	8.138	9.843
II. Deudas activas y otros activos		
- todos con un plazo de vencimiento de un año		
1. Deudas activas de suministros y servicios	89.454	92.832
2. Deudas activas frente a empresas vinculadas	271	1.336
3. Deudas activas frente a empresas con las que hay un vínculo de participación	2.224	2.110
4. Otros activos	5.820	6.071
	97.769	102.349
III. Efectivo en caja, saldo activo en institutos de crédito	5.517	6.223
	111.424	118.415
C. Cuentas de periodificación (otros)	1.143	934
D. Impuestos diferidos	0	0
Total activo	128.951	136.548

Pasivo

En miles de euros

	2015	2014
A. Fondos propios		
I. Participación en el capital de los socios comanditarios	10.000	10.000
II. Reservas de las sociedades consolidadas	12.966	14.895
III. Déficit de los fondos propios debido a la conversión de moneda	-4.290	-3.187
IV. Participaciones de otros socios	3.229	2.675
	21.905	24.383
B. Participación tácita	4.000	4.000
C. Provisiones		
1. Provisiones para pensiones y obligaciones semejantes	1.279	1.254
2. Provisiones fiscales	1.475	622
3. Otras provisiones	35.687	37.047
	38.441	38.923
D. Obligaciones		
1. Obligaciones frente a institutos de crédito	11.057	17.120
2. Anticipos por pedidos obtenidos	74	41
3. Obligaciones de suministros y servicios	37.892	40.072
4. Obligaciones frente a empresas vinculadas	246	169
5. Obligaciones frente a empresas con las que hay un vínculo de participación	71	48
6. Obligaciones frente a socios	5.352	3.240
7. Obligaciones frente a personas allegadas	1.797	1.745
8. Otras obligaciones	8.116	6.804
- resultantes de impuestos: 1.729 miles de euros (2014: 713 miles de euros)		
- para fines de seguridad social: 1.368 miles de euros (2014: 1.397 miles de euros)		
	64.605	69.239
E. Cuentas de periodificación	0	3
Total pasivo	128.951	136.548

Cuentas de pérdidas y ganancias

del 1 de enero al 31 de diciembre de 2015

Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

En miles de euros

	2015	2014
1. Producto de las ventas		
a) Producto de las ventas incl. derechos de aduana e impuestos sobre el volumen de negocio de importaciones	893.520	830.864
b) Derechos de aduana e impuestos sobre el volumen de negocio de importaciones	-298.886	-277.088
	594.634	553.776
2. Reducción/aumento de existencias de servicios en curso	-2.280	2.593
3. Gastos por prestaciones de servicios concluidos	467.802	446.636
4. Rendimiento bruto	124.552	109.733
5. Otros ingresos de explotación	4.551	3.305
6. Coste de personal		
a) Sueldos y salarios	71.408	63.663
b) Cargas sociales y gastos de pensiones	12.936	11.836
- de esto gastos para pensiones: 2.407 miles de euros (2014: 2.218 miles de euros)		
	84.344	75.499
7. Amortizaciones sobre inmovilizaciones inmateriales del activo	3.213	2.767
8. Otros gastos de explotación	35.046	29.671
	6.500	5.101
9. Rendimiento de participaciones en sociedades asociadas	2.561	1.997
10. Rendimiento de participaciones	120	115
11. Rendimiento de préstamos del activo inmovilizado financiero	0	0
12. Otros intereses y rendimientos similares	60	61
13. Amortizaciones sobre el activo inmovilizado financiero	1	0
14. Gastos resultantes de la absorción de pérdidas de sociedades asociadas	0	0
15. Intereses y cargas similares	1.248	1.161
	1.492	1.012
16. Resultado de la actividad comercial ordinaria	7.992	6.113
17. Gastos extraordinarios	0	0
18. Impuestos sobre rentas y beneficios	4.537	3.234
- de eso impuestos diferidos: 0 miles de euros (2014: 0 miles de euros)		
19. Otros impuestos	213	144
	4.750	3.378
20. Gastos debidos a transferencias parciales de beneficios	480	480
21. Excedente del ejercicio	2.762	2.255
- de ello resultado correspondiente a partes de otros socios	554	-154

Cuenta de flujo de capital

del 1 de enero al 31 de diciembre de 2015

Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

En miles de euros

	2015	2014
1. Resultado del período (incluido partes de socios minoritarios)	2.762	2.255
2. Amortizaciones sobre objetos del activo inmovilizado	3.201	2.767
3. Reajuste del valor de las cuota de participación en sociedades asociadas correspondiente a los resultados proporcionales	-2.561	-1.997
4. Variación de las provisiones	-2.583	4.005
5. Otros ingresos/gastos sin carácter de pago	-607	-488
6. Variación de las existencias, de las deudas activas de suministros y servicios, así como de otros activos no clasificados en la actividad inversora o financiera	9.764	-10.936
7. Variación de las obligaciones de suministros y servicios, así como de otros pasivos no clasificados en la actividad inversora o financiera	-1.948	354
8. Resultado de la salida de objetos del activo inmovilizado	-31	-90
9. Gastos por intereses/renta de intereses	1.668	1.580
10. Otros beneficios de participaciones	-120	-115
11. Gastos tributarios sobre beneficios	4.537	3.234
12. Pagos de impuesto sobre los beneficios	-3.417	-3.675
13. Flujo de caja de los negocios en curso	10.665	-3.106
14. Desembolso para inversiones en el inmovilizado inmaterial	-170	-16
15. Ingresos por la salida de objetos de las inmovilizaciones materiales	143	398
16. Desembolso para inversiones en el inmovilizado material	-2.768	-1.548
17. Ingresos de dividendos provenientes de sociedades asociadas	1.454	1.934
18. Ingresos por la salida de objetos de las inmovilizaciones financieras	1	36
19. Desembolso para inversiones en el patrimonio de inmovilizaciones financieras	-88	0
20. Ingresos por la salida proveniente del ámbito de la consolidación	20	0
21. Desembolso por entradas en el ámbito de la consolidación	-440	-487
22. Intereses percibidos	60	61
23. Dividendos percibidos	120	115
24. Flujo de caja de la actividad inversora	-1.668	493
25. Desembolso a socios de la empresa matriz	-1.632	-897
26. Ingresos por la emisión de obligaciones y la toma de créditos financieros	6.000	228
27. Desembolso por la amortización de obligaciones y créditos financieros	-2.563	-4.421
28. Intereses pagados	-1.640	-1.570
29. Ingresos provenientes de personas allegadas	52	65
30. Desembolso a otros socios	-245	-205
31. Flujo de caja de actividad de financiación	-28	-6.800
32. Variación de los fondos de efectivo con carácter de pago	8.969	-9.413
33. Variación de los fondos de efectivo debida a las tasas de cambio	279	131
34. Variación de los fondos de efectivo debida a la consolidación	113	0
35. Existencia inicial de los fondos de efectivo	-6.263	3.019
36. Existencia final de los fondos de efectivo	3.098	-6.263

Informe de auditoría

Hemos verificado el cierre del ejercicio de las sociedades consolidadas presentando por Röhlig Logistics GmbH & Co. KG. Bremen, el cual consta del balance, de la cuenta de pérdidas y ganancias, del anexo, de la cuenta de flujo de capitales, de la relación de ingresos y gastos registrados, así como del informe de situación de las sociedades consolidadas, para el ejercicio comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2015. La redacción del cierre del ejercicio de las sociedades consolidadas y del informe de situación de acuerdo con las normas del derecho mercantil alemán queda bajo la responsabilidad del consejo de dirección de la sociedad. Nuestra labor consiste, basándonos en la auditoría que hemos practicado, en emitir una valoración tanto del cierre del ejercicio de las sociedades consolidadas como del informe de situación.

Hemos realizado nuestra verificación del cierre del ejercicio de acuerdo con el art. 317 del Código Mercantil Alemán (HGB), observando los principios establecidos por el Instituto alemán de revisores de cuentas (Institut der Wirtschaftsprüfer, IDW) relativos a un ordenado cierre de cuentas. Según estos principios, la auditoría ha de planificarse y realizarse de tal modo que pueda detectarse con suficiente seguridad cualquier incorrección o infracción que influya en la presentación de la situación patrimonial, financiera y de beneficios, que resulten del cierre del ejercicio realizado según los principios de una contabilidad ordenada, así como del informe de situación. Al establecer los trabajos de verificación, se consideran igualmente los conocimientos acerca de la actividad comercial y los parámetros adyacentes económicos y jurídicos de las sociedades consolidadas, así como la previsión de posibles errores. En el marco de la revisión, se realizan principalmente pruebas aleatorias con el fin de comprobar la efectividad de los sistemas internos de control referidos a la presentación de cuentas, así como los justificantes de datos incluidos en el cierre del ejercicio de las sociedades

consolidadas y en el informe de situación. Esta revisión comprende la evaluación de los cierres del ejercicio de las sociedades consolidadas, de la delimitación del ámbito de la consolidación, de los principios contables y de consolidación aplicados en el balance y de las apreciaciones esenciales del consejo de dirección, así como de la presentación global del cierre del ejercicio de las sociedades consolidadas y del informe de situación. Creemos que nuestros trabajos de verificación constituyen una base suficientemente segura como para poder emitir un juicio fundado.

Nuestra auditoría no ha dado lugar a objeción alguna.

A nuestro juicio y basándonos en los conocimientos obtenidos durante la auditoría, el cierre del ejercicio de las sociedades consolidadas de Röhlig Logistics GmbH & Co. KG para el ejercicio del 1 de enero al 31 de diciembre de 2015 corresponde a las prescripciones legales (NIIF) y ofrece una imagen real de la situación patrimonial, financiera y de beneficios de las sociedades consolidadas según los principios de una contabilidad ordenada. El informe de situación de las sociedades consolidadas coincide con el cierre del ejercicio de las sociedades consolidadas y presenta, en su totalidad, una imagen verídica de la situación de las sociedades consolidadas y de las oportunidades y riesgos en evoluciones futuras.

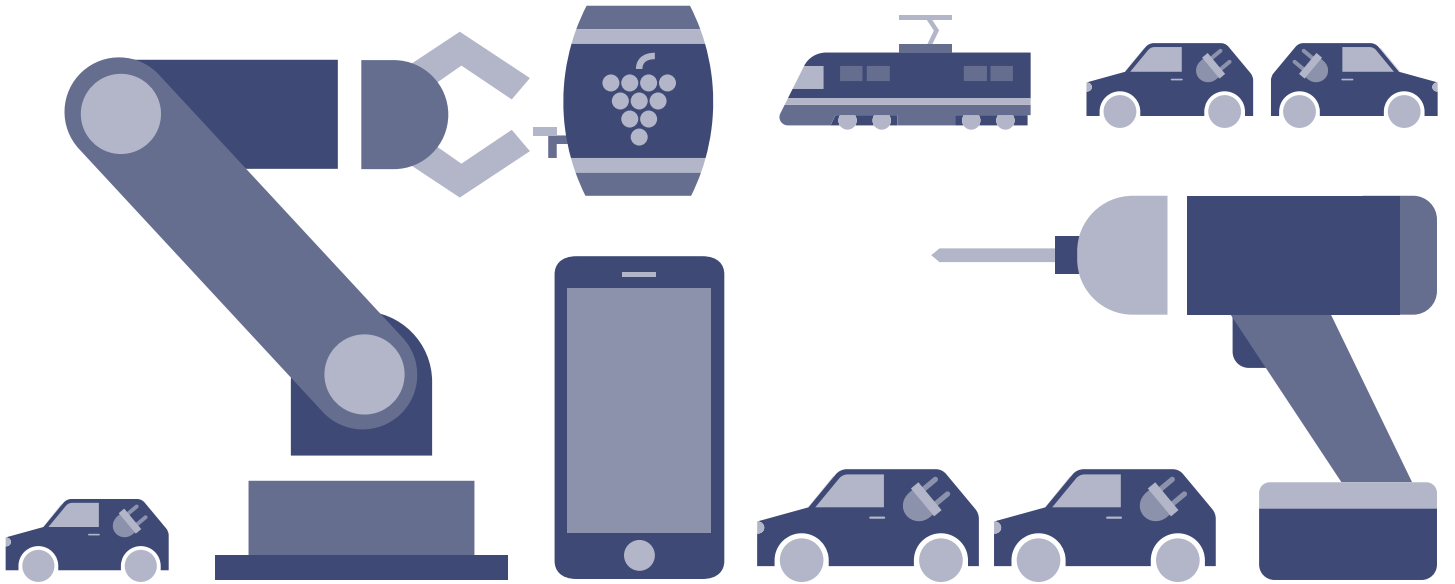
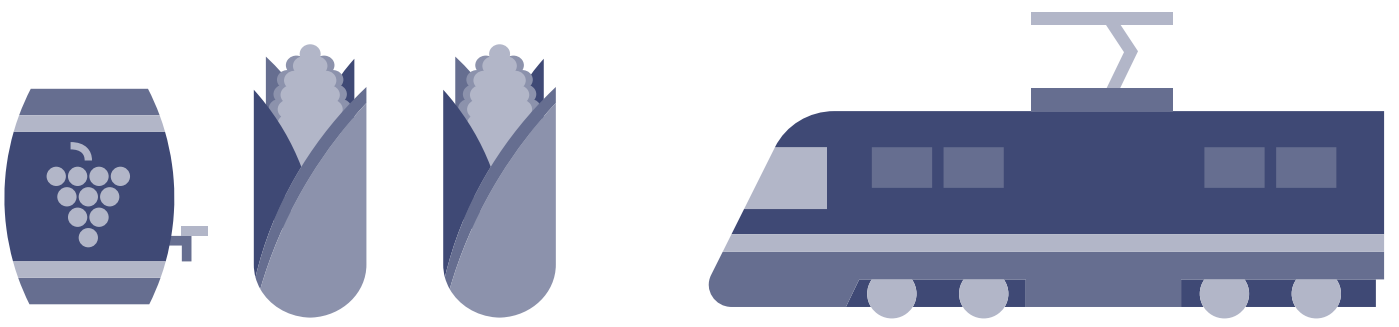
Oldenburg, 4 de mayo de 2016

Treuhand Oldenburg GmbH

Sociedad de Auditoría

Sander
Auditor

Schürmann
Auditor



Contacto

Röhlig Logistics GmbH & Co. KG

Corporate Head Office
Am Weser-Terminal 8
Postfach 10 21 80
D-28021 Bremen
T +49-4 21 30 31-0
F +49-4 21 30 31-1185
E headoffice@rohlig.com
www.rohlig.com

Impressum

Edición: Röhlig Logistics GmbH & Co. KG
Coordinación: Verena Schad, Marion Weiner,
Röhlig Logistics GmbH & Co. KG
Concepto: STERNTAUCHER Filmproduktion GmbH, Hamburg
Realización: Berichtsmanufaktur GmbH, Hamburg
Fotos: Seekamp Werbung GmbH & Co. KG, Laurence Guenoun
Ilustraciones: Patrick Mariathasan
Impresión: Beisner Druck GmbH & Co. KG, Buchholz/Nordheide
© 2016