

## **A LA COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES**

### **OTRAS COMUNICACIONES**

Adjunto remitimos documentación correspondiente a la presentación al mercado que CIE Automotive S.A. llevará a cabo en el marco de su Oferta de Acciones, de acuerdo con el anuncio de convocatoria de dicha presentación llevado a cabo en el día de ayer.

Azkoitia, a 9 de mayo de 2006

Roberto J. Alonso Ruiz  
Secretario General y Vicesecretario del Consejo de Administración

Este documento contiene o puede contener manifestaciones o estimaciones de futuro sobre intenciones, expectativas o previsiones de CIE AUTOMOTIVE o de su dirección a la fecha del mismo, que se refieren a diversos aspectos como la evolución del negocio y los resultados de la entidad. Dichas manifestaciones responden a nuestras intenciones, opiniones y expectativas futuras, por lo que determinados riesgos, incertidumbres y otros factores relevantes pueden ocasionar que los resultados o decisiones finales difieran de dichas intenciones, previsiones o estimaciones. Entre estos factores se incluyen, sin carácter limitativo, (1) la situación de mercado, factores macroeconómicos, directrices regulatorias, políticas o gubernamentales, (2) movimientos en los mercados de valores nacionales e internacionales, tipos de cambio y tipos de interés, (3) presiones competitivas, (4) cambios tecnológicos, (5) alteraciones en la situación financiera, capacidad crediticia o solvencia de nuestros clientes, deudores o contrapartes. Estos factores podrían condicionar y determinar que lo que ocurra en realidad no se corresponda con los datos e intenciones manifestados, previstos o estimados en este documento y otros pasados o futuros, incluyendo los remitidos a las entidades reguladoras incluyendo la Comisión Nacional del Mercado de Valores. CIE AUTOMOTIVE no se obliga a revisar públicamente el contenido de este documento, ni de ningún otro, tanto en el caso de que los acontecimientos no se correspondan de manera completa con lo aquí expuesto, como en el caso de que los mismos conduzcan a cambios en la estrategia e intenciones manifestadas.

Lo expuesto en esta declaración debe ser tenido en cuenta por todas aquellas personas o entidades que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a valores emitidos por CIE AUTOMOTIVE y, en particular, por los analistas que manejen el presente documento. Se advierte que el presente documento puede contener información no auditada o resumida, de manera que se invita a sus destinatarios a consultar la documentación e información pública comunicada o registrada por CIE AUTOMOTIVE en entidades de supervisión de mercados de valores, en particular, los folletos informativos y la información periódica registrada ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores de España (CNMV).

# Presentación a Analistas

9 de mayo, 2006



**CIE** *Automotive*

# Disclaimer

La distribución de esta presentación tiene como único propósito facilitar información para la preparación y publicación de informes de analistas sobre CIE Automotive, S.A. (en adelante, “CIE Automotive”) en cumplimiento de las líneas directrices relativas a los informes de analistas (“*research guidelines*”) relacionadas con la presente compañía.

Esta presentación no puede ser reproducida o reenviada a terceros, y no puede publicarse, en todo o en parte, para ningún propósito distinto al de la elaboración de informes de analistas acerca de CIE Automotive de conformidad con lo establecido en las líneas directrices anteriormente mencionadas.

Ni esta presentación ni una copia de la misma podrán enviarse, transmitirse, revelarse o distribuirse en los Estados Unidos de América, Canadá, Japón o cualquier otro lugar fuera de Europa. La distribución de la presentación que sigue a continuación puede estar prohibida legalmente en otras jurisdicciones y las personas que se encuentren en posesión de esta presentación deberían recabar la información necesaria en relación con la debida observancia de cualesquiera restricciones que les pudieran ser aplicables.

Esta presentación no constituye ni forma parte de una oferta o invitación a vender o adquirir valores, ni forma parte ni puede considerarse como un contrato o compromiso de compra de acciones. Cualquier decisión de compra de acciones en el marco de la oferta deberá realizarse solamente sobre la base de la información contenida en el Folleto Informativo de la misma o en el *Offering Memorandum* que sea objeto de publicación en relación con la oferta.

La información contenida en la presentación ha sido facilitada por CIE Automotive.

La presentación incluye o puede incluir estimaciones sobre el futuro. Cualquier manifestación que aparezca en esta presentación distinta de las que hagan referencia a datos históricos, incluyendo, sin carácter limitativo, las referidas a la situación financiera de CIE Automotive, su desarrollo operativo, estrategia de negocio, planes de gestión y objetivos para futuras operaciones, son estimaciones sobre el futuro. Estas estimaciones implican riesgos, conocidos y desconocidos, incertidumbres y otros factores que pueden provocar que los resultados actuales de CIE Automotive, sus actuaciones o logros, o los resultados y condiciones de su actividad, sean sustancialmente distintos de aquellos que se esperan o aparecen implícitos en estas estimaciones, que se fundamentan en numerosas asunciones sobre las estrategias de negocio, presentes y futuras, de CIE Automotive, sus resultados operativos, así como en el entorno en el que CIE Automotive espera operar en el futuro. Hay factores significativos que podrían causar que los resultados reales difirieran de forma importante con las estimaciones sobre el futuro. Algunos de dichos factores incluyen:

- Condiciones económicas generales en los países en los que opera CIE Automotive, incluyendo factores como la inflación, los tipos de interés, los tipos de cambio y los tipos impositivos;
- Niveles de coste y costes financieros;
- Riesgos políticos;
- Cambios legales o regulatorios, especialmente -de forma ejemplificativa y no limitativa- los factores medioambientales;
- Competencia;
- El desarrollo de nuevas unidades de negocio, especialmente -de forma ejemplificativa y no limitativa- lo relacionado con la futura unidad de biocombustibles;
- Precio y desarrollo de las materias primas;
- Pleitos contra CIE Automotive que pudieran afectar su negocio o sus activos;
- Cambios y desarrollos en el sector de la automoción.

Existen factores adicionales que pueden hacer que los resultados reales de CIE Automotive sean sustancialmente diferentes, y se encuentran recogidos -de forma ejemplificativa, pero no limitativa- en el apartado “Factores de Riesgo” del Folleto Informativo y el apartado “Factores de Riesgo” del *Offering Memorandum* que serán objeto de registro y publicación, respectivamente, en el contexto de la oferta.

Las estimaciones sobre el futuro deben entenderse realizadas en la fecha de esta presentación y CIE Automotive expresamente declina cualquier obligación o compromiso de facilitar ninguna actualización o revisión de la información aquí contenida, ningún cambio en sus expectativas o ninguna modificación de los hechos, condiciones y circunstancias en los que se han basado estas estimaciones sobre el futuro.

# Agenda

Hora	Presentación	Ponente
10:30 – 10:35	Datos de la Transacción	Miguel Ángel Prieto
10:35 – 11:00	Qué es CIE Automotive	Antón Pradera
11:00 – 12:00	Un modelo de negocio de éxito	Ignacio Martín
12:00 – 12:15	<i>Descanso</i>	
12:15 – 13:00	Bionor	Alfonso Ausín
13:00 – 13:45	Análisis Financiero	Ignacio Artázcoz
13:45 – 14:00	Estrategia de Crecimiento	Antón Pradera
14:00 - 14:30	Q&A	
16:00 - 17:00	Visita a Gameko	
17:45 - 18:30	Visita a Bionor (Berantevilla)	



**Datos de la transacción**

Miguel Ángel Prieto



# Datos de la Transacción

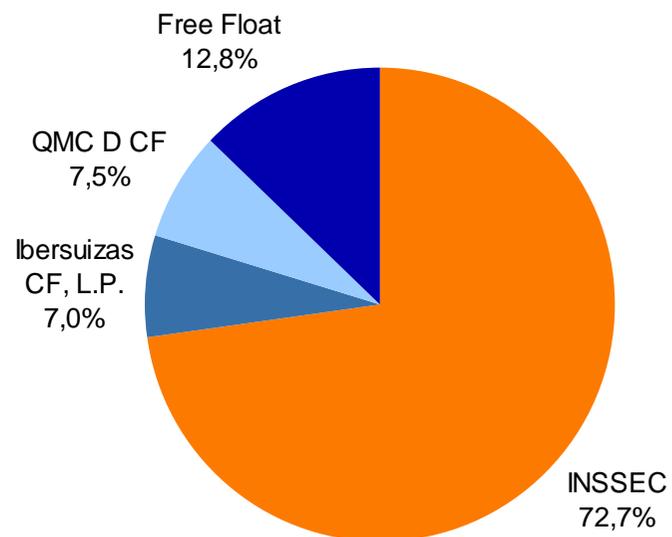
<b>Compañía</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• CIE Automotive, S.A.</li></ul>
<b>Tipo y Tamaño de la Oferta</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Oferta de Suscripción de 22,8 Mns. de acciones nuevas<sup>(1)</sup></li><li>• Oferta de Venta de hasta 15,7 Mns. de acciones existentes<sup>(1)</sup></li></ul>
<b>Greenshoe</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 12,5% del tamaño inicial de la oferta. 4,275 Mns. de acciones nuevas<sup>(1)</sup></li></ul>
<b>Accionistas Vendedores</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• INSSEC: 11,4 Mns. de acciones</li><li>• Hasta 4,3 Mns. de acciones por la posible adhesión de otros accionistas.</li></ul>
<b>Lock-up</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Lock-up por 180 días</li></ul>
<b>Listing</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bolsas de Madrid y Bilbao</li><li>• “Mercado Continuo”</li></ul>
<b>Tramos</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Institucional Internacional</li><li>• Institucional Español</li></ul>
<b>Coordinadores Globales</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• BBVA</li><li>• Nmás1</li></ul>

(1) Tras Split 5 x 1

# Estructura accionarial

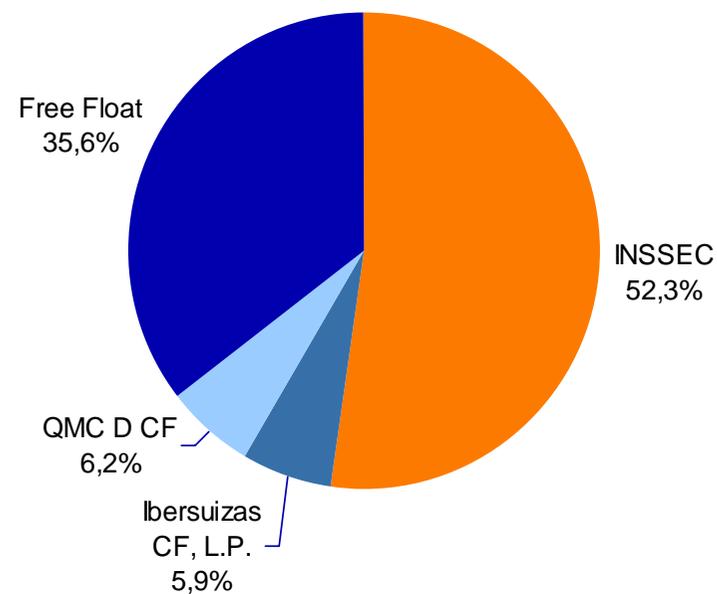
## Pre-Oferta

Número de acciones: 114.000.000<sup>(1)</sup>



## Post-Oferta<sup>(2)</sup>

Número de acciones: 136.800.000<sup>(1)</sup>



(1) Tras split 5 x 1

(2) Antes del Greenshoe y Oferta de Venta solo de INSSEC

# Resumen de los Research Guidelines

**Los miembros del Sindicato deberán cumplir con las Research Guidelines**

**No se podrán distribuir informes de análisis durante el periodo de blackout que comienza el 29 de mayo de 2006 (0.00 horas)**

**Los informes no podrán ser distribuidos en EE.UU., Canadá o Japón**

## **Procedimientos específicos**

- Pueden incluirse proyecciones y estimaciones de resultados
- Los informes no incluirán recomendaciones de inversión ni precio objetivo para las acciones
- Los informes no contendrán valoración.

# Fechas Clave

Presentación a Analistas	9 de mayo
Envío de borradores de informes	23 de mayo (9.00 h.)
Comentarios a los informes de análisis	25 de mayo (18.00h.)
Distribución de los informes de análisis	28 de mayo (23.55 h.)
Inicio del <i>Blackout</i>	29 de mayo (0.00 h.)

## Qué es CIE Automotive

Antón Pradera



# Visión: Modelo de negocio diferenciado

**Somos un grupo industrial especialista en gestión de procesos de alto valor añadido**

**NUESTRO CORE BUSINESS  
TRADICIONAL:  
CIE Automotive**

**Proveedor global de servicios  
integrales, componentes y  
subconjuntos para el mercado  
de automoción.**

**CREACIÓN DE UN  
NUEVO GRUPO:  
BIONOR**

**Dedicado a la producción y  
comercialización de Biodiesel**

**Con vocación de liderazgo**

# Visión: Modelo de negocio diferenciado

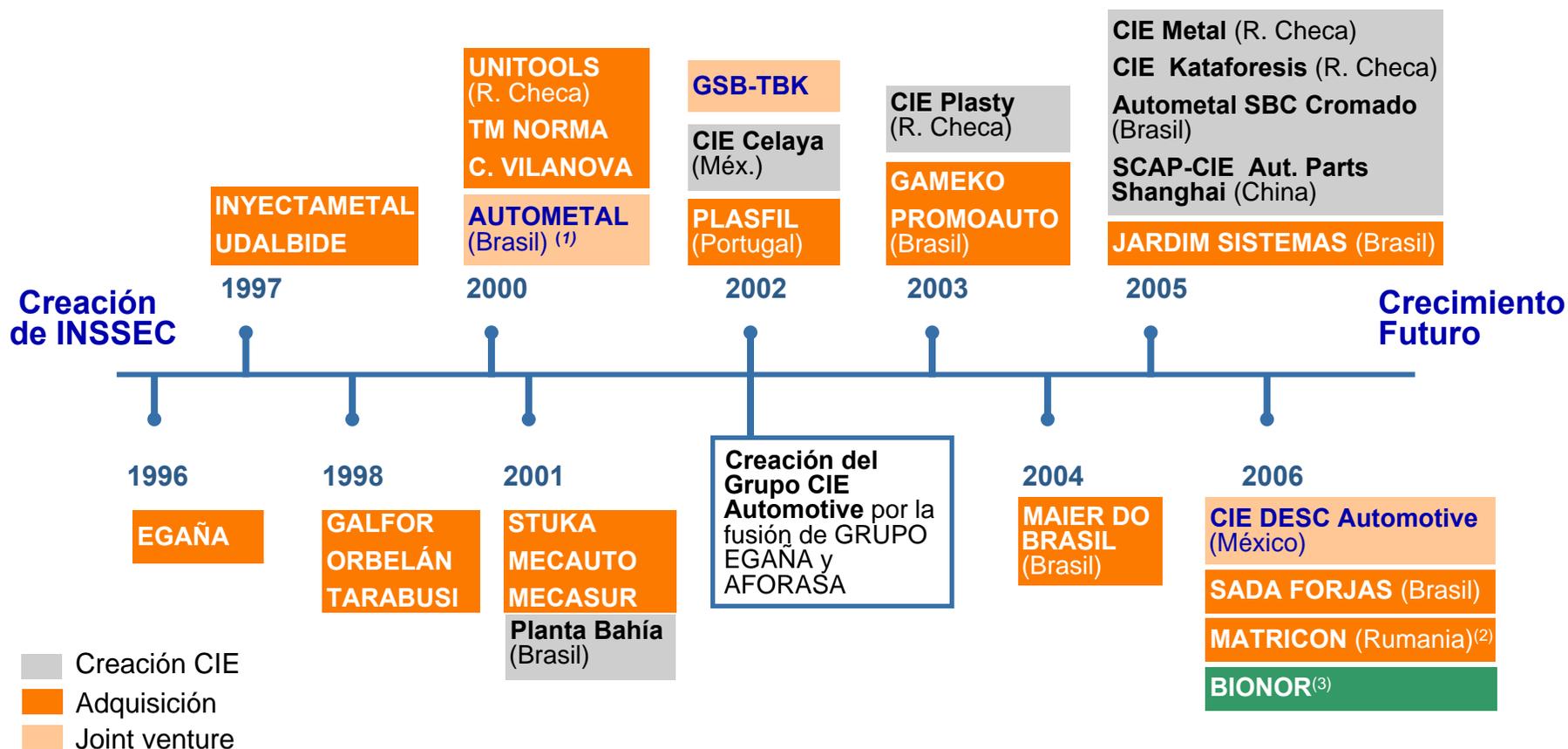
**El grupo CIE Automotive posee un factor diferenciador que le convierte en un proyecto de calidad**

**Un modelo de negocio diferenciado  
sustentado en la creación de equipos gestores:**

- Excelentes en la gestión
- Con capacidad de globalización
- Referencia en calidad, tecnología, innovación, diseño y suministros

# Historia de la compañía

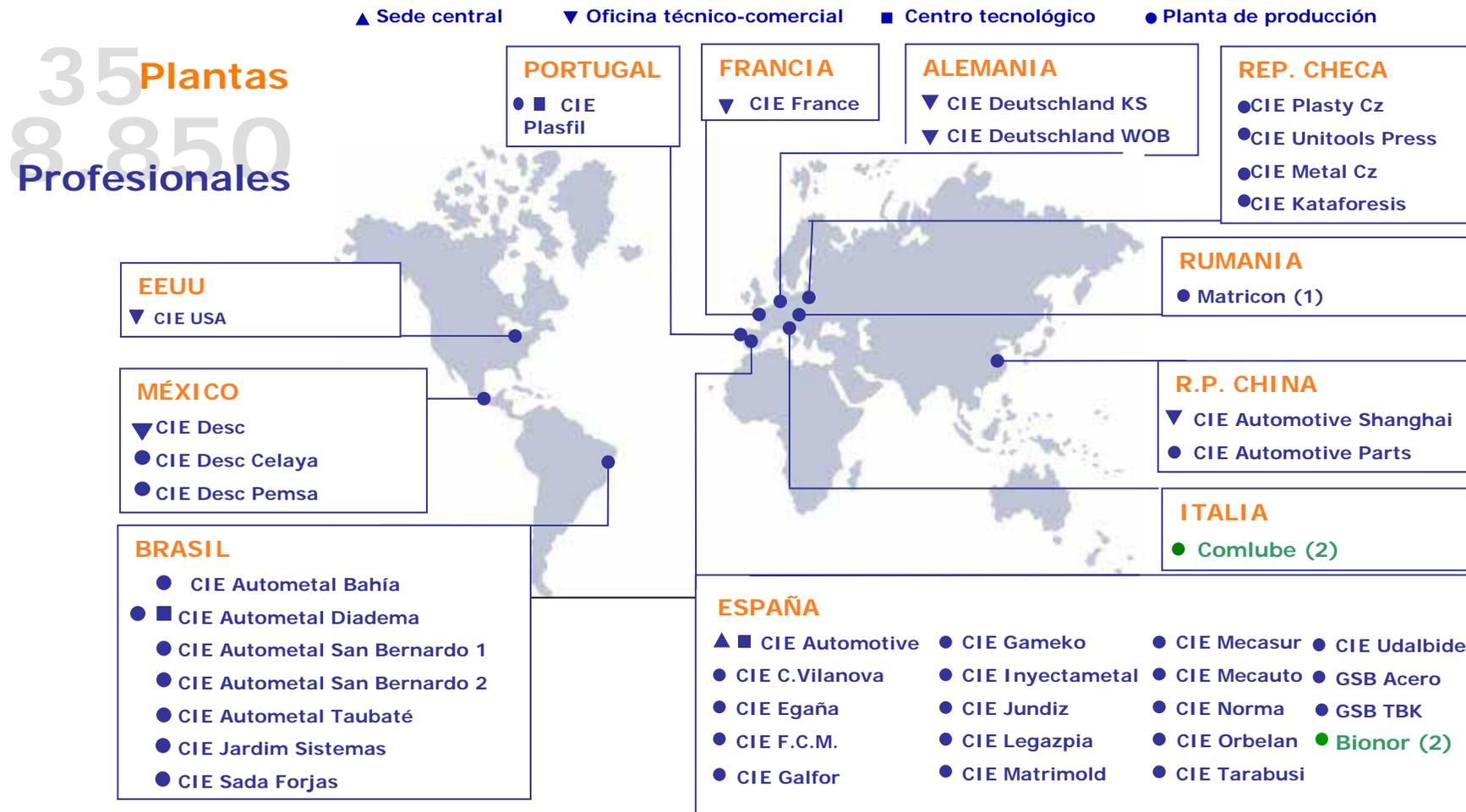
Crecimiento orgánico y vía adquisiciones y JV



## Historia de crecimiento orgánico y vía adquisiciones

- (1) Compra de un 50% en 2000 y del 50% restante en 2003  
 (2) Lanzada OPA. Existe acuerdo de compra con accionista mayoritario, poseedor del 88% del capital  
 (3) Adquisición efectiva prevista en julio 2006.

# Presencia Global



Desde Europa Occidental CIE se ha desarrollado en Europa del Este, Mercosur, NAFTA y China, hasta alcanzar una plantilla de 8.850 personas.

Nota: Cifras proforma CIE Automotive incluyendo Matricon (1) y Bionor (2) a 30-04-06.

(1) Lanzada OPA. Existe acuerdo de compra con accionista mayoritario (88% del capital)

(2) Adquisición efectiva prevista en julio 2006.

# CIE seguirá liderando la consolidación del sector

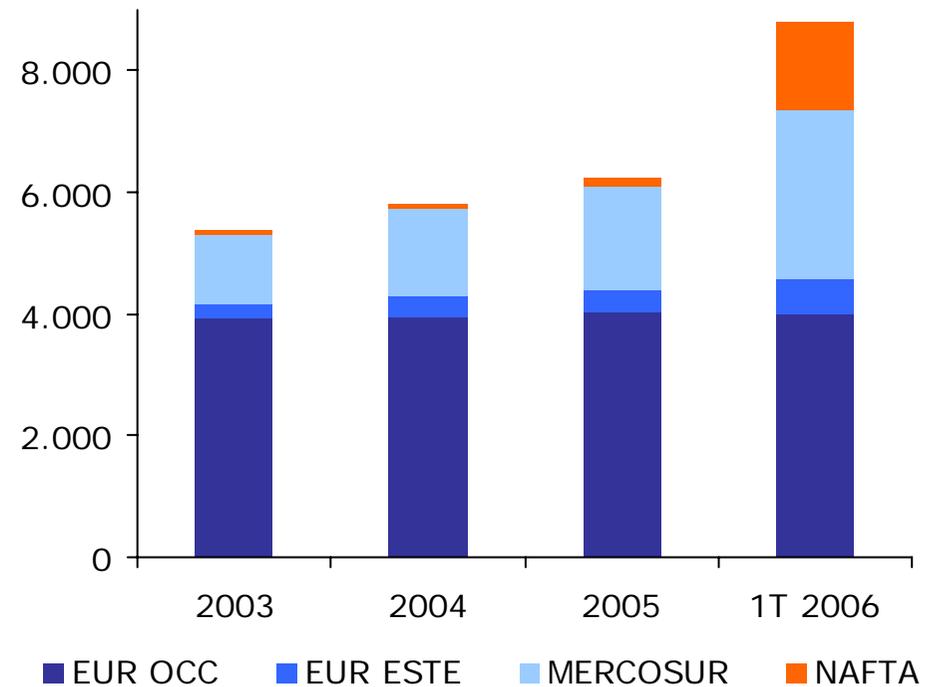
## Durante 2004 y 2005:

- CIE ha trabajado en la consolidación de 17 adquisiciones y 4 “greenfields” incorporados al grupo entre 1996 y 2004.

## Año 2006:

- Integración Jardim Sistemas en Brasil (Dic 2005)
- “Joint Venture” en México con DESC Automotriz (Febrero 2006).
- Adquisición Forjas Sada en Brasil (Abril 2006)
- OPA lanzada por el 100% de Matricon en Rumania (Abril 2006)

## Plantilla por área geográfica



**55% de la plantilla en países de bajo coste en 2006<sup>(1)</sup>**

(1) Post adquisición de Matricon en Rumania

# Bionor: Creación de un grupo con vocación de liderazgo

## El Biodiesel como una realidad de combustible renovable y limpio.

- Protocolo de Kyoto para reducir emisiones a la atmósfera (Sustitución combustibles fósiles en 2010. De recomendación a obligatoriedad).
- En 2005 producción biodiesel eq. 0,08% consumo hidrocarburos (en Alemania 1,9 % s/total). Objetivo Kyoto para 2010: 5,75%.

**Bionor:  
Realidad  
contrastada**

	2005	2006
Nº de plantas	1	2
Capacidad anual	30.000 m <sup>3</sup>	134.000 m <sup>3</sup>

## FUTURO:

5 plantas iniciadas con una capacidad de 534.000 m<sup>3</sup>  
Volumen de inversión superior a los 100 Mns. €

# Bionor: Descripción y “Rationale” de la operación

## Descripción de la Operación

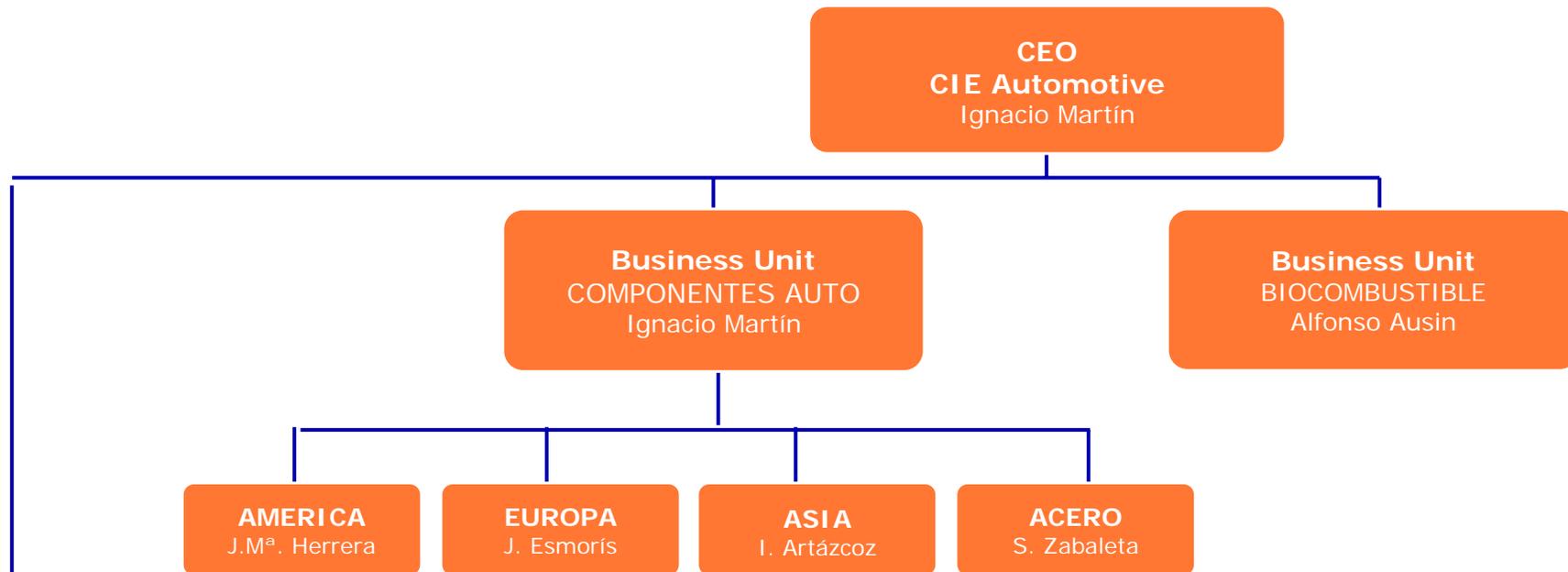
- Adquisición del 59,5%<sup>(1)</sup> de Bionor perteneciente a INSSEC.
- Fecha prevista cierre de la operación: Julio 2006.
- Importe efectivo de la transacción € 26,6 Mns (valoración implícita de Bionor de € 44,7 Mns.).

## “Rationale” de la Operación

- Trasladar experiencia de CIE al sector de biodiesel:
  - Gestión de procesos industriales.
  - Gestión de desarrollos en I+D+i.
  - Integración de adquisiciones.
  - Internacionalización del proyecto.
- Visibilidad de la operación y del sector.
- Altas perspectivas de crecimiento.

(1) Participación indirecta sobre Bionor. CIE adquiere el 80,5% de INSSEC Bioenergía que a su vez ostenta el 73,9% de Bionor.

# Equipo gestor



## SERVICIOS COMPARTIDOS

- Técnico I+D
- Calidad y Prevención
- RR.HH.
- Finanzas – Controlling
- Compras Material Auxiliar
- Sistemas Información

**2 unidades de negocio con los procesos fundamentales independientes**

**Servicios compartidos por economía de escala y por sinergias de gestión**

# Capacidad del Equipo Directivo

Nombre	Cargo	Incorporación a la compañía	Curriculum
I. Martín	Consejero Delegado	2001	<ul style="list-style-type: none"> <li>• GKN (1987-1998) CEO España, CEO USA, MD Americas, Alcatel (1998-1999), GKN (1999-2001)MD EUROPE</li> <li>• 5 años de experiencia en CIE</li> </ul>
I. Artázcoz	Dir. Corporativo y CFO	2001	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accenture (1990-97), Mannesmann Sachs (1997-2000), Goldman Sachs (2000-2001)</li> <li>• 5 años de experiencia en CIE</li> </ul>
J. Esmorís	Dir. de Europa	1997	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Autokomp (1992-97)</li> <li>• 9 años de experiencia en CIE</li> </ul>
J M <sup>a</sup> . Herrera	Dir. de América	1991	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 15 años de experiencia en CIE</li> </ul>
I. Unzaga	Dir. Proyectos Estratégicos	1996	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Labein (1990-91), ITP (1991-96)</li> <li>• 10 años de experiencia en CIE</li> </ul>
S. Zabaleta	Dir. Acero	1993	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Patricio Echeverria (1970-93)</li> <li>• 13 años de experiencia en CIE</li> </ul>
H. Zabaleta	Dir. Comercial	2001	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rodisa (1974-90), GKN (1990-2001)</li> <li>• 5 años de experiencia en CIE</li> </ul>
A. Ausín	Consejero Delegado Bionor		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cias gestión de calidad (1970-1986), Cias automoción (1987-1997). INSSEC – Automoción (1997-2002), INSSEC -Bionor (2002 – hoy)</li> </ul>

# Cultura CIE Automotive

**Mix de conocimientos industrial y financiero**

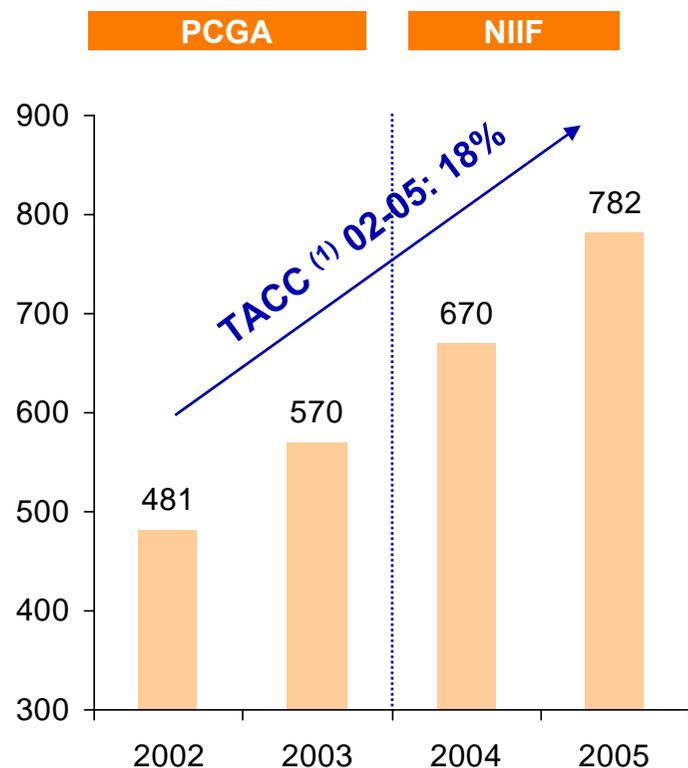
**Capacidad de Internacionalización, frente al carácter local propio de empresas competidoras**

**Combinación de la solidez de una compañía multinacional con la eficiencia de una PYME**

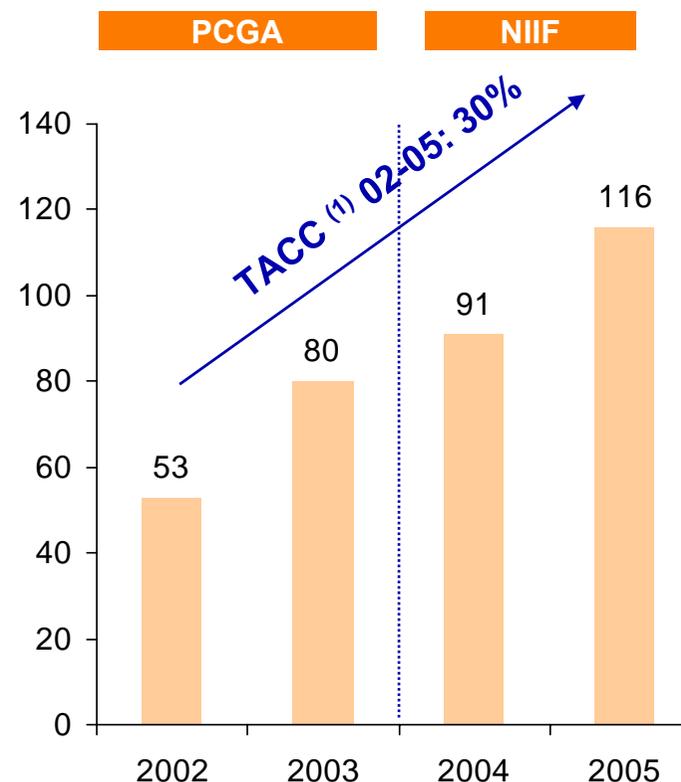
**Expertise en la gestión de crecimiento de proyectos industriales**

# Evolución indicadores financieros

## Ventas Consolidadas (Mns. €)



## EBITDA (Mns. €)



**Una compañía de crecimiento dentro de un sector considerado maduro**

<sup>(1)</sup> TACC (Tasa Anual de Crecimiento Compuesto): Magnitudes empleadas para su cálculo no homogéneas como consecuencia de los distintos criterios contables aplicados en 2003 (según PCGA) y en 2005 (según NIIF). Aplica para el resto del documento.

# Presencia activa en el mercado de capitales

**Aumento de la liquidez del valor**

**Aumento de la visibilidad de la Compañía**

**Captación de recursos a largo plazo**



## Un modelo de Negocio de éxito

Ignacio Martín

El mercado de Automoción

Posicionamiento CIE Automotive

Ventajas Competitivas

# Agentes del Mercado

El Mercado de Automoción

**Fabricantes de  
vehículos OEM**  
(Original Equipment  
Manufacturers)

Suministran **VEHÍCULOS**  
Venden al consumidor  
final



**Proveedores de  
componentes  
Tier 1**

Suministran **FUNCIONES**  
Venden a **OEMs**



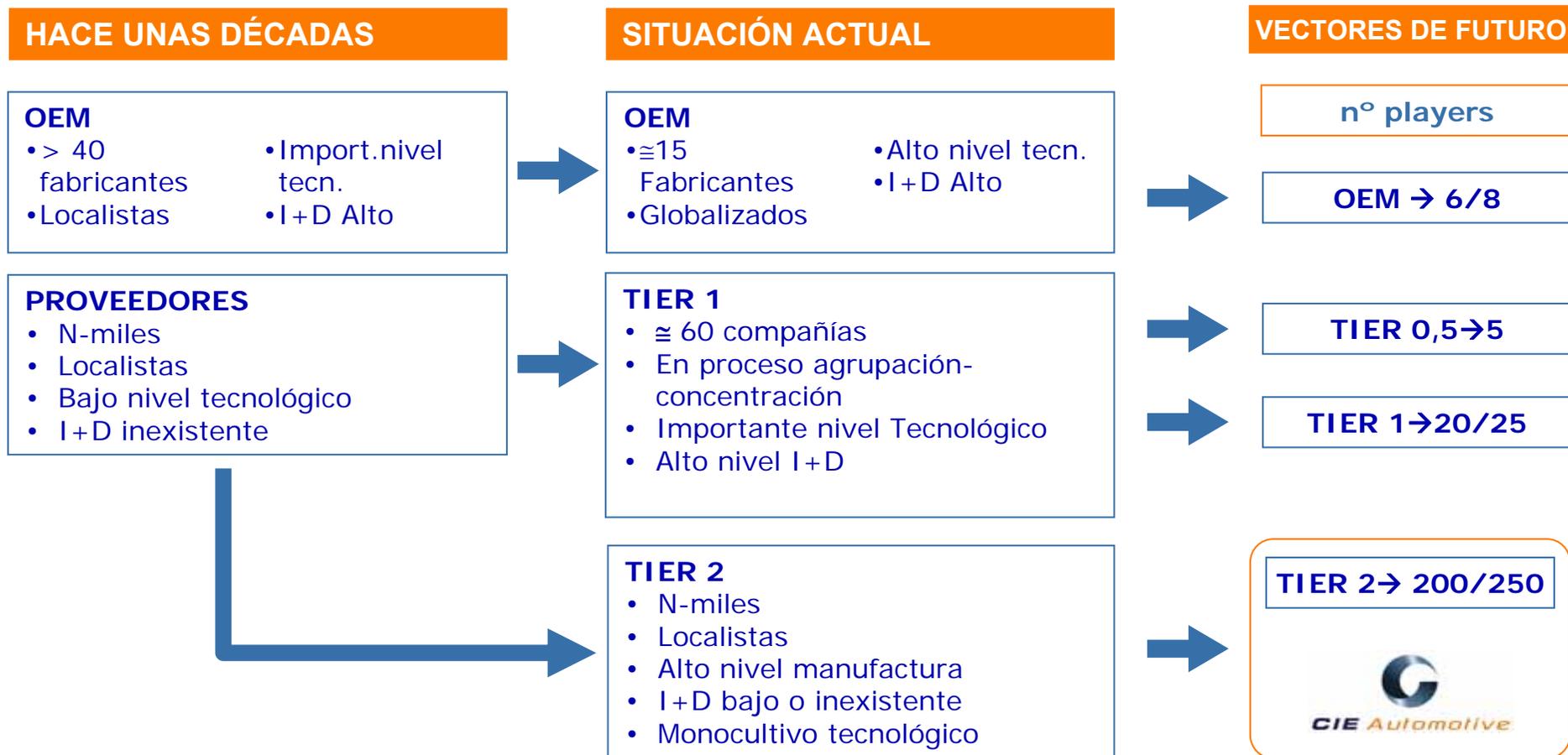
**Proveedores de  
componentes  
Tier 2**

Suministran  
**COMPONENTES Y  
SUBCONJUNTOS**  
Venden a **OEMs y Tier I**



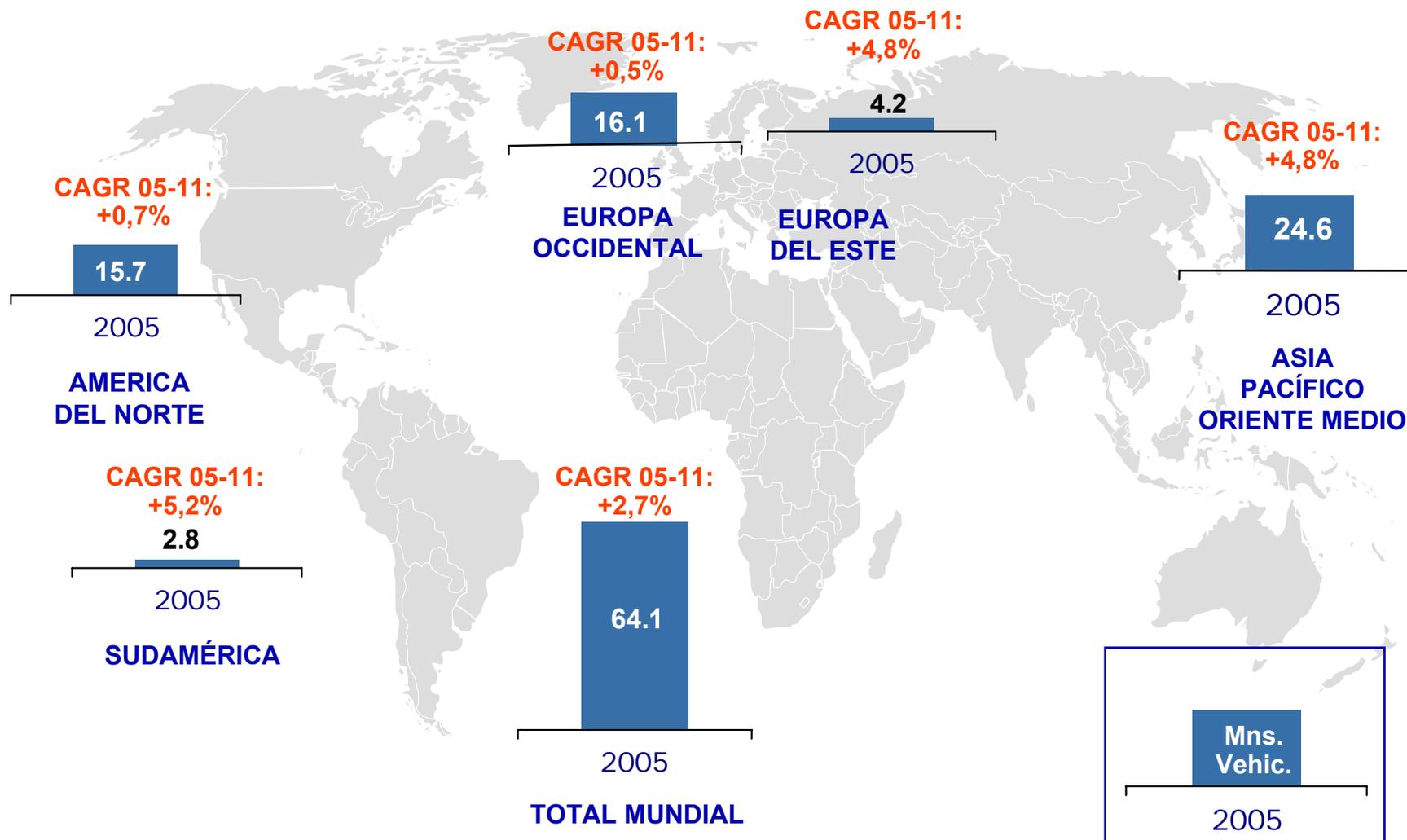
# Evolución del Sector de Automoción

## El Mercado de Automoción



# Producción Mundial de Vehículos

## El Mercado de Automoción



Fuente producción vehículos: Global Marketing Insights

# Un Sector en Transformación

## El Mercado de Automoción

**Sector con un crecimiento estructural sostenido de entre el 1,5 y el 3% anual.**

### **Sometido a importantes transformaciones:**

- Globalización de los mercados
- Sobrecapacidad de las instalaciones
- Diferencias de crecimiento en los mercados de las diferentes áreas geográficas

**Incremento de las posibilidades de outsourcing.**

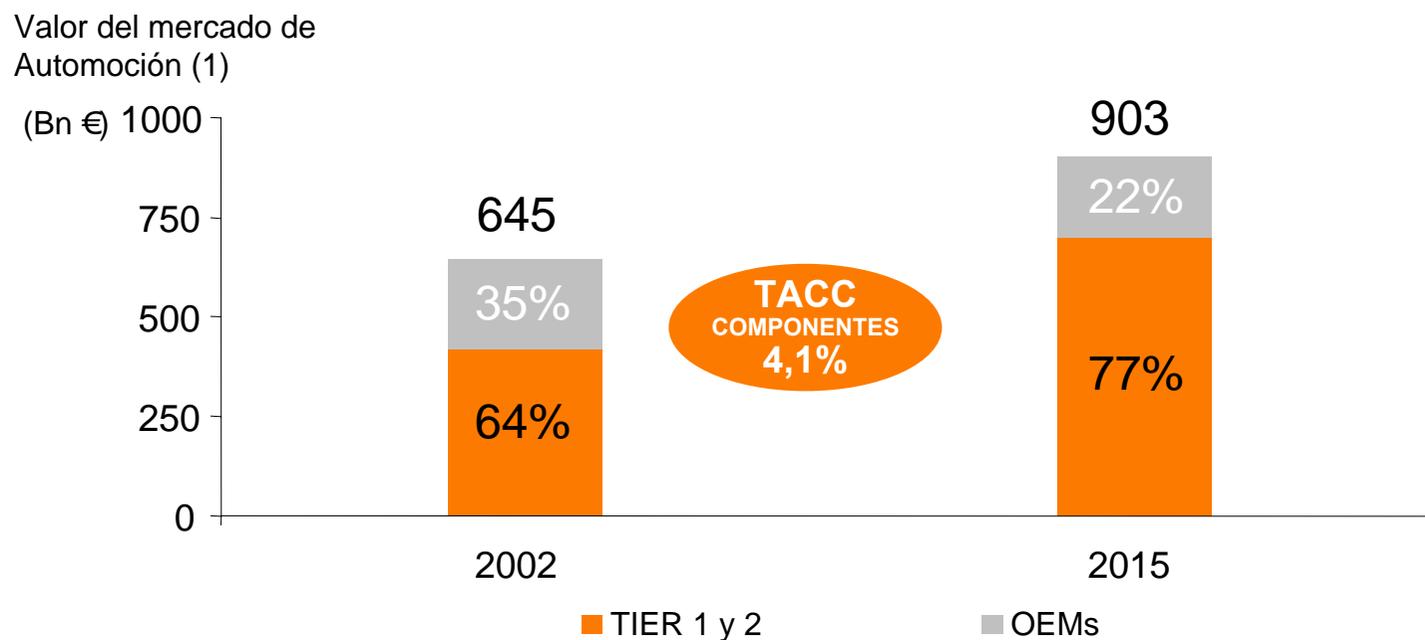
### **Las consecuencias son:**

- El sector exige un elevado grado de competitividad
- Existen importantes oportunidades para aquellos participantes que estén en el momento adecuado, en el sitio adecuado y posicionados de la forma adecuada

# Crecimiento del outsourcing

## El Mercado de Automoción

### Evolución del valor del Mercado de Automoción



Se espera que en los próximos 10 años, el proveedor de componentes pase de suministrar del 60-65% del contenido de un vehículo hasta un 77%

Fuente: Fitch Ratings. The European Auto Supplier Industry

(1) Valor en términos de coste de producción

# Posicionamiento Estratégico

Modelo de negocio diferenciado

## TIER2

- Pequeño tamaño
- Presencia Local
- Mono-tecnología
- Bajo I+D
- Gestión familiar

## CIE Automotive

- Tamaño elevado
- Presencia Global
- Multi-tecnología
- I+D+i
- Gestión profesionalizada

**CIE Automotive se posiciona como proveedor TIER2 diferenciado de la industria de la automoción**

# Multitecnología I

## Posicionamiento CIE

5 Tecnologías  
33 Plantas  
8.800 Profesionales

tecnología PLÁSTICO	
País	Plantas
España	1
Portugal	1
Rep. Checa	1
Brasil	4

Empleados.....1.557  
Capac. Productiva 18.500 tn/año

tecnología ALUMINIO	
País	Plantas
España (1 J.V. GSB-TBK)	6
México	1
Rumania(1)	1

Empleados.....1.203  
Capac. Productiva 38.000 tn/año

tecnología CONFORMADO DE METAL	
País	Plantas
España	7
Rep. Checa	3
Brasil	3
México	2
China	1

Empleados.....3.927  
Cap. Prod. Forja 152.000 tn/año  
Cap. Prod. Estampación 153.000 tn/año

tecnología ACERO	
País	Plantas
España	2

Empleados.....747  
Capac. Productiva 250.000 tn/año

tecnología MECANIZADO	
País	Plantas
España	7
Rep. Checa	1
Brasil	2
México	1

Empleados.....1.366  
Nº de piezas..... 44 Mns./año

**La Multitecnología es uno de los ejes fundamentales de CIE Automotive**

Nota: Cifras proforma CIE Automotive incluyendo Matricon (1) a 30-04-06.

(1) Lanzada OPA. Existe acuerdo de compra con accionista mayoritario, poseedor del 88% del capital

# Multitecnología II

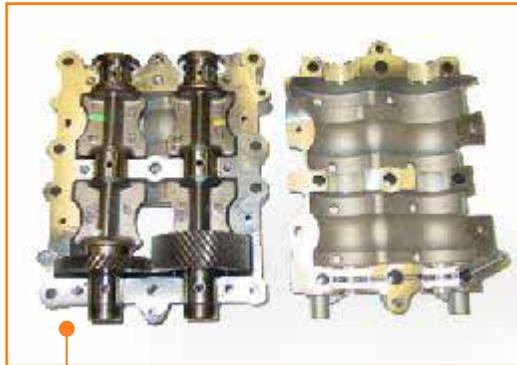
## Posicionamiento CIE



**La Multitecnología permite ofrecer soluciones alternativas adaptadas a las necesidades del cliente**

# Multitecnología III

## Posicionamiento CIE



producto:  
**ARBOL EQUILIBRADO**

tecnologías aplicadas:  
FUNDICION  
(aluminio o hierro)  
FORJA  
MECANIZADO



producto:  
**EJE TRASERO**

tecnologías aplicadas:  
FUNDICION  
CONFORMADO DE TUBO  
MECANIZADO  
SOLDADURA  
PINTURA (KTL)

**La Multitecnología nos permite ofrecer productos complejos y con alto valor añadido**

# Ventajas Competitivas

## Reducción de Riesgos vs Tier I

- Menor dependencia del riesgo de mercado
- Máxima diversificación cliente-plataforma (máx 10% y 6% respectivamente)
- Control efectivo de los costes de aprovisionamientos

## Inversión flexible y con saturación elevada

- Maquinaria válida para producir para diferentes clientes-plataformas-plantas cliente

## Presencia global

- Competitividad en costes (55% plantilla en LCC) <sup>(1)</sup>
- Capacidad de gestión e industrialización de nuevas fábricas y productos fuera de España

## Excelencia Operacional

- Continua reingeniería de las plantas de producción
- Control de costes corporativos (estructura) (máx 2% s/vtas)
- I+D+i como factor diferenciador

## Todo esto apoyado en excelentes equipos gestores

Fuente: Datos de Gestión CIE Automotive

(1) Post adquisición de Matricon en Rumania

# Minimización del Riesgo del Negocio

## Ventajas Competitivas: Reducción de Riesgos

- Contratos por el plazo de vida del modelo (promedio 5-7 años chasis, ext./interior y 8-10 años motor y powertrain)
- Precios garantizados a lo largo del contrato. Habitualmente, se pactan reducciones progresivas que se compensan con mejoras de productividad
- Baja dependencia de un fabricante o modelo al contar con elevada diversificación
- Selección de proyectos en función de su rentabilidad TIR>15%

## Cuotas de Mercado por tipo de producto

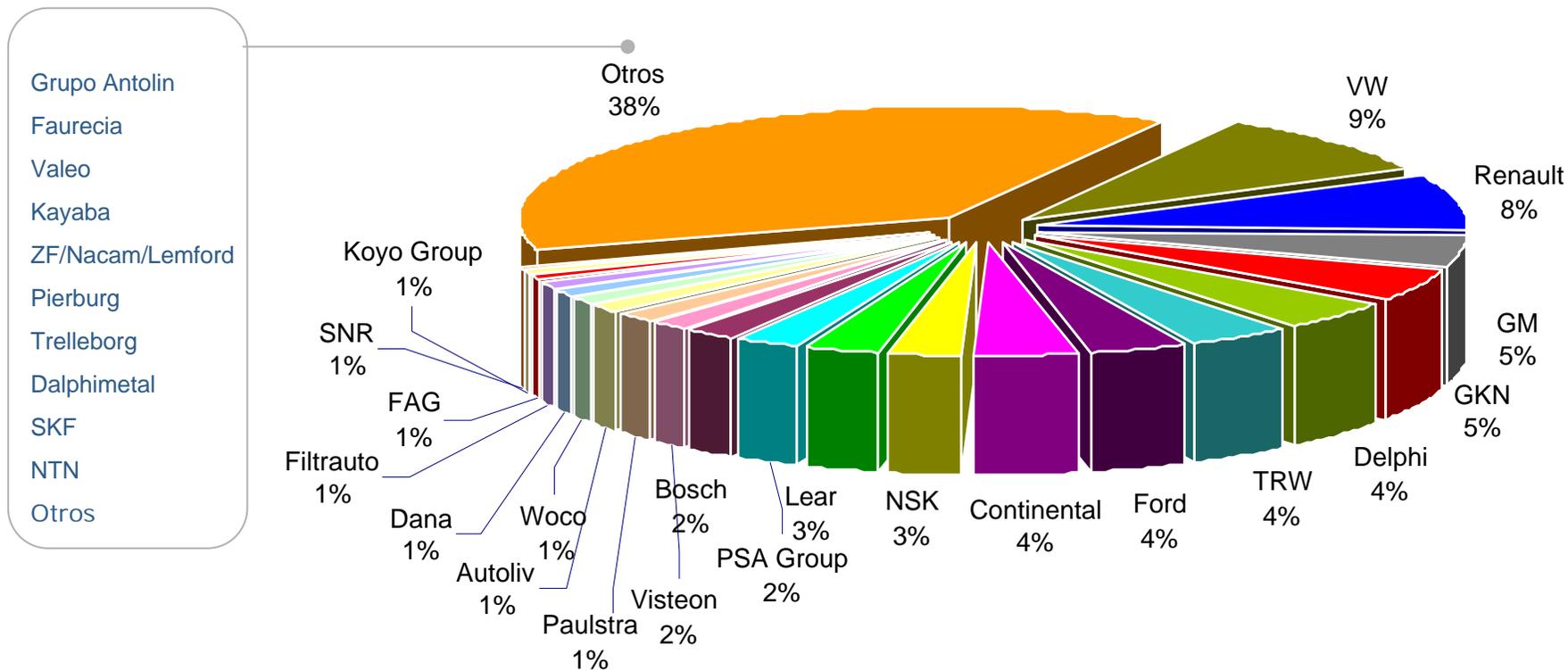
PRODUCTOS	AREA	CUOTA	RANKING
Comp. Servofreno	Europa	60%	1
Cajas de Dirección	Europa	12%	1-2
Cigüeñales	Europa	17%	2
Comp. de Transmisión	Europa	6%	3
Componentes Servofreno	Nafta	20%	1
Tapacubos plástico y Piezas exterior	Brasil	40%	1
Interior Trim	Brasil	10%	1-2

Fuente: Datos según compañía. Fecha: 2005

# Riesgo Comercial Limitado

Ventajas Competitivas: Reducción de Riesgos

## Ventas por Cliente (2005)



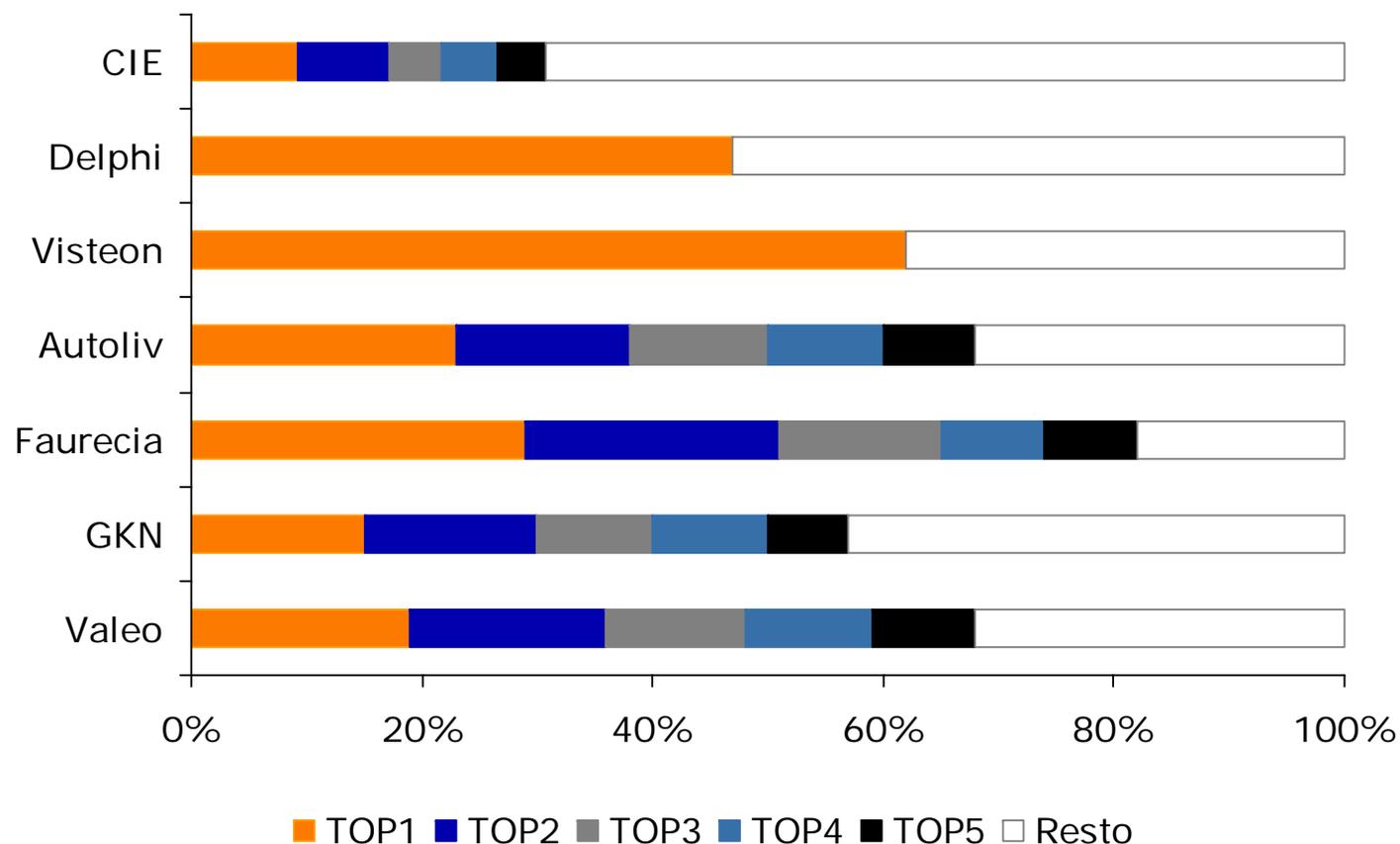
**Máximo por cliente: 10% s/vtas,  
máximo por plataforma: 6% s/vtas,**

Fuente: Datos según compañía

# Política de Ventas

## Ventajas Competitivas: Reducción de Riesgos

### Peso de los clientes TOP 5 en empresas del sector



Fuente: Datos según compañía e informes de analistas

# Variaciones precios materias primas

Ventajas Competitivas: Exposición limitada por indexación a clientes

- Sistema de Compras Centralizado
- Contratos con clientes con precios indexados en la mayoría de los casos a la variación de las materias primas (Repercusión de un 95% de las variaciones )

TECNOLOGIA	PRINCIPAL MATERIAS PRIMAS	% COSTE MP S/PRECIO VTA	REPERCUSION VARIACIONES MP A CLIENTES	% REPERCUSION
ALUMINIO	Aluminio (lingote y chatarras)	27%/33%	Indexado en contratos trimestralmente	100%
FORJA Y MECANIZADO	Aceros esp. largos	42%/47%	Indexado en contratos desde 2003	95/100%
METAL	Acero planos	45%/50%	Negociación por cliente	Conseguido 95% en el 2005
PLASTICO	Plásticos	35%/40%	Proveedor impuesto por cliente. Repercusión automática.	100%
ACERO	Chatarra, ferroaleaciones	39%/44%	Indexado en contratos y pedidos	90/100%

Fuente: Datos de Gestión CIE Automotive

# **Inversión Flexible/Saturación Elevada**

## **Ventajas Competitivas**

**Maquinaria válida para producir para diferentes clientes-plataformas-plantas cliente**

**Elevado grado de utilización de las instalaciones**

**Maquinaria adaptable a otros productos en plazos reducidos**

**Expansión modular de capacidad productiva**

**Posibilidad de transferencia de capacidad excedentaria a otros países**

**Innovación en el pago a suministradores de equipos (pago variable en función de número de piezas fabricadas)**

# Presencia en Europa Occidental

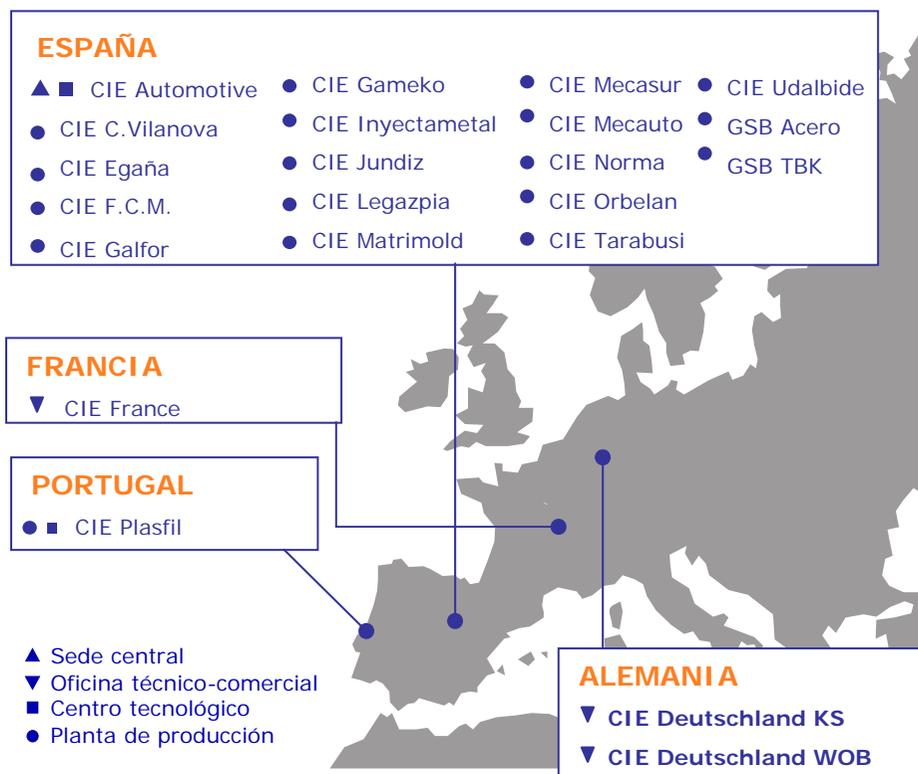
## Ventajas Competitivas: Presencia Global

### Mercado Maduro con crecimiento vegetativo

- Productos de alto valor añadido
- Posee el “Know How” a transmitir al resto de la organización a través de centros de I+D+i
- Existe margen para reducir costes
- Contención de inversiones (sólo inversiones de mantenimiento)

### Historia de Adquisiciones

- EGAÑA (1996)
- UDALBIDE E INYECTAMETAL (1997)
- GALFOR, ORBELAN Y TARABUSI (1998)
- TM NORMA, C.VILANOVA (2000)
- STUKA, MECAUTO, MECASUR (2001)
- PLASFIL, GSB-TBK (2002)
- GAMEKO (2003)



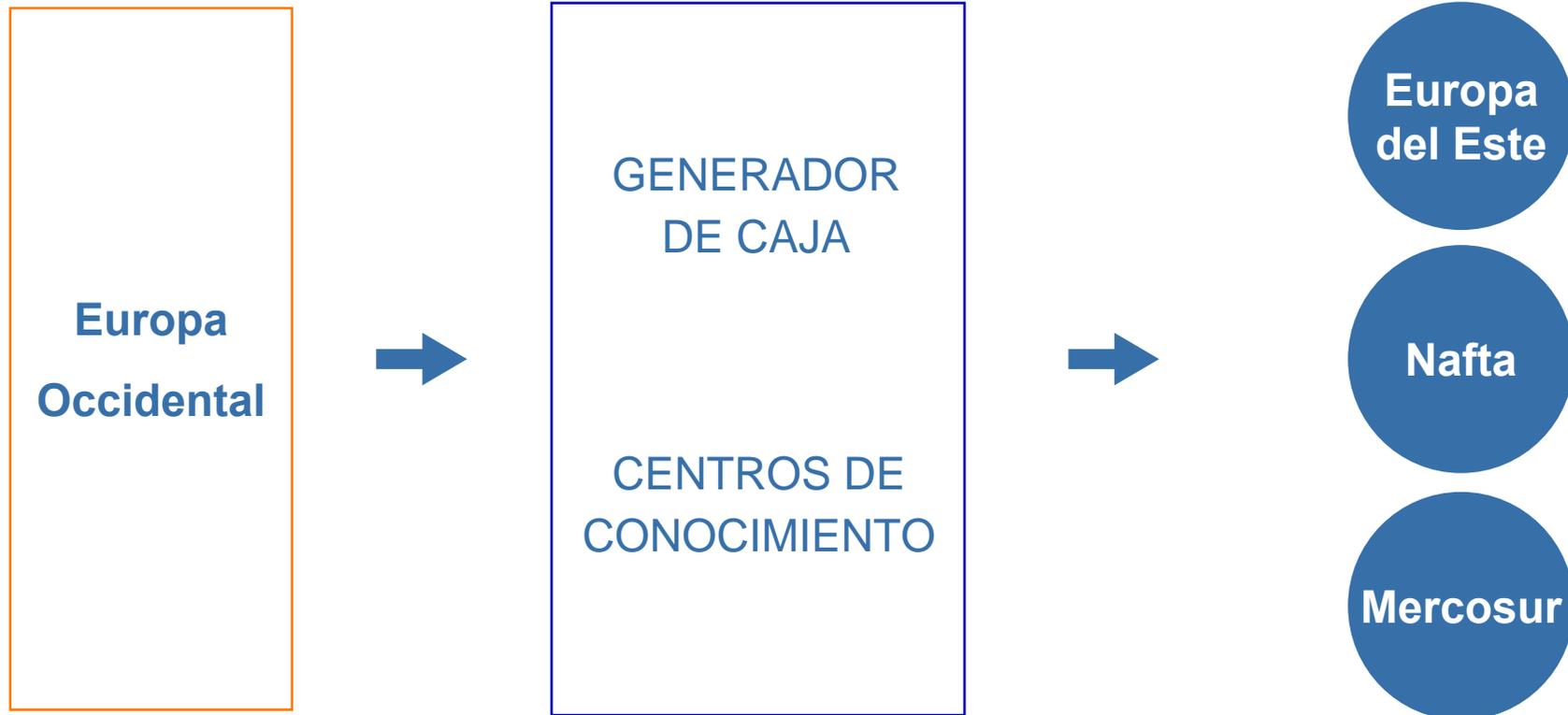
### Principales Clientes



# Presencia Geográfica

Ventajas Competitivas: Presencia Global

## CIE Automotive



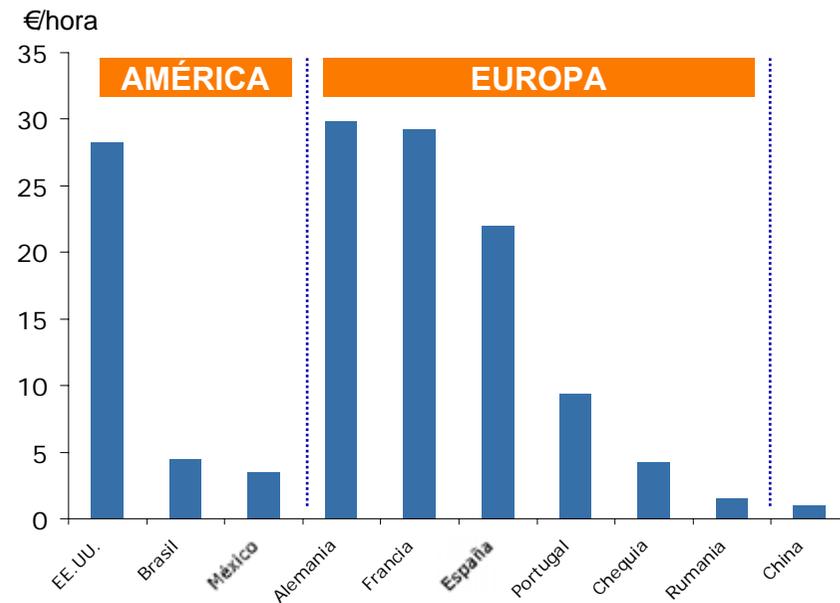
# Presencia en países de bajo coste (LCC)

Ventajas Competitivas: Presencia Global

## Ventajas de la internacionalización

- Reducción de costes laborales horarios: Acceso competitivo a mercados cercanos (México → USA, Brasil → Nafta, Este Europa → Europa Occ.)
- Mercados de alto crecimiento: Acceso a oportunidades de negocio rentables
- Dar cobertura global a los clientes y plataformas: Acceso a pedidos rentables

## Costes Laborales por países



Fuente EEUU, Alemania y Francia: Eurostat, U.S. Department of Labor

Fuente Resto: CIE Automotive

Fecha: 2005

**De 2003 a 2006 CIE Automotive ha reducido el coste laboral horario efectivo un 26%, pasando de 19,1€/hora a 14,2€/hora**

Fuente: Datos de Gestión CIE Automotive

# Presencia en Mercosur

## Ventajas Competitivas: Presencia Global

### Tecnologías y procesos asociados

- Plástico
- Conformado de metal:
  - Estampación
  - Forja
- Mecanizado
- Pintura
- Montaje subconjuntos

### Historia de Crecimiento

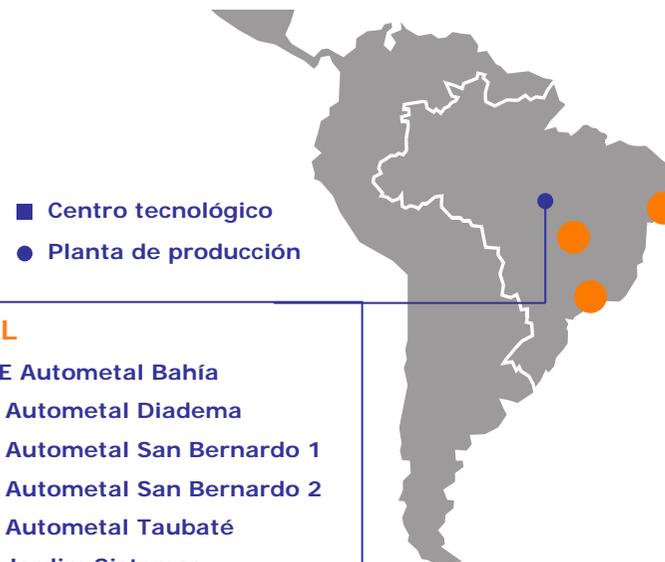
- AUTOMETAL (2000/2003)
- PLANTA BAHIA (2001)
- PROMOAUTO (2003)
- MAIER DO BRASIL (2004)
- JARDIM SISTEMAS (2005)
- SADA FORJAS (2006)
- PLANTA CROMADO (2006)

### Relevancia del mercado

- CIE se ha consolidado como uno de los proveedores de componentes más importantes de Brasil, siendo en 2004 el proveedor que más creció <sup>(1)</sup>
- Permite el acceso a Mercosur, un mercado de 2,8 Mns. de vehículos<sup>(2)</sup>
- Presencia de un Centro Tecnológico

(1) Fuente: Automotivo Master

(2) Fuente producción vehículos: Global Marketing Insights



#### BRASIL

- CIE Autometal Bahía
- ■ CIE Autometal Diadema
- CIE Autometal San Bernardo 1
- CIE Autometal San Bernardo 2
- CIE Autometal Taubaté
- CIE Jardim Sistemas
- CIE Sada Forjas

### Principales Clientes



# Presencia en Europa del Este

## Ventajas Competitivas: Presencia Global

### Tecnologías y procesos asociados

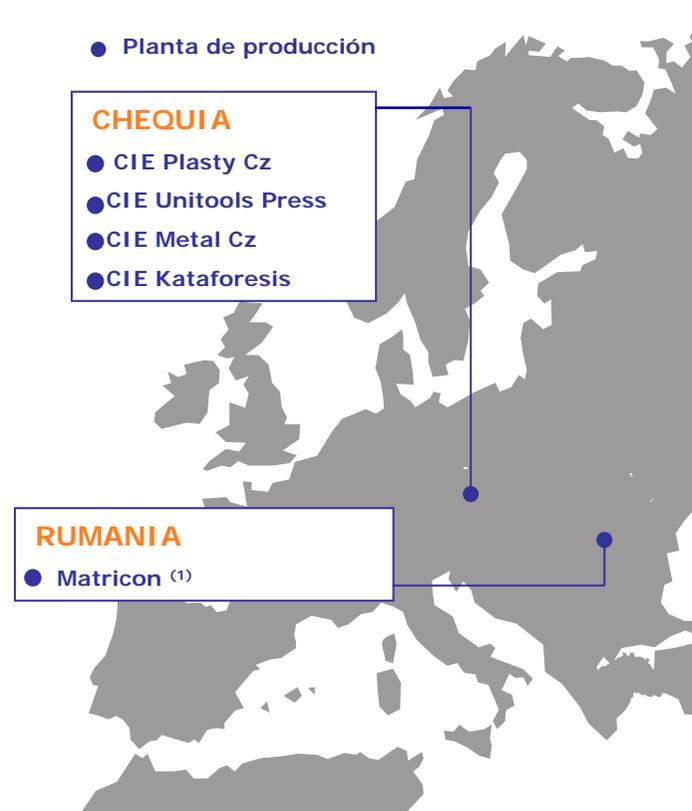
- Plástico
- Conformado de metal:
  - Estampación
- Mecanizado
- Aluminio
- Pintura
- Soldadura
- Montaje subconjuntos

### Historia de Crecimiento

- UNITOOLS PRESS (2000)
- CIE PLASTY (2003)
- CIE METAL (2005)
- CIE KATOFORESIS (2005)
- MATRICON (2006) <sup>(1)</sup>
- Crecimiento mediante expansiones de forma modular vs “greenfields”

### Relevancia del mercado

- Permite servir al mercado europeo desde una base de costes competitiva
- Mercado de fuerte crecimiento



### Principales Clientes



(1) Lanzada OPA. Existe acuerdo de compra con accionista mayoritario (88% del capital)

# Presencia en NAFTA

## Ventajas Competitivas: Presencia Global

### Tecnologías y procesos asociados

- Conformado de metal:
  - Estampación
- Mecanizado
- Aluminio
- Pintura
- Soldadura
- Montaje subconjuntos

### Historia de Crecimiento

- CIE CELAYA (2002)
- CIE DESC Automotive (2005)
- PEMSA (2006)
- Joint Venture controlada al 50% por CIE y DESC

### Relevancia del mercado

- Plataforma de expansión en el mercado NAFTA, que produce 15,7 Mns. de vehículos
- Mercado con mismos productos y clientes en el que hay sitio para nuevos operadores
- Posibilidad de replicar la posición alcanzada en Europa Occidental



### Principales Clientes



Fuente producción vehículos: Global Marketing Insights

# Programa Avanza

## Ventajas Competitivas: Excelencia Operacional

- CIE Automotive cuenta con un programa de Excelencia Operacional llamado AVANZA y tiene como objetivo lograr la máxima satisfacción de nuestros clientes en cuanto a calidad, servicio y coste.
- Esto se conseguirá a través de la excelencia operacional, apoyado en el “motor” de la mejora continua y con la participación de todos los empleados de CIE Automotive.



GENERAR UNA VISIÓN COMPARTIDA



para alinear esfuerzos

PROMOVER UN LENGUAJE COMÚN



para facilitar la comunicación

DESARROLLAR MÉTODOS SISTEMÁTICOS



para facilitar y consolidar los avances

SERVIR DE INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN



para estimular la mejora

# Excelencia en el Proceso Productivo

## Ventajas Competitivas: Excelencia Operacional

Datos en Miles de €

2002	2003	2004	2005 (1)
GSB Acero Tarabusi C. Vilanova Galfor Belgium Forge Mecauro	Tarabusi  Galfor Belgium Forge Mecauro	Tarabusi   Mecauro	C. Vilanova
TM Norma Udalbide	TM Norma  Stuka Plasty CIE Celaya	TM Norma  Stuka  CIE Celaya	
<b>-21.527</b>	<b>-7.911</b>	<b>-4.769</b>	<b>-1.479</b>

### PLANTAS CON BAI DE GESTIÓN NEGATIVO



A 31 de Diciembre

**2005**

**TODAS LAS PLANTAS  
CON BAI DE GESTIÓN  
POSITIVO**

gracias a:

- Mejoras de gestión de la industrialización
- Reducción de costes
- Mejoras de productividad

## Focalización en Procesos frente a Productos

Fuente: Datos de Gestión CIE Automotive

(1) En 2005 C. Vilanova incorpora una provisión de reestructuración extraordinaria de 2.300 Miles de €.

# Política de I + D + i

## Ventajas Competitivas: Excelencia Operacional

- 165 personas dedicados a la investigación y a la innovación
  - 65 en centros tecnológicos y 100 en plantas
- Materia de investigación
  - Desarrollo de procesos
  - Desarrollo de producto
  - Investigación básica
- I+D+i objetivo 2,2% s/vtas
  - 3 puntos menos de media que los Tier1
  - Mayor que el de los competidores Tier2, en los que predomina un enfoque “localista”

### 3 CENTROS TECNOLÓGICOS



Fuente: Datos según compañía

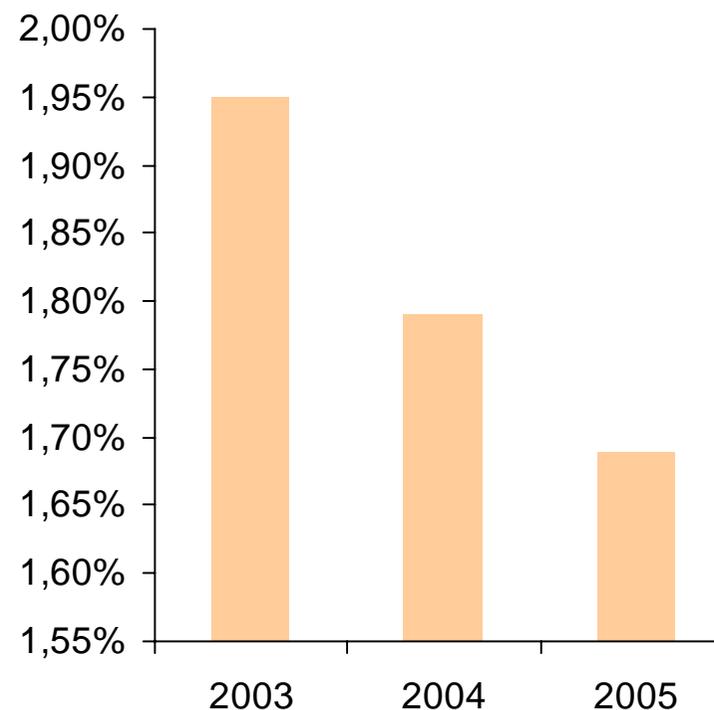
# Control de Costes Corporativos

Ventajas Competitivas: Excelencia Operacional

## Funciones:

- Comercial
- Ingeniería central
- Finanzas, Tesorería
- Control de Gestión, consolidación y reporting
- RR.HH.
- Compras corporativas
- Prevención (sistema calidad, medio ambiente, riesgos laborales)

## COSTES / VENTAS



**Una organización “Lean” permite costes corporativos inferiores al 2% de las ventas**

Fuente: Datos según compañía

# Recursos Humanos

Ventajas Competitivas: Excelencia del Equipo gestor

## FORMACIÓN

Centro de formación CIE  
Automotive:  
Management Learning Center

- Cinco módulos (Finanzas, Calidad Medio Ambiente y Prevención, Desarrollo Directivo, Dirección y Gestión de Proyectos, Programa Ulises), y un Curso Superior de Gestión Empresarial (Deusto).

## SELECCIÓN

Programas de captación de personal y carrera profesional orientados a jóvenes titulados con vocación internacional

- Integración de directivos de otros países en la cultura CIE mediante programas de formación corporativos.
- Ubicación de directivos españoles en otros países

## GESTIÓN

Programa de desarrollo profesional (PDP) implantado en 2003

- Establece el modelo de desarrollo de las personas en CIE Automotive (planificación de carreras, evaluaciones 360°, coaching para directivos)
- Permite adoptar decisiones profesionales orientadas a conectar la gestión de RRHH con las prioridades en el negocio.

**Cultura CIE Automotive:  
Cultura de Multinacional en un Grupo Industrial**

# Conclusión



***CIE Automotive***  
***Grupo industrial especialista en***  
***gestión de proyectos industriales de***  
***crecimiento***

**Bionor**

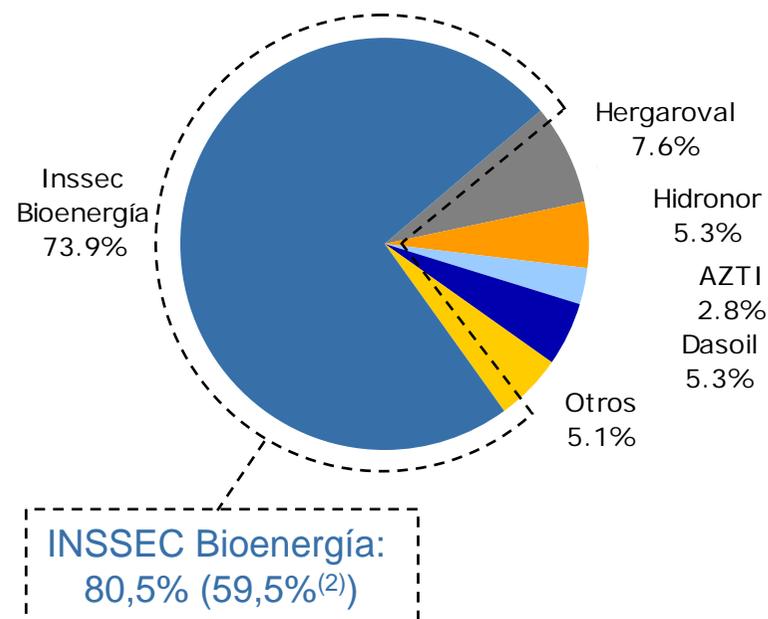
Alfonso Ausín



# Resumen Ejecutivo de Bionor

- Bionor fue fundada en 2000 con el objetivo de producir y comercializar biodiesel.
- En la actualidad, Bionor es una de las principales empresas a nivel español (cuota de mercado del 18%<sup>(1)</sup>) y a nivel europeo en la producción y comercialización de biocarburantes.
- La Compañía cuenta con dos fábricas, una en Álava (30.000 m<sup>3</sup> anuales) y otra en Comlube (104.000 m<sup>3</sup> anuales) que le permiten alcanzar los 134.000 m<sup>3</sup> de capacidad anual.

## Desglose del accionariado



(1) Fuente APPA: En base a la capacidad productiva existente.

(2) Participación indirecta sobre Bionor.

# Descripción del sector de Biocarburantes

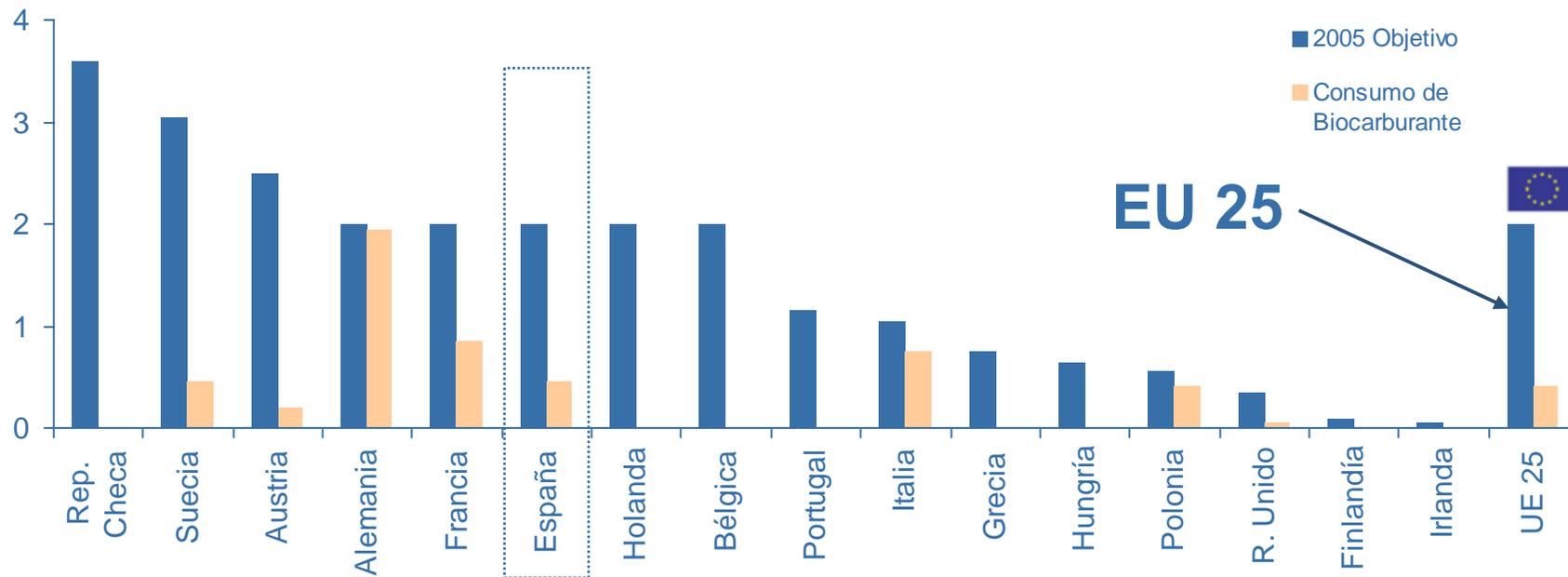
- Los biocarburantes son aquellos combustibles producidos a partir de la biomasa, considerados, por tanto, una energía renovable.
- Actualmente se encuentran desarrollados principalmente dos tipos:
  - Biodiesel
  - Bioetanol
- Los dos principales impulsores del sector a futuro son los siguientes:
  - Protocolo de Kyoto que se firmó para reducir las emisiones a la atmósfera (objetivo de sustitución del 5,75% de los combustibles fósiles en el año 2010).
  - Régimen fiscal favorable a nivel Europeo (Tasa impositiva en España de 0 hasta 2012).

**Dentro de los biocombustibles, el biodiesel es el biocarburante que más se desarrolla como consecuencia del elevado déficit existente en la producción de gasóleo (36% del total consumido ha sido producto importado en 2004).**

# El mercado de Biocarburantes

## Situación Actual: Objetivos de consumo de Biocarburantes en la UE en 2005 vs el consumo real en 2004

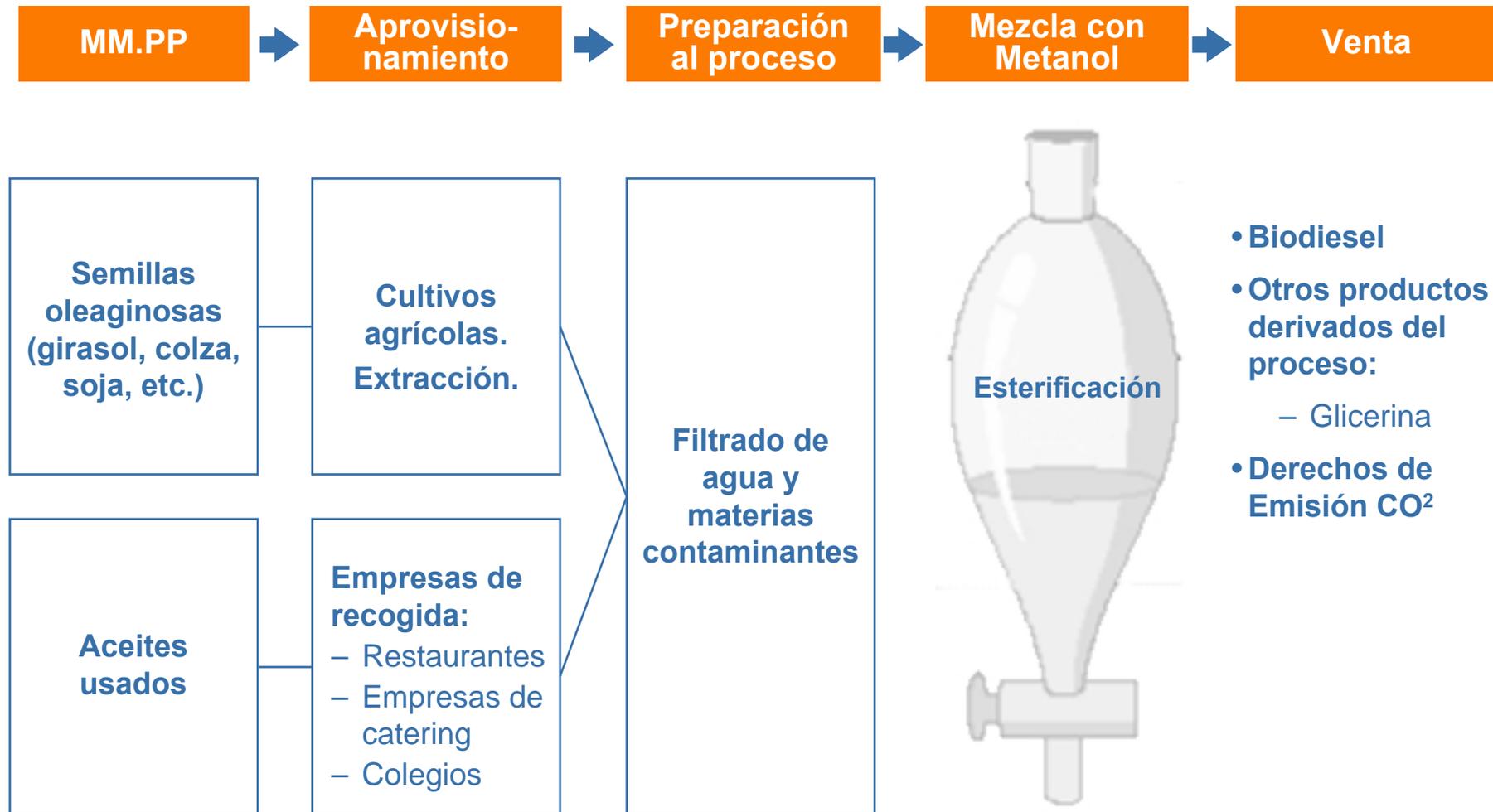
% s/consumo de carburantes



**Necesidad de crecer a una tasa anual del 35% para cumplir con el objetivo propuesto por la UE para el consumo de biocarburantes del 5,75% en 2010.**

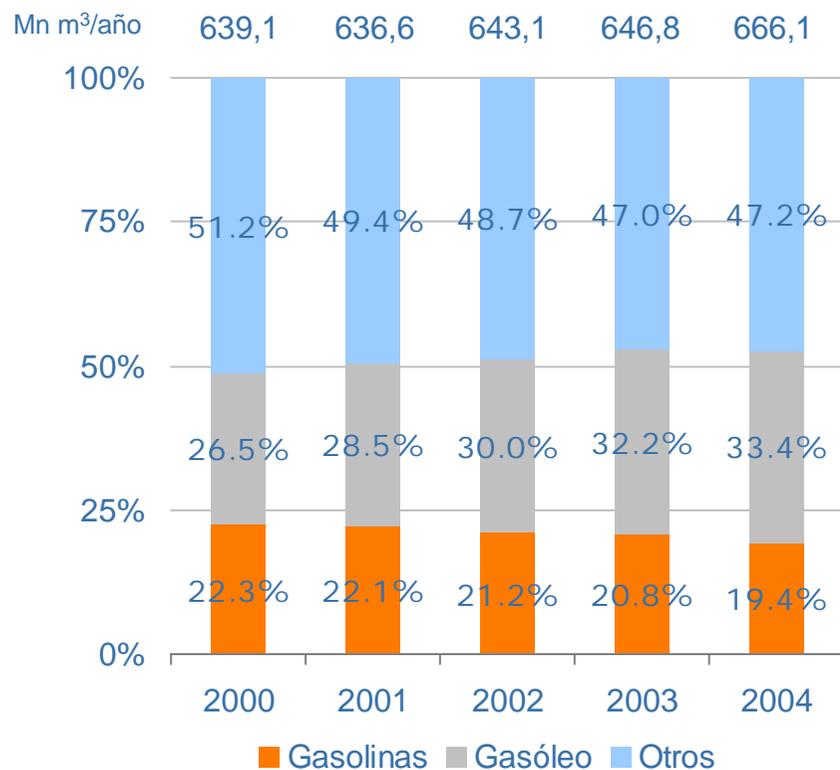
Fuente: EBB

# El proceso productivo del Biodiesel



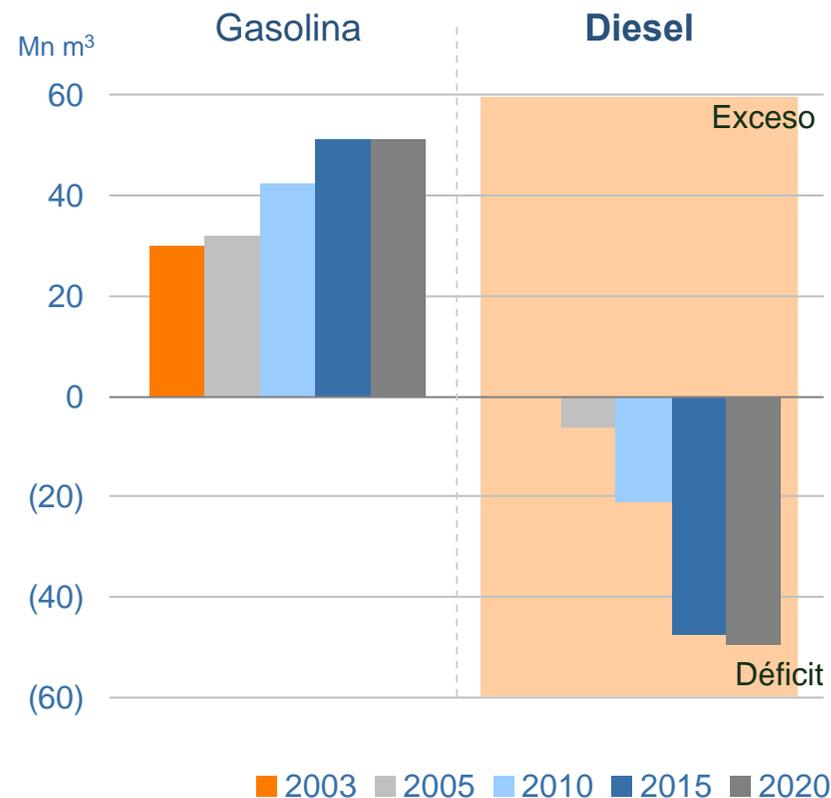
# La demanda de Biodiesel

## Desglose de la producción en Europa por tipo de producto



Fuente: OPEC Annual Statistical Bulletin 2004

## Evolución Exceso / Déficit productivo de combustibles



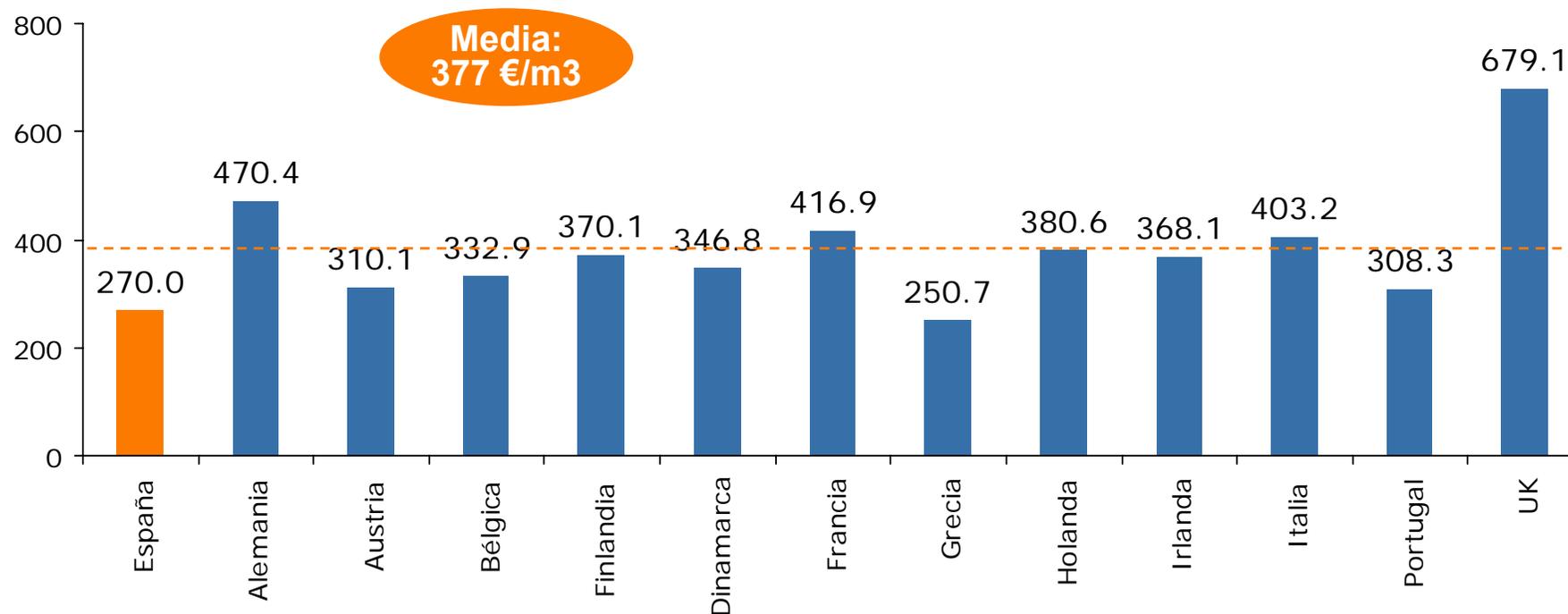
Fuente: Wood Mackenzie

**El déficit de capacidad de refinado de diesel en Europa se incrementará hasta los 50 millones de m³ en 2020**

# Fiscalidad energética

La tasa impositiva en España es un 28% inferior a la media Europea fomentando la exportación de la producción española de biocarburantes pero no su consumo

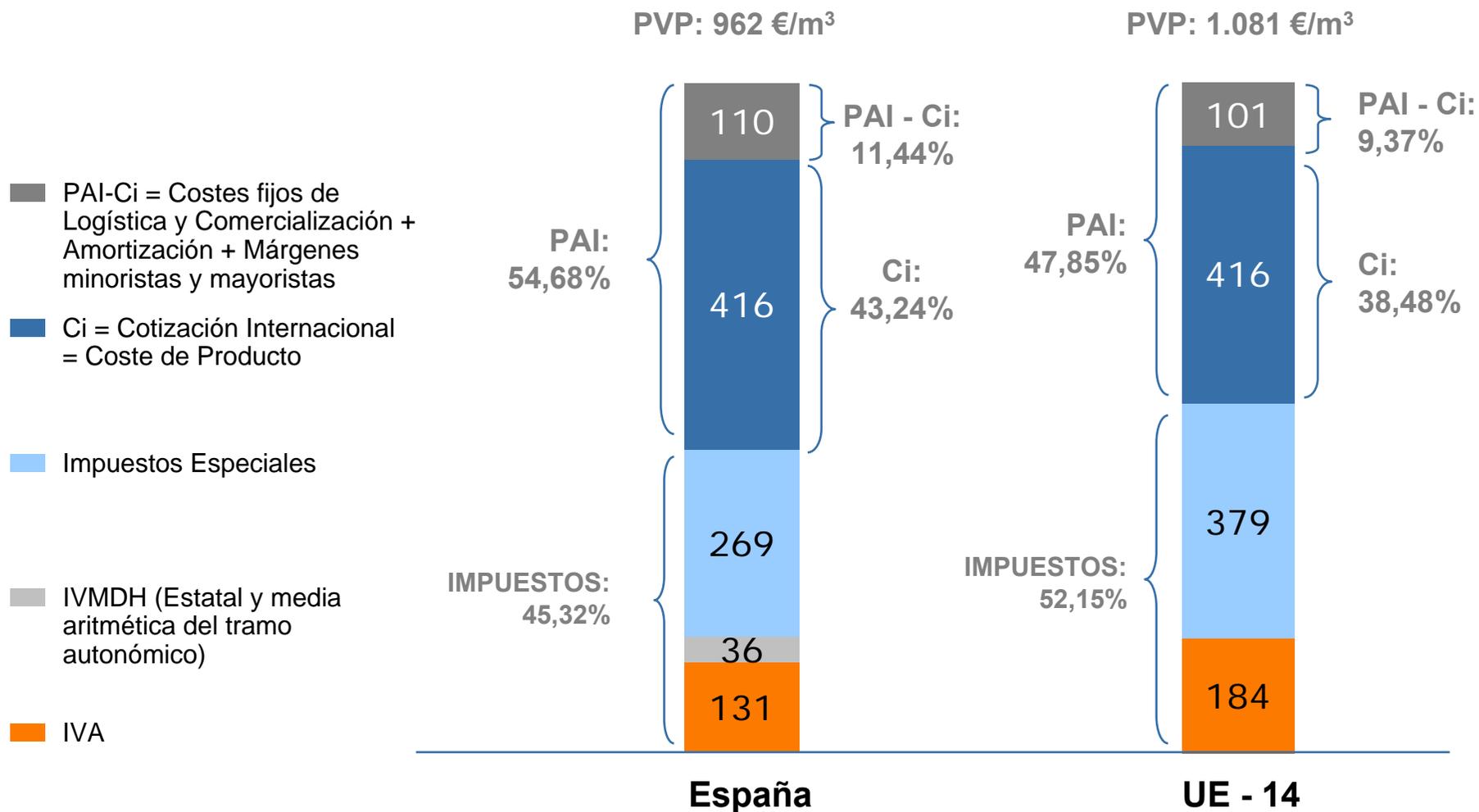
Impuestos s/ hidrocarburos  
€/m<sup>3</sup>



Fuente: APPA, Datos a 09/2005

La homogenización de tipos impositivos sobre hidrocarburos en Europa, permitirá mejorar el margen percibido por los productores de biodiesel en España.

# Composición del precio del Diesel

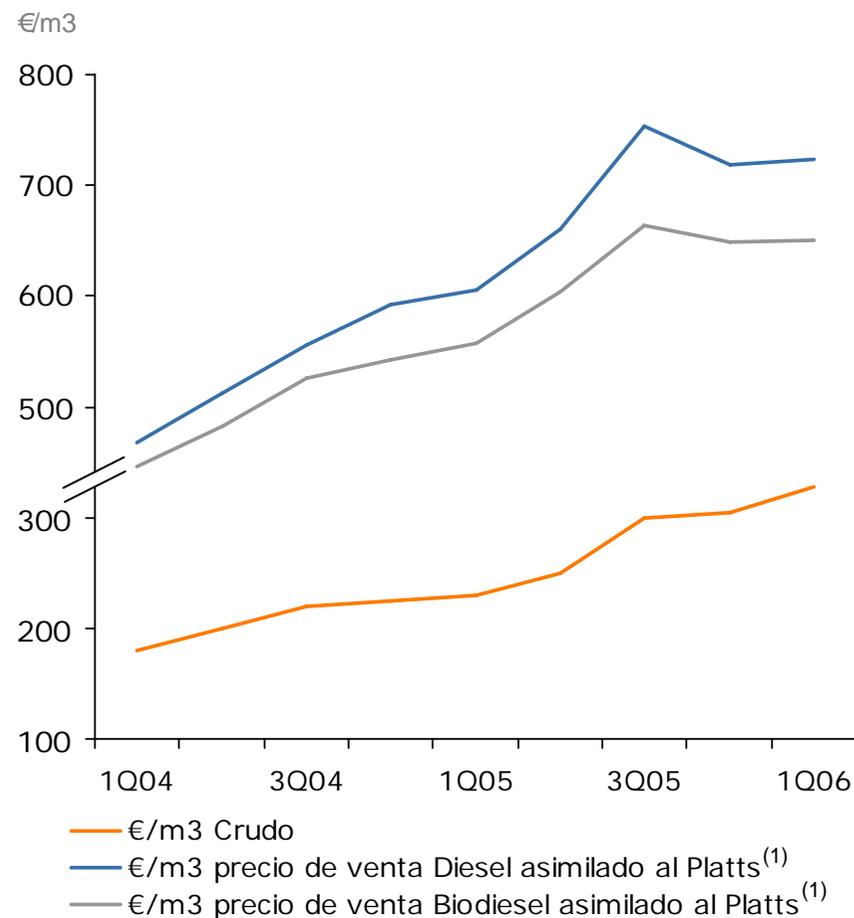


# Evolución del precio del Biodiesel

Los principales drivers del precio del diesel son los siguientes:

- Precio del crudo.
- Crecimiento de la demanda (nº automóviles)
- Limitación de las capacidades de refinado.

Evolución del precio del crudo y del precio de venta del diesel/biodiesel



Fuente: CORES, MWV, OPEC

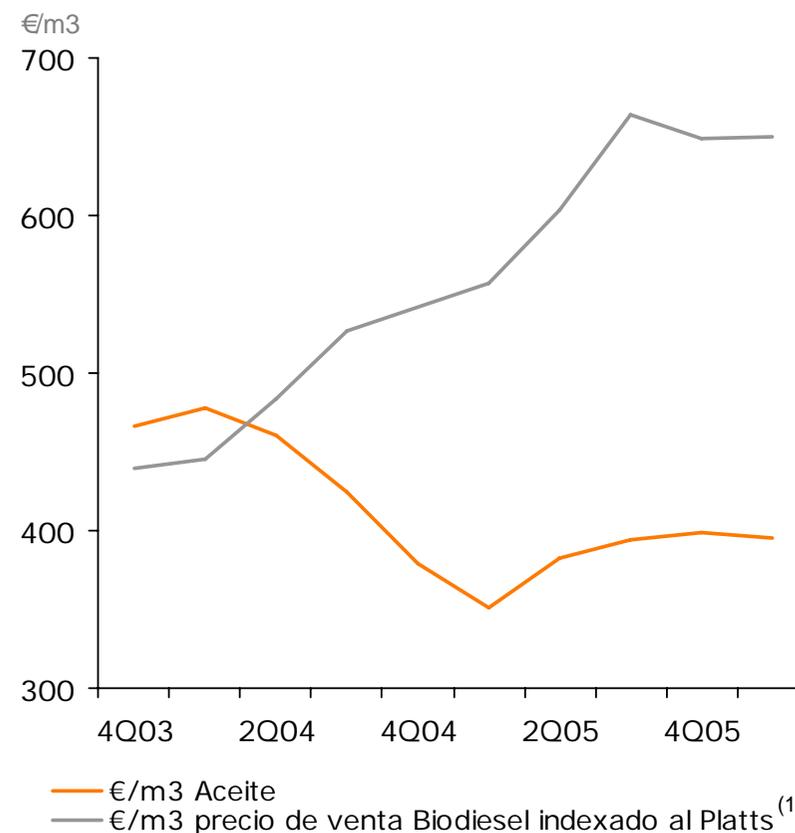
**El precio de venta del biodiesel está asimilado a la cotización del crudo.**

# Principales drivers de rentabilidad

La evolución del coste de las materias primas depende de los siguientes factores:

- El coste del aceite usado está indexado a la cotización del crudo.
- El coste del aceite virgen depende de la cotización en el mercado internacional ...
- ... si bien actualmente la Compañía dispone de ofertas de aceite indexado a la cotización del gasóleo.

Evolución del precio del aceite y del precio de venta del biodiesel



Fuente: Oil World, MWV

**El diferencial entre el coste de producción y el precio de venta del biodiesel ofrece un alto potencial de rentabilidad (desde 2004 el margen bruto de producción sobre el precio de venta del biodiesel ha sido de entorno al 27%).**

# Desglose del margen de una planta estándar de biodiesel de aceite virgen.

PLANTA BIODIESEL	AÑO
Producción Biodiesel (m <sup>3</sup> )	150.000
Necesidades de aceite (m <sup>3</sup> ).	155.000
Necesidades de alcohol (m <sup>3</sup> ).	20.000
<b>Ingresos (miles €)</b>	<b>110.000</b>
Venta Biodiesel (€/m <sup>3</sup> )	655 €/m <sup>3</sup>
Venta Glicerina	0 €/m <sup>3</sup>
Venta Ácidos Grasos	0 €/m <sup>3</sup>
<b>Coste MM.PP. (miles €)</b>	<b>83.000</b>
Otros costes de explotación (miles €)	9.000
<b>Margen (miles €)</b>	<b>18.000</b>
<i>% sobre ingresos</i>	<i>16,4%</i>
<b>Nº de empleados</b>	<b>22</b>
<b>Inversión (miles de €)</b>	<b>35.000</b>
<b>TIR estimada del proyecto</b>	<b>35%</b>

Nota: Precio del petróleo a 31-12-05 59,2 €. Precio medio del mes de diciembre de 2005 57,75 €

Nota: 1 Tonelada de biodiesel equivale a 0,883m<sup>3</sup> de biodiesel.

# Desglose del margen de una planta estándar de biodiesel de aceite usado.

PLANTA BIODIESEL	AÑO
Producción Biodiesel (m <sup>3</sup> )	30.000
Necesidades de aceite (m <sup>3</sup> ).	29.000
Necesidades de alcohol (m <sup>3</sup> ).	5.100
<b>Ingresos (miles €)</b>	<b>18.000</b>
Venta Biodiesel (€/m <sup>3</sup> )	655 €/m <sup>3</sup>
Venta Glicerina	0 €/m <sup>3</sup>
Venta Ácidos Grasos	0 €/m <sup>3</sup>
<b>Coste MM.PP. (miles €)</b>	<b>8.900</b>
Otros costes de explotación (miles €)	3.700
<b>Margen (miles €)</b>	<b>5.400</b>
<i>% sobre ingresos</i>	<i>30,0%</i>
<b>Nº de empleados</b>	<b>22</b>
<b>Inversión (miles de €)</b>	<b>11.000</b>
<b>TIR estimada del proyecto</b>	<b>35%</b>

Nota: Precio del petróleo a 31-12-05 59,2 \$. Precio medio del mes de diciembre de 2005 57,75 \$.

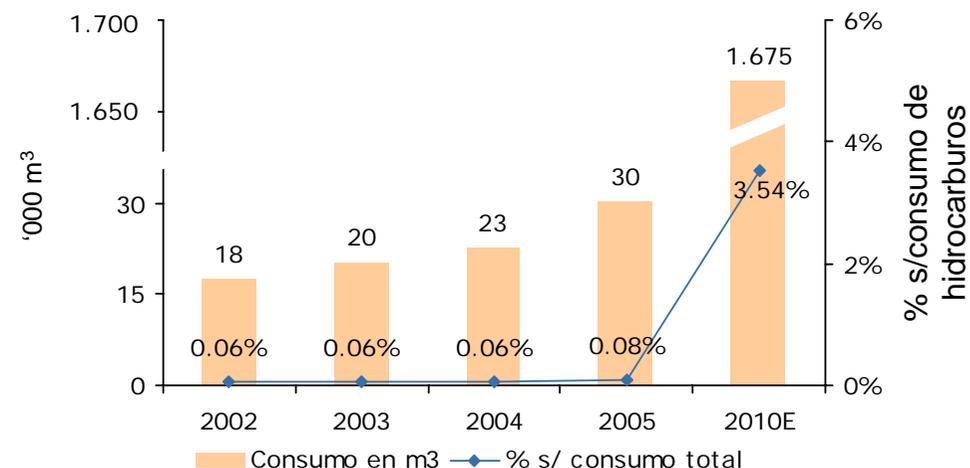
Nota: 1 Tonelada de biodiesel equivale a 0,883m<sup>3</sup> de biodiesel.

# Perspectivas de crecimiento en España

## Objetivos

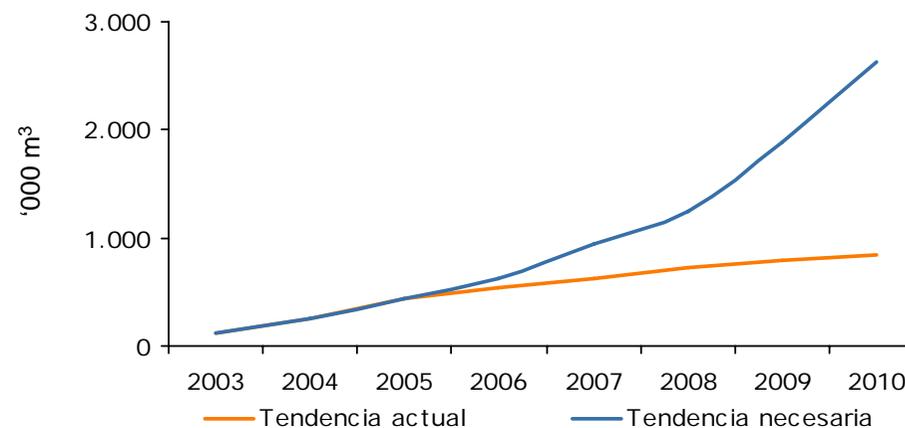
- El objetivo de biodiesel para 2010 es del 3,54% del consumo total de combustibles estimado.
- Si se cumple el objetivo de biocarburantes (2,5 Mns. m<sup>3</sup>), se evitará la emisión de casi 6 millones de Tn. de CO<sub>2</sub> en 2010.
- El cumplimiento de dicho objetivo en 2010 evitará una importación equivalente de 15,8 millones de barriles de petróleo.

## Evolución del consumo de biodiesel y objetivos para 2010



Fuente: APPA

## Evolución del consumo de biodiesel y tendencia necesaria (1)



Fuente: APPA

# Principales operadores nacionales

	Planta	Provincia	Capacidad (m <sup>3</sup> /año)	Puesta en marcha	Principales accionistas
<b>En funcionamiento</b>	Bionet Europa	Tarragona	44.150	2004	Fam. Pellicer (40%), Vicsan (40%), Eficiencia Energética y Agra Technik
	Biodiesel Caparroso	Navarra	30.905	2005	Acciona
	Bionor Transformación	Álava	30.000	2003	Bionor
	Biocarburantes Almadén	Ciudad Real	18.543	2006	Sepi (49%)
	Biodiesel Castilla LM	Toledo	11.479	2005	Ravusa
	Grup Ecologic Natural	Baleares	6.181	2005	n.d.
	Stocks de Vallés	Barcelona	5.298	2002	n.d.
	IDAE	Madrid	4.415	2004	n.d.
	Bionorte	Asturias	4.415	2005	Isastur, Petroasturias
	<b>Subtotal</b>		<b>155.386</b>		
<b>Proyectos iniciados</b>	Becco España	Villaverde	113.024	2006	Becco (EE.UU.)
	Bioenergética Extremeña 2020	Valdetorres	220.750	2006	n.d.
	Green Fuel Extremadura	Badajoz	30.905	2007	Técnicas Reunidas (15%), Duro Felguera (10%), Endesa (7,5%)
	Ampliación Bionor	Álava	30.000	2007	Bionor
	Biosur I	Huelva	150.000	2008	Bionor
	Zierbana	Bilbao	150.000	2008	Bionor
	Infinita Renovables: 3 plantas	España	794.700	2009	Isolux (50%), Antonio Portela (20%), SCH (5%)
	Repsol & Acciona: 6 plantas	España	883.000	2009	Repsol y Acciona
	Biosur II	Huelva	150.000	2009	Bionor
		<b>Subtotal</b>		<b>2.522.379</b>	
	<b>TOTAL</b>		<b>2.677.765</b>		

 Plantas de Bionor

# Principales magnitudes de Bionor

## Capacidad Productiva

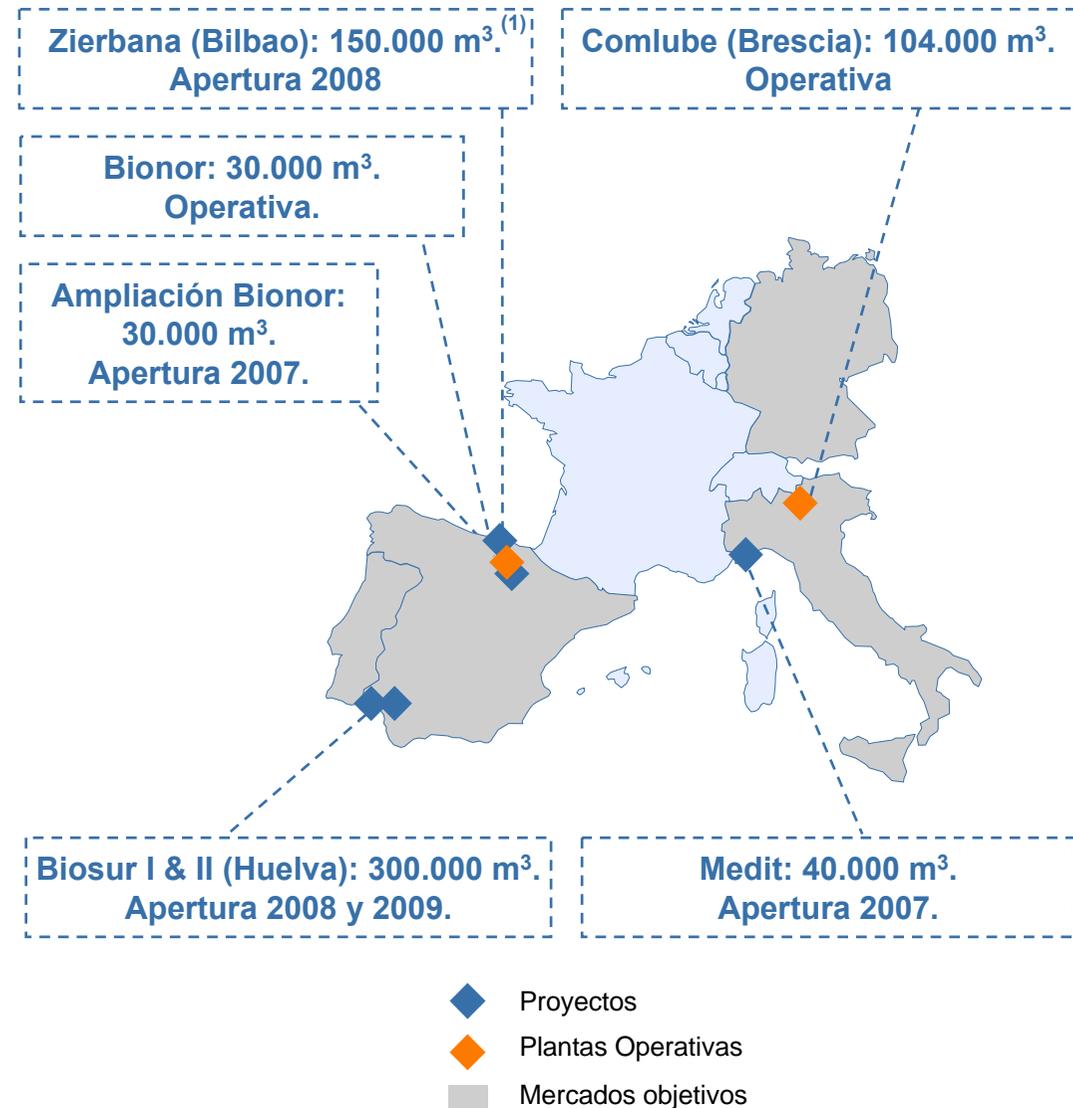
	BIONOR	COMLUBE
Capacidad anual	30.000 m <sup>3</sup>	104.000 m <sup>3</sup>
Nº de empleados	22	22
Tipo de MMPP	Aceite usado y virgen	Aceite virgen

## Magnitudes Financieras

MAGNITUDES 2005 (€ 000)	BIONOR	COMLUBE
Producción (m <sup>3</sup> )	14.353	11.846
Ingresos	8.888	12.030
Margen de Contribución	1.706	2.773
<i>% s/ ventas</i>	19,2%	23,1%
EBITDA	742	1.666
<i>% s/ ventas</i>	8,3%	13,8%

# Instalaciones de Bionor

- Las instalaciones productivas de Bionor permiten abastecer los mercados objetivos: España, Portugal, Alemania e Italia.
- Posicionamiento estratégico para cubrir la demanda de grandes flotas así como de puertos marítimos (Huelva, Bilbao, etc.).



# Estado de los proyectos actuales

Fase de Proyecto	Biosur I & II	Zierbana	Ampliación Bionor	Medit
Desarrollo de la tecnología	✓	✓	✓	✓
Desarrollo del proyecto	✓	✓	✓	≈
Publicación del proyecto	✓	✓	✓	n.a
Compra/Concesión de suelo	✓	≈	✓	n.a
Presentación del proyecto a las autoridades	✓	✓	✓	n.a
Obtención de las licencias necesarias	≈	≈	✓	n.a
Definición ingeniería de la obra civil	≈	✗	✓	n.a
Definición tecnología	≈	✗	✓	n.a
Principio de la construcción	✗	✗	✗	n.a
Planta terminada	✗	✗	✗	n.a
<b>Planta en funcionamiento</b>	<b>2008 / 2009</b>	<b>2008</b>	<b>2007</b>	<b>2007</b>

- ✓ Completado
- ≈ En curso
- ✗ Pendiente de iniciar

# Descripción de los principales activos

	Bionor	Ampliación Bionor	Biosur I	Biosur II <sup>(2)</sup>	Comlube	Medit	Zierbana
<b>Localidad</b>	Álava	Álava	Huelva	Huelva	Brescia	-	Bilbao
<b>Apertura</b>	2003	2007	2008	2009	2006	2007	2008
<b>Capacidad (m<sup>3</sup>)</b>	30.000	30.000	150.000	150.000	104.000	40.000	150.000
<b>Producción (m<sup>3</sup>)</b>	27.000	30.000	120.000	120.000	84.000	40.000	120.000
<b>% participación</b>	100%	100%	100%	100%	80%	>50%	20%
<b>Inversión total <sup>(1)</sup> (Mns. €)</b>	20,5	6,7	35,0	20,0	9,5	4,0	36,0
<b>MM.PP.</b>	Aceite usado	Aceite virgen	Aceite virgen	Aceite virgen	Aceite virgen	Aceite usado	Aceite virgen
<b>Empleados</b>	22	10	22	22	22	20	22

(1) 2006 incluido.

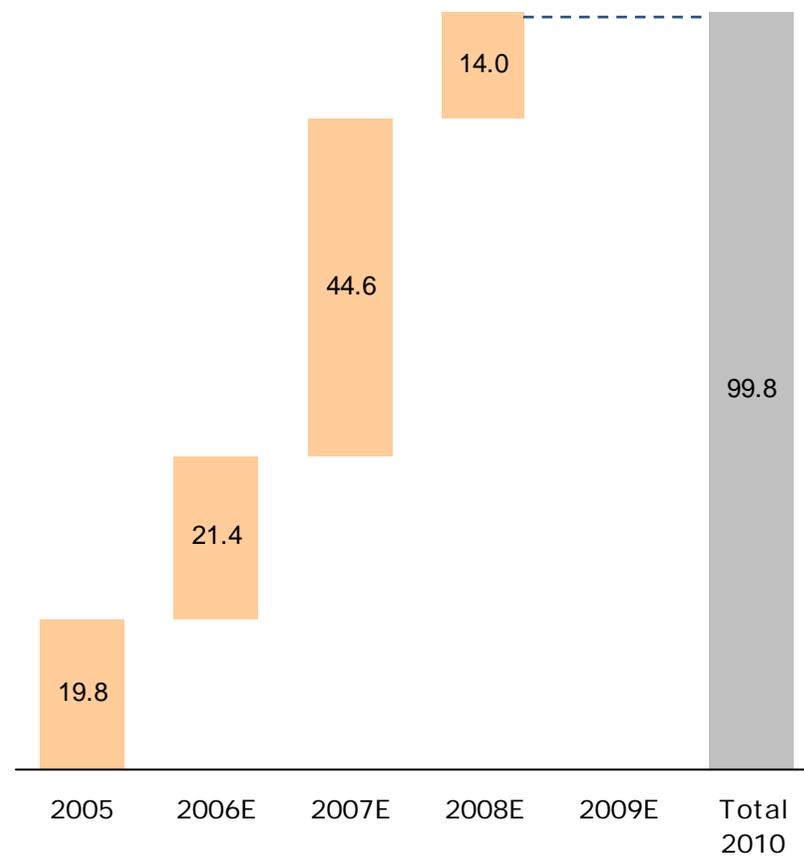
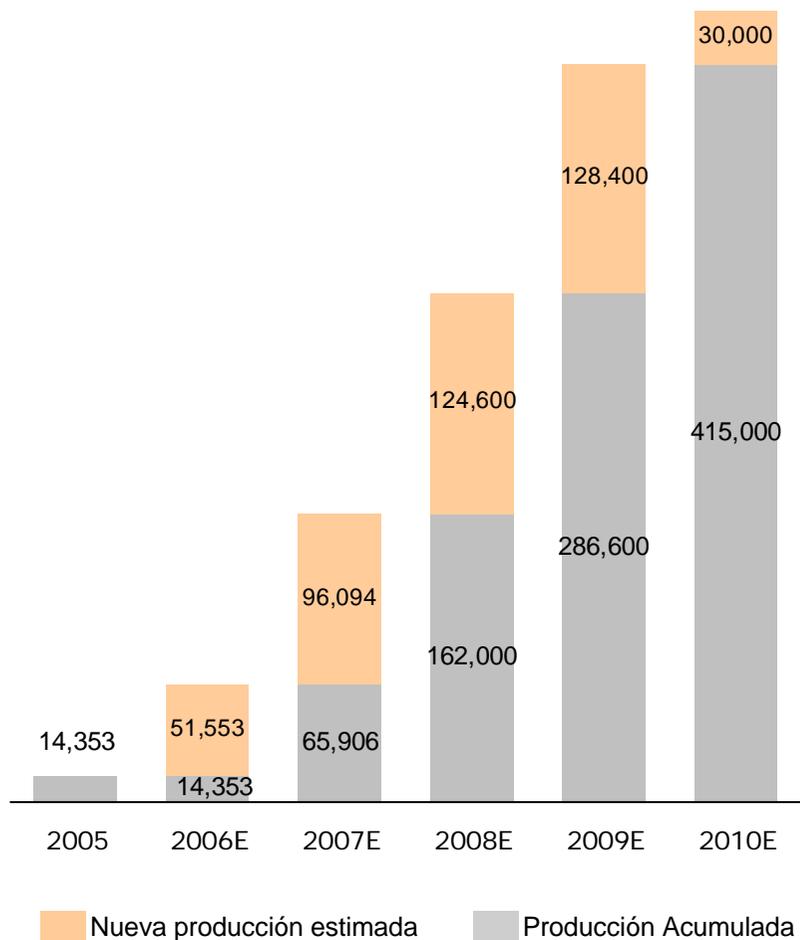
(2) Ampliación posterior.

# Evolución de la producción

Evolución de la producción estimada (m<sup>3</sup>)

Calendario de inversiones (Mns. €)

Total 2010E: 445.000 m<sup>3</sup>



# Canales de distribución

## Gasolineras

## Operadores

## Flotas

Canales	A través de Via OPERADOR	Contratos con operadores en España y resto de Europa	Contratos con grandes flotas en España
Ventajas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fácil acceso al mercado (volúmenes necesarios mínimos)</li> <li>Visibilidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Facilidad de distribución.</li> <li>Altos volúmenes.</li> <li>Posicionamiento estratégico: i.e. puertos marítimos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cartera de clientes sólida.</li> <li>Altos volúmenes.</li> <li>Estabilidad de los ingresos.</li> <li>No utiliza mezcla (100% puro).</li> </ul>
Desventajas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Necesidad de reservas estratégicas.</li> <li>Problemas logísticos.</li> <li>Amplia competencia (Repsol, Cepsa.)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reducción de margen.</li> <li>Capacidad de producción alta necesaria para abastecer grandes volúmenes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reducción de margen.</li> <li>Capacidad de producción alta para abastecer grandes volúmenes.</li> <li>Necesidad de homologación.</li> </ul>

**Bionor va a centrar la comercialización de sus productos a través de grandes flotas y operadores , un nicho estable con mucho potencial**

# Evolución del posicionamiento comercial de Bionor

Etapas	Canal utilizado
▪ Inicio de la actividad a través del canal de gasolineras:	120 Estaciones de servicio
	
▪ Actualmente presente en grandes flotas (en mezcla):	Flotas de autobuses urbanos
	
▪ Inicio de pruebas con operadores (para mezclar):	Agip, Q8, Esergui
	
▪ Preparación del lanzamiento de su actividad a través de contratos con flotas (venta biodiesel 100%)	

# Principales consideraciones de inversión

## **Tecnologías propias en aceite usado y virgen**

- Instalaciones propias y experimentadas replicables en nuevos proyectos.

## **Proyecto real vs. Proyecto proyecto**

- Dos fábricas operativas.
- Importante cartera de nuevos proyectos garantes del crecimiento.
- Presencia internacional (en fabricación y en venta).

## **Crecimiento de la industria y régimen regulatorio favorable**

- Altas perspectivas de crecimiento bajo un marco regulatorio estable (tasa impositiva 0 hasta diciembre de 2012).
- Alto apoyo institucional y político.

## **Solidez financiera y marco estable de variables**

- El alto nivel de precios del crudo esperado para los próximos años, garantiza una estabilidad de ingresos y de niveles de rentabilidad.
- Capacidad de autofinanciación de las inversiones previstas (no drena financiación de los accionistas).
- Capacidad de indexar precios de aceite con el del gasóleo.

## **Experimentado equipo directivo**

- Experto equipo directivo con excelente trayectoria.



**Análisis Financiero**

Ignacio Artázcoz



# Cuenta de Resultados 2003-2005

Miles de €	PCGA			NIIF			TACC 03-05 <sup>(2)</sup>
	2003	2004	% Var.	2004	2005	% Var.	
Ventas consolidadas	570.629	669.998	17,4%	669.998	782.035	16,7%	17,1%
Otros ingresos	11.609	16.619	43,2%	18.094	24.692	36,5%	45,8%
<b>Total ingresos</b>	<b>582.238</b>	<b>686.617</b>	<b>17,9%</b>	<b>688.092</b>	<b>806.727</b>	<b>17,2%</b>	<b>17,7%</b>
Consumos	(250.411)	(318.827)	27,3%	(317.670)	(369.174)	16,2%	21,4%
Gastos de personal	(153.170)	(168.115)	9,8%	(168.115)	(197.130)	17,3%	13,4%
Otros gastos de explotación	(99.013)	(105.754)	6,8%	(110.982)	(124.028)	11,8%	11,9%
<b>EBITDA</b>	<b>79.644</b>	<b>93.921</b>	<b>17,9%</b>	<b>91.325</b>	<b>116.395</b>	<b>27,5%</b>	<b>20,9%</b>
Amortizaciones	(45.616)	(50.224)	10,1%	(49.324)	(57.386)	16,3%	12,2%
<b>EBIT</b>	<b>34.028</b>	<b>43.697</b>	<b>28,4%</b>	<b>42.001</b>	<b>59.009</b>	<b>40,5%</b>	<b>31,7%</b>
Resultado financiero	(16.735) <sup>(1)</sup>	(22.205) <sup>(1)</sup>	32,7%	(18.042)	(15.989)	(11,4%)	(2,3%)
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>17.293</b>	<b>21.492</b>	<b>24,3%</b>	<b>23.959</b>	<b>43.020</b>	<b>79,6%</b>	<b>57,7%</b>
Impuesto de sociedades	(3.188)	(3.252)	2,0%	(4.021)	(7.770)	93,2%	56,1%
<b>Beneficio neto del ejercicio</b>	<b>14.105</b>	<b>18.240</b>	<b>29,3%</b>	<b>19.938</b>	<b>35.250</b>	<b>76,8%</b>	<b>58,1%</b>
Intereses minoritarios	(1.008)	(107)	(89,4%)	(135)	(112)	(17,0%)	(300,0%)
<b>BN después de minoritarios</b>	<b>13.097</b>	<b>18.133</b>	<b>38,5%</b>	<b>19.803</b>	<b>35.138</b>	<b>77,4%</b>	<b>63,8%</b>
<i>EBITDA s/Ventas</i>	14,0%	14,0%		13,6%	14,9%		
<i>EBIT s/Ventas</i>	6,0%	6,5%		6,3%	7,5%		
<i>BAI s/Ventas</i>	3,0%	3,2%		3,6%	5,5%		
<i>BN s/Ventas</i>	2,3%	2,7%		3,0%	4,5%		

Nota: Cuentas anuales auditadas por PwC.

<sup>(1)</sup> Incluye extraordinarios, amort. Fondos de Comercio y otros

<sup>(2)</sup> TACC: Magnitudes empleadas para su cálculo no homogéneas como consecuencia de los distintos criterios contables aplicados en 2003 (según PCGA) y en 2005 (según NIIF). Aplica para el resto del documento.

# Evolución de principales magnitudes

(€ Mns.)	PCGA		NIIF		TACC
	2003	2004	2004	2005	
Ventas consolidadas	570,6	670,0	670,0	782,0	17,1%
Ingresos de explotación	582,2	686,6	688,1	806,7	
Margen Bruto	331,8	367,8	370,4	437,6	
% s/ ventas <sup>(1)</sup>	58,2%	54,9%	55,3%	56,0%	
EBITDA	79,6	93,9	91,3	116,4	20,9%
% s/ ventas <sup>(1)</sup>	14,0%	14,0%	13,6%	14,9%	
EBIT	34,0	43,7	42,0	59,0	
% s/ ventas <sup>(1)</sup>	6,0%	6,5%	6,3%	7,5%	
Beneficio neto d. min.	13,1	18,1	19,8	35,1	63,8%
% s/ ventas <sup>(1)</sup>	2,3%	2,7%	3,0%	4,5%	
FF.PP.	156,9 <sup>(2)</sup>	169,7 <sup>(2)</sup>	174,1	216,9	
DFN <sup>(3)</sup>	255,5	252,5	250,7	237,0	
xEBITDA	3,2x	2,7x	2,7x	2,0x	

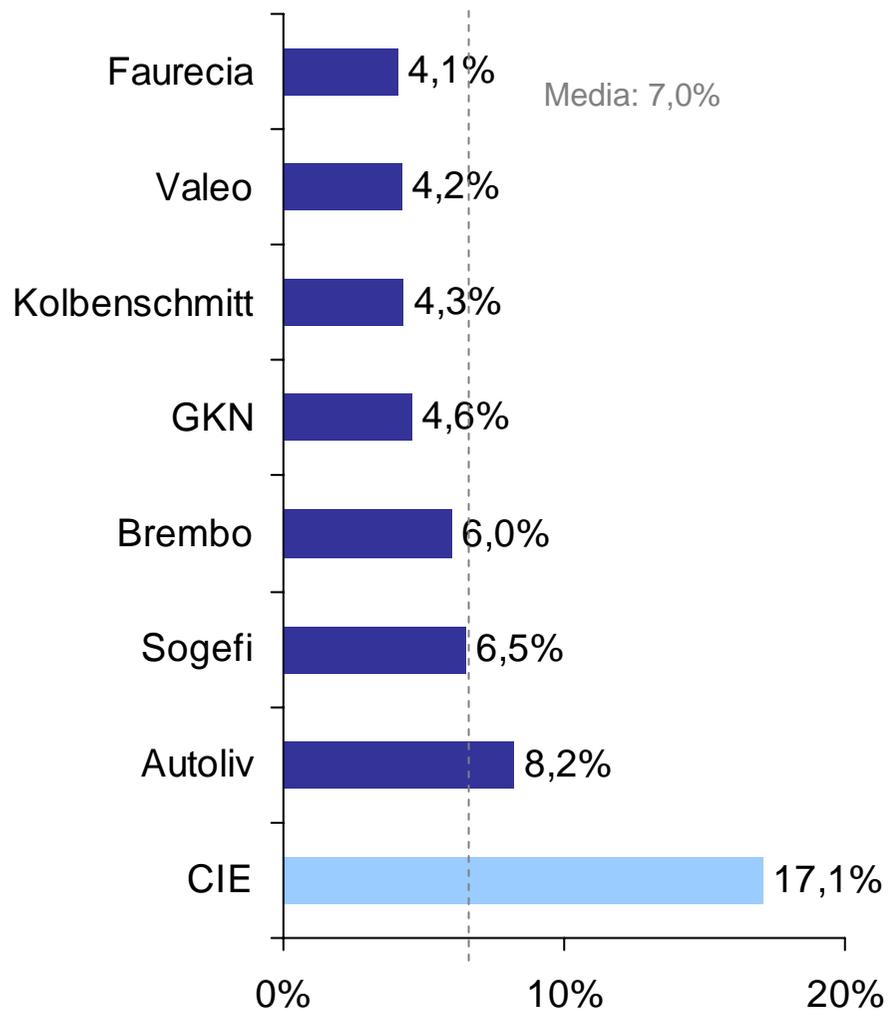
<sup>(1)</sup> s/ ventas consolidadas

<sup>(2)</sup> incluye FF.PP. y minoritarios y diferencias negativas de consolidación.

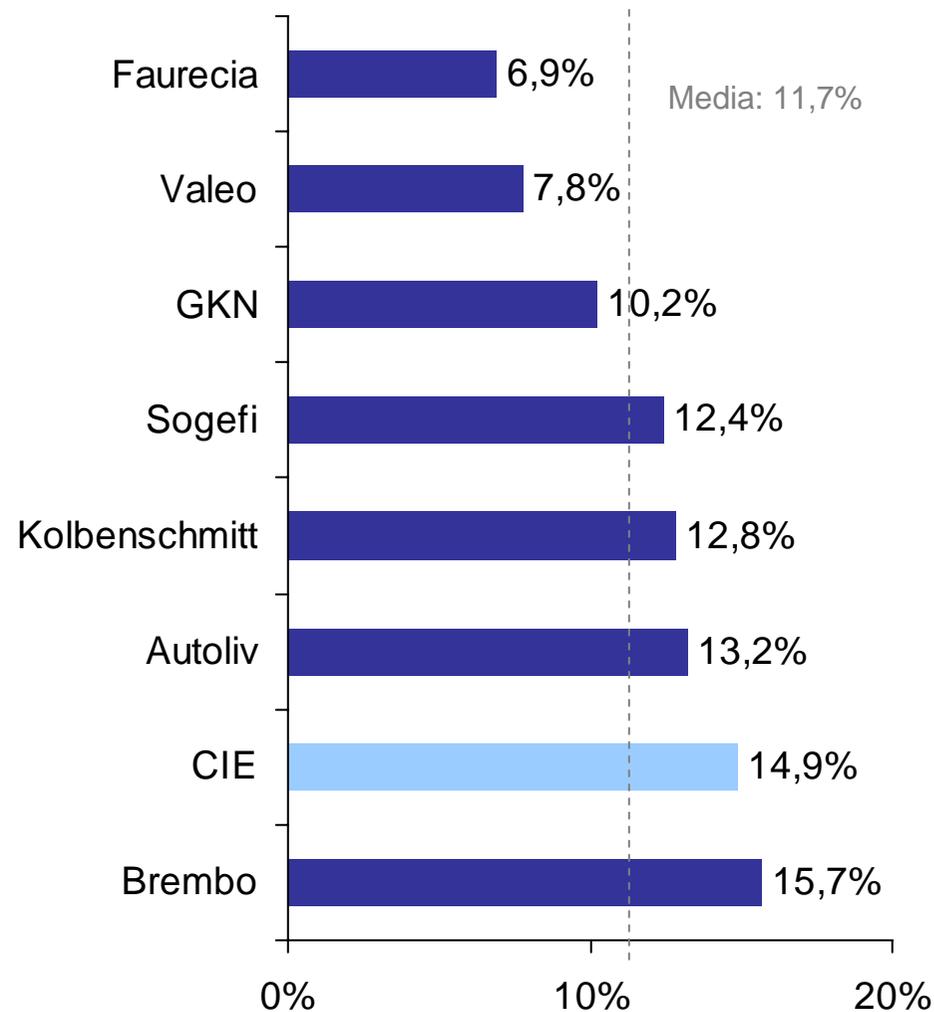
<sup>(3)</sup> DFN = deudas con entidades de crédito y otras instituciones financieras – tesorería – otros activos financieros.

# Benchmark con principales competidores

Benchmark TACC Ventas consolidadas  
2003-2005



Benchmark Margen EBITDA 2005



Fuente: Memorias anuales

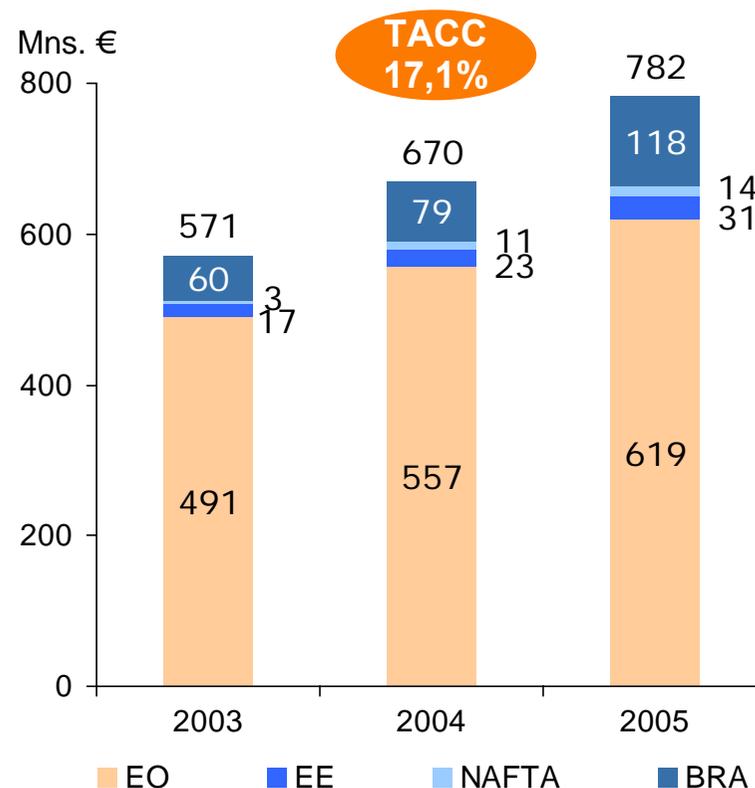
# Evolución de ventas 2003-2005

Tasa de crecimiento anual del 17,1% desde 2003.

Este crecimiento se ha producido principalmente por los siguientes factores:

- Por la industrialización y lanzamiento de nuevos proyectos (OEMs y TIER 1).
- Crecimiento orgánico principalmente en LCC <sup>(1)</sup>, consecuencia de deslocalización de OEMs y TIER 1.
- Repercusión de incrementos de precios de materia prima a los clientes.

Evolución de las ventas consolidadas



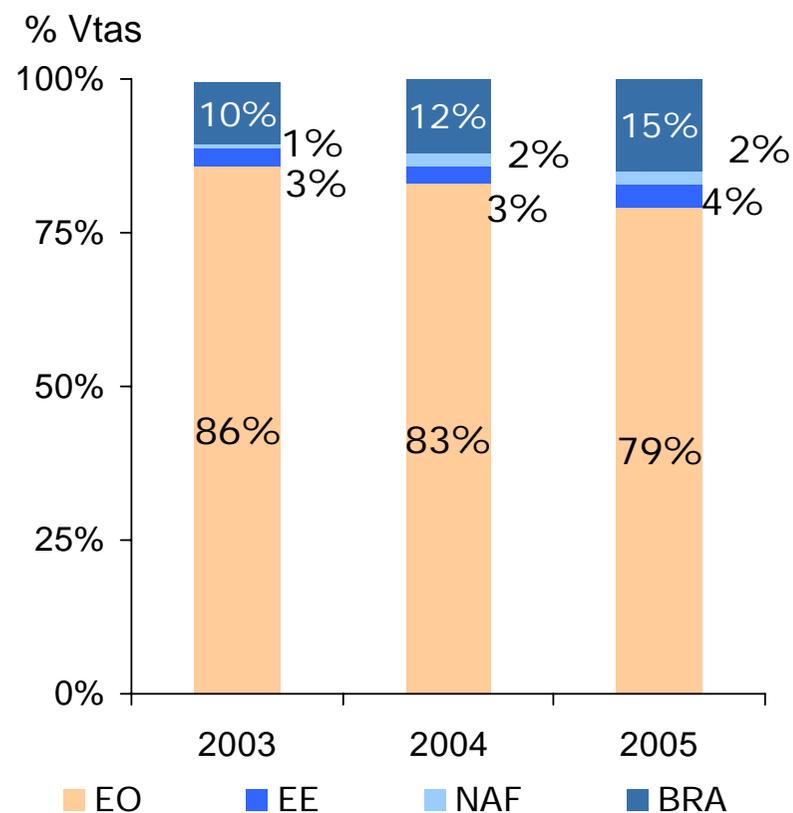
**CIE ha alcanzado una facturación de 782 Mns. de €**

Nota: Cifras 2003 según PCGA, 2004 y 2005 según NIIF

<sup>(1)</sup>LCC = Low Cost Countries

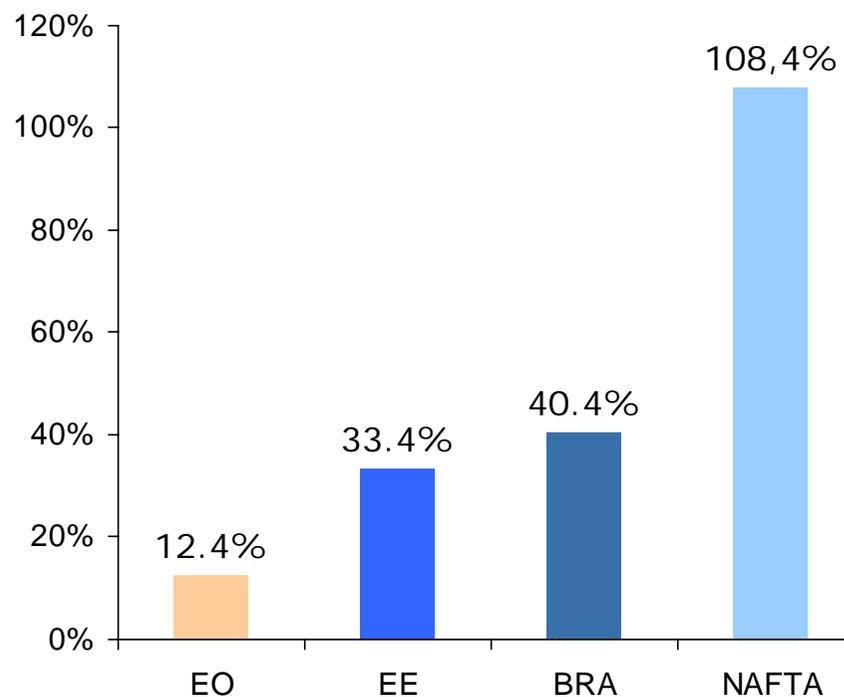
# Desglose de las ventas por áreas geográficas

## Desglose de las ventas consolidadas por áreas geográficas



## Desglose del crecimiento por áreas geográficas

TACC2003-2005



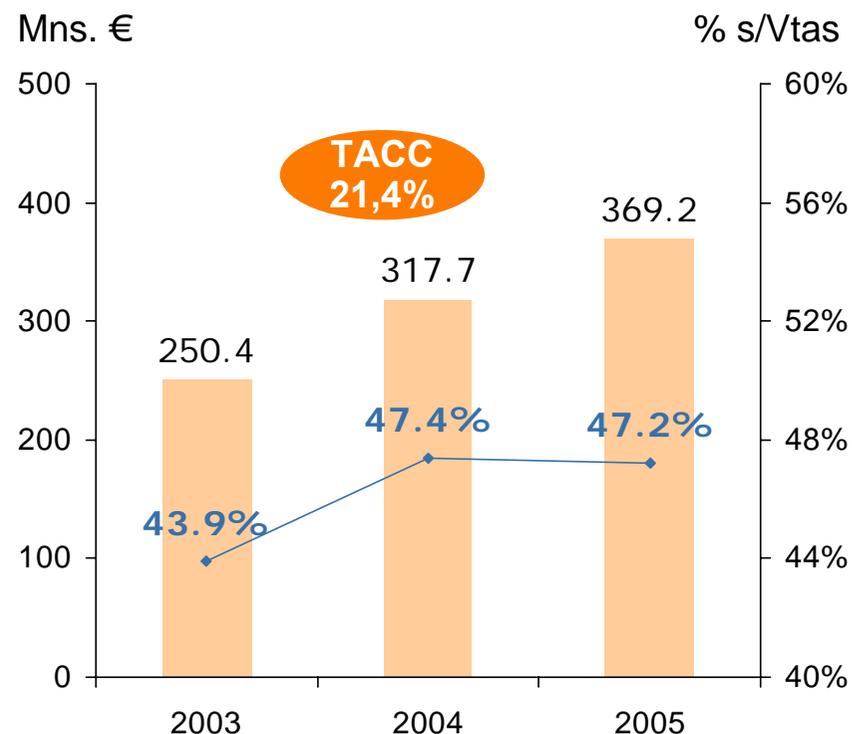
Nota: Cifras 2003 según PCGA, 2004 y 2005 según NIIF

# Evolución de costes de consumos

El peso de los costes de consumo sobre la cifra de ventas consolidadas han crecido en los últimos tres años entorno a los 330 p.b. como consecuencia del fuerte incremento de las materias primas:

- El precio del acero ha aumentado un 62,7% <sup>(1)</sup> desde 2003.
- El precio del aluminio ha aumentado un 32,8% <sup>(2)</sup> desde 2003.

## Evolución de los costes de consumos



**Capacidad de repercutir el 95% <sup>(3)</sup> de las variaciones en precios de materias primas a sus clientes, no afectando a la rentabilidad de la Compañía**

Nota: Cifras 2003 según PCGA, 2004 y 2005 según NIIF

<sup>(1)</sup> Fuente: Deutsche Bank Analyst reports

<sup>(2)</sup> Fuente: Citigroup Investment Research

<sup>(3)</sup> Estimación de la Compañía

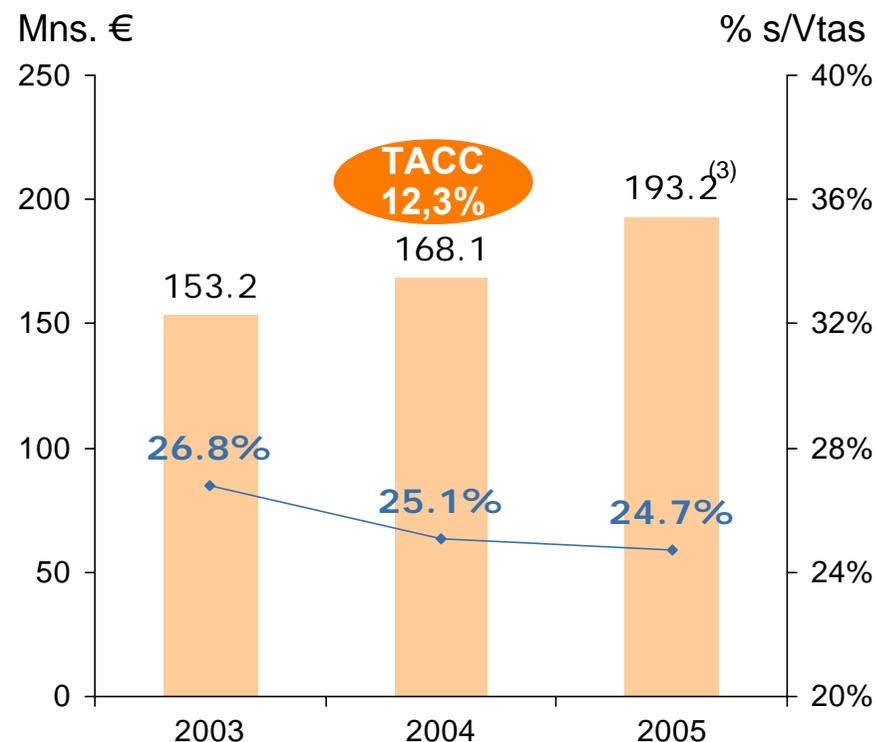
# Evolución de costes de personal

La compañía ha reducido el peso de costes de personal sobre los ingresos, principalmente como consecuencia de los siguientes factores:

- Mejoras en eficiencia productiva.
- Internacionalización y aumento de producción en LCC <sup>(1)</sup>.
- Apalancamiento operativo sobre el aumento de la cifra de negocios.

La parte de costes de personal considerada fija en las cuentas analíticas ha sido del 32,2%<sup>(2)</sup> en 2005.

## Evolución de los costes de personal



**Reducción del peso de costes de personal sobre ingresos en 210 p.b.**

Nota: Cifras 2003 según PCGA, 2004 y 2005 según NIIF

<sup>(1)</sup> LCC = Low Cost Countries

<sup>(2)</sup> Datos según cuentas de gestión

<sup>(3)</sup> En 2005 se han eliminado las provisiones realizadas en el ejercicio por reestructuraciones de plantilla por un importe de 3,9 Mns de €

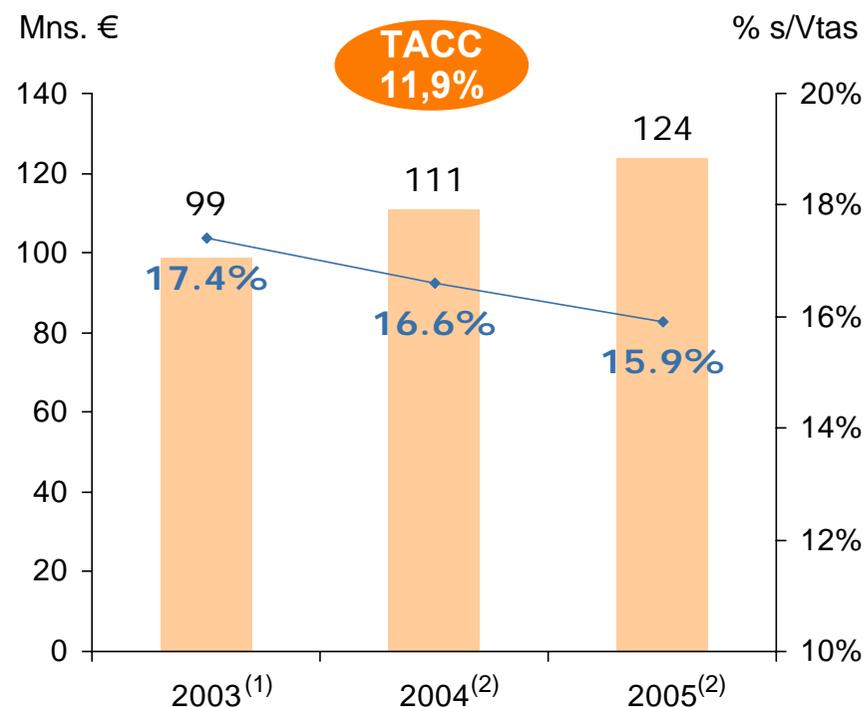
# Evolución de costes de explotación

Los otros costes de explotación han evolucionado por debajo del crecimiento de los ingresos debido a:

- Mejoras de gestión: Compras, ahorros, eficiencia.
- Apalancamiento operativo sobre el aumento de la cifra de negocios.

La parte de otros gastos de explotación considerada fija en las cuentas analíticas es del 34,9%<sup>(3)</sup> en 2005.

## Evolución de los otros costes de explotación



Otros costes de explotación han pasando de representar el 17,4% de las ventas en 2003 al 15,9% en 2005.

Nota: Cifras 2003 según PCGA, 2004 y 2005 según NIIF

<sup>(1)</sup> Con variaciones provisiones tráfico

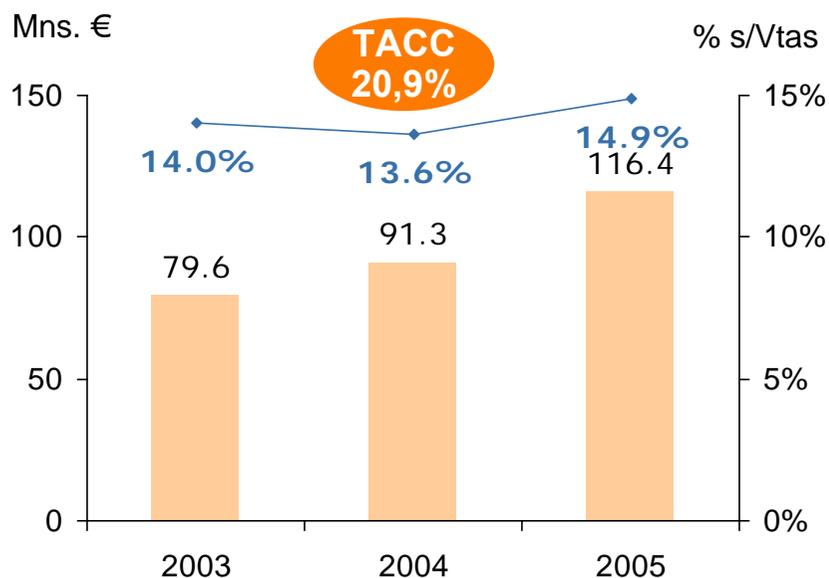
<sup>(2)</sup> Con otras ganancias netas

<sup>(3)</sup> Datos según cuentas de gestión

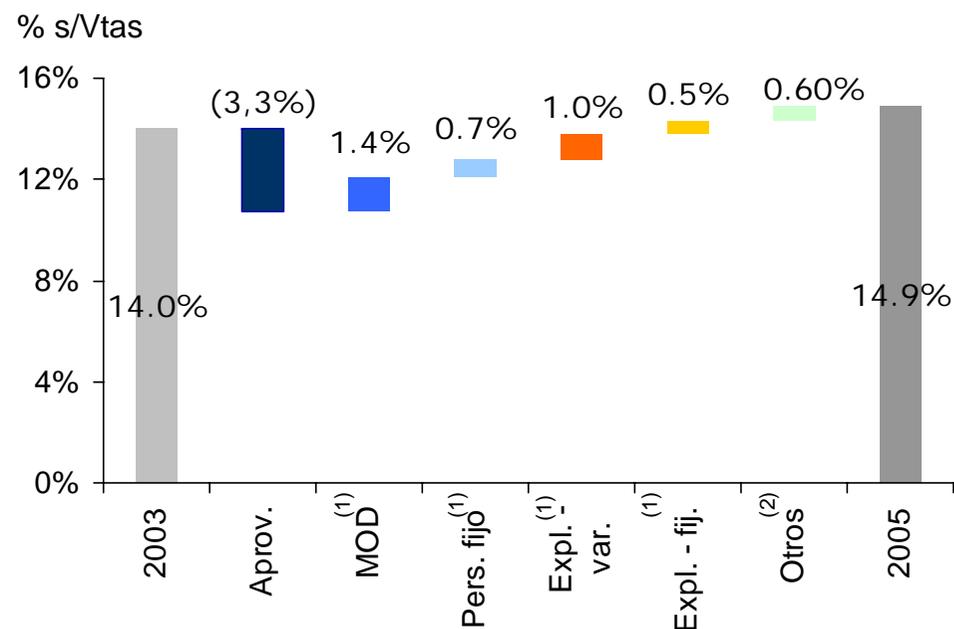
# EBITDA 2003-2005

- El EBITDA de la Compañía ha crecido a una tasa anual del 20,9% en los últimos tres años, pasando de € 79,6 Mn. en 2003 a los € 116,4 Mns en 2005.
- A pesar del incremento del precio de las MP en este periodo, la Compañía ha logrado mejorar el margen EBITDA sobre ventas del 14,0% en 2003 al 14,9% en 2005 mediante una activa política de contención y reducción de costes, mejoras de productividad, eficiencia y nuevos volúmenes.

## Evolución del EBITDA



## Desglose del crecimiento del margen EBITDA s/ventas



Nota: Cifras 2003 según PCGA, 2004 y 2005 según NIIF

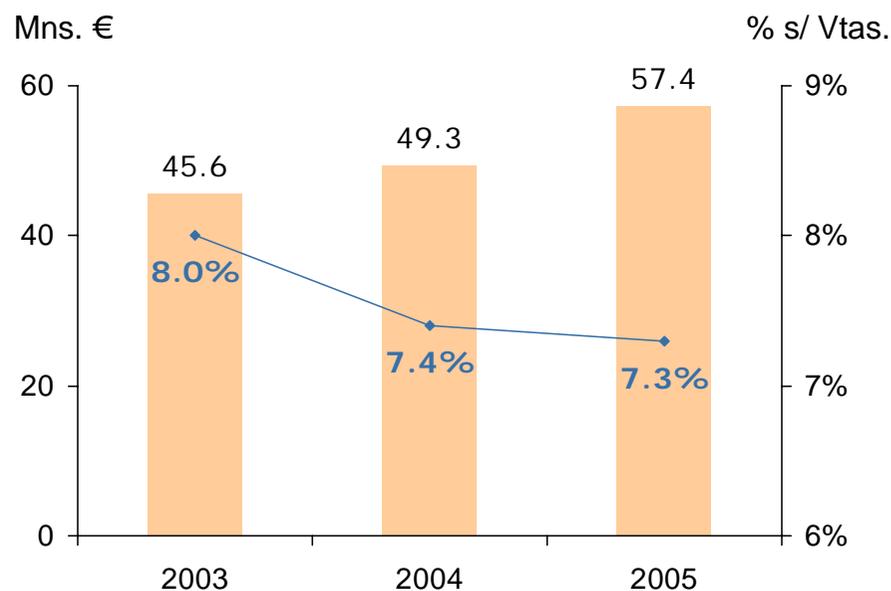
(1) Datos según cuentas de gestión

(2) Otros incluye variación de otros ingresos así como provisiones por reestructuración de personal

# Análisis de las amortizaciones

- La amortización de los activos se calcula utilizando el método lineal.
- Los últimos años la amortización ha sido del entorno del 7%-8% de las ventas del ejercicio, por el fuerte crecimiento que la Compañía ha experimentado últimamente.

## Evolución de las amortizaciones



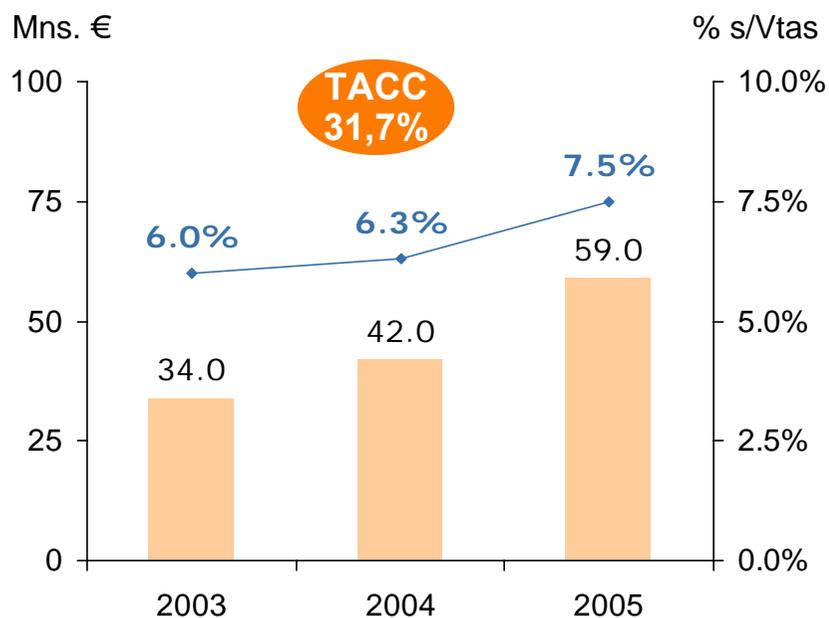
**El aumento de volumen reduce el % de amortizaciones s/ventas en la cuenta de explotación.**

Nota: Cifras 2003 según PCGA, 2004 y 2005 según NIIF

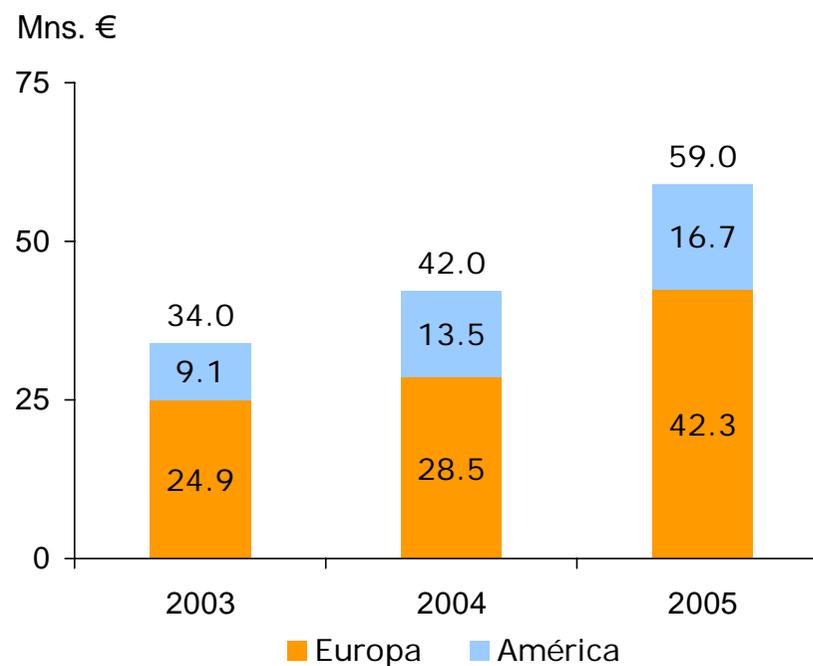
# EBIT 2003-2005

- El beneficio de explotación incrementó un 40,5% de € 42,0 Mns. en 2004 a € 59,0 Mns. en 2005.
- El margen sobre ventas consolidadas ha mejorado en 150 p.b. en los últimos 3 años, pasando del 6,0% en 2003 al 7,5% en 2005.
- El 71,7% del EBIT se ha generado en Europa.

## Evolución del EBIT



## Desglose del EBIT por áreas geográficas

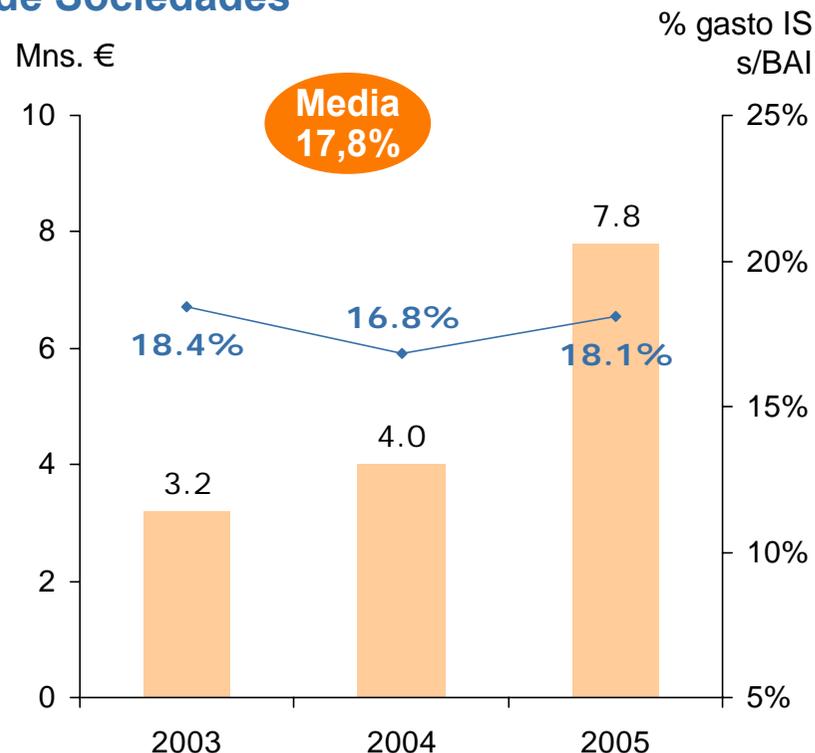


Nota: Cifras 2003 según PCGA, 2004 y 2005 según NIIF

# Gestión de impuestos

- El tipo general de IS aplicable a CIE depende de las zonas fiscales en las que están ubicadas sus sociedades. Oscila entre el 24% de República Checa y el 34% de Brasil.
- No obstante el tipo medio efectivo del IS de la compañía en los últimos tres ejercicios ha sido del 17,8% como consecuencia principalmente de los siguientes factores:
  - Deducciones por inversiones en activo fijo y en I+D
  - Aprovechamiento de créditos fiscales
  - Deducciones por fondos de comercio de adquisiciones

## Evolución del gasto por impuesto de Sociedades



**La salida de caja por IS en 2003, 2004 y 2005 ha sido 2,3, 2,2 y 5,0 Mns.€ respectivamente → desembolso medio por IS del 11,3% s/BAI**

Nota: Cifras 2003 según PCGA, 2004 y 2005 según NIIF

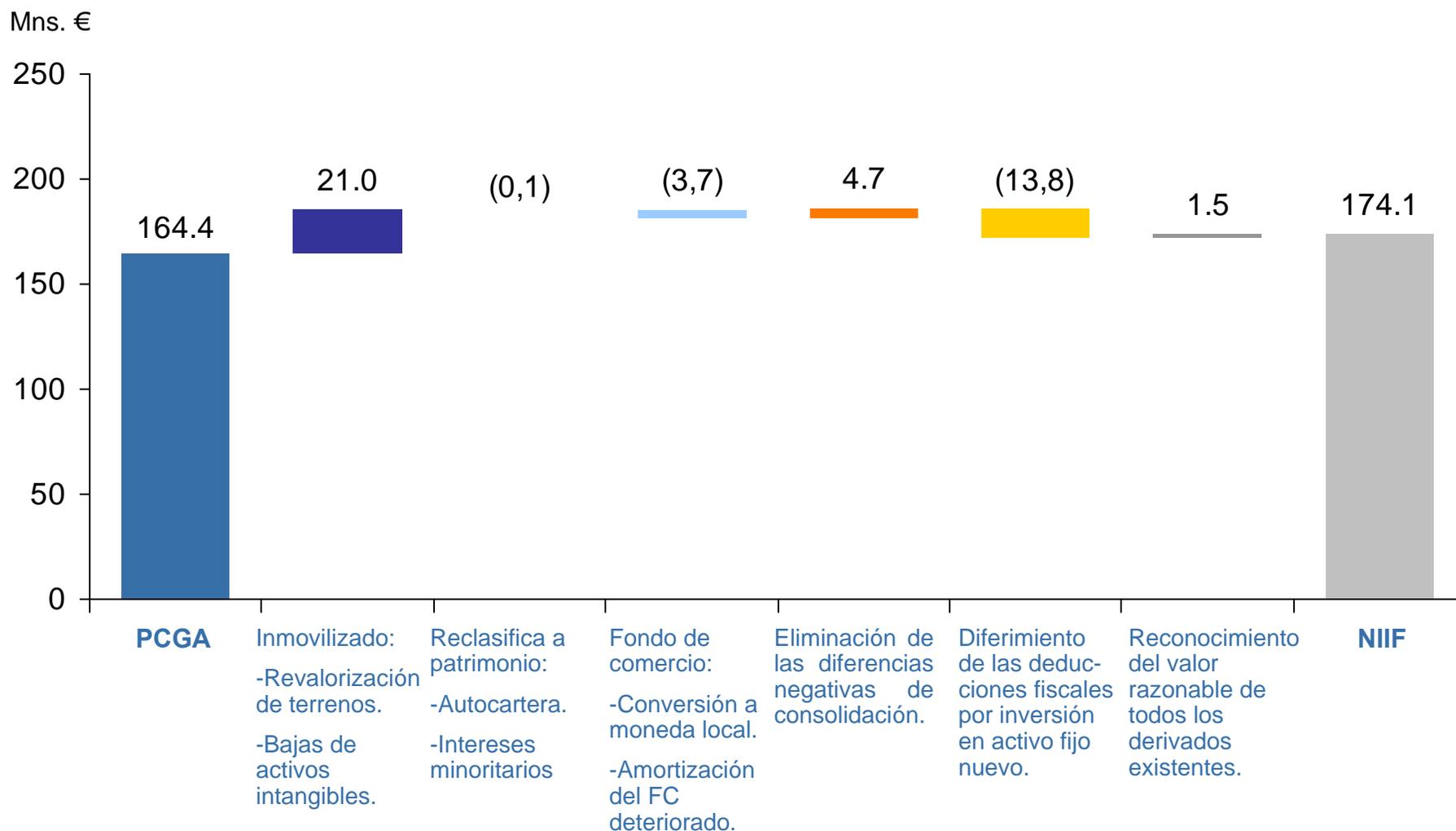
# Balance Resumido

Miles de €	PCGA		NIIF		Miles de €	PCGA		NIIF	
	2003	2004	2004	2005		2003	2004	2004	2005
<b>Activos no corrientes</b>	<b>457.911</b>	<b>471.293</b>	<b>499.421</b>	<b>527.119</b>	<b>Fondos Propios y minoritarios</b>	<b>152.202</b>	<b>165.000</b>	<b>174.116</b>	<b>216.915</b>
Inm. material	352.216	371.670	415.902	426.218	Capital social	23.028	23.028	23.028	23.028
Goodwill	35.321	32.207	35.292	44.628	Prima de emisión	33.752	33.752	33.752	33.752
Otros act. intang.	25.989	27.900	8.710	10.937	Ganancias acumuladas	105.965	119.656	119.785	149.564
Act. fin. no corrientes	44.385	39.516	39.517	45.336	Dif. acum. de tipo de cam.	(8.813)	(9.780)	(859)	14.333
					Dividendo activo a cuenta	(2.243)	(2.276)	(2.276)	(4.560)
					Intereses minoritarios	513	620	686	798
					<b>Dif. negativas consolidación</b>	<b>4.713</b>	<b>4.713</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
					<b>Ing. a dist. en var. ejer.</b>	<b>8.018</b>	<b>12.778</b>	<b>26.566</b>	<b>22.945</b>
<b>Activos corrientes</b>	<b>229.547</b>	<b>291.512</b>	<b>291.951</b>	<b>336.984</b>	<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>204.001</b>	<b>289.026</b>	<b>207.144</b>	<b>312.506</b>
Existencias	80.637	100.943	100.894	118.821	Provisiones	18.705	20.322	20.076	19.734
Deudores comerciales	125.383	130.982	116.863	127.689	Deudas c/ ent. de créd. a l/p	144.161	214.014	121.314	238.675
Otr. act. fin. corr.	5.360	47.959	21.931	23.443	Otros pasivos no corrientes	41.135	54.690	65.754	54.097
Otros activos corr.	5.154	1.171	13.950	19.982	<b>Pasivos corrientes</b>	<b>318.524</b>	<b>291.288</b>	<b>383.546</b>	<b>311.737</b>
Efectivo y otr. med. líq.	13.013	10.457	38.313	47.049	Deudas c/ ent. de créd. a c/p	129.700	82.873	175.573	66.354
					Acreedores comerciales	121.278	143.197	151.127	196.075
					Otros pasivos corrientes	67.546	65.218	56.846	49.308
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>687.458</b>	<b>762.805</b>	<b>791.372</b>	<b>864.103</b>	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>687.458</b>	<b>762.805</b>	<b>791.372</b>	<b>864.103</b>

Fuente: Cuentas anuales auditadas por PwC.

# Principales diferencias de NIIF a PCGA

## Conciliación del Patrimonio neto a 31.12.2004 entre NIIF y PCGA

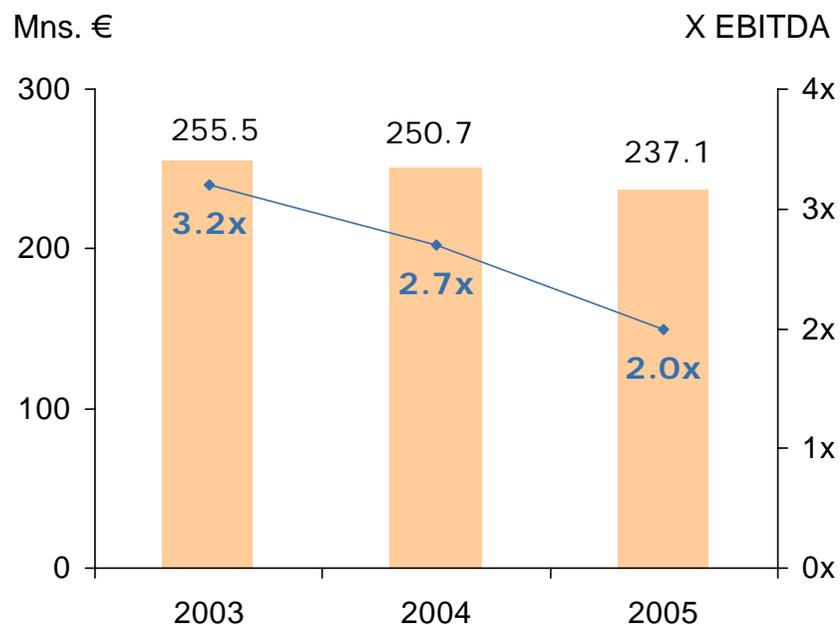


# Situación financiera

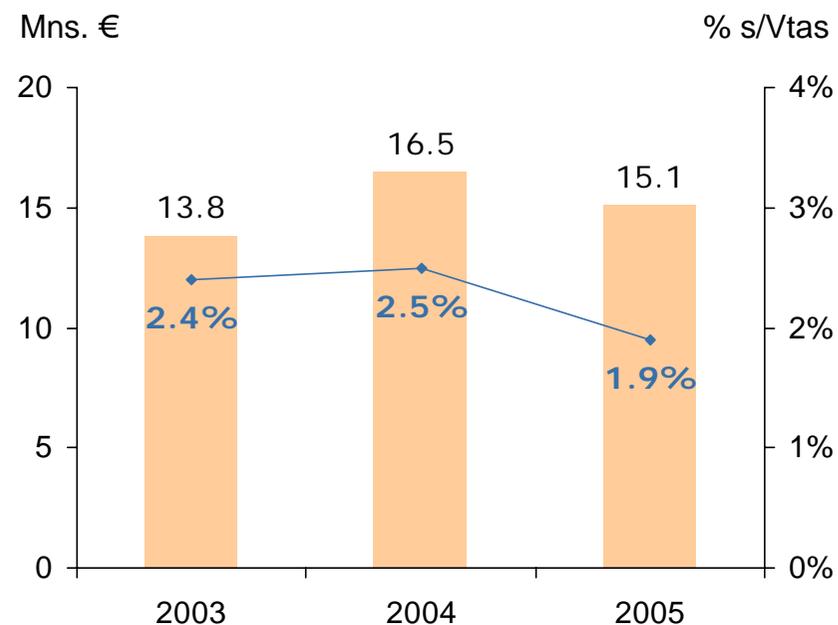
En diciembre de 2005, la Compañía suscribe un préstamo (y un crédito multidivisa) sindicado con 18 entidades financieras de primera línea por un importe de hasta 250 millones de euros:

- Plazo: 7 años y 3 primeros de carencia.
- Tramos: € 175 Mns préstamo y € 75 Mns. crédito multidivisa (€/\$).

## Evolución de la Deuda Financiera Neta (1)



## Evolución del coste financiero (2)



Nota: Cifras 2003 según PCGA, 2004 y 2005 según NIIF

(1) DFN = deudas con entidades de crédito y otras instituciones financieras – tesorería – otros activos financieros.

(2) Incluye ingresos financieros más gastos financieros así como diferencias de cambio.

# Análisis de circulante I

Mns €	2003	2004	Var. %	2005	Var. %
Deudores comerciales	125,4	116,9	(6,8%)	127,7	9,2%
Existencias	80,6	100,9	25,2%	118,8	17,7%
Acreedores comerciales	(121,3)	(151,1)	24,6%	(196,1)	29,8%
Otros	(62,3)	(43,0)	(31,0%)	(29,3)	(31,9%)
<b>Fondo de maniobra de explotación</b>	<b>22,4</b>	<b>23,7</b>	<b>5,8%</b>	<b>21,1</b>	<b>(11,0%)</b>

**Fondo de maniobra de explotación positivo de entorno a los € 20 Mns.**

Nota: Cifras 2003 según PCGA, 2004 y 2005 según NIIF

# Análisis de circulante II

## Deudores comerciales:

- El periodo medio de cobro (PMC) es de entorno a 55-60 días, si bien varía en función de las áreas geográficas (i.e. Alemania 30 días, España 65 días, Brasil 30 días).

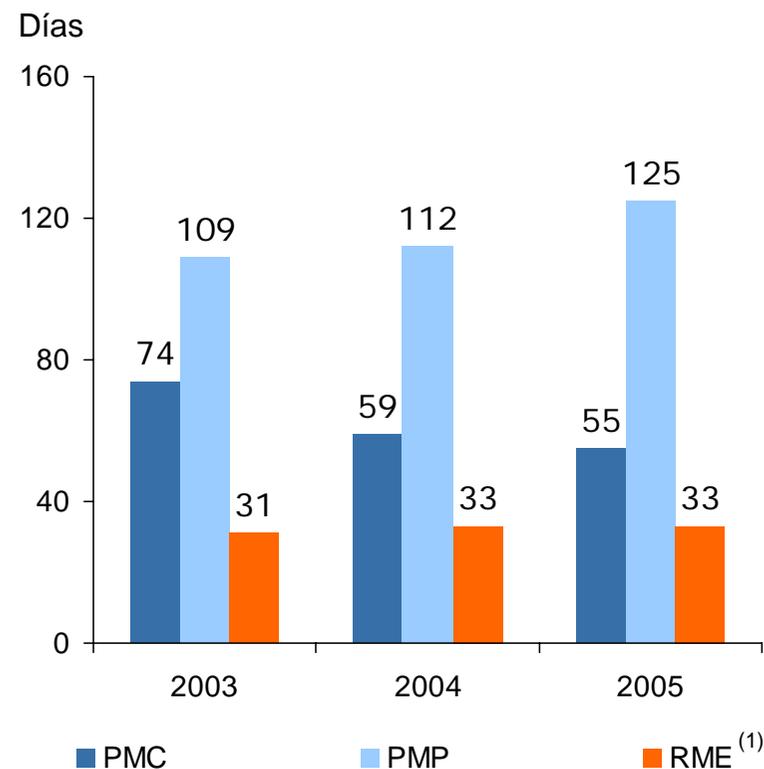
## Acreeedores comerciales:

- Periodo medio de pago (PMP) entorno a los 115-125 días, con condiciones de pago unificadas en la mayor parte de compañías del grupo.

## Existencias:

- La rotación media de las existencias (RME) es de 33 días, que corresponde aproximadamente a 14 días de MP, 11 días de PC y otros 8 días a PT.
- El objetivo es reducir la RME a 25 días empleando el “just in time” utilizado por los principales clientes de la compañía.

## Evolución del Circulante

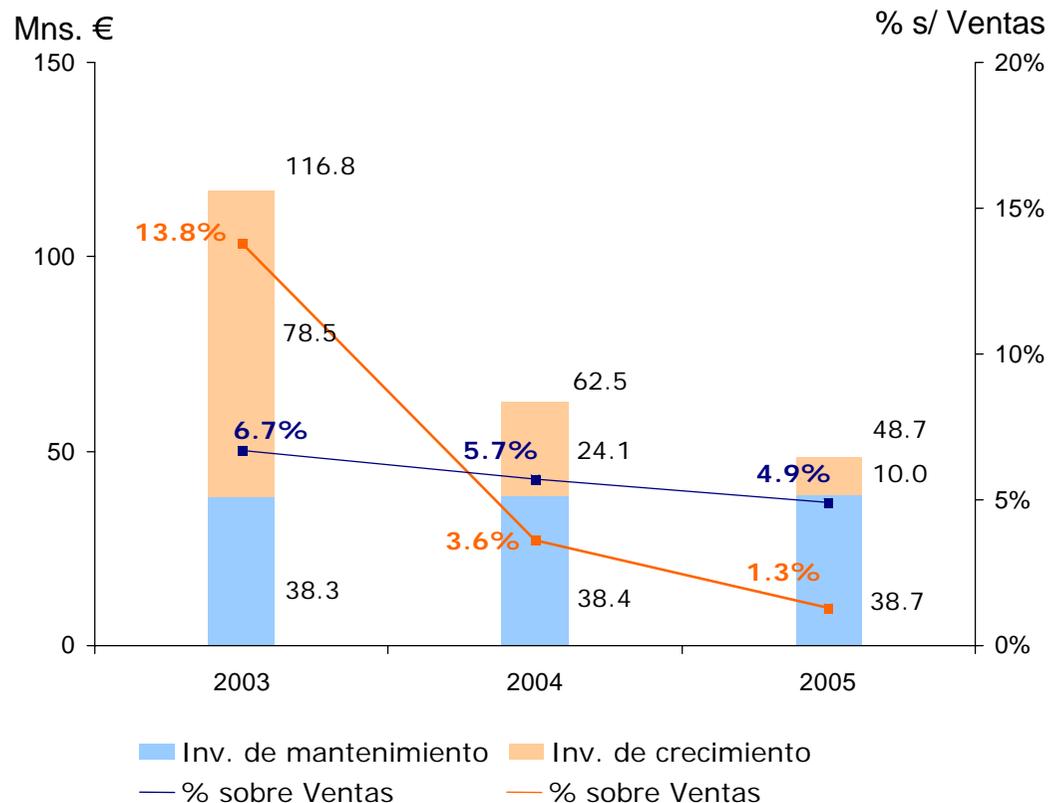


<sup>(1)</sup> RME calculado empleando 220 días de fabricación y en base al precio de venta.

# Análisis de las inversiones

- CIE destina entorno al 5% de las ventas a inversiones de mantenimiento y renovación de las instalaciones existentes para acometer tasas de crecimiento vegetativas.
- Para alcanzar tasas de crecimientos elevadas, la Compañía ha invertido en crecimiento en los últimos años una media del 6% sobre ventas:
  - Ampliación de capacidad y construcciones de nuevas plantas
  - Adquisición de nuevas compañías

## Evolución de las Inversiones (1)

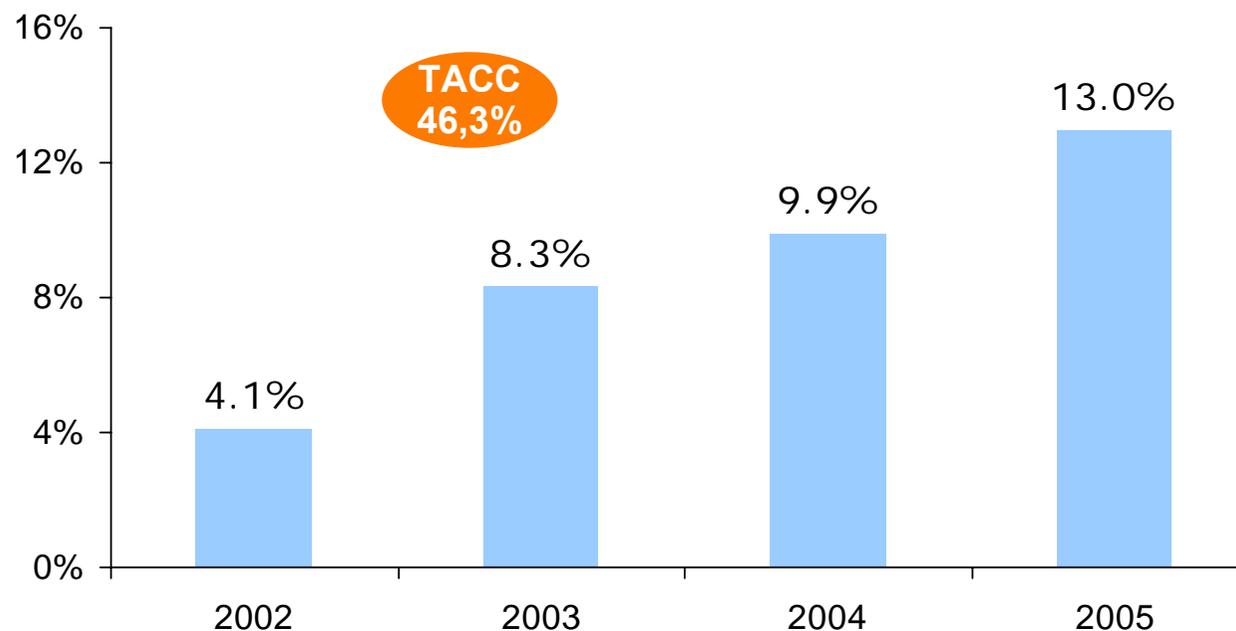


Nota: Cifras 2003 según PCGA, 2004 y 2005 según NIIF

(1) Incluye inversiones en inmovilizado material, adquisición de dependientes y ventas de inmovilizado.

# Rentabilidad del capital invertido

## Evolución del ROCE <sup>(1)</sup> de CIE Automotive



**En los últimos años, CIE ha logrado mejorar su rentabilidad hasta alcanzar un ROCE del 13,0% en 2005**

Fuente: Cuentas anuales consolidadas

Nota: Cifras 2002 y 2003 según PCGA, 2004 y 2005 según NIIF

<sup>(1)</sup> Método de cálculo:  $EBIT / (FF.PP. + DFN)$

# Gestión del tipo de cambio

- El Grupo ha articulado una efectiva política de gestión del riesgo de tipo de cambio, de cara a reducir el impacto negativo que puede suponer la variabilidad de los tipos de cambio en su cuenta de resultados.
- El riesgo de tipo de cambio se gestiona de forma diferenciada por área geográfica:

ÁREA GEOGRÁFICA	VTAS. DIVISA	% VTAS	COSTE DIVISA	% COSTE <sup>(1)</sup>	INSTRUMENTOS FINANCIEROS
Europa Occidental	Euro USD	77% 2,2%	Euro USD	68% 0,3%	- <b>Riesgo USD:</b> Forward <sup>(2)</sup> Euro/USD
Brasil	BRL	15%	BRL	12%	- <b>Riesgo BRL:</b> Cobertura natural Vtas/Costes. Solo riesgo resultados.
Europa del Este	Euro CZK	3% 1%	Euro CZK	2,4% 0,8%	- <b>Riesgo CZK:</b> Cobertura natural Vtas/Costes. Moneda con alta correlación con el Euro. - <b>Riesgo USD:</b> Forward <sup>(2)</sup> USD/MXN.
NAFTA	USD MXN	1,5% 0,3%	USD MXN	0,3% 1,2%	- <b>Riesgo MXN:</b> Después de la cobertura USD/MXN sólo riesgo resultado.

Fuente: Estimaciones de la compañía

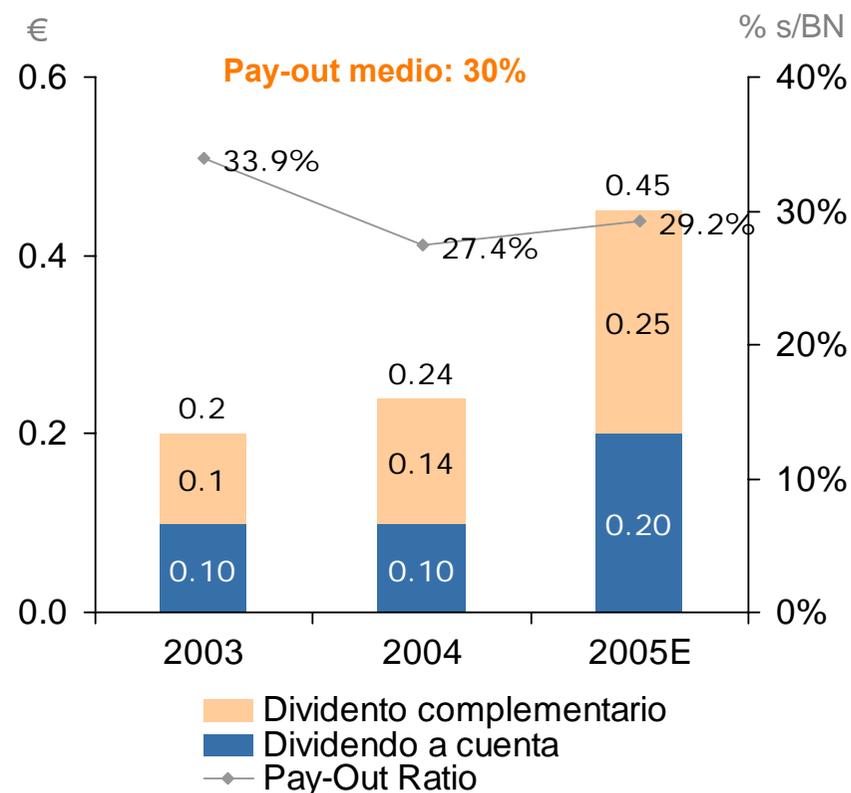
<sup>(1)</sup> % Coste medido sobre ventas totales del Grupo

<sup>(2)</sup> Compraventa de divisa a plazo, mediante la fijación de tipo de cambio fijo a fecha

# Política de dividendos

- En 2005 ha pagado un dividendo de 0,20 € por acción y se va a proponer un dividendo complementario de 0,25 € por acción en la Junta General de accionistas de 2006, lo cual aumentará el dividendo bruto total a un importe de 0,45 €/acción (pay-out ratio del 29%).
- En los tres últimos ejercicios, la Compañía ha pagado un dividendo medio anual de 0,3€/acción (pay-out ratio del 29,6%).

## Evolución del dividendo



En los últimos años, CIE ha seguido una política de distribución de dividendos muy positiva con remuneraciones cada año mayores para el accionista.

Nota: Cifras 2003 según PCGA, 2004 y 2005 según NIIF

# Cuenta de Resultados 1Q 2005-06

## NIIF

Miles de €	1Q 2005	1Q 2006	% Var.
Ventas consolidadas	194.645	217.409	11,7%
Otros ingresos	8.890	10.820	21,7%
<b>Total ingresos</b>	<b>203.535</b>	<b>228.229</b>	<b>12,1%</b>
Consumos	(92.909)	(106.557)	14,7%
Gastos de personal	(48.066)	(55.102)	14,6%
Otros gastos de explotación	(32.579)	(33.545)	3,0%
<b>EBITDA</b>	<b>29.981</b>	<b>33.025</b>	<b>10,2%</b>
Amortizaciones	(13.987)	(15.748)	12,6%
<b>EBIT</b>	<b>15.994</b>	<b>17.277</b>	<b>8,0%</b>
Resultado financiero	(4.389)	(2.935)	(33,1%)
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>11.605</b>	<b>14.342</b>	<b>23,6%</b>
Impuesto de sociedades	(2.901)	(3.412)	17,6%
<b>Beneficio neto del ejercicio</b>	<b>8.704</b>	<b>10.930</b>	<b>25,6%</b>
Intereses minoritarios	(26)	(49)	88,5%
<b>BN después de minoritarios</b>	<b>8.678</b>	<b>10.881</b>	<b>25,4%</b>
<i>EBITDA s/Ventas</i>	15,4%	15,2%	
<i>EBIT s/Ventas</i>	8,2%	7,9%	
<i>BAI s/Ventas</i>	6,0%	6,6%	
<i>BN s/Ventas</i>	4,5%	5,0%	

# Cambios en el perímetro de consolidación de 2006

Como consecuencia de las adquisiciones realizadas por CIE a lo largo de 2006, el perímetro de consolidación en 2006 incorporará las siguientes compañías:

COMPAÑÍAS INCORPORADAS	ÁREA GEOGRÁFICA	FECHA DE INCORPORACIÓN	VTAS 2005	PRECIO DE ADQUISICIÓN
Jardim sistemas <sup>(1)</sup>	Brasil	Diciembre 2005	€ 20 Mns.	n.a. <sup>(2)</sup>
JV. CIE-DESC Automotive <sup>(3)</sup>	NAFTA	Febrero 2006	€ 20 Mns. <sup>(4)</sup>	€ 8,3 Mns.
Sada Forjas	Brasil	Abril 2006	€ 46 Mns.	€ 43 Mns.
Matricon	Europa del Este	Pendiente <sup>(5)</sup>	€ 4 Mns.	€ 4 Mns.
Bionor Transformación	Europa Occidental	Julio 2006 <sup>(6)</sup>	€ 20 Mns.	€ 26,6 Mns.
<b>TOTAL</b>			<b>€ 110,0 Mns.</b>	<b>€ 81,9 Mns.</b>

Nota: Datos con información disponible a la fecha.

(1) En 2005, Jardim consolidado a partir del mes de diciembre.

(2) La adquisición de Jardim está incluida en el balance de 2005.

(3) Joint venture del 50% con DESC Automotriz S.A.

(4) Aportación diferencial del 50% de la participación que CIE tiene en CIE-DESC Automotive.

(5) Lanzada OPA por el 100% de la Compañía. Existe acuerdo de compra con accionista mayoritario (88% del capital).

(6) Fecha estimada.



**Estrategia de Crecimiento**

Antón Pradera



# Automoción

**Los criterios de crecimiento recogidos en el plan de negocio de la Compañía para los próximos años son los siguientes:**

- Incrementar cuota de mercado en LCC.
- Crecimiento orgánico en Europa Occidental. Sólo se considerará realizar adquisiciones, en caso de permitir la entrada en clientes estratégicos o la adquisición de know-hows específicos.

**Para ello, la Compañía contempla proseguir con una activa política de adquisiciones en los próximos años principalmente en áreas existentes en LCC.**

**Mientras que la construcción de nuevas plantas sólo se plantea como ampliación de las existentes (ampliación “modular”).**

# Estrategia por áreas geográficas 2005-2010

## Europa Occidental

Mantenimiento de ventas y resultados, lo cual implica reestructurar empleos y limitar inversiones a las de mantenimiento.

## Europa del Este

Crecimiento muy importante en todas las tecnologías.

## Brasil

Crecimiento en otras tecnologías a través de la sólida base de CIE en Brasil.

## NAFTA

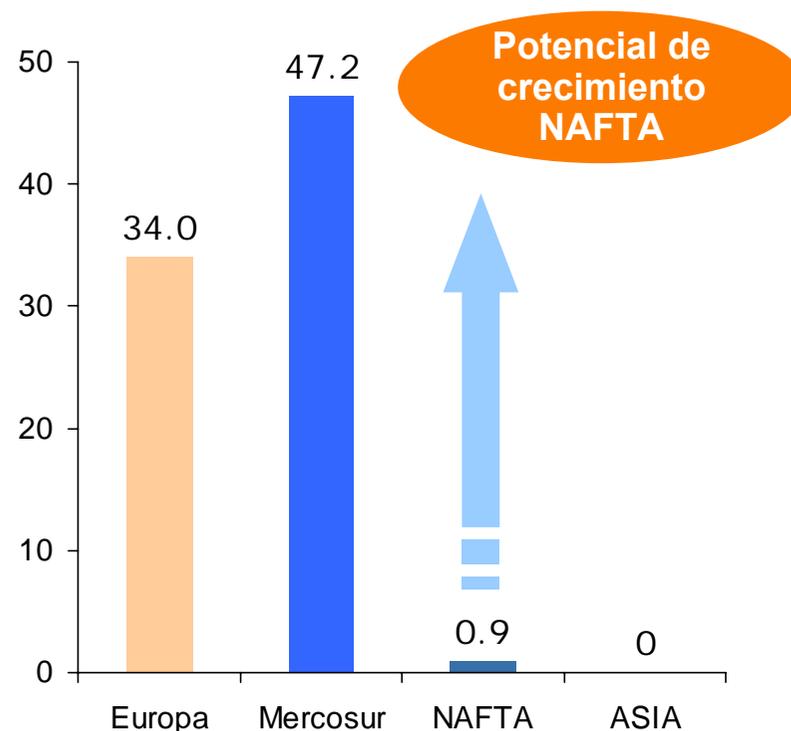
Crecimiento en todas las tecnologías.

## Asia

- Inicio actividad para aprender. Objetivo central de compras para otras regiones.
- Penetración en Clientes asiáticos: japoneses y coreanos. Puesta en marcha de organización, recursos y acciones concretas.

## Desglose de Ventas de CIE por producción mundial de vehículos en 2005

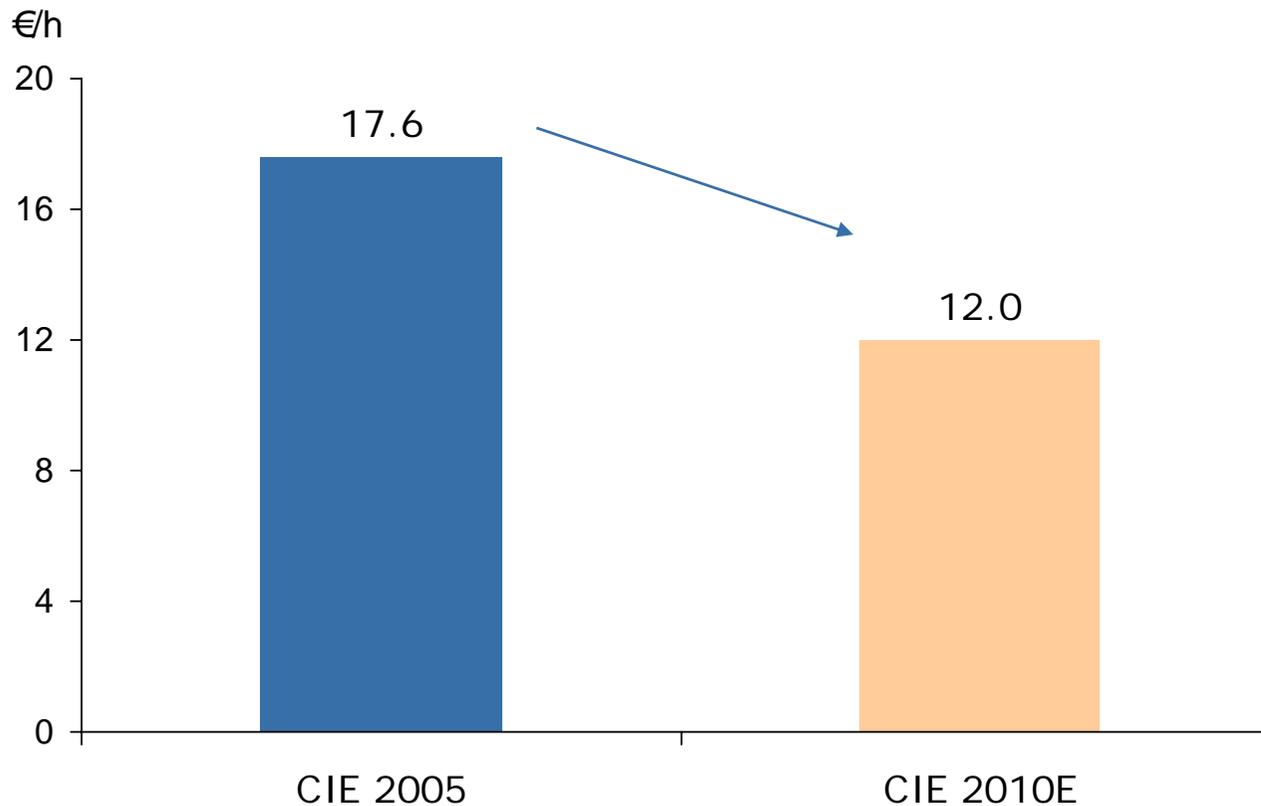
€/ Vehículos



Fuente: Ventas datos de la compañía, Producción vehículos datos Polk Marketing Systems GmbH

# Objetivos de coste laboral en 2010

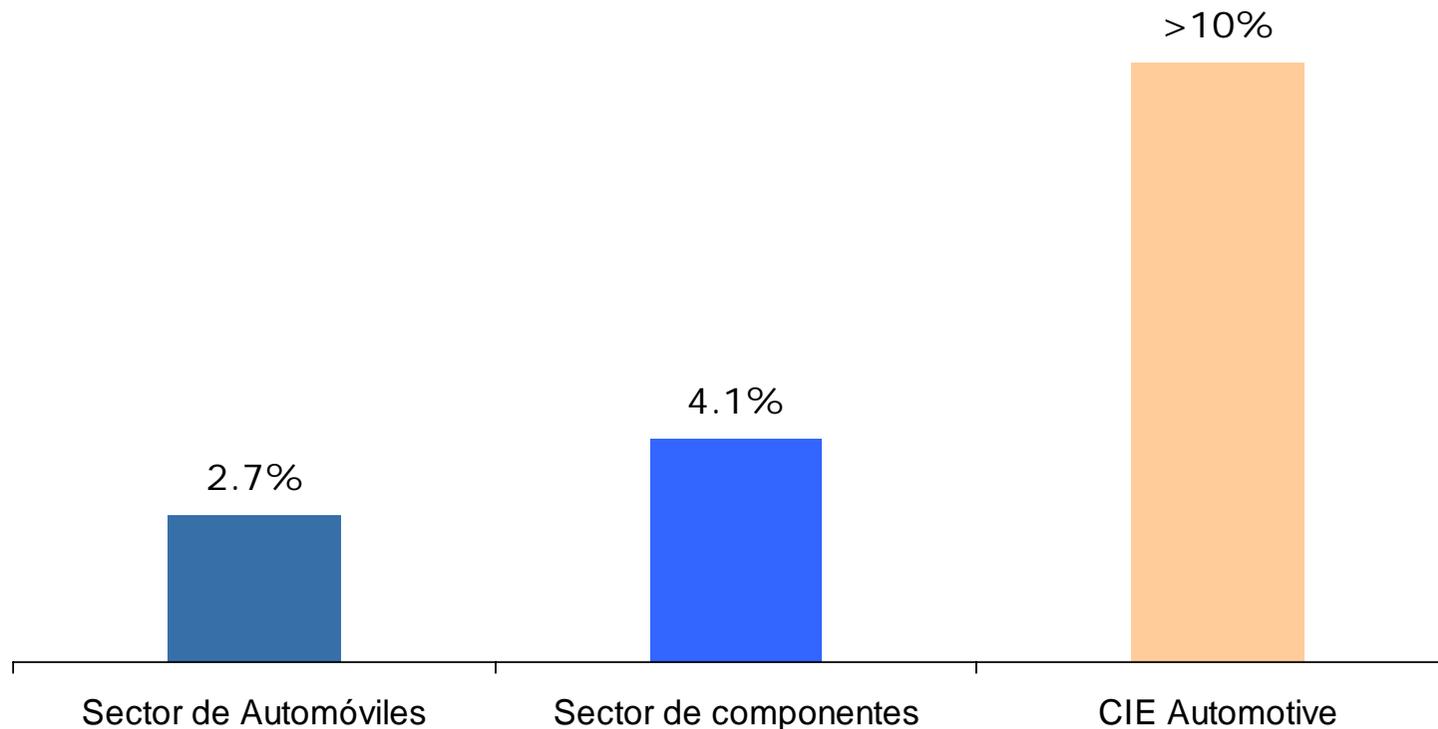
## Coste laboral por hora



**El incremento de presencia en Europa del Este y el afrontar NAFTA básicamente desde México permitirá disminuir el coste laboral por hora hasta 12€/hora.**

# Crecimiento estimado de CIE

TACC Ventas 2005-2011



**El modelo de negocio permite un mayor crecimiento debido a una mayor captación de trabajo proveniente de los procesos de outsourcing.**

Fuente producción vehículos: Global Marketing Insights

# Biocombustibles

Llevar a cabo con éxito y en el calendario establecido, el plan de aperturas contemplado en el plan de negocio.

Completar la integración de Bionor en CIE, de forma que se pueda beneficiar de la experiencia de CIE en la gestión de procesos industriales así como de las economías de escala resultantes.

En una segunda fase, la Compañía seguirá contemplando la construcción de nuevas plantas en España y en el extranjero, así como incrementar su presencia en toda la cadena de valor del biodiésel.



**CIE** *Automotive*

## ANEXO: Instalaciones Productivas <sup>(1)</sup>



(1) Datos a 30-04-2006 incluyendo Matricon<sup>(2)</sup> y sin incluir Bionor

(2) Lanzada OPA. Existe acuerdo de compra con accionista mayoritario, poseedor del 88% del capital

# Tecnología Aluminio

## Plantas de producción

 **CIE** *C. Vilanova*

 **CIE** *Matrimold*

 **CIE** *FCM.*

 **CIE** *Inyectametal*

 **CIE** *Tarabusi*

 **CIE** *Desc Celaya*

 **CIE** *Matricon* <sup>(1)</sup>

**GSB-TBK**

## Tecnologías

- Inyección alta presión (HPDC)
- Gravedad
- Mecanizado
- Montaje de subconjuntos

## Procesos asociados

- Máquinas inyección de 180 tns hasta 2.800 tns
- Centros de mecanizado
- Mecanizado especial (transfer)
- Diseño y fabricación de matrices y utillajes
- Fabricación y montaje de bombas de aceite y agua
- Fabricación y montaje de pistones

**Superficie construida :** 98.000 m<sup>2</sup>

**Capacidad:** 38.000 tn/año

(1) Lanzada OPA. Existe acuerdo de compra con accionista mayoritario, poseedor del 88% del capital

# Tecnología de Conformado de Metal

## Forja

### Plantas de producción



### Tecnologías

- Forja en caliente
- Forja en semicaliente
- Forja en frío

### Procesos asociados

- Prensas verticales de 700 tn hasta 6.300 tn
- Prensas horizontales de 400 tn hasta 1250 tn
- Prensa Automática HATEBUR (AMP30)
- Electrorecalcadoras
- Prensas de extrusión de 600 tn
- Martillos de 32.000 kgm
- Diseño y fabricación de utillajes

**Superficie construida:** 67.000 m<sup>2</sup>

**Capacidad:** 152.000 tn/año

# Tecnología Conformado de Metal

## Estampación, conformado de tubos y soldadura

### Plantas de producción

 **CIE Egaña**

 **CIE Udalbide**

 **CIE Norma**

 **CIE Unitools Press**

 **CIE Metal Cz**

 **CIE Kataforesis**

 **CIE Desc Celaya**

 **CIE Desc Pensa**

 **CIE Automotive Parts (Shanghai)**

 **CIE Autometal Diadema**

 **CIE Jardim Sistemas**

### Tecnologías

- Embutición
- Estampación
- Soldadura y remachado
- Conformado de Tubos

### Procesos asociados

- Prensas Hidráulicas y convencionales
- Prensas Progresivas de 250 tns hasta 800 tns
- Prensas Transfer de 300 tns hasta 1.500 tns
- Células de Conformado de Tubo
- Líneas de Soldadura:
  - Soldadura por aportación MIG-MAG
  - Soldadura por resistencia
  - Soldadura por descarga de condensadores
  - Soldadura TIG
  - Soldadura por puntos
- Pintura
- Diseño y fabricación de utillajes

**Superficie construida : 135.000 m<sup>2</sup>**

**Capacidad: 153.000 tn/año**

# Tecnología Mecanizado

## Plantas de producción

### Mecanizado de aluminio

 **CIE** C. Vilanova

 **CIE** Desc Celaya

 **CIE** Inyectametal

 **CIE** Tarabusi

### Mecanizado de forja, barra y fundición

 **CIE** Gameko

 **CIE** Mecaulo

 **CIE** Mecasur

 **CIE** Galfor

 **CIE** Metal Cz

 **CIE** Autometal Taubaté

 **CIE** Sada Forjas

## Tecnologías

- Mecanizado en blando
- Tratamiento térmico
- Acabados

## Procesos asociados

- Centros de Mecanizado
- Tornos CNC verticales, horizontales y de barra
- Máquinas transfer
- Brochadoras
- Rectificadoras
- Granalladoras
- Hornos de revenido
- Templadoras

**Superficie construida :** 66.000 m<sup>2</sup>

**Número de Piezas:** 44 millones

# Tecnología Plástico

## Plantas de producción

 **CIE Orbelan**

 **CIE Plasfil**

 **CIE Plasty Cz**

 **CIE Autometal Diadema**

 **CIE Autometal Bahía**

 **CIE Autometal San Bernardo I**

 **CIE Autometal San Bernardo 2**

## Tecnologías

- Inyección de plástico
- Inyección Bimaterial
- Inyección con gas
- Cromado
- Extrusión
- Vacuum forming
- IMD (im mold decoration)
- Flocado
- Mucell

## Procesos asociados

- Inyección de 160 tns hasta 1.300 tns
- Cromado
- Pintura: Body colour y soft
- Ensamblaje
- Soldadura
- Diseño y fabricación de utillajes

**Superficie construida :** 54.000 m<sup>2</sup>

**Capacidad:** 18.500 tn/año

# Tecnología Acero

## Plantas de producción



1 planta en Azkoitia

1 planta en Legazpia

## Productos

### Laminados

- Redondos: 20-200 mm
- Palanquillas: 65-200 mm

### Torneados

- Redondos: 20-80 mm

### Chapas

- Longitud: 1-3 m
- Ancho: 0,7-1 m
- Espesor: 1,5-15 mm

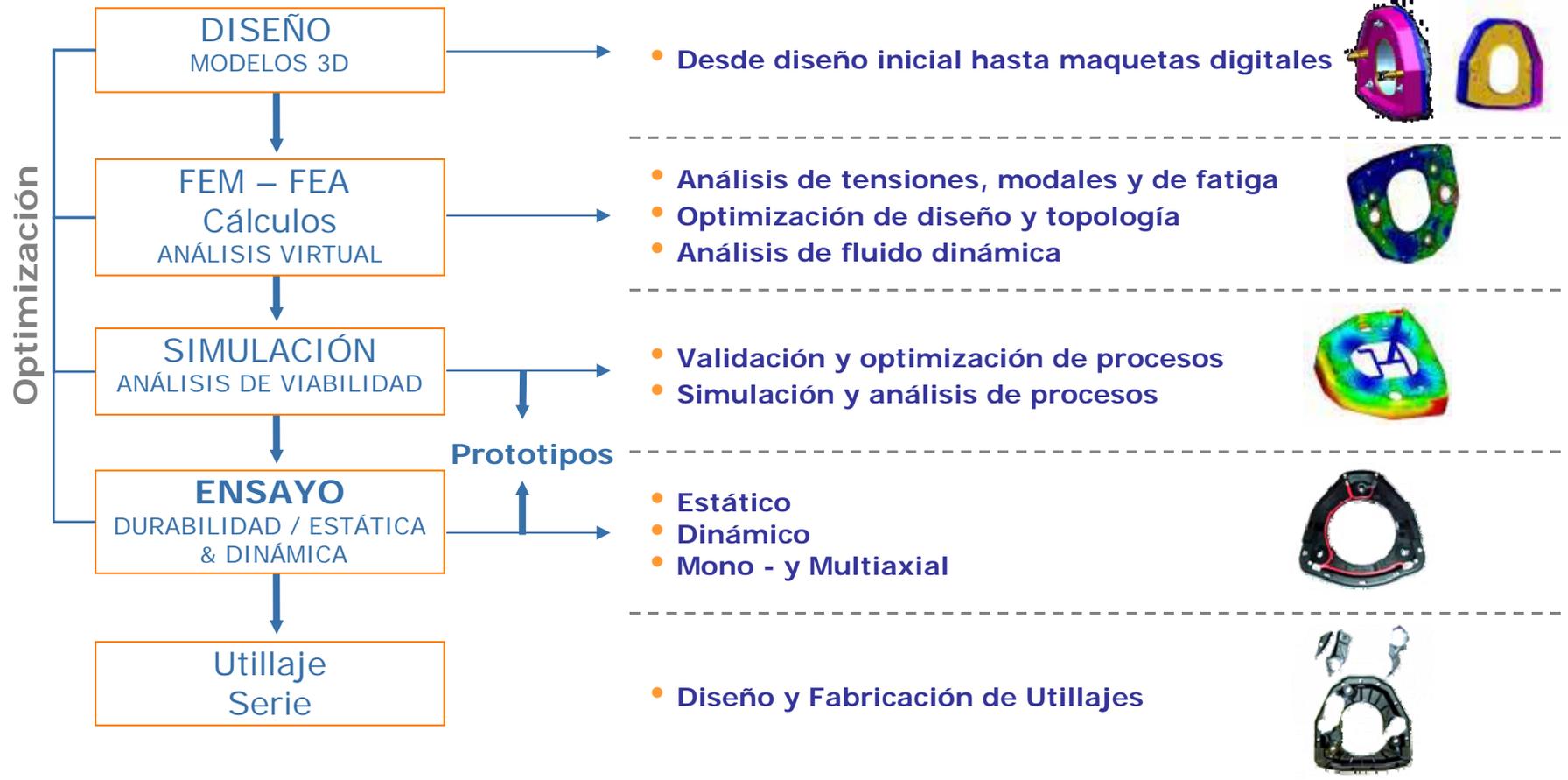
**Con o sin tratamiento térmico**

**Superficie construida : 120.000 m<sup>2</sup>**

**Capacidad: 250.000 tn/año**

# CIE Ingeniería

## Desarrollo de Producto



**CIE se posiciona como Full Service Supplier:**

Interviene en los procesos desde su inicio del desarrollo del producto hasta su entrega

# Nuestros Productos I

## ALUMINIO Y MECANIZADO



Cárter Aceite



Soporte Motor



Cárter Caja Cambio

## FORJA Y MECANIZADO



Cigüeñal



Tulipas y Manguetas



Cubos, Aros y Pivotes

## OTROS MECANIZADOS



EPS



Brazo Suspensión



Eje Trasero

# Nuestros Productos II

## METAL



Soporte Motor



Capotas



Carrocería

## PLÁSTICO



Exterior - Interior Trim



Consola Central



Pantallas Acústicas

## CONJUNTOS



Bomba de Aceite



Soporte Árbol de Levas



Traviesas