



CIE *Automotive*

Bolsas de Madrid y Bilbao
Instituto Español de Analistas Financieros

8 y 9 de marzo 2007

Qué es CIE Automotive



Qué es CIE Automotive

- **Grupo industrial especialista en gestión de procesos de alto valor añadido**

- ***Core business:***

- **Automoción:**

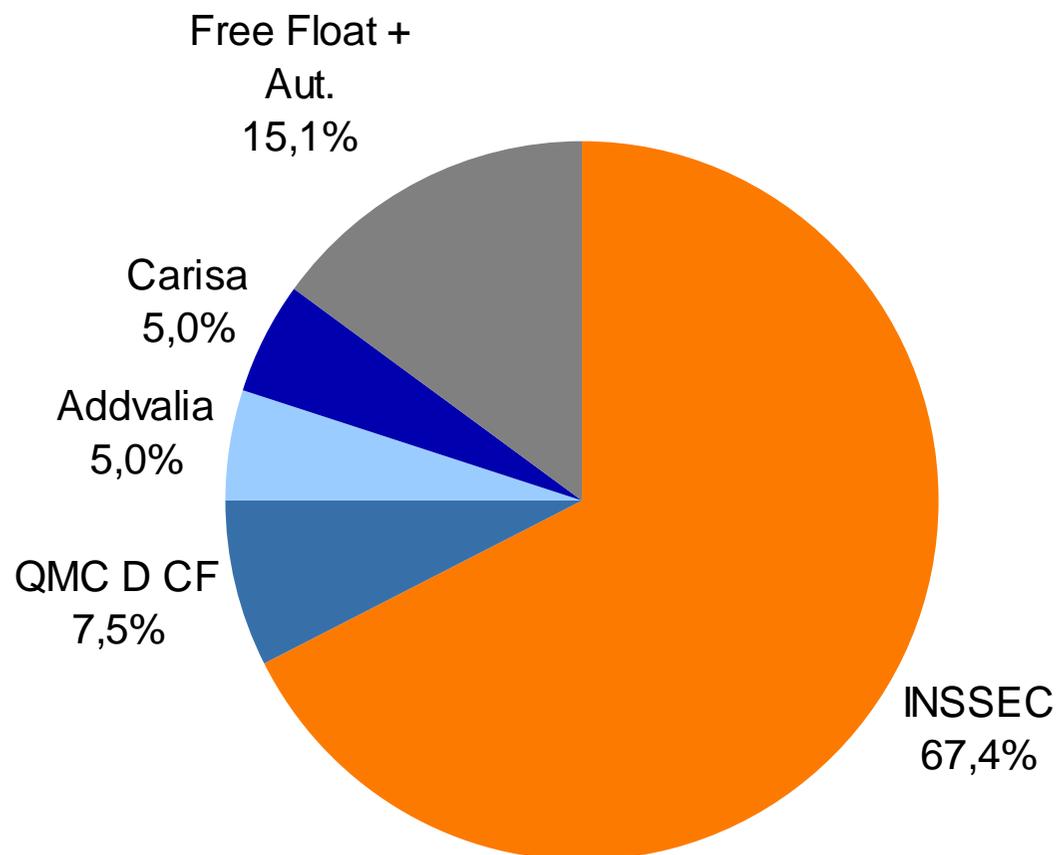
- Proveedor global de servicios integrales, componentes y subconjuntos.
 - Proveedor Tier 2 con rasgos diferenciadores: tamaño, multitecnología y presencia global

- **Biocombustibles:**

- Sector con fuerte crecimiento

**Una compañía para crecer dentro del
sector industrial**

Estructura accionarial



Número de acciones: 114.000.000

(1) Fuente: CNMV

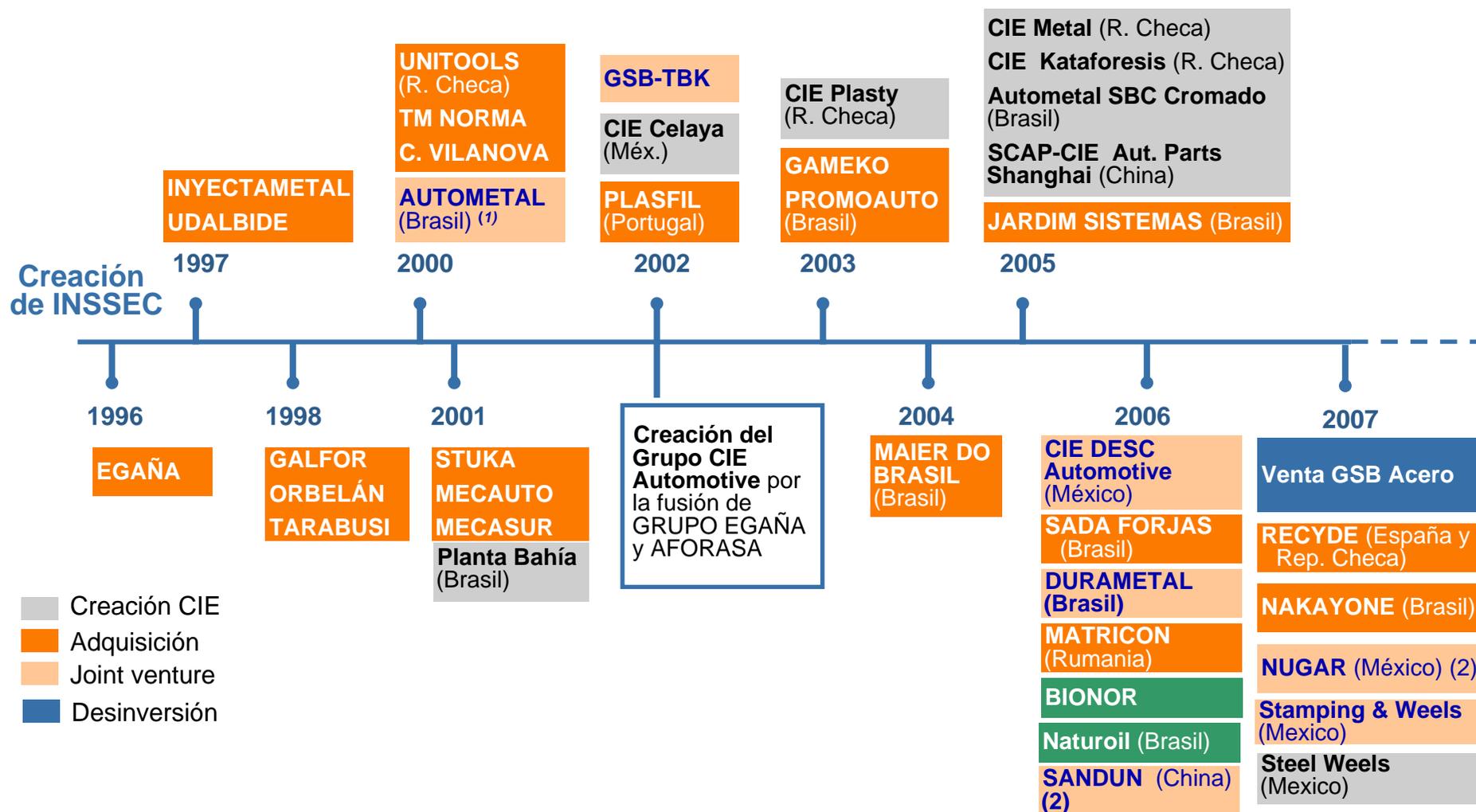
Evolución de CIE Automotive

- **Crecimiento orgánico y a través de adquisiciones y Joint Ventures**
- **Desde 1996 más de 30 compañías integradas para:**
 - Conseguir tamaño, complementos tecnológicos, presencia en mercados y buscando eficiencia en costes
 - Construir nuestro modelo como proveedor del sector automoción
 - Incorporación a un sector de fuerte crecimiento (Biocombustibles)
 - Focalización en áreas *core* del negocio: desinversión acero

Estrategia soportada por las capacidades de integración y gestión del negocio industrial

Historia de la compañía

Crecimiento orgánico y vía adquisiciones y JV



(1) Compra de un 50% en 2000 y del 50% restante en 2003

(2) Transacción acordada. Pendiente de completar por tramites administrativos.

Últimas operaciones (2006 – 2007)

Inversiones

Febrero 2006	<ul style="list-style-type: none">Acuerdo JV con Desc Automotriz (Multitecnología – México)
Abril 2006	<ul style="list-style-type: none">Adquisición de Sada (Forja y Mecanizado – Brasil)
Julio 2006	<ul style="list-style-type: none">Entrada en negocio de Biocombustibles
Septiembre 2006	<ul style="list-style-type: none">Adquisición Durametal (Fundición - Brasil)
Septiembre 2006	<ul style="list-style-type: none">Adquisición Matricon (Aluminio - Rumanía)
Octubre 2006	<ul style="list-style-type: none">Creación - Naturoil (Biodiesel - Brasil)
Diciembre 2006	<ul style="list-style-type: none">Acuerdo JV Sandun (Plástico – R.P. China) (1)
Diciembre 2006	<ul style="list-style-type: none">Acuerdo JV Bioseda (Biodiesel – España)
Enero 2007	<ul style="list-style-type: none">Adquisición RECYDE (Mecanizado y Estamp. Frío - España y Rep. Checa)Acuerdo adquisición Nugar (Estampación - México) (1)Adquisición Nakayone (Estampación - Brasil)Adquisición S & W (Estamp. y Pintura - México)

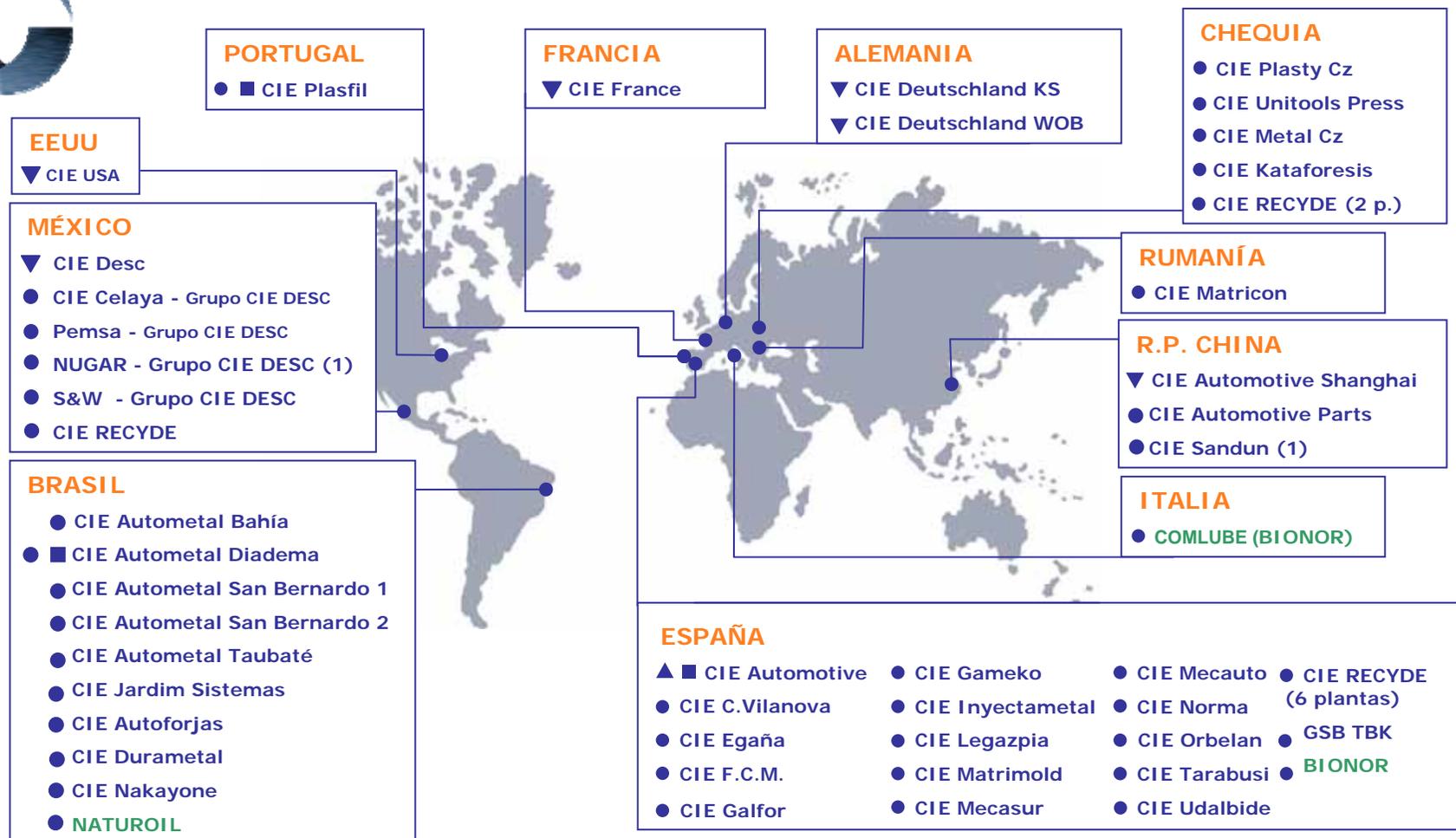
Desinversiones

Diciembre 2006	<ul style="list-style-type: none">Venta GSB Acero
----------------	---

(1) Transacción acordada. Pendiente de completar por tramites administrativos.

Presencia Global

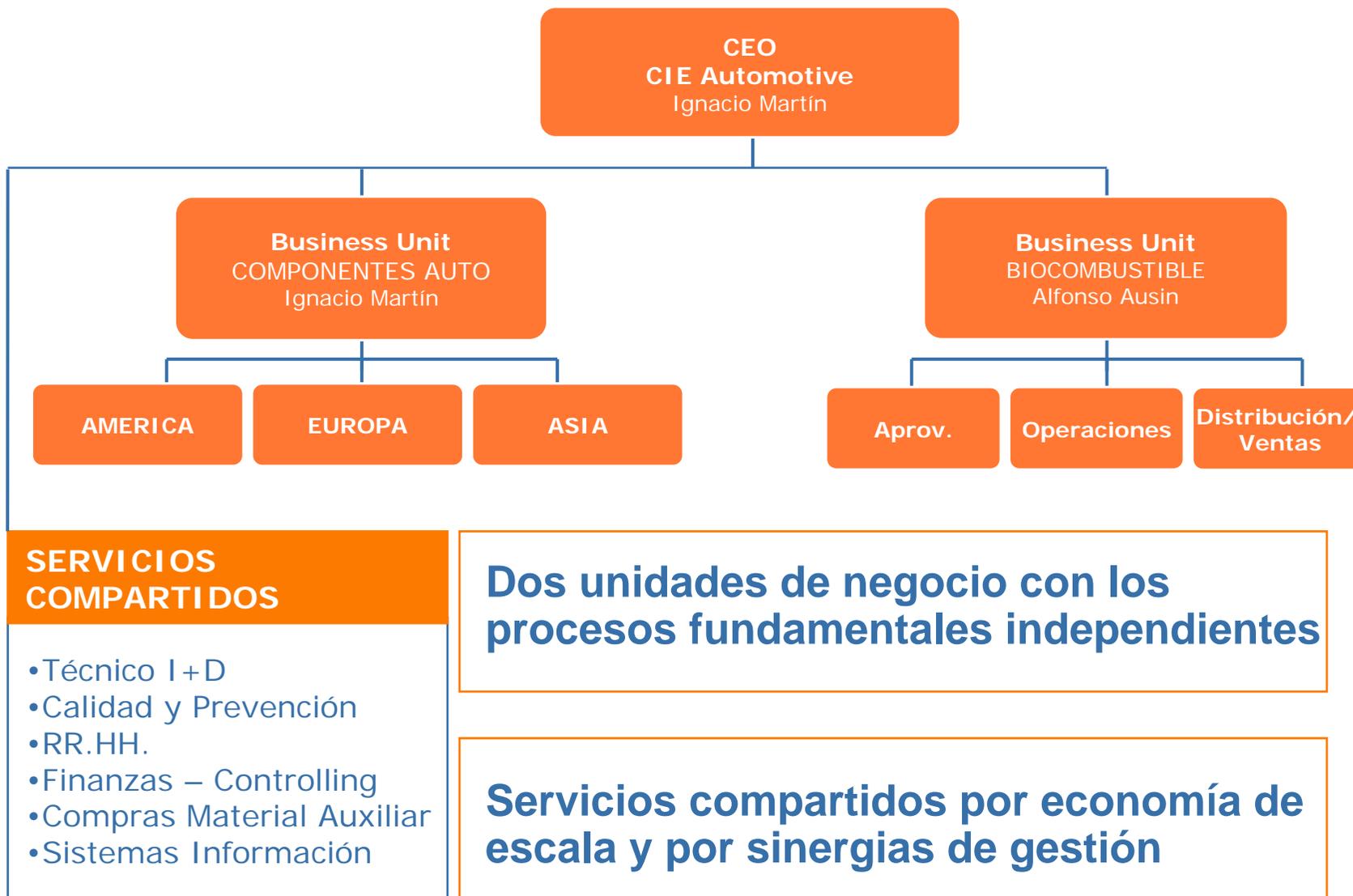
▲ Sede central ▼ Oficina técnico-comercial ■ Centro tecnológico ● Planta de producción



Desde Europa Occidental CIE se ha desarrollado en Europa del Este, Mercosur, NAFTA y China, hasta alcanzar una plantilla de 10.750 personas.

(1) Transacción acordada. Pendiente de completar por tramites administrativos.

Equipo gestor





Automoción: Un modelo de negocio de éxito



Agentes del 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



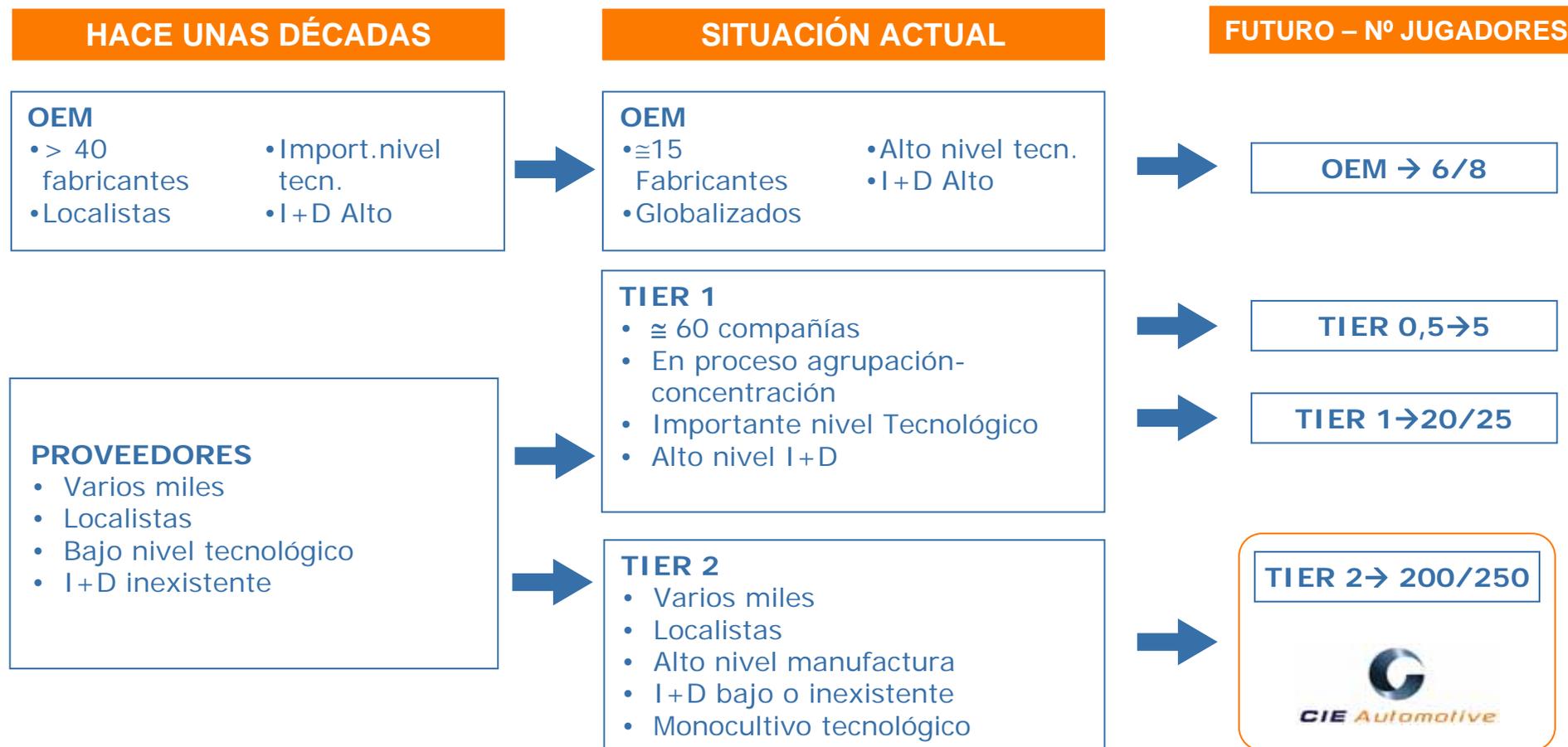
Proveedores de componentes Tier 2

Suministran COMPONENTES Y SUBCONJUNTOS
Venden a OEMs y Tier I



Evolución del Sector de Automoción

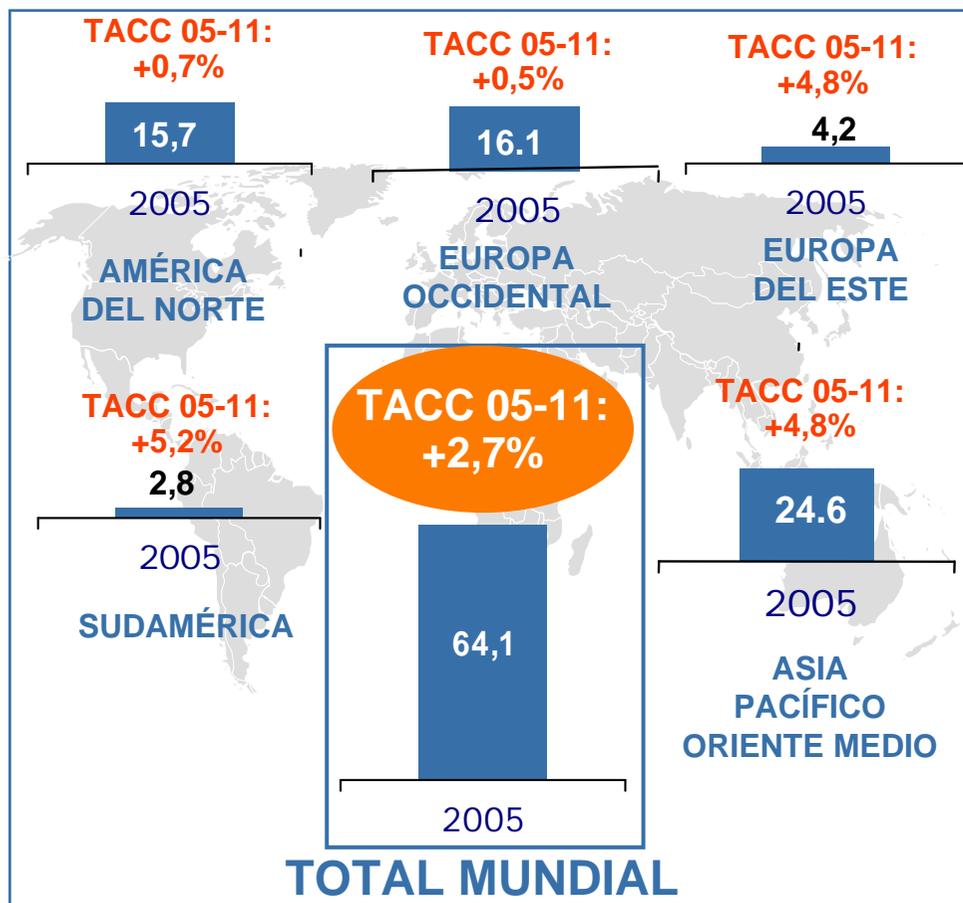
El mercado de automoción



Tendencias

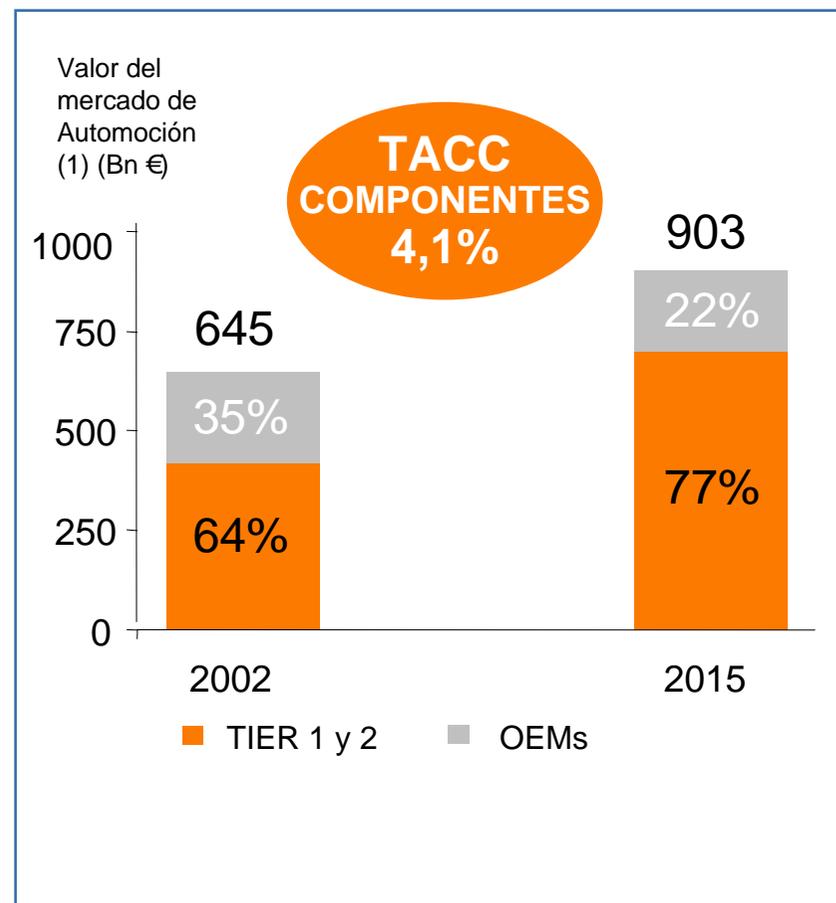
El mercado de automoción

Crecimiento estable a nivel mundial pese a las distintas evoluciones conyunturales regionales



Fuente producción vehículos: Global Marketing Insights

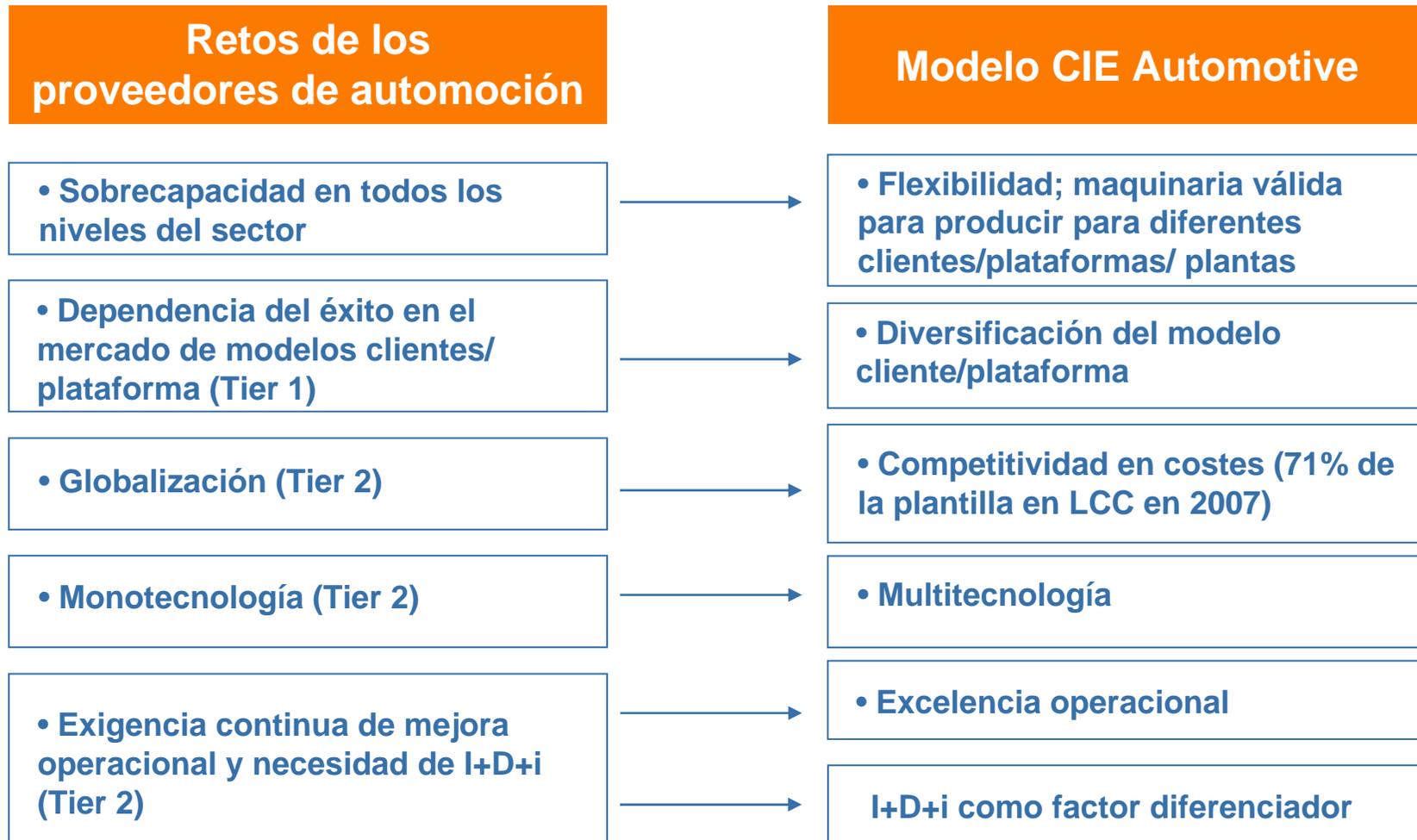
Crecimiento del Outsourcing (evolución valor del Mercado de Automoción)



Fuente: Fitch Ratings. The European Auto Supplier Industry
(1) Valor en términos de coste de producción

CIE Automotive:

Un modelo que supera retos



Inversión flexible/Saturación elevada

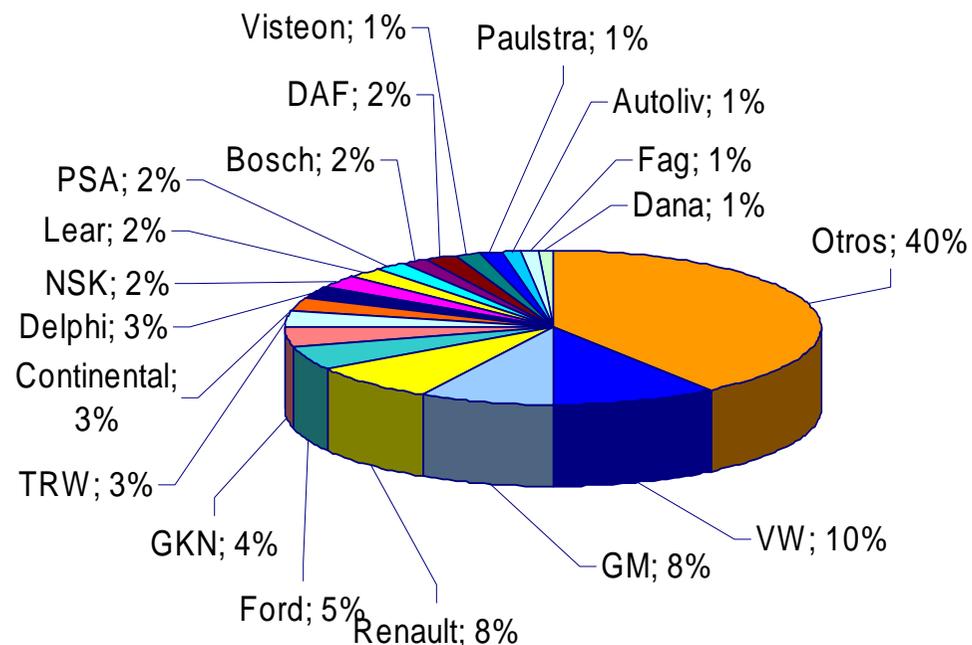
Ventajas Competitivas

- **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)**

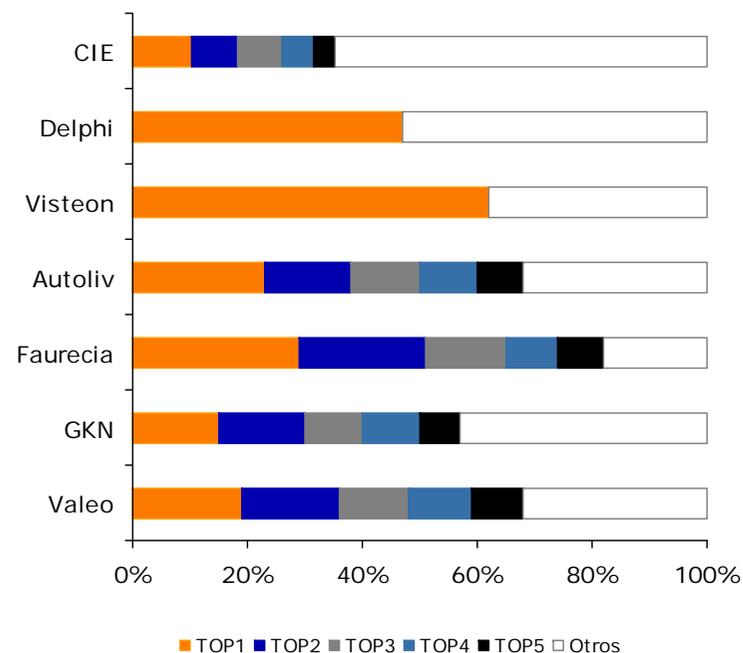
Riesgo comercial limitado

Ventajas Competitivas: Reducción de Riesgos

Ventas por cliente (2006)



Peso de los clientes TOP 5 en empresas del sector



Baja dependencia del cliente y el modelo debido a la diversificación.
Máxima facturación por cliente alrededor del 10% y por plataforma del 6%
Selección de inversiones basada estrictamente en el retorno: ROI 15%

Fuente: Datos según compañía.

Riesgo comercial limitado

Ventajas Competitivas: Reducción de Riesgos

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

**Riesgo diversificado por productos y mercados.
Repercusión del 95% de las variaciones en materias primas por
indexación de precios**

Funete: Datos de gestión de CIE Automotive.

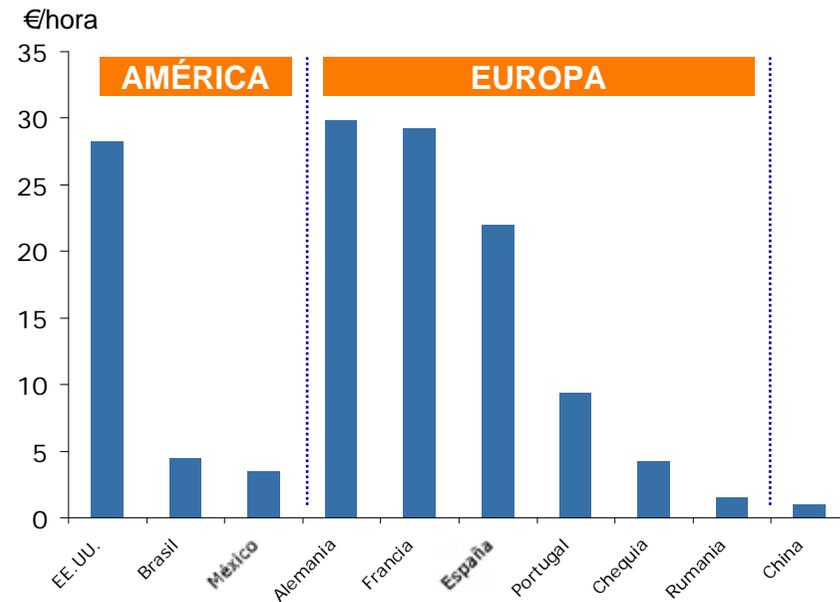
Presencia en países de bajo coste (LCC)

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



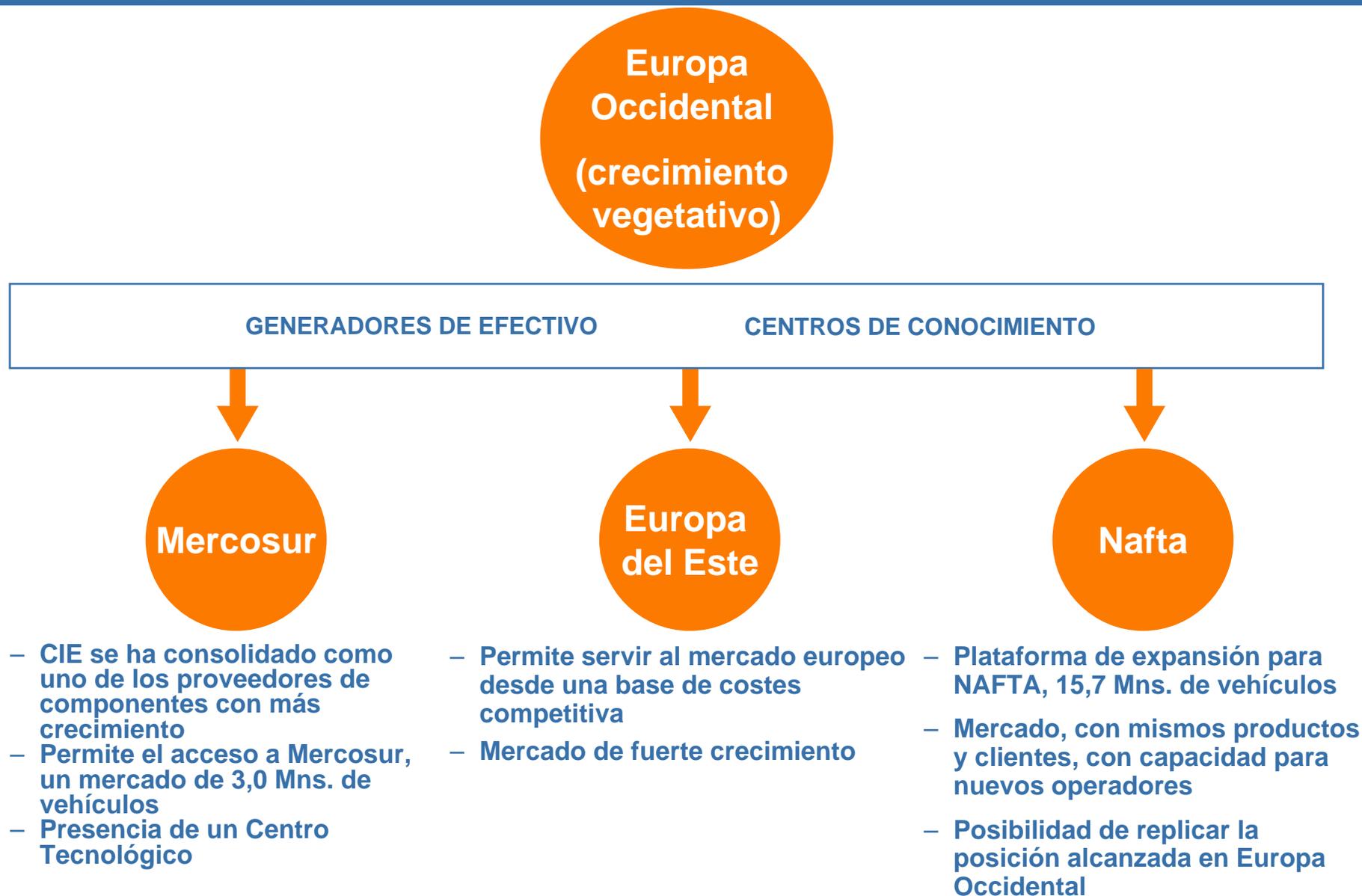
Fuente EEUU, Alemania y Francia: Eurostat, U.S. Department of Labor

Fuente Resto: CIE Automotive

Fecha: 2005

Presencia Global

Ventajas Competitivas: Presencia Global



Multitecnología

Posicionamiento CIE

6 Tecnologías
45 Plantas
10.750 Profesionales

Tecnología PLÁSTICO	
País	Plantas
España	1
Portugal	1
Rep. Checa	1
Brasil	4
China	1

Empleados1.797
Capac. Productiva 18.500 tn/año

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

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

Tecnología MECANIZADO	
País	Plantas
España	13
Rep. Checa	3
Brasil	2
México	2

Empleados1.826
Nº de piezas..... 164 Mns./año

Tecnología CONFORMADO DE METAL (Estampación, Forja, Fundición)	
País	Plantas
España	7
Rep. Checa	3
Brasil	5
México	4
China	1

Empleados5.924
Cap. Prod. Forja 152.000 tn/año
Cap. Prod. Estampación 216.000 tn/año
Cap. Fundición Hierro 60.000 tn/año

Permite a CIE Automotive ofrecer la mejor solución tecnológica:

- Integrando diferentes tecnologías añadiendo más valor a los productos
- Eligiendo en cada momento la tecnología que mejor se adapte al precio e las materias primas

Política de I + D + i

Ventajas Competitivas: Excelencia Operacional

- 230 personas dedicados a la investigación y a la innovación
 - 100 en centros tecnológicos y 130 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 centralizadas:

- 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” que permite continua reducción de costes corporativos

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)

- 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: Orientación al resultado en un grupo industrial multinacional

Posicionamiento Estratégico

Modelo de negocio diferenciado

Proveedores Tier 2

- 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 diferenciado de la industria de la automoción que lo sitúa ventajosamente para afrontar los riesgos



Biocombustibles



El sector de biocombustibles

Biocombustibles

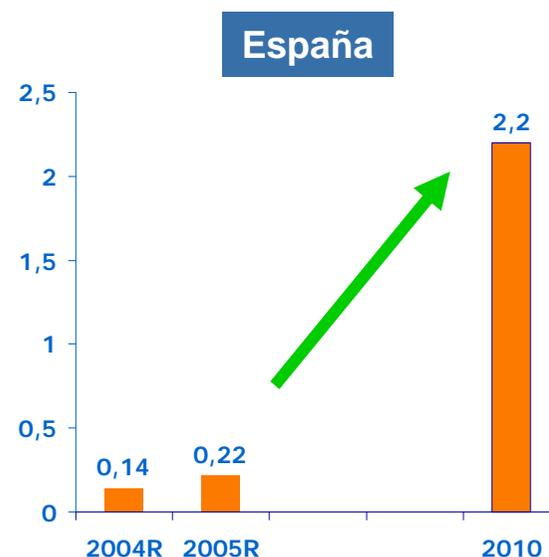
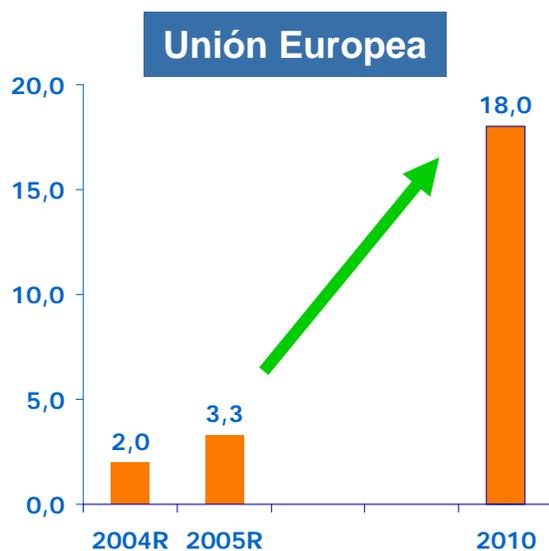
Combustibles producidos a partir de biomásas. Considerados energía renovable. Se han desarrollado de dos tipos: biodiésel y bioetanol

Importante potencial de crecimiento

- Elimina la emisión de gases que provocan “lluvia ácida”
- Reduce las emisiones de CO² a la atmósfera
- Es una energía renovable y por ello sostenible
- Reduce la dependencia del petróleo
- Fuente del desarrollo agrícola y social

Biocombustibles: crecimiento esperado

Objetivos de consumo de Biocombustibles en 2010 vs. producción real 2004/2005 (Millones TEP)



Necesidad de crecer a una tasa anual del 40% para cumplir con el objetivo propuesto de la UE para el consumo de biocombustibles

Unión Europea: obligación de sustitución de combustibles fósiles del 5,75% en 2010; 8% en 2015 y 10% en 2020

Sector en conformación

Dificultades del sector – Necesidad de estabilización

- Aprovisionamientos
- Concreción y puesta en marcha de proyectos nuevos
- Estrategias de distribución y venta
- Dependencia de precios de *commodities*
- Necesidad de I+D
- Definición de un marco regulatorio estable

Marco regulatorio

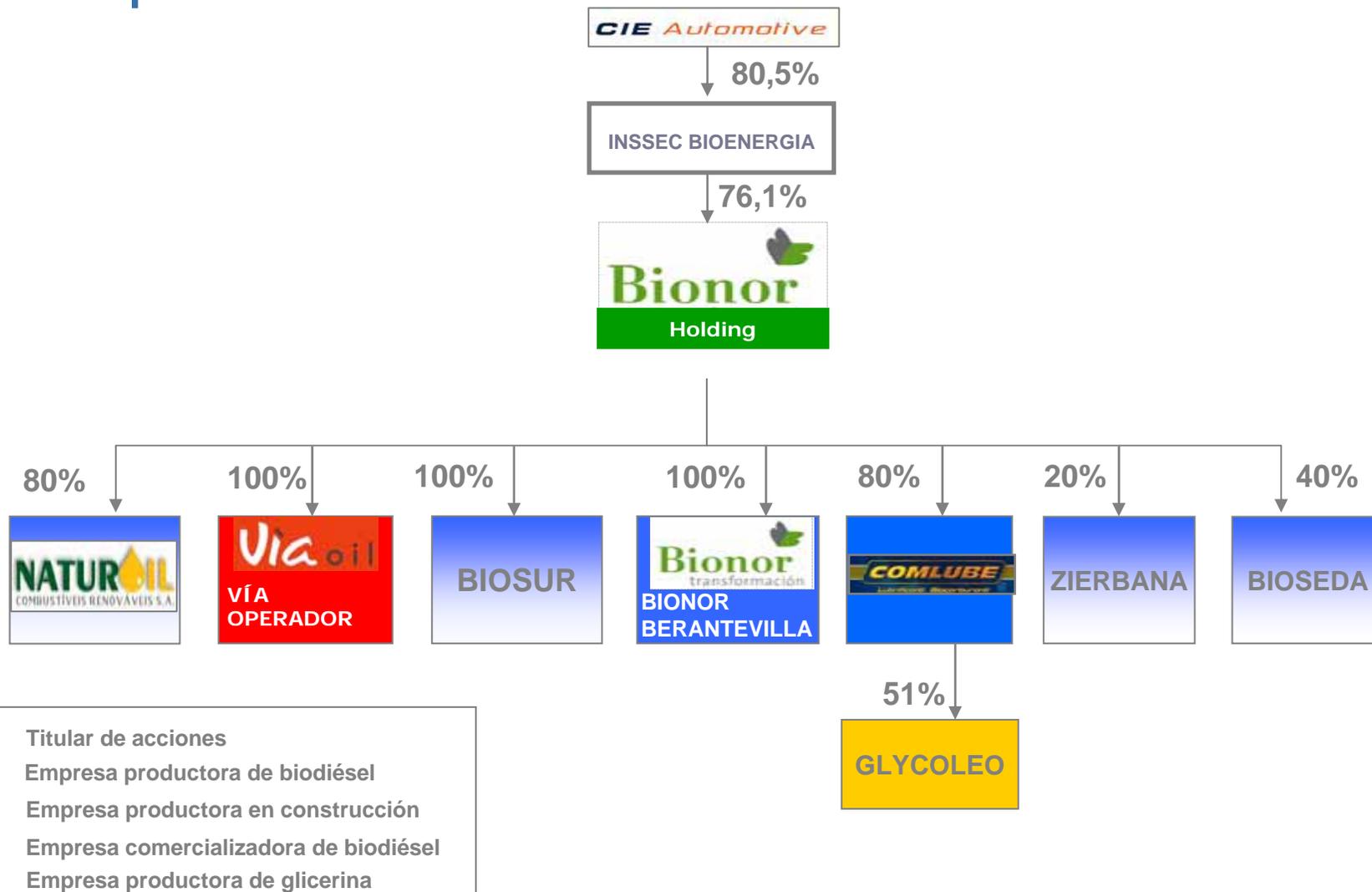
España	<ul style="list-style-type: none">• Destasación: impuesto hidrocarburos tipo 0 (hoy 278 €/m³)• Homogeneización impuesto hc a nivel europeo: aprox. 377 €/m³
Italia	<ul style="list-style-type: none">• Destasación con cuota• Obligatoriedad de uso
Francia	<ul style="list-style-type: none">• Obligatoriedad de uso
Alemania	<ul style="list-style-type: none">• Obligatoriedad de uso• Destasación parcial
Resto países	<ul style="list-style-type: none">• Combinaciones de obligatoriedad de uso y destasación

Clara voluntad política y social de favorecer el sector para cumplir objetivos de consumo bien vía destasación y obligatoriedad

Grupo Biocombustibles

Estructura

CIE Automotive se ha incorporado a este sector en julio de 2006 con adquisición de Bionor



CIE Automotive en el sector de biocombustibles

Bionor:

- La actividad ya en marcha: 2 plantas operativas con capacidad de 134.000 m³
- Red de ventas propia internacional
- Importantes proyectos en vías de ejecución: Participación en proyectos con una capacidad superior a 700.000 m³ en 2009 focalizado en el mercado europeo
- Las capacidades de gestión acreditadas en su propio crecimiento y actividad
- Cultura industrial CIE Automotive con experiencia en procesos complejos en múltiples países

Bioauto:

- CIE está conformando con socios locales una compañía para el desarrollo del negocio integral de Biocombustibles en Brasil.

Nuestra visión del negocio de Biocombustibles

VISION INTEGRAL



**CIE desarrolla su capacidad de gestión
a lo largo de toda la cadena de valor**

Nuestra visión del negocio de biocombustibles



Medioambiente – Reciclaje

- Aceites usados
- Grasas animales
- Oleínas

- Actual capacidad de gestión de abastecimiento: 30.000 Tm
Futuro > 130.000 Tm/año
- Presencia internacional: España, Italia y Brasil
- Ventaja competitiva: estabilidad de precios de MP
- Integración vertical
- I+D

Agricultura

- Cultivos energéticos
- Molturación / refino

- Inversión en suelo en Brasil (1.800 ha)
- En estudio: posibilidad de gestión de fondos de cultivo energético e integración de molturación con producción de biocombustible
- Fortalezas:
 - Fidelización de la agricultura y los abastecimientos
 - Reducción de costes logísticos
- I+D+i

Descripción de las instalaciones productivas



	Bionor I	Comlube	Bionor II	Biosur I	Biosur II	Zierbana	Naturoil	Bioseda
Localidad	Álava	Brescia	Álava	Huelva	Huelva	Bilbao	Sao Paulo	Tarragona
Apertura	2003	2006	1Q 08	1Q 08	1Q 08	2008	2008	2009
Capacidad (m³)	32.700	110.000	110.000	110.000	110.000	220.000	220.000	220.000
Producción (m³) en el tercer año	30.000	100.000	100.000	100.000	100.000	200.000	200.000	200.000
% participación	100%	80%	100%	100%	100%	20%	80%	40%
Inversión total (Mns. €)	13,5	11	20,6	22,5	23,5	41,5	32	42
MM.PP.	Aceite usado	Aceite virgen	Reciclado/ Virgen	Aceite virgen				
Empleados	22	22	22	22	22	25	25	25

Nuestra visión del negocio de Biocombustibles



Multitecnología

- Tecnologías propias de aceite reciclado y aceite virgen
- Capacidad de ingeniería
- Fortaleza: flexibilidad en el uso de MP

Gestión industrial

- Métodos de gestión de la industria de automoción: Calidad, TPM, 5 S's

Nuestra visión del negocio de Biocombustibles



Logística

- Plantas como bases logísticas iniciales (MP y venta): Tarragona, Bilbao, Huelva, Sao Paulo, Santos, etc
- En Europa, mercados objetivos: España, Portugal, Alemania, Francia, Italia, Austria y Eslovenia.
- Inversión en tancaje: mezcla y distribución

Canales de distribución

- Gasolineras: Presencia en 180 estaciones de servicio
- Operadores: contratos con operadores en España y resto de Europa
- Flotas: contratos con grandes flotas en España en B50 y B100

Nuestra visión del negocio de Biocombustibles

Resumen Fortalezas CIE

- **Canales de abastecimiento**
- **Multitecnología:** flexibilidad al disponer de tecnologías propias para la utilización de aceites reciclados y vírgenes
- **Red de distribución propia operativa**
- **I+D:**
 - Utilización de diferentes MP, en particular agricultura no alimentaria
 - Mejora de procesos
 - Análisis y corrección de motores y sus componentes
- **Sinergias corporativas del Grupo CIE:** cultura industrial de grupo sólido y servicios compartidos con gran experiencia en gestión de proyectos

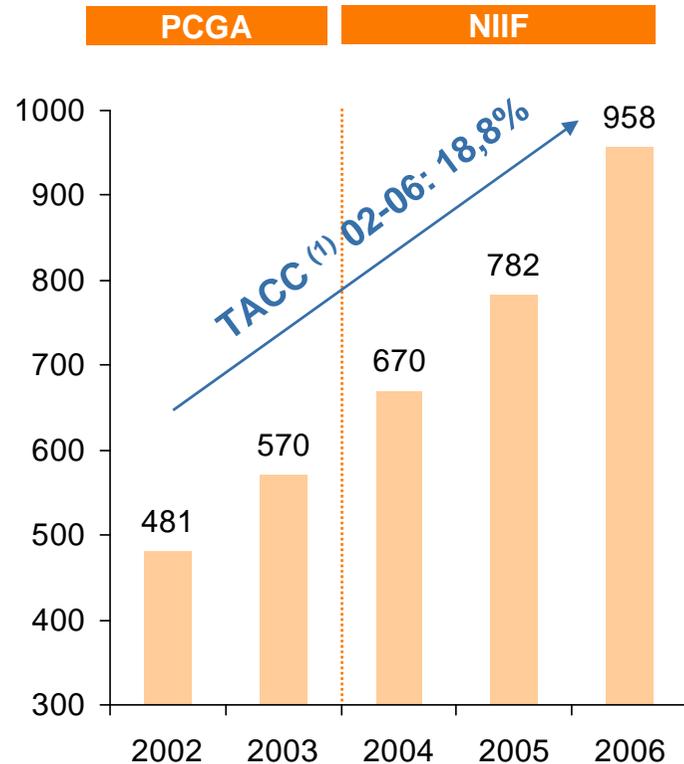


Datos financieros

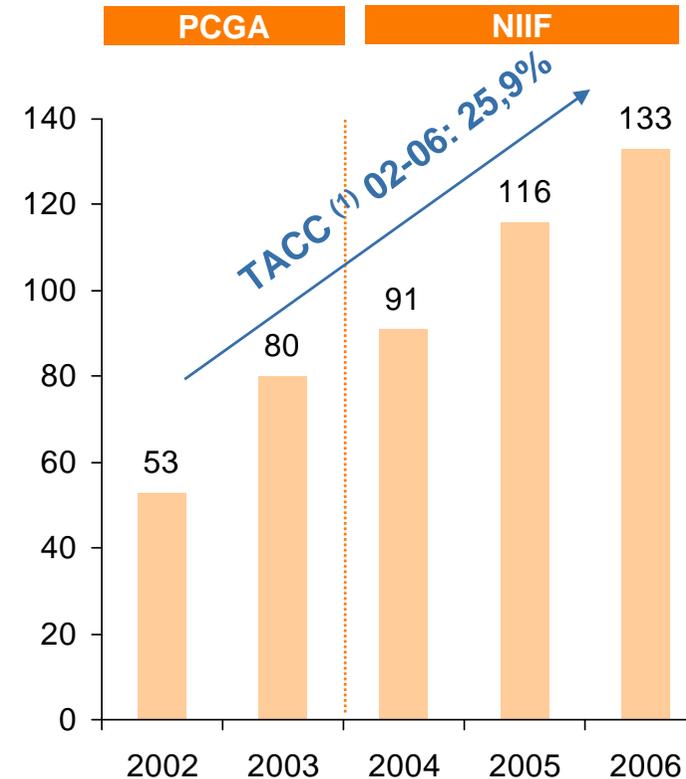


Principales magnitudes

Ventas (Mns. €)



EBITDA (Mns. €)



En los últimos cuatro años hemos duplicado ventas y EBITDA en un sector considerado maduro

⁽¹⁾ TACC (Tasa Anual de Crecimiento Compuesto): Magnitudes empleadas para su cálculo no homogéneas como consecuencia de los distintos criterios contables aplicados en 2003 y 2004(según PCGA) y en 2005 y 2006 (según NIIF). Aplica para el resto del documento.

Evolución de principales magnitudes

Mns. de €	2003	2004	2005	2006	Cto 06 / 05
Ventas	571	670	782	959	22,6 %
Ingresos Explotación	582	688	807	988	
Margen Bruto	332	370	438	476	
% s/ Ventas	58,2%	55,3%	56,0%	49,7%	
EBITDA	80	91	116	133	14,5 %
% s/ Ventas	11,9%	13,6%	14,9%	13,9%	
EBIT	34	42	59	74	
% s/ Ventas	5,1%	6,3%	7,5%	7,7%	
Beneficio neto d. min.	13	20	35	42	20,1 %
% s/ Ventas	2,0%	3,0%	4,5%	4,4%	
FF.PP.	157	174	217	262	
DFN ⁽¹⁾	256	251	237	256	
x EBITDA	3,2	2,7	2,0	1,9	

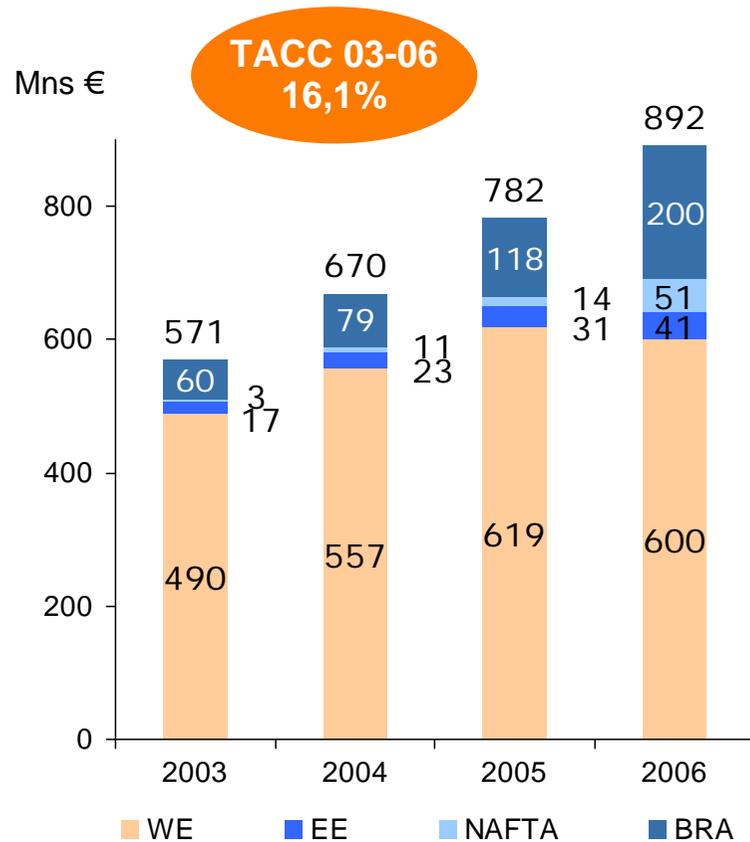
En 2006 consolidado sólo un semestre de Biocombustibles: Ventas 66,2 Mns€ (incluye 48,8 Mns€ de Gasoleo), EBITDA 1,7 Mns€, EBIT 1,0 Mns€

Datos 2003 PCGA. 2004, 2005 y 2006 IAS

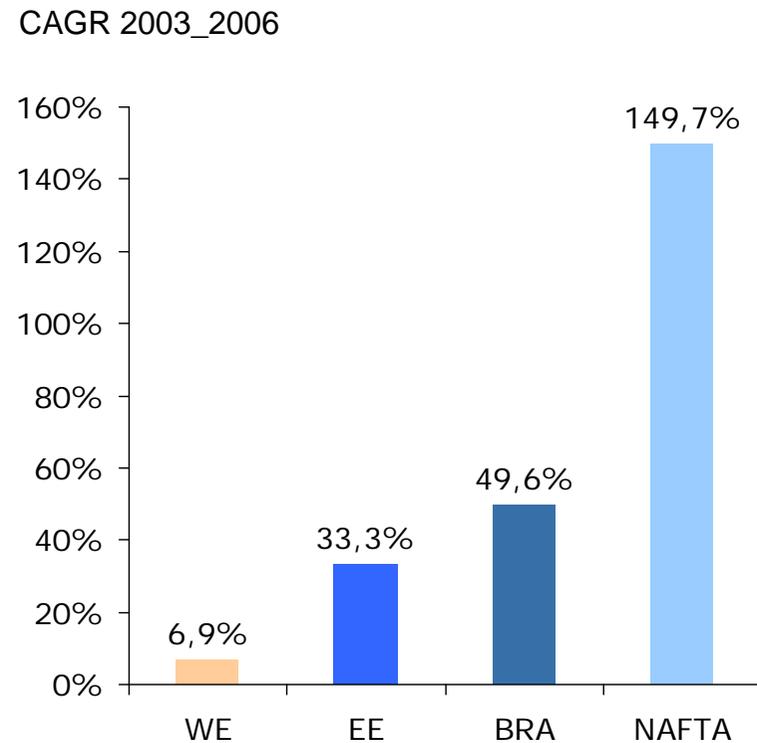
⁽¹⁾ DFN = deudas con entidades de crédito y otras instituciones financieras – tesorería – otros activos financieros.

Desglose de ventas automoción por áreas geográficas

Evolución de las ventas (Automoción)



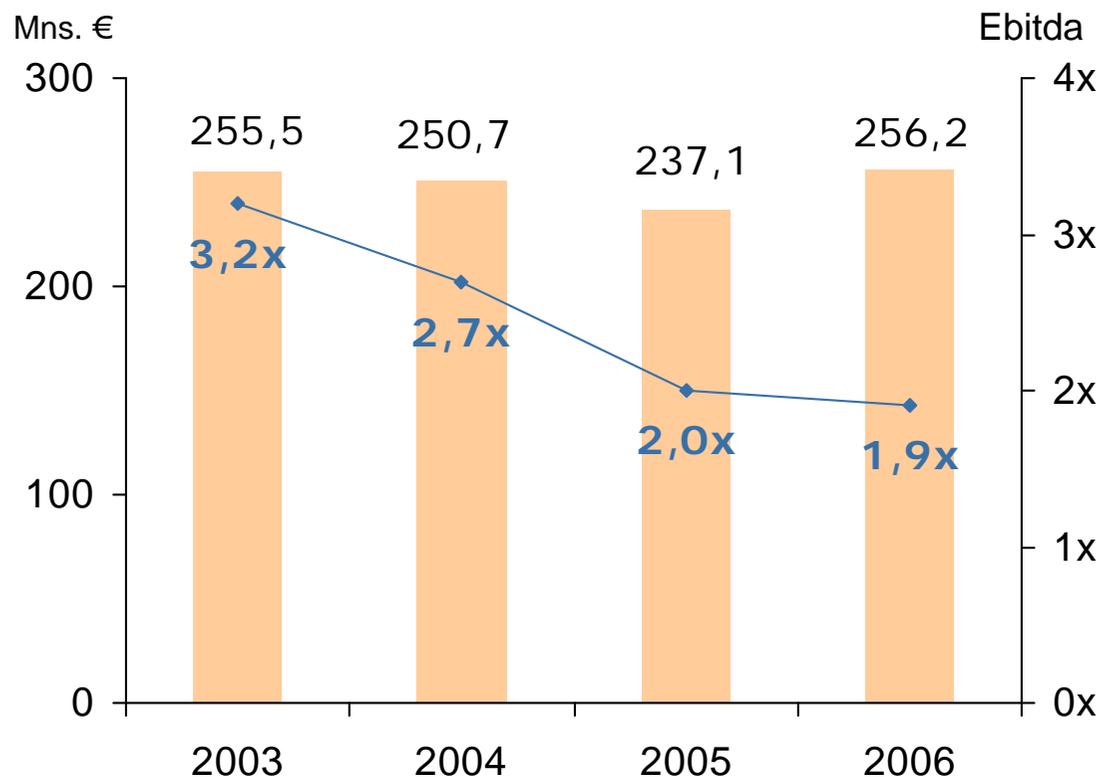
Desglose del crecimiento por áreas geográficas (Automoción)



Nota: Cifras 2003 según PGCA, 2004, 2005 y 2006 según NIIF.

Estrategia Financiera

Evolución de la Deuda Financiera Neta ⁽¹⁾

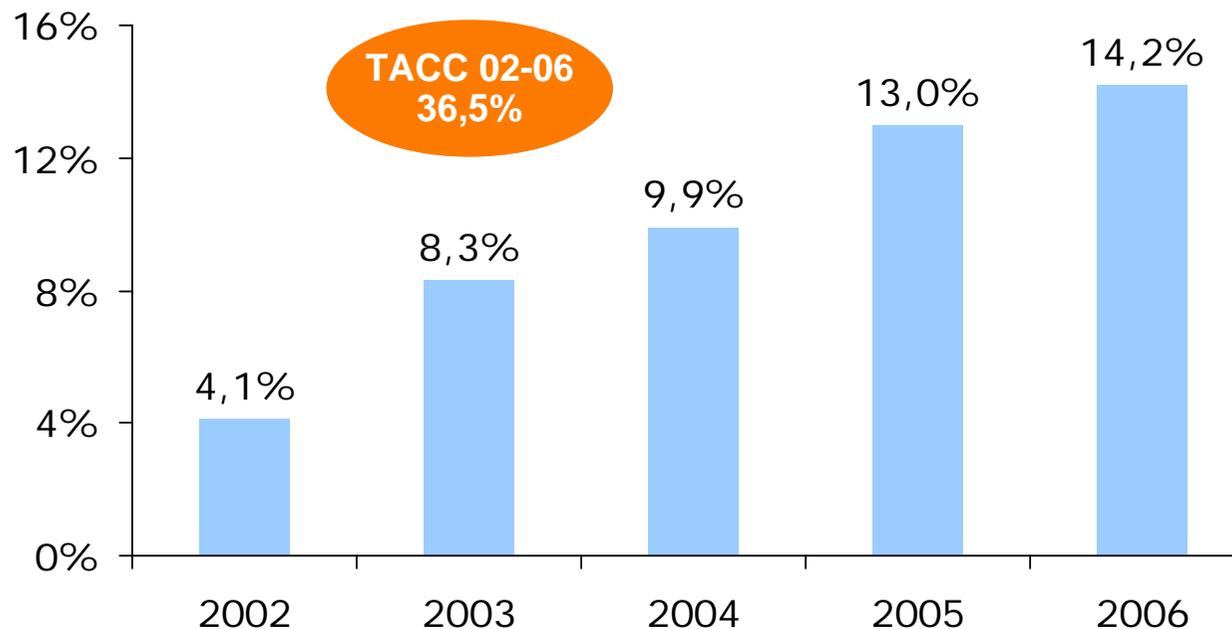


Nota: Cifras 2003 según PGCA, 2004, 2005 y 2006 según NIIF.

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

Rentabilidad del capital invertido

Evolución del ROCE ⁽¹⁾ de CIE Automotive



En los últimos años, CIE ha logrado mejorar su rentabilidad hasta alcanzar un ROCE del 14,2% en 2006

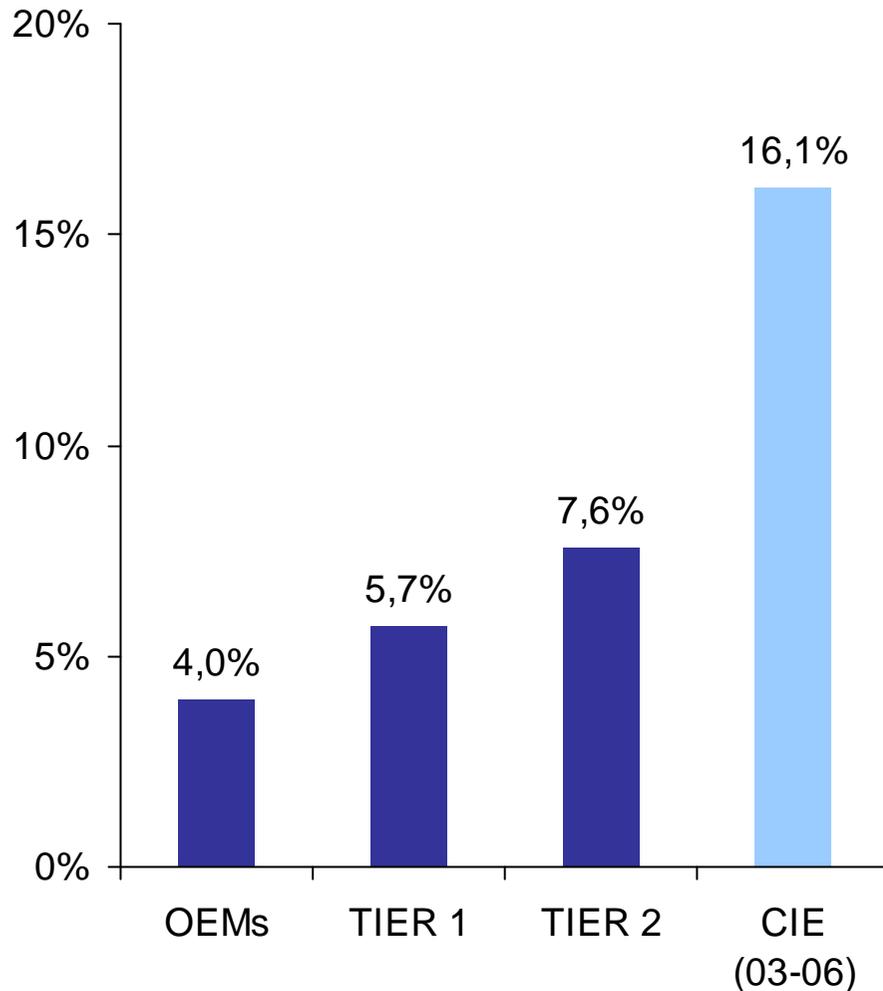
Fuente: Cuentas anuales consolidadas

Nota: Cifras 2003 según PCGA, 2004, 2005 y 2006 según NIIF.

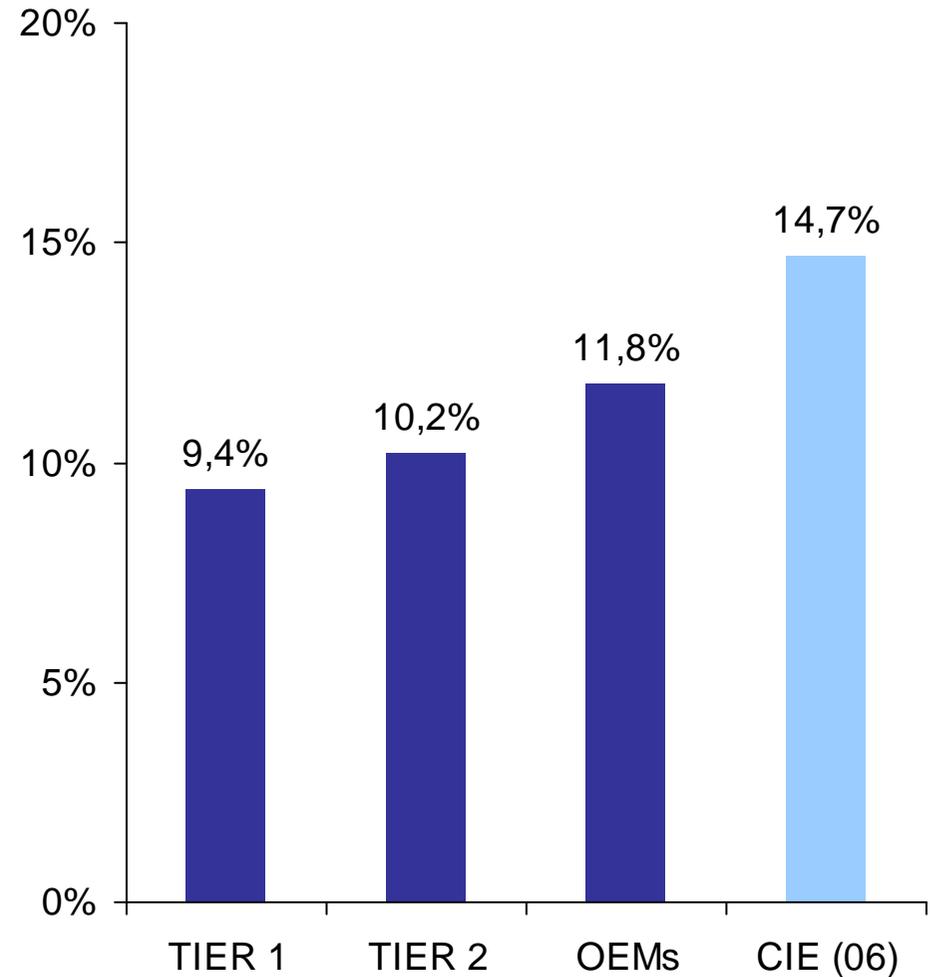
⁽¹⁾ Método de cálculo: $EBIT / (FF.PP. + DFN)$

Benchmarks con principales competidores de Automoción

Benchmark: TACC Ventas Consolidadas 2003-2005



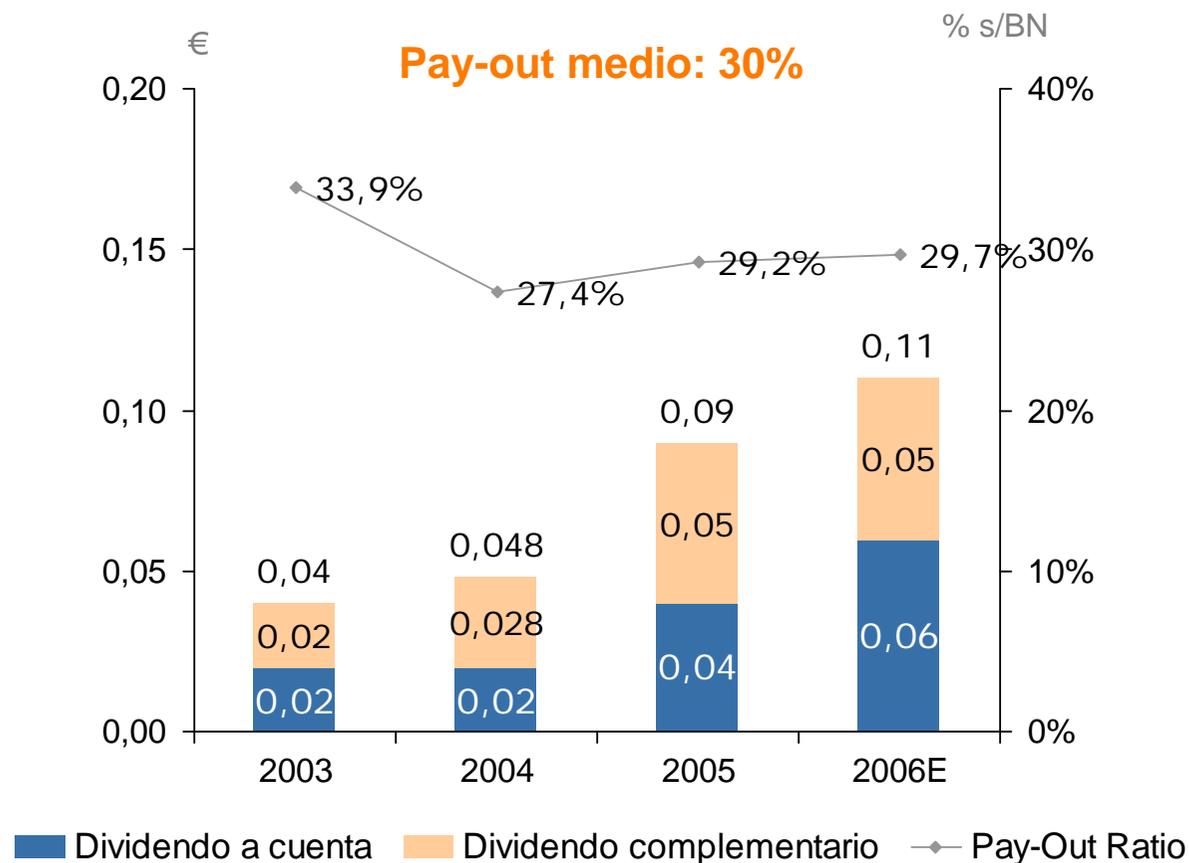
Benchmark: Margen EBITDA 2005



Fuente: Memorias anuales.

Evolución del dividendo

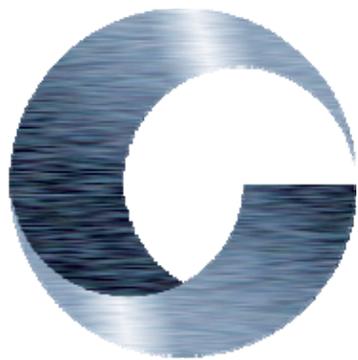
Evolución del dividendo



Nota: Datos proforma post split 1x5 de Mayo 2006



Futuro



CIE en 2007

Automoción

- Tras la incorporación de Nugar, Nakayone y Recyde, y refocalizado el grupo con la venta de Acero:
 - Continuará el crecimiento en mercados emergentes
 - Adaptará a la demanda real las capacidades en los demás mercados

Biocombustibles

- Expansión plantas actuales
- Gestión proyectos de las nuevas plantas
- Integración actividades en toda la cadena de valor

Crecimiento esperado en ventas y resultados superior al 10%

Automoción: Estrategia por áreas geográficas 2007-2010

Europa Occidental

Mantenimiento de ventas y resultados, adaptar capacidades limitando inversiones a mantenimiento.

Europa del Este

Crecimiento en todas las tecnologías.

Mercosur

Crecimiento a través de la sólida base en Brasil.

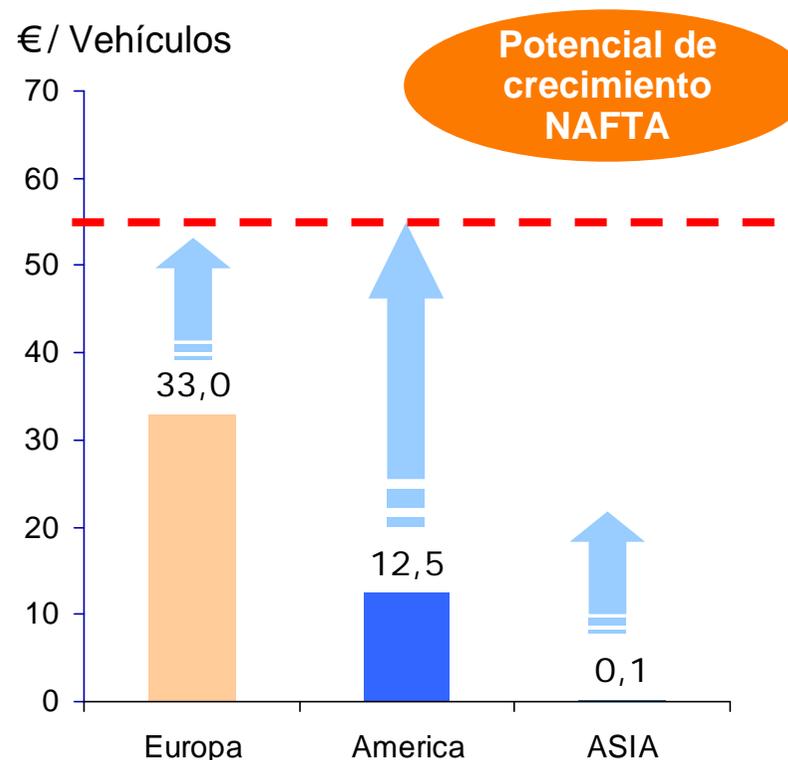
NAFTA

Crecimiento en todas las tecnologías a través de la plataforma mexicana.

Asia

- Establecimiento central compras para otras regiones.
- Desarrollo actividades productivos “paso a paso”
- Penetración en Clientes asiáticos: japoneses y coreanos.

Desglose de Ventas de CIE 2006 por producción mundial de vehículos en 2005



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

Biocombustibles: Estrategia de futuro

Bionor:

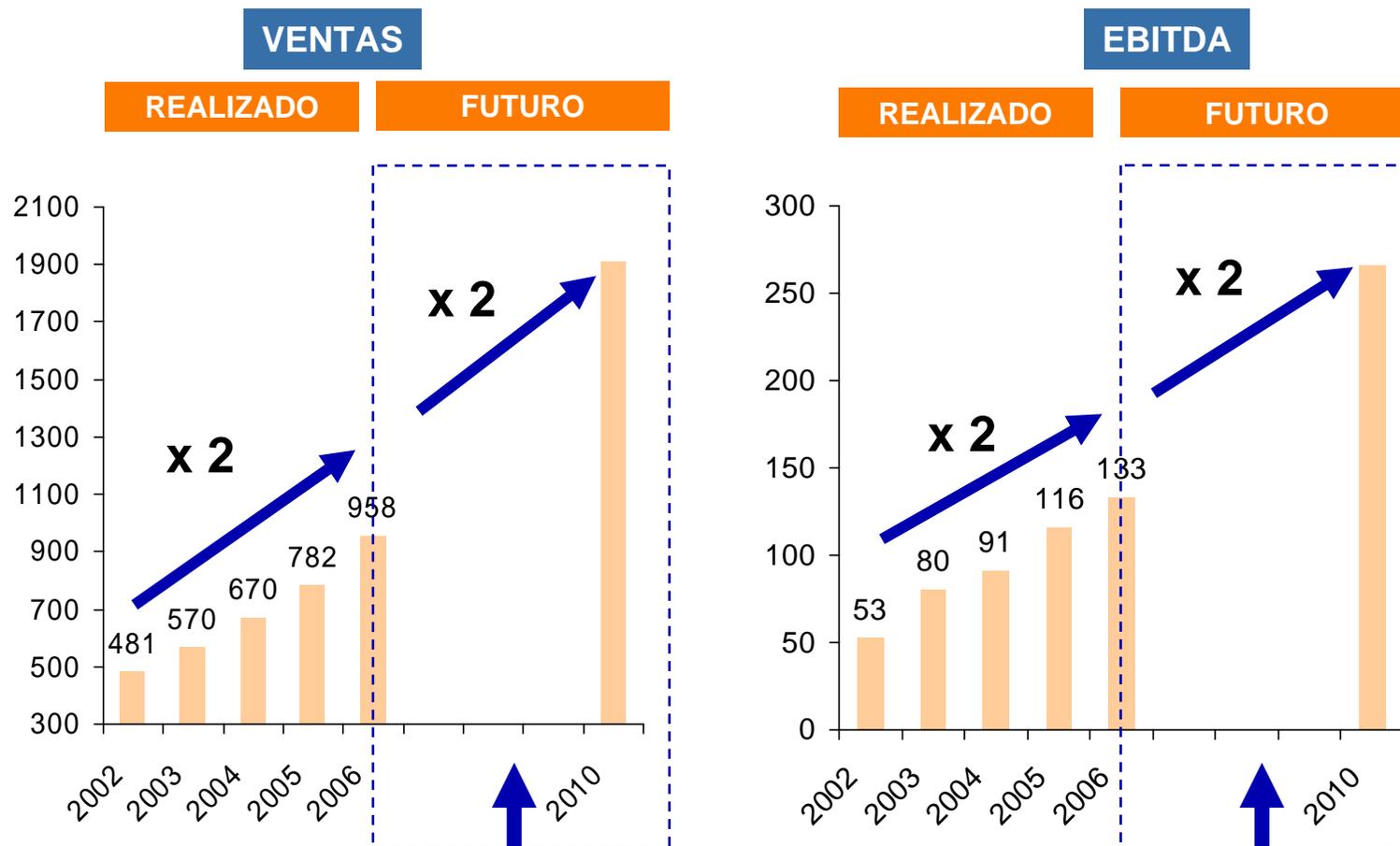
- Desarrollo de los 700.000m³ de capacidad en calidad y cumpliendo objetivos de plazos
- Potenciación red de ventas internacional y logística de distribución
- Desarrollo participaciones minoritarias en nuevos proyectos aportando gestión

Bioauto:

- I+D de nuevos cultivos energéticos no alimenticios
- Desarrollo capacidades productivas integradas tanto de aceite virgen como usado
- Posibilidad de abastecimiento de MP a través de la creación de fondos de cultivo energético
- Posibilidad de integración fabricación de bioetanol
- Todo ello a partir de alianzas con socios locales

Estrategia de crecimiento

- En los últimos 4 años hemos duplicado Ventas y EBITDA



- Nuestro plan es volver a duplicar en los próximos 4 años
- Requiere una inversión inferior al EBITDA generado en el periodo

Advertencia

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).