

«CIE ha subido mucho, pero el valor generado es aún mayor»

Lorea Aristizabal, Directora de Desarrollo Corporativo del Grupo CIE

CIE Automotive se ha convertido en una de las acciones más alcistas de nuestro mercado desde 2009. La cotización ha acompañado la expansión mundial de este gigante de la automoción que espera crecer un 7% hasta 2020, lo que se traducirá en mayores dividendos. *Por Rocío Fernández*

¿Qué perspectivas tienen para la evolución de su negocio en el área NAFTA teniendo en cuenta el proteccionismo de Donald Trump y la caída del peso mexicano?

Nuestras perspectivas en NAFTA son muy buenas. Casi la mitad de nuestra actividad productiva allí está en EE.UU, de manera que nos sentimos preparados para el eventual crecimiento de demanda de un entorno proteccionista. La otra mitad de nuestra actividad en NAFTA se encuentra en México, donde estamos industrializando muchos proyectos nuevos con la alta visibilidad que nos dan nuestros contratos plurianuales con clientes y donde un peso débil favorece a nuestros márgenes.

¿Se plantean salir o entrar en algún mercado regional?

Ahora mismo ya cubrimos los principales mercados de automoción a nivel mundial: Mercosur desde Brasil; NAFTA desde Estados Unidos y México;

Europa desde muchos países tanto del Oeste y del Este; y Asia tanto desde India como desde China. Si nos planteáramos entrar en un nuevo país, probablemente sería un país asiático, dado que Asia supone más de la mitad de la producción mundial de vehículos.

«Hemos duplicado el resultado neto del ejercicio 2015, un objetivo que teníamos previsto alcanzar en el año 2019»

¿Cuál es el mercado regional más atractivo para ustedes?

Actualmente el mercado en el que mejores resultados conseguimos es NAFTA, donde estamos viendo los frutos de proyectos captados e inversiones realizadas en los últimos años. En los próximos años veremos la recuperación de Brasil y los grandes crecimientos de India, dos mercados que estamos seguros nos traerán muy buenas noticias.

¿Qué potencial de demanda tiene India, donde están presentes a través de su *joint venture* con Mahindra?

En un sector de crecimientos globales históricos de entre el 1% y el 3%, India es uno de esos mercados en desarrollo que va a ver durante los próximos años crecimientos de un dígito muy alto y de doble dígito, un privilegio del que esperamos sacar buen partido con nuestras plantas locales.

¿Qué sinergias esperan de la reciente compra de Newcor en EE.UU?

Vemos recorrido en crecimiento adi-

cional con clientes propios y con otros clientes CIE Automotive, mejora de márgenes, gestión de balance... por no hablar de su evidente importancia estratégica en el entorno político del Estados Unidos de hoy.

Para financiar su expansión y diversificación, ¿se plantean captar financiación a través del mercado de deuda o ampliando capital en bolsa?

Entendemos que nuestra estructura financiera actual es adecuada para nuestro perímetro 2017, tras el sindicato del 2014 y sus consiguientes novaciones. Así que nuestras necesidades financieras vendrán de la mano de próximos saltos en tamaño, de nuevas adquisiciones, y ahí, por supuesto, no descartamos acudir al mercado de deuda.

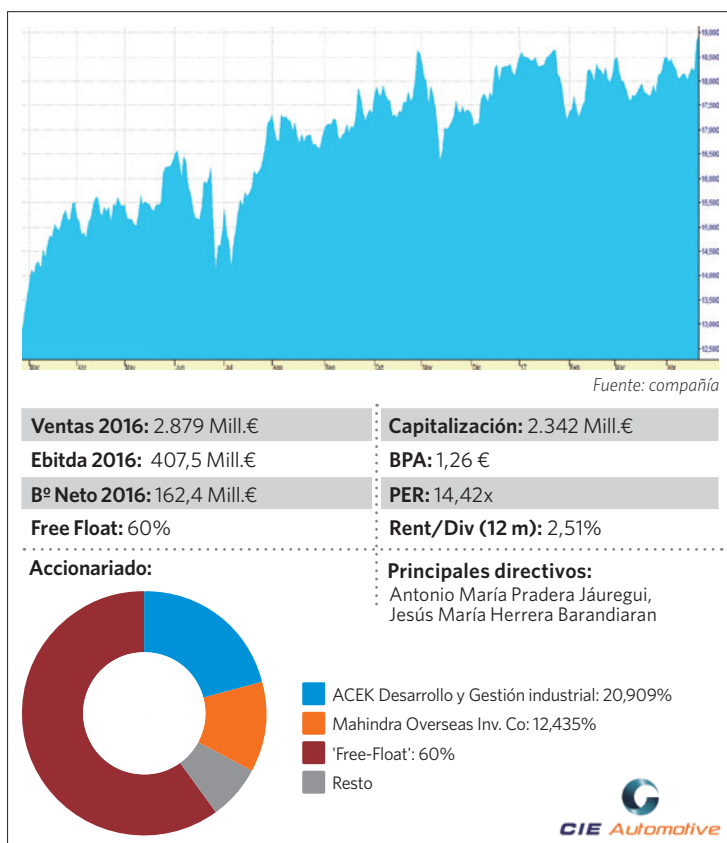
Ustedes ofrecen la integración de distintas tecnologías para la automoción. ¿Qué peso porcentual tiene cada línea en la cuenta de resultados?

A día de hoy aproximadamente el 60% de nuestras ventas son de componentes producidos en aluminio, fundición, forja y mecanizado, mientras que un 20% corresponde a estampación y otro tanto al plástico. Esta distribución fue diferente hace 10 años y lo será en otros 10, dado que las megatendencias del sector pueden hacer aumentar o disminuir la demanda de componentes producidos en una tecnología concreta.

¿Cómo han avanzado en el cumplimiento de los objetivos financieros a 2020?

En el Plan Estratégico 2016-2020 hablamos de un crecimiento medio en el





periodo del 7%, un margen EBIT sobre ventas del 12% (con un 9% de partida) y duplicar el resultado neto de 129 millones logrado en 2015. Con la publicación de los resultados 2016 hemos anunciado el anticipo a 2019 de este último objetivo. Todo ello acompañado de una inversión anual de aproximadamente el 6% sobre ventas y una conversión de EBITDA en caja operativa siempre superior al 50% (incluyendo *capex* recurrente, financieros e impuestos).

Desde el suelo que la acción hizo en bolsa en 2009 se revaloriza más de un 750%. ¿Cómo justificarían que siga este rally alcista?

Somos un proyecto de crecimiento sostenido, superior al del mercado y sobre todo rentable, que cada trimestre demuestra al mercado mejoras adicionales y con un compromiso inexcusable de consecución de nuestros objetivos, que en muchos casos anticipamos.

Sí, el precio de la acción se ha incrementado mucho, pero el valor que hemos generado en el mismo periodo ha sido incluso mayor.

En los últimos ejercicios han repartido un dividendo a cuenta y uno complementario. ¿Tienen intención de seguir aumentando el importe y/o el *pay out*?

Nuestra política de dividendo ha sido la misma durante los últimos años y asumimos que seguirá siéndolo: un *pay out* del 35%. Así que, el importe que se ha incrementado en los últimos años lo seguirá haciendo de forma muy significativa pues la base de ese reparto es el resultado neto de la compañía.

«La salida a Bolsa de Gestamp resulta tremendamente positiva para CIE Automotive, pues da visibilidad al sector»

Su filial Dominion acaba de cumplir su primer año en bolsa. ¿A qué han destinado el capital captado en la operación?

Se ha destinado al crecimiento, tanto orgánico como inorgánico. Ya en 2016, en los 8 meses posteriores a la salida, hemos realizado 5 diferentes adquisiciones que han aportado en total más de 100 millones de euros de ventas adicionales.

¿Cuáles son los objetivos que tienen para Dominion?

En el Plan Estratégico 2016-2020 hablamos de un crecimiento medio en el periodo del 7% con un margen EBITDA sobre ventas objetivo del 8% (un 6% de partida). Si a eso le sumamos el inorgánico mencionado anteriormente y algo más que puede venir, estaríamos hablando de un Dominion cercano a los 1.000 millones de euros.

Acaba de salir a cotizar Gestamp, compañía participada por el máximo accionista de CIE Automotive (ACEK Desarrollo y Gestión Industrial). ¿Qué supone esta salida a nivel de grupo y de cotización?

Creemos que la salida a Bolsa de Gestamp resulta tremendamente positiva para CIE Automotive.

Por nuestro tamaño medio y por falta de *players* de Automoción listados en España, nuestro sector tiene ahora mismo poca visibilidad. Creemos que Gestamp puede ayudar a solventar esa situación, lo que resultará muy favorable para nosotros. ■