

Presentación de la Compañía

19 de Enero, 2007



CIE *Automotive*

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).



Qué es CIE Automotive



Visión: Modelo de negocio diferenciado

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

**NUESTRO CORE BUSINESS
TRADICIONAL:
CIE Automotive**

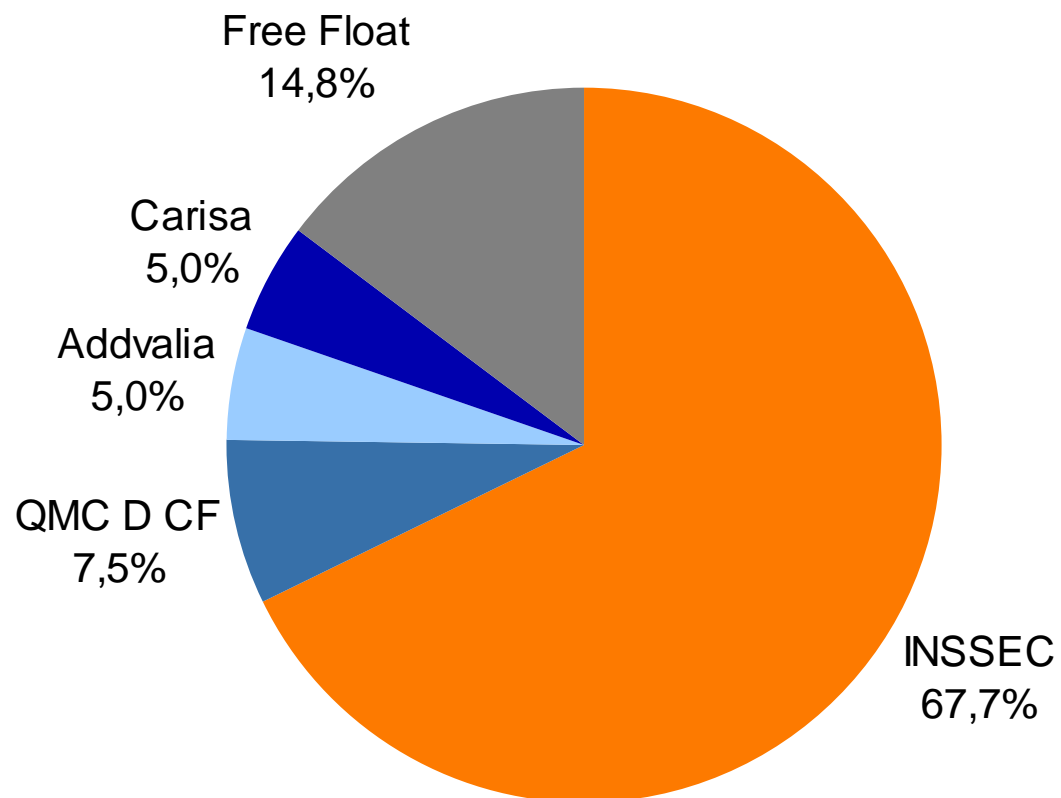
**Proveedor global de servicios
integrales, componentes y
subconjuntos para el mercado
de automoción.**

**CREACIÓN DE UN
NUEVO GRUPO:
BIONOR**

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

Con vocación de liderazgo

Estructura accionarial



Número de acciones: 114.000.000

(1) Fuente: CNMV

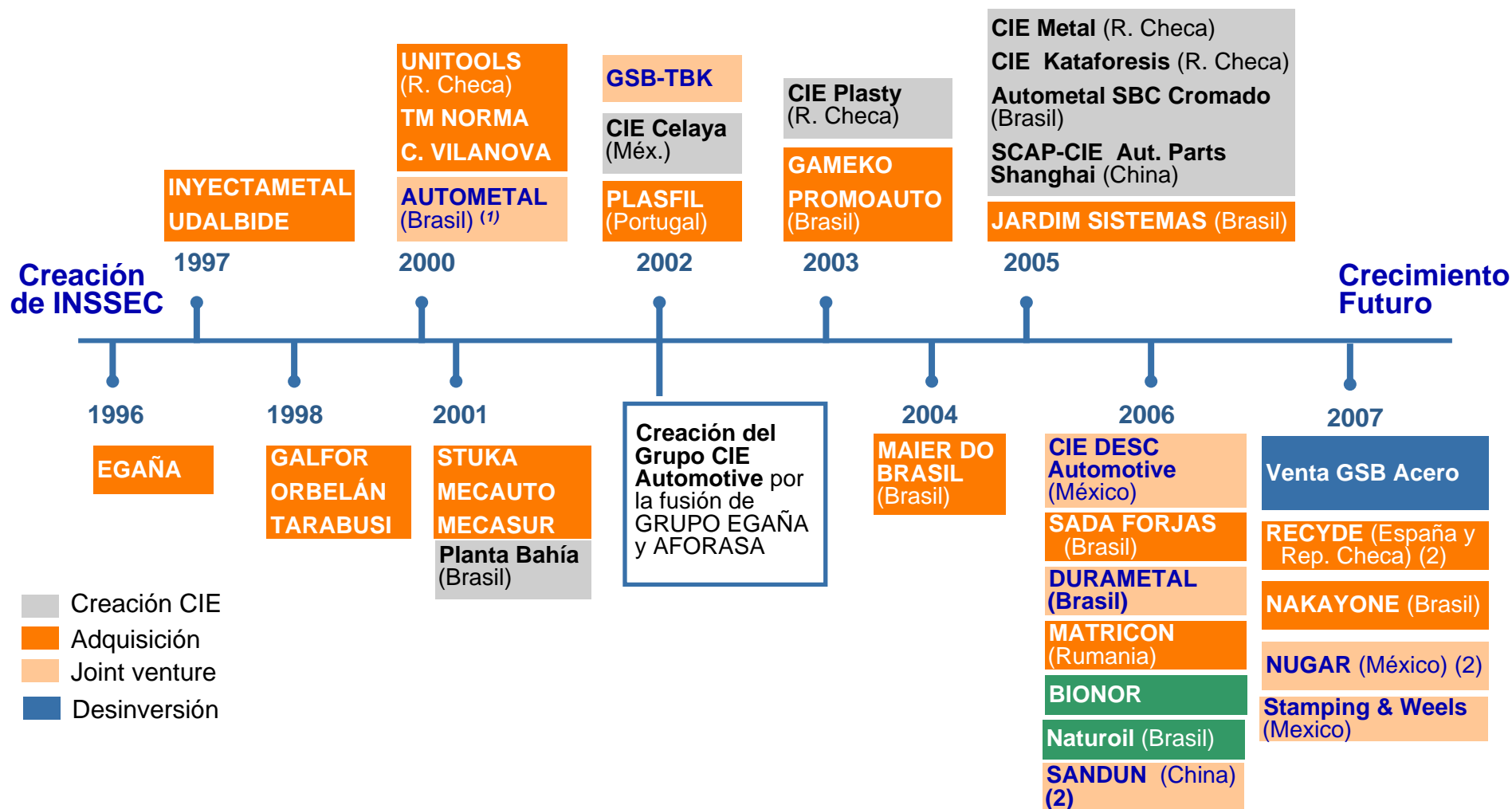
Focalización en negocios fundamentales

Desde el segundo semestre del año 2006 CIE se viene focalizando su gestión en el desarrollo de sus negocios “core” de Automoción y Biocombustibles

		<u>Inversión</u>
Julio 2006	<ul style="list-style-type: none"> Entrada en negocio de BIOCOMBUSTIBLES 	26,6
Sept 2006	<ul style="list-style-type: none"> Adquisición Durametal (Fundición - Brasil) 	19,0
Sept 2006	<ul style="list-style-type: none"> Adquisición Matricon (Aluminio - Rumanía) 	4,0
Oct 2006	<ul style="list-style-type: none"> Creación - Naturoil (Biodiesel - Brasil) 	ND
Dic 2006	<ul style="list-style-type: none"> Acuerdo JV Sandun (Plástico – R.P. China) (1) 	5,2
Dic 2006	<ul style="list-style-type: none"> Acuerdo JV Bioseda (Biodiesel – España) 	1,2
Enero 2007	<ul style="list-style-type: none"> Venta GSB Acero 	- 122,5
Enero 2007	<ul style="list-style-type: none"> Acuerdo adquisición RECYDE (Mecanizado y Estamp. Frio - España y Rep. Checa) (1) Acuerdo adquisición Nugar (Estampación - México) (1) Adquisición Nakayone (Estampación - Brasil) Adquisición Stamping & Weels (Estamp. - México) 	36,5 58,0 26,9 4,0

Historia de la compañía

Crecimiento orgánico y vía adquisiciones y JV

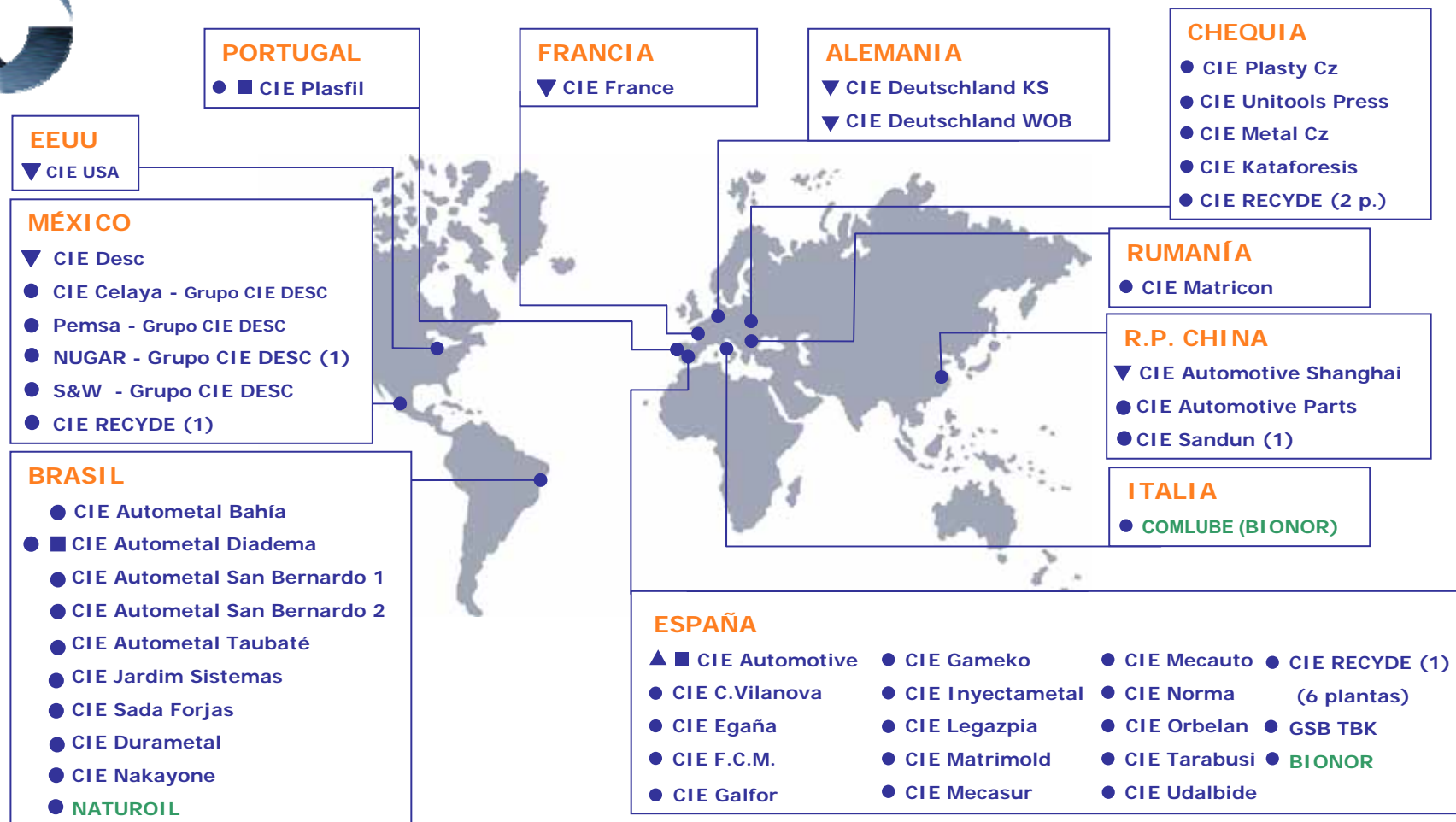


Historia de crecimiento orgánico y vía adquisiciones

Presencia Global



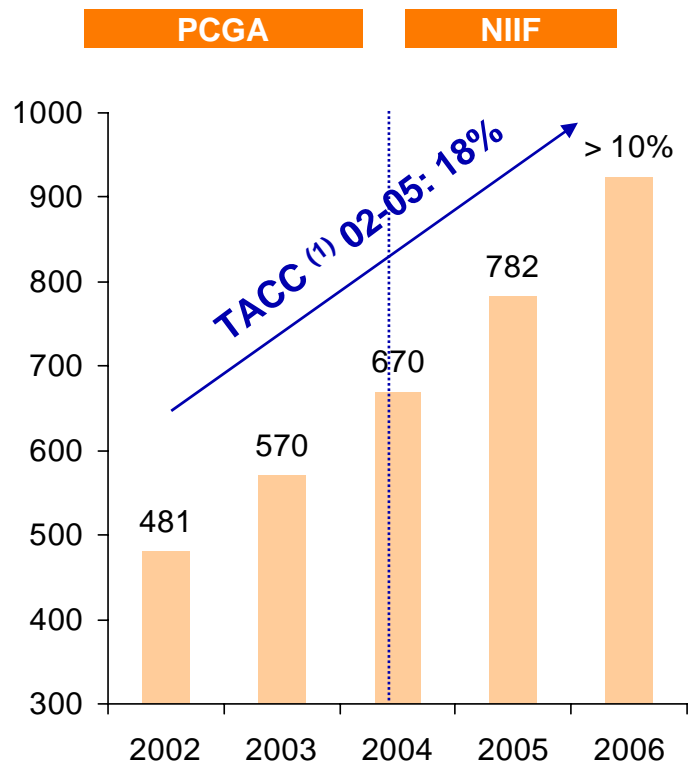
▲ Sede central ▼ Oficina técnico-comercial ■ Centro tecnológico ● Planta de producción



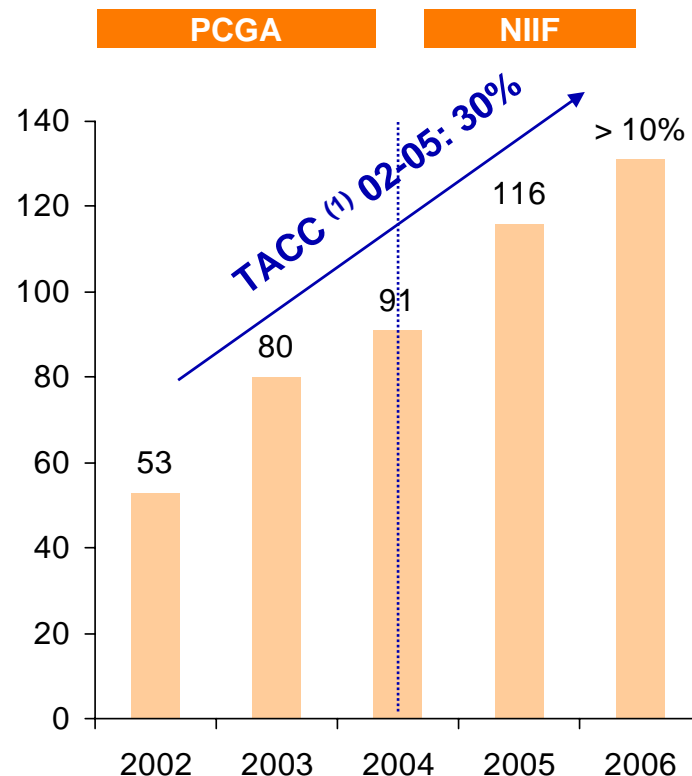
Desde Europa Occidental CIE se ha desarrollado en Europa del Este, Mercosur, NAFTA y China, hasta alcanzar una plantilla de 10.750 personas.

Evolución indicadores financieros

Ventas Consolidadas (Mns. €)



EBITDA (Mns. €)



Una compañía de crecimiento dentro de 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 (según PCGA) y en 2005 (según NIIF). Aplica para el resto del documento.



Automoción: Un modelo de Negocio de éxito



Posicionamiento Estratégico

Modelo de negocio diferenciado

Competidores

- 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

Multitecnología I

Posicionamiento CIE

6 Tecnologías
45 Plantas
10.750 Profesionales

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

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

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

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

Empleados1.797
Capac. Productiva 18.500 tn/año

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

La Multitecnología es uno de los ejes fundamentales de CIE Automotive

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)
- Capacidad de gestión e industrialización de nuevas fábricas y productos fuera de España

Excelencia Operacional

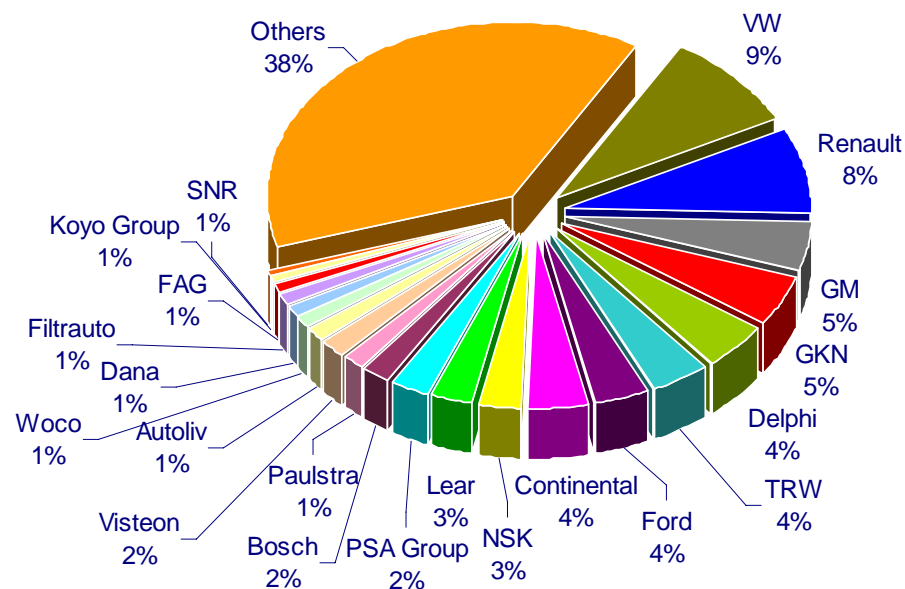
- Continua reingeniería de las plantas de producción
- Control de costes corporativos (estructura) (máx 2% s/vtas)
- I+D+i como factor diferenciador

Todo esto apoyado en excelentes equipos gestores

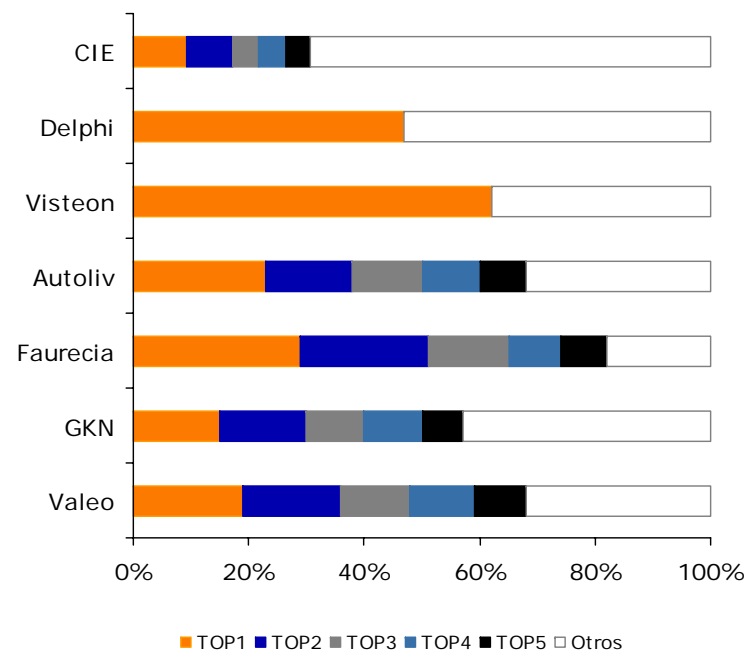
Riesgo comercial limitado

Ventajas Competitivas: Reducción de Riesgos

Ventas por cliente (2005)



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.

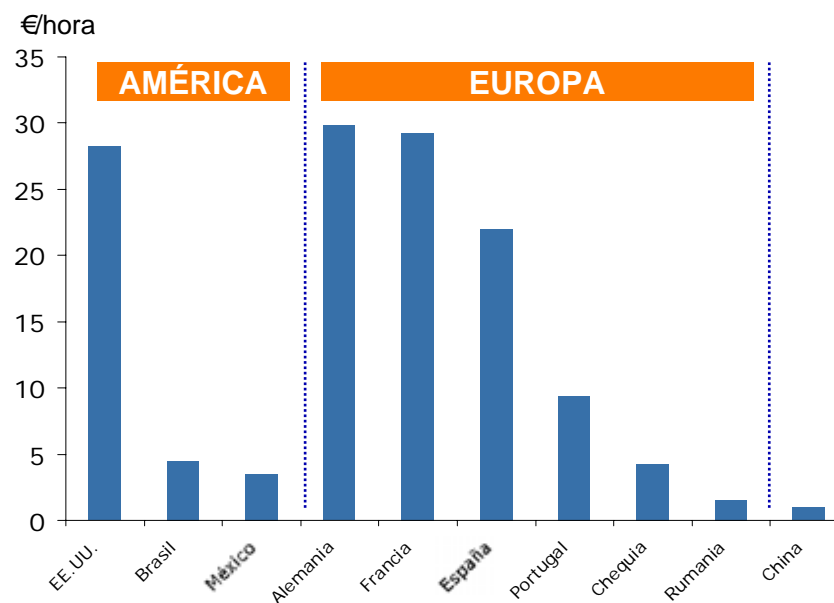
Presencia en países de bajo coste (LCC)

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

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”

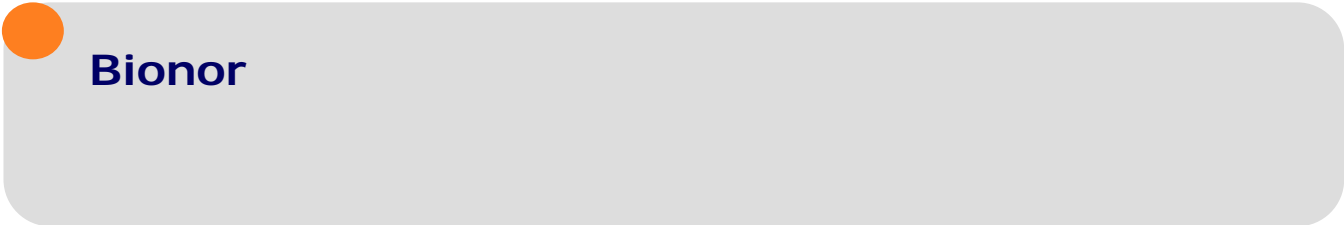
3 CENTROS TECNOLÓGICOS



Fuente: Datos según compañía



Bionor



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**

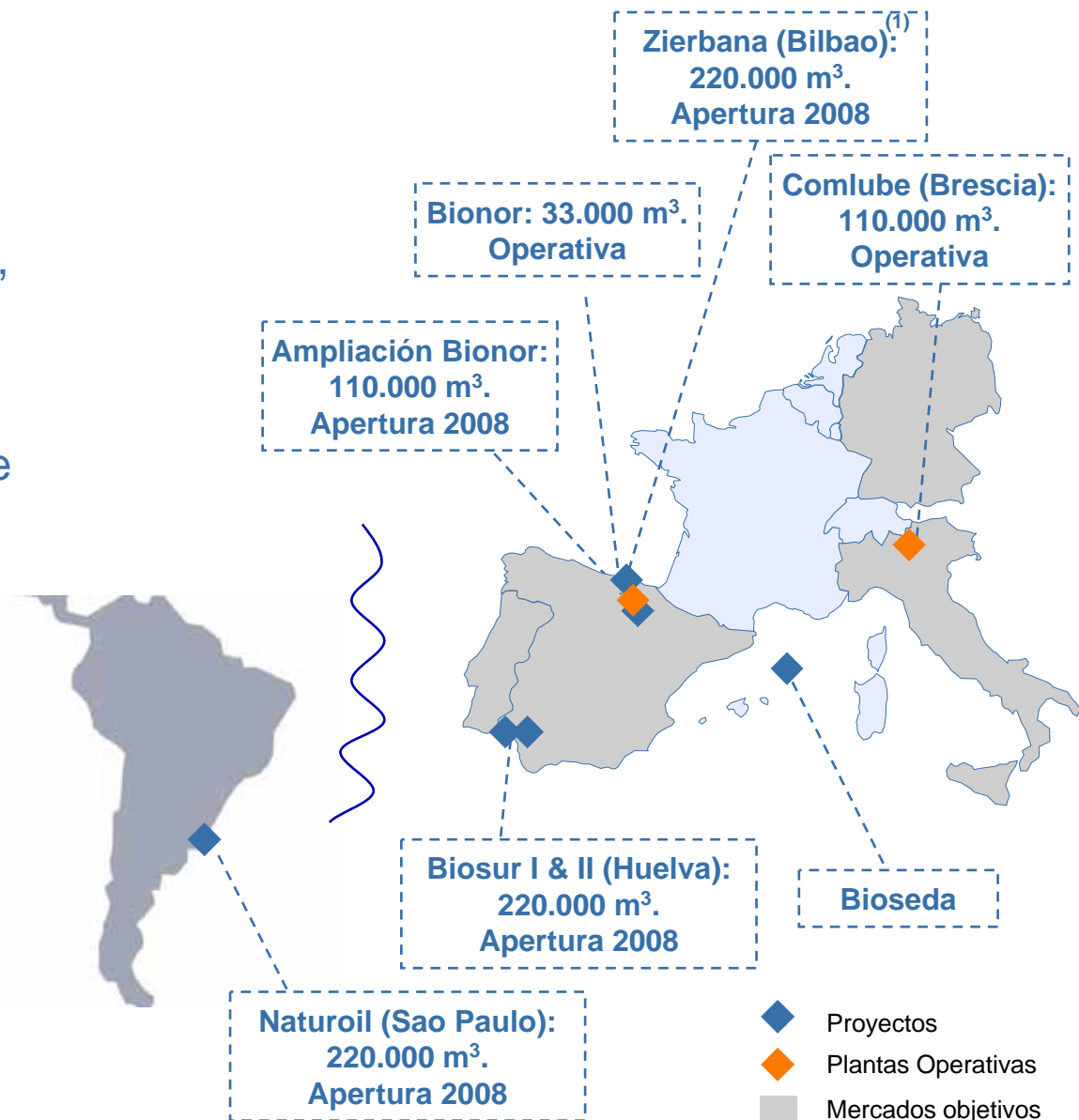
	2005	2006
Nº de plantas	1	2
Capacidad anual	33.000 m ³	144.000 m ³

FUTURO:

6 plantas iniciadas con una capacidad alrededor de 700.000 m³
Volumen de inversión superior a los 100 Mns. €

Instalaciones de Bionor

- En Europa las plantas permiten abastecer los mercados objetivos: España, Portugal, Alemania e Italia.
- Posicionamiento estratégico en España para demanda de grandes flotas y puertos marítimos (Huelva, Bilbao, etc.).
- Presencia en Brasil en área muy poblada de Sao Paulo



Descripción de los principales activos

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

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.



Estrategia de Crecimiento



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

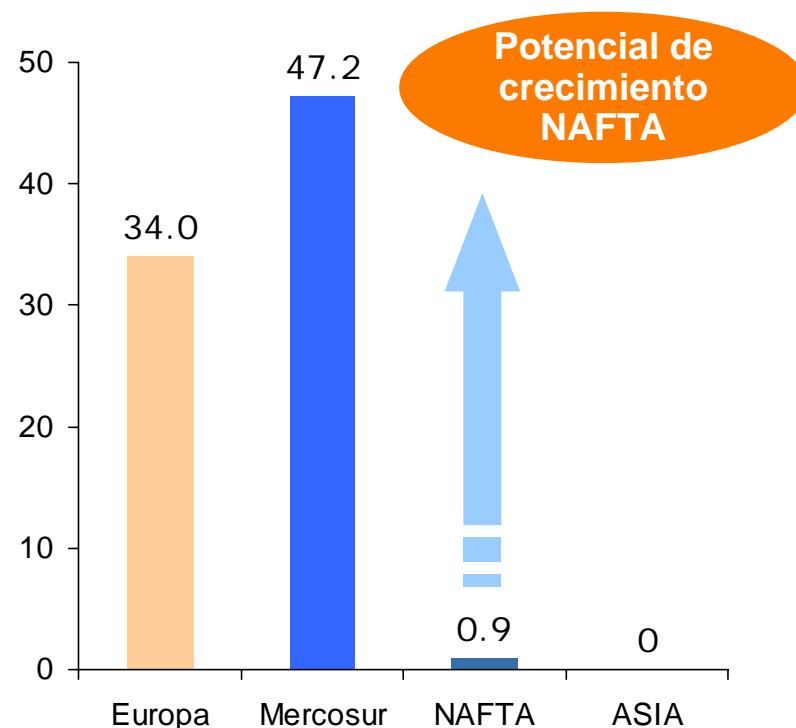
Crecimiento en todas las tecnologías.

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

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”).

Biocombustibles

PRIMERA FASE:

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

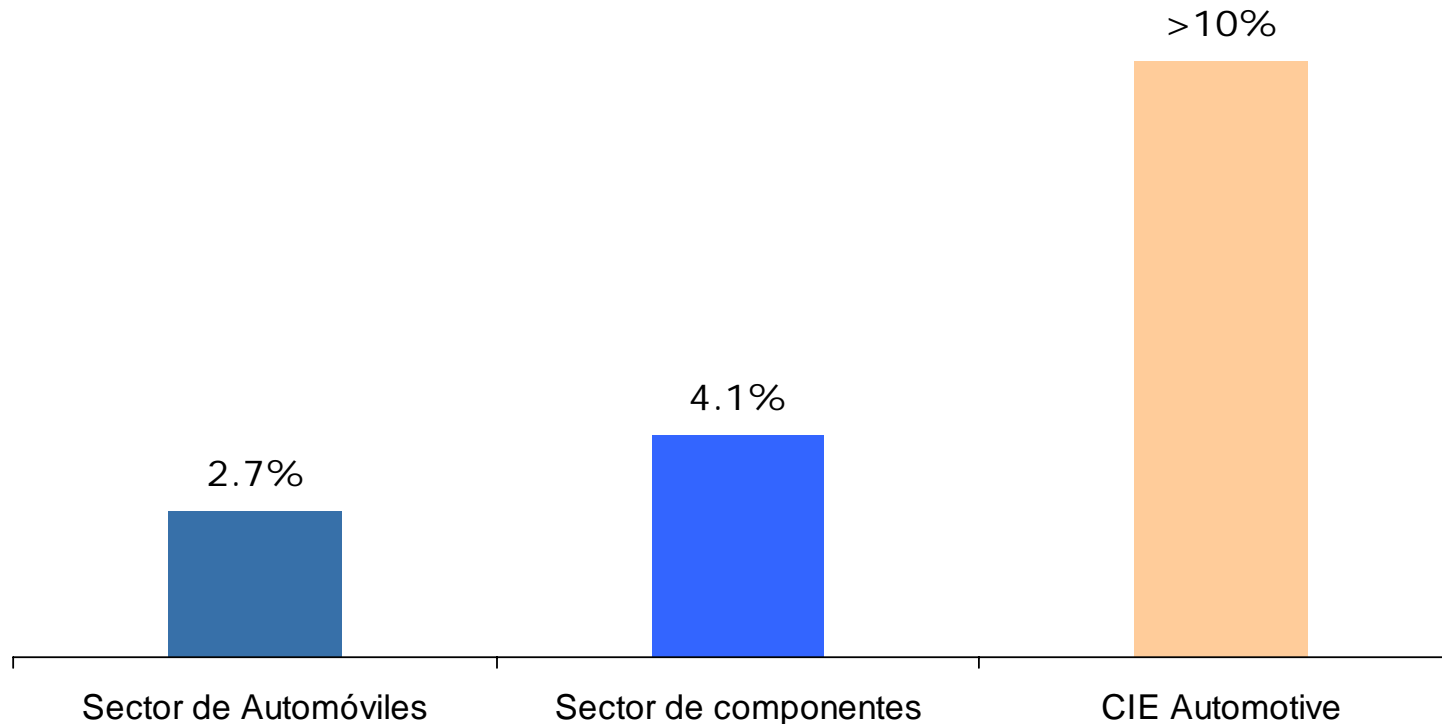
Completar la integración de Bionor en CIE, de forma que se pueda beneficiar de la experiencia de CIE en la gestión de procesos industriales así como de las economías de escala resultantes.

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.

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: Global Marketing Insights