

CIE *Automotive*

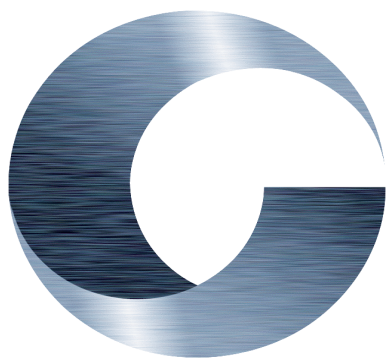
Presentación en las Bolsas de Madrid y Bilbao

Instituto Español de Analistas Financieros

Madrid, 5 y 7 de marzo de 2008



CIE Automotive en 2007



Resultados 2007

	2007 <i>(millones de euros)</i>	Crecimiento anual <i>(%)</i>
Cifra de negocio	1.277,6	+33
EBITDA	157,4	+18
EBIT	90,4	+23
Beneficio neto*	50,7	+20

CIE Automotive: buenos resultados en 2007...

* ex-minoritarios

CIE Automotive en 2007

Entorno de nuestro negocio

Automoción



Crecimiento a nivel mundial

- *Plano en Europa Occidental y Nafta*
- *En crecimiento en Brasil, Europa del Este y Asia*

Biocombustibles



Fuerte crecimiento esperado a nivel mundial

- *Mercado en crecimiento*
- *Alza de precio en las materias primas*
- *Concreción del marco regulatorio*

CIE Automotive

Automoción



Crecimiento y adquisiciones en los países con mayor potencial y menores costes

Biocombustibles



Inversiones en toda la cadena de valor:

- *Asegurar suministros*
- *Plantas de transformación*

...con inversiones que responden a las tendencias del mercado...

Qué es CIE Automotive, evolución

- 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 diferenciado: tamaño, multitecnología y presencia global

Biocombustibles:

Con presencia en la cadena de valor de un sector en fuerte crecimiento

- Crecimiento orgánico y a través de adquisiciones y *joint ventures*

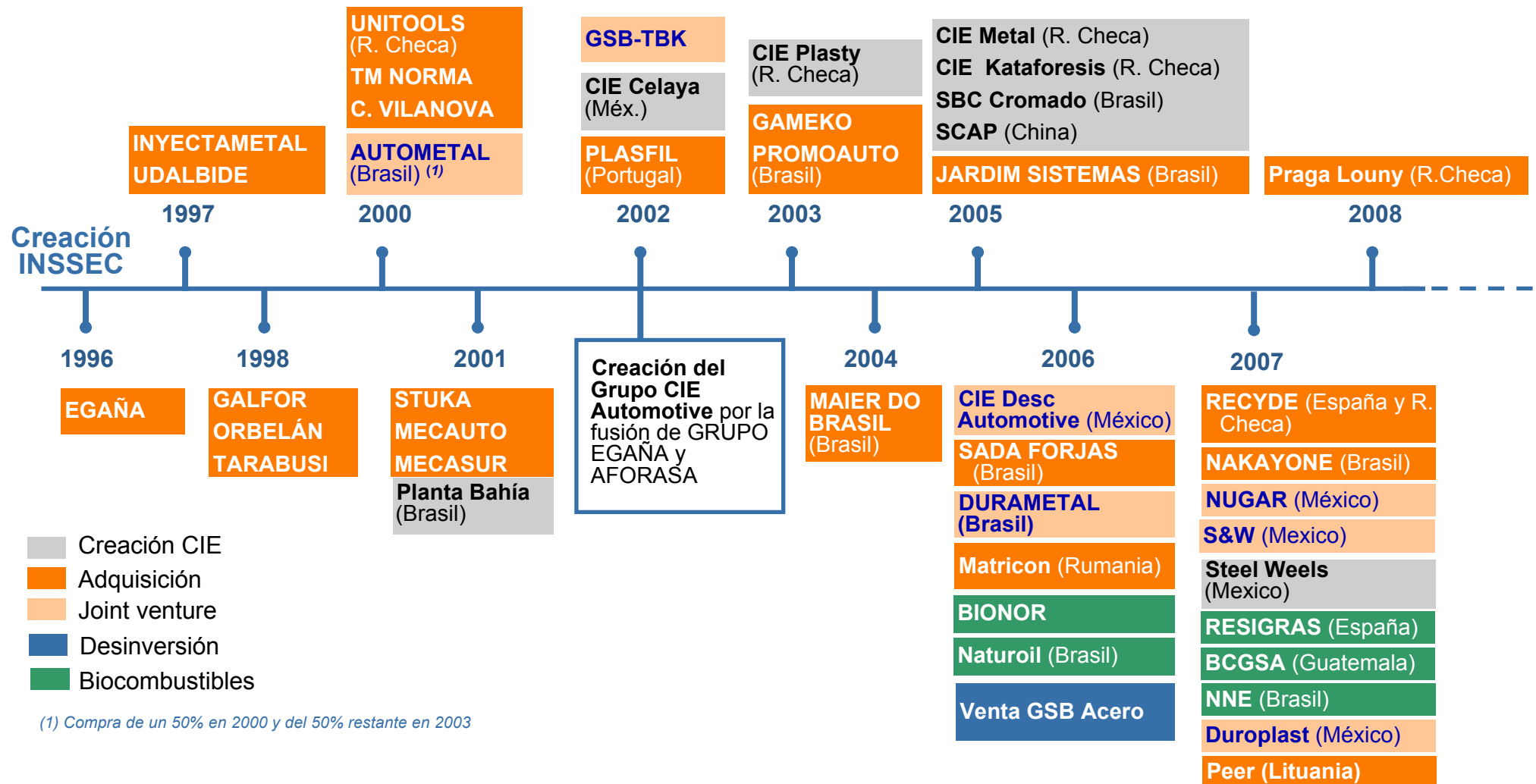
- Desde 1996 más de 40 compañías integradas para:

Conseguir tamaño, complementos tecnológicos, presencia en mercados y búsqueda de eficiencia en costes

Incorporación a un sector de fuerte crecimiento (biocombustibles)

...fieles a nuestro modelo de negocio.

Historia de la compañía



Capacidad demostrada de integrar las compañías adquiridas en nuestra "Cultura CIE"

Últimas operaciones (2007 – 2008)

Inversiones

Enero 2007

- Adquisición RECYDE (Mecanizado y Estamp. Frío - España y Rep. Checa)
- Adquisición Nugar (Estampación - México)
- Adquisición Nakayone (Estampación - Brasil)
- Adquisición S & W (Estamp. y Pintura - México)

Julio 2007

- Adquisición 51% Resigras (Recogida aceites usados)

Septiembre 2007

- Adquisición 51% BCGSA (Agrobiotecnología, I+D Jatropha-Guatemala)

Octubre 2007

- Adquisición Duroplast (Inyección Plástico - México)

Noviembre 2007

- Adquisición CIE LT Forje (Forja y Mecanizado – Lituania)

Diciembre 2007

- Creación Biojan 51% (Agrobiotecnología, I+D Jatropha - Brasil)

Enero 2008

- Adquisición Praga-Louny (Mecanizado – Rep.Checa)

Marzo 2008

- Adquisición 100% Pensa Saltillo y Ramos Arizpe (Pintura e Inyección Plástico – México) ⁽¹⁾
- Opción adquisición 100% de la JV mexicana en 2009 y 2010 ⁽¹⁾

(1) Transacción pendiente de aprobación administrativa / cierre.

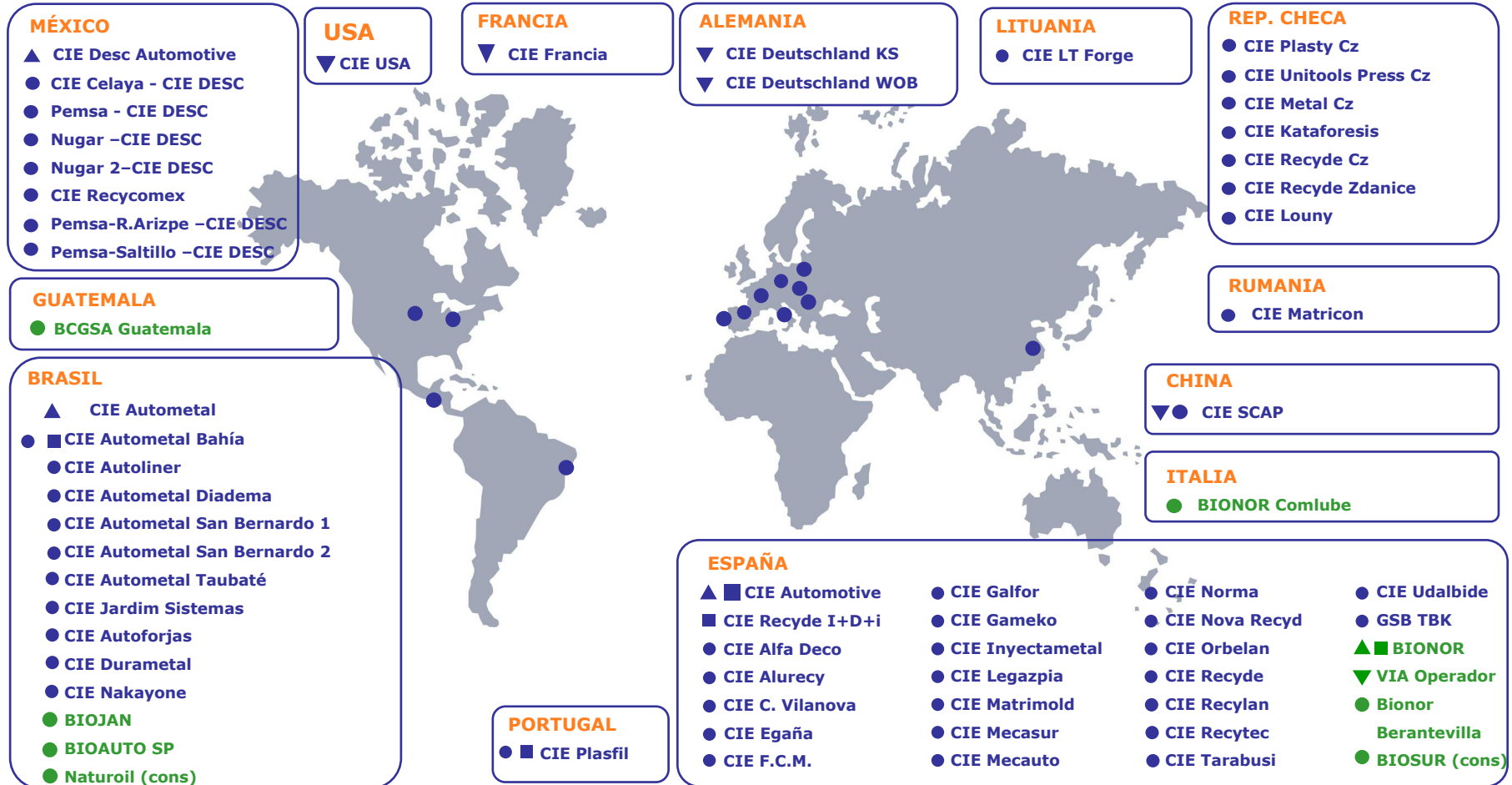
Presencia Global

▲ Sede central

▼ Oficina técnico-comercial

■ Centro tecnológico

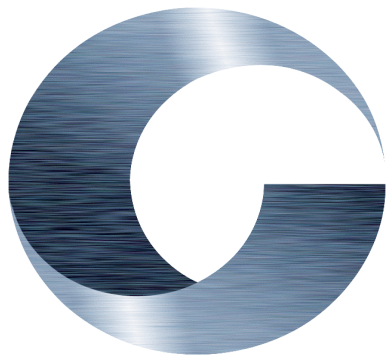
● Planta de producción



Desde Europa Occidental CIE se ha desarrollado en Europa del Este, Mercosur, NAFTA y China, hasta alcanzar una plantilla de 13.200 personas



Automoción: Un modelo de negocio de éxito



Automoción en 2007

- En el sector se ha confirmado la tendencia de años anteriores
 - Estabilización de los mercados tradicionales
 - Crecimiento de los mercados emergentes
 - Aumento de los costes de energía, materias primas y disputadas negociaciones de precios
- El inicio de la crisis financiera internacional intensifica la importancia que los OEM y Tier 1 dan a la solidez financiera de las Tier 2

- En 2007, crecimiento orgánico y adquisiciones en los países con mayor potencial y menores costes:
 - México
 - Brasil
 - Lituania
 - República Checa
- Lo cual significa gran esfuerzo de integración y de nuevos lanzamientos

Agentes del mercado de automoción

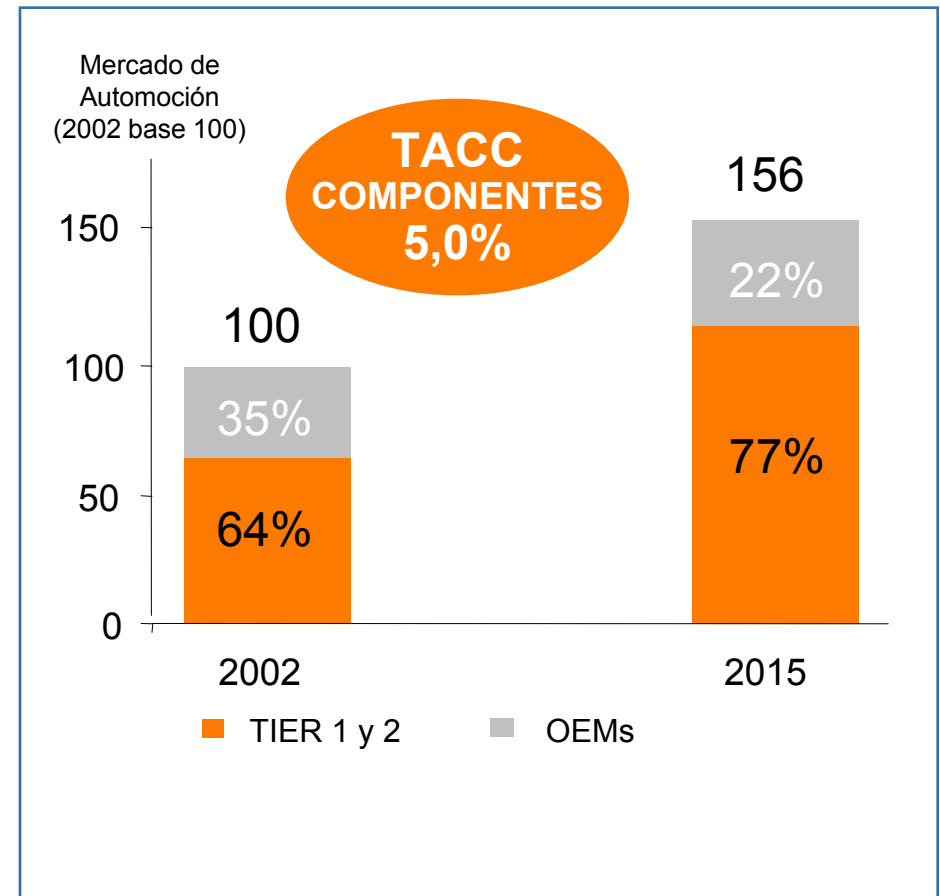
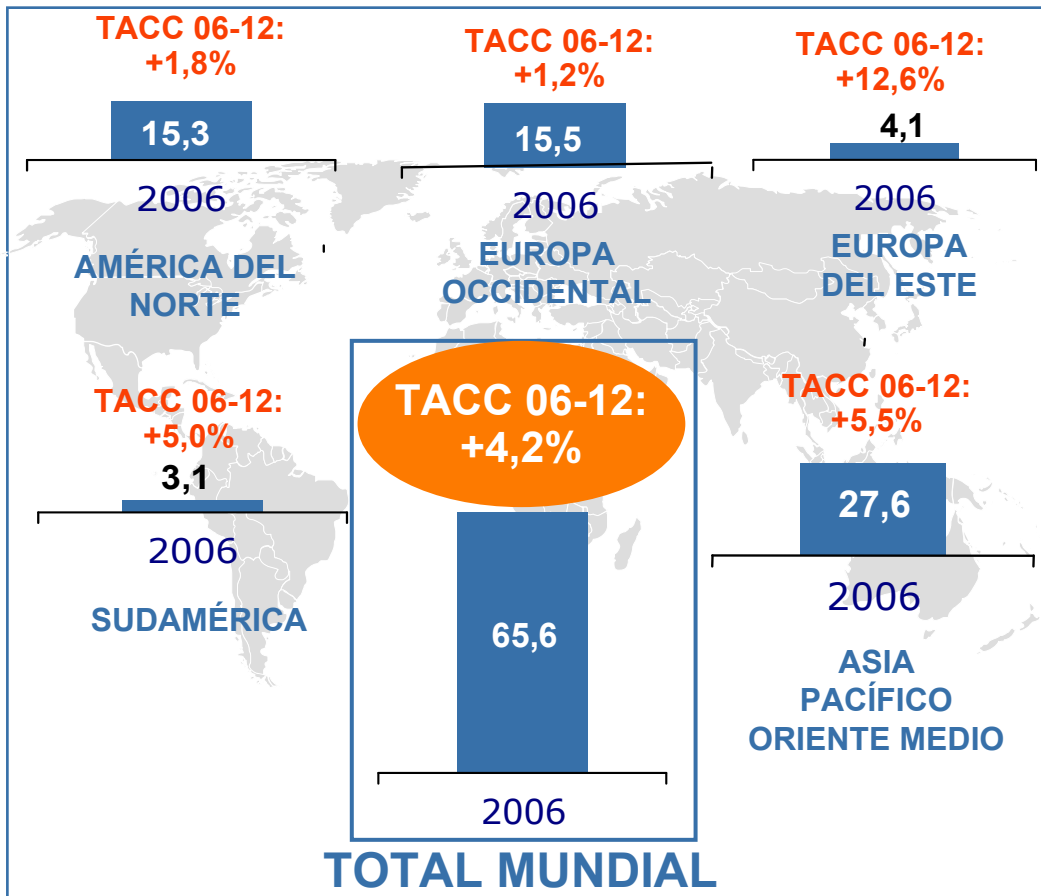
			Nivel de concentración
Fabricantes de vehículos OEM (Original Equipment Manufacturers)	Suministran VEHÍCULOS Venden al consumidor final		Muy Alto
Proveedores de componentes Tier 1	Suministran FUNCIONES Venden a OEM		Alto
Proveedores de componentes Tier 2	Suministran COMPONENTES Y SUBCONJUNTOS Venden a OEM y Tier I		Bajo

Tendencias

El mercado de automoción

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

Crecimiento del Outsourcing (evolución del mercado de automoción)



Fuente producción vehículos: B&D Forecast

Fuente: Porcentaje participación en mercado. (Fitch Ratings. The European Auto Supplier Industry) Mercado base 100 año 2002. Año 2015 evolución por crecimiento producción. (B&D Forecast)

Un modelo para superar los problemas del sector

Modelo CIE Automotive

- Flexibilidad: maquinaria válida para producir para diferentes clientes/plataformas/ plantas
- Diversificación del modelo cliente/plataforma
- Competitividad en costes (75% de la plantilla en LCC en 2007)
- Multitecnología
- Excelencia operacional
- I+D+i como factor diferenciador
- Tamaño y solidez financiera

En el Sector

En el Tier 1

En el Tier 2

Retos en el sector de automoción

- Sobrecapacidad en todos los niveles

- Dependencia del éxito en el mercado de modelos clientes/ plataforma

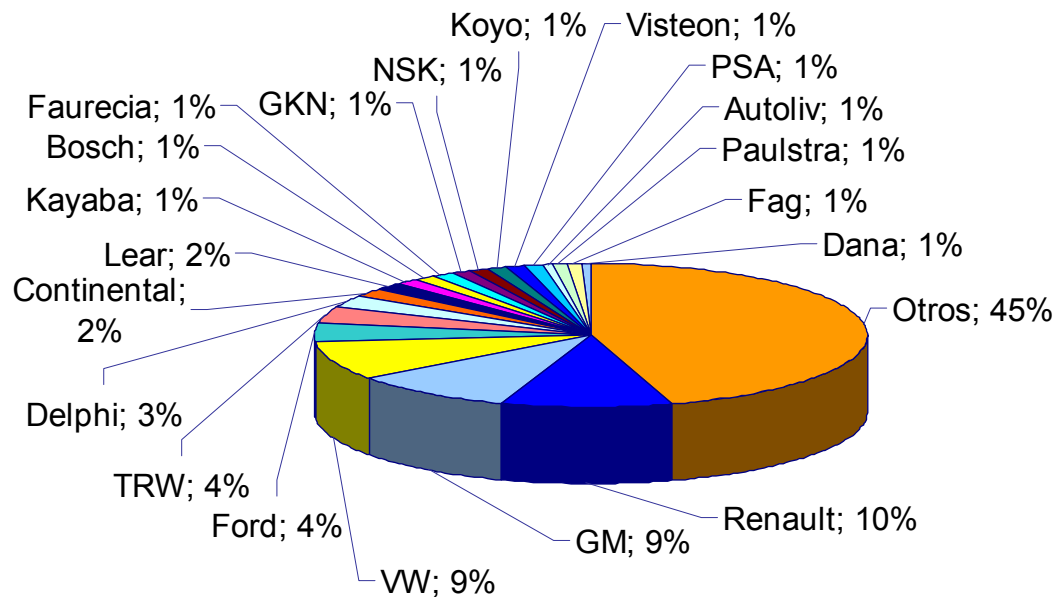
- Globalización
- Monotecnología
- Exigencia continua de mejora operacional y necesidad de I+D+i
- Empresas pequeñas

Un modelo que confirma tanto las ventajas competitivas sobre el sector como sobre las diferentes compañías Tier 1 y Tier 2

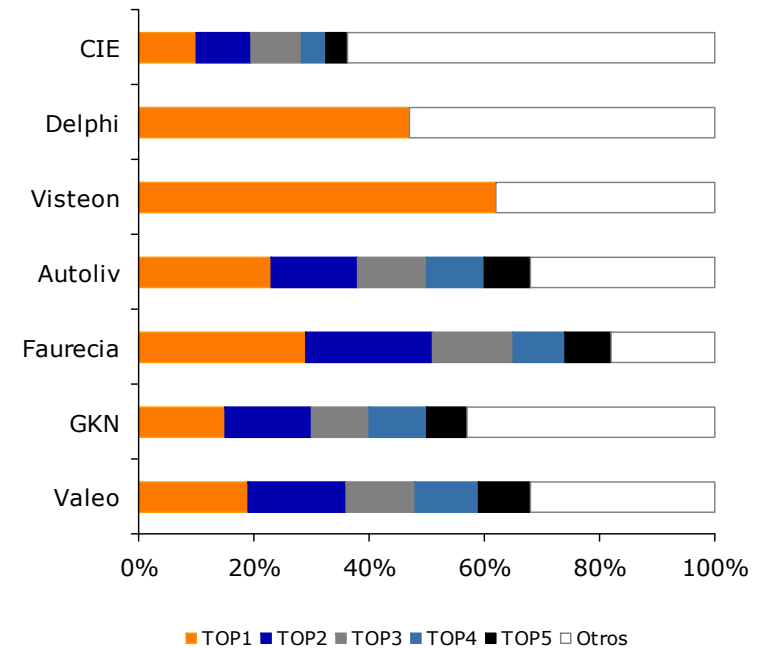
Riesgo comercial limitado

Ventajas Competitivas: Reducción de Riesgos

Ventas por cliente (2007)



Peso de los clientes TOP 5 en empresas del sector

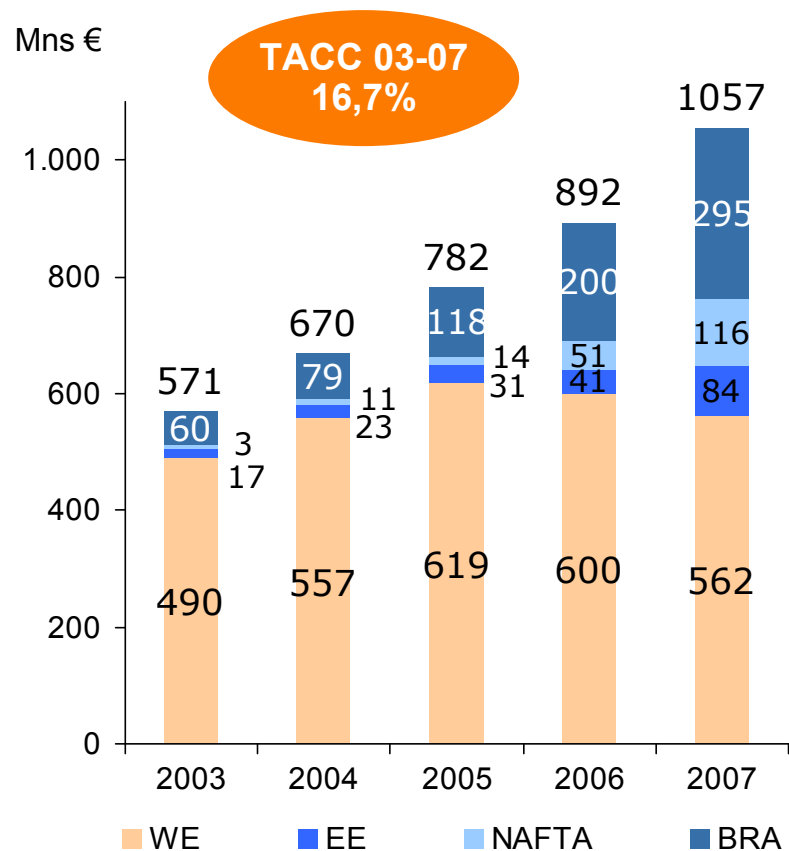


Baja dependencia de cliente/modelo debido a la diversificación
Máxima facturación por cliente alrededor del 10% y por plataforma del 6%
Selección de inversiones basada estrictamente en el retorno: ROI 15%

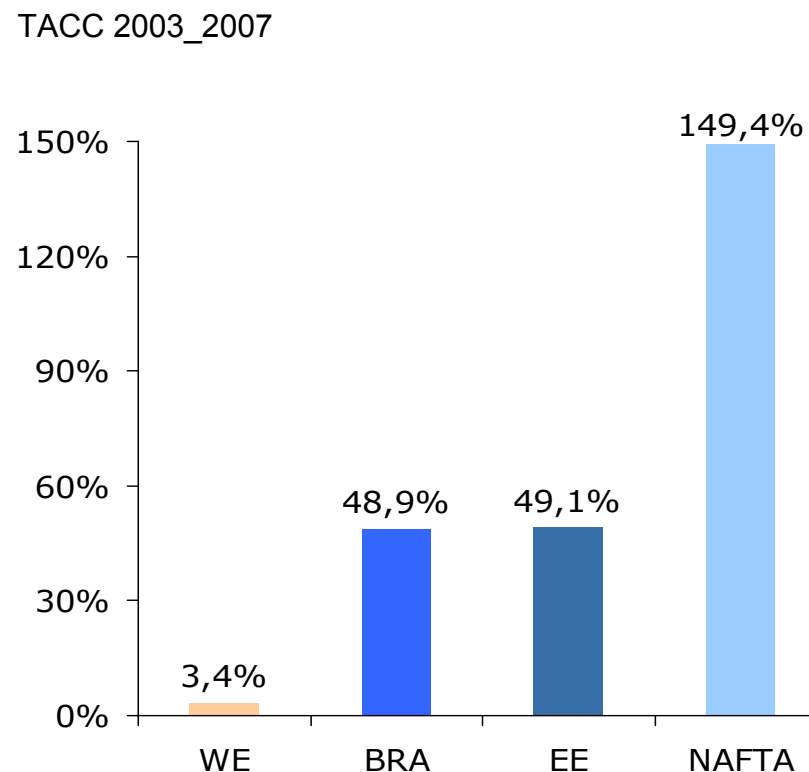
Fuente: Datos según compañía.

Desglose de ventas automoción por áreas geográficas

Evolución de las ventas (automoción)



Desglose del crecimiento por áreas geográficas (automoción)



El 85,3% de las ventas de CIE Automotive se realiza fuera de España

Nota: Cifras 2003 según PGCA, 2004-2007 según NIIF.

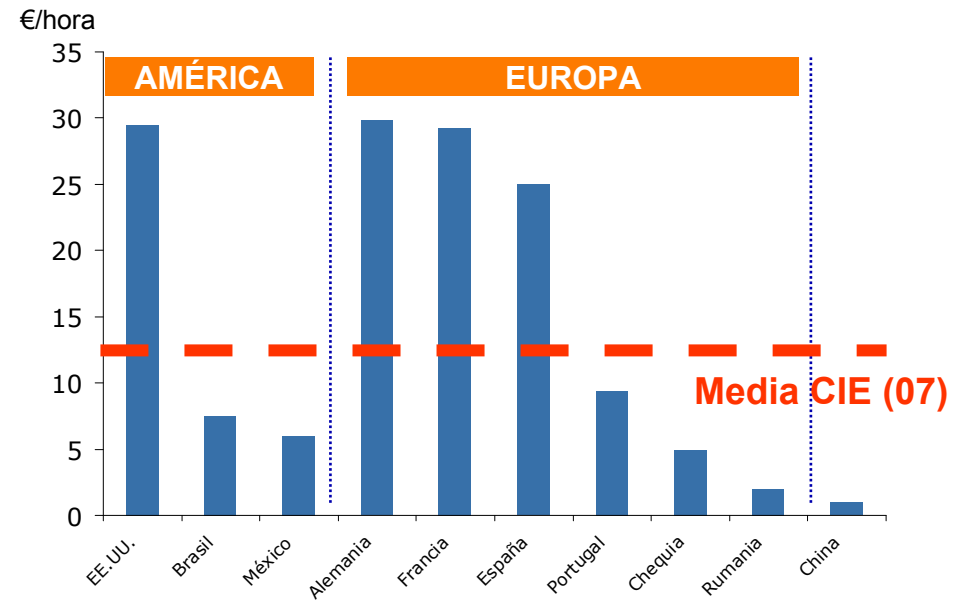
Presencia en países de bajo coste (LCC)

Ventajas Competitivas: Presencia Global

Ventaja de la expansión industrial hacia los mercados con mayor crecimiento

- Reducción de costes laborales horarios
- Mercados de alto crecimiento
- Dar cobertura global a los clientes y plataformas

Costes laborales por países



Fuente EEUU, Alemania y Francia: Eurostat, U.S. Department of Labor (2006)
Fuente Resto: CIE Automotive (2007)

El 52% de la producción de CIE Automotive se realiza en Brasil, México, República Checa, Portugal, Rumanía y China

Fuente: Datos de Gestión CIE Automotive

Presencia Global

Ventajas Competitivas: Presencia Global

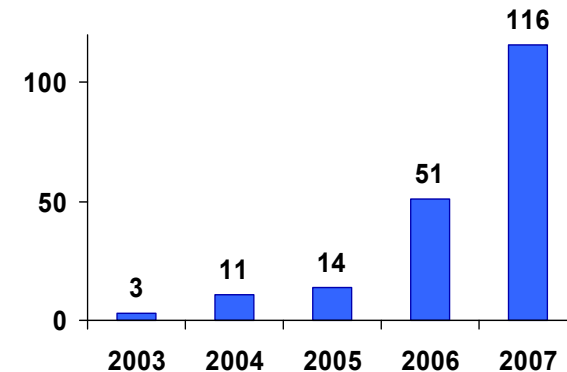


Crecimiento en México

HISTORIA

- **2002:** *Greenfield*
- **2006:** Acuerdo de *JV* con el grupo mexicano Desc
- **2007:** Crecimiento a través de adquisiciones de Nugar y Duroplast. Crecimiento orgánico en Pensa Saltillo

VENTAS CIE MEXICO (mill €)



AÑO 2008

- Acuerdo de socios para la eventual adquisición del 100% de la Joint Venture en 3 años

- *En línea con nuestra estrategia de crecimiento en mercados emergentes*
- *Gran oportunidad por traslado de la base manufacturera de USA y Canadá a México*
- *Capacidad de gestión local consolidada*
- *Sólida base para replicar en Nafta negocio europeo*

Multitecnología

Posicionamiento CIE

6 Tecnologías
50 Plantas
13.200 Profesionales

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

Empleados2.900
Capac. Productiva 18.500 tn/año

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

Empleados.....1.200
Capac. Productiva 38.000 tn/año

Tecnología MECANIZADO	
País	Plantas
España	13
Rep. Checa	4
Lituania	1
Brasil	2
México	2

Empleados1.650
Nº de piezas..... 164 Mns./año

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

Empleados7.450
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

- **250 personas dedicados a la investigación y a la innovación**
 - 100 en centros tecnológicos y 150 en plantas
- **Materia de investigación:** procesos, producto, investigación básica
- **I+D+i 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”

Control de Costes Corporativos

Ventajas Competitivas: Excelencia Operacional

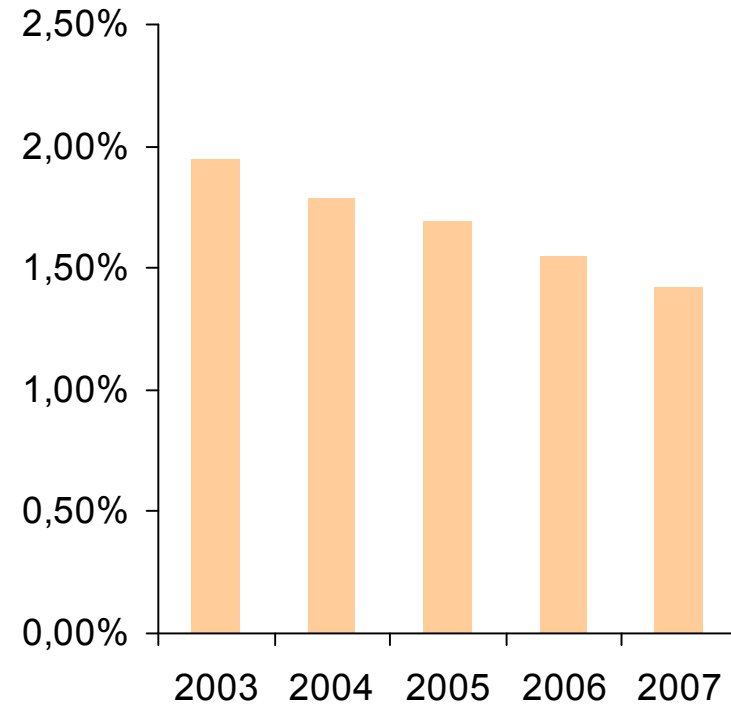
Funciones centralizadas

Centralización progresiva de las diferentes divisiones corporativas de la compañía



Reducción costes

COSTES / VENTAS



Una organización "Lean" que permite continua reducción de costes corporativos

Fortalezas CIE Automotive

Excelencia de gestión

- Claridad estratégica
- Capacidad de crecimiento rentable:
 - Integración de nuevas compañías de nuevos países y culturas
 - Crecimiento orgánico
- Estructura ligera. Procedimientos sencillos y robustos
- Focalización hacia los objetivos
- Equipo directivo profesional

Cultura CIE Automotive: Orientación al resultado en un grupo industrial multinacional

Posicionamiento Estratégico

Modelo de negocio diferenciado

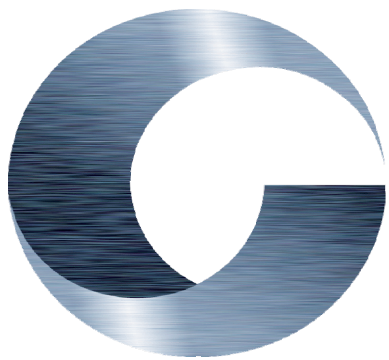
CIE Automotive

- Tamaño elevado
- Presencia global
- Multi-tecnología
- I+D+i
- Gestión profesionalizada
- Solidez financiera

El modelo elegido por CIE en automoción sigue resultando acertado... y resistente para momentos de incertidumbre financiera



Biocombustibles



Biocombustibles en 2007

- Subida del precio de las materias primas alimentarias para la fabricación de biocombustibles
- Apoyo de los gobiernos a través de destasaciones / obligatoriedad
- Entrada del B99
- Petróleo alto a fin de año

- En 2007 CIE ha realizado inversiones en toda la cadena de valor:
 - En el área de Materias Primas, para asegurar el suministro y cubrirnos de oscilaciones de costes (cultivos energéticos y aceites usados)
 - En plantas de transformación

CIE desarrolla un modelo propio de actuación en biocombustibles de integración vertical para afrontar los problemas de un sector en fase de fuerte crecimiento

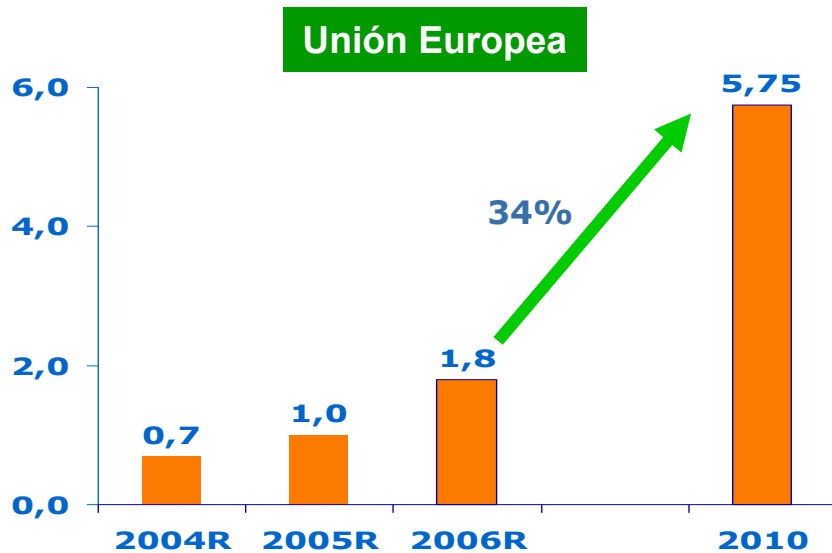
Sector en conformación

Dificultades del sector – Necesidad de estabilización

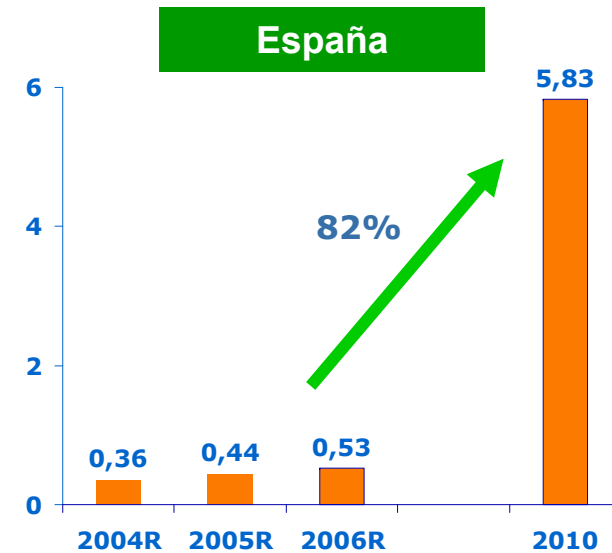
- Imagen del sector
- Aprovisionamientos
- Concreción y puesta en marcha de proyectos nuevos
- Estrategias de distribución y venta
- Dependencia de precios de *commodities*
- Necesidad de I+D
- Definición de un marco regulatorio estable

Crecimiento esperado del Sector

Objetivos de consumo de Biocombustibles en 2010 vs. consumo real 2004/2006 (% cuota de mercado)



Fuente: EurObserv'ER – Biofuesl Barometer may 2007



Fuente: APPA

Necesidad de crecer a una tasa anual del 34% 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

Nota: Directiva UE 2003/30/EC

Marco regulatorio

Tendencia hacia la obligatoriedad

España

- Destasación: impuesto hidrocarburos tipo cero (hoy 278 €/m³)
- Homogeneización impuesto hc. a nivel europeo:aprox. 377 €/m³
- Obligatoriedad: 2008 (1,9% indic.), 2009 (3,4%), 2010 (5,83%). Pendiente regular penalizaciones

Italia

- Destasación con cuota
- Obligatoriedad: Pendiente desarrollo regulatorio

Alemania

- Obligatoriedad de 4,4% a 8%: Pendiente regular penalización
- Destasación parcial

UK

- Obligatoriedad con penalización regulada
- Destasación parcial

Resto países

- Combinaciones de obligatoriedad de uso con penalización y destasación

Voluntad política y social de favorecer al sector para cumplir objetivos de consumo, vía destasación y/u obligatoriedad

Nuestra visión del negocio de Biocombustibles

VISION INTEGRAL



¿Qué tiene CIE Automotive en la actualidad?



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

Nuestra visión del negocio de Biocombustibles

UPSTREAM

Agroenergía

- **Cultivos energéticos**
- **Molturación / refino**

- **Inversión en suelo en Brasil y Guatemala (2.200 ha)**
- **I+D+i y semilla. Ya realizado Guatemala y Brasil**
- **Objetivo:**
 - Desarrollar plantaciones de especies no alimentarias
 - Asegurar suministros a costes rentables (fidelización)
 - Desarrollo social y sostenibilidad
- **Posibilidad de gestión de fondos de cultivo energético**
- **Integración de molturación con producción de biocombustible**

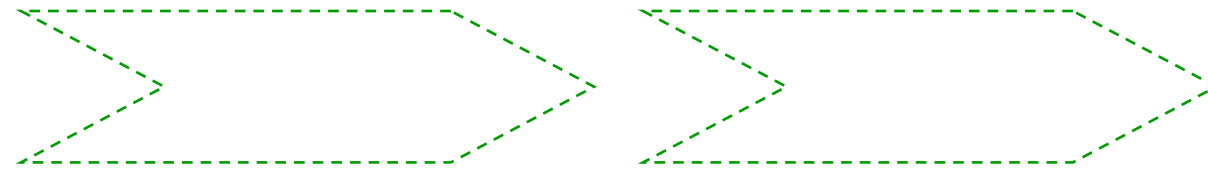
Medioambiente – Reciclaje

- **Aceites usados**
- **Grasas animales**
- **Oleínas**

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

Nuestra visión del negocio de Biocombustibles




UPSTREAM



MODELO SOSTENIBLE:



Certificación

<p>👍 IMPACTO SOCIAL:</p>	<p>Desarrollo zonas desfavorecidas</p>
<p>👍 FORESTADOR:</p>	<p>Cultivos de Jatropha en terrenos no forestales</p> <p>→ Absorción del CO2</p> 
<p>👍 ECOLÓGICO:</p>	<p>Utilización de aceites usados, grasas y residuos</p> 
<p>👍 NO DESESTABILIZADOR:</p>	<p>Materias primas fuera del Circuito Alimentario</p> 

Nuestra visión del negocio de Biocombustibles



Multitecnología

- Tecnologías 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

Descripción de nuestras instalaciones productivas:

	Aceite reciclado		Aceite virgen			
	Bionor I	Bionor II	Comlube	Biosur	Zierbana (20%)	Naturoil
Localidad	Álava	Álava	Brescia	Huelva	Bilbao	Sao Paulo
Apertura	2003	2009	2006	2009	2008	en revisión
Capacidad (m³)	32.700	110.000	100.000	220.000	220.000	en revisión

■ Planta en operación
 ■ Planta en construcción/proyecto

Nuestra visión del negocio de Biocombustibles



Logística

- **Plantas como bases logísticas iniciales en situación óptima para el abastecimiento y para alcanzar la red de distribución.**

Canales de distribución

- **Gasolineras: Presencia en 200 estaciones de servicio**
- **Operadores: contratos con operadores en España y resto de Europa**
- **Flotas: contratos con grandes flotas en España en B50 y B100**

Adelantar captación del mercado para la capacidad productiva de las plantas en construcción

CIE en el sector

Sector en conformación con incertidumbres y oportunidades

Entorno

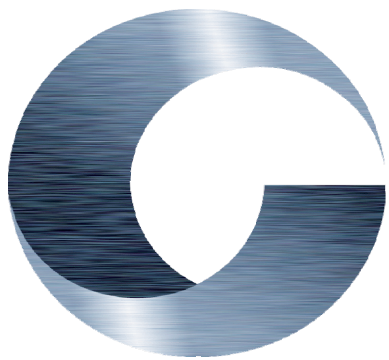
- El mundo necesita ser verde
- Apuesta por la sostenibilidad de todos los gobiernos

CIE, un modelo de negocio diferenciado

- Integrado
- Músculo financiero
- Relaciones internacionales
- Capacidad de ser líderes en España

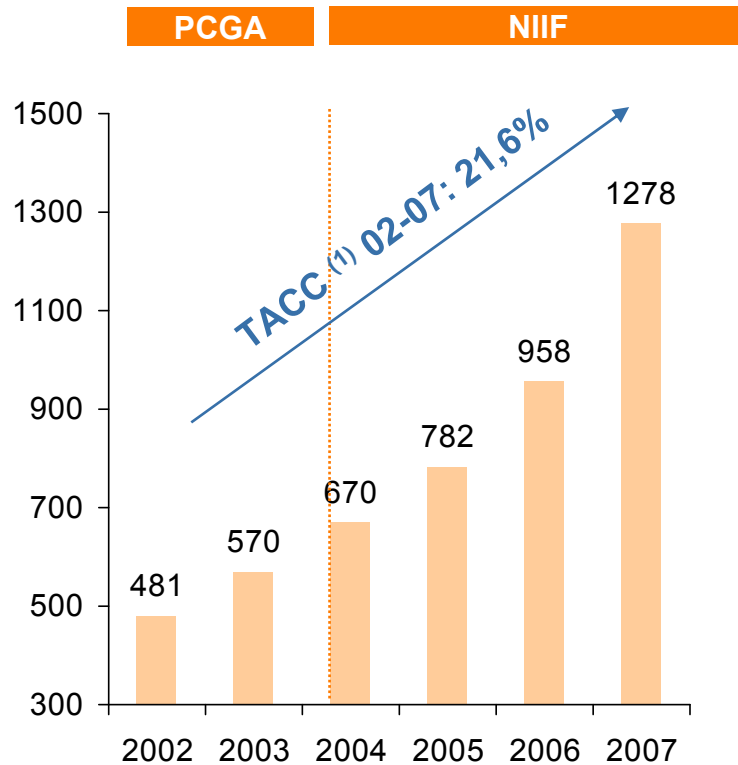


Datos financieros

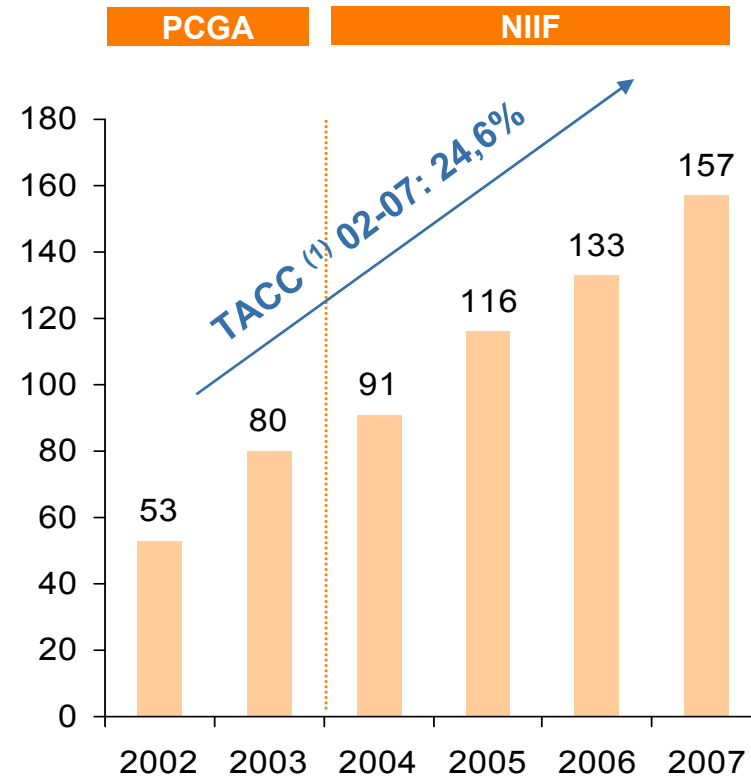


Principales magnitudes

Ventas (Mns. €)



EBITDA (Mns. €)



En los últimos cuatro años hemos vuelto a duplicar 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 2002-2003(según PCGA) y en 2004-2007 (según NIIF). Aplica para el resto del documento.

Evolución de principales magnitudes

Mns. de €	2003	2004	2005	2006	2007	Var 07/06
Ventas	570,6	670,0	782,0	958,5	1.277,6	33,3 %
Ingresos Explotación	582,2	688,1	806,7	987,5	1.309,1	
Margen Bruto	331,8	370,4	437,6	476,2	517,5	
Gastos Personal	-153,2	-168,1	-197,1	-225,7	-228,3	
Otros Gastos Explotación	-99,0	-111,0	-124,0	-117,2	-131,8	
EBITDA	79,6	91,3	116,4	133,3	157,4	18,1 %
% s/ Ventas	11,9%	13,6%	14,9%	13,9%	12,3%	
EBIT	34,0	42,0	59,0	73,7	90,4	22,6 %
% s/ Ventas	5,1%	6,3%	7,5%	7,7%	7,1%	
Beneficio neto d. min.	13,1	19,8	35,1	42,2	50,7	20,0 %
% s/ Ventas	2,0%	3,0%	4,5%	4,4%	4,0%	
FF.PP.	156,9	174,1	216,9	261,6	296,9	
DFN ⁽¹⁾	255,5	250,7	237,0	256,3	408,3	
x EBITDA	3,2	2,7	2,0	1,9	2,6	

Parámetros globales del negocio en línea para cumplir compromisos estratégicos

Datos 2003 PCGA. 2004-2007 NIIF

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

Automoción

Mns. de €	2003	2004	2005	2006	2007	Var 07/06
Ventas	570,6	670,0	782,0	892,4	1.057,0	18,4 %
Ingresos Explotación	582,2	688,1	806,7	915,2	1.080,4	
Margen Bruto	331,8	370,4	437,6	470,2	502,0	
Gastos Personal	153,2	168,1	197,1	224,5	224,8	
Otros Gastos Explotación	99,0	111,0	124,0	114,1	121,2	
EBITDA	79,6	91,3	116,4	131,6	156,1	18,6 %
% s/ Ventas	11,9%	13,6%	14,9%	14,7%	14,8%	
EBIT	34,0	42,0	59,0	72,7	90,3	24,2 %
% s/ Ventas	5,1%	6,3%	7,5%	8,1%	8,5%	

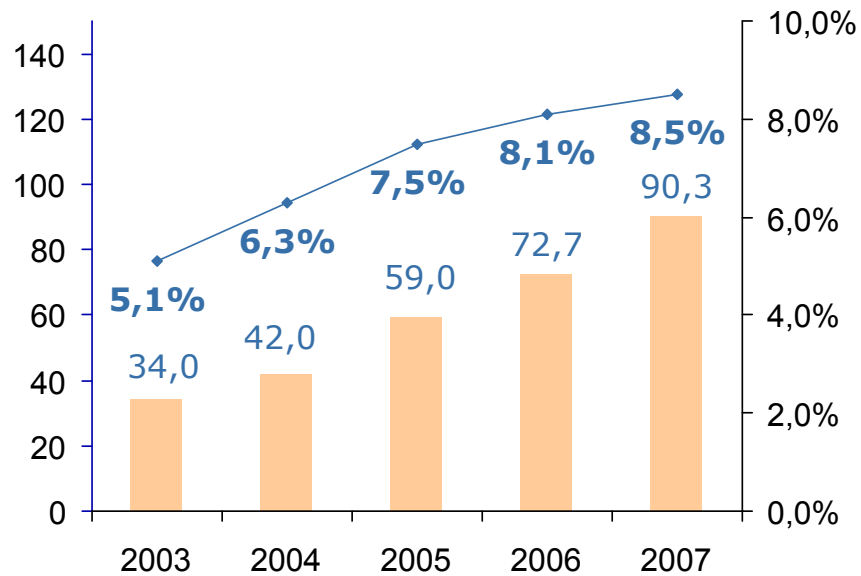
- **TACC 03-07: Ventas 16,7%; EBITDA 18,3%; EBIT 27,6%**
- **Datos del negocio automoción confirman solidez de crecimiento y rentabilidad de los últimos años**

Datos 2003 PCGA. 2004-2007 NIIF

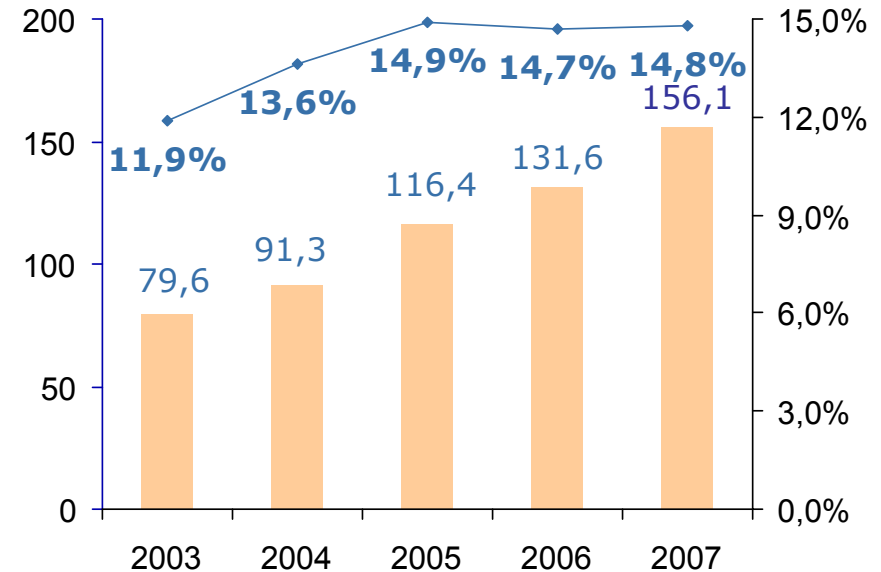
(1) DFN = deudas con entidades de crédito y otras instituciones financieras – tesorería – otros activos financieros.

Automoción mejora márgenes: Internacionalización, procesos y saturación

EBIT



EBITDA



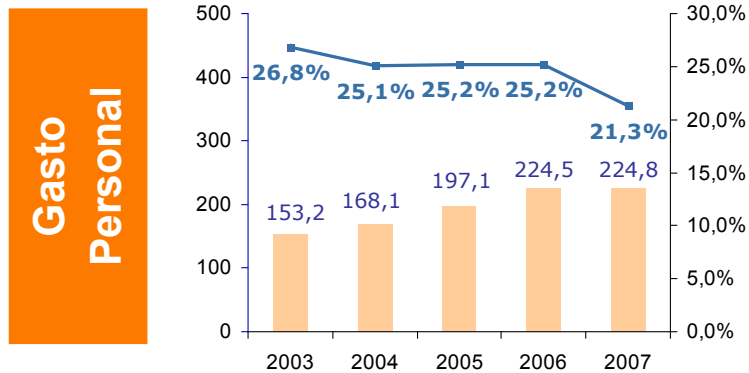
Mejora EBIT 03-07 desde 5,1% a 8,5%. En 2007 mejora de 8,1 a 8,5%

EBIT alrededor del 8-9%

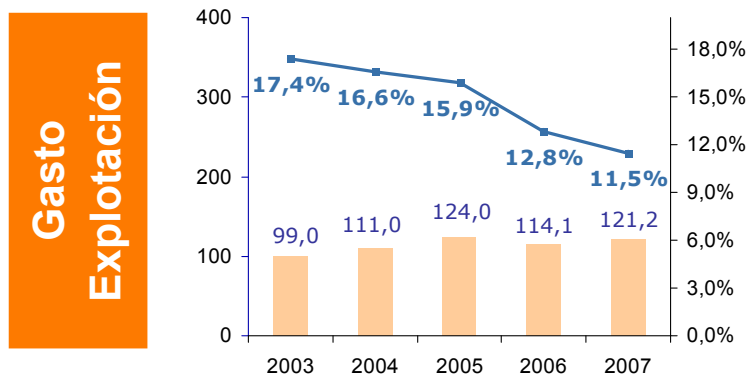
Mejora EBITDA 03-07 de 11,9% a 14,8%. En 2007 mejora de 14,7% a 14,8%.

EBITDA alrededor del 15%

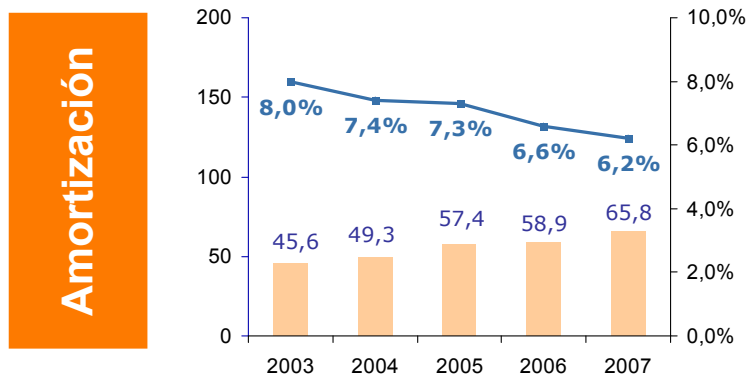
Automoción mejora márgenes: Internacionalización, procesos y saturación



- Gasto constante en 2007 y 2008
- Mejora % s/Vtas de casi cuatro puntos
- Proceso internacionalización, plantilla en LCC (75/25)
- En 2007 desinversión en acero y sustitución por inversiones en LCC



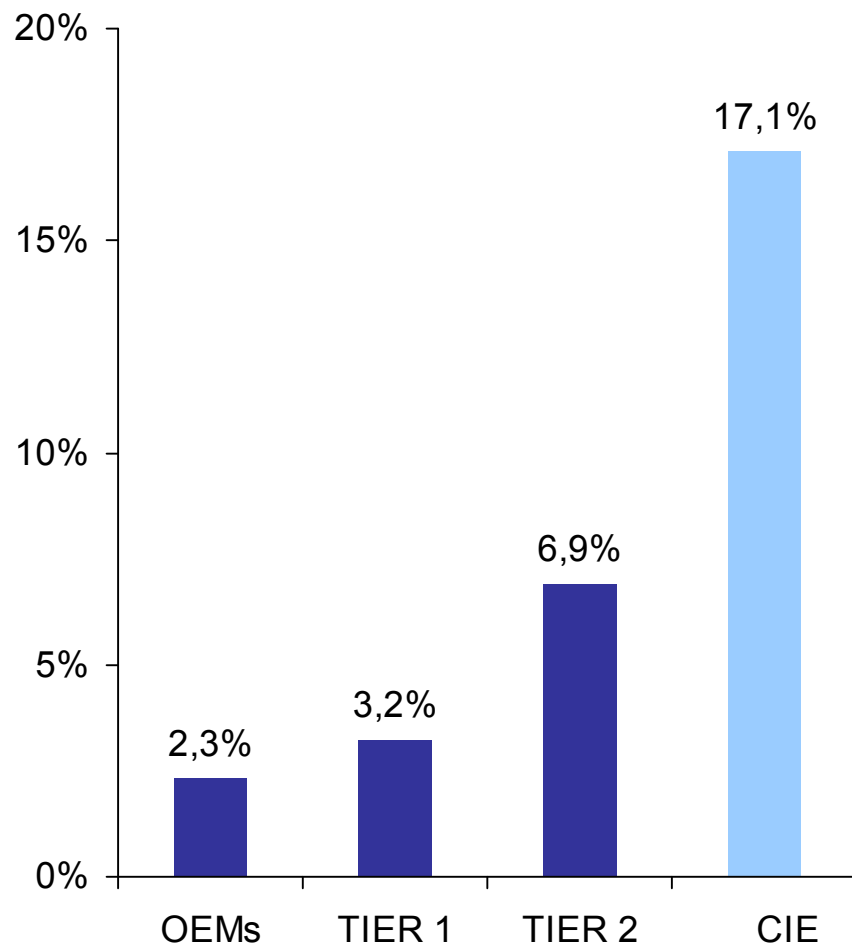
- Mejora continua de procesos
- Cultura corporativa del control del gasto
- Estructura *lean*
- Apalancamiento operativo



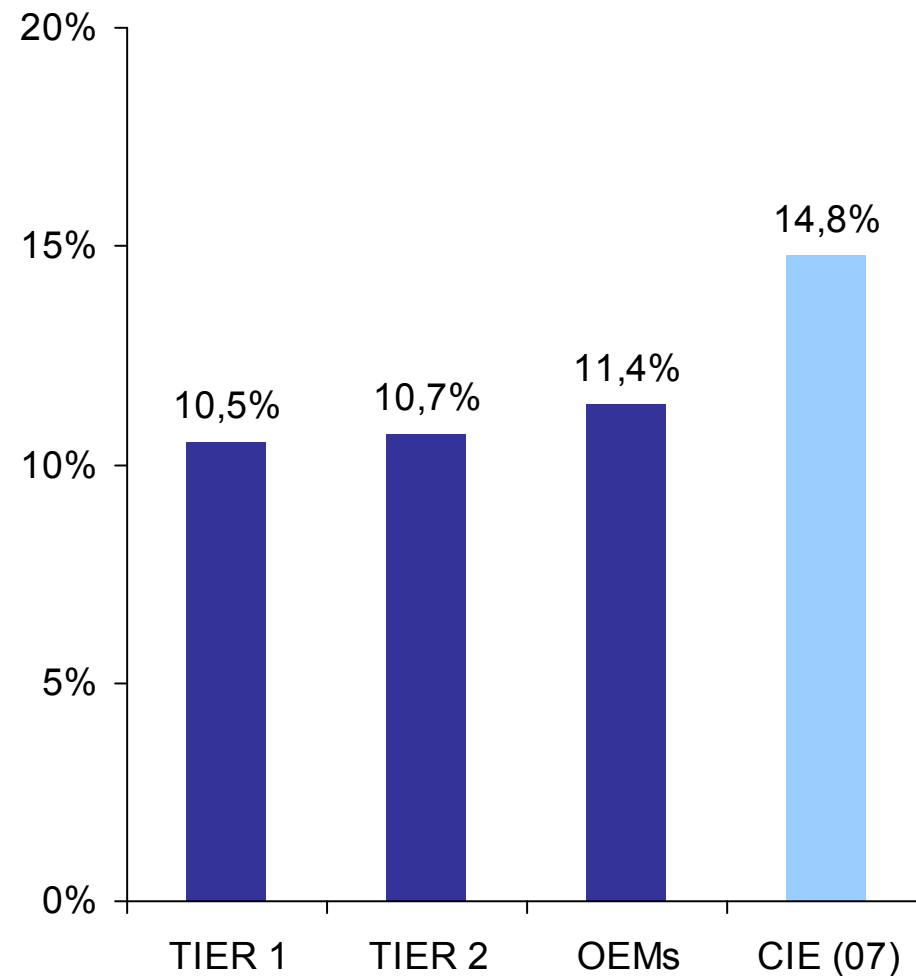
- Control de la inversión (TIR > 15%)
- Foco en saturación inversiones
- Flexibilidad y modularidad de instalaciones
- Apalancamiento operativo

Benchmarks con principales competidores de automoción

**Benchmark:
TACC Ventas 2002-2007**



**Benchmark:
Margen EBITDA 2006**



Fuente: Thomson Financial, Memorias anuales.

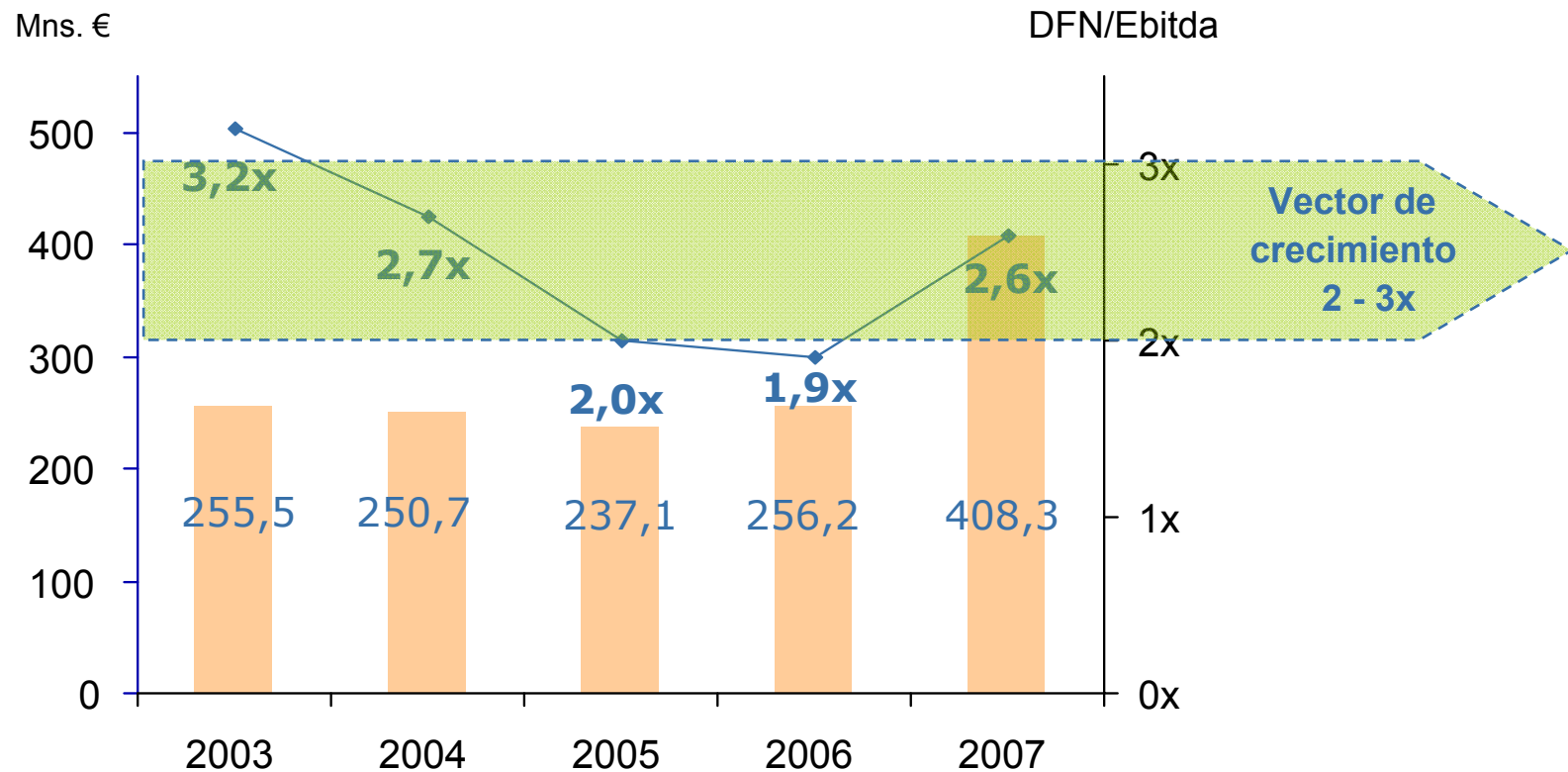
Biocombustibles

Mns. de €	2006	2007
Ventas contables	66,2	220,6
Venta gasoil para mezcla	48,8	168,3
Ventas ajustadas	17,4	52,3
EBITDA	1,7	1,3
% s/ Ventas	9,7%	2,5%
EBIT	1,0	0,1
% s/ Ventas	6,0%	0,1%

- *Ventas ajustadas se utilizan en la gestión del negocio: eliminación del gasóleo utilizado para mezclas, que no aporta margen*
- *Los resultados del negocio de Biocombustibles no son todavía materiales en el conjunto de CIE*

Estrategia Financiera

Evolución de la Deuda Financiera Neta ⁽¹⁾

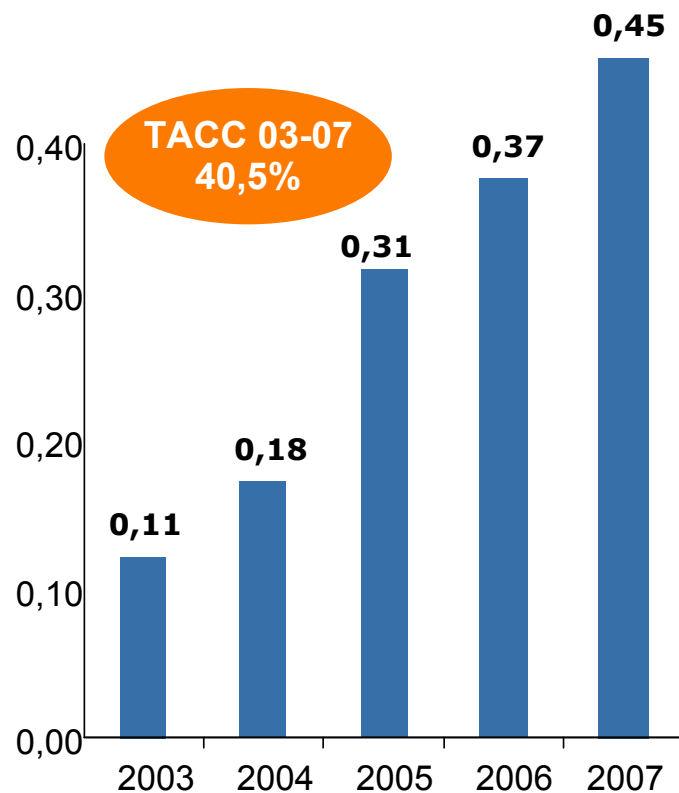


Nota: Cifras 2003 según PGCA, 2004-2007 según NIIF.

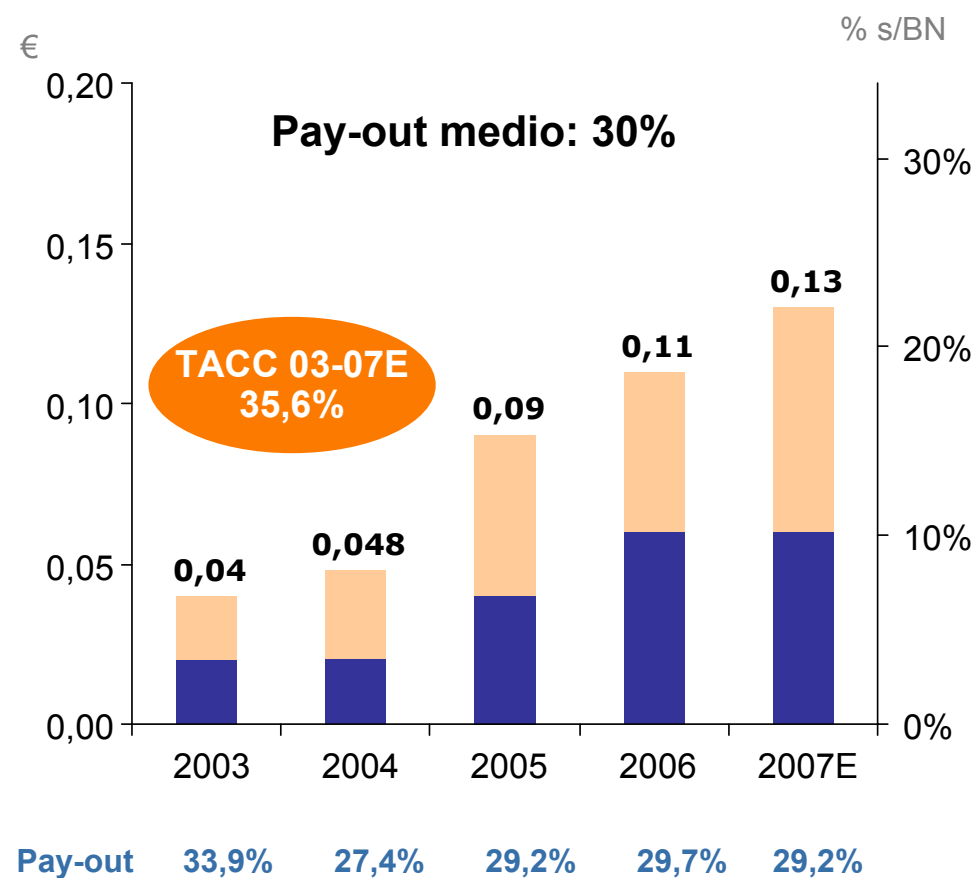
⁽¹⁾ DFN = deudas con entidades de crédito y otras instituciones financieras – tesorería – otros activos financieros.

Beneficio y dividendo por acción

Beneficio por acción

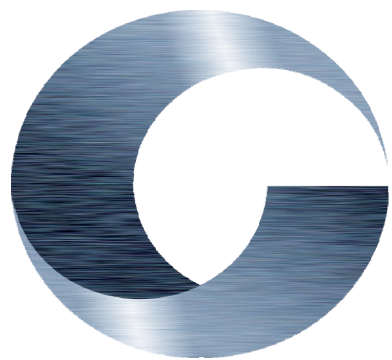


Dividendo



Nota: Datos 2003-2006 proforma post split 1x5 de Mayo 2006

Futuro



CIE en 2008

En el actual marco de incertidumbre financiera, plan inversor revisado sin poner en peligro los objetivos de crecimiento

Automoción

- Tras la incorporación a primeros de 2008 de Praga Louny y la operación en México, continúa el crecimiento en mercados emergentes

Biocombustibles

- Integración de actividades en toda la cadena de valor:
 - Expansión de la actividad agroenergética y de la integración de aceites reciclados y grasas
 - Finalización de las plantas en construcción

Crecimiento esperado en ventas y resultados superior al 10%

Automoción: Estrategia por áreas geográficas 2008-2011

Europa Occidental

Mantenimiento de ventas y resultados, adaptar capacidades

Inversiones limitadas a mantenimiento y oportunidades

Europa del Este

Crecimiento en todas las tecnologías

Mercosur

Crecimiento a través de la sólida base en Brasil

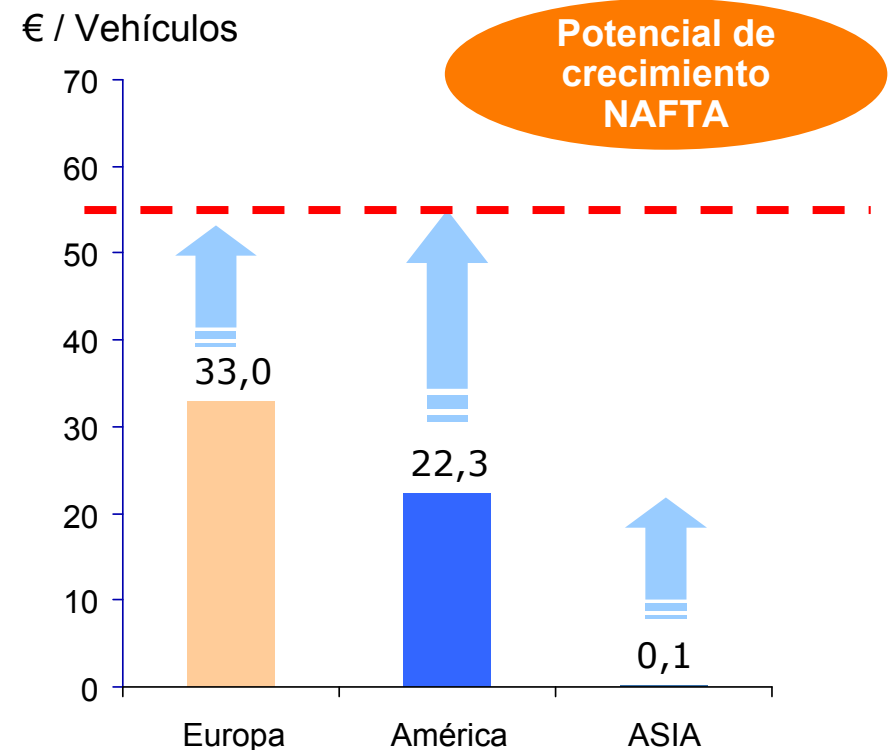
NAFTA

Crecimiento en todas las tecnologías desde nuestra base consolidada en México

Asia

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

Desglose de ventas de CIE 2007 por producción mundial de vehículos en 2006



Fuente: Ventas datos de la compañía, Producción vehículos datos B&D Forecast

Biocombustibles: Tendencias 2008-2011

Agroenergía Global

- I+D de nuevos cultivos energéticos no alimentarios: Guatemala, Brasil, ...
- Desarrollo del abastecimiento de MP (tierras propias, arrendadas, *off-take*)
- Áreas tropicales: Brasil, Centroamérica, Filipinas, Indonesias, África. Posibilidad de creación de fondos de cultivo energético

Europa

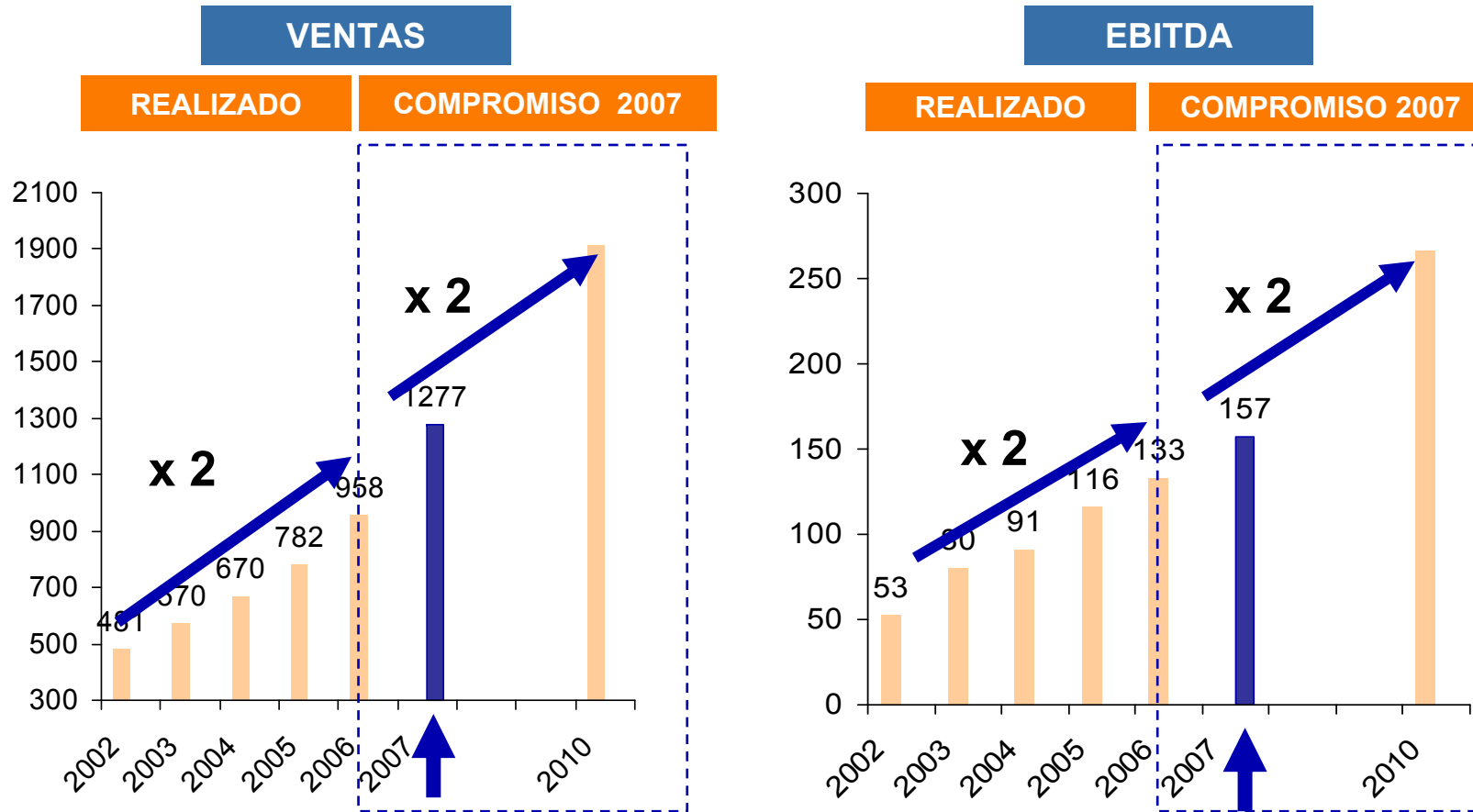
- Integración de actividades de recogida y reciclado de aceites
- Desarrollo de capacidad de transformación (aceites reciclados y vírgenes) hasta 700.000 m³
- Aceleración apertura de mercado biodiésel, utilizando diferentes canales de venta

Brasil

- Integración de actividades de recogida y reciclado de aceites
- Desarrollo capacidades productivas de biodiésel integradas tanto de aceite virgen como usado
- Alianzas con socios locales

Estrategia de crecimiento

- En los últimos 4 años hemos duplicado ventas y EBITDA



Plan de duplicar ventas y EBITDA en el periodo de 4 años (2007-2010)

Con una inversión inferior al EBITDA a generar en el período

EN 2007 HEMOS CUMPLIDO



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).