



Presentación de la compañía

16 de Marzo 2011

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).

Índice

1. Introducción a CIE Automotive
2. Resultados 31 diciembre 2010
 - a) Automoción
 - b) Biocombustibles
3. ¿Cuáles son los factores clave de nuestro éxito?
 - a) Modelo de negocio diferencial
 - b) Perfil de riesgo limitado
 - c) Clara apuesta por la internacionalización
 - d) Sólida posición financiera para continuar consolidando el sector
 - e) Equipo experimentado y orientado a resultados
 - f) Grandes perspectivas a futuro



1. Introducción a CIE Automotive



¿Qué es CIE Automotive?

Somos un grupo industrial internacional especializado en la gestión de procesos de alto valor añadido y orientado al crecimiento rentable

- Mkt Cap: €555 mill.⁽¹⁾
- Empleados: >12.000

- Ventas 2010: €1.429 mill.
- EBITDA 2010: €193 mill.

Negocio core

Componentes de Automoción

93%

99%

- Especializados en el proceso y dedicados al diseño, fabricación y suministro de componentes y subconjuntos para automoción
- Proveedor Tier 2 especializado en suministro de piezas a proveedores Tier 1 y OEM (50% OEM, 50% Tier1)
- Desarrollo por creación e integración de más de 50 compañías desde 1996. En febrero 2011, hemos sacado a bolsa nuestra filial en Brasil, Autometal
- Proveedor de automoción 39 a nivel mundial en competitividad (según Roland Berger) y 76 por tamaño (según Automotive News)

Otros negocios

Biocombustibles

7%

1%

- Producción y comercialización integral de biodiesel en España y Brasil

TIC

Incorporación en 01/2011

- Soluciones y servicios tecnológicos para educación, sanidad, telecomunicaciones, transportes y medio ambiente

%

Porcentaje sobre ventas de CIE Automotive (2010)

%

Porcentaje sobre EBITDA de CIE Automotive (2010)

(1) A 14 de marzo de 2011

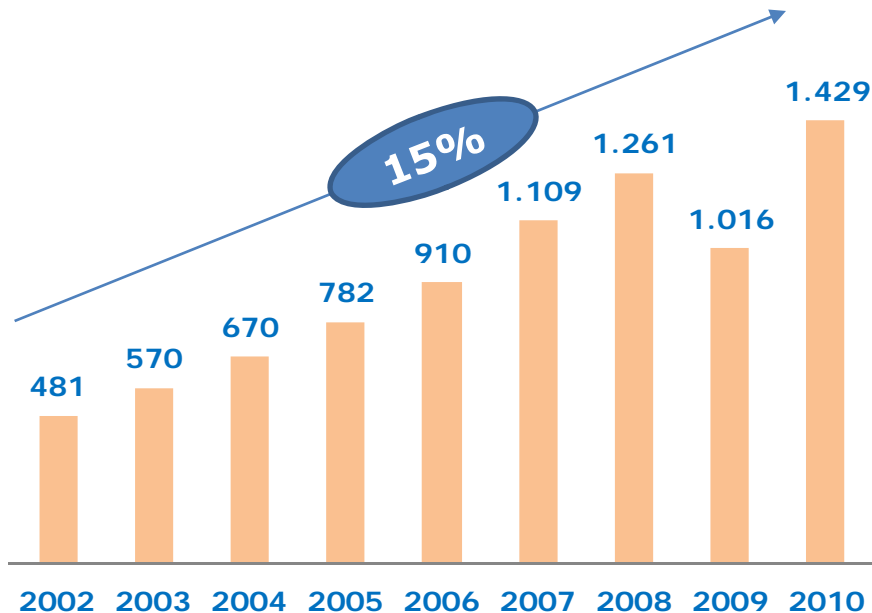
Tras un año 2010 bueno, el punto de partida en 2011 se caracteriza por 3 factores clave



Después de este proceso, el Grupo CIE Automotive sale reforzado para afrontar nuevos retos de crecimiento internacional

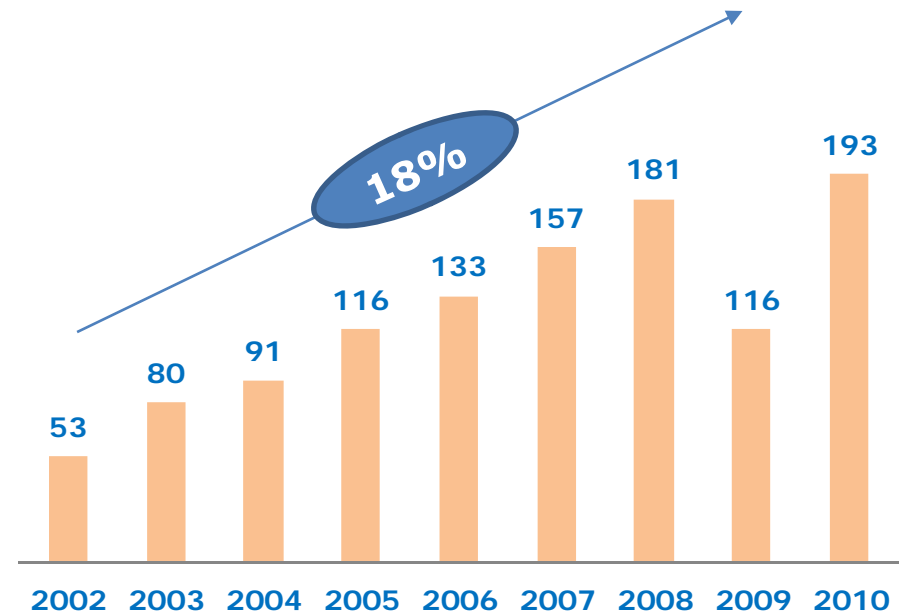
1) Vuelta a niveles de crecimiento rentable históricos: Evolución resultados 2002 – 2010

Evolución de ventas (mill. €)⁽¹⁾



- Crecimiento ex-2009 del 17%
- RoCE⁽²⁾ >13% en 2010 (+8p.p. vs. 02)

Evolución de EBITDA (mill. €)



- Crecimiento ex-2009 del 20% margen EBITDA Auto del 15% (+4p.p. vs. 02)

(1) Datos de 2006, 2007, 2008, 2009 y 2010 descontando las ventas de gasóleo para mezclas

(2) ROCE calculado como EBIT dividido entre capital empleado medio (fondos propios + deuda financiera neta)

- ❑ *Tras un año 2009 “perdido” por la crisis, CIE Automotive ha retomado su senda tradicional de crecimiento y rentabilidad*
- ❑ *La estrategia de crecimiento 50/50 orgánico/adquisiciones nos ha permitido niveles de crecimiento del entorno del 15-20% en ventas y EBITDA*

2) IPO de Autometal:

Mejora estructura financiera y permite acelerar desarrollo del Grupo

Datos de la salida

- Emisión de 31.482.300 acciones (=25% del total post IPO)
- Precio de salida: 14 R\$
- Importe: 440.752.200 R\$
- Uso de fondos: Inversión expansión negocio

■ Accionariado definitivo:

Accionistas	Nº Acciones	% partic.
CIE Automotive	97.132.501	77,15%
Free Float	28.775.140	22,85%
TOTAL	125.907.641	100,00%

- CIE ha suscrito 4 mill de acciones y ha vendido 968.530 del Greenshoe.
- Waiver de 1 año para alcanzar 25% de free float (mínimo legal de Nuevo Mercado)

Magnitudes clave (31-12-2010 proforma post IPO)

Ampliación de capital € 184 mill.⁽¹⁾

(millones de euros)	Pre IPO	Post IPO
Fondos Propios (FFPP)	354	520
Deuda Financiera Neta (DFN)	507	342

Ratios	Pre IPO	Post IPO
DFN/EBITDA	2,6x	1,8x
DFN/FFPP	1,4x	0,7x

Plusvalía realizada en reservas		60
--	--	----

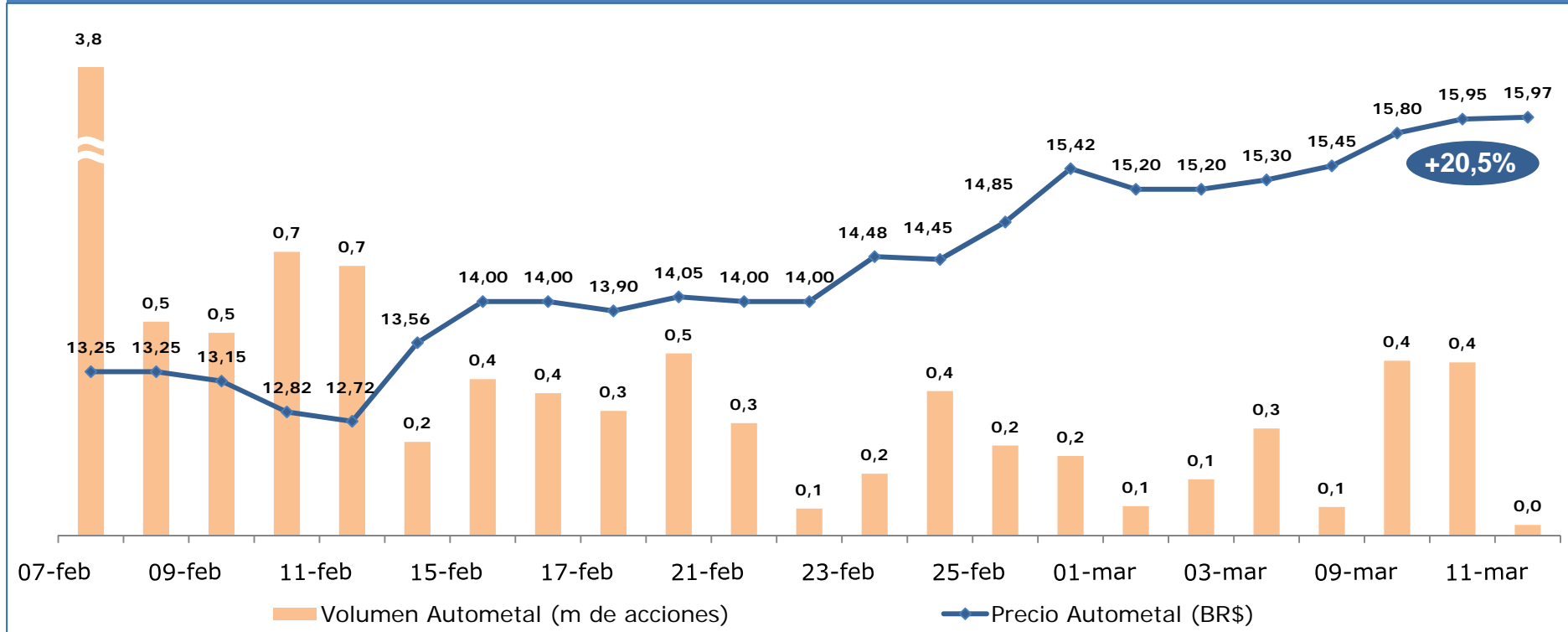
(1) Ampliación neta correspondiente a la venta de 31,5 millones de acciones a 14 reales/acción con costes de ampliación de capital

- ❑ *Tras el IPO, la participación de CIE Automotive en Autometal es del 77,15%*
- ❑ *Han invertido 70 fondos y 1.500 personas físicas. La distribución geográfica ha sido: Brasil 48%, USA 25%, Europa 23% y otros 4%*

2) IPO de Autometal:

Mejora estructura financiera y permite acelerar desarrollo del Grupo

Evolución de la acción de Autometal desde IPO

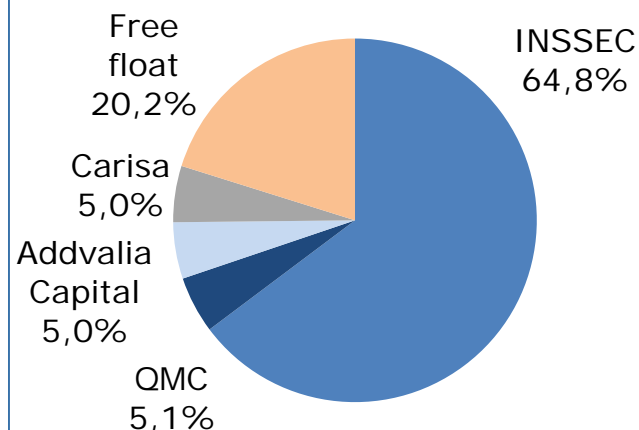


- ❑ *La liquidez de la acción durante el primer mes de cotización, excluyendo el primer día, ha sido de BR\$100 mill. (7,1 mill. de acciones)*
- ❑ *El Free Float es de 28,8mill. de acciones*
- ❑ *Extrapolado al año completo supone una rotación del Free Float de 2,7⁽¹⁾ veces al año*

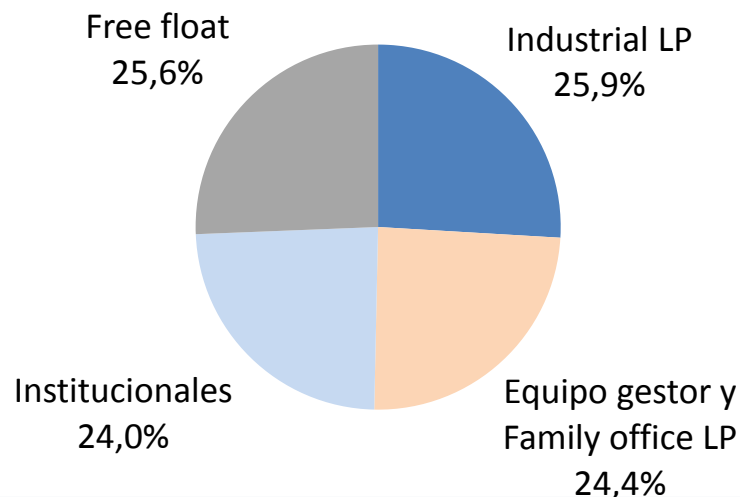
(1) Calculado teniendo en cuenta que la acción cotiza 243 días al año

3) Fusión con INSSEC e integración de Dominion: La nueva base accionarial para un nuevo periodo de crecimiento

Accionariado Pre-fusión



Accionariado Post-fusión



- Grupo estable de accionistas de LP

- Aumento del Free float al ~26%

- Como resultado incremento de liquidez y menor volatilidad

Integración del negocio TIC de Dominion

- **Dominion actúa en dos áreas de negocio:**

- **SOLUCIONES:** actúa en nichos concretos de sectores tecnológicos con mayor potencial de crecimiento como educación, transporte, salud, medio ambiente y comunicaciones
- **SERVICIOS:** provee servicios a los sectores de telecomunicaciones, vendors y finanzas, con un despliegue con redes físicas (RNS) y centros de gestión por país (CIS)

- Fuerte presencia en España, Brasil, México y presencia en otros países de Latinoamérica

- Estrategia de desarrollo de mercados emergentes aprovechando las sinergias de estos mercados con CIE



2. Resultados 31 diciembre 2010



Los buenos resultados 2010 del Grupo CIE Automotive...

(millones de euros)	31/12/09	31/12/10	
Cifra de negocio	1.149,0	1.591,1	
Cifra de negocio ajustada ⁽¹⁾	1.016,0	1.429,3	+41%
EBITDA	116,4	193,3	+66%
% EBITDA s/ cifra negocio ajustada	11,5%	13,5%	+2pp
EBIT	52,7	112,1	x2
EBT	26,6	65,4	x2,5
Resultado neto	11,1	41,4	x4

(1) Dato proforma calculado eliminando las ventas de gasóleo para mezcla.

EBITDA: Resultado neto de explotación + Amortización, EBIT: Resultado neto de explotación; EBT: Resultados antes de impuestos de actividades continuadas; Resultado Neto: Resultados atribuibles a los accionistas de la sociedad

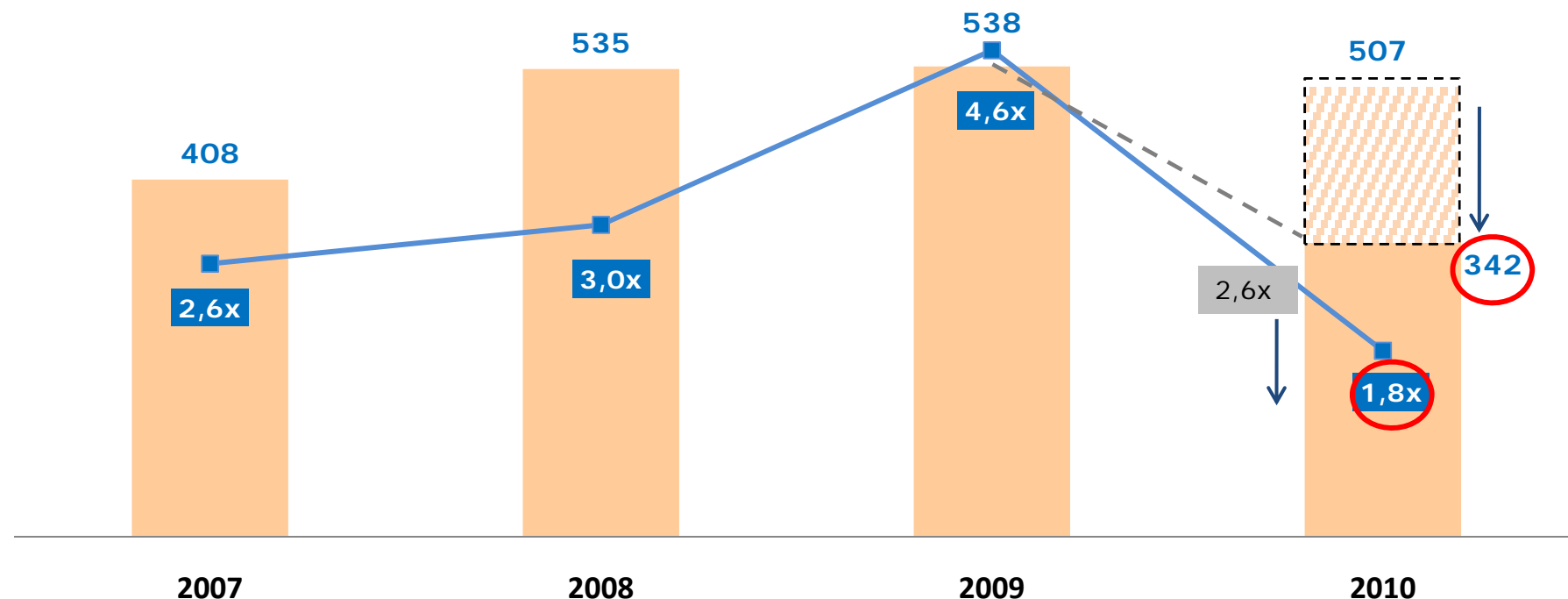
- ❑ *Excelentes resultados con record histórico de ventas y EBITDA*
- ❑ *Comparado con 2009, crecimiento de ventas +41%, aumento de EBITDA +66% y mejora márgenes EBITDA aprox. 2 puntos*
- ❑ *Resultados apoyados fundamentalmente por la presencia en países emergentes y recuperación en Europa*
- ❑ *Este resultado incluye un gasto de reestructuración de €13 mill. y un resultado negativo de €5 mill. por actividades discontinuadas. Ambos efectos han sido compensados parcialmente con resultados no recurrentes positivos, principalmente de diferencias de cambio*

...han permitido obtener una sólida posición financiera

Evolución de la DFN (31-12-2010 proforma post IPO de Autometal)

Deuda financiera neta (mill. €)

DFN/EBITDA



DFN = Deuda con entidades de crédito y otras instituciones financieras – efectivo y otros medios líquidos.

- ❑ CIE ha fijado como objetivo de su estrategia financiera un ratio DFN/EBITDA de ~2x
- ❑ El IPO de Autometal ha permitido reducir sustancialmente el endeudamiento de CIE
- ❑ El menor endeudamiento permite acceder a nuevos retos de desarrollo internacional

2. Resultados 31 diciembre 2010

a) Automoción: Ya llevamos más de un año con excelentes resultados apoyados en emergentes



Resultados 2010 Automoción

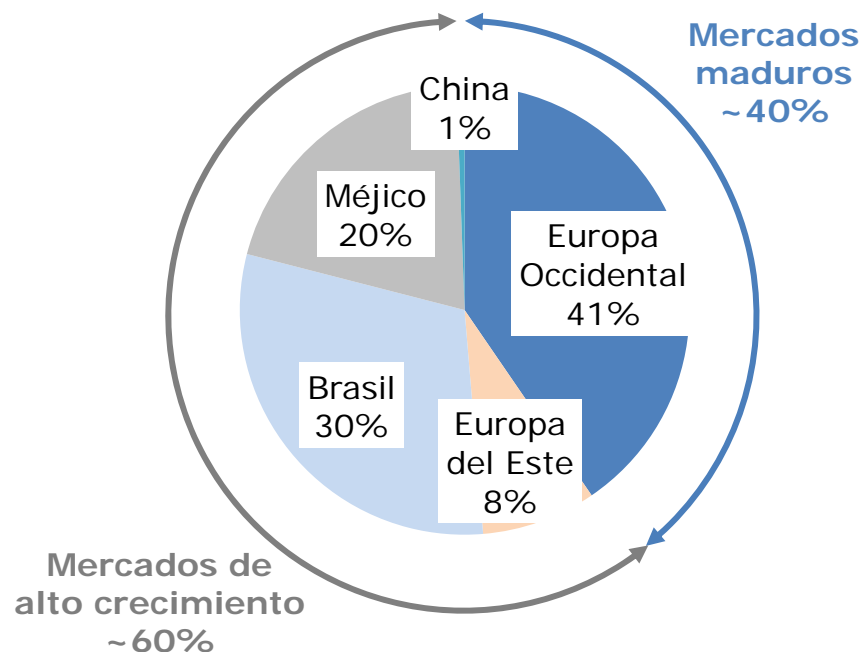
(millones de euros)	31/12/09	31/12/10	
Cifra de negocio	969,0	1.322,7	+37%
EBITDA	120,2	191,4	+59%
% EBITDA s/ cifra negocio	12,4%	14,5%	+2,1pp
EBIT	58,4	113,1	~ x2
% EBIT s/ cifra negocio	6,0%	8,6%	+2,6pp

Nota: EBITDA: Resultado neto de explotación + Amortización, EBIT: Resultado neto de explotación

- ❑ *Diferente comportamiento por zona geográfica: los emergentes continúan fuertes (particularmente Brasil, Méjico y Europa del Este). Europa Occidental con recuperación importante vs. 2009, aunque nivel de actividad todavía al 80%*
- ❑ *Elevada actividad de reducción de costes fijos en el año con efecto no recurrente negativo de €13 mill. en el periodo. Objetivo reducción del breakeven manteniendo margen de volumen al 80%*
- ❑ *Margen EBITDA 2010: 15,5%, sin efecto de no recurrentes*

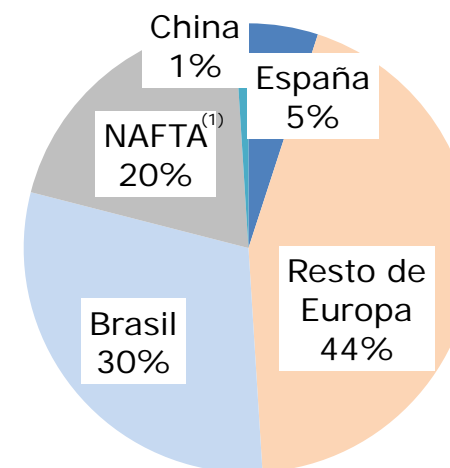
La presencia internacional en mercados de alto crecimiento

Ventas por geografía origen (2010; automoción)



- 65 plantas de producción y 7 centros de I+D+i en Europa, Brasil, Méjico y China

Ventas por geografía destino final (2010; automoción)



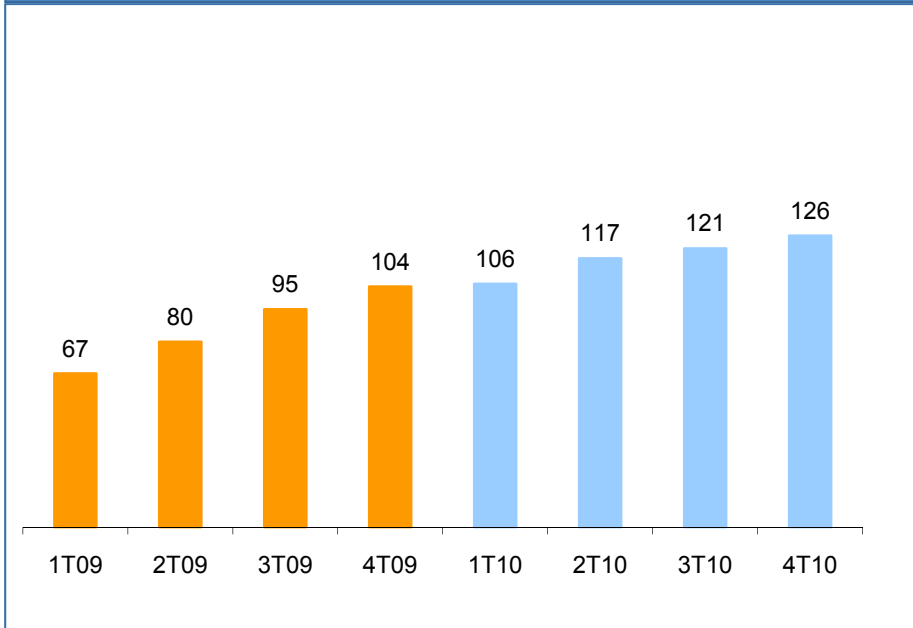
- Solo un 5% de las ventas dependen directamente del mercado español

(1) North American Free Trade Agreement (Tratado de Comercio Libre de América del Norte, incluye Canadá, EEUU y Méjico)

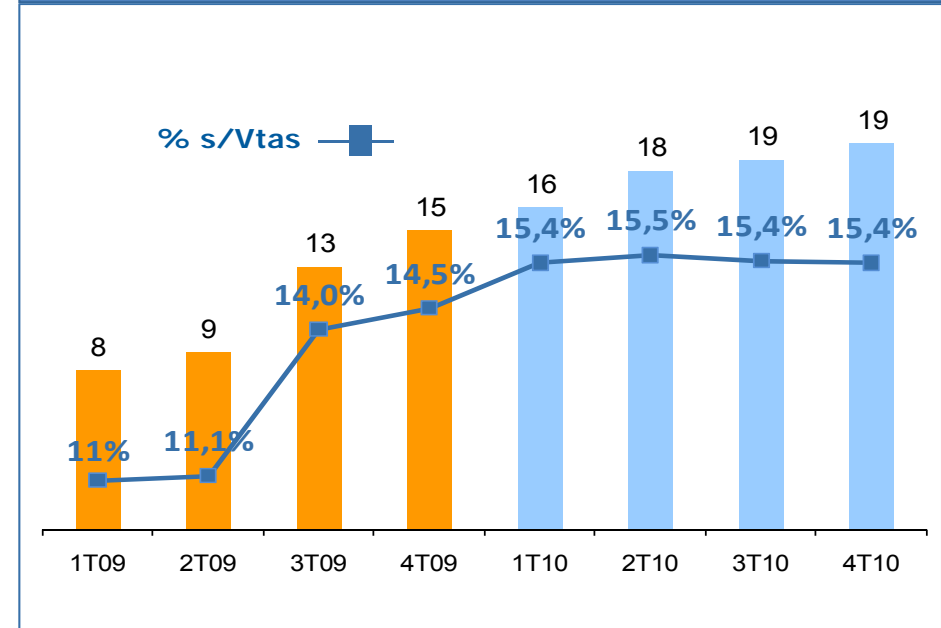
Las ventas y EBITDA en mercados de alto crecimiento de CIE representan más de un 60% y 70% del total, respectivamente

Evolución de ventas y EBITDA de Automoción

Ventas mensuales (mill. €)



EBITDA mensuales (mill. €)



(1) Notas: Medias mensuales por trimestre. Datos proforma. 3T y 4T mensualizados en 2,6 y 2,7 meses respectivamente, en lugar de en 3 meses como 1T y 2T. Dato 4T2009, 2T2010, 3T2010 Y 4T2010 eliminando efectos no recurrentes negativos. EBITDA: Resultado neto de explotación + Amortización

- ❑ *Tendencia trimestral positiva en 2010 en Ventas y EBITDA a nivel global y en cada uno de los mercados de CIE: Brasil, México y Europa*
- ❑ *Margen de EBITDA en niveles estándar, alrededor del 15,5%*

2. Resultados 31 diciembre 2010

b) Biocombustibles: hemos superado el break-even operativo



Resultados 2010 Biocombustibles

(millones de euros)	31/12/09	31/12/10	
Cifra de negocio	180,0	268,4	+49%
Cifra de negocio ajustada ⁽¹⁾	47,0	106,7	+127%
EBITDA	(3,8)	1,9	
EBIT	(5,8)	(1,0)	

(1) Dato proforma calculado eliminando las ventas de gasóleo para mezcla.

EBITDA: Resultado neto de explotación + Amortización, EBIT: Resultado neto de explotación

□ *Nuestra Estrategia :*

- *Focalización en el segmento de aceites reciclados*
- *Contención de inversiones en fábrica de aceite virgen*
- *Control estricto de costes y reducción de riesgos con cobertura de operaciones de compra-venta*

3. ¿Cuáles son los factores clave de nuestro éxito?



Factores clave de nuestro éxito



CIE tiene un claro posicionamiento en el sector de la automoción



Agentes del sector			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 1		Bajo

CIE se posiciona como proveedor Tier 2, un segmento de mercado con mucha menor concentración y profesionalización

Dentro del segmento de proveedores Tier 2, CIE cuenta con un modelo claramente diferenciado



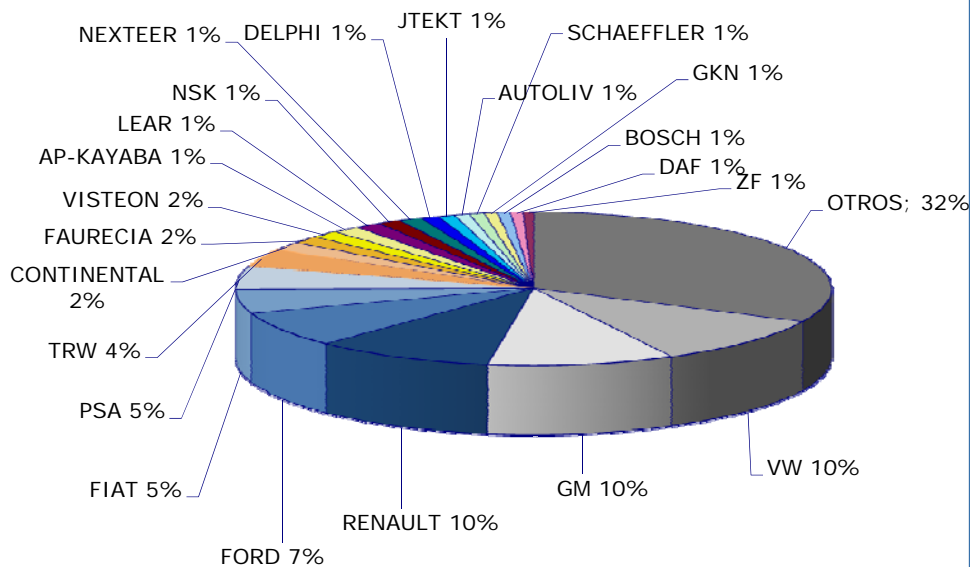
Proveedores Tier 2	CIE Automotive
Pequeño tamaño	Tamaño y solidez financiera
Monotecnología	Multitecnología (6 tecnologías básicas: aluminio, forja, estampación, fundición, mecanizado y plástico)
Sobrecapacidad en todos los niveles	Flexibilidad, maquinaria válida para diferentes clientes/plataformas/plantas
Presencia local	Internacionalización (65 plantas de producción en Europa Occidental y del Este, Brasil, Méjico y China)
Estructuras con problemas de escala	Estructura ligera: procedimientos sencillos y robustos, costes controlados y muy por debajo del sector
Baja inversión en I +D+i	I +D+i como factor diferenciador (2,2% de gasto de I+D+i sobre ventas y 5 centros a nivel mundial)
Gestión familiar	Gestión profesionalizada

El modelo de negocio de CIE cuenta con ventajas competitivas claras frente al resto de proveedores Tier 2

CIE cuenta con un perfil de riesgo limitado gracias a la diversificación de su base de clientes...

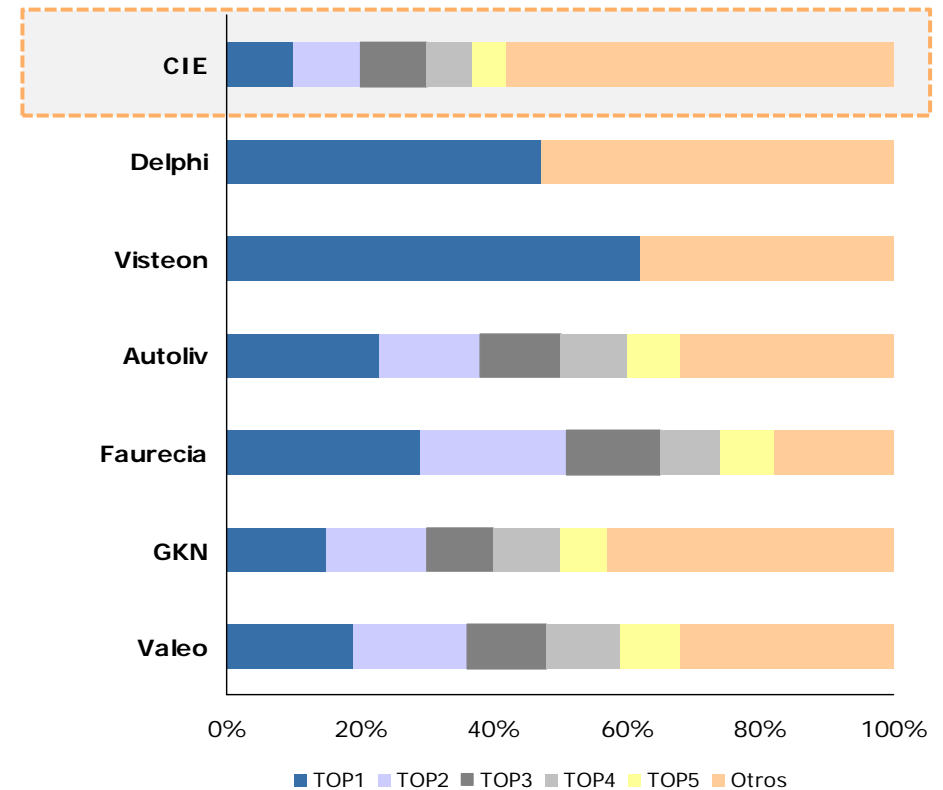


Ventas por cliente (2010)



Fuente: Datos según compañía

Peso del top 5 de clientes en las empresas del sector



Fuente: Datos según compañía

Baja dependencia de un fabricante o modelo al contar con elevada diversificación: máxima exposición por cliente no supera el 10% de las ventas

...y a su flexibilidad en el uso de la tecnología y capacidad de transferencia de costes laborales



Flexibilidad multitecnología

CIE es uno de los escasos proveedores Tier 2 que ofrece la integración de diferentes tecnologías

Tecnologías

- Aluminio
- Forja
- Estampación, Conformado de Tubo y Soldadura
- Fundición
- Mecanizado
- Inyección de Plástico



Optimización

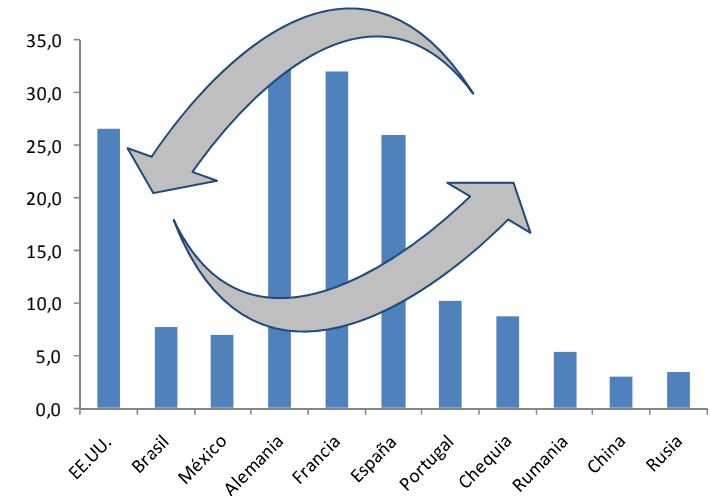
- Diseño
- Coste
- Peso
- Funcionalidad
- Características

Selección de la tecnología que mejor se adapta a las necesidades de clientes con el menor coste de MMPP

Flexibilidad geográfica

CIE puede acceder a los principales centros de producción a nivel mundial

COSTE LABORAL (€/hora)



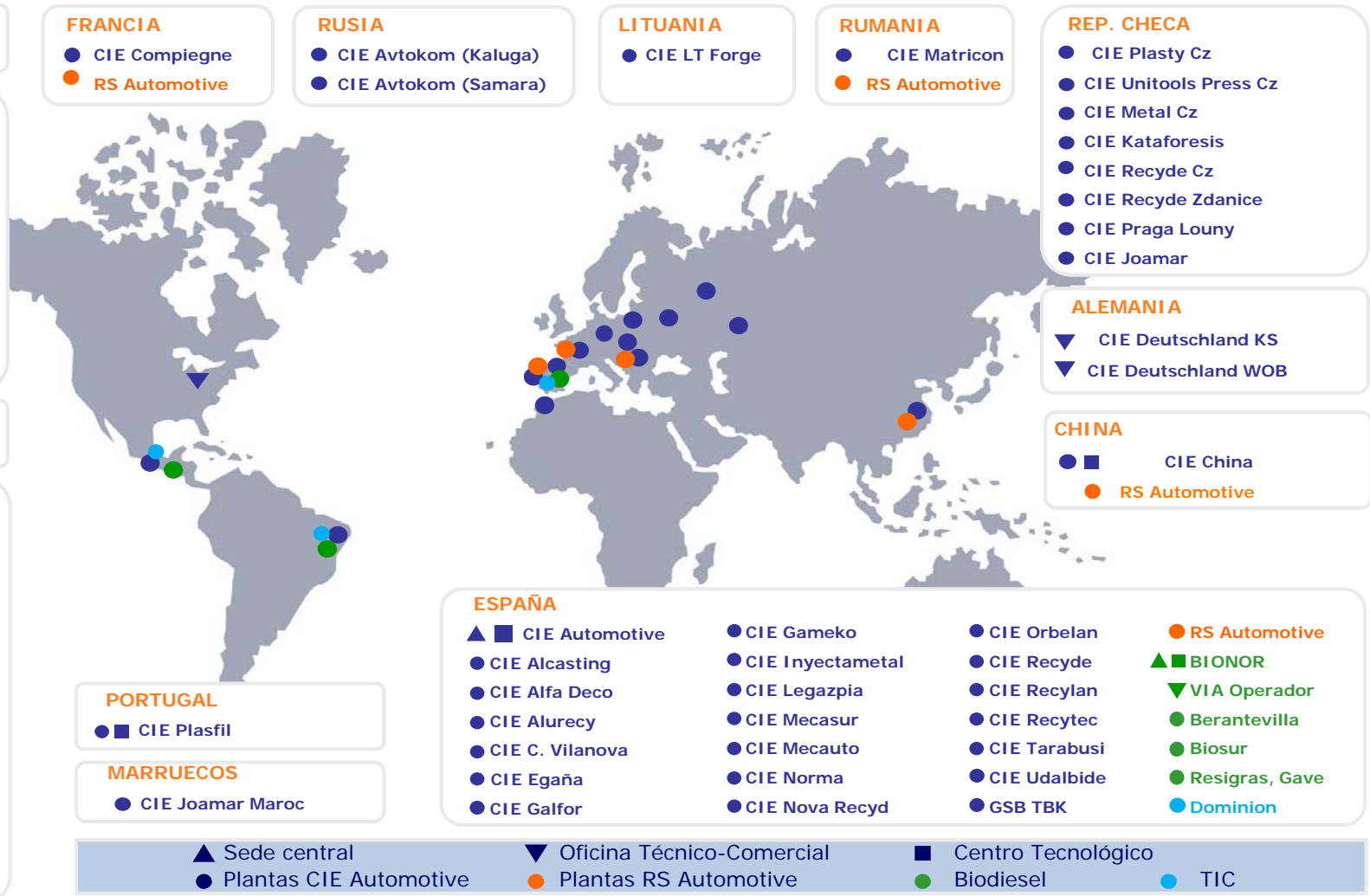
Fuente EEUU: U.S. Department of Labor a 2010

Fuente Resto: CIE Automotive a 2010

Posibilidad de transferir la producción al país/planta de menor coste global

Maquinaria válida para producir para diferentes clientes y/o plataformas, con un elevado grado de utilización de las instalaciones

CIE, una compañía internacional...



La internacionalización ha sido clave para la capacidad de crecimiento y resistencia al ciclo de CIE

...que se potencia a partir de dos estrategias de expansión en Latinoamérica y hacia el Este



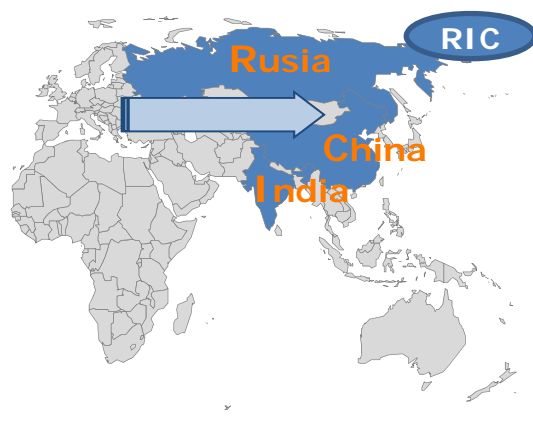
Estrategias de expansión de CIE

Crecimiento en Latinoamérica



- Negocio de América **agrupado bajo Autometal** por el potencial de crecimiento de Mercosur y NAFTA (**70% en 5 años⁽¹⁾**)
- **Brasil** es un mercado con gran **potencial a medio y largo plazo**
- Elevado **crecimiento en Méjico**, incluyendo **transvase de producción de EEUU y Canadá**
- **Oportunidades** de la **uropeización del coche** en NAFTA
- La **captación de recursos**, vía la reciente ampliación de capital de Autometal, **incrementará** nuestro **ritmo de crecimiento** con una inversión estimada de R\$1.000 mill en los próximos 3-5 años.

Crecimiento hacia el Este



- **Crecimiento RIC** (Rusia, India y China) del **65% en 5 años⁽¹⁾**
- Crecimiento en **Rusia** por el **crecimiento del mercado** y las **exigencias de contenido local**
- Se espera que **India** duplique⁽¹⁾ su producción y **China** mantenga su crecimiento debido a la **demanda interna** de ambos países
- El crecimiento hacia el Este será **foco de gestión** para **aumentar la presencia** en estos mercados

(1) CSM Marzo 2010. (Crecimiento 2009-2014)

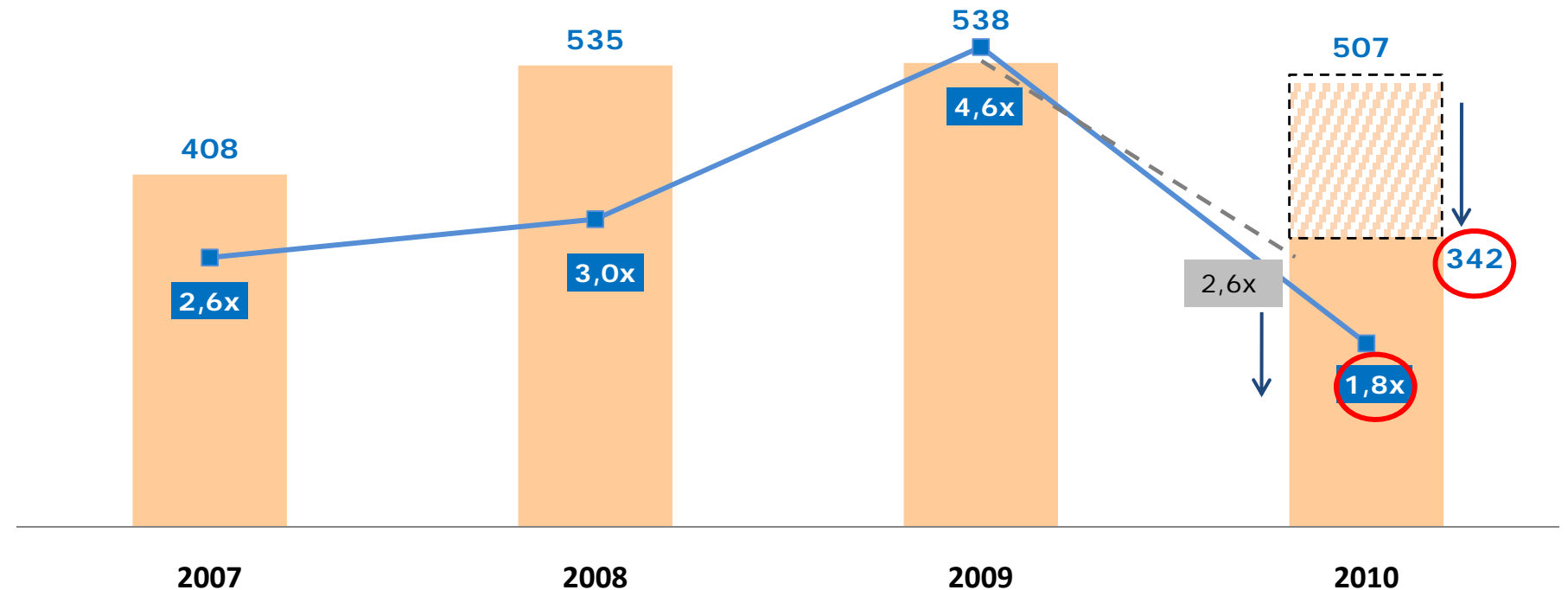
CIE encara 2011 desde una posición financiera claramente reforzada



Evolución de la DFN (31-12-2010 proforma post IPO de Autometal)

Deuda financiera neta (mill. €)

DFN/EBITDA



DFN = Deuda con entidades de crédito y otras instituciones financieras – efectivo y otros medios líquidos.

- ❑ CIE ha fijado como objetivo de su estrategia financiera un ratio DFN/EBITDA de ~2x
- ❑ El IPO de Autometal ha permitido reducir sustancialmente el endeudamiento de CIE
- ❑ El menor endeudamiento permite acceder a nuevos retos de desarrollo internacional

Equipo experimentado, comprometido y orientado a resultados



Modelo de gestión descentralizado, orientado a resultados, con alta responsabilidad a nivel de planta y servicios compartidos a nivel de Grupo

Equipo	
Personas clave	Experiencia profesional
Antón Pradera (Presidente) ⁽¹⁾	+ 30 años
Ignacio Martín (Vicepresidente) ⁽¹⁾	+ 30 años
Jesús María Herrera (D.G. Operaciones - COO)	+ 20 años
Jesús Esmoris (D.G. Desarrollo Negocio y Producto)	+ 20 años
Mikel Barandiarán (D.G. Unidad Negocio TIC)	+ 26 años
Ignacio Artázcoz (CFO)	+ 20 años

(1) Miembros Comisión Ejecutiva Delegada

Cultura orientada a resultados

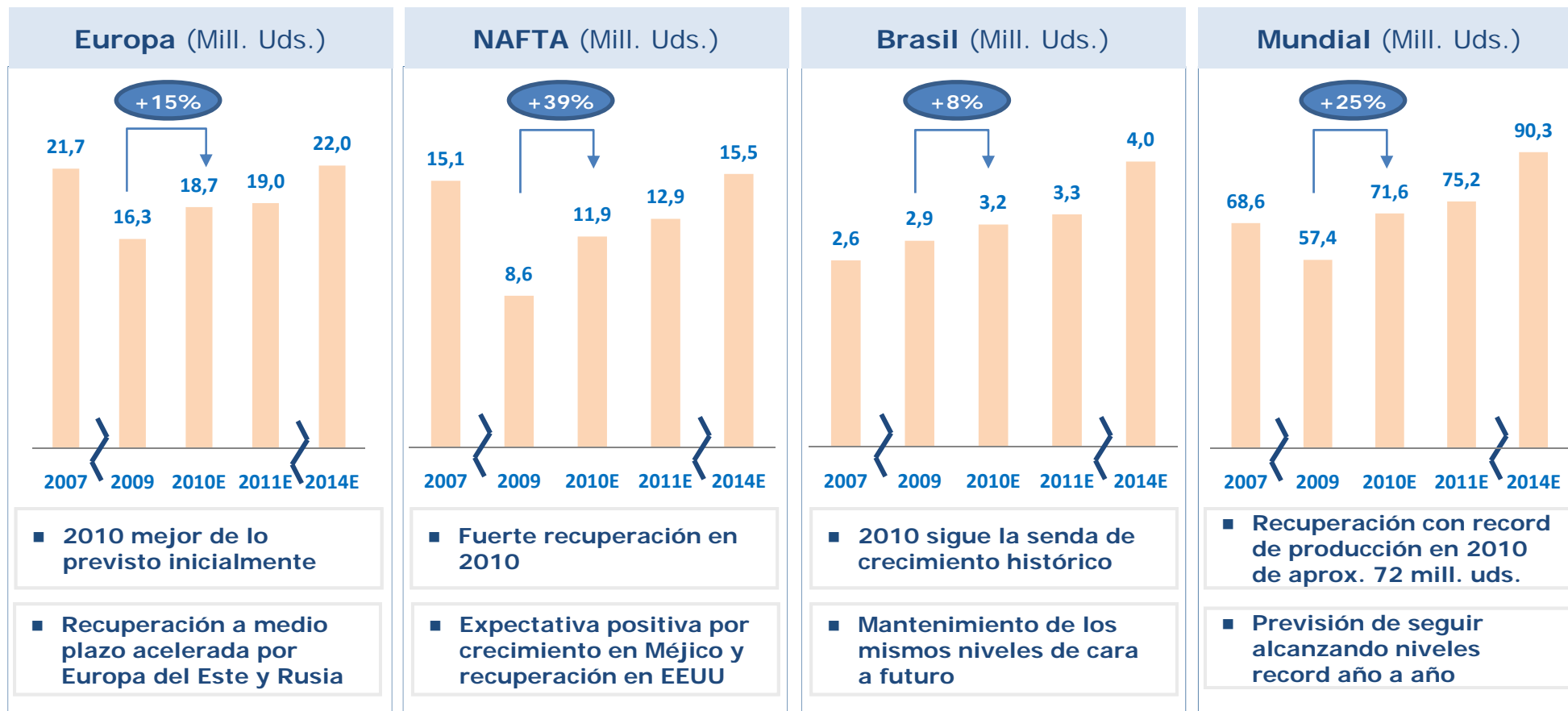
La generación de cash flow es un indicador clave en las decisiones de gestión	✓
Definición de la estrategia que implica a todo el equipo	✓
El proceso de toma de decisiones es rápido, simple y sólido	✓
Presencia y captación de pedidos global	✓
Directivos a todos los niveles con retribución variable en función de objetivos e incentivos a largo plazo	✓

Los miembros del equipo de CIE cuentan con 80 años de experiencia en la compañía (media de 13 años por directivo)

El mercado de automoción vuelve al crecimiento en el periodo 2010 – 2014...



Producción anual de vehículos



Fuente: Producción de vehículos, CSM Diciembre 2010

La exposición de CIE a NAFTA y Brasil le permitirá crecer por encima de la media europea (~5,3% anual para geografías de CIE vs. 4,0% para Europa hasta 2014)

...periodo durante el que CIE pretende continuar con su estrategia de expansión y crecimiento



Objetivos estratégicos de CIE para los próximos años

Componentes de automoción

- Incrementar **presencia en emergentes** (Brasil, Méjico, Europa del Este, Asia)
- Aprovechar **oportunidades de compra de empresas** del sector
- Continuar con el crecimiento histórico de la compañía con **aumentos continuados del negocio** y de los **resultados de doble dígito**
- **Consolidar e incrementar el margen EBITDA** del **15%** alcanzado en 2010
- Mantener **apalancamiento objetivo** de **DFN/EBITDA** de **~2x**
- Orientar **I+D+i** a la **reducción del peso** de los vehículos y a la **disminución de las emisiones**
- Desarrollo de ambos negocios en emergentes aprovechando las **sinergias de gestión** de automoción, con **inversiones comprometidas poco significativas**

Resto de negocios

Esperamos alcanzar los 2.000 mill€ de facturación en 2013

Nuestros compromisos...

- Anticipamos el compromiso anterior y esperamos duplicar el EBITDA de 2009 por lo menos un año antes (en 2012 en lugar de 2013)

- Adicionalmente, esperamos duplicar el resultado neto de 2010 en los próximos tres años