

DISCURSO DEL PRESIDENTE DE  
CONSTRUCCIONES Y AUXILIAR  
DE FERROCARRILES, S.A. (C.A.F.)  
DON JOSÉ MARÍA BAZTARRICA,  
EN LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS  
CELEBRADA EL DIA 4 DE JUNIO DE 2.005  
EJERCICIO 2004

## SEÑORAS Y SEÑORES ACCIONISTAS:

En primer lugar, quiero transmitirles, en nombre del Consejo de Administración y en el mío propio, nuestro agradecimiento por su presencia en esta Junta General Ordinaria de Accionistas convocada para analizar el Ejercicio 2004 y decidir sobre los puntos señalados en el Orden del Día.

Quisiera, como viene siendo habitual en anteriores Juntas de Accionistas, efectuar una serie de reflexiones de lo que, en mi opinión, han sido los datos y los aspectos más relevantes del Ejercicio que hoy sometemos a su consideración, y aprovechar también para comentarles la situación actual de la Compañía, la marcha en este Ejercicio y los retos estratégicos a los que nos estamos enfrentando.

Estas consideraciones serán, como les indicaba, previas a la deliberación y posterior votación de los puntos contenidos en el Orden del Día de esta asamblea.

Comenzaré, con unas breves reflexiones sobre el entorno macroeconómico, en el que se desarrolla la actividad de nuestra Compañía. Además, en nuestro caso concreto, hemos estudiado detenidamente las diferentes políticas desarrolladas, en los distintos países, de fomento de las infraestructuras, especialmente del ferrocarril, por la influencia directa que ello tiene en la marcha de nuestra Sociedad.

El año 2004 ha sido un año en el que el crecimiento económico en los países de mayor peso de la Unión Europea sigue sin remontar. Francia y Alemania continúan con unos niveles de crecimiento bajos y con problemas de déficit público, lo que afecta de forma importante a toda la Unión Europea.

Nuestro índice de inflación está en unos niveles más altos que la media europea, lo que hace que estemos perdiendo competitividad relativa.

Es verdad, también, que nuestro crecimiento económico ha seguido siendo mayor que en la mayoría de países europeos, lo que ha posibilitado un acercamiento en los niveles de renta e índices de desempleo. No obstante, persisten en nuestra economía desequilibrios importantes como el déficit comercial y la escasa dedicación de fondos a actividades de I+D+i. Además, la paridad euro/dólar continúa siendo desfavorable, lo que dificulta nuestras exportaciones a los Estados Unidos y a los países del entorno del dólar.

A continuación les voy a señalar los datos básicos y los aspectos más relevantes del Ejercicio 2004.

En primer lugar, destacaría la Cartera de Pedidos que a 31 de diciembre de 2004 alcanzó un record histórico. El importe total de los contratos conseguidos durante el año 2004 ascendió a 1.433 millones de euros, lo que supone un incremento del 107% respecto al obtenido en 2003. Estas contrataciones situaron la cartera de pedidos a 31 de diciembre del año pasado en 2.445 millones de euros, un 54% superior a la que teníamos al cierre del Ejercicio precedente. De esta cartera correspondía el 22% a pedidos para los mercados exteriores.

Las ventas del grupo CAF supusieron 578 millones de euros, con un incremento de 17% sobre las del Ejercicio anterior.

El resultado positivo de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias fue de 14 millones de euros después de impuestos, lo que representa un incremento aproximado del 21% sobre el Ejercicio anterior.

El cash-flow antes de impuestos alcanzó la cifra de 32,7 millones de euros, un 17,4% superior al del año 2003. El EBITDA -beneficio antes de intereses, impuestos y amortizaciones- alcanzó también la cifra de 32,7 millones de euros, un 12,8% superior.

Otro dato significativo, es que al cierre del Ejercicio 2004 existían constituidas provisiones por valor de 23,8 millones de euros destinadas a cubrir diferentes contingencias derivadas de la actividad de la Compañía especialmente los gastos de garantía y asistencia técnica.

Podemos calificar de muy sólida la situación financiera de CAF, ya que además de no haberse dispuesto de cifras significativas de las líneas de crédito contratadas –96,5 millones de euros-, el balance refleja a 31.12.04 unos excedentes de tesorería de 23,7 millones de euros.

Los Anticipos de Clientes registrados en el balance ascendían a un total de 172,9 millones de euros.

Durante el Ejercicio 2004 se han efectuado importantes inversiones en activos fijos, para actualizar nuestras distintas plantas productivas y prepararlas para afrontar, con una mejora importante de productividad, la actividad que está programada para los próximos años. El importe total de las inversiones en activos fijos ascendió a 23 millones de euros, lo que representa un aumento del 37% sobre lo invertido en activos fijos en el año anterior.

La plantilla media anual equivalente del grupo CAF durante 2004 ha sido de 3.846 empleados, con un incremento respecto al año anterior de 374.

Como consecuencia del resultado obtenido en el Ejercicio 2004, el Consejo de Administración aprobó, por unanimidad, proponer a esta Junta General destinar, del beneficio después de impuestos que les he señalado anteriormente, 4,7 millones de euros a reparto de beneficios, lo que

significaría un dividendo bruto por acción de 1,37 euros. Representa un aumento respecto al dividendo repartido el año anterior de un 25,7%. Esta es la propuesta que el Consejo someterá a su consideración en el punto segundo del Orden del Día, que de resultar aprobada se hará efectiva el próximo 7 de julio de 2005.

Asimismo, en caso de aprobación de la propuesta de reparto, destinaríamos al fondo de reserva voluntaria de la Sociedad dominante 8 millones de euros, con lo que el valor de los fondos propios alcanzaría la suma de 140,5 millones de euros.

Con ello, continuaríamos con la política de los últimos años de reforzar la solidez de la Compañía, con visión a largo plazo, después de retribuir de una forma razonable a nuestros accionistas.

Este año será el 4º año consecutivo en el que los empleados de CAF, que suscribieron en su momento el plan de participación, tendrán derecho a cobrar una renta igual al dividendo anteriormente señalado, como consecuencia de su adhesión al Plan de Participación. Este Plan ha sido recientemente ampliado para dar entrada a los jóvenes que se han ido incorporando en los últimos años a la plantilla de la Compañía.

Un año más, quiero expresar mi reconocimiento personal al apoyo que han venido prestando a la Sociedad, la Kutxa, la BBK, y Caja Vital, así como a Cartera Social, en su condición de accionistas de referencia de nuestra Compañía.

Les he señalado, hasta ahora, los datos básicos del Ejercicio cuyas cuentas les presentamos hoy a su aprobación. Se les ha entregado también el Informe Anual, en el que están detallados los estados contables y financieros y el informe preparado por los administradores de la Sociedad, en el que se recogen, con un importante nivel de detalle, todos los aspectos más concretos de la gestión de la Compañía.

A continuación, me voy a referir a la actividad comercial desarrollada por la Sociedad durante el Ejercicio 2004. Como les he señalado anteriormente, por ser quizás el dato más relevante del Ejercicio, durante el año 2004 se han conseguido pedidos por un importe de 1.433 millones de euros. La fuerte apuesta por el ferrocarril en diferentes administraciones del Estado Español, y nuestra política de contar con productos en todos los segmentos del mercado, han hecho posible dicho nivel de contratación durante el pasado Ejercicio.

Los contratos más relevantes firmados durante el año 2004 en el mercado interior han sido:

Con RENFE: 45 trenes de Alta Velocidad a 250 km/hora de ancho variable. Este pedido, continuación de otro anterior de 12 trenes, es de una gran importancia para nuestra Compañía. Reafirma la apuesta realizada hace unos años en este segmento tan especial, ya que asegura la presencia de CAF con nuestra tecnología en la alta velocidad con cambio de ancho variable. Por las características de las líneas de RENFE al tener que compartir durante años dos anchos de vía, consideramos que este producto tiene un futuro muy prometedor.

Con RENFE también: 30 trenes de Alta Velocidad a 250 km/hora que representa una continuación sobre productos que hemos entregado en los últimos meses y están en servicio comercial.

En cuanto al Metro de Madrid, la contratación realizada durante el pasado Ejercicio ha sido muy importante, 36 Trenes de 6 coches de la serie 3000, más 54 trenes bitensión de 4 coches también de la serie 3000, que junto a 14 motores de la serie 8000 y 9 coches remolques de la serie 6000, hacen un volumen total de 455 coches y un importe total de contratación de 514 millones de euros.

También es destacable, en cuanto a la contratación del pasado Ejercicio, el importante crecimiento, casi triplicando la cartera de 2003, de las actividades de mantenimiento. Esta situación ratifica la tendencia ya observada y comentada en anteriores Juntas y que se ha concretado de una manera significativa en el pasado Ejercicio. Los operadores van externalizando sus actividades de mantenimiento con contratos a largo plazo. Vamos consiguiendo un doble objetivo, por una parte estabilizar este segmento en algunos clientes y por otra, aumentar nuestras actividades con nuevos clientes y productos.

En exportación la actividad desplegada ha sido muy intensa. En el Ejercicio pasado se concretó en la ampliación de 6 unidades para el Metro de Roma. Es destacable la adjudicación, dentro de este Ejercicio 2005, de 12 trenes diesel para los Ferrocarriles de Argelia. En estos momentos, se está ultimando el contrato para la puesta en vigor del mismo. Por otro lado, durante el pasado Ejercicio se han presentado importantes ofertas en diversos países, que están aún en fase de revisión por los respectivos clientes. Hay bases para considerar que en los próximos meses puedan concretarse nuevas operaciones en el ámbito internacional.

En lo que respecta a los primeros meses del Ejercicio de 2005, hay que destacar otros nuevos contratos además del de los Ferrocarriles de Argelia. Por una parte, la ampliación de 50 coches para el Metro de Barcelona, continuación de los 39 trenes de 5 coches cada uno adjudicados el año anterior y que, como recordaran Vds., se contrataron en régimen de arrendamiento operativo a través de una agrupación de interés económico, creada específicamente entre Kutxa, como socio mayoritario, y CAF, como minoritario. La estructura financiera de este nuevo pedido de 50 coches está en proceso de elaboración.

Además, hemos obtenido durante estos primeros meses la ampliación de 9 Unidades de 3 coches de los trenes Civia, tren que representa la nueva generación de cercanías de RENFE, de la que esperamos un importante desarrollo en los próximos años. Recientemente, se nos han adjudicado 6 trenes eléctricos para los Ferrocarriles de Mallorca, con opciones de ampliación, que consolida nuestra posición en esa Administración Ferroviaria.

En cuanto a las entregas del año 2004 señalaremos, en primer lugar, como relevante, la finalización de las entregas y la puesta en servicio de todos los trenes nuevos contratados en Estados Unidos. En concreto, 96 unidades para el Metro de Washington, las 40 unidades articuladas para Sacramento (California) y las 28 de Pittsburgh. Únicamente quedan pendientes las unidades rehabilitadas para Pittsburgh, cuyo prototipo ha sido aceptado por el Cliente.

Es destacable también la puesta en servicio del pedido completo de 20 trenes de 4 coches diesel para los Ferrocarriles de Irlanda y el próximo envío de la primera de las 9 unidades adicionales que nos contrató dicha Administración Ferroviaria.

También para este cliente tenemos en fabricación 67 coches Intercity cuyas primeras entregas se realizarán en las próximas semanas.

Estamos completando asimismo las entregas de las 23 unidades diesel para los Ferrocarriles de Irlanda del Norte. Hemos constituido nuestra filial CAF Irlanda, desde la que hemos comenzado a prestar servicio de mantenimiento sobre dichos trenes. Es un contrato para 14 años.

Para el Metro de México hemos entregado 5 trenes de los 17 contratados. El montaje final de estos trenes lo realizamos en la capital mexicana.



Estamos entregando a buen ritmo las unidades del Metro de Roma. Las primeras están ya en servicio comercial con pasajeros. Hemos constituido recientemente nuestra filial CAF Italia para abordar desde allí el servicio de asistencia técnica y eventualmente el mantenimiento de los trenes.

Están en servicio comercial en Madrid, Sevilla y Oviedo las primeras unidades de la nueva generación de trenes de cercanías Civia. Hemos iniciado la fabricación de los 205 coches adicionales contratados. De todos ellos tenemos adjudicados su mantenimiento.

Hemos terminado la producción de los 21 trenes diesel para RENFE con sistema de basculación desarrollado por nuestro Servicio de Investigación. Ha comenzado la explotación comercial en diferentes regiones españolas. Tenemos contratado el mantenimiento de estos trenes.

En cuanto a los trenes CAF de ancho variable están muy avanzadas las pruebas de los 12 trenes, lo que permitirá su próxima puesta en operación comercial. Realizaremos también el mantenimiento de los mismos.

Además de lo señalado anteriormente, estamos fabricando importantes series para los Metros de Madrid, Barcelona y Bruselas así como distintos productos para diferentes administraciones ferroviarias regionales.

En cuanto a Mantenimiento, está siendo un área prioritaria de trabajo durante el presente Ejercicio. A los nuevos contratos que les he señalado, debemos añadir las actividades que venimos desarrollando desde hace años, tanto en España, como a través de nuestras filiales CAF Brasil y CAF Argentina. Con la cartera actual en esta actividad, la facturación aumentará de forma sensible en los próximos años.

La División de Componentes está haciendo un esfuerzo por centrar su actividad en los productos de más valor añadido, como ruedas y ejes. Ha

tenido una actividad normal, que se espera aumentar de forma importante en este Ejercicio.

En cuanto a los datos más significativos de la marcha de este año, les indicaré lo siguiente:

A finales de abril de 2005 la cifra de ventas ha ascendido a 189 millones de euros con un aumento de 25 millones de euros sobre la cifra del mismo período anterior. Representa un aumento porcentual del 15%.

El resultado a finales de abril después de impuestos ha alcanzado la cifra de 4,6 millones de euros con un aumento de 10% sobre el Ejercicio precedente.

La Cartera de Pedidos a 30.04.2005 ascendía a 2.440 millones de euros, lo que significa el mantenimiento en unos niveles de máximo histórico. Este volumen de carga supone una estabilidad industrial para los próximos años y nos permite adelantar que este Ejercicio 2005 será un buen año, superando los registros de beneficios y ventas del año anterior.

Será, también, un año de avance en los aspectos tecnológico e industrial. Con esta situación de cartera es cuando se deben emprender –y lo estamos haciendo- nuevos retos estratégicos de mejora, que, con el objetivo de un aumento global de productividad de la Compañía, nos permita mantener nuestra presencia en los mercados internacionales con una visión a largo plazo. Aún cuando en los últimos años hemos vendido más de 2.400 millones de euros en los mercados internacionales, la fuerte competencia existente hace que debamos acelerar nuestros programas de aumento de la eficiencia interna.

Hemos definido 5 retos estratégicos sobre los que estamos trabajando intensamente. En primer lugar, el desarrollo tecnológico en productos con alto valor en las prestaciones –alta velocidad combinada con ancho

variable, sistemas de basculación activa, incorporación de tecnologías mecatrónicas, de comunicación...

El segundo reto es el desarrollo de una gama de productos orientada a la estandarización y reducción de costes aprovechando la base de la amplia gama que hemos desarrollado en los últimos años.

El tercer aspecto estratégico es el de la racionalización industrial entre factorías que estamos abordando a través de programas de ingeniería concurrente entre diferentes áreas, el desarrollo de una logística integral y la subcontratación de actividades no principales.

El cuarto reto es la reducción de costes de compra llevando a cabo, sin menoscabo de la calidad, actuaciones tendentes a la búsqueda de nuevos materiales, nuevos proveedores y aumento de compras internacionales en países emergentes.

El quinto reto es avanzar hacia la mejora en la gestión con base en el modelo de Calidad EFQM.

El avance en estos retos nos debe permitir afianzar nuestro mercado doméstico y estar preparados para abordar con éxito los nuevos concursos que se convocarán en el marco del recientemente presentado Plan Estratégico de RENFE. Por otra parte, la constitución de la sociedad filial CAF-Santana es un primer paso de una estrategia de acercamiento a nuevos clientes, que van surgiendo con el desarrollo de nuevos sistemas de transporte urbanos.

El cumplimiento de los retos planteados debe servirnos, asimismo, para mejorar nuestra presencia internacional, en la que considerando Europa como nuestro mercado natural, no debemos olvidar otros mercados a pesar de la dificultad que supone en estos momentos la tasa de paridad euro/dólar.

Seguimos activos en EE.UU. con nuestra planta de Elmira dedicada al programa de rehabilitación de unidades para Pittsburgh, a través de nuestra filial CAF USA.

Nuestra presencia en México es muy activa e ininterrumpida desde el año 1992, en el que conseguimos nuestro primer contrato. Nuestra filial CAF México, está actualmente entregando los 17 trenes para el Metro de la capital.

En Europa estamos finalizando las entregas para Irlanda del Norte, estamos trabajando en dos nuevos contratos para la República de Irlanda, nuestros primeros trenes para Roma están en explotación comercial y tenemos el diseño muy avanzado, y hemos empezado recientemente la fabricación, de las primeras unidades para el Metro de Bruselas. En esta zona –que debe ser nuestro mercado natural- la actividad comercial es muy intensa.

En África, se pondrá pronto en vigor la reciente adjudicación de los trenes diesel para los Ferrocarriles Argelinos. Buscamos una alianza con dichos Ferrocarriles que nos permita dar estabilidad a nuestras relaciones.

En las operaciones internacionales, junto a la venta específica de trenes como producto aislado, observamos un proceso creciente de contratación de sistemas completos. Hemos avanzado significativamente durante el pasado Ejercicio, con la presentación de ofertas en consorcios o asociaciones bien para la contratación de sistemas llave en mano, bien para la adjudicación de concesiones.

Nuestra aportación, además de los trenes, se concreta en el mantenimiento de los mismos, así como en el diseño de la operación del sistema y en los aspectos financieros de la concesión.

Por su complejidad estos contratos tienen un proceso de maduración largo. Actualmente tenemos ofertas presentadas, junto a importantes constructoras civiles europeas, en África, Europa y Latinoamérica.

Hemos analizado la situación del Ejercicio del 2004, hemos comentado los retos estratégicos sobre los que estamos trabajando y hemos visualizado una estabilidad para los próximos años.

Trataremos ahora de analizar someramente los rasgos de nuestra industria y del futuro del ferrocarril.

Soy de la opinión de que estamos en un sector con futuro. El ferrocarril tiene futuro. Tiene futuro en el interior de las ciudades para facilitar el desarrollo de la movilidad de sus habitantes a través de metros, premetros, tranvías, y lo tiene también en los accesos a las grandes ciudades desde los núcleos residenciales a través de unidades de Cercanías.

Está cada vez más extendida la aceptación del ferrocarril como medio adecuado para resolver el uso excesivo del coche en entornos urbanos, con los problemas de colapso circulatorio y contaminación que originan.

Los trenes de Alta Velocidad están demostrando, en la práctica, su idoneidad para unir centros urbanos densamente poblados.

Este proceso se está llevando a cabo con la aparición de nuevos operadores locales o regionales. También, progresivamente, las grandes compañías ferroviarias se están adaptando a la normativa comunitaria que establece la separación entre operaciones e infraestructuras. La desaparición de la antigua RENFE y el nacimiento de RENFE Operadora y ADIF es un paso claro en esa dirección. En nuestro entorno, también Euskotren se ha desdoblado en una operadora y una empresa de infraestructuras, EUSKAL TRENBIDE SAREA.

Esta nueva tendencia, acompañada en algunos casos de privatización, está progresivamente ampliando la competencia en el sector, lo que implica una presión hacia la disminución de precios, por una parte, y al aumento de las exigencias del servicio en cuanto a fiabilidad del material, seguridad de los pasajeros y reducción del coste del producto a lo largo de todo el ciclo de vida.

Aparecen nuevas formas de venta. A futuro, se van a incrementar las operaciones de concesión. Participamos ya en Guadalmetro (Sevilla) y tenemos presentadas importantes ofertas con este esquema. También, prevemos un importante desarrollo de las operaciones de leasing para financiar la compra de nuevos trenes. Hemos sido pioneros en Barcelona y tenemos en estudio nuevas operaciones.

No podemos olvidar tampoco, que algunos grupos multinacionales están en una situación económica complicada, que el sector sigue con un excedente de capacidad de oferta y que comienza a ser frecuente la aparición de fabricantes de países no habituales en nuestros mercados.

Es en este entorno, en el que debemos seguir trabajando. Lo haremos como hemos venido haciéndolo en los últimos años con ilusión, agradeciendo la colaboración prestada a todos los que trabajan en CAF.

Satisfechos de lo que hemos logrado, pero sin autocomplacencia y conscientes de los retos que tenemos por delante.

Les reitero Sres. Accionistas mi agradecimiento por su confianza y por su presencia en esta Junta.

Muchas gracias.