

Presentación

CIE Automotive es un **grupo industrial especialista en procesos de alto valor añadido**, cuya actividad principal es el diseño, fabricación y venta de **componentes y subconjuntos para el mercado global de automoción**. La compañía utiliza tecnologías complementarias como el aluminio, forja, metales y plásticos, además de diseñar y producir sistemas de techo. Con presencia en 16 países de 4 continentes y más de 100 centros de producción, es un socio de referencia para fabricantes de vehículos (OEMs) y proveedores de primer nivel (Tier 1).

Historia y Fundación

- **Origen:** La idea nació en **1996**, cuando un grupo de inversores (INSSEC) concibió crear un conglomerado industrial español para el sector auxiliar de automoción.
- **Hito clave:** La actual CIE Automotive, S.A. surgió formalmente en **2002** tras la fusión de dos grupos empresariales: **Egaña y Aforasa** (Acerías y Forjas de Azcoitia).
- **Evolución:** Durante más de 25 años, el grupo ha crecido de forma constante mediante la integración de más de 100 empresas y la apertura de numerosas plantas nuevas (*greenfields*) en mercados estratégicos.
- **Fundador y Liderazgo:** Aunque surge de un grupo inversor, figuras clave en su trayectoria son **Antonio María Pradera Jáuregui** (Presidente) y **Jesús María Herrera Barandiarán** (Consejero Delegado). También se destaca a Amable Martínez-Conde como fundador de Autometal, pieza clave en su expansión en Brasil.

Datos Clave de la Acción

- **Cotización reciente:** Al cierre de junio de 2026, la acción cotizaba a **26,65 €**. Datos de julio de 2026 sitúan el precio de mercado en el entorno de los **24,15 € - 25,80 €**.
- **Potencial y Valoración:** La dirección de la empresa señala un fuerte desacople entre el valor de mercado y los fundamentos del negocio; el consenso de analistas sitúa el **precio objetivo medio en 35,4 €**, con algunos expertos proyectándolo hacia los 40 €.
- **Dividendos:** La compañía mantiene el compromiso de distribuir **un tercio de su beneficio neto** (33% *pay-out*) a sus accionistas. La rentabilidad por dividendo (*Trailing Dividend Yield*) se estima en un **3,64%**.

Última Presentación de Resultados (Primer Semestre 2026)

En julio de 2026, la empresa reportó resultados récord, consolidando el **mejor semestre de su historia**:

- **Ventas:** Alcanzaron los **2.103,8 millones de euros**.
- **EBITDA:** Se situó en **401,1 millones de euros**, con un margen sobre ventas líder en el sector del **19,1%**.
- **Beneficio Neto:** Logró una cifra récord de **191,3 millones de euros**.

- **Flujo de Caja:** Generó una caja operativa superior a **275 millones de euros**, lo que permite financiar su crecimiento y la retribución al accionista manteniendo la deuda en niveles controlados.

Introducción

Inicios y Fundación

La empresa tiene su origen en **1996**, cuando un grupo de inversores conocido como **INSSEC** concibió la idea de crear un gran conglomerado industrial español capaz de convertirse en un referente dentro del sector auxiliar de automoción. El hito que dio lugar a la estructura actual fue la fusión en **2002** de dos grupos empresariales: **Corporación Industrial Egaña y el Grupo Aforasa** (Acerías y Forjas de Azcoitia).

La Separación de Negocios

La "separación" mencionada en su historia se refiere principalmente a **Dominion**, una empresa tecnológica que se fusionó con el grupo en 2011. El proceso de separación se llevó a cabo en dos fases:

1. En **2016**, CIE Automotive sacó a bolsa a su filial Dominion.
2. En **2018**, la empresa decidió **separar definitivamente ambos negocios** distribuyendo su participación en Dominion entre todos sus accionistas. El objetivo de este movimiento fue permitir que CIE se enfocara exclusivamente en el sector de automoción y que Dominion operara de forma independiente.

Liderazgo del Proceso

Este proceso de crecimiento y transformación ha sido manejado principalmente por dos figuras clave:

- **Antonio María Pradera Jáuregui (Presidente):** Desempeñó un papel fundamental en la creación de INSSEC en 1995 y ha sido el Presidente Ejecutivo desde 2002, encargándose del diseño financiero y la dirección estratégica.
- **Jesús María Herrera Barandiarán (Consejero Delegado):** Se incorporó al grupo en 1991 y fue escalando posiciones hasta ser nombrado CEO en 2013, liderando la expansión operativa global.

Qué es la Empresa Hoy en Día

Actualmente, CIE Automotive se ha transformado en un **proveedor global de referencia** con una trayectoria sólida caracterizada por:

- **Presencia Global:** Opera en **16 países** de 4 continentes (Europa, Norteamérica, Brasil y Asia) con **114 centros productivos**.
- **Multitecnología:** Domina 7 tecnologías básicas (mecanizado, forja, plástico, aluminio, hierro, estampación y sistemas de techo), lo que le permite ofrecer más de **7.000 referencias** de productos.

- **Solidez Financiera:** Ha consolidado un modelo de negocio resiliente que le ha permitido alcanzar los **mejores resultados de su historia en el primer semestre de 2026**, logrando márgenes de rentabilidad líderes en su sector.

La Acción

La evolución del precio de la acción de CIE Automotive ha estado marcada por una trayectoria de crecimiento sólido, aunque no exenta de la volatilidad propia del sector de automoción y de eventos macroeconómicos globales.

Historia del precio de la acción

- **Inicios y consolidación (2002-2017):** Tras la fusión que dio lugar a la actual CIE Automotive en **2002**, la empresa inició una etapa de expansión global. Aunque los reportes detallados se centran en años más recientes, la compañía se consolidó como un valor industrial de referencia en la bolsa española.
- **Periodo 2018-2019:** Al cierre de **2018**, la acción cotizaba a **21,44 €**, manteniéndose estable en **21,08 €** al finalizar **2019**. Este periodo estuvo influenciado por incertidumbres geopolíticas y del sector.
- **El impacto de la pandemia (2020):** Fue un año de extrema volatilidad. En marzo de 2020, debido a la crisis del COVID-19, el precio cayó hasta un mínimo de **9,71 €**. Sin embargo, gracias a su resiliencia y a un programa de recompra de acciones, logró recuperarse y cerrar el año en **22,06 €**, un 5% por encima del año anterior.
- **Recuperación y crecimiento (2021):** La acción experimentó una fuerte revalorización del **24%**, cerrando en **27,36 €**. El mercado comenzó a reconocer los buenos resultados operativos y los ambiciosos objetivos del Plan Estratégico 2025.
- **Crisis de Ucrania e inflación (2022):** La invasión de Ucrania provocó una caída puntual hasta los **18,97 €**. A pesar de reportar resultados récord trimestre tras trimestre, la acción cerró el año en **24,06 €**, afectada por el pesimismo general hacia los proveedores de automoción debido a la crisis de chips y el aumento de costes.
- **Hacia máximos recientes (2024-2025):** En **2024**, la acción cerró en **25,40 €**. Durante **2025**, el valor se recuperó significativamente, subiendo un **17%** para cerrar el ejercicio en **29,75 €**.

Situación actual y bajada tras los últimos resultados

A pesar de que CIE Automotive ha presentado en julio de **2026** los **mejores resultados de su historia** (récord en ventas, EBITDA y beneficio neto en el primer semestre), la acción ha experimentado una corrección reciente:

- **Cotización actual:** Al cierre de junio de 2026, la acción se situaba en **26,65 €**. Datos de julio de 2026 muestran que el precio ha llegado a tocar niveles de **24,15 €**.
- **Motivos de la bajada:**
 - **Entorno Geopolítico:** La dirección de la empresa atribuye esta corrección a la **elevada volatilidad en los mercados financieros**, fuertemente condicionada

por la situación geopolítica global, que ha penalizado de forma indiscriminada a muchos valores.

- **Efecto Divisa:** La depreciación de las monedas en los mercados donde opera (como el impacto de las políticas de la administración Trump mencionadas en 2025 o devaluaciones en mercados emergentes) ha penalizado contablemente las cifras reportadas, aunque no su fortaleza operativa.
- **Desacople de Valor:** Existe un **mercado desacople** entre los sólidos fundamentos del negocio y su valor en bolsa. Mientras la acción cotiza por debajo de los 27 €, el consenso de analistas sitúa su **precio objetivo medio en 35,4 €**, con algunos expertos proyectándola hacia los **40 €**.
- **Análisis Externo:** Algunos analistas externos sugieren que el valor carece de catalizadores claros a corto plazo y se mueve en un sector considerado "malo" por el mercado, lo que genera un coste de oportunidad para inversores de corto recorrido.

En resumen, la bajada no responde a un deterioro del negocio —que está en máximos históricos— sino a **factores macroeconómicos, geopolíticos y a una falta de reconocimiento del mercado** hacia la rentabilidad diferencial de la compañía.

Datos Relevantes

A continuación se presenta un resumen de los datos financieros más relevantes de CIE Automotive, comparando el **cierre del ejercicio 2025** (último reporte anual completo) con los resultados de años anteriores (2024, 2022, 2021 y 2020) para mostrar la evolución del grupo.

Resumen Comparativo de Datos Clave (Cifras anuales en millones de €)

Magnitud	2025 (Último Anual)	2024	2022	2021	2020 (Pandemia)
Ventas	3.958,3	3.960,6	3.838,6	3.269,1	2.882,5
EBITDA	746,2	727,9	633,4	574,7	431,2
Margen EBITDA	18,9%	18,4%	16,5%*	17,6%	15,0%
Beneficio Neto	335,8	325,7	402,8**	267,5	185,2
Deuda Fin. Neta (DFN)	912,8	1.005,1	1.289,8	1.394,9	1.594,9
Ratio DFN / EBITDA	1,18x*	1,34x*	1,98x*	2,37x	3,59x

**Ratios ajustados considerando el 50% de la Joint Venture china SAMAP.*

***El beneficio de 2022 incluyó impactos por la reclasificación del negocio de forja en Alemania como actividad interrumpida.*

Análisis de la Evolución y Comparativa

- **Crecimiento Sostenido de Ventas:** A pesar de un entorno de mercado volátil y de la presión cambiaria en 2025, la compañía ha mantenido una facturación cercana a los

4.000 millones de euros, lo que supone un crecimiento significativo desde los 2.882 millones reportados en 2020. A moneda constante, las ventas de 2025 crecieron un **3,8%** respecto al año anterior.

- **Excelencia en Márgenes:** Uno de los datos más destacados es la expansión del margen EBITDA, que ha pasado del **15,0% en 2020** al **18,9% en 2025**, niveles líderes en el sector de componentes de automoción. Esta rentabilidad se ha mantenido de forma homogénea en todas las geografías donde opera el grupo.
- **Récord de Beneficio Neto:** El último reporte anual de 2025 consolidó el **mejor resultado histórico** de la compañía en términos recurrentes, alcanzando los **335,8 millones de euros**, superando el récord previo de 2024.
- **Fuerte Desapalancamiento (Reducción de Deuda):** CIE Automotive ha realizado un esfuerzo notable en la reducción de su endeudamiento. El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA ha caído drásticamente desde las **3,59 veces en 2020** hasta un mínimo histórico de **1,18 veces al cierre de 2025**.
- **Generación de Caja:** La capacidad de convertir el beneficio operativo en caja sigue siendo un pilar fundamental. En 2025, la generación de caja operativa alcanzó los **506,5 millones de euros** (un 70,6% sobre el EBITDA), frente a los 463,3 millones de 2024.

Cumplimiento del Plan Estratégico

El reporte de 2025 marca el cierre del **Plan Estratégico 2021-2025**, periodo en el cual la compañía ha cumplido la totalidad de sus compromisos financieros y de sostenibilidad (ASG), acumulando más de **2.200 millones de euros en caja operativa** generada en dicho intervalo. Este éxito posiciona a la empresa para su nueva etapa bajo el **Guidance 2026-2027**, que prevé mantener la excelencia en márgenes y continuar con el desapalancamiento.

Modelo de Negocio

¿A qué se dedica?

CIE Automotive es un grupo industrial internacional especializado en gestionar **procesos de alto valor añadido**, cuya actividad principal es el diseño, fabricación y suministro de **componentes y subconjuntos para el mercado global de automoción**.

Para entender qué hace la empresa de forma sencilla, podemos desglosar su actividad en los siguientes puntos:

- **¿Qué fabrican?:** Producen piezas que forman parte de prácticamente todas las secciones de un coche, incluyendo el **motor, la transmisión, el chasis, el conjunto de la dirección y los acabados interiores y exteriores**. En total, gestionan una cartera de más de **7.000 referencias** de productos distintas.
- **¿Cómo lo fabrican?:** Su gran diferencia es que dominan **siete tecnologías básicas** (mecanizado, forja, estampación y conformado de tubo, plástico, inyección de aluminio, fundición de hierro y sistemas de techo). Esto les permite ser un "supermercado" tecnológico para sus clientes, pudiendo ofrecer diferentes soluciones técnicas para una misma pieza.

- **¿Para quién trabajan?:** Sus clientes son los grandes fabricantes de coches (conocidos como **OEMs**, como Renault, Volkswagen o Ford) y los proveedores de primer nivel (**Tier 1**, como Bosch o Magna). Aunque a veces venden directamente a la marca del coche, normalmente actúan como un proveedor **TIER 2**, suministrando las piezas que otros ensamblarán en sistemas más complejos.
- **¿Dónde están?:** Tienen una presencia masiva a nivel mundial, con **más de 110 centros de producción** repartidos en **16 países y 4 continentes** (Europa, América del Norte, Brasil y Asia). Su modelo busca estar físicamente cerca de las plantas de ensamblaje de sus clientes.
- **Preparados para el futuro:** Un dato clave de su negocio es su **versatilidad**: más del **80% de los componentes** que fabrican son independientes del tipo de motor, lo que significa que sirven tanto para coches de combustión como para **híbridos o eléctricos**.

En resumen, CIE Automotive es el socio industrial que diseña y fabrica las piezas esenciales que permiten que los vehículos de todo el mundo funcionen, utilizando una gran variedad de materiales y procesos bajo un modelo de gestión global.

Líneas de Negocio

CIE Automotive articula su actividad a través de **siete tecnologías básicas** que le permiten fabricar una cartera de más de **7.000 referencias** de productos. Estas capacidades se agrupan en grandes familias de productos o líneas de negocio que cubren la práctica totalidad del vehículo:

1. Sistemas de Techo (CIE Roof Systems)

Es una de las líneas más estratégicas y de mayor valor añadido, especialmente tras la adquisición de Inteva y ACS.

- **Posicionamiento:** CIE es uno de los tres líderes mundiales en este segmento.
- **Productos:** Diseñan y producen techos panorámicos de cristal, techos practicables y sistemas de ocultación (estores).
- **Tendencia:** Con el auge del coche eléctrico, están desarrollando **techos de espesor reducido** (para compensar el espacio que ocupan las baterías en el suelo del coche) y sistemas con iluminación ambiental integrada.

2. Motor y Transmisión (Powertrain)

A pesar de la transición hacia el vehículo eléctrico, CIE mantiene una fuerte presencia aquí gracias a su versatilidad tecnológica.

- **Componentes tradicionales:** Fabrican cigüeñales, pistones, árboles de levas, carcasas de caja de cambios y engranajes de alta precisión (a través de su filial Somaschini).
- **Adaptación al Vehículo Eléctrico (EV):** Se están enfocando en piezas de fundición de aluminio para **carcasas de motores eléctricos**, tapas para inversores y cargadores, y componentes para **cajas de cambios reductoras** específicas de eléctricos.

3. Chasis, Carrocería y Dirección

Esta línea se centra en la estructura y el control del vehículo, utilizando principalmente forja y estampación.

- **Productos:** Brazos de suspensión, manguetas, columnas de dirección y elementos forjados que contribuyen al **aligeramiento del vehículo**.
- **Relevancia:** El aligeramiento es clave para aumentar la autonomía de los coches eléctricos, lo que hace que sus piezas de aluminio y forja avanzada tengan una demanda creciente.

4. Interior y Exterior Trim (Plásticos)

Utilizando tecnología de inyección de plástico y procesos de pintura avanzada.

- **Productos:** Paneles de puerta, salpicaderos, consolas centrales, cubiertas de motor y embellecedores exteriores como los *wheel covers* (tapacubos).
- **Innovación:** Están introduciendo materiales reciclados y fibras naturales para mejorar la circularidad y reducir el impacto ambiental del interior del vehículo.

5. Baterías para Vehículos Eléctricos

Es una línea de negocio en plena expansión, donde CIE actúa como proveedor de la estructura física y térmica.

- **Productos:** Fabrican los *Battery Boxes* (carcasas de batería) mediante estampación de aluminio, sistemas de refrigeración y elementos de protección frente a impactos (*crash*).
- **Estrategia:** Participan en iniciativas como **Basquevolt** para el desarrollo de baterías de estado sólido de próxima generación.

Mix Tecnológico y Relevancia Operativa

Para ofrecer estas soluciones, la empresa utiliza un modelo de "**supermercado tecnológico**" donde el peso de cada tecnología en sus ingresos es muy equilibrado (datos de cierre de 2021):

- **Sistemas de Techo:** 21% de las ventas.
- **Mecanizado:** 19%.
- **Forja:** 18%.
- **Estampación y conformado de tubo:** 18%.
- **Aluminio:** 10%.
- **Plástico:** 10%.
- **Fundición de hierro:** 4%.

Este dominio multitecnológico permite que **más del 80% de sus productos sean agnósticos**, es decir, sirven para cualquier tipo de coche (combustión, híbrido o eléctrico), lo que minimiza el riesgo de obsolescencia ante el cambio tecnológico.

Estrategia y Modelo Operativo

El modelo de negocio y la estrategia de CIE Automotive se fundamentan en una gestión industrial con "mentalidad financiera", centrada en la eficiencia operativa y la generación recurrente de caja.

Los 6 Pilares del Modelo de Negocio

La compañía sustenta su éxito en seis ejes estratégicos que le permiten ser resiliente y anticíclica ante las crisis del sector:

1. **Equilibrio Geográfico:** Opera de forma global con presencia en 16 países y 4 continentes, lo que le permite compensar la menor demanda de unas regiones con el dinamismo de otras.
2. **Diversificación Comercial:** Posee una amplia cartera de más de 80 clientes (70% fabricantes de coches y 30% proveedores de primer nivel). Ningún cliente representa más del 8% de las ventas totales.
3. **Multitecnología:** Domina siete tecnologías básicas (forja, aluminio, mecanizado, etc.), permitiéndole ofrecer múltiples soluciones técnicas para una misma pieza y ser un socio de referencia global.
4. **Disciplina Inversora:** Mantiene criterios estrictos de inversión con maquinaria estándar y flexible, exigencia de altos retornos ($ROI \geq 20\%$) y el objetivo de que el circulante operativo sea cercano a cero.
5. **Gestión Descentralizada:** Su estructura es "lean" (ligera) y otorga total autonomía operativa a los equipos locales de cada planta para tomar decisiones rápidas, siempre bajo una estrategia común de grupo.
6. **Integración de Estándares ASG:** Los criterios ambientales, sociales y de buen gobierno están integrados en todas las decisiones estratégicas y financieras del grupo.

Modelo Operativo: Gestión Descentralizada

El éxito operativo reside en que cada región y división funciona como una unidad independiente que toma sus propias decisiones según su realidad local, pero cuenta con el soporte de una red corporativa transversal. Esto reduce el riesgo de continuidad del negocio ante conflictos geopolíticos y permite una estructura de costes optimizada basada en una filosofía lean.

Estrategia Operativa (Plan Estratégico 2025)

Hasta 2025, la estrategia se ha articulado en torno a cuatro grandes tendencias del mercado:

- **Electrificación:** Posicionarse en componentes de alto valor para el tren motriz eléctrico (motores, baterías, electrónica de potencia).
- **Confort:** Aprovechar el crecimiento de los sistemas de techo y acabados interiores ligados a la conducción autónoma.
- **Industria 4.0:** Digitalizar y automatizar procesos para mejorar la eficiencia y sostenibilidad.

- **Internacionalización:** Reforzar su presencia en mercados de alto potencial como China, India, México o Brasil.

Estrategia ASG (Sostenibilidad)

CIE Automotive no considera la sostenibilidad como algo separado, sino como parte de su gestión diaria mediante 79 indicadores clave (KPIs) agrupados en cuatro ejes:

- **Cultura CIE:** Atracción y retención de talento y seguridad laboral.
- **Compromiso Ético:** Cumplimiento normativo, transparencia y derechos humanos.
- **Ecoeficiencia:** Eficiencia en el consumo de recursos, economía circular y reducción de huella de carbono.
- **Escucha Activa:** Comunicación continua con grupos de interés (clientes, inversores, sociedad).

Nueva Etapa Estratégica: Guidance 2026-2027

Tras cumplir con éxito el Plan 2025, la empresa inicia una fase centrada en:

- Mantener la **excelencia en márgenes**.
- Consolidar la **fuerte generación de caja** (convertir el 65% del EBITDA en caja operativa).
- **Crecimiento inorgánico selectivo** (adquisición de nuevas compañías).
- Nueva **política de remuneración al accionista**, elevando el *pay-out* al 50% para 2027.

Guidance 2026-2027

El **Guidance 2026-2027** de CIE Automotive define una hoja de ruta centrada en el crecimiento rentable y el fortalecimiento de la remuneración al accionista tras haber cumplido con éxito el plan anterior. Los principales objetivos financieros y operativos para este periodo son:

1. Ventas y Crecimiento

- **Outperformance:** La compañía se compromete a lograr un crecimiento superior al del mercado (*outperformance*) de **un dígito medio-bajo** a moneda constante.
- **Crecimiento Inorgánico:** El plan está fuertemente enfocado en la **integración de nuevas compañías**, aprovechando su posición de fortaleza financiera para actuar como consolidador en el sector.

2. Rentabilidad y Márgenes

- **Excelencia en Márgenes:** El objetivo es **mantener los niveles de excelencia** en los márgenes operativos alcanzados al cierre de 2025. Como referencia, en 2025 la empresa alcanzó un margen EBITDA récord del **18,9%**.

3. Generación de Caja y Desapalancamiento

- **Conversión de Caja:** Se mantiene el compromiso de convertir el **65% del EBITDA en flujo de caja operativo (F.C.O.)**.

- **Objetivo Acumulado:** La empresa prevé generar más de **1.000 millones de euros de F.C.O.** acumulado entre 2026 y 2027.
- **Reducción de Deuda:** Gracias a esta fuerte generación de caja, se proyecta que el ratio de deuda (DFN/EBITDA) se sitúe por debajo de **0,7x** para finales de 2027 (asumiendo un escenario teórico de mantenimiento del *pay-out* anterior).

4. Nueva Política de Remuneración al Accionista

Este es uno de los pilares más destacados del nuevo plan, elevando significativamente el porcentaje de beneficios distribuidos (*pay-out*):

- **2026:** El *pay-out* aumentará al **42%** del beneficio neto.
- **2027:** El *pay-out* alcanzará el **50%** del beneficio neto.

5. Objetivos de Sostenibilidad (ASG)

- **Cultura Ética:** Lograr que el **100% de las plantas** estén formadas en el Código de Conducta.
- **Talento:** Foco estratégico en la atracción y retención del talento.
- **Descarbonización:** Mantener los objetivos de reducción de emisiones validados por SBTi y el compromiso de ser **Net Zero en 2050**.

Este marco estratégico busca consolidar a la compañía como uno de los proveedores más rentables y financieramente sólidos de la industria global de automoción.

Diversificación Geográfica

CIE Automotive distribuye su presencia de forma global con el objetivo estratégico de estar físicamente cerca de las plantas de ensamblaje de los fabricantes de vehículos (OEMs). A cierre de 2025, la compañía opera **111 centros de producción** repartidos en **16 países y 4 continentes**.

Su estructura geográfica se organiza en los siguientes segmentos operativos:

1. Europa (Mercado Principal)

Es el mercado con mayor peso histórico y operativo. Cuenta con plantas en **España** (donde se ubica su sede social en Bilbao), **Alemania, Francia, Portugal, Chequia, Rumanía, Italia, Lituania, Eslovaquia y Hungría**. Además, bajo este segmento se incluye una planta en **Marruecos**.

- **Aportación (H1 2026):** Representa el **39,0% de las ventas** del grupo.
- **Perfil:** Combina las plantas históricas ligadas a vehículos de pasajeros con las de forja (CIE Forging Europe) enfocadas en vehículos industriales.

2. Norteamérica

Compuesto por operaciones en **México y Estados Unidos**. México se ha consolidado como el centro de producción de la región, beneficiándose de su posición estratégica en la cadena de suministro regional.

- **Aportación (H1 2026):** Supone el **26,4% de las ventas**.
- **Perfil:** Es tradicionalmente una de las zonas más rentables para el grupo.

3. Asia

El grupo tiene una fuerte presencia en **India** (a través de la alianza estratégica que dio lugar a CIE Automotive India) y en la **República Popular China** (reforzada con el negocio de techos de Golde). Recientemente, se ha incorporado la fabricación de sistemas de techo en la **República de Corea**.

- **Aportación (H1 2026):** India representa el **15,9%** y China el **5,7% de las ventas**.
- **Perfil:** Es el mercado de mayor potencial de crecimiento debido a las bajas tasas de motorización en India y al volumen de producción en China.

4. Brasil

Es uno de los mercados clave en las últimas décadas, donde la empresa se ha fortalecido mediante adquisiciones recientes como las de Engrecon y Piracicaba en 2025.

- **Aportación (H1 2026):** Representa el **13,0% de las ventas**.
- **Perfil:** Se centra en tecnologías de plástico, estampación, forja, fundición e inyección de aluminio, siendo muy competitivo en acabados interiores y exteriores.

Lógica Estratégica del Modelo Este "Equilibrio Geográfico" es uno de los pilares del modelo de negocio, ya que permite a la empresa ser **resiliente y defensiva**. La diversificación geográfica permite compensar la menor demanda o los ciclos adversos de una región con el dinamismo y crecimiento de otras, minimizando el riesgo de exposición a mercados individuales.

¿Porqué CIE Automotive y no la Competencia?

Elegir a **CIE Automotive** frente a su competencia se fundamenta en un modelo de negocio que ha demostrado ser estructuralmente superior al mercado en términos de eficiencia y rentabilidad. La dirección de la empresa destaca que poseen el modelo de gestión más eficiente del sector a nivel mundial.

Las razones clave para esta diferenciación son:

- **Ganador en la consolidación del sector:** Mientras que competidores más pequeños o financieramente débiles han sucumbido a las presiones inflacionarias y de costes, CIE ha aprovechado para absorber cuota de mercado, actuando como un vehículo de consolidación.
- **Agnosticismo tecnológico y protección ante el EV:** A diferencia de competidores muy expuestos a tecnologías que podrían quedar obsoletas, **más del 80% del portafolio de CIE es independiente del tipo de motor** (combustión, híbrido o eléctrico). Esto les otorga una capacidad de adaptación diferencial frente al resto del sector.
- **Excelencia financiera y generación de caja:** CIE Automotive mantiene una rentabilidad (RONA) superior al **20%** y una capacidad de convertir más del **65% de su EBITDA en**

caja operativa. En segmentos específicos como los sistemas de techo, se definen como la única compañía con resultados muy positivos y un balance saludable, mientras que sus competidores directos están sufriendo o en procesos de reestructuración.

- **Modelo "Supermercado Tecnológico":** Al dominar **siete tecnologías básicas**, ofrecen un modelo de "ventanilla única" (*one-stop shopping*) que simplifica la cadena de suministro de los fabricantes (OEMs) al poder ofrecer diversas soluciones técnicas para una misma pieza.

Principales Competidores

CIE Automotive opera en un entorno global donde compite con grandes proveedores de componentes, aunque su diversificación multitecnológica hace difícil encontrar un competidor idéntico. Las empresas que el mercado y la propia compañía suelen identificar como comparables o competencia en sus distintas líneas son:

- **Nacionales (España): Gestamp Automoción** (especialista en estampación) y **Grupo Antolín** (interiores).
- **Internacionales (Tier 1 & 2):** Gigantes que integran el índice STOXX Europe 600 Automobiles & Parts o que suministran piezas similares, como **Forvia** (antes Faurecia), **Continental**, **Magna**, **OPmobility** (antes Plastic Omnium), **Valeo**, **Schaeffler**, **BorgWarner**, **ZF** y **Robert Bosch**.

En resumen, la ventaja competitiva de CIE reside en su **resiliencia financiera y operativa**, lo que le permite mantener márgenes récords incluso cuando el mercado global de producción de vehículos se mantiene plano o en contracción.

Datos Financieros

Ventas

La trayectoria financiera de CIE Automotive en los últimos años muestra una sólida recuperación y un crecimiento sostenido, consolidando récords históricos a pesar de la volatilidad del sector.

Evolución de las ventas (2020-2025)

Las ventas han experimentado una progresión ascendente desde el impacto de la pandemia:

- **2020:** La facturación cayó a **2.882 millones de euros** debido al cierre temporal de actividades industriales por el COVID-19.
- **2021:** Se recuperó hasta los **3.269,1 millones de euros**, logrando batir al mercado en 12 puntos a moneda constante.
- **2022:** Las ventas saltaron a **3.838,6 millones de euros**, superando al mercado en nueve puntos en un entorno de alta inflación.
- **2024:** Alcanzaron los **3.960,6 millones de euros**, estabilizándose en el entorno de los 4.000 millones.

- **2025:** Se situaron en **3.958,3 millones de euros**. Aunque la cifra absoluta fue ligeramente inferior a 2024 por el impacto negativo de las divisas, supuso un **crecimiento real del 3,8% a tipo de cambio constante**.

Comparativa con los últimos resultados (H1 2026)

Los resultados del **primer semestre de 2026** confirman que la compañía ha entrado en una fase récord:

- **Ventas semestrales:** Facturó **2.103,8 millones de euros**, lo que representa el **mejor semestre de su historia**.
- **Crecimiento:** Supone un incremento respecto a los 2.000,1 millones de euros del primer semestre de 2025, logrando un *outperformance* (rendimiento superior) de **10,3 puntos porcentuales frente al mercado**.
- **Rentabilidad:** Mantiene márgenes EBITDA de excelencia del **19,1%**, por encima de los estándares del sector.

Opinión a futuro según los *Conference Call*

A través de las distintas conferencias con analistas, la dirección ha transmitido los siguientes mensajes clave sobre el futuro:

1. **Consolidación y M&A:** La compañía se ve a sí misma como un **consolidador del mercado**. El CEO, Jesús María Herrera, ha señalado que disponen de hasta **2.000 millones de euros de "pólvora" para adquisiciones** sin poner en riesgo su solvencia (manteniendo un ratio de deuda inferior a 2,5x EBITDA).
2. **Crecimiento en un mercado plano:** La directiva sostiene que, aunque la producción mundial de vehículos sea estructuralmente plana, CIE seguirá creciendo mediante la **ganancia de cuota de mercado** y su capacidad para ofrecer múltiples tecnologías a nivel global.
3. **Guidance 2026-2027:** Han reconfirmado una hoja de ruta ambiciosa que prevé un **crecimiento superior al mercado de un dígito medio-bajo** y una generación de caja operativa acumulada superior a los **1.000 millones de euros** en este periodo.
4. **Optimismo en mercados clave:** Especialmente en **China**, la compañía espera pasar de un rendimiento inferior a un *overperformance* tras integrar plenamente nuevas adquisiciones y fortalecer su equipo local.
5. **Confianza en el Valor:** La dirección ha expresado repetidamente que existe una desconexión entre el precio de la acción y la realidad del negocio, proyectando que el valor real debería acercarse a los **40 euros** por acción.

¿Qué impacto tiene el mercado de India en los resultados?

El mercado de India tiene un **impacto estratégico y financiero fundamental** para CIE Automotive, consolidándose como uno de sus principales motores de crecimiento y rentabilidad a nivel global.

A continuación se detalla su impacto en los resultados y la estrategia del grupo:

1. Peso Financiero en los Resultados (Datos a Junio de 2026)

India representa una parte significativa de la cuenta de resultados consolidada del grupo:

- **Aportación a las ventas:** En el primer semestre de 2026, las plantas indias facturaron **333,7 millones de euros**, lo que supone el **15,9% de las ventas totales** del grupo.
- **Contribución al beneficio (EBITDA):** Aportó **62,0 millones de euros**, representando el **16,4% del EBITDA global**.
- **Excelencia en márgenes:** India opera con niveles de rentabilidad líderes, con un **margen EBITDA del 18,6%** y un **margen EBIT del 15,3%** a cierre de junio de 2026.

2. Motor de Crecimiento y "Outperformance"

India es, junto con Brasil, el mercado que permite a CIE Automotive crecer muy por encima de la media de la industria:

- **Rendimiento superior al mercado:** Mientras el mercado indio de vehículos ligeros cayó un 1,2% en el primer semestre de 2026, CIE creció un **14,1%** a moneda constante, logrando un *outperformance* de **15,3 puntos porcentuales**.
- **Crecimiento estructural:** La compañía destaca que el crecimiento en India es estructural y diversificado en todos los segmentos (vehículos de pasajeros, 2 ruedas, tractores y camiones).

3. Importancia Estratégica y Operativa

La apuesta de la empresa por este mercado es total, habiendo reorganizado su estructura para priorizarlo:

- **Foco de recursos:** En 2022, la filial india (MCIE) decidió **vender su negocio de forja en Alemania** específicamente para centrar todos sus recursos y esfuerzos en el mercado indio, considerado uno de los más dinámicos del mundo.
- **Hub de exportación:** India no solo sirve a su mercado doméstico, sino que se está reforzando como un **centro de producción para la exportación global** (estrategia de *friendshoring*), aprovechando sus costes competitivos y bajo riesgo geopolítico.
- **Transferencia tecnológica:** La estrategia se basa en la transferencia de las capacidades tecnológicas globales del grupo a las plantas locales, lo que les permite captar proyectos de alto valor añadido con clientes como Maruti Suzuki, Mahindra y Tata.

4. Inversiones y Futuro

CIE Automotive mantiene un flujo constante de inversiones en el país para aumentar su capacidad:

- **Nuevas plantas (Greenfields):** Anualmente se llevan a cabo pequeños proyectos *greenfield* y ampliaciones. En 2022 y 2024 se destacaron nuevas instalaciones en **Hosur** (forja y mecanizado), **Aurangabad** (aluminio) y **Rajkot** (engranajes).
- **Sistemas de Techo:** Recientemente se ha consolidado el negocio de sistemas de techo en India (CIE Golde Pune), respondiendo a la creciente demanda de componentes de confort.

- **Independencia de socios:** Tras una exitosa alianza de más de una década, el grupo Mahindra & Mahindra culminó su salida del accionariado en mayo de 2026, pasando la filial a denominarse **CIE Automotive India Limited**.

En resumen, India no solo aporta casi una sexta parte de los beneficios del grupo, sino que es la geografía que garantiza que CIE Automotive pueda seguir creciendo a doble dígito incluso cuando otros mercados más maduros como Europa se mantienen planos o en retroceso.

Margen Operativo

Para entender la salud financiera de CIE Automotive, es fundamental analizar el **EBITDA** y el **Margen Operativo (EBIT)**, ya que ambos reflejan la capacidad de la empresa para generar beneficios a través de su actividad industrial principal, sin contar impactos financieros o fiscales.

El EBITDA: El motor de la caja operativa

El EBITDA (Resultado Bruto de Explotación) es una de las métricas más seguidas por el grupo. La compañía lo define como el **resultado neto de explotación más la amortización**.

- **¿Por qué es importante para CIE?**
 - **Conversión de caja:** CIE Automotive utiliza el EBITDA como base para su generación de efectivo. Su objetivo estratégico es convertir más del **65% del EBITDA en flujo de caja operativo**.
 - **Control de deuda:** Es el componente clave para medir su apalancamiento a través del ratio **Deuda Financiera Neta / EBITDA**, el cual han logrado reducir de 3,59x en 2020 a **1,18x al cierre de 2025**.
 - **Eficiencia industrial:** Para la dirección, el EBITDA es el reflejo de la eficiencia operativa diaria, el control de costes y el enfoque en la rentabilidad por encima del volumen.

Evolución del EBITDA y su margen:

- **2020 (Pandemia):** 431,2 M€ (15,0% margen).
- **2021:** 574,7 M€ (17,6% margen).
- **2022:** 633,4 M€ (16,5% margen).
- **2024:** 727,9 M€ (18,4% margen).
- **2025:** 746,2 M€ (18,9% margen).
- **H1 2026 (Récord):** 401,1 M€ (19,1% margen).

Margen Operativo (EBIT): Excelencia en la ejecución

El **Margen Operativo** o **EBIT** (Resultado Neto de Explotación) mide la rentabilidad del negocio tras descontar las amortizaciones del inmovilizado. Es el indicador que mejor muestra la eficiencia técnica y de gestión de la compañía en sus plantas.

Comparativa histórica del Margen Operativo (EBIT):

Año	EBIT (en millones de €)	Margen EBIT (% sobre ventas)
2020	283,4	9,8%
2021	403,5	12,3%
2022	446,4	11,6%
2024	538,4	13,6%
2025	542,9	13,7%
H1 2026	300,5	14,3%

La compañía destaca que estos márgenes son **homogéneos en todas las geografías** (Europa, Norteamérica, Brasil y Asia), lo que demuestra que su rentabilidad no depende de "dónde" se fabrica, sino de "cómo" se gestiona bajo el modelo CIE.

Previsiones de futuro y opinión de la compañía

Según las últimas conferencias de resultados (*Earnings Calls*), la dirección de la empresa mantiene una postura de gran confianza sobre la sostenibilidad de estos márgenes:

1. **Recurrencia:** El CEO, Jesús María Herrera, ha insistido en que los márgenes actuales (entorno al 19% EBITDA) no son eventos extraordinarios, sino **resultados recurrentes** derivados de la disciplina operativa y el control de costes.
2. **Ambición del 20%:** Aunque el objetivo oficial del plan era superar el 19%, el CEO reconoce que su ambición personal es alcanzar el **20% de margen EBITDA**, nivel que ya se logra en muchas de sus plantas individuales.
3. **Guidance 2026-2027:** El nuevo compromiso financiero es **mantener la excelencia de los márgenes alcanzados en 2025**. Esto implica consolidar el 19% de margen EBITDA y el 13,7% de margen EBIT como suelo operativo para los próximos años.
4. **Resiliencia ante la inflación:** La compañía afirma que su capacidad para mantener y expandir márgenes en un entorno de alta inflación y costes energéticos demuestra la fortaleza de su modelo frente a la competencia, que a menudo se ha visto obligada a revisar sus previsiones a la baja.

Free Cash Flow (Flujo de Caja Libre)

El **Flujo de Caja Libre (Free Cash Flow o FCF)**, que CIE Automotive denomina habitualmente como **Caja Operativa (F.C.O.)**, constituye el pilar central de su modelo de negocio, siendo el verdadero motor de valor para la compañía.

1. Comparativa histórica de la Generación de Caja

La compañía ha mantenido una trayectoria ascendente y récord en la generación de efectivo, superando de forma constante sus propios objetivos de conversión:

- **2020 (Pandemia):** 239,0 millones de euros.
- **2021:** 367,0 millones de euros (una conversión del 67% sobre el EBITDA).
- **2022:** 402,8 millones de euros.
- **2023:** 447,4 millones de euros.
- **2024:** 463,3 millones de euros.
- **2025 (Récord): 506,5 millones de euros**, alcanzando una tasa de conversión del **70,6% sobre el EBITDA**.
- **Primer Semestre 2026:** Ha generado ya **275,1 millones de euros**, lo que supone el mejor semestre de su historia en términos de caja.

En el periodo acumulado del Plan Estratégico 2021-2025, la empresa generó aproximadamente **2.200 millones de euros** de caja operativa.

2. ¿Por qué el FCF es tan importante para la compañía?

Para CIE Automotive, la caja operativa no es solo un indicador de salud, sino la herramienta que permite ejecutar su estrategia en tres frentes críticos:

- **Desapalancamiento:** Gracias a esta caja, la deuda financiera neta ha caído desde las 3,59 veces EBITDA en 2020 hasta **1,18 veces al cierre de 2025**.
- **Crecimiento (M&A):** Proporciona la "pólvora" necesaria para integrar nuevas compañías sin necesidad de acudir a ampliaciones de capital.
- **Retribución al accionista:** Permite financiar dividendos crecientes y programas de recompra de acciones propias.

3. EBITDA vs. FCF: La métrica de la realidad

Aunque CIE utiliza el EBITDA para medir su rentabilidad industrial, el FCF es una métrica "más real" porque representa el **efectivo tangible disponible** tras cumplir con todas las obligaciones necesarias para que el negocio siga funcionando.

- **El EBITDA es una estimación contable:** Refleja el potencial de explotación, pero no descuenta el dinero que sale para pagar intereses, impuestos o el mantenimiento de las plantas.
- **El FCF es dinero "en mano":** La compañía define su caja operativa restando del EBITDA los **gastos financieros pagados**, los **impuestos pagados**, la **inversión de mantenimiento (Capex)** y los **arrendamientos (IFRS 16)**.
- **Disciplina financiera:** Un EBITDA alto puede ser engañoso si no se traduce en caja; CIE se distingue precisamente por su compromiso de convertir de forma recurrente más del **65% de su EBITDA en efectivo real**. La dirección subraya que esta generación de caja es algo que "absolutamente nadie tiene en este sector".

4. Previsiones de la compañía sobre el FCF

Bajo el nuevo **Guidance 2026-2027**, CIE Automotive ha reafirmado que la generación de caja seguirá siendo su prioridad máxima:

- **Objetivo Acumulado:** Prevén generar más de **1.000 millones de euros de Caja Operativa** entre 2026 y 2027.
- **Tasa de Conversión:** Mantienen el compromiso de convertir de forma sostenida el **65% del EBITDA** en flujo de caja operativo.
- **Recurrencia a largo plazo:** El objetivo es estabilizar una generación de aproximadamente **500 millones de euros anuales** a partir de este periodo.

Esta fortaleza de caja es lo que permite a la empresa proyectar un ratio de endeudamiento por debajo de **0,7x EBITDA para finales de 2027**, incluso aumentando la retribución al accionista.

¿Crecimiento Orgánico o Inorgánico?

CIE Automotive sigue un modelo de **crecimiento mixto**, combinando un sólido crecimiento orgánico con una estrategia dinámica de adquisiciones (crecimiento inorgánico). La propia compañía subraya que su foco está en generar la caja necesaria para permitir ambos tipos de expansión. De hecho, en el primer trimestre de 2026, el crecimiento del 10,4% a moneda constante se repartió equitativamente: **aproximadamente la mitad fue orgánico y la otra mitad inorgánico**.

A continuación se detallan las adquisiciones más recientes y su aportación estratégica:

1. Aludec (España, Portugal, México y EE. UU.)

Es la adquisición más relevante y reciente, formalizada en marzo de **2026**.

- **Coste:** Aproximadamente **270,6 millones de euros**.
- **Qué aporta:** Incorpora **10 plantas productivas** especializadas en **componentes decorativos** de plástico y metal para interiores y exteriores de vehículos.
- **Valor estratégico:** Ofrece una gran **diversificación de producto**, entrada a nuevos clientes (especialmente asiáticos a medio plazo) y cuenta con márgenes de rentabilidad alineados con la excelencia de CIE. Solo en el primer semestre de 2026, ya aportó 82,7 millones de euros en ventas.

2. Techniplas (Brasil)

Integrada en el perímetro del grupo durante el tercer trimestre de **2025**.

- **Coste:** Cerca de **65 millones de euros**.
- **Qué aporta:** Especialista en **inyección de plásticos**.
- **Valor estratégico:** Complementa y mejora la cartera tecnológica del grupo en Brasil y fortalece la relación con fabricantes europeos, americanos y asiáticos en la región.

3. Engrecon (Brasil)

Adquirida en agosto de **2025**.

- **Coste: 15,8 millones de euros.**
- **Qué aporta:** Refuerza la presencia industrial de la compañía en el mercado brasileño, uno de sus motores de crecimiento actuales.

4. AKT Plásticos (España)

Adquirida en abril de **2024**.

- **Coste:** Un valor de empresa de **19 millones de euros** (coste total de 33,4 millones incluyendo asunción de deuda).
- **Qué aporta:** Especialización en **moldeo por inyección de termoplásticos**.
- **Valor estratégico:** Aumenta la capacidad en el segmento de plásticos, una tecnología considerada esencial para el **vehículo eléctrico**, ya que facilita la fabricación de piezas más ligeras que aumentan la autonomía de las baterías.

La dirección de la empresa ha manifestado que, tras haber cumplido los objetivos de desapalancamiento, ahora cuentan con hasta **2.000 millones de euros de capacidad inversora** para continuar este ciclo de consolidación del mercado mediante nuevas compras.

Deuda

Para profundizar en la situación financiera de CIE Automotive, analizaremos su deuda detallando su evolución, estructura y costes asociados, basándonos en los últimos estados financieros de **junio de 2026** y los informes anuales previos.

1. Niveles de Deuda Actuales y Comparativa Histórica

A pesar de un ciclo de crecimiento y adquisiciones, la compañía ha mantenido una trayectoria de **desapalancamiento orgánico muy agresivo**.

- **Deuda Financiera Neta (DFN) actual (Junio 2026):** Se sitúa en **962,4 millones de euros**.
- **Evolución histórica de la DFN:**
 - **2020:** 1.594,9 M€.
 - **2021:** 1.394,9 M€.
 - **2022:** 1.289,8 M€.
 - **2024:** 1.005,1 M€.
 - **2025:** 912,8 M€ (mínimo de los últimos seis años).
- **Análisis del dato actual:** Se observa un ligero repunte en el primer semestre de 2026 (de 913 M€ a 962 M€) debido principalmente a la **adquisición de Aludec** por un valor de empresa de 270,6 M€ y al pago de dividendos. No obstante, el ratio de apalancamiento **DFN/EBITDA se mantiene en niveles de excelencia del 1,19x**.

2. Desglose de la Deuda: Corto y Largo Plazo

La **Deuda Financiera Bruta (DFB)** al cierre de junio de 2026 asciende a **1.892,1 millones de euros**. Su distribución por vencimientos es la siguiente:

- **Deuda a Largo Plazo (Recursos ajenos no corrientes): 1.282,6 millones de euros.**
 - Más de la mitad de esta deuda (976,3 M€) tiene un vencimiento de entre 3 y 5 años.
 - Solo un 7,4% (95,5 M€) vence a más de 5 años.
- **Deuda a Corto Plazo (Recursos ajenos corrientes): 609,5 millones de euros.**
 - Incluye principalmente préstamos bancarios y el uso de **papel comercial** (MARF) para diversificar la financiación del circulante.

3. Tipos de Interés y Gestión del Riesgo

Conocer el coste de la deuda es vital para evaluar la rentabilidad neta. CIE Automotive destaca por su gestión proactiva para mitigar la subida de tipos de interés:

- **Tasa media:** En el ejercicio 2025, el tipo de interés medio ponderado de los préstamos bancarios fue del **3,29%** (frente al 4,07% de 2024).
- **Diferenciales (Spreads):** Los préstamos suelen estar referenciados al Euribor (o tipos locales) más un margen que, a junio de 2026, oscila entre **90 y 503 puntos básicos**.
- **Coberturas (Fijo vs Variable):** Para protegerse de la volatilidad, la compañía mantiene el **50% de su deuda bruta a tipo fijo** mediante instrumentos derivados (swaps). Esta política ha evolucionado desde el 35% de deuda fija que tenían en 2021.
- **Financiación Sostenible:** El **73% de la deuda actual está ligada a criterios ASG** (Ambientales, Sociales y de Gobernanza), lo que permite ajustar los márgenes de interés según el cumplimiento de objetivos de sostenibilidad.

4. Estimación de la propia Compañía

La dirección de CIE Automotive proyecta un futuro de deuda "tendente a cero" gracias a su capacidad de generación de caja:

- **Objetivo 2027:** Bajo el nuevo Guidance 2026-2027, la empresa estima que el ratio **DFN/EBITDA se situará por debajo de 0,7x para finales de 2027**.
- **Capacidad de Inversión:** El CEO, Jesús María Herrera, ha manifestado que la compañía tiene capacidad para invertir hasta **2.000 millones de euros** en nuevas adquisiciones manteniendo un ratio de deuda muy conservador (inferior a 2,5x).
- **Liquidez:** A junio de 2026, el grupo cuenta con una robusta **reserva de liquidez de 1.641,7 millones de euros** (entre caja y líneas de crédito no dispuestas), lo que garantiza la continuidad del negocio y el cumplimiento de todos sus compromisos financieros (*covenants*).

Estrategia de coberturas ante la volatilidad de tipos.

La estrategia de CIE Automotive para gestionar la volatilidad de los tipos de interés se centra en la mitigación proactiva de riesgos mediante una combinación de **instrumentos financieros derivados** y una gestión equilibrada de su estructura de capital. Dado que gran parte de la

deuda del grupo está referenciada a tipos variables, la compañía está directamente expuesta a las variaciones en los mercados financieros, lo que impacta en su cuenta de resultados.

1. Objetivo y Gestión Proactiva

El objetivo general es reducir el impacto negativo de las subidas de tipos y, al mismo tiempo, aprovechar en lo posible las bajadas. La responsabilidad recae en el **Departamento Financiero**, que busca una estructura de capital óptima mediante la gestión activa de los costes financieros y la ampliación del periodo medio de vencimiento de la deuda.

2. Uso de Permutas de Tipos de Interés (Swaps)

El instrumento principal utilizado son los *Interest-rate swaps*. Mediante estos derivados, el grupo convierte el tipo de interés variable de sus préstamos en un tipo fijo, ya sea para la totalidad o una parte del principal y por todo o parte del plazo del préstamo.

- **Contabilidad de coberturas:** Siguiendo la norma IFRS 9, la parte efectiva de los cambios de valor de estos swaps se reconoce directamente en el patrimonio neto, reclasificándose a resultados como "Gasto financiero" a medida que se devengan los intereses del préstamo cubierto.

3. Incremento Estratégico de la Deuda a Tipo Fijo

Como respuesta directa a la rápida subida de tipos por parte de los bancos centrales (Fed y BCE) que comenzó en 2022, la compañía ejecutó un cambio significativo en su mix de deuda:

- **Antes de 2022:** Al cierre de 2021, solo el **35%** de la deuda financiera bruta (DFB) estaba a tipo fijo.
- **Ajuste en 2022:** Durante ese año, CIE negoció la conversión de préstamos variables a fijos y contrató nueva financiación directamente a tipo fijo.
- **Situación Actual (2025-2026):** La compañía ha estabilizado su exposición, manteniendo el **50% de su DFB a tipo fijo** de forma recurrente, según los datos reportados al cierre de 2025 y en el primer semestre de 2026.

4. Flexibilidad y Coberturas Naturales

La estrategia permite que el alcance de la gestión (*Management Scope*) incluya tanto la deuda ya reconocida en el balance como los préstamos comprometidos en fase final de formalización. Además de los derivados, el grupo busca un **equilibrio entre las monedas de generación de caja y las monedas de su endeudamiento** (coberturas naturales), lo que ayuda a mitigar riesgos financieros de forma agregada.

5. Análisis de Sensibilidad

Para medir el riesgo residual, la empresa realiza análisis de sensibilidad. Por ejemplo, en periodos de tipos bajos (como 2020), estimaba que una variación de 10 puntos básicos en el tipo de interés medio del euro habría impactado en el beneficio neto en aproximadamente **1,2 millones de euros**. Esta monitorización constante permite ajustar el nivel de coberturas según las perspectivas del mercado.

Ratios de Solvencia

1. Ratio Deuda Neta / EBITDA

Este es el indicador de apalancamiento más relevante para la compañía, ya que mide su capacidad para amortizar la deuda mediante el beneficio operativo generado por el negocio.

- **Cálculo:** Se obtiene dividiendo la **Deuda Financiera Neta** (Deuda con bancos - Caja y equivalentes - Otros activos financieros) entre el **EBITDA**. Para un análisis más preciso, el grupo suele utilizar la cifra "ajustada", que incluye el 50% de la Joint Venture china SAMAP.
- **Importancia:** Es el ratio clave utilizado en los compromisos financieros (*covenants*) con los bancos y define su capacidad para realizar adquisiciones. La compañía considera que estar por debajo de **2,0x** es su "zona de confort".
- **Histórico y Evolución:**
 - **2020 (Pandemia): 3,59x** (nivel máximo debido al desplome de volúmenes por el COVID-19).
 - **2021: 2,37x.**
 - **2022: 1,98x.**
 - **2024: 1,34x.**
 - **2025: 1,18x.**
 - **Junio 2026: 1,19x.**
- **Uso para el análisis:** Una tendencia decreciente, como la mostrada por CIE, indica un **fuerte desapalancamiento orgánico**. La empresa estima que, manteniendo su política actual, el ratio bajará de **0,7x para finales de 2027**.

2. Coeficiente Corriente (Current Ratio)

Mide la liquidez a corto plazo, comparando los activos que se convertirán en dinero en menos de un año frente a las deudas que vencen en ese mismo periodo.

- **Cálculo:** **Activo Corriente / Pasivo Corriente.**
- **Datos actuales (Junio 2026):** Con un Activo Corriente de 1.798,5 M€ y un Pasivo Corriente de 2.058,5 M€, el ratio se sitúa en **0,87**.
- **Análisis:** Un ratio inferior a 1,0 implica un **fondo de maniobra negativo** (-259,9 M€ en junio de 2026). Sin embargo, la dirección explica que esto no supone un riesgo de liquidez debido a:
 1. La **fuerte generación de caja operativa** recurrente.
 2. Una **reserva de liquidez robusta** (caja + líneas de crédito no dispuestas) de 1.641,7 M€.
 3. La estabilidad y renovación automática de sus créditos comerciales y bancarios.

3. Deuda Neta / Patrimonio Neto (Gearing Ratio)

Mide la relación entre la financiación ajena y los recursos propios de los accionistas para financiar los activos de la empresa.

- **Cálculo: Deuda Financiera Neta / Patrimonio Neto.**
- **Evolución histórica:**
 - **2020: 1,60.**
 - **2021: 1,02.**
 - **2023: 0,68.**
 - **2025: 0,49.**
 - **Junio 2026: 0,46** (dato calculado a partir del patrimonio de 2.082,6 M€ y deuda neta de 962,4 M€).
- **Uso para el análisis:** La estrategia histórica del grupo ha sido mantener este ratio cerca de **0,50**. El hecho de que actualmente esté en ese nivel (0,46), partiendo de un 1,60 en 2020, demuestra un **fortalecimiento masivo del balance** y una mayor solvencia patrimonial.

¿Qué impacto tiene el fondo de maniobra negativo en la empresa?

El **fondo de maniobra negativo** es una característica recurrente en el balance de CIE Automotive que, según la propia dirección de la empresa, **no representa un riesgo para la solvencia o la continuidad del negocio**. Aunque contablemente los pasivos a corto plazo superan a los activos corrientes, la compañía gestiona esta situación de forma activa como parte de su estrategia de eficiencia financiera.

A continuación se detalla el impacto y la justificación de este dato:

1. Magnitud Actual

Al cierre del **primer semestre de 2026**, CIE Automotive reportó un fondo de maniobra negativo de **259,9 millones de euros** (con un activo corriente de 1.798,5 M€ frente a un pasivo corriente de 2.058,5 M€). Esta cifra es superior a los 128,9 millones negativos registrados al cierre de 2025.

2. ¿Por qué no se considera un riesgo?

La compañía aclara que el fondo de maniobra "aisladamente no es un parámetro clave para la comprensión de sus estados financieros" debido a varios factores mitigantes:

- **Fuerte Generación de Caja:** La capacidad de la empresa para convertir su beneficio operativo en efectivo es muy elevada (superior al 65-70% del EBITDA). Se estima que la generación de tesorería prevista para los próximos meses cubrirá con creces los compromisos a corto plazo.
- **Reserva de Liquidez Robusta:** A junio de 2026, el grupo dispone de una reserva de **1.641,7 millones de euros** entre efectivo y líneas de crédito no dispuestas. Esta

reserva garantiza que la empresa pueda afrontar cualquier tensión de liquidez o pago necesario para la continuidad del negocio.

- **Renovación Automática de Créditos:** Gran parte de su deuda a corto plazo proviene de relaciones estables y consolidadas con entidades financieras que, en muchos casos, **renuevan automáticamente las líneas de crédito** en curso.
- **Financiación Estable en el Corto Plazo:** Algunos componentes de la deuda bancaria presentados contablemente como pasivo corriente (como el descuento comercial) son en realidad estables por la operativa habitual del negocio, funcionando en la práctica como financiación a largo plazo.

3. Estrategia de Gestión Operativa

El impacto negativo en el fondo de maniobra es también resultado de una estrategia deliberada de **optimización de recursos**:

- **Gestión del Circulante Neto Operativo:** La empresa trabaja activamente para que este valor sea **cercano a cero**.
- **Eficiencia Logística:** Implementan modelos **Just-in-Time (JIT)** para minimizar los niveles de existencias (inventarios).
- **Control de Plazos:** Realizan un esfuerzo constante por reducir los periodos de cobro a clientes y optimizar las cuentas a pagar con proveedores mediante acuerdos bancarios de movilización de fondos.

En conclusión, para CIE Automotive, el fondo de maniobra negativo no es una señal de debilidad, sino un reflejo de su **modelo de gestión "lean"** (ligero) y de su posición de fortaleza para financiarse de forma eficiente en los mercados.

Ventajas Competitivas

Las ventajas competitivas de **CIE Automotive** se centran en un modelo de gestión único que combina la flexibilidad operativa con una estricta disciplina financiera. Tanto la empresa como los analistas coinciden en que este modelo le permite ser un "ganador estructural" en una industria tradicionalmente compleja.

Según la propia Empresa (Los pilares del éxito)

La compañía define su **modelo de negocio** como su principal ventaja competitiva. Este se asienta sobre seis ejes estratégicos:

- **Triple Diversificación:**
 - **Geográfica:** Presencia en 4 continentes y más de 110 plantas, lo que permite compensar ciclos económicos negativos en una región con el dinamismo de otras.
 - **Comercial:** Cartera de más de 80 clientes donde ningún cliente representa más del 8% de las ventas, lo que otorga un gran poder de negociación y reduce el riesgo de crédito.

- **Multitecnológica:** Dominio de 7 tecnologías básicas, permitiendo ofrecer diversas soluciones técnicas para una misma pieza ("one-stop shopping").
- **Agnosticismo Tecnológico:** Más del **80% de sus componentes** son independientes del sistema de propulsión, lo que los protege ante la incertidumbre de la transición al coche eléctrico.
- **Gestión Descentralizada:** Una estructura "lean" (ligera) que otorga autonomía total a los equipos locales para tomar decisiones rápidas y eficientes.
- **Disciplina Financiera:** Foco obsesivo en la **generación de caja** y en obtener retornos sobre la inversión (RONA) superiores al **20%**.
- **Modelo "Glocal":** El 92% de sus proveedores son locales, lo que reduce costes logísticos, aranceles y riesgos de suministro.

Según los Analistas (Rentabilidad y Eficiencia)

Los analistas de firmas como **Morningstar** y **Axis Direct** destacan los siguientes puntos:

- **Rentabilidad Diferencial:** La sitúan como una de las empresas más rentables del sector a nivel mundial, con un rendimiento de beneficios (*earnings yield*) en el **top 20% global**.
- **Resiliencia en las Crisis:** Su capacidad para mantener márgenes y generar efectivo incluso en entornos de alta inflación o caída de volúmenes.
- **Vehículo de Consolidación:** Su fortaleza financiera le permite absorber cuota de mercado de competidores más pequeños o financieramente débiles que no sobreviven a las crisis del sector.
- **Calidad de la Directiva:** Los expertos valoran positivamente la "buena directiva" y la transparencia en la comunicación con el mercado. No obstante, algunos analistas (como Morningstar) consideran que, a largo plazo, no tiene un "foso económico" (*moat*) que le permita superar materialmente su coste de capital de forma indefinida.

¿Qué comenta la empresa en sus *Conference Call*?

En las llamadas con analistas, la dirección ha aportado matices estratégicos sobre estas ventajas:

- **Liderazgo en Techos:** El CEO ha señalado que CIE es la **única compañía de sistemas de techo** en el mundo con resultados muy positivos y un balance saludable, mientras sus competidores están en procesos de reestructuración.
- **Eficiencia de Activos:** Destacan que su RONA del **20,6%** solo se logra con niveles de utilización de capacidad muy altos (>80-90% en la mayoría de regiones), lo que demuestra su eficiencia técnica.
- **Crecimiento en Mercados Planos:** Sostienen que, aunque la producción mundial de coches sea plana (88-90 millones), CIE duplica su tamaño cada década ganando cuota de mercado gracias a su modelo de **consolidación**.
- **Generación de Caja Única:** La dirección afirma con rotundidad que tienen una "extraordinaria generación de caja que **absolutamente nadie tiene en este sector**".

- **Superioridad en Europa:** Mientras el 75% de los proveedores europeos operan con un EBIT inferior al 5%, CIE mantiene márgenes de doble dígito, lo que les da una "posición diferencial" para captar nuevos proyectos.

Sector

CIE Automotive pertenece al sector de **componentes y subconjuntos para la industria de la automoción**. De forma específica, todas sus actividades de fabricación se clasifican bajo un único código de actividad económica: el **CNAE C29.3.2**, correspondiente a la fabricación de otros componentes, piezas y accesorios para vehículos de motor.

1. Posicionamiento en la cadena de valor

La empresa opera principalmente como un proveedor **TIER 2**. Esto significa que fabrica piezas que luego entrega a proveedores de primer nivel (TIER 1), quienes las integran en sistemas complejos, o directamente a los fabricantes de vehículos (**OEMs**, por sus siglas en inglés), quienes en esos casos asumen el rol de TIER 1. Su cartera de clientes incluye a los principales grupos mundiales como Renault, Volkswagen, Ford y Stellantis.

2. Contexto de mercado actual

El sector se encuentra en una fase de "**transición estructural profunda**". Tras el impacto de la pandemia en 2020 y la crisis de suministros posterior (especialmente de semiconductores), la industria no ha vuelto a recuperar los máximos históricos de producción de 2017.

- **Volúmenes planos:** El mercado global de vehículos ligeros se considera actualmente **estructuralmente plano**, con producciones anuales que oscilan entre los 88 y 93 millones de unidades.
- **Desacople regional:** Existe una marcada diferencia entre geografías. Mientras los **mercados maduros** (Europa y Norteamérica) muestran estancamiento o retrocesos debido a la incertidumbre económica y regulatoria, los **mercados emergentes** (China, India y Brasil) actúan como los verdaderos motores del crecimiento.

3. Megatendencias que definen el sector

La industria está condicionada por varios vectores de cambio que obligan a los proveedores a ser extremadamente flexibles:

- **Electrificación:** Es el principal motor de transformación. Los fabricantes están realizando inversiones masivas para cumplir con las normativas de descarbonización, como la prohibición de vender coches de combustión en la UE a partir de 2035.
- **Confort y Experiencia de Usuario:** Las preferencias del comprador han cambiado hacia la amplitud interior y sistemas de asistencia, lo que impulsa segmentos específicos como los **sistemas de techo**.

- **Digitalización e Industria 4.0:** La cadena de suministro está evolucionando hacia el "software-defined vehicle" y procesos productivos más automatizados y eficientes para compensar la presión sobre los márgenes.
- **Geopolítica y "Glocalización":** Las tensiones comerciales y la fragilidad de los suministros globales han reforzado la filosofía de "**producción local para suministro local**", regionalizando las cadenas de valor.

4. Dinámica de consolidación

El sector está viviendo un fuerte **proceso de concentración**. La elevada necesidad de inversión tecnológica y la presión en costes están provocando que haya **menos actores, pero de mayor tamaño y más diversificados**. En este entorno, compañías con balances sólidos tienen la oportunidad de ganar cuota de mercado absorbiendo a competidores más débiles.

Aunque analistas externos señalan que el sector de componentes de automoción es percibido a veces como "malo" por el mercado debido a su falta de catalizadores claros a corto plazo, CIE Automotive destaca dentro del mismo por mantener márgenes de rentabilidad muy superiores a los estándares habituales de la industria.

¿Cuál es la cuota de mercado de la compañía en este Sector?

El sector de componentes de automoción se define actualmente como un **sector en proceso de consolidación**, alejándose de una fragmentación histórica para concentrarse en unos pocos actores globales de mayor tamaño.

¿Es un sector fragmentado, monopolio u oligopolio?

- **Tendencia a la concentración:** El sector no es un monopolio ni un oligopolio cerrado, pero está viviendo una **fuerte consolidación**. Según la compañía, el entorno actual de alta inflación y transición tecnológica está provocando que los proveedores más pequeños y financieramente débiles desaparezcan o sean absorbidos.
- **Ganador estructural:** CIE Automotive actúa como un **consolidador del mercado**, capturando la cuota que dejan libre esos competidores que no sobreviven a las crisis del sector. Esto resulta en un mercado con **menos jugadores, pero más diversificados y resilientes**.

Cuota de mercado por líneas de negocio (Tecnologías)

Aunque los informes no suelen proporcionar un porcentaje exacto de cuota de mercado global para cada una de sus 7.000 referencias, sí destacan liderazgos claros en segmentos específicos:

- **Sistemas de Techo (CIE Roof Systems):** Es una de las líneas donde su posición es más dominante. La dirección afirma ser la **única compañía de techos a nivel mundial** que mantiene actualmente resultados muy positivos y un balance saludable, mientras sus competidores directos están en procesos de reestructuración. Se sitúan como uno de los **tres líderes globales** en esta tecnología.
- **Crecimiento por cuota, no por ciclo:** En un sector donde los volúmenes de producción mundial son "estructuralmente planos" (estancados en torno a los 90 millones de

vehículos), CIE explica que su crecimiento real no viene del aumento de ventas de coches, sino de **ganar cuota de mercado** a sus competidores de forma recurrente.

Cuota de mercado y presencia por zonas geográficas

La compañía utiliza la métrica del **outperformance** (crecimiento por encima del mercado) para demostrar cómo gana terreno frente a sus rivales en cada región:

- **India:** Es uno de sus mercados más fuertes en ganancia de cuota. Recientemente han batido al mercado local con un **rendimiento superior de casi 14 a 15 puntos porcentuales**. Su estrategia se basa en la transferencia tecnológica para captar pedidos de clientes líderes como Maruti Suzuki, Mahindra y Tata.
- **Brasil:** Han logrado crecimientos masivos de cuota. Por ejemplo, en junio de 2025, mientras el mercado brasileño crecía un 8,1%, CIE lo hacía un **14,9%**, ganando casi 7 puntos de presencia real en un solo periodo. Destacan que pocos grupos internacionales logran ser tan rentables allí debido a la complejidad fiscal del país.
- **Europa:** En un mercado que a menudo retrocede o se mantiene plano, la empresa logra **superar sistemáticamente los índices de producción**, absorbiendo cuota de proveedores locales con márgenes inferiores al 5%.
- **China:** Aunque es su mercado con menor peso relativo (aprox. 7% de las ventas), están enfocados en pasar de un rendimiento inferior a un **overperformance** tras reorganizar su estructura local y sus recientes adquisiciones.
- **Norteamérica (México y EE. UU.):** Se han consolidado como un centro de producción estratégico, especialmente en México, donde aprovechan la dinámica exportadora y la baja tasa de motorización doméstica (25%) para seguir expandiéndose.

En resumen, CIE Automotive opera en un mercado que se está volviendo **más concentrado**, donde su ventaja competitiva reside en ser el actor que **absorbe la cuota de mercado** de los competidores que no pueden seguir el ritmo de la transición tecnológica y la presión de costes.

Competencia

La competencia de **CIE Automotive** se enmarca en un sector de componentes de automoción que atraviesa un proceso de **consolidación profunda**, donde las empresas más grandes y financieravmente sólidas están absorbiendo la cuota de mercado de los actores más débiles.

Los actores más importantes que compiten con la compañía se dividen principalmente en tres grupos:

1. Competidores Nacionales (España)

- **Gestamp Automoción:** Es uno de los principales referentes en el mercado español, especializado en componentes metálicos de alta ingeniería (estampación). Se le considera un comparable directo en métricas de relación con inversores y gestión.
- **Grupo Antolín:** Compite fundamentalmente en la línea de negocio de **interiores y acabados (trim)**.

2. Grandes Proveedores Internacionales (Tier 1 & Tier 2)

Estas compañías forman parte del índice **STOXX Europe 600 Automobiles & Parts**, que CIE utiliza como referencia para comparar su evolución bursátil y operativa:

- **Forvia (antes Faurecia):** Un gigante global que compite en múltiples segmentos, incluyendo interiores y sistemas de propulsión.
- **Magna International:** Uno de los mayores proveedores del mundo con una gama de productos muy diversificada que solapa con varias tecnologías de CIE.
- **Continental y Valeo:** Actores clave en electrónica y sistemas complejos que también suministran componentes mecánicos y de chasis.
- **OPmobility (antes Plastic Omnium):** Competidor directo en la tecnología de **plásticos** y componentes exteriores.
- **Schaeffler y ZF:** Importantes rivales en el área de **transmisiones, engranajes y chasis**.

3. Competidores en Segmentos Específicos (Sistemas de Techo)

En su línea estratégica de techos, CIE Automotive destaca que sus competidores directos están atravesando **procesos de reestructuración financiera**. La dirección señala que, mientras sus rivales "sufren mucho", CIE es la única compañía del segmento con resultados muy positivos y un balance saludable, lo que le otorga una ventaja competitiva al generar mayor confianza en los clientes para nuevos proyectos.

¿Por qué son los actores más importantes?

Estos competidores son relevantes debido a su:

- **Tamaño y escala global:** Manejan volúmenes masivos de producción y tienen presencia en los mismos mercados clave que CIE (China, India, Norteamérica y Europa).
- **Capacidad de externalización (Outsourcing):** Los fabricantes de vehículos (OEMs) externalizan actualmente más del **75% del valor total de los vehículos** a estos proveedores, lo que los convierte en socios críticos para la industria.
- **Especialización tecnológica:** Muchos de estos actores lideran la transición hacia el **vehículo eléctrico y autónomo**, forzando a todo el sector a una constante inversión en I+D para no perder competitividad.

A pesar de la magnitud de estos rivales, CIE Automotive se diferencia por mantener **márgenes operativos líderes** (19,1% EBITDA en el 1T de 2026) y una rentabilidad sobre activos (RONA) superior al **20%**, niveles que la compañía define como "absolutamente diferenciales" frente al resto del sector.

Equipo Directivo

El equipo directivo de CIE Automotive se caracteriza por una amplia trayectoria dentro de la compañía y un modelo de gestión que combina la supervisión estratégica centralizada con una alta autonomía operativa en las plantas.

1. Estructura y Órganos de Mando

La gobernanza de la empresa se divide en dos niveles principales:

- **Consejo de Administración:** Es el máximo órgano de decisión, supervisión y coordinación estratégica. A cierre de 2025, está integrado por **12 miembros** (2 ejecutivos, 3 independientes y 7 dominicales).
- **Equipo Directivo y Comité Ejecutivo:** Son los encargados de la gestión diaria. El Equipo Directivo supervisa las divisiones operativas y coordina las Áreas Corporativas, mientras que el Comité Ejecutivo (formado por directores operativos y corporativos) se reúne periódicamente para la toma de decisiones clave.

2. Figuras de Mando Principales

Las dos figuras más relevantes que lideran la compañía son:

- **Jesús María Herrera Barandiarán (Consejero Delegado / CEO):** Es la figura de mando ejecutiva y tiene delegadas todas las facultades del Consejo. Es el responsable último de la consecución del Plan Estratégico y de la integración de los criterios ASG en el negocio.
- **Antón Pradera Jáuregui (Presidente):** Aunque desde finales de 2017 no desempeña funciones ejecutivas para reforzar las prácticas de buen gobierno, sigue presidiendo el Consejo de Administración y liderando la estrategia y el diseño financiero.

3. Principales Tomadores de Decisiones (Gestión "Glocal")

Bajo el modelo de **gestión descentralizada**, las decisiones del día a día recaen en:

- **Directores de Planta y Región:** Tienen **total autonomía operativa** para tomar decisiones rápidas según la realidad de su mercado local.
- **Áreas Corporativas Transversales:** Apoyan a las plantas en funciones críticas. Destacan figuras que aparecen recurrentemente en la comunicación con inversores:
 - **Lorea Aristizabal:** Directora de Desarrollo Corporativo y Relación con Inversores.
 - **Irache Pardo:** Directora de Finanzas, Tesorería y Compras.
 - **Susana Molinuevo:** Directora de ASG (Sostenibilidad) y Cumplimiento.
 - **María Miñambres:** Directora de Control y Fiscalidad.
 - **Aitor Zazpe:** Director de RR.HH. y de las divisiones de Plástico y Sistemas de Techo en Europa.
 - **Ander Arenaza:** CEO de CIE Automotive India y director de las divisiones de Aluminio y Mecanizado.

4. Trayectorias Profesionales

El liderazgo de CIE Automotive se basa en una profunda experiencia industrial:

- **Trayectoria de Jesús María Herrera (CEO):** Se incorporó a CIE en **1991 como Director Financiero**. A lo largo de tres décadas, ha pasado por casi todos los escalafones: Director General (1998), responsable de CIE Brasil (2000), Director Mundial de Plástico (2002) y Director General de CIE América (2005). Fue nombrado Director de Operaciones (COO) del Grupo en 2011 y finalmente **CEO en 2013**.
- **Trayectoria de Antón Pradera (Presidente):** Ingeniero de Caminos con inicio en el sector bancario (Banco Bilbao). Fue director de estrategia en **SEAT (1988-1993)** y jugó un papel clave en la creación de INSSEC. Es Presidente de CIE desde 2002.
- **Trayectoria de Fermín del Río (Vicepresidente):** Especialista en finanzas y fiscalidad, fundó la consultora Norgestión y presidió Autometal S.A. antes de integrarse en la estructura de mando de CIE.

Este equipo directivo destaca por su **estabilidad y fidelidad**, incentivada por planes de retribución a largo plazo vinculados a la evolución de la acción, lo que alinea sus intereses con los de los accionistas.

Skin in the Game

El equipo directivo de CIE Automotive demuestra un nivel de compromiso alineado con los accionistas, conocido como "**Skin in the Game**", especialmente a través de la propiedad directa de acciones y planes de incentivos vinculados a la cotización.

1. "Skin in the Game": Propiedad de acciones

Los principales líderes de la compañía mantienen participaciones significativas en el capital social:

- **Antón Pradera (Presidente):** Es uno de los principales accionistas. Controla de forma indirecta (a través de sociedades como Grupo Inversiones INSSEC) un **10,53%** del capital de la compañía.
- **Jesús María Herrera (CEO):** Mantiene una participación directa del **1,42%**. Considerando el número total de acciones y el precio de cierre de 2025 (€29,75), el valor de sus acciones supera los **50 millones de euros**.
- **Consejo de Administración:** En su conjunto, los miembros del Consejo no incluidos en los grupos de accionistas de referencia controlan aproximadamente el **1,36% - 1,44%** de la empresa.

2. Proporción de acciones vs. Sueldo

La proporción entre el valor patrimonial que los directivos tienen en la empresa y su remuneración anual es muy elevada:

- **Remuneración:** En 2025, la remuneración media de los consejeros ejecutivos y el presidente fue de aproximadamente **3,3 millones de euros** anuales.

- **Ratio:** En el caso del CEO, el valor de su paquete de acciones (~€50M) representa **más de 15 veces su sueldo anual**, lo que garantiza que sus decisiones personales tengan un impacto patrimonial directo y relevante alineado con el resto de accionistas.

3. Política de Recompra de Acciones

CIE Automotive utiliza la recompra y amortización de acciones como una herramienta activa de retribución al accionista y de gestión del valor:

- **Mandato vigente:** El Consejo tiene autorización para adquirir hasta el **10% del capital social** mediante programas de recompra.
- **Historial reciente:**
 - **2020:** Repra y amortización del **5%** del capital por 95,4 millones de euros.
 - **2022:** Programa de hasta 150 millones de euros para amortizar otro **5%**.
 - **2025:** Lanzamiento de una **OPA parcial voluntaria** para adquirir el 9,675% del capital a 24 €/acción. Aunque tuvo una baja aceptación (0,95%), la directiva lo interpretó como una señal de confianza del mercado en que el valor real es muy superior al ofrecido.

4. Pagos en Stock Options e Incentivos a Largo Plazo (ILP)

La compañía no utiliza "stock options" tradicionales en el sentido de entrega directa de acciones, sino un modelo basado en el **incremento del valor de la acción**:

- **Incentivo del CEO:** Existe un plan a largo plazo basado en el aumento del precio de la acción de CIE Automotive. En 2024, tras el cumplimiento de objetivos previos, se ajustó el **precio de referencia (benchmark) a 45,00 euros por acción**. Esto significa que el CEO solo recibirá esta retribución extraordinaria si logra que la acción supere ese nivel para finales de 2027.
- **Plan para Directivos:** En 2018 se implementó un plan que permite a ciertos empleados participar en el capital mediante la concesión de **préstamos a tipo cero** para la compra de acciones, vinculando su lealtad al éxito bursátil del grupo. A junio de 2026, el saldo pendiente de estos préstamos a la alta dirección era de **4,27 millones de euros**.
- **Restricciones:** Los consejeros ejecutivos tienen prohibido vender o ejercer estos derechos hasta que transcurran al menos **tres años** desde su asignación.

¿Qué papel juega el Consejo de Administración en la supervisión?

El **Consejo de Administración** es el máximo órgano de decisión de CIE Automotive y tiene como función primordial la **supervisión, organización y coordinación estratégica** del grupo. Su labor supervisora se centra en garantizar la sostenibilidad a largo plazo y la creación de valor para todos los grupos de interés.

Las principales facetas de su papel supervisor incluyen:

1. Supervisión de la Alta Dirección y Estrategia

El Consejo tiene la responsabilidad de supervisar directamente las actuaciones del **Presidente, del Consejero Delegado (CEO), del Comité Ejecutivo y de la alta dirección**. Se encarga de:

- Aprobar y supervisar el **Plan Estratégico**, los objetivos de gestión anuales y los presupuestos.
- Asegurar que la dirección implemente las directrices de gestión y la estrategia general definidas por el Consejo.
- Evaluar anualmente el desempeño de los consejeros ejecutivos y de las distintas comisiones.

2. Control y Gestión de Riesgos

La responsabilidad última del **Sistema de Gestión de Riesgos (SGR)** recae sobre el Consejo. Su papel consiste en:

- **Definir el nivel de riesgo** que la compañía está dispuesta a asumir (apetito de riesgo).
- Aprobar anualmente el **Mapa de Riesgos**, que incluye riesgos estratégicos, operacionales, financieros, de cumplimiento y ASG.
- Delegar la vigilancia del funcionamiento operativo de este sistema en la **Comisión de Auditoría y Cumplimiento**.

3. Integridad de la Información y Transparencia

El Consejo es el garante de la veracidad de la información que la empresa comunica a los accionistas y a los mercados financieros. Esto incluye:

- La formulación de las **Cuentas Anuales**, el Informe de Gestión y el Estado de Información No Financiera (EINF).
- Supervisar el **Sistema de Control Interno de la Información Financiera (SCIIF)** para asegurar que los informes presentan una imagen fiel del patrimonio y los resultados.

4. Supervisión de la Sostenibilidad (ASG)

A través de su **Comisión ASG**, el Consejo supervisa la estrategia de sostenibilidad y el cumplimiento del Plan Estratégico ASG. Se encarga de:

- Aprobar las políticas ambientales, sociales y de buen gobierno.
- Monitorear los indicadores de desempeño (KPIs) relacionados con el cambio climático y la responsabilidad social.

5. Estructura de Supervisión Delegada

Para maximizar su eficiencia, el Consejo organiza su labor de vigilancia a través de tres comisiones especializadas:

- **Comisión de Auditoría y Cumplimiento:** Supervisa la auditoría interna, los sistemas de control de riesgos y la independencia del auditor externo.
- **Comisión de Nombramientos y Retribuciones:** Supervisa los procesos de selección de consejeros y directivos, así como la política de remuneración.

- **Comisión ASG:** Promueve y vigila el cumplimiento del Código de Conducta Profesional y la estrategia de sostenibilidad.

Finalmente, el Consejo es el responsable de mantener y actualizar el **modelo de gobierno corporativo**, asegurando que el sistema de pesos y contrapesos de la organización funcione de manera efectiva y ética.

Riesgos

CIE Automotive gestiona su exposición al riesgo mediante un **Sistema de Gestión de Riesgos (SGR)** basado en la metodología ISO 31000, el cual identifica y evalúa anualmente las amenazas que podrían impedir alcanzar sus objetivos estratégicos. Según el Mapa de Riesgos actualizado a **2025 y 2026**, la compañía no identifica riesgos con una probabilidad de ocurrencia alta o un impacto crítico, pero sí destaca varios factores clave para el futuro inmediato.

A continuación, se detallan los principales riesgos y las estrategias de protección:

1. Riesgo Geopolítico y Fragilidad de Suministros

Este riesgo ha ganado peso recientemente debido a las tensiones comerciales, la incertidumbre en las cadenas de suministro y los conflictos regionales (como la situación en Ucrania o tensiones en Oriente Medio).

- **Cómo se protegen:** La empresa aplica un modelo "**Glocal**" (Gestión Global, Aplicación Local). Al producir localmente para clientes locales, reducen significativamente el impacto de aranceles y las interrupciones logísticas internacionales. Además, han incrementado ligeramente sus **stocks de seguridad** en áreas críticas y mantienen "Planes B" para proveedores clave.

2. Cambio en las Tendencias de Mercado (Electrificación)

La transición hacia vehículos eléctricos e híbridos es un riesgo estructural que puede reducir la demanda de componentes tradicionales de combustión.

- **Cómo se protegen:** Su principal defensa es el **agnosticismo tecnológico**: más de **8 de cada 10 productos de CIE son independientes del sistema de propulsión**. Para el resto, se centran en componentes que aportan aligeramiento (chasis y suspensiones) o en captar el *outsourcing* de piezas tradicionales que los fabricantes (OEMs) externalizan para centrarse ellos mismos en el software y las baterías.

3. Ciberseguridad y Privacidad de Datos

Identificado como uno de los mayores riesgos actuales debido a la creciente digitalización y la exposición de las redes de comunicación.

- **Cómo se protegen:** Cuentan con un plan de acción desde 2018 que incluye un **Centro de Operaciones de Seguridad (SOC)**, herramientas de gestión de eventos (SIEM) y protocolos de respuesta ante incidentes. Realizan auditorías recurrentes y campañas de concienciación sobre *phishing* para sus más de 6.200 usuarios con acceso a sistemas.

4. Gestión del Capital Humano y Sucesión

La dependencia de personal clave y la necesidad de atraer talento para sostener el crecimiento es un factor crítico en su mapa de riesgos.

- **Cómo se protegen:** Han implementado planes de **sucesión para puestos clave** y políticas de formación continua para asegurar el relevo generacional. La estructura descentralizada otorga autonomía a los directores de planta, lo que fomenta el compromiso y la retención del talento local.

5. Riesgos Financieros (Inflación y Tipos de Interés)

La volatilidad en los mercados financieros, especialmente el aumento de costes de materias primas, energía y la subida de los tipos de interés, presiona los márgenes operativos.

- **Cómo se protegen:** Mantienen una **cobertura del 50% de su deuda a tipo fijo** mediante instrumentos derivados y buscan un equilibrio de "cobertura natural" entre las monedas en las que generan caja y sus deudas. Respecto a las materias primas, la mayoría de sus contratos incluyen acuerdos de repercusión de precios al cliente final.

6. Cambio Climático (Riesgos de Transición y Físicos)

Incluye tanto el cumplimiento de normativas ambientales cada vez más estrictas como los posibles daños físicos a plantas por eventos climáticos extremos.

- **Cómo se protegen:** La estrategia está alineada con objetivos **Net-Zero para 2050** validados por la iniciativa SBTi. Mitigan el riesgo físico mediante la contratación de seguros de responsabilidad civil global y daños materiales, además de invertir en **ecoeficiencia** (100% de energía verde en España) y circularidad del agua en sus procesos productivos.

En resumen, CIE Automotive confía en la **diversificación triple** (geográfica, comercial y tecnológica) y en su capacidad de generación de caja como las herramientas definitivas para absorber cualquier impacto negativo que pueda surgir en estos frentes.

Valoración

Para analizar la valoración de **CIE Automotive**, es fundamental observar la evolución de sus múltiplos de cotización, el crecimiento sostenido de sus ingresos y la expansión constante de su rentabilidad operativa, factores que la sitúan en una posición de liderazgo frente a sus pares globales.

1. Múltiplos Históricos de Cotización

La compañía ha cotizado históricamente a múltiplos moderados, a menudo marcados por un descuento respecto a su valor intrínseco debido a la percepción del sector de automoción.

- **Ratio P/E (PER):** El múltiplo precio/beneficio ha fluctuado en los últimos años. En **2018** se situaba en **11,4x**. Tras la distorsión de la pandemia en **2020** (donde subió a **14,6x** por la caída puntual de beneficios), el ratio se ha ido ajustando: **12,6x** en 2021, **9,7x** en 2022 y se estima actualmente en el entorno de **9,0x** para el ejercicio 2026.

- **EV/EBITDA:** Según analistas externos, el ratio Valor de Empresa / EBITDA de la compañía se sitúa actualmente cerca de **6,1x**, lo que la posiciona en el **20% de empresas con múltiplos más bajos** (más baratas) a nivel global en comparación con sus pares.
- **Descuento sobre Valor Razonable:** Analistas de Morningstar estiman un valor razonable (*Fair Value*) de **28,88 €** por acción, lo que implica que la acción cotiza con un **descuento aproximado del 12%**. La propia dirección de la empresa y otros analistas de consenso sitúan el objetivo potencial incluso por encima de los **34,5 € - 40,0 €**.

2. Crecimiento de las Ventas

CIE Automotive ha demostrado una capacidad excepcional para crecer por encima del mercado (*outperformance*), duplicando su facturación cada década independientemente del ciclo económico.

- **Evolución Histórica:** En **2019**, la facturación fue de **3.461,1 millones de euros**. Tras caer a **2.882,5 millones** en **2020** por el COVID-19, inició una recuperación vigorosa.
- **Récords Recientes:** En **2024** y **2025**, las ventas se estabilizaron en el entorno de los **3.960 millones de euros**. Aunque la cifra nominal de 2025 fue ligeramente inferior por el impacto de las divisas, en términos de moneda constante supuso un **crecimiento real del 3,8%**.
- **Dato más reciente (H1 2026):** En el primer semestre de 2026, la compañía alcanzó una cifra de negocio de **2.103,8 millones de euros**, el **mejor semestre de su historia**, logrando un *outperformance* de **10,3 puntos porcentuales** frente al mercado global.

3. Margen EBIT (Resultado Neto de Explotación)

La eficiencia operativa es el sello distintivo de la empresa, logrando expandir márgenes incluso en entornos inflacionarios mediante la disciplina de costes y cláusulas de *pass-through*.

- **Comparativa de Márgenes:**
 - **2020 (Pandemia):** 9,8%.
 - **2021:** 12,3%.
 - **2022:** 11,6% (afectado por la inflación en la base de ventas).
 - **2024:** 13,6%.
 - **2025:** 13,7%.
- **Dato más reciente (H1 2026):** El margen EBIT ha seguido subiendo hasta situarse en el **14,3%** al cierre de junio de 2026.

En resumen: CIE Automotive cotiza actualmente a múltiplos (PER ~9x) que son **inferiores a su media histórica** y a la valoración de sus activos, a pesar de que sus **márgenes operativos (14,3%)** y sus **ventas semestrales están en máximos históricos**. Esta desconexión es lo que lleva a la dirección a afirmar que el mercado no está valorando adecuadamente su capacidad única de generación de valor y caja.

Métricas Importantes

El análisis de las métricas financieras de CIE Automotive permite comprender por qué es considerada un "ganador estructural" en el sector. A continuación, se detallan las métricas clave, su evolución histórica y su importancia estratégica:

1. Conversión de EBITDA a Flujo de Caja Operativo (FCF)

Esta es probablemente la métrica más sagrada para la compañía, ya que mide qué porcentaje del beneficio operativo se convierte en dinero real en caja.

- **Importancia:** Una alta conversión permite a CIE autofinanciar su crecimiento (M&A), pagar dividendos crecientes y reducir deuda de forma orgánica sin depender de los mercados de capitales.
- **Histórico:** En 2020, durante la pandemia, convirtió el **59%**. En 2021 subió al **67%** y en 2022 se mantuvo en el **66,1%**. En 2024 alcanzó el **66,1%** y en 2025 marcó un récord del **70,6%**.
- **Dato más reciente:** En el primer semestre de 2026, la conversión ha vuelto a situarse en niveles de excelencia del **71,2%**.
- **Compromiso:** La empresa tiene el objetivo estratégico de mantener siempre esta conversión por encima del **65%**.

2. Progresión del Beneficio por Acción (EPS / BPA)

El BPA refleja la creación de valor real para el accionista, ya que tiene en cuenta tanto el crecimiento del beneficio neto como el efecto de la recompra y amortización de acciones.

- **Importancia:** Muestra si el crecimiento de la empresa se traduce efectivamente en mayores ganancias para cada acción en circulación.
- **Histórico:** En 2019 fue de **2,23 €**. Tras caer a **1,48 €** en 2020 por el COVID-19, se recuperó a **2,18 €** en 2021. En 2022 subió a **2,50 €**, en 2023 a **2,70 €** y en 2025 alcanzó los **2,82 €**.
- **Dato más reciente:** En el primer semestre de 2026, el beneficio por acción básico de actividades continuadas se sitúa en **1,61 €**, frente a los 1,55 € del mismo periodo del año anterior.

3. Margen EBIT (Margen Operativo)

El EBIT mide la rentabilidad del negocio industrial tras descontar las amortizaciones, reflejando la eficiencia pura de las plantas.

- **Importancia:** Indica la capacidad de la empresa para absorber las inversiones necesarias en maquinaria (amortización) y seguir siendo rentable.
- **Histórico:** En 2019 era del **12,3%**. Bajó al **9,8%** en 2020 y volvió al **12,3%** en 2021. En 2022 fue del **11,6%** (afectado por la inflación), subiendo al **13,6%** en 2024 y al **13,7%** en 2025.

- **Dato más reciente:** A junio de 2026, el margen EBIT ha escalado hasta el **14,3%**, un nivel récord que la compañía califica como diferencial frente al sector.

4. Margen Neto (Resultado Neto sobre Ventas)

Es el porcentaje de beneficio final que queda para los accionistas después de todos los gastos, intereses e impuestos.

- **Importancia:** Refleja la rentabilidad final del capital invertido.
- **Evolución:** Ha pasado del **6,4%** en 2020 al **8,2%** en 2021 y al **8,5%** en 2025.
- **Dato más reciente:** En el primer semestre de 2026, el margen neto ha alcanzado el **9,1%**, demostrando que CIE Automotive es capaz de trasladar la eficiencia operativa al beneficio final a pesar de los costes financieros.

5. Margen sobre Ventas (Margen EBITDA)

Es el indicador de rentabilidad bruta de explotación y el que la compañía utiliza para sus compromisos del Plan Estratégico.

- **Histórico:** 2019 (**17,2%**), 2020 (**15,0%**), 2021 (**17,6%**), 2022 (**16,5%**), 2024 (**18,4%**) y 2025 (**18,9%**).
- **Dato más reciente:** Ha superado por primera vez la barrera del 19% de forma consolidada, situándose en el **19,1%** a junio de 2026.

6. Apalancamiento Operativo

CIE Automotive basa su éxito en un fuerte apalancamiento operativo, que consiste en controlar los costes fijos para que, cuando las ventas crecen, el beneficio lo haga de forma mucho más acelerada.

- **Importancia:** Permite maximizar los beneficios en mercados con volúmenes planos ganando cuota de mercado con una estructura de costes muy eficiente.
- **Prueba del éxito:** Se observa en sus tasas de crecimiento anual compuesto (CAGR) históricas de la última década (2016-2026): mientras las **ventas han crecido al 6%**, el **EBITDA lo ha hecho al 8%** y el **beneficio neto al 8%**, lo que demuestra que los márgenes se expanden conforme la compañía escala su modelo de negocio.

Otras Métricas

Para profundizar en la salud financiera de CIE Automotive, es necesario analizar las métricas de rentabilidad del capital y la eficiencia en el uso de los activos, así como su capacidad para reinvertir en el negocio y su solvencia estructural.

A continuación se analizan estas métricas clave y su evolución histórica:

1. ROIC y RONA: La eficiencia del capital

El **ROIC (Return on Invested Capital)** y, muy especialmente para esta compañía, el **RONA (Return on Net Assets)**, son indicadores críticos porque miden cuánta rentabilidad genera la empresa por cada euro invertido en sus activos operativos y su capital.

- **¿Por qué es importante?** Permite saber si el crecimiento de la empresa está creando valor real. La dirección de CIE considera que un RONA elevado es la prueba de que su modelo de gestión funciona de manera homogénea en todo el mundo.
- **Histórico y evolución:**
 - **ROIC:** Según analistas, alcanzó un pico del **21,10% en 2018**. Tras caer al **7,24% en 2020** por la pandemia, se ha recuperado progresivamente hasta el **11,30% a junio de 2026**.
 - **RONA:** Es la métrica preferida por la directiva. Tras el ciclo de adquisiciones de 2019, el RONA bajó al 15%. Sin embargo, bajo el Plan Estratégico 2021-2025, ha mejorado un punto por año hasta alcanzar el **20,6% al cierre de 2025**.
 - **Dato más reciente:** En junio de 2026, el RONA se mantiene en niveles diferenciales del **20,5%**.

2. ROE: Rentabilidad para el accionista

El **ROE (Return on Equity)** mide el beneficio neto generado en relación con los fondos propios de los accionistas.

- **¿Por qué es importante?** Refleja la capacidad de la empresa para remunerar a sus propietarios. Un ROE consistentemente alto suele ser señal de una ventaja competitiva sólida.
- **Comparativa histórica:**
 - **2018:** 53,10% (pico histórico).
 - **2020:** 24,89% (mínimo reciente).
 - **2024 - Junio 2026:** Se ha estabilizado en el entorno del **22% - 23%**, demostrando una rentabilidad muy superior a la media de la industria de componentes.

3. ROA: Rentabilidad sobre activos

El **ROA (Return on Assets)** indica la eficiencia de la empresa en el uso de todos sus activos totales para generar beneficios.

- **Comparativa histórica:** Ha pasado de un **3,69% en 2020** a un sólido **5,89% a junio de 2026**. Aunque parece bajo frente al ROE, esto es habitual en industrias intensivas en capital (fábricas y maquinaria); lo relevante es su tendencia ascendente tras la crisis de 2020.

4. Tasa de Reinversión

CIE Automotive tiene una política disciplinada de reinversión para asegurar el crecimiento futuro sin comprometer la caja operativa.

- **¿Por qué es importante?** Es el motor que permite a la compañía duplicar su facturación cada década independientemente del ciclo del mercado.
- **Datos clave:**
 - Durante el Plan Estratégico 2021-2025, la empresa ha reinvertido un total de **1.058 millones de euros**.
 - Esto equivale aproximadamente al **5% de sus ventas anuales** de forma recurrente.
 - **Inversión de crecimiento vs. mantenimiento:** En 2025, por ejemplo, destinó **67,0 M€** a mantener las plantas existentes y **135,2 M€** a nuevos proyectos de crecimiento.

5. Posición Financiera: Solidez y Desapalancamiento

La compañía describe su posición financiera actual como "especialmente sólida", con una deuda en mínimos históricos y una elevada reserva de liquidez.

- **Deuda Financiera Neta / EBITDA:** Ha pasado de un preocupante **3,59x en 2020** a un excelente **1,18x al cierre de 2025** y **1,19x en junio de 2026**.
- **Deuda sobre Patrimonio Neto (Gearing):** Se ha reducido masivamente desde el **1,60 en 2020** hasta el **0,46 en junio de 2026**, lo que significa que la empresa ahora depende mucho menos de los bancos que hace cinco años.
- **Liquidez:** A junio de 2026, dispone de **1.641,7 millones de euros** en efectivo y líneas de crédito no dispuestas, lo que garantiza la continuidad del negocio ante cualquier escenario adverso.
- **Previsión:** La empresa estima que, manteniendo su actual ritmo de generación de caja, el ratio de deuda podría situarse por debajo de **0,7x EBITDA para finales de 2027**.

¿Que nos dicen todas estas métricas sobre la valoración de la empresa?

El conjunto de las métricas analizadas dibuja una empresa con una **desconexión profunda entre su excelente rendimiento operativo y su valoración en el mercado bursátil**. Mientras que los fundamentales financieros (rentabilidad, caja y deuda) están en niveles récord, los múltiplos de cotización sugieren que el mercado la valora como una empresa estancada o de bajo valor añadido.

A continuación, se detalla qué nos dicen estas métricas sobre el valor real de CIE Automotive:

1. La eficiencia como factor de infravaloración

Las métricas de rentabilidad operativa sitúan a CIE en el **top 20% de las empresas más rentables a nivel global** en su sector.

- **Márgenes récord:** Alcanzar un margen EBITDA del **19,1%** y un margen EBIT del **14,3%** en 2026 supera con creces los estándares habituales de la industria de componentes.

- **RONA diferencial:** Mantener un retorno sobre activos netos (RONA) superior al **20%** de forma sostenida es, según la directiva, una métrica que el mercado aún no ha "comprado" totalmente.

2. El Flujo de Caja como "Suelo" de Valoración

La métrica más potente para valorar CIE es su **tasa de conversión de EBITDA en caja operativa (>70%)**.

- Esta generación de caja es lo que permite a la empresa afirmar que su valor intrínseco es mucho mayor, ya que tiene capacidad para autofinanciar adquisiciones por valor de hasta **2.000 millones de euros** sin comprometer su balance.
- El hecho de que la **OPA parcial de 2025** tuviera una aceptación de apenas el 1% demuestra que incluso los accionistas actuales consideran que el precio de 24 €/acción ofrecido por la propia empresa era insuficiente frente al potencial real.

3. Múltiplos: Una empresa "barata" frente a sus fundamentales

Los ratios de valoración actuales indican que la acción cotiza con un descuento importante:

- **EV/EBITDA de 6,1x:** Este múltiplo se sitúa en el **20% más bajo (más barato)** comparado con sus pares globales, lo que sugiere que el valor de la empresa en relación con el beneficio que genera es inusualmente bajo.
- **PER de ~9,0x:** CIE cotiza a un múltiplo de beneficios inferior a su media histórica (que llegó a ser de 14,6x en 2020) y por debajo de lo que los analistas consideran razonable para una empresa con su crecimiento recurrente.

4. El "Gap" o Desacople de Valoración

Existe un consenso generalizado entre los analistas y la propia compañía sobre el **desacople bursátil**:

- **Precio Objetivo:** Mientras la acción ha oscilado recientemente entre los 26 € y 30 €, el precio objetivo medio de los analistas es de **35,4 €** (con algunos expertos apuntando a los **40 €**).
- **Descuento de Fair Value:** Morningstar estima que la acción cotiza con un **descuento del 12%** respecto a su valor razonable cuantitativo de 28,88 €, reforzado por su alta rentabilidad de beneficios (*earnings yield*) del 10,7%.

Conclusión sobre la Valoración

Las métricas nos dicen que CIE Automotive es un **"ganador estructural"** que el mercado valora como un actor cíclico más del sector automoción. La falta de catalizadores a corto plazo y la percepción negativa del sector (especialmente en Europa) mantienen la acción en un movimiento lateral, pero sus fundamentales de **generación de caja única y balance sólido (deuda <1,2x EBITDA)** sugieren que la compañía está fuertemente infravalorada respecto a su capacidad real de crear valor.

Valoración según los analistas

La valoración de los analistas que siguen a CIE Automotive es mayoritariamente **positiva**, coincidiendo de forma recurrente en que existe un **fuerte desacople** entre la cotización de la acción y los sólidos fundamentales de la compañía.

A continuación se detalla cómo perciben los expertos el valor de la empresa:

1. Recomendaciones y Precio Objetivo

- **Sentimiento del mercado:** El consenso de analistas mantiene una postura claramente optimista. A mediados de 2026, el **93% de las recomendaciones** son de "**Comprar**" o "**Sobreponderar**".
- **Evolución del Precio Objetivo:** El objetivo de precio medio fijado por los analistas ha ido ascendiendo progresivamente. Mientras que a finales de 2021 se situaba en 30,38 €, para mediados de **2026 el consenso lo sitúa en los 35,86 €**. Algunas firmas incluso acercan su valoración a los **40,00 €** por acción.
- **Potencial de revalorización:** La directiva de la empresa destaca que el valor de la compañía debería reflejar la enorme generación de caja y la reducción de deuda lograda en el Plan Estratégico 2021-2025, lo que situaría la valoración justa muy por encima de los precios de mercado actuales.

2. Métricas de Valoración Utilizadas

- **Múltiplos de beneficios:** Analistas como Morningstar señalan que CIE Automotive es una de las empresas más rentables de su sector a nivel mundial, con una **rentabilidad de beneficios (*earnings yield*) del 10,7%**, lo que la sitúa en el top 20% global.
- **EV/EBITDA:** El múltiplo de Valor de Empresa sobre EBITDA se sitúa en torno a **6,1x**, una cifra que se encuentra en el 20% más bajo (más barato) en comparación con sus competidores internacionales.
- **Análisis por Segmentos (SOTP):** Firmas como Axis Direct utilizan una valoración por suma de partes, asignando múltiplos diferentes según la geografía: valoran el negocio en **India a 20x PER** y el negocio en **Europa a 8x PER**.

3. Argumentos a favor y en contra (Catalizadores vs. Riesgos)

- **Visión Positiva:** Los analistas valoran la **disciplina financiera**, la capacidad de generar caja operativa de forma recurrente (>65-70% del EBITDA) y un modelo de gestión "glocal" que permite mantener márgenes líderes incluso en entornos volátiles.
- **Visión Cautelosa:** Algunos expertos apuntan a la **falta de catalizadores claros** a corto plazo y a la debilidad estructural del sector de automoción en Europa, lo que ha mantenido la acción en un movimiento lateral prolongado. Morningstar, por su parte, le asigna una calificación de "**sin foso económico**" (*no moat*), al no esperar que la empresa supere materialmente su coste de capital de forma indefinida a largo plazo.

En conclusión, para la comunidad financiera, CIE Automotive es un "**ganador estructural**" que cotiza con un descuento importante (estimado en un 12% por debajo de su valor razonable cuantitativo de 28,88 € según Morningstar) debido a la percepción negativa general sobre su sector.

Inversores Bajistas

En base a los informes de la compañía y los análisis externos, la presencia de inversores bajistas y la especulación han sido factores recurrentes que han afectado la cotización de CIE Automotive, especialmente en periodos de incertidumbre.

A continuación se detalla la situación de estos inversores y los motivos detrás de sus posiciones:

1. Presencia de inversores bajistas y especulación

La propia compañía ha identificado en sus informes anuales (especialmente en 2020 y 2021) que el desfase entre sus sólidos resultados económicos y el valor de su acción se debe, en parte, al **impacto de las posiciones cortas especulativas** en el mercado.

- **Sistemas automáticos:** CIE señala que el uso creciente de **sistemas de decisión automatizada** (controlados a menudo por *hedge funds*) castiga la acción de forma indiscriminada junto al resto del sector, sin tener en cuenta el historial individual de rentabilidad o el potencial de crecimiento de la empresa.
- **Movimiento lateral:** Analistas externos observan que la acción ha mantenido un **movimiento lateral fuerte** (entre los 27 € y 30 € aproximadamente), lo que a menudo atrae a inversores que apuestan contra una ruptura alcista ante la falta de noticias que impulsen el valor en el corto plazo.

2. ¿Por qué invierten "contra" la compañía?

Los motivos para mantener una visión negativa o bajista no suelen estar ligados a la gestión interna (que es ampliamente alabada), sino a factores externos y estructurales:

- **Sector "malo" o cíclico:** Algunos analistas consideran que CIE opera en un **sector tradicionalmente complejo y con pocos catalizadores** inmediatos. Al ser percibida como una industria de bajo crecimiento y alta intensidad de capital, muchos inversores prefieren sectores con mayor dinamismo.
- **Falta de "foso económico" (Moat):** Firmas como Morningstar asignan a la compañía una calificación de **"sin foso económico" (no moat)**, lo que significa que, a largo plazo, no esperan que la empresa supere materialmente su coste de capital de forma indefinida debido a la fuerte competencia global.
- **Transición tecnológica:** La incertidumbre sobre la **electrificación** y los costes asociados a la investigación y desarrollo de nuevas tecnologías se perciben como un riesgo para los retornos futuros.
- **Costo de oportunidad:** El análisis de mercado sugiere que estar en CIE Automotive puede tener un **alto costo de oportunidad** si el inversor busca beneficios rápidos, debido a que la acción se mueve de forma "lenta" y sin grandes oscilaciones comparada con otros valores.

3. Opiniones y argumentos de los "escépticos"

- **Desconexión de fundamentales:** La opinión más extendida entre quienes no compran la acción es que, aunque los resultados son récord, el mercado simplemente **no está**

dispuesto a pagar múltiplos más altos por una empresa de componentes de automoción en el contexto europeo actual.

- **Presión en los márgenes:** Existe la creencia de que los fabricantes de vehículos (OEMs) acabarán trasladando la presión de sus propios costes y la inversión en vehículos sostenibles hacia los proveedores, lo que podría erosionar los márgenes líderes de CIE en el futuro.

En contraposición a estos argumentos, la directiva de la empresa y el **93% del consenso de analistas** mantienen una visión optimista, subrayando que la **generación de caja única** y el desapalancamiento terminarán por forzar una corrección al alza de la cotización.

Conclusión

Tras analizar exhaustivamente la trayectoria, los estados financieros y las proyecciones de **CIE Automotive**, la conclusión es que se trata de un **"ganador estructural"** operando en un sector complejo, que se encuentra actualmente en un **momento de inversión marcado por un fuerte desacople entre sus fundamentales y su valoración bursátil**.

A continuación, se detalla la conclusión realista sobre la compañía y su situación actual:

1. Realidad Operativa: Una Máquina de Generar Caja

CIE Automotive ha demostrado una capacidad excepcional para navegar crisis (pandemia, escasez de semiconductores, inflación) saliendo siempre reforzada. Su modelo de **"triple diversificación"** (geográfica, tecnológica y de clientes) le permite compensar la debilidad de mercados maduros como Europa con el dinamismo de India, Brasil o México.

- **Excelencia en Márgenes:** Mantiene márgenes EBITDA líderes en la industria (~19%), muy por encima de sus competidores.
- **Conversión de Caja:** Su métrica más diferencial es la capacidad de convertir más del **65-70% de su EBITDA en caja operativa**, lo que le permite autofinanciar su crecimiento y retribuir al accionista sin tensión financiera.

2. Solidez Financiera y Desapalancamiento

La compañía ha cumplido con éxito su Plan Estratégico 2021-2025, logrando un **desapalancamiento orgánico agresivo**.

- A junio de 2026, su ratio de deuda **DFN/EBITDA se sitúa en un excelente 1,19x**, partiendo de niveles superiores a 3,5x en 2020.
- Esta fortaleza le otorga una **"pólvora" inversora de hasta 2.000 millones de euros** para nuevas adquisiciones, manteniendo un perfil de riesgo muy conservador.

3. El Momento de Inversión: Valor vs. Precio

El momento actual se define por una **"marcada desconexión"** (según palabras de la propia directiva y analistas) entre los resultados récord y la cotización de la acción.

- **Infravaloración:** La acción cotiza con un descuento significativo. Mientras el precio de mercado oscila cerca de los 26-27 €, el **consenso de analistas sitúa el precio objetivo en los 35,86 €**, con algunos expertos apuntando hacia los **40 €**.

- **Múltiplos Bajos:** Cotiza a un PER estimado de ~9x, lo que la sitúa entre el 20% de las empresas más baratas de su universo comparable a pesar de su alta rentabilidad.
- **Atractivo por Dividendo:** El nuevo *Guidance* 2026-2027 prevé un incremento del **payout hasta el 50% en 2027**, lo que aumentará el retorno directo al accionista vía dividendos.

4. Riesgos y Catalizadores

El principal obstáculo para la acción es la **percepción negativa del sector automoción** en Europa y la falta de catalizadores inmediatos que rompan el movimiento lateral del valor.

- **Agnosticismo Tecnológico:** CIE está protegida ante la incertidumbre del coche eléctrico, ya que **8 de cada 10 de sus componentes son independientes del sistema de propulsión**.
- **Crecimiento Inorgánico:** Adquisiciones recientes como **Aludec** ya están aportando ventas significativas (82,7 M€ en su primer semestre integrada) y serán el motor de crecimiento en este nuevo ciclo.

Conclusión Final

CIE Automotive es una empresa de "calidad" a un precio de "valor". Para un inversor con visión de **largo plazo**, representa una oportunidad de entrar en una de las compañías más eficientes del mundo en su sector, con un balance saneado y una directiva con "Skin in the Game". Su momento actual es de **consolidación de niveles récord**, a la espera de que el mercado reconozca su valor intrínseco o de que una operación corporativa de gran calado actúe como catalizador definitivo para la cotización.