

2013

17-octubre



Grupo Antolin

Competitividad en el Mercado Actual

Visión del Área de Compras

A. Información General – Grupo Antolin

B. Gestión de Proveedores

C. Reflexión sobre LCC's



Nuestros productos

4 Unidades estratégicas de negocio

Función Techo

- Techo modular
- Sustrato
- Parasoles
- Pilares
- Sistemas panorámicos
- Aislantes / insonorizantes
- Bandeja
- Seguridad
- Tejidos

Función Asiento

- Asientos completos
- Armaduras
- Fundas
- Mecanismos
- Piezas de Magnesio

Número 1 Mundial



Alta Integración funcional

Oferta multitecnológica



La Innovación se hace luz

Función Puerta

- Módulo de puerta
- Panel de puerta
- Elevallunas
- Insertos revestidos
- Consolas
- Revestimiento de portón
- Seguridad
- Perfiles metálicos y estructurales
- Semi-estructura tubular

Iluminación

- Soluciones completas
- Consolas
- Luz ambiente
- Electrónica
- Iluminación exterior
- DRL Luz circulación diurna

¿Por qué Grupo Antolin?

Soluciones competitivas

PRINCIPALES ACTIVOS

▫ Talento

-14.000 personas nos conducen al éxito

▫ Fortaleza Financiera

-Trayectoria de crecimiento rentable

▫ Presencia Global

-25 Países

-Diseño, ingeniería y capacidad productiva en países de bajo coste

▫ Nuestra Innovación

-Mejoramos la vida a bordo

-Sostenibilidad: aligeramiento de peso, innovación disruptiva en materiales

-Optimización del coste

▫ Sostenibilidad

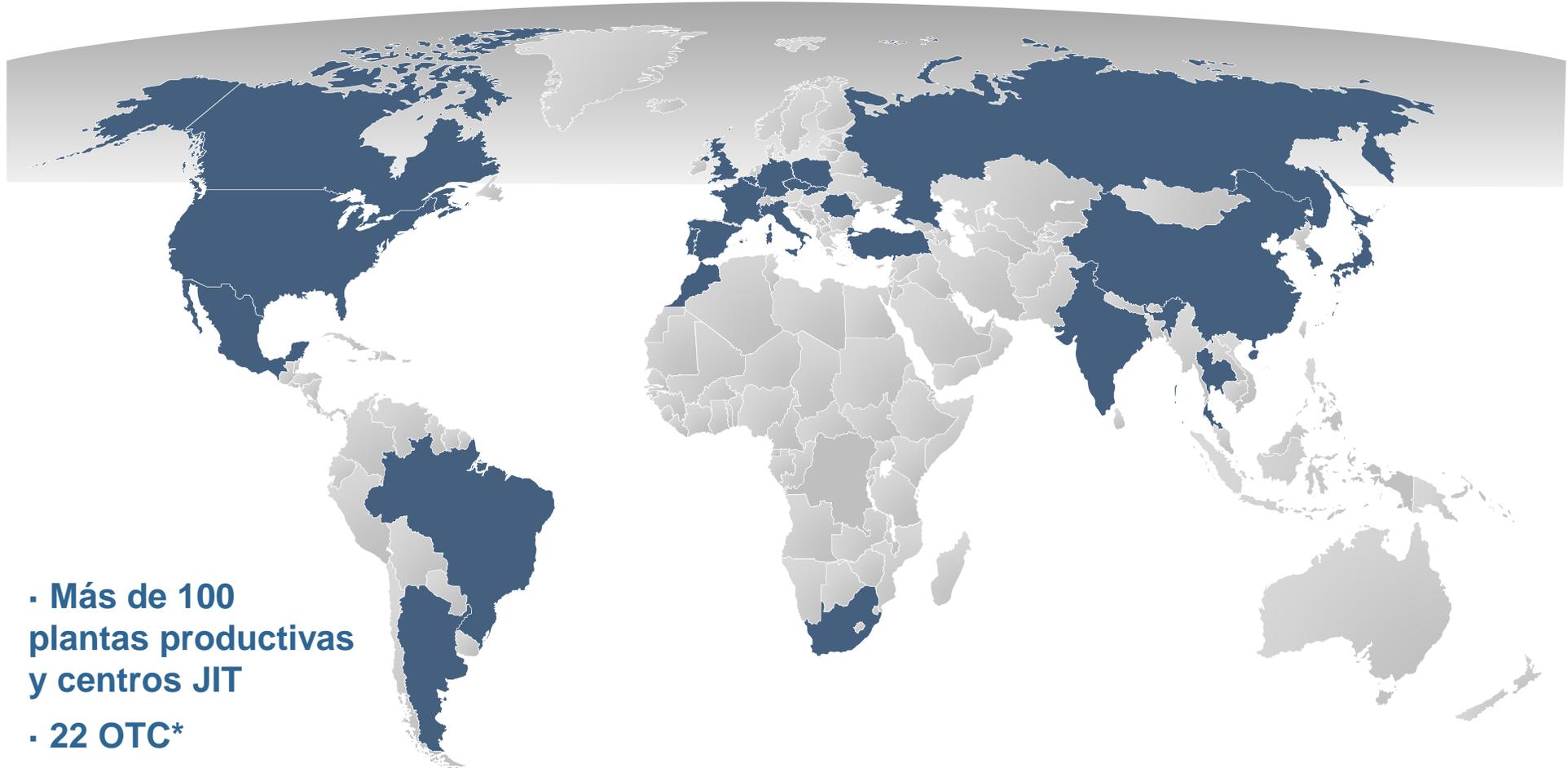
-50 plantas certificadas ISO-14001



Universo Grupo Antolin

Presencia global competitiva

25 Países



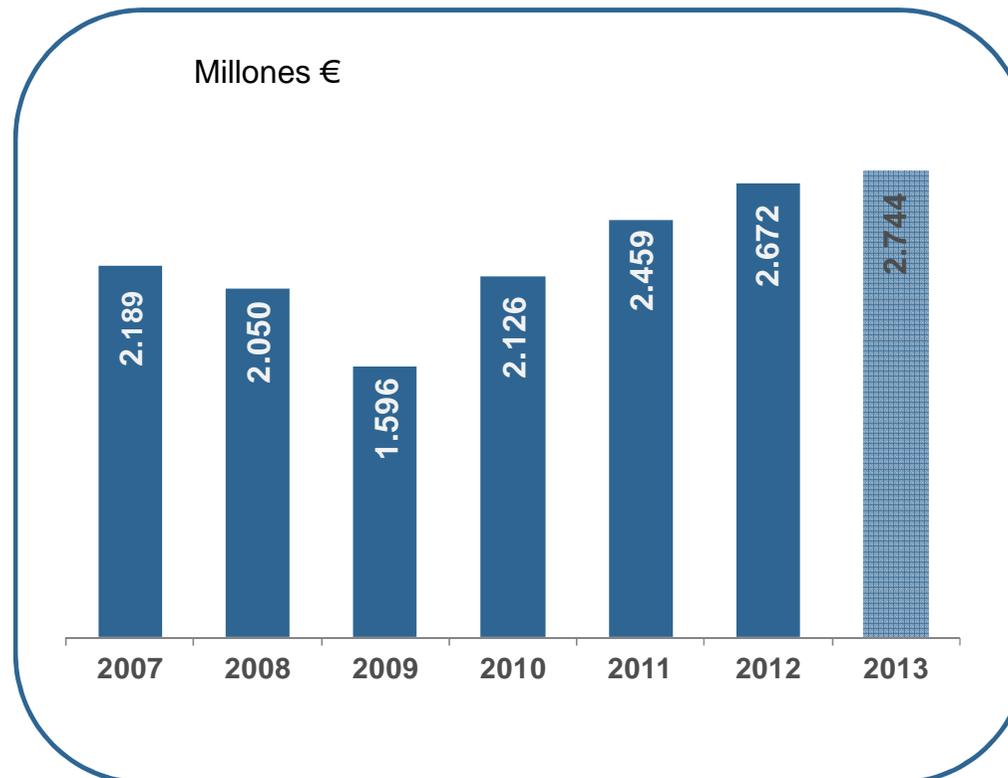
- Más de 100 plantas productivas y centros JIT
- 22 OTC*

**Alemania - Argentina - Bélgica - Brasil - Canadá - China - Corea del Sur - Eslovaquia - ESPAÑA - Estados Unidos
Francia - India - Italia - Japón - Marruecos - México - Polonia - Portugal - Reino Unido - República Checa
Rumanía - Rusia - Sudáfrica - Tailandia - Turquía**

Información comercial

Nuevo récord de facturación

Grupo Antolin ocupa el puesto 56 entre los proveedores más relevantes de la industria de automoción a nivel global

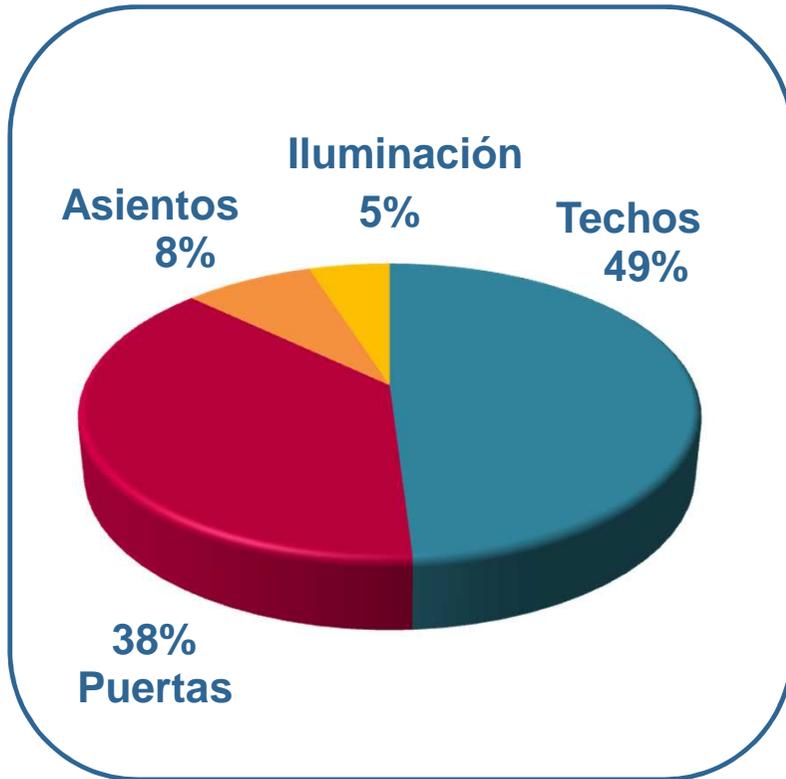


Evolución de las Ventas

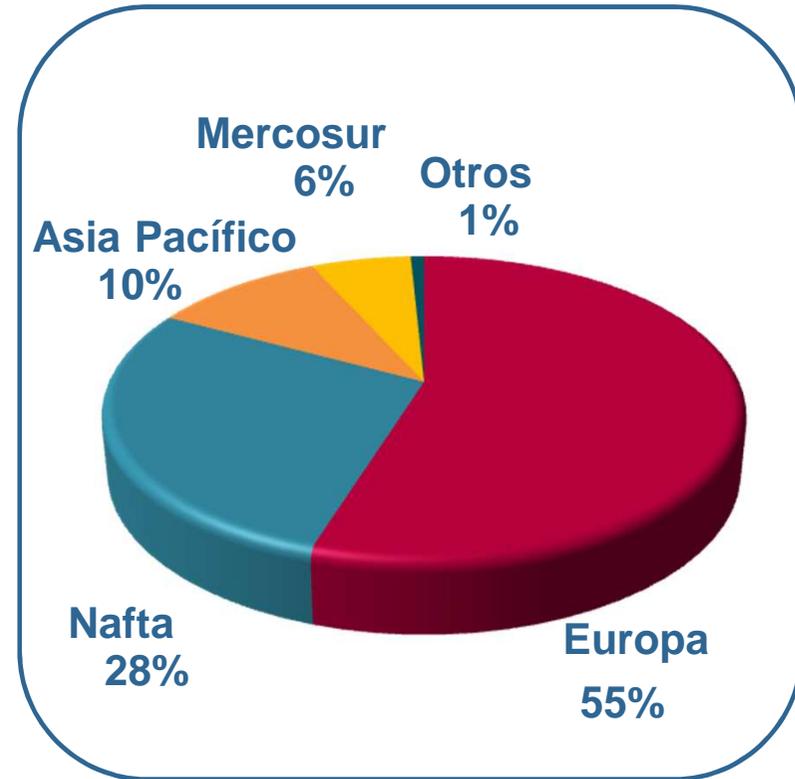
La fortaleza de los mercados emergentes es clave en esta progresión

Información comercial

Incremento de la oferta de productos y mejora de la diversificación territorial



2012 Ventas por Función



2012 Ventas por Territorio

A. Información General – Grupo Antolin

B. Gestión de Proveedores

C. Reflexión sobre LCC's



Timeline – Compras GA

- ▶ Hasta 1995 ➤ Gestión de Compras a nivel Planta
- ▶ 1995: ➤ Creación Departamento Central de Compras
- ▶ 1996: ➤ Procesos de Global Sourcing & Compras Avanzadas
 ➤ 1^{as} Unidades Locales de Compra (plantas)
- ▶ 1999: ➤ LPU's trasladadas a Oficinas Tecnico-Comerciales
- ▶ 2000: ➤ Arranque sistema SAP
- ▶ 2004: ➤ Implementación Sistema Gestión de Proveedores
 (*involucración STA's, sistemas de Mejora, etc*)
- ▶ 2009: ➤ Compras integradas en las 3 Unidades de Negocio
- ▶ 2012: ➤ Integración Compras GA CML (Iluminación)

Organización Compras

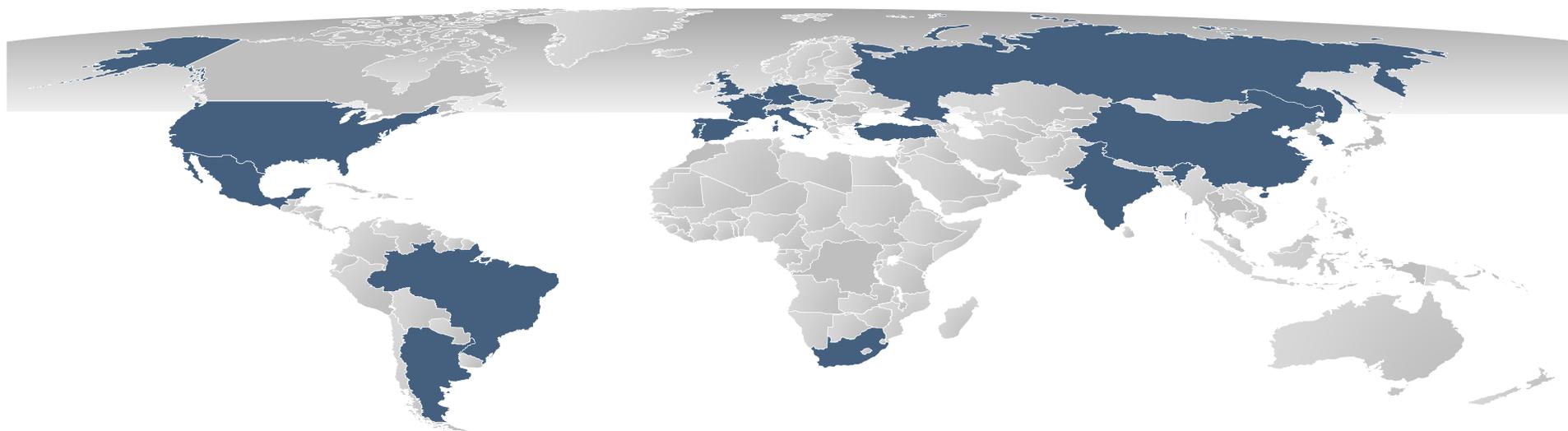
Familias **ESTRATÉGICAS** centralizadas

- Materiales*
 - *químicos*
 - *metálicos*
- Componentes electrónicos*
- Recubrimientos textiles*
- Inversiones estratégicas*

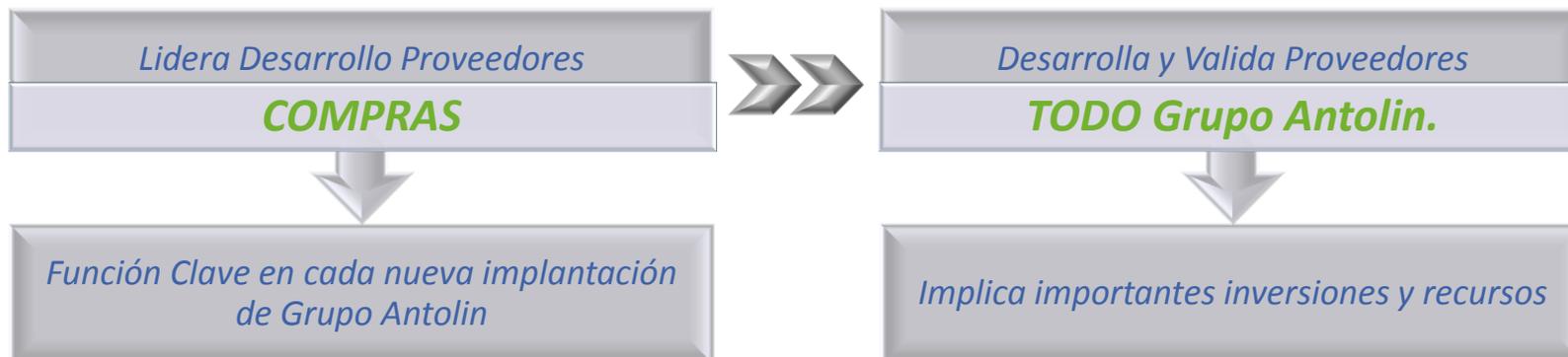
Familias **LOCALES**

- Componentes*
 - *techos y parasoles*
 - *puertas, elevadoras, pilares plásticos, bandejas*
 - *asientos*
 - *iluminación*
- Maquinaria/Utillaje local*

Organización de Compras global *89 colaboradores a nivel mundial*



Compras Eficientes





Grupo Antolín, socio Fundador en España desde 2004

COMPRAS Y POLÍTICA DE RSC

La relación G.A./Proveedores se basa en el cumplimiento de los principios del Pacto Mundial de Naciones Unidas "Global Compact".

Nuestros proveedores se comprometen a respetar dichos principios con la firma de Cláusulas Sostenibles de Compra (Manual de Proveedores de G.A.).

PROYECTO PROVEEDORES SOSTENIBLES

2013 ► Diagnóstico exhaustivo de nuestros proveedores, evaluando su grado de interiorización y aplicación de las políticas de RSC desde distintos puntos de vista: derechos Humanos, seguridad y salud laboral, anticorrupción, medioambiente...

A. Información General – Grupo Antolin

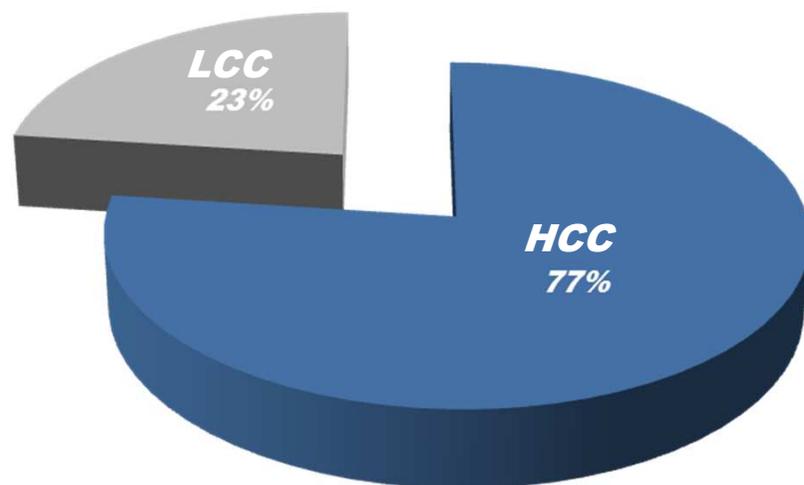
B. Gestión de Proveedores

C. Reflexión sobre LCC's



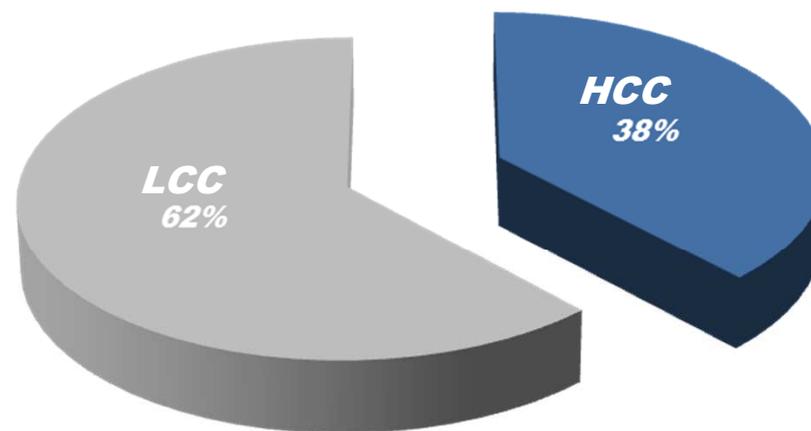
Compras en países HCC v LCC

Suministro a Fábricas G.A. en HCC



Compras: 1.310 millones €
(2012)

Suministro a Fábricas G.A. en LCC



Compras: 742 millones €
(2012)

Existen algunas cuestiones con el concepto LCC

1. Que es exactamente un país de “bajo coste” ?

Algunos países tradicionalmente emergentes tienen costes muy superiores a países reconocidos como desarrollados (p.ej. costes salariales en la Rep. Checa superiores a los de Portugal).

2. No siempre se tiene en cuenta el “Total Delivery Cost”

No solo se trata de convertir un precio EXW en DDP, sino considerar costes adicionales como gestión de cambios técnicos, seguimiento calidad proveedor, control stocks, etc.

3. Inestabilidad en Mercados Paralelos

Costes de Transporte fluctuantes y temporales, volatilidad en los tipos de cambio, etc.

4. Riesgo de cambios políticos / administrativos

Países emergentes protegiendo sus propios industrias internas, en detrimento de las exportaciones (p.ej. Materias primas en China)

Expectativas por País

- ❑ **CHINA:** se está produciendo pérdida de competitividad, y se espera que se agrave por:
 - Subidas muy importantes costes laborales
 - Re-evaluación del Yuan
 - Incrementos costes de transporte*Sigue siendo muy competitivo en diversas familias de compra (moldes de inyección, magnesio...)*

- ❑ **BRASIL, RUSIA:** países menos competitivos para sourcing – su propia demanda interna mantiene los proveedores suficientemente ocupados.

- ❑ **INDIA, MÉXICO, SUDESTE ASIÁTICO:** países no competitivos para componentes que exigen una cadena de suministro compleja. **Son los de mayor potencial de desarrollo**

- ❑ **NORTE-AFRICA:** costes MOD atractivos, logística manejable y competitiva pero requiere un gran apoyo en el desarrollo de su tejido industrial y sus controles de calidad.

Conclusión

Compra LCC → Compra Global

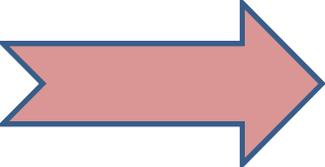


1. Establecer para cada familia de compra el óptimo global de coste
2. Aplicar en todos los territorios este óptimo como target
3. A diferenciales pequeños (o medios) de TDC, comprar en proximidad
4. Para productos de altas inversiones se plantea una única fuente de suministro mundial vs varias fuentes

G.A. NO ESPERA AHORROS ADICIONALES SIGNIFICATIVOS vía Compras EN PAÍSES EMERGENTES para países desarrollados

Seguiremos DESARROLLANDO PROVEEDORES LOCALES para nuestra expansión EN PAÍSES EMERGENTES



LCC  **BCC**
(Best Cost Country)



Creamos interiores de automoción



Grupo Antolin

Ctra. Madrid-Irun Km 244,8

E09007 Burgos – España

Tel.: + 34 947 47 77 00

www.grupoantolin.com