



IRIZAR

INFORME ANUAL 2011





MENSAJE DEL DIRECTOR GENERAL

SOLIDEZ Y CRECIMIENTO

Es, para mí, una gran satisfacción poder hablar de **"Solidez y crecimiento"** de nuestro Grupo en el entorno económico en que estamos inmersos.

Aparte de otros factores de buen desempeño que ciertamente han influido positivamente en nuestro desarrollo a lo largo del 2011, considero que el factor más relevante es el grado de diversificación geográfica e industrial que el Grupo tiene en la actualidad.

La tendencia de los mercados a la baja desde la mitad del año sólo se produjo en Europa y de forma más acentuada en los países periféricos.

A diferencia de lo que sucedió en el 2008, la crisis que ahora nos afecta y nos presiona sobre la actividad, los precios y los márgenes, no es una crisis global. Es un hecho la consolidación de nuestros negocios en el exterior y el que su crecimiento, unido a que cada vez la exportación tiene mayor peso en nuestra facturación, está proporcionándonos la posibilidad de generar riqueza y empleos en nuestros entornos.

El Grupo Irizar ha crecido un 16% en el 2011, producido principalmente por un fuerte crecimiento del 34% en las plantas del exterior.

Una vez más quiero agradecer a los clientes la confianza que depositan en nosotros y a todas las personas de IRIZAR y de nuestros colaboradores el haber estado siempre ahí, disponibles, cuando ha sido necesario.

Por último quiero destacar, por su importancia para nuestro futuro, el análisis estratégico realizado por todas las personas de IRIZAR y la revisión de los pensamientos estratégicos actualizándolos reforzando la importancia de los clientes y la idea de Grupo.

También cobran mayor relevancia aspectos como la marca, la comunicación, la diversificación y la competitividad sostenible.

José Manuel Orcasitas
Director General del Grupo Irizar



IRIZAR EN CIFRAS

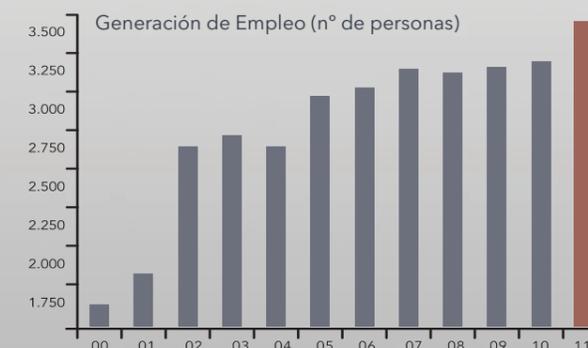
El Grupo Irizar ha cerrado el año 2011 con una facturación de 500 Millones de euros, lo que ha supuesto un récord histórico, motivado por su presencia internacional y por la diversificación industrial.

De ésta, un 20% corresponde a la facturación para el mercado interior y un 80% corresponde a los mercados de exportación, bien de productos fabricados en España o bien en nuestras plantas en el exterior.

Esta facturación supone un crecimiento del 16%

con respecto al ejercicio anterior y se produce en la práctica totalidad de las implantaciones productivas de IRIZAR. Es consecuencia de la solidez de la marca IRIZAR y a la confianza que nuestros clientes depositan en nosotros. Así, IRIZAR sigue creciendo y consolidándose como una de las referencias más importantes, a nivel mundial, en la fabricación de autobuses y autocares de alta gama.

En total se han producido 4.850 autocares de los cuales 1.100 corresponden a los autocares fabricados en la planta de Ormaiztegui - Guipúzcoa, con destino a España y Europa principalmente.





CRECIMIENTO GLOBAL

En **Europa**, donde el escenario económico sigue siendo muy delicado sobre todo en los países periféricos, se ha dado un paso hacia adelante con el lanzamiento y comienzo de la comercialización en los países que así lo demandan, del autocar integral marca IRIZAR. Las primeras unidades se fabricaron a partir de la segunda mitad del año por lo que las cantidades no son todavía significativas. Si lo es, por contra, la positiva impresión que han manifestado estos primeros clientes.

Casi la mitad de la facturación de nuestro Grupo, exactamente el **48%** proviene de las plantas en el exterior y, principalmente, de México, Brasil y Marruecos donde el crecimiento ha sido de un **34%**.

En **Irizar Brasil**, donde los niveles de actividad ya se fueron recuperando a lo largo del 2010, se ha consolidado, durante el año 2011, un ritmo de producción de 3 autocares de lujo al día, lo que supone el máximo de actividad realizada hasta ahora en esta planta. Además del crecimiento en el mercado interno, han tenido mucha importancia las exportaciones a Chile, Australia y Sudáfrica, principalmente. En este sentido es necesario destacar que la planta de Brasil exporta el 75% de su producción.

De igual manera, en **Irizar México**, el ritmo medio de producción anual ha sido de 3 autocares al día, lo que arroja unas cifras de más de 700 autocares por año. Esto supone un record, también, y ha sido posible gracias a que la firma se ha convertido en suministrador de autocares del segundo gran operador del país, de los tres que actualmente

existen. IRIZAR se ha posicionado como líder indiscutible del mercado mexicano, alcanzando una cuota del 50%.

Irizar Marruecos ha experimentado un notable incremento durante el año 2011 como consecuencia, primero, del crecimiento del mercado de autocares de lujo, en el que IRIZAR sigue siendo líder, con una cuota del 100%, y, en segundo lugar, por la fabricación de autobuses urbanos para este país.

La planta magrebí ha incrementando su facturación en un 10% con respecto al año anterior y se ha convertido en una de las plantas con más potencial de crecimiento para el Grupo.

El resto de **empresas del Grupo, Hispacold, Masats, Jema y Datik** han contribuido este año al grupo con una facturación del **16%** del total.

Jema y Datik, que son las últimas incorporaciones al Grupo, pertenecen a sectores con fuerte potencial de crecimiento, como son la electrónica de potencia y la creación de software para la gestión inteligente de la información, respectivamente. Con estas empresas se han establecido sinergias para el Grupo con la puesta en marcha de **Jema Electrónica** y la incorporación y desarrollo de los productos de Datik para el mercado de los autocares.

En lo referente a **Hispacold y Masats**, el crecimiento tiene su origen en la diversificación que está realizando hacia el sector ferroviario.



HITOS IMPORTANTES

PRESENTE EN LAS PRINCIPALES FERIAS DEL SECTOR

IRIZAR ha consolidado su presencia internacional asistiendo como expositor a las principales citas del sector. Las ferias de las ciudades de Katowice, Kielce, Birmingham, Rimini y Kortrijk fueron el marco en el que se presentaron importantes novedades.

IRIZAR participó en la **Feria Internacional Busworld - Kortrijk (Bélgica)** con un stand de más de 1.000 metros cuadrados, abierto, innovador, y de futuro, en línea con la imagen de la compañía y los valores de seguridad, fiabilidad y servicio que se pretendían transmitir. Tomó parte en los actos de inauguración del certamen y celebró una rueda de prensa que puso en valor los distintivos de marca y que sirvió para presentar toda su gama de autocares.

En el stand se podían ver un autocar del nuevo modelo Irizar i6, un renovado Irizar PB y un Irizar i4, todos ellos en su versión integral y con motorización DAF. Además, en la entrada principal al recinto ferial se expuso un Irizar i6 sobre chasis Volvo y un Irizar PB sobre chasis Scania, prueba de la estrategia de IRIZAR de seguir trabajando de la mano de las diferentes marcas de chasis, además de ofrecer su gama de autocares en versión integral, como alternativa complementaria según la demanda que exista por parte de los clientes en los diferentes mercados.

IRIZAR eligió la **Feria Targi Glob** celebrada en el mes de abril en la ciudad polaca de Katowice para presentar oficialmente su nuevo autocar Irizar i6 en versión integral.

El stand se convirtió en escenario de la presentación

del acuerdo de distribución que se había firmado con la Compañía Wanicki para la venta y post-venta de los autocares de IRIZAR en el mercado polaco.

También en territorio polaco, la primera cita del otoño fue la **Feria TransExpo de Kielce 2011**, que se celebró del 20 al 22 de septiembre y en la que IRIZAR estuvo presente con stand propio por primera vez. El stand de IRIZAR-Wanicki se vió recompensado con el primer premio al mejor diseño y montaje de la feria.

A la feria de Polonia le siguió **Coach & Bus Live de Birmingham (Reino Unido)** que se celebró en octubre. Se trata de una de las ferias más importantes del sector en el Reino Unido y reúne a clientes, proveedores y prensa especializada. Como novedad, se presentó el renovado Irizar PB de 13 metros de longitud que incluía las mejoras aportadas a la gama en el último año.

Coincidiendo en el calendario tuvo lugar la **Bus & Turismo de Rimini (Italia)**, que celebró en octubre su cuarta edición en el seno de la TTG, feria business to business dedicada al turismo y principal referencia del mercado italiano. IRIZAR presentó en esta cita su gama completa.


EN EUROPA

EL AUTOCAR INTEGRAL MARCA IRIZAR

2011 ha sido un año clave en la estrategia de posicionamiento del Grupo en el continente europeo ya que a la inauguración de la planta de ensamblaje de los autocares integrales de IRIZAR y la puesta en marcha de su nueva red de asistencia en Europa: 24 horas los 365 días del año, se sumaron los importantes acuerdos de colaboración con empresas de Reino Unido, Francia, Holanda y Polonia para la distribución de autocares.

IRIZAR UK

En este sentido, en agosto se inauguraban en Worksop las instalaciones de Irizar UK, en un acto que congregó a una amplia e importante representación de los operadores en el Reino Unido, muchos de ellos clientes de IRIZAR, así como autoridades, asociaciones y prensa.

IRIZAR AUTOCARS

En Francia, en la localidad de Tours se creó Irizar Autocars que centra su actividad en la distribución y el servicio de los autocares integrales motorizados por DAF de IRIZAR en Francia.

COSMO COACH&BUS

En el mes de mayo, por su parte, se constituyó en Holanda la empresa Cosmo Coach & Bus fruto del acuerdo de distribución entre COSMO TRUCKS e IRIZAR. Su actividad se centra en el servicio de venta y postventa de los autocares integrales de IRIZAR en Holanda. Ubicada en Bolsward cuenta con décadas de experiencia en ofrecer el servicio post-venta de autobuses y autocares, especialmente con tecnología DAF.

WANICKI COMPANY

En Polonia, por último, se ha establecido un acuerdo de distribución con Wanicki para ofrecer el servicio de venta y post-venta de los autocares integrales de IRIZAR en ese país. Wanicki Company se fundó en 1991 y, ocho años después, en 1999 se convirtió en el representante autorizado de la compañía DAF Trucks. En la actualidad, es el único distribuidor de DAF en Polonia con capital 100% polaco.


LA DIVERSIFICACIÓN

CLAVE ESTRATÉGICA DE IRIZAR

La estrategia de diversificación industrial comenzada en el 2009 es clave para el crecimiento de IRIZAR. Tiene como finalidad fortalecer el Grupo y minimizar la concentración de riesgo. Prioriza la entrada en otros sectores de alto potencial de desarrollo y permite desarrollar nuevas capacidades y potenciar sinergias dentro del Grupo, creando nuevos negocios, riqueza y empleo en coherencia con la misión.

INCORPORACIÓN DE DATIK

En mayo 2011, IRIZAR entra como socio de referencia en la empresa Datik ubicada en el parque tecnológico de Miramón (San Sebastian).

Datik diseña e instala sistemas o soluciones ITS (Intelligent Transport Systems) para la gestión del transporte tanto ferroviario como por carretera.

Su producto principal es el iSAE que proporciona una gestión inteligente y sofisticada del transporte, para mejorar la calidad de vida de las personas. Un sistema sencillo, flexible, fiable e integrable con otros sistemas.

CREACIÓN DE JEMA ELECTRÓNICA

La creación de JEMA Electrónica es el resultado de la búsqueda de sinergias entre las empresas del Grupo Irizar. JEMA, empresa adquirida por el Grupo Irizar en diciembre del año 2009, y con 58 años de experiencia, es líder en el sector de la electrónica de potencia. Su actividad está estructurada en tres Áreas de Negocio, buscando que la atención a cada

sector sea la más adecuada a sus características:

- Sistemas de Alimentación Crítica: soluciones extremadamente robustas y fiables para la industria química, petróleo, gas y generación de energía.
- Sistemas Avanzados de Alimentación para aquellas aplicaciones altamente innovadoras que requieren el máximo nivel Tecnológico como laboratorios de investigación de partículas y de fusión nuclear.
- Sistemas para Energías Renovables Fiables y capaces de obtener el máximo rendimiento de la energía que nos entrega directamente la naturaleza.

JEMA Electrónica nace, desde JEMA, con el objetivo de ofrecer soluciones a las necesidades del Grupo en sistemas multiplexados y electrónica de gestión de sistemas de los autocares y sus principales componentes. Los proyectos que se contemplan dentro de esta división para el futuro próximo abarcan el suministro de distintos sistemas, como son la iluminación, controles de climatización o de accesos.



LA MARCA

COMUNICACIÓN EXTERIOR

Debido a la enorme importancia que la marca tiene para IRIZAR, se ha reforzado, de forma más que apreciable, la comunicación exterior con la filosofía que se define en los pensamientos estratégicos de la compañía.

“La marca es nuestro principal activo y nuestro objetivo es reforzarla ofreciendo a nuestros clientes los mejores productos y servicios para conseguir su confianza y fidelidad en base a una buena estrategia empresarial acompañada por una adecuada estrategia de comunicación.

Para ello es imprescindible el posicionamiento adecuado de los productos y el correspondiente cumplimiento de las expectativas de los clientes.

Así conseguiremos fortalecer al grupo y propiciar que los clientes confíen más en nosotros y podremos obtener rentabilidad en nuestros negocios posibilitando la generación de riqueza y empleo de acuerdo a nuestra misión”.



INNOVACIÓN

PROYECTO AUTOBÚS URBANO 100% ELÉCTRICO IRIZAR PARA EUROPA

Convencidos de que el autobús urbano 100% eléctrico es el medio de transporte futuro para las ciudades, IRIZAR abanderará un proyecto estratégico que deberá propiciar su posición de liderazgo en este segmento.

El objetivo del proyecto IEB (Irizar Electric Bus), es desarrollar un novedoso autobús eléctrico, superando los retos tecnológicos actualmente existentes en cuanto a estructura, sistema de tracción, generación y almacenamiento de energía, comunicaciones, control y operación ser refiere. Se espera que el primer prototipo circule por las calles de San Sebastián en el año 2014.

Se ha creado un consorcio de empresas liderado por IRIZAR en el que, además, participan JEMA y DATIK, ambas pertenecientes al Grupo Irizar, la compañía de transporte urbano de San Sebastián (DBUS) y los centros tecnológicos CEIT, TECNALIA y VICOMTECH.



COMPETITIVIDAD SOSTENIBLE

COMUNICACIÓN INTERNA

Se impulsa la comunicación interna para mejorar la información y comunicación a través de medios físicos y tecnológicos apropiados con el objetivo de tener personas cada vez más comprometidas y hacerles partícipes de las acciones y decisiones que les afectan.

Participación de todas las personas en el análisis estratégico de IRIZAR.

A finales de año se realizó un análisis estratégico en el que participaron todas las personas de IRIZAR.

El proceso de este análisis se llevó a cabo en diferentes reuniones de trabajo en las que en una primera fase participaron un total de 80 personas, pertenecientes al Equipo Directivo, el Consejo Rector y personal directo e indirecto y cuyo guión contemplaba aspectos de debate externos que influyen en la actividad de Irizar, tales como la situación macroeconómica, análisis del sector, del mercado, de los competidores.

Más allá de las ideas de este primer análisis, se llevaron a cabo una serie de reflexiones en torno a la situación de IRIZAR a nivel interno, así como al DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) para llegar a conclusiones generales que, a su vez, se trasladaron a la totalidad de las personas de IRIZAR, quienes tuvieron la oportunidad de participar en el proceso, mediante la recogida de sugerencias y propuestas que posteriormente se plasmaron en acciones para mejorar la posición competitiva de IRIZAR.

CREACIÓN DE RIQUEZA Y EMPLEO

IRIZAR, a pesar de la situación de crisis no sólo está manteniendo sus puestos de trabajo en aquellas plantas de producción más afectadas por la crisis, sino que ha incrementado en 180 personas durante el año 2011.



COMPETITIVIDAD SOSTENIBLE

SOSTENIBILIDAD Y MEDIO AMBIENTE

No cabe duda que el desarrollo y la futura producción del autobús urbano 100% eléctrico, con 0 emisiones, es el mayor exponente del compromiso de IRIZAR con el entorno y con la sostenibilidad competitiva.

Además a lo largo de 2011, se han realizado importantes inversiones en los procesos de fabricación y acciones, como son las campañas de sensibilización ambiental y de orden y limpieza, dirigidas a las personas y enmarcadas en un proyecto integral de imagen.

Todo ello, en el marco de los principios más relevantes de la política de sostenibilidad competitiva de IRIZAR que recoge los siguientes puntos:

- La aplicación de criterios medioambientales en el diseño de sus productos (ecodiseño).
- La incorporación de Mejores Tecnologías Disponibles (MTD) en sus procesos de fabricación.
- La implicación de medidas de eco-eficiencia para la reducción progresiva en la generación de residuos.
- El consumo energético responsable.
- El fomento del compromiso de todas nuestras personas en estos aspectos de sostenibilidad medioambiental, social y económica.

ENTORNO

"Creemos que un mundo mejor es posible".

Se han continuado las colaboraciones con las diferentes universidades del entorno con el objetivo de que los alumnos, sobre todo de los últimos cursos, tengan un mayor conocimiento de IRIZAR.

Además se ha incrementado la oferta de proyectos de fin de carrera, becas o prácticas para alumnos que terminan sus carreras universitarias y para alumnos de los centros educativos del entorno (Goierri, Ugle, Tolosaldea, Elgoibar,...) para que desarrollen las prácticas finales con nosotros.

