

DISCURSO D. BALDOMERO FALCONES

Gracias presidente.

Buenas tardes Señoras y Señores accionistas, miembros del Consejo, Esther Koplowitz, Marcelino Oreja, familia Koplowitz, profesionales de FCC, amigos de los medios informativos, Señoras y Señores.

Me dirijo a ustedes por primera vez para rendirles cuentas de la marcha de la compañía, ya que el Consejo de Administración me nombró el pasado mes de diciembre Vicepresidente y Consejero Delegado pero también, para lo que es más importante, exponerles los planes que hemos definido para el futuro de FCC, que estoy seguro traerán como hasta ahora éxitos empresariales, que se traducirán en la creación de un mayor valor de la empresa para los accionistas.

Antes de entrar en números y en previsiones, permítanme que agradezca al Consejo de Administración y muy especialmente a la primera accionista, Esther Koplowitz, la confianza que en mí han depositado. Esta confianza y apoyo diario han sido fundamentales en estos seis meses de trabajo intenso, que me han permitido conocer la organización, sus equipos, los inversores y sobre todo nuestros clientes grandes y pequeños. Gracias Esther por este apoyo continuo y decidido, para mí es un honor y una oportunidad trabajar en esta empresa.

Muchas gracias también a ti, Rafael, por tus palabras, por tu colaboración, por tu amistad durante estos seis meses. Para mí es un placer trabajar, pensar, analizar y decidir juntos en un momento de cambio tan importante y rápido en nuestro entorno que tanto está exigiendo de nuestro equipo. Pocas veces se habrá dado un ejemplo de trabajo en equipo.

Eres un claro ejemplo de lo que tiene que ser un ejecutivo del Grupo FCC: profesionalidad, ética, lealtad y en entrega.

Quiero dar la bienvenida a los nuevos Consejeros cuyo nombramiento espero sea ratificado en esta Junta: D. Nicolás Redondo, D. Manuel Menéndez y D. José María Sagardoy, de cuya experiencia y probada profesionalidad esperamos una provechosa colaboración.

Y sin más, vamos a entrar en los resultados del ejercicio anterior, cuyo éxito no me puedo atribuir, pero me siento muy orgulloso de exponerlos.

El importe neto de la cifra de negocios se elevó a 13.880 millones de euros, con un aumento del 46% sobre el anterior ejercicio.

Este incremento de la facturación se debió al crecimiento orgánico y a la consolidación de las empresas adquiridas a lo largo de 2006 (WRG, Alpine, Uniland, SmVAK, Lemona y Flightcare Italia).

La facturación en el exterior alcanzó el 36% del total (4.996 millones de euros), prácticamente 5 mil millones de euros y se triplicó respecto al 2006. Las áreas con mayor presencia exterior son Construcción con un 41% y Servicios Medioambientales con un 36%. El 83% de los ingresos en el exterior se generan en Europa.

La contratación de nuevas obras y servicios durante el 2007 ascendió a 13.447 millones de euros con un crecimiento del 23% y la cartera pendiente de ejecutar -esta es una de nuestras grandes fortalezas- se situó el 31 de diciembre en 33.148 millones, lo que representa más de dos años de trabajo.

El beneficio bruto de explotación (EBITDA) fue de 2.042 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 47% y un margen sobre ventas del 14,7%, una décima más que el año anterior.

El beneficio atribuido a la sociedad dominante, después de deducir la parte correspondiente a los socios minoritarios y los impuestos, ascendió a 737 millones de euros, lo que supone un incremento del 38% respecto al año 2006.

Las inversiones sumaron 1.732 millones de euros, de los que 1.362 corresponden a inversión en inmovilizado material e inmaterial y 370 millones a inversión financiera.

La deuda financiera neta es de 7.967 millones de euros, de los que 4.846 corresponden a deuda con recurso a la matriz y el resto es financiación de proyectos. La deuda financiera neta con recurso supone 2,7 veces EBITDA. Es con diferencia la menor en las grandes empresas del sector. Es una fortaleza de nuestro grupo

Ahora voy a detenerme brevemente en cada una de nuestras grandes áreas de actividad:

La gestión de servicios públicos es una de nuestras grandes actividades principales. Aporta a nuestra cuenta de resultados el 34% de los ingresos netos, 4.713 millones de euros y el 41% del EBITDA, 835 millones de euros.

Los dividimos en dos grandes apartados: Servicios Medioambientales y Versia.

Servicios Medioambientales terminó el año con un crecimiento de su cifra de negocios del 32% y un aumento de la rentabilidad de todas sus actividades, especialmente en el exterior, donde se genera el 36% de su actividad. Su cifra global de negocios de 3.750 millones se distribuye así:

- Saneamiento Urbano: 1.445 millones de euros (+9%).
- Agua: 827 millones de euros (+16%).
- Internacional: 1.278 millones de euros (+101%).
- Residuos Industriales: 200 millones de euros (+22%).

La facturación de Versia, que aglutina a los servicios no medioambientales, aumentó el 10%, y llegó a los 960 millones de euros.

En la proyección que ustedes pueden ver se recoge la cifra de negocios de cada una de sus diversas actividades de Versia.

- Logística: 340 millones de euros.
- Handling: 258 millones de euros.
- Mobiliario Urbano: 136 millones de euros.
- Aparcamientos: 74 millones de euros.
- Conservación y Sistemas: 50 millones de euros.
- ITV: 47,3 millones de euros.
- SVAT: 24,6 millones de euros.

Construcción

El área de Construcción, otra de nuestras principales actividades, creció el 58% hasta alcanzar la cifra de facturación de 6.957 millones de euros, prácticamente 7.000 millones de euros. Del total de la actividad, el 41% proviene del exterior, especialmente de los países de Europa Central y del Este, como Alemania, Austria o Suiza.

La aportación de ALPINE, la filial austriaca de FCC, ascendió a 2.595 millones de euros, de los que 1.752 pertenecen a obra civil, 604 a edificación no residencial y 238 a residencial.

La distribución de las cifras globales de ventas de construcción por tipo de obras es la siguiente:

- Obra Civil: el 63,6%.
- Edificación no residencial: el 24,7%.
- Edificación residencial (viviendas): el 11,7%.

Como ustedes pueden comprobar el gran peso de nuestra actividad lo tiene la obra civil, que continuará incrementándose este año y en ejercicios venideros dentro del plan de infraestructuras.

Cemento

La cifra de negocio de Cementos Portland Valderrivas, ascendió a 1.888 millones de euros, el 28,8% más que en el anterior ejercicio.

Como ustedes saben Portland Valderrivas opera en España (donde es el primer grupo cementero español), Estados Unidos, Reino Unido, Argentina, Uruguay y Túnez.

Cuenta con 15 fábricas de cemento, 157 plantas de hormigón, 61 canteras de áridos, 19 plantas de mortero seco, 13 terminales marítimas y 9 terrestres.

Del total facturado, el 76% correspondió a España y el 13% a Estados Unidos.

Inmobiliaria

FCC consolidaba Realia por puesta en equivalencia hasta su salida a Bolsa el 6 de junio de 2007. Desde ese día, consolida por integración global RB Holdings Business, donde FCC controla el 50%, sociedad holding titular de una participación del 51% de Realia, que a su vez se integra globalmente. La cifra de negocios alcanzó los 751 millones de euros, con un aumento del 3,1%, impulsada por la actividad patrimonial (+32%) y por la rotación de suelo (+70%).

FCC consolida Torre Picasso por integración global desde el 25 de julio, tras la adquisición del 20% que no poseíamos. Su cifra de negocios ascendió a 21,8 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 11,5%.

Unas palabras sobre el entorno económico en que nos movemos actualmente. Antes que nada déjenme decirles que con independencia del ciclo económico, las demandas de la sociedad van cada día más en la línea de nuestros productos y servicios, actividad medioambiental, servicios urbanos e infraestructuras.

Dentro del pasado ciclo expansivo la empresa española ha reaccionado con gran dinamismo, mejorando su eficiencia y aprovechando su acceso a los nuevos mercados de capitales que le han permitido un crecimiento sostenido y una expansión internacional que hoy es un referente mundial.

Nuestro país desde 1995 viene creciendo por encima de la media de las naciones europeas, gracias a muchos factores como una decidida política económica que apuesta por el superávit de las cuentas públicas, la liberalización económica y el protagonismo del sector privado. La recepción de fondos europeos y la inversión decidida en infraestructuras han sido también motores importantes del crecimiento y el empleo.

España ha sido un magnífico ejemplo de aprovechamiento de los fondos europeos. La competencia es la gran palanca del dinamismo empresarial, de la innovación y de la mejora continua. Este es quizá uno de los grandes activos de nuestra economía.

Mientras España crecía un 3,8%, la economía de los países desarrollados lo hacía el 2,7% y la de los países emergentes, como Rusia, China, India y Brasil, se incrementaba como media el 7,9%.

Hoy, nos encontramos en un cambio de ciclo económico que afecta a los mercados financieros internacionales, que coincide con un cambio en la situación del mercado inmobiliario en España y en otros países, que está afectando seriamente a la evolución de nuestra economía.

Las previsiones de todos los organismos públicos y privados para el año 2008 y 2009, en lo que se refiere a España, no son positivas. Según las estimaciones del Banco de España el PIB crecerá el 2,4% este año y el 2,1% el que viene.

La Fundación de Cajas de Ahorro (FUNCAS) es mucho más pesimista. A su juicio el PIB español crecerá únicamente el 1,6% en 2008 y el 0,4% en 2009.

Las cifras macroeconómicas están reflejando el cambio de ciclo de nuestra economía. El pasado año el Producto Interior Bruto español creció el 3,8%, pero con tasas de incremento menores conforme avanzaba el año. El 4,1% en el primer trimestre, el 4% en el segundo, el 3,8% en el tercero y el 3,5% en el cuatro.

Los datos del primer trimestre de este año son clarificadores y abundan en esa dirección. La economía española creció el 2,7%, ocho décimas menos que en el trimestre precedente, la mayor desaceleración desde la crisis económica de 1993. Y este trimestre podemos estar creciendo por debajo de la mitad del mismo trimestre del año anterior.

La contracción de la demanda de la vivienda en España se traduce, por ejemplo, en que los visados de obra nueva para uso residencial alcanzaron las 87.427 unidades hasta marzo, prácticamente un 60% menos que hasta el mismo mes de 2007 (217.218) y la cifra más baja desde el año 2000, según datos del Ministerio de Fomento. La cifra de ventas ha caído prácticamente un 30%.

El fuerte crecimiento español ha estado financiado en buena parte con recursos internacionales y la actual tensión del mercado le afecta de forma más intensa, a lo que se suma un mayor ajuste del sector inmobiliario después del enorme crecimiento de un ciclo especialmente largo.

En el resto de Europa que ha crecido de forma más moderada, la desaceleración no es tan profunda. En términos agregados, la Unión Europea desacelera una décima su crecimiento hasta el 2,4% y la Eurozona mantiene la misma tasa que en el trimestre anterior. En EE.UU., país en el que se inicia la crisis financiera e inmobiliaria, el crecimiento en 2007 fue del 2,2% y en el primer trimestre del 0,9%, porcentaje superior al esperado, lo que parece amortiguar el riesgo de una recesión en la primera economía mundial.

Además, el encarecimiento del petróleo y de los alimentos continúan presionando los precios y han impulsado la inflación de mayo en España hasta el 4,7%, según el Instituto Nacional de Estadística.

Esta tasa es la más alta que se registra desde enero de 1997, cuando el INE comenzó a elaborar esta serie y 2,3 puntos superior a la registrada en mayo del pasado año, cuando se situó en el 2,4%, casi el doble. Estamos hablando por tanto de un crecimiento que es la mitad del año pasado y una inflación que es el doble de la que teníamos en el 2007.

Dentro de este entorno de cambio de ciclo internacional, intensificado en España por las razones que he comentado, mayor dependencia financiera y cambio del ciclo inmobiliario, el Grupo FCC ha elaborado un plan estratégico apoyándose en nuestros puntos fuertes y centrándose en las oportunidades que nos ofrecen las tendencias actuales del mercado.

Estas tendencias del mercado son:

- Una demanda creciente en Servicios Medioambientales.
- Crecimiento de la población urbana y su necesidad de servicios.
- Prioridad en la gestión de recursos escasos como el agua y la energía.
- Necesidad de mayores y mejores infraestructuras con los problemas de financiación correspondientes.
- Desarrollo de nuevos mercados emergentes como Europa del Este, Rusia, India, México, Brasil.

Otros aspectos fundamentales que hemos tenido en cuenta a la hora de elaborar nuestro plan estratégico han sido:

- La incorporación de nuevos países a la Unión Europea.
- La situación de los mercados financieros y de capitales más restrictiva con costes de financiación más elevados
- Y la desaceleración de la actividad constructora e inmobiliaria ligada fundamentalmente al mercado residencial español.

El Plan 10

Nuestro plan estratégico se trata de un plan realista, serio, solvente, tendente a rentabilizar nuestras oportunidades aprovechando nuestros recursos. En el han participado de forma activa unos 300 ejecutivos de la casa, a los que se les ha dado líneas estratégicas claras que han sabido conformar y transformar en propuestas y previsiones concretas.

El Plan Estratégico tiene como meta la consolidación de FCC como un Grupo líder, diversificado e internacional de Servicios e Infraestructuras, con vistas a la generación de un mayor valor para el accionista, asegurar el mejor desarrollo profesional de nuestros empleados y potenciar la contribución del Grupo FCC al desarrollo sostenible de nuestra sociedad.

Las metas más significativas que queremos conseguir son:

1. Incrementar en un 50% el valor de la empresa para el accionista en tres años.
2. Alcanzar una facturación de 18.000 millones de euros en el año 2010.
3. Servicios será la principal fuente de EBITDA del grupo: más de 50% en año 2010.
4. Los ingresos generados en el exterior representarán más del 50% del total en el año 2010.
5. La participación del equipo directivo en los logros del Plan, en una política que se irá extendiendo paulatinamente a otros colectivos.

Voy a concretar nuestras prioridades estratégicas por áreas:

- En servicios: La consolidación de nuestros negocios actuales en España y en el Reino Unido, donde tenemos unas altas cotas de mercado, y desarrollo de los mercados de Europa Central y del Este, así como de Estados Unidos.
- En construcción: La consolidación de los negocios actuales en España y Europa Central y desarrollo de los mercados de Portugal, Europa del Este y América del Norte.
- En concesiones de infraestructura. Global Vía se propone un plan muy ambicioso de crecimiento en el mercado de concesiones, principalmente en Europa y América del Norte.
- En cemento. Portland Valderrivas se centrará en la consolidación de sus negocios actuales y la mejora de su creación de Cash Flow, incrementando su presencia en los mercados internacionales.
- En el sector inmobiliario. Realia potenciará su negocio hacia la gestión patrimonial, de tal forma que alcance hasta el 65-70% del valor de sus activos, y mantendrá su vocación de crecimiento internacional especialmente en Francia.
- En energía. Aprovecharemos las oportunidades de crecimiento en este sector, teniendo en cuenta el aumento de la demanda energética, la necesidad de reducción de emisiones efecto invernadero, el incremento de residuos susceptibles de ser transformados en energía y la reordenación del sector en España.

Para ello hemos puesto en marcha dentro del Plan Estratégico cuatro ejes de actuación centrados en la cogeneración con residuos urbanos, la construcción y explotación de plantas de energía solar, la inversión en energía eólica y el estudio de oportunidades en el sector energético.

Al mismo tiempo, el Plan Estratégico contempla una decidida apuesta por el ahorro energético y la sostenibilidad a nivel de todo el Grupo.

Otra de nuestras prioridades estratégicas es aumentar la eficiencia de la organización, prioridad fundamental en un momento de cambio de ciclo como el que estamos haciendo frente para lo cual hemos puesto en marcha una serie de planes que tienen como objetivo:

- Atraer y retener talento. Queremos atraer a los mejores y que los mejores permanezcan con nosotros y desarrollen su carrera profesional en un entorno competitivo.
- Participación de los directivos en el desarrollo y logros de la empresa, esto implica un Plan de Comunicación, con una Dirección por

Resultados y un Plan de Incentivos asociado al Plan Estratégico. Teniendo en cuenta que los incentivos económicos sólo se activarán si se cumple el 90% de los objetivos.

- Internacionalización del equipo directivo. Somos una empresa internacional, con presencia activa en más de 50 países. Nuestro equipo directivo tiene que ser reflejo fiel de esta realidad.
- Aumento de la eficiencia, reducción de costes y reingeniería de procesos. Ya hemos puesto en marcha una Subdirección General de Optimización de Costes, con una transformación interna apoyada en la tecnología y una política selectiva de personal.
- Mejora de la prevención de riesgos laborales. Aquí pondremos especial atención con el apoyo decidido del Consejo. Queremos y tenemos que ser una empresa modelo en este campo, para lo cual no ahorraremos medios y tiempo en la concienciación de nuestros empleados y en su preparación, así como en la puesta en marcha de todas las medidas preventivas necesarias.
- Otra de nuestras prioridades será potenciar a toda la organización en las cuestiones que afecten a la Responsabilidad Social Corporativa y al Buen Gobierno. Porque somos una empresa con especial atención a los servicios medioambientales creemos firmemente en el desarrollo sostenible.
Creemos también en los valores éticos de los negocio y en la transparencia.

Dentro de esta línea de actuación se ha aprobado la constitución de la Fundación FCC. La Fundación será un gran vehículo de solidaridad con la sociedad y para mi es especialmente grato informar que el Consejo, en su reunión del pasado día 10 de junio, aprobó el nombramiento de Rafael Montes como Presidente de la misma.

Todo ello no solo es compatible con una eficiente gestión de la empresa, sino que es absolutamente imprescindible su aplicación para alcanzar las cotas de progreso y excelencia que pretendemos.

Para lograr nuestros objetivos hemos previsto unas inversiones en los próximos tres años en torno a los 4.000 millones de euros, financiados en un 75% por los propios recursos generados por la empresa. Este Plan Estratégico prevé salvaguardar y mejorar la seguridad y solvencia financiera de la compañía, recuperando la rentabilidad sobre los capitales invertidos manteniendo en el período 2008-2010 un ratio de endeudamiento corporativo sobre EBITDA por debajo de tres veces. Para lo cual tendremos una política financiera estricta: control del capital circulante, exigencia rigurosa en las inversiones, internacionalización de las fuentes de recursos financieros y potenciación de la relación con inversores.

Como les decía antes, nos encontramos en una fase de cambio de ciclo. Es un contexto económico complicado. Pero este cambio ofrece también oportunidades, tenemos una estrategia clara, una voluntad firme para llevarla a cabo, el total apoyo del Consejo de Administración y de nuestro accionista mayoritario, unos empleados competentes y una empresa con un sólido balance financiero. Todo ello nos permite encarar con éxito la actual situación en la seguridad de que dentro de tres años seremos más grandes, más rentables y estaremos mejor preparados para afrontar una nueva fase expansiva de la economía.

Es un Plan medido, con una estrategia clara, realista pero exigente con la organización, motivador, enfocado a las oportunidades y sobre todo ofrece creación de valor para el accionista.

Voy a pasar ahora revista a los puntos más importantes que someteremos y que estamos sometiendo a la Junta.

Entre las propuestas que luego el Consejo de Administración someterá a la consideración de ustedes permítanme que detalle algunas:

- Pago de un dividendo complementario por acción de 1,065 euros que es exactamente la misma cantidad del abonado a cuenta el pasado mes de enero. Si ustedes dan su aprobación a esta propuesta, el dividendo total con cargo al ejercicio de 2007 será de 2,13 euros por acción, cifra que supone un aumento del 4% respecto al abonado en el ejercicio anterior.
- Facultar al Consejo de Administración para que si lo considera oportuno, proceda a efectuar una reducción de capital del 2,5% mediante la amortización de 3.264.187 acciones que actualmente figuran en la autocartera.
- También se va a proponer para su aprobación, una propuesta para delegar en el Consejo de Administración la facultad de emitir valores de renta fija, así como warrants u otros valores análogos, que puedan dar derecho directa o indirectamente al canje por acciones de la sociedad, sin que ello signifique ampliación de capital, en línea con la política seguida por otras sociedades.
- Facultar al Consejo para aprobar en su caso, si así lo considera conveniente para la sociedad, un plan de retribución para el equipo directivo en forma de acciones u opciones sobre acciones, o referenciada al valor de las acciones, siguiendo los modelos aplicados por nuestros principales competidores sin que ello signifique emisión de acciones nuevas. La experiencia nos dice que la aplicación de esta modalidad de retribución ha sido muy positiva para los resultados de otras empresas, siempre y cuando sea complementario, controlado y proporcionado a la evolución de la empresa.

Quiero terminar mi intervención agradeciendo a todos y cada uno de nuestros 100.000 empleados el trabajo realizado y, sobre todo, el esfuerzo que estoy seguro van a realizar para lograr las metas que nos hemos propuesto. Su dedicación y honestidad son claves para el éxito de nuestro futuro.

Muchas gracias al Consejo, a nuestra principal accionista, Esther Koplowitz, por su dedicación permanente, a ti Rafael y a Ustedes, Señoras y Señores accionistas, por su atención, su confianza y su apoyo.

Muchas gracias. Buenas tardes