

Muy buenas tardes, señoras y señores accionistas, miembros del Consejo, de los distintos órganos directivos de la Sociedad e invitados. Bienvenidos a la Junta anual del Grupo FCC.

Les voy a pedir licencia, para que, antes de empezar el informe anual haga una referencia a la declaración con la que Marcelino Oreja ha terminado su discurso.

Marcelino Oreja, Presidente del Grupo FCC acaba de manifestar a esta Junta su decisión de presidirla por última vez; y lo hace conjugando razones y emociones de la forma magistral a que nos tiene acostumbrados. Por tanto, antes de comenzar este informe sobre la gestión de nuestro Grupo quiere hacer un emocionado homenaje a Marcelino Oreja, con el que durante ocho años he mantenido una relación ejemplar afrontando en perfecta sintonía los innumerables problemas que la gestión de una empresa de la importancia de FCC conlleva. Una relación que no sólo ha sido profesional ya que también ha supuesto el origen de una profunda amistad. Desde el respeto a tu decisión quiero hacerte llegar, querido Presidente, mi afecto y respetos envueltos en la más profunda de las emociones. Muchas gracias, Marcelino.

Y como que hay que mirar hacia adelante y por que no, también, hacia el pasado reciente que nos emociona, paso al informe anual del Grupo FCC.

Repito el agradecimiento a las personas que asisten a esta Junta. Una Junta correspondiente al Ejercicio 2006 en que le daremos cuenta de la evolución de nuestra Sociedad durante ese Ejercicio, así como de nuestras expectativas para el futuro inmediato de FCC.

Todo lo que voy a exponer a continuación lo quiero hacer en nombre de la accionista mayoritaria, Esther Koplowitz, y del Consejo de Administración de FCC, que han sido y son fundamentales en el quehacer diario de los ejecutivos del Grupo, por su apoyo y dedicación.

Y antes de comenzar mi exposición, quiero unirme a la bienvenida adelantada por nuestro Presidente, Marcelino Oreja, a los tres nuevos

Consejeros que se incorporarán al Consejo de FCC si la Junta de Accionistas así lo aprueba, en representación de Inmobiliaria Colonial, titular del 15,06 % del capital de nuestra Compañía, D. Luís Manuel Portillo Muñoz y D. Mariano Miguel Velasco, Presidente y Consejero Delegado de la citada Compañía, así como a D. César Ortega Gómez, como Consejero Independiente, todos de acreditada solvencia personal y profesional, y que sin duda, junto al resto de Consejeros, contribuirán a la más eficaz y rentable gestión de la Compañía.

Mi más cordial bienvenida a los nuevos Consejeros, y ahora sin más dilación, entramos en el Informe de Gestión.

LA ECONOMÍA ESPAÑOLA EN CIFRAS:

La economía española vivió en 2006 un excelente año: el Producto Interior Bruto creció el 4 %, seis décimas más que en el anterior ejercicio, lo que supone la mayor subida porcentual desde el año 2000.

Este crecimiento de la riqueza nacional ha sido acompañado por la creación de 770.000 nuevos puestos de trabajo, lo que sitúa la tasa de paro en el 8,3 %, equivalente al promedio europeo.

También nuestro entorno europeo, en el que ya este país se ha integrado de una manera perfecta, mejoró sensiblemente. En los países de la zona euro, el Producto Interior Bruto subió el 2,6 %, frente al 1,4 % del ejercicio anterior, y en los 25 países miembros de la Unión Europea el crecimiento fue del 2,9 %, mientras que en 2005 el aumento se situó en el 1,7 %.

Se estima que la fortaleza de la economía española persistirá este año y el próximo, según las últimas previsiones de la Comisión Europea. Bruselas nos dice que en 2007 el PIB en España crecerá un 3,7 %, y en 2008 un 3,4 %.

Y para el conjunto de los países de la Unión Europea, se espera para los dos próximos años aumentos del PIB similares a los registrados en 2006.

Pero además, la inflación se moderó en 2006. De tal forma, que el Índice de Precios al Consumo aumentó el 2,7 %, cuando en 2005 se había incrementado un punto más.

EL CAMBIO DEL GRUPO FCC:

Antes de entrar en las cifras y detalles de las diferentes áreas, quiero hacer una reflexión sobre el cambio que ya es apreciable en el Grupo FCC, a medida que nos vamos acercando a la terminación del Plan Estratégico que anunciamos en la primavera de 2005.

A partir del cierre del 2004, FCC se ha transformado en una sociedad más grande, más sólida, más internacional y todo esto manteniendo sus líneas históricas de actividades básicas y con una preocupación permanente sobre el endeudamiento que el crecimiento corporativo que una sociedad como la nuestra lleva aparejado.

Se puede afirmar que a finales del 2007, cuando hayamos consolidado nuestro Plan Estratégico, seremos una empresa distinta y con la vista puesta inevitablemente puesta en nuestro siguiente reto: continuar con la obligada estrategia de crecimiento rentable de FCC.

EL GRUPO DE FCC EN CIFRAS:

Vamos a analizar los resultados de FCC en 2006, que se pueden calificar de históricos.

La cifra de negocios alcanzó los 9.481 millones de euros, el 33,7 % más que en el ejercicio anterior, con un crecimiento orgánico, es decir, sin el impacto de la adquisición de empresas, fue del 16,6 %.

Tengo que destacar el impulso dado a nuestra actividad internacional, que ha pasado de representar en 2005 el 9,9 % del total, al 18 % en 2006, con el objetivo puesto para el 2007 de superar el 36 %.

De los 1.718 millones de euros que facturamos en el exterior, dos terceras partes corresponden a Europa, un 16 % a Estados Unidos y el resto en otros países.

Además, el Beneficio Bruto de Explotación se situó en 1.387 millones de euros, lo que supone el 40,3 % más que en 2005. Es importante destacar que hemos mejorado considerablemente los márgenes de EBITDA sobre la cifra de

negocios, ya que hemos logrado el 14,6% en 2006, frente al 13,9% en 2005.

Y en la última línea de la cuenta de resultados, vemos que el Beneficio Neto Atribuido ha mejorado el 27,1 %, hasta alcanzar los 535 millones de euros.

Al tiempo que todas las áreas se esforzaban en lograr esas altas cifras de ventas, no han descuidado en ningún momento la contratación de nuevas obras y servicios, para asegurarnos la producción de los años venideros. Estas nuevas contrataciones ascendieron a 10.902 millones de euros, lo que supone un 28 % más que el año 2005 y evidencia una mejora de nuestra competitividad en toda suerte de concursos y licitaciones.

El efecto inmediato de esta contratación es el aumento de la cartera de obras y servicios pendiente de ejecutar, que alcanzaba a finales de año la cifra récord de 30.510 millones de euros, lo que supone un incremento del 48,9 % respecto a igual fecha del anterior ejercicio. Esta línea de crecimiento continuado ha conseguido que al día de hoy la cartera actual del Grupo FCC supere los 33.000 millones de euros.

Y ahora pasaré a analizar las distintas áreas de actividad, empezando por SERVICIOS.

SERVICIOS:

Las múltiples actividades de Servicios que desarrollamos en nuestro Grupo, las dividimos en dos grandes apartados: las actividades medioambientales, que incluyen el saneamiento urbano, la gestión del agua y el tratamiento de residuos industriales, y Versia, que agrupa todas las demás.

En total, la facturación en 2006 ascendió a 3.703 millones de euros, con un incremento del 32,2% respecto al año anterior. El Beneficio Bruto de Explotación fue de 606 millones de euros, con un aumento del 33,7%. ---

SANEAMIENTO URBANO:

Saneamiento urbano es todas las actividades medioambientales que desarrollamos en las ciudades.

Los profesionales que dirigen esta actividad, una de las pioneras de FCC en servicios, logran cada año aumentar su cuota de penetración en España, algo muy difícil si tenemos en cuenta nuestro indiscutible liderazgo en este campo.

Estamos presentes en más de 5.000 municipios de Europa, África e Iberoamérica. En España prestamos servicios en más de 3.400 municipios, casi la mitad de los existentes en nuestro país.

Y por dar datos concretos, queremos referirnos a dos contratos logrados en 2006 en España:

Los de Madrid y Vitoria.

La recogida de basuras de Madrid se divide en dos grandes áreas. La central y la periferia. En 2002 ganamos el concurso de la periferia, cuyo contrato vence en 2013. En 2006 salió a concurso la recogida de los distritos del centro que, aproximadamente, corresponden a los que están dentro de la autovía de circunvalación M-30.

El Ayuntamiento decidió dividir esta zona o espacio en tres concursos distintos la zona centro. Pues bien, ganamos los tres en competencia con el resto de Sociedades interesadas en conseguir uno al menos de los tres contratos.

Y lo conseguimos porque presentamos unas ofertas excelentes, especialmente en lo que a innovaciones tecnológicas se refiere, con vehículos de última generación, algunos con motores eléctricos no contaminantes, y utilizando el gas comprimido como combustible, diseñados por los magníficos servicios técnicos de FCC, que se sitúan, sin duda, a la vanguardia de la innovación tecnológica mundial en este campo.

En el tiempo de duración de esta contrata la facturación que aportará al Grupo se acercará a los 500 millones de euros.

Por otra parte, otra de nuestras satisfacciones, ha sido el haber ganado el concurso de Vitoria tiene para nosotros una significación especial, ya que esta

ciudad no estaba entre nuestras referencias, es decir no gestionábamos. Con este contrato efectuamos estos servicios en las tres capitales vascas.

Y no nos olvidamos de otro de nuestros grandes contratos de referencia, el de Barcelona, donde desarrollamos la recogida y limpieza de residuos desde 1915. Hemos tenido la satisfacción de que el Ayuntamiento nos ha renovado su confianza en la prestación de este servicio hasta el año 2010.

Esta actividad de Servicios Medioambientales la hemos reforzado considerablemente durante 2006 con la compra de la empresa británica Waste Recycling Group (WRG), líder en la gestión de residuos en el Reino Unido.

Es una adquisición de una relevancia relevante, ya que gestiona 13 millones de toneladas anuales de residuos domésticos. Cuenta con 58 vertederos, con una capacidad de 185 millones de metros cúbicos; 28 estaciones de transferencia, dos incineradoras, entre ellas la de Allington, la mayor del Reino Unido; 14 plantas de compostaje y tratamiento de residuos y que aportará al Grupo una facturación anual de casi 900 millones y un EBITDA de 220 millones.

WRG no se ha detenido por el efecto de esta compra ni un segundo en continuar su expansión, de tal forma que desde la compra ha conseguido contratos para gestionar durante 25 años basuras domésticas de varios municipios ingleses y galeses, por un importe de casi 1.500 millones de euros.

También en el 2006 también cerramos la compra de la empresa austriaca de servicios medioambientales ASA, implantada en Austria, República Checa, Eslovaquia, Hungría, Polonia y Rumanía. Una Sociedad que tiene un futuro muy prometedor y que en estos momentos gestiona 20 vertederos, atiende a una población de 2,5 millones de habitantes y factura a 54.000 clientes comerciales e industriales, en su división de residuos industriales.

Siguiendo nuestras directrices del Plan Estratégico no sólo hemos comprado unas empresas, nos hemos ubicados en unas plataformas de desarrollo inmejorables para nuestra expansión de estas actividades básicas,

tanto en el Reino Unido como en los países del centro y del este de Europa.

GESTIÓN DEL AGUA.

Siguiendo mi explicación en la gestión del agua, una de las actividades que nos da más satisfacciones. Nuestra marca Aqualia, empresa especializada en la gestión del agua, lleva varios años con unos crecimientos anuales mantenidos en torno al 25 %, hasta conseguir una posición preeminente en España, y además una cada vez una más creciente presencia internacional. Su facturación alcanzó los 712 millones de euros.

Desarrollamos su actividad en unos 850 municipios y da servicio a 13 millones de habitantes.

Como hito más destacado del 2006 quiero citar el haber ganado el concurso para gestionar el agua de Santander durante los próximos 25 años, que nos aporta una facturación de 725 millones. Este fue el concurso más relevante, con diferencia, de los convocados en España durante este ejercicio.

En el terreno internacional, donde cada vez estamos más activos, logramos dos contratos, en Portugal e Italia. El primero consiste en la gestión del agua durante 40 años de varios municipios cercanos a Lisboa, y el segundo se refiere a la gestión del agua de la provincia italiana de Caltanissetta, también durante 40 años

Además, en el marco de la ejecución del Plan Estratégico compramos SmVak, la tercera empresa de gestión de agua checa y el principal operador en las provincias de Moravia y Silesia. También suministra agua en Polonia y en sus expectativas está desarrollarse en todo su entorno.

Es una Sociedad que dispone de una red de distribución de más de 6.000 km. , 42 estaciones de agua potable y 62 plantas de aguas residuales. ---

SmVak es propietaria de las infraestructuras que gestiona, por lo que la prestación de servicios es por tiempo indefinido.

RESIDUOS INDUSTRIALES.

Todas estas actividades de gestión de residuos industriales, tanto

banales como peligrosos, las desarrollan diversas filiales de FCC, que agrupamos en la marca Ámbito.

En 2006 su cifra de negocios aumentó el 45 %, hasta 163 millones de euros, lo que nos sitúa como la empresa líder en España, con buenas perspectivas de crecimiento. Contamos con 45 plantas de tratamiento en toda España y anualmente gestionamos 1.800.000 toneladas, además del reciclado de casi 400.000 toneladas de papel porque hemos ampliado nuestra actividad de residuos industriales a distintos nichos de negocio, entre ellos el reciclado de papel a través de nuestra Sociedad Marepa, la segunda empresa del país en esta actividad. Insisto que reciclamos 400.000 toneladas de papel y les aseguro que esta actividad por la necesidad que hay en el mercado de papel reciclado tiene un futuro muy interesante.

Además de este nicho de actividad tenemos la intención de incorporarnos al reciclado del vidrio, el cual tendrá, como el papel, un futuro también muy importante.

VERSIA.

Además de los servicios medioambientales que he citado anteriormente, FCC realiza otras actividades agrupadas bajo la firma Versia, en concreto: Logística, Handling, Mobiliario Urbano, Aparcamientos, Conservación y Sistemas, ITV, Transporte de viajeros y Comercialización de vehículos industriales, actividades todas ellas muy rentables y que han tenido un buen comportamiento en 2006, con un crecimiento conjunto de la cifra de negocios del 20 %, hasta los 867 millones de euros.

Quiero hacer hincapié en que todas las actividades de Versia son igualmente valiosas para FCC. Por razones especiales acaecidas en el Ejercicio, me voy a detener en dos de ellas: Handling y Mobiliario Urbano.

En Handling logramos un gran éxito en el concurso convocado por AENA para la adjudicación de nuevas licencias en los aeropuertos españoles. Terminaba el plazo del concurso que habíamos conseguido siete años antes y

afrontábamos la renovación de esas nuevas concesiones y ganamos siete: Barcelona, Málaga, Alicante, Valencia, Fuerteventura, Jerez y Almería, lo que ha supuesto incrementar nuestra facturación en esta actividad en España, en caso un 30%, lo que nos sitúa en una excelente posición de cara a nuestra expansión nacional e internacional.

Además, en agosto firmábamos la compra de la compañía Aeroporti di Roma Handling, que opera en los aeropuertos romanos de Fiumicino y Ciampino.

De esta forma, nuestra filial Flightcare se ha convertido en el primer operador independiente de handling en Roma y uno de los principales en el mercado italiano. Como saben ustedes, también somos desde hace unos años, el primer operador de Bélgica, con bases en los aeropuertos de Bruselas y Lieja.

Y ahora me referiré a CEMUSA, nuestra filial especializada en el diseño, implantación y explotación publicitaria de mobiliario urbano. En 2006 sus marquesinas de paradas de autobús y otros soportes publicitarios empezaron a instalarse en la ciudad de Nueva York. Gracias a haber ganado este concurso, del que les hablé el pasado año, CEMUSA se codea con las grandes empresas internacionales del sector. Su expansión internacional es imparable, sin olvidar el rentable mercado español, en el que es líder indiscutible.

En Madrid CEMUSA ganó el primer concurso que se ha celebrado para la instalación y explotación publicitaria de paneles de gran formato, que estarán ubicados en diferentes sitios de la ciudad y en la vía pública.

CONSTRUCCIÓN:

El comportamiento de FCC Construcción en 2006 fue excelente, porque los gestores de esta actividad han sabido aprovechar el gran momento que atraviesa el sector en España y, al mismo tiempo, han consolidado de una manera espectacular su presencia en el exterior.

Su cifra de negocios, 4.395 millones de euros, creció el 31 %. Más de la

tercera parte de su producción en 2007 se generará ya en los mercados internacionales.

La obra civil continúa incrementando su peso en la cifra de negocios. En 2006 representó el 59 % del total, mientras que la edificación no residencial supuso el 27 % y la edificación residencial, es decir, las viviendas, el 14 %.

Al finalizar el año, su cartera de obra pendiente de ejecutar se situaba en más de 7.800 millones de euros, de los que más del 30 % corresponden a contratos en el extranjero.

Para conseguir esta cifra de cartera es inevitable obtener innumerables contratos de forma permanente. Sería muy prolijo referirnos incluso a los más importantes. Pero quiero hacer una mención sobre una satisfacción que hemos tenido la semana pasada. La adjudicación del nuevo Eje Transversal de Cataluña. Una autopista de explotación por el sistema de peaje en sombra que durante treinta y cinco años explotaremos y que une Girona con Lleida por una autovía, sin necesidad de pasar por Barcelona. Tendrá ciento cincuenta kilómetros y el presupuesto de obras será de 708 millones de euros. Nuestra satisfacción es doble, por haber conseguido esta gran contrata y además que servirá para dar respuesta en Cataluña a una gran demanda social ya histórica de la construcción.

Dentro del Plan Estratégico, el pasado mes de julio llegábamos a un acuerdo para adquirir el 80 % de las acciones de Alpine, la segunda empresa constructora austriaca, con una notable presencia en los países del este de Europa y una facturación importante, 2.200 millones de euros.

El 47 % de sus ingresos proviene de obra civil, el 35 % de edificación, el 9 % de servicios industriales y el restante 9 % de otros servicios.

Desde el 15 de noviembre consolida en las cuentas de FCC por integración global.

Alpine cuenta con una gran experiencia en la ejecución de obras subterráneas. Actualmente está trabajando en el nuevo túnel de San Gotardo,

en los Alpes, con más de 50 kilómetros de longitud, y en la ampliación del metro de Singapur.

Esta Sociedad, a finales de 2006 firmaba el contrato para construir y gestionar durante 30 años la autopista A-5, que unirá Viena con Chequia. Se trata de la mayor infraestructura proyectada en Austria.

Dentro de Construcción, hemos dedicado mucho esfuerzo a fortalecer nuestra actividad de concesiones de infraestructuras, conscientes de la necesidad de crecer en este campo. Y aquí es de justicia reconocer el gran interés que nuestro accionista mayoritaria, Ester Koplowitz ha tenido para incorporar a esta actividad, que hasta este momento no la habíamos desarrollado como merecíamos. A comienzos de este año constituíamos, al 50 % con Caja Madrid, el mejor de los socios posibles, sin duda, la sociedad Global Vía Infraestructuras, que agrupa las participaciones que en concesiones de infraestructuras tienen las dos firmas.

Esta sociedad se ha creado con un capital social de 250 millones de euros y tiene participaciones en 35 concesiones, básicamente autopistas y autovías, puertos comerciales, líneas de metro, tranvías y hospitales.

Tenemos muchas esperanzas puestas en Global Vía, que nace con la vocación de ser uno de los primeros grupos concesionales del mundo, para lo cual, además de las concesiones que aportan las dos sociedades matrices, licitará sin pausa y con entusiasmo a los concursos más destacados que se convoquen en Europa y América del Norte, que son nuestros mercados de referencia.

CEMENTO:

A continuación, hablaré el turno de Cementos Pórtland Valderrivas, una gran empresa, cuya cifra de negocios en 2006 de 1.467 millones de euros creció nada menos que el 50 %, gracias al positivo comportamiento de la actividad en España y Estados Unidos y a la consolidación por integración global de nuestras recientes adquisiciones de Cementos Lemona, desde

febrero, y de Uniland, desde agosto.

Las adquisiciones efectuadas dentro del Plan Estratégico impulsaron su actividad internacional por encima del 24 % del total de su facturación. Destaca la fuerte presencia en la Costa Este de Estados Unidos, donde Cementos Pórtland ha integrado a Giant Cement con CDN USA, y en mercados emergentes con fuerte potencial de crecimiento, como Túnez, Uruguay y Argentina. Todo ello como consecuencia directa de las magníficas compras efectuadas de Cementos Lemona y Uniland.

Dispone de 15 fábricas, distribuidas en España, Estados Unidos, Argentina, Uruguay y Túnez, con una capacidad de producción total de casi 19 millones de toneladas, además de 154 plantas de hormigón, 20 de mortero y 61 canteras de áridos.

El pasado Ejercicio las ventas de cemento y clinker de Portland Valderrivas alcanzaron la cifra de 14,3 millones de toneladas, un 31,4% más que el año anterior; las de hormigón llegaron a 6,8 millones de metros cúbicos, un 24,8 % más y las de áridos fueron de 22 millones de toneladas, un 16,2 % más que el año anterior.

Hace un año les informaba ampliamente de la entonces reciente toma de control de Uniland, tras adquirir el 51 % de sus acciones. Actualmente Portland Valderrivas ya dispone del 59 % del capital, de esta magnífica empresa catalana.

Al mismo tiempo que nuestra filial cementera logra estos éxitos empresariales, gracias entre otras cosas, a un extraordinario equipo gestor y al apoyo de todo el Grupo, no olvida uno de sus principales compromisos: el cuidado del medio ambiente.

En marzo de 2006 la fábrica de El Alto, situada en Madrid, y que es la que tiene una mayor capacidad productiva, sin duda una de las mejores del mundo, recibió el premio a la mejor gestión medioambiental, otorgado por la Comunidad de Madrid, la Cámara de Comercio y la CEOE.

En esta fábrica, que produce anualmente más de tres millones de toneladas de cemento, se ha implantado un Sistema Predictivo de Control de la Calidad del Aire, que tiene como objeto conocer con antelación la incidencia que producirán las emisiones de la fábrica en la concentración de los contaminantes atmosféricos del entorno.

Ante un futuro cada vez más comprometido con la calidad de vida y el cuidado del medio ambiente, la actividad industrial debe ser capaz de demostrar que es compatible con ese compromiso, asumido de forma permanente por Cementos Pórtland Valderrivas.

INMOBILIARIA:

Realia, la compañía inmobiliaria participada mayoritariamente por FCC y Caja Madrid, ya cotiza en las Bolsas Españolas, tras la Oferta Pública de Venta de Acciones llevada a cabo el pasado mes de mayo.

Las acciones de Realia comenzaron a cotizar el seis de junio, a un precio de 6,5 euros por acción, lo que supone valorar la Compañía en 1.800 millones de euros. Las cuentas de Realia a partir de ese momento, dato muy significativo, se integran por consolidación global en las de FCC, gracias al acuerdo suscrito con Caja Madrid, el socio de referencia, lo que supone un incremento de la facturación de 900 millones de euros y del EBITDA de 400 millones, además de las plusvalías generadas por la OPV, que significa en datos concretos una Caja de 300 millones de euros.

Realia es una excelente inmobiliaria, y en el futuro será mucho mejor. Hay que reconocer, que se está produciendo un cambio de tendencia en el sector, que hay que conciliar oferta y demanda, pero no olvidemos que con la decisión de salir a Bolsa, el grado de exposición de FCC al sector inmobiliario se reduce exactamente a la mitad. Además, el sector vivirá una fase de adaptación y sin duda volverá a resurgir con fuerza.

Su actividad se centra en dos grandes áreas: el negocio patrimonial y la promoción de viviendas y gestión de suelo.

Durante el año 2006 la preocupación fundamental que hemos tenido en Realia es conseguir el mix adecuado entre patrimonio y promoción y estamos a punto de conseguirlo. Hemos abordado un ambicioso plan de internacionalización, materializado en la adquisición de la Sociedad SIIC de París, Compañía cotizada en el Mercado de Valores de la capital francesa y dedicada al negocio patrimonial. Su cartera está integrada por más de 40 inmuebles en propiedad situados en ubicaciones privilegiadas de París, que suman 130.000 m² de oficinas. La inversión realizada por Realia en el mercado francés supera ya los 1.000 millones de euros.

Tras la incorporación de SIIC de París, REALIA dispone de un patrimonio de 740.000 m² repartidos entre edificios, 420.000 m² y en centros comerciales, donde estamos muy activos 320.000 m², con más de 80 emblemáticos edificios localizados en los principales distritos de negocios de Madrid, Barcelona y París.

El año pasado, el número de viviendas entregados por la Compañía fue de 1.900 unidades; dispone de un patrimonio de 11,3 millones de m² de suelo, que representan una edificabilidad de 4,4 millones de m², garantía de su capacidad de crecimiento y de proyección de futuro.

Ahora les voy a hablar del Plan Estratégico de FCC.

PLAN ESTRATÉGICO:

Primero, no tenemos dudas de que FCC, a partir de octubre de 2.044, tenía necesidad de hacer un Plan Estratégico lo suficientemente ambicioso para que la empresa pudiera dar un salto cualitativo y cuantitativo en los próximos años.

Aprobado por nuestro Consejo en los primeros meses del 2005, gozó desde el primer momento de la aprobación de analistas, inversores y prensa especializada.

Este plan ha sido el objetivo principal de los gestores de FCC en los últimos tres años, con un plazo de terminación previsto del 2008 aunque,

afortunadamente, en estos momentos podemos decir con seguridad que consolidaremos íntegramente este Plan Estratégico en este Ejercicio 2007.

Les recuerdo sus objetivos:

- Alcanzar en los tres próximos años, desde el 2004, un volumen de ventas entre 10.000 y 12.000 millones de euros.*
- Incrementar la presencia internacional del Grupo, hasta situarla entre un 30% y un 35 % de su facturación consolidada.*
- Y aumentar el resultado bruto de explotación, hasta llegar a una cifra entre 1.400 y 1.600 millones de euros.*

Partíamos de las cifras del año 2004. Es decir, un volumen de ventas de 6.349 millones de euros, de los que sólo el 9% se lograba en los mercados internacionales, y un resultado bruto de explotación de 842 millones de euros.

Hoy puedo decirles con satisfacción y gracias al apoyo de todo el Consejo de Administración y de los empleados, que hemos superado todos los objetivos que nos habíamos marcado y que lo hemos hecho con año y medio de antelación.

El cuadro que se está proyectando creo que es muy expresivo. En la columna de la izquierda pueden ver ustedes las cifras del 2004, que es de donde partíamos: 6.349 millones de cifra de negocios, 842 de EBITDA, un 9% de negocio en el exterior y un ratio de endeudamiento en relación con el EBITDA del 0,3%. Creo recordar que la deuda, en aquel momento, del Grupo era de 390 millones de euros.

En la siguiente están los objetivos que nos habíamos marcado para el 2008: 10.000 a 12.000 millones de facturación, de 1.400 a 1.600 millones de EBITDA, de un 30 a un 35% de facturación internacional y un ratio de endeudamiento de 3 %.

Nuestras estimaciones para el 2007 superan muy ampliamente esos objetivos. Como se ve en la siguiente columna este año facturaremos en torno a 13.730 millones, el EBITDA alcanzará los 1.960 millones de euros, el 36% de

la cifra de negocios procederá de fuera de España y el ratio de endeudamiento será aproximadamente de 2,5%.

Es decir, hemos logrado con el Plan Estratégico y con nuestro crecimiento orgánico aumentar más de dos veces la facturación, que la cifra de negocio se ha incrementado desde 2004, se ha multiplicado por 2,2; el EBITDA se ha multiplicado por 2,3 y nuestra actividad en el exterior, se ha multiplicado por 8'4.

INVERSIONES.- Hemos superado nuestro Plan Estrategico y eso nos tiene que llenar, indudablemente, de satisfacción. Pero el Grupo no se puede parar, el Grupo tiene que seguir adelante, aunque el esfuerzo inversor que hemos hecho para conseguir estos objetivos ha sido muy importante 5.000 millones de euros, que se han destinado íntegramente a las actividades estratégicas del Grupo, con especial incidencia en Servicios (el 57 %). Dos terceras partes se han invertido en mercados internacionales y una tercera parte se ha destinado a reforzar nuestro liderazgo en el mercado español de servicios y cemento.

Insisto que todas las inversiones han tenido pleno sentido estratégico, aunque tengo que destacar especialmente la apuesta que hemos hecho en dos mercados: el Centro y el Este de Europa y el Reino Unido, que se convertirán en excelentes plataformas de desarrollo para nuestro Grupo.

En el Centro y Este de Europa hemos invertido más de 1.000 millones de euros, para replicar el modelo de negocio inicial de FCC en España: Construcción y Servicios. Se trata de un mercado de 260 millones de habitantes, con sistemas estables al tratarse de miembros de la Unión Europea, que presenta un gran déficit de infraestructuras y servicios y que es receptor neto de Fondos Comunitarios.

Ya estamos recogiendo los primeros frutos de esta decisión, traducidos en varios contratos para ejecutar obras importantes, como la autopista entre Austria y Chequia que les citaba anteriormente, un viaducto en Bucarest, un

puede de 1.200 metros y 120 millones de euros de facturación entre Rumania y Bulgaria, salvando el Danubio, o la construcción y explotación de una planta incineradora de residuos cerca de Viena.

En el Reino Unido hemos invertido algo más de 2.000 millones de euros en la adquisición, como les decía hace un momento, de la empresa Waste Recycling Group (WRG). Se trata de un negocio muy estable, fuertemente generador de Caja y que nos permite acceder a Proyectos de Iniciativa de Financiación Privada en un mercado con fuerte crecimiento. También desde el Reino Unido nos llegan permanentemente muy buenas noticias en forma de contratos de larga duración de gestión de residuos, entre ellos, uno reciente que alcanza un total de 1.500 millones de euros de facturación.

Aunque hemos finalizado la fase inversora del Plan Estratégico, no lo damos por concluido. Aún nos queda un trabajo fundamental: la asimilación de las empresas adquiridas. Estamos trabajando en la integración de los equipos humanos, en la implantación de nuestros sistemas de contabilidad, en el intercambio de tecnologías y en el desarrollo de un futuro modelo integral de información de todo el nuevo gran grupo. Toda una tarea tan difícil como apasionante.

LA TRANSFORMACIÓN ORGANIZATIVA DE FCC:

Como han podido ustedes comprobar, FCC está experimentando una profunda transformación, que implica también necesariamente una actualización de nuestra organización interna. Desde aquí quiero destacar la gran labor desarrollada estos años por nuestro staff: Secretaría General, Auditoría Interna, Dirección General de Recursos Humanos y Medios, Dirección General de Administración y Finanzas y Dirección General de Desarrollo Corporativo.

Son un ejemplo de auténtica profesionalidad y entrega. Sus responsables, y las personas que de ellas dependen, son los colaboradores ideales que toda organización eficaz ansía tener.

Uno de los objetivos básicos ha sido que, entre las áreas productivas y las áreas staff, se haya establecido una relación perfecta, una simbiosis productiva, desde el convencimiento de que la función de las primeras no se puede llevar a cabo sin la colaboración de las segundas.

Hablemos del staff de FCC:

Nuestra Secretaría General con sus áreas de Asesoría Jurídica, Sistemas y Tecnología de la Información, Comunicación, Imagen Corporativa y Responsabilidad Corporativa entre otras iniciativas, lidera la implantación de nuevas tecnologías para integrar cuanto antes nuestra actividad internacional.

Participa en el desarrollo del proyecto Integra, junto al área de Administración y Finanzas, con el objetivo de implantarlo en todo el Grupo, con la herramienta SAP. Disponemos de un nuevo Centro de Proceso de Datos y de un Centro de Asistencia a usuarios con cobertura global.

La Auditoría Interna ha tenido un cambio espectacular, tanto en calidad como en amplitud de gestión, ha sabido adaptarse a nuestro crecimiento, con iniciativas como su implantación en las nuevas sociedades adquiridas con recursos humanos del propio país, coordinados por los Servicios Centrales del Grupo FCC.

Emite opinión sobre más de 350 empresas incluidas dentro del perímetro de consolidación y realiza las "Due Diligence", previas a las inversiones corporativas.

Además la Auditoría Interna del Grupo FCC se desarrolla de conformidad con las buenas prácticas del Código Unificado de Buen Gobierno Corporativo y elabora el Plan Anual de Auditoría para su aplicación, de manera inexcusable.

Al hablar de Recursos Humanos nos referimos a una Dirección General sobre la que recae una inmensa y compleja tarea. Se tienen que imaginar la gestión de un colectivo de 96.000 personas en 50 países, con normativas, procedimientos e incluso culturas sindicales distintas. No hay término medio en esta gestión, ya que en una sociedad como la nuestra tan intensiva en medios

humanos, la gestión de su personal tiene una repercusión inmediata no solo sobre el día a día de la Sociedad, sino también en su Cuenta de Resultados.

Y por último quiero hablar de Administración y Finanzas, que aglutina, además de la propia actividad de financiación, otras, como control económico, fiscal y relación con inversores.

En Administración confluyen mensualmente en fechas fijas, que no tienen retraso, todos los datos económicos de la Compañía, que son un fiel reflejo de la marcha de la Sociedad, para su uso interno y para la publicación en la CMV externa.

En cuanto a Finanzas, su trabajo ha aumentado de forma exponencial, ya que en FCC se adquieren unos compromisos financieros impensables en el pasado.

PREVISIONES 2007:

Nuestras previsiones para este año, y ya saben que somos prudentes en estas cuestiones, son las siguientes: Cifra de negocios (+40%), EBITDA (+42%) y Beneficio Neto Atribuido (+38%), contando los beneficios extraordinarios de la salida a Bolsa de Realia.

Hasta ahora la marcha del Ejercicio está siendo muy satisfactoria, con un altísimo nivel de contratación. Baste decirles que a 31 de mayo, nuestra cartera de obras y servicios pendientes de ejecutar se elevaba, en mayo, a 33.318 millones de euros, un 52,1 % más que en igual fecha del año anterior.

REPARTO DE DIVIDENDOS:

Si ustedes aprueban la propuesta que someteremos a su consideración, será repartido un dividendo complementario de 1,05 euros brutos por acción. Como el pasado mes de enero ya fue abonado 1 euro por título como dividendo a cuenta, la retribución total será de 2,05 euros brutos por acción.

Esta cantidad, que representa un incremento del 27% sobre la repartida con cargo a los resultados de 2005, implica un ratio sobre beneficios del 50%.

En los últimos seis años, el dividendo distribuido se ha multiplicado por

cuatro.

COTIZACIÓN BURSÁTIL:

La cotización de FCC finalizó el Ejercicio 2006 en 77,20 euros por acción, con una revalorización anual del 61,20%, lo que supone casi duplicar la registrada por el Ibex35 (32%).

Como se señala en la Memoria que ustedes tienen en sus manos, si el 31 de diciembre de 2.001 un accionista hubiera invertido 10 euros en títulos de FCC, el 31 de diciembre de 2006 su inversión ascendería a 36,28 euros, incluyendo los dividendos percibidos.

Hoy, a las 4 de la tarde, la cotización de FCC se situaba alrededor de 68 euros. La marcha de nuestra cotización durante este ejercicio no es todo lo satisfactoria que nos gustaría.

Pero déjenme decirles que estamos plenamente convencidos de la recuperación de nuestra acción en los próximos meses, sin duda, porque la valoración actual no corresponde al valor real de nuestra Compañía y porque además hay un consenso absoluto y generalizado entre todos los analistas e inversores que el rango de nuestra acción se debe colocar sin duda entre 85 y 95 euros y ese es el puesto que le corresponde.

EMPLEADOS:

No quiero terminar mi intervención sin referirme a todo el personal de la empresa.

Comentaba en la pasada Junta que podríamos cerrar el año con una plantilla de 80.000 personas, dependiendo del grado, por supuesto, del grado de cumplimiento del Plan Estratégico. Pues bien, en diciembre del 2006 éramos 92.600 y a la fecha de hoy somos un colectivo que alcanza la cifra de 96.000 personas y subiendo.

El crecimiento del personal jamás ha asustado al Grupo FCC, es más, ha sido una constante en la vida societaria. Somos una Sociedad generadora de riqueza y de empleo y ello ha sido posible por la sintonía de FCC con esa

sensibilidad hacia la creación de empleo que tiene y a todos nos consta tiene nuestra principal accionista ESTHER KOPLOWITZ. Sensibilidad que cristaliza en una preocupación permanente por los menos favorecidos, y que lleva aparejado un notabilísimo esfuerzo económico a nivel personal a través de la Fundación ESTHER KOPLOWITZ, que también transmite a FCC.

Dentro de este contexto tan importante de los Recursos Humanos no sólo nos preocupa la cantidad de empleo, también nos preocupa sobremanera la calidad, con un programa permanente y ambicioso de mejora de la formación a nuestros empleados en un sinnúmero de especialidades.

Ya anunciamos en la Junta de Accionistas pasada, que estamos inmersos en un ambicioso programa de integración laboral de trabajadores discapacitados impulsado vigorosamente desde el primer momento, por el Consejo y que pretendemos alcance a toda la Organización.

A todos nuestros empleados, vaya desde aquí mi gratitud por su ilusión y profesionalidad. A ellos corresponde la parte fundamental de los éxitos que hemos cosechado.

Señoras y señores accionistas: pueden ustedes deducir que han sido doce meses de un trabajo intenso, especialmente gratificante y evidentemente fructífero. Doce meses importantes en el devenir de esta gran empresa, a la que estamos dando un impulso trascendental, cuyos frutos ya hemos empezado a recoger y que, sobre todo, recogeremos en los años venideros, en la nueva FCC que entre todos, todos, estamos construyendo.

Muchas gracias por su asistencia y por su confianza. Buenas tardes.