



FCC Servicios



Investor's Day – 28 de Octubre, 2008



Advertencia legal

El contenido de esta presentación se facilita con carácter meramente informativo.

Este documento puede contener afirmaciones futuras relacionadas con hechos aún no acaecidos.

Cualquier afirmación que no trate de hechos concretos sobre actividades concretas, sino de desarrollos que nosotros o nuestra dirección tenga la intención, la expectativa, el proyecto, la creencia o la anticipación, de que vayan a ocurrir en el futuro serán considerados afirmaciones futuras.

Las afirmaciones futuras de la dirección están basadas en asunciones y asesoramientos fruto de experiencias pasadas y tendencias, condiciones actuales, desarrollos futuros previstos y otros factores relevantes. En ningún caso serán consideradas como garantías de cumplimiento futuro y, los resultados actuales, desarrollos y decisiones de negocio podrán diferir de los previstos en nuestras afirmaciones futuras. Estas afirmaciones también están sujetas a riesgos e incertidumbres tanto a corto como a largo plazo.

Las valoraciones realizadas no constituyen, ni pueden interpretarse como una oferta de venta, ni una invitación de compra y no suponen compromiso alguno por parte de FCC en cuanto a su obligación de mantenerlas actualizadas.



- 1. Entorno y posición del grupo FCC**
- 2. FCC Servicios: situación y objetivos**
- 3. Áreas de actividad**
 - Medio ambiente
 - Agua
 - Residuos Industriales
- 4. Proyecciones Financieras: Valoración**
- 5. Agenda del día**



1. Entorno y posición del grupo FCC

- Entorno general
- Situación actual
- Fortalezas competitivas
- Creación de valor: Plan Estratégico 08/10
- Área de servicios del grupo FCC

D. Baldomero Falcones

Presidente Ejecutivo Grupo FCC

1. ENTORNO GENERAL - AMENAZAS y OPORTUNIDADES

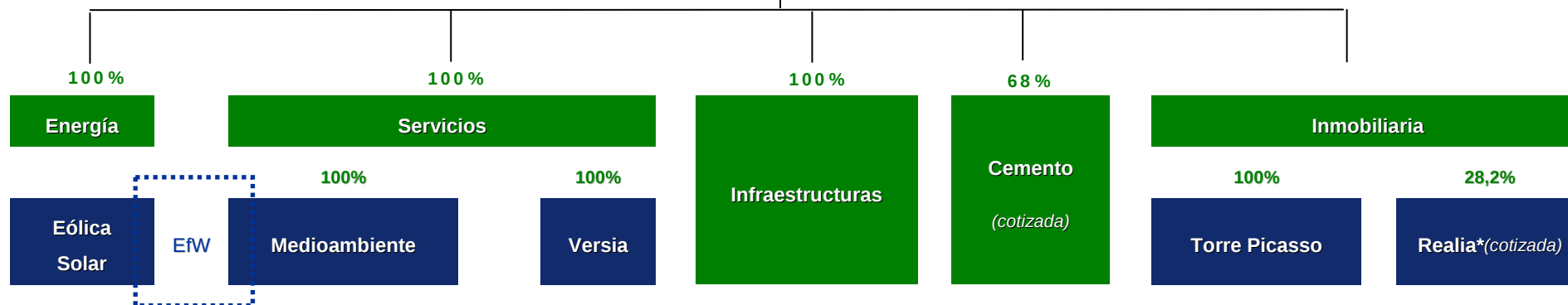


1. SITUACIÓN ACTUAL DEL GRUPO FCC - Cifras clave

FCC es uno de los primeros grupos europeos de servicios e infraestructuras por ingresos, rentabilidad y por su capacidad financiera

2007		1S 2008	
□ Cifra de Negocio	13.881 MII €		
□ EBITDA	2.042 MII €	□ Deuda Neta total	8.983 MII €
□ EBITDA / Cifra de Negocio	14,7%	□ Cartera	35.823 MII €
□ Beneficio Neto Atribuido	738 MII €	□ Capitalización bursátil (20/10/08)	3.948 MII €
□ Cash Flow de Operaciones	1.261 MII €	□ Empleados	98.501 personas
□ Inversiones	1.732 MII €		

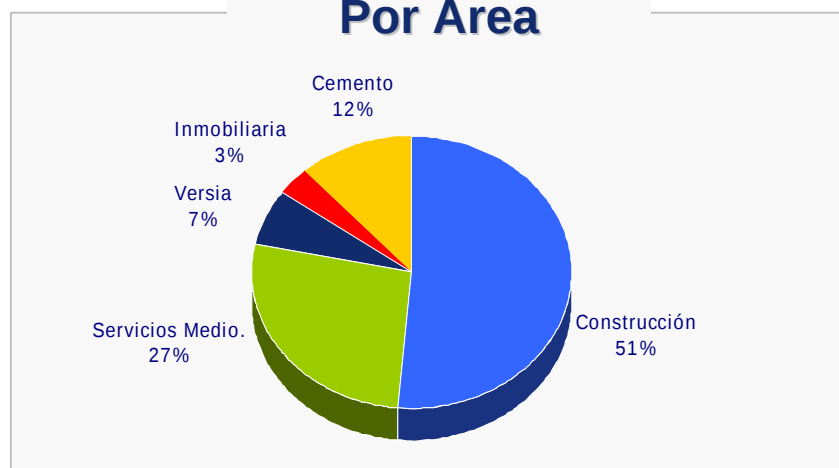
1. SITUACIÓN ACTUAL DEL GRUPO FCC - Mapa de actividades



Ventas 1S 2008
7.048 MII €

* Consolidado por puesta en equivalencia hasta Junio 07 y globalmente desde entonces

Por Área



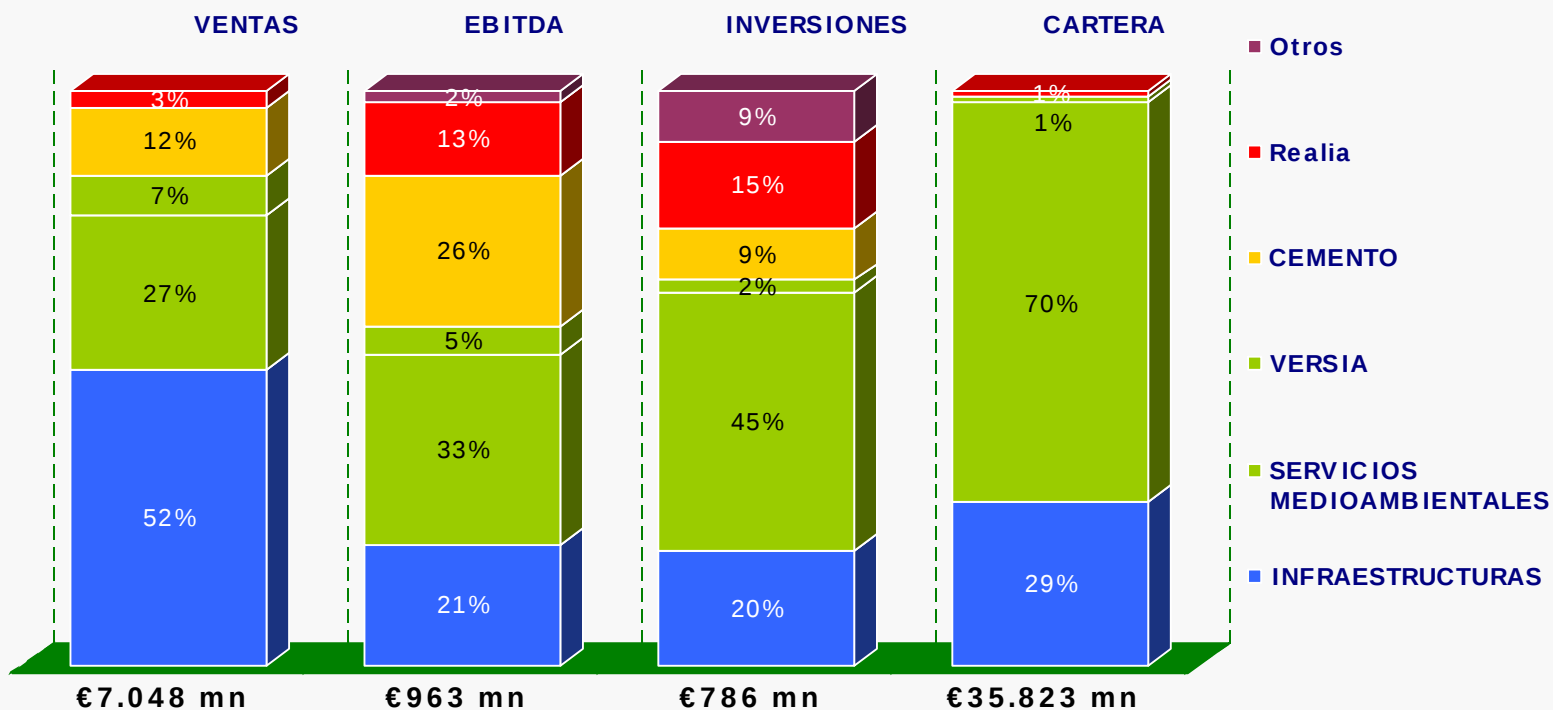
Ventas Internacional



Grupo de Servicios e Infraestructuras con creciente presencia internacional

1. SITUACIÓN ACTUAL DEL GRUPO FCC - Áreas de negocio

CIFRAS CLAVE 1S 2008 (en %)

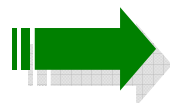


FCC cuenta con una presencia equilibrada en actividades de servicios e infraestructuras con una elevada cartera de ingresos futuros

1. FORTALEZAS COMPETITIVAS

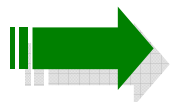
FCC posee importantes ventajas diferenciadoras y atractivos para el mercado de capitales en la coyuntura actual:

“LIDERAZGO” EN ACTIVIDADES



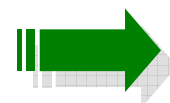
Líder y/o entre los 3 primeros operadores según actividad y mercado.

“VISIBILIDAD” ESTRATEGICA



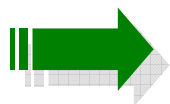
Plan 10 (08/10), con objetivos exigentes, visibles y consistentes con la misión de FCC.

“FORTALEZA” FINANCIERA



Capacidad de financiar el crecimiento y asegurar la plena solvencia del grupo.

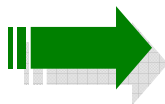
“COMPROMISO” CON EL ACCIONISTA



50% de pay-out comprometido y aumento de posición del accionista de control.

1. FORTALEZAS COMPETITIVAS - Liderazgo en actividades

Liderazgo en tamaño



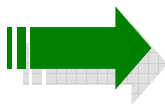
Nº 1 en Servicios en España (3º de Europa)
Nº 1 en Cemento en España
Nº 1 en Construcción en España y Nº 2 en Austria

Control del Cash Flow



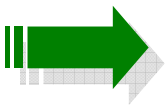
Gestión plena de la caja en todas las áreas clave

Destacada presencia en Servicios



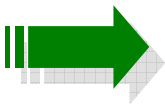
27% de las ventas consolidadas (1S 08)
33% del EBITDA consolidado (1S 08)

Recurrencia de ingresos



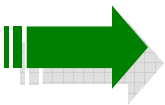
~ 35% en concesiones
Cartera a largo plazo (35.823 Mll €)

Expansión exterior



~ 40% de ventas internacionales (1S 08)

Elevada rentabilidad operativa

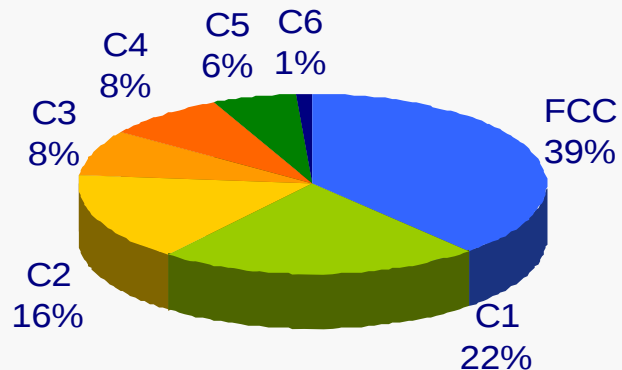


13,7% margen EBITDA (1S 08)

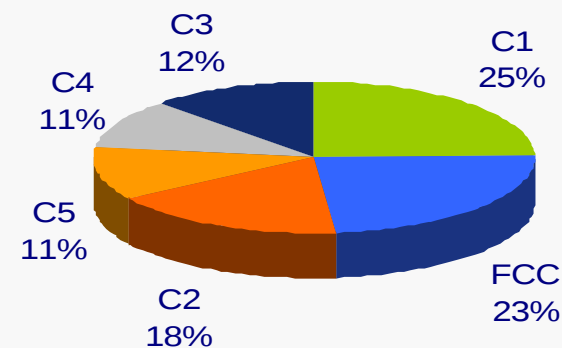
1. FORTALEZAS COMPETITIVAS - Visibilidad estratégica

FCC ha consolidado una posición de liderazgo en cada una de sus áreas claves de actividad, en base al desarrollo de una estrategia clara y visible.

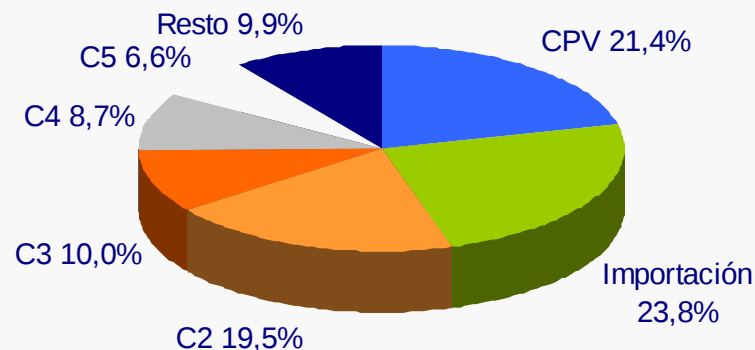
Sector Servicios Nacional*
(Líder del mercado español, 3º Europa)



Sector Infraestructuras Nacional*
(Segundo operador del mercado Español)



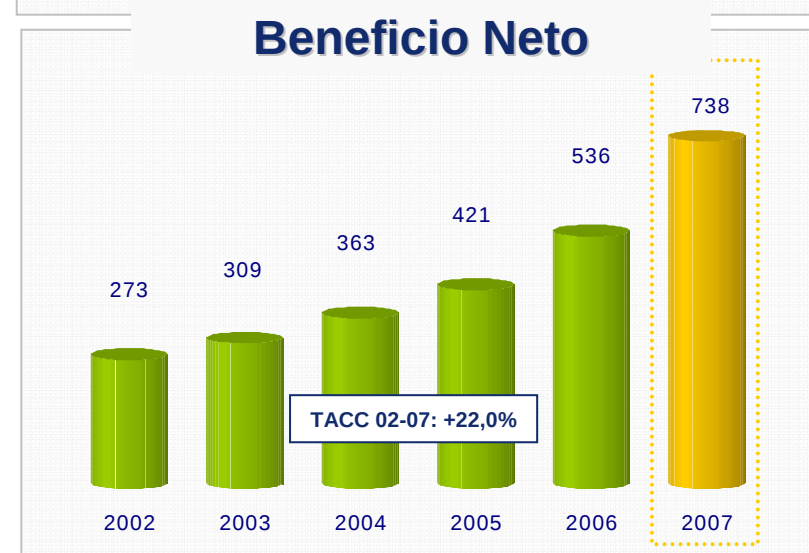
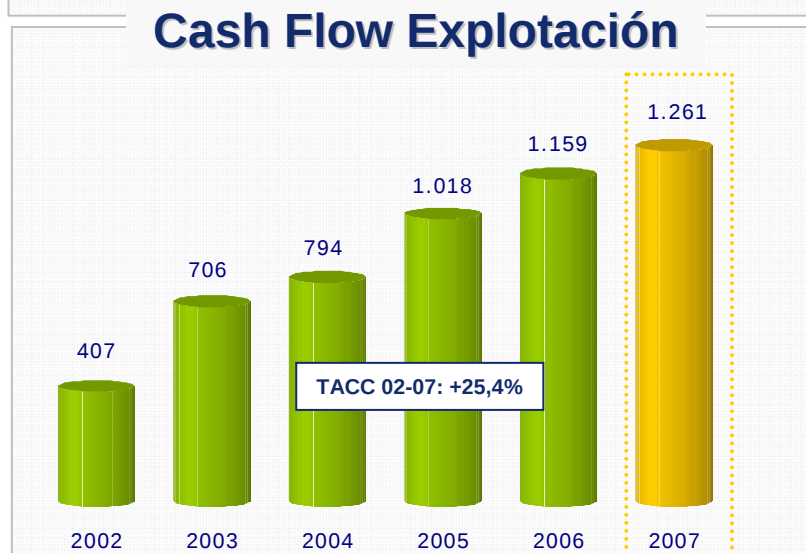
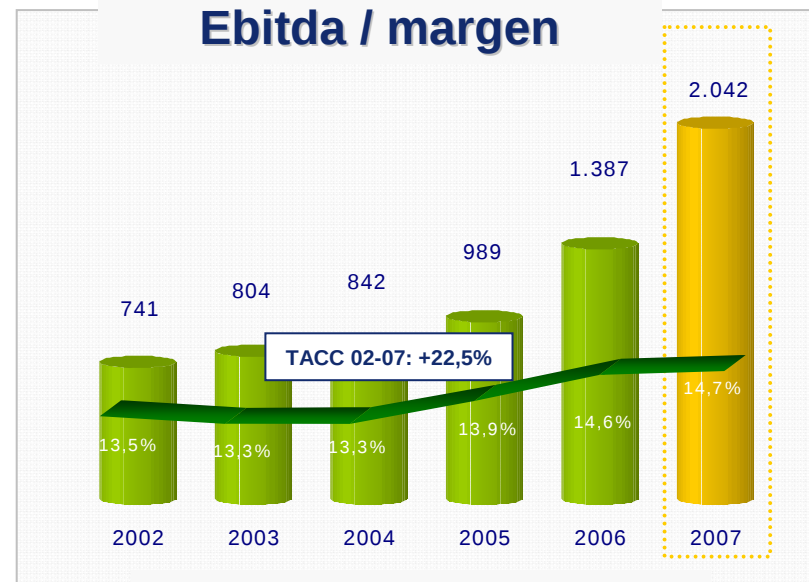
Sector Cemento Nacional
(Líder en el mercado español)



*Compañías cotizadas.

1. FORTALEZAS COMPETITIVAS - Visibilidad estratégica

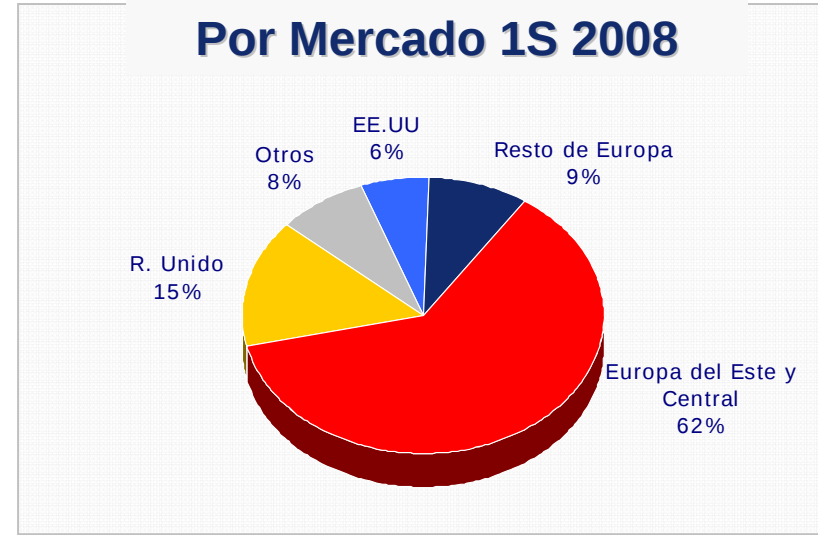
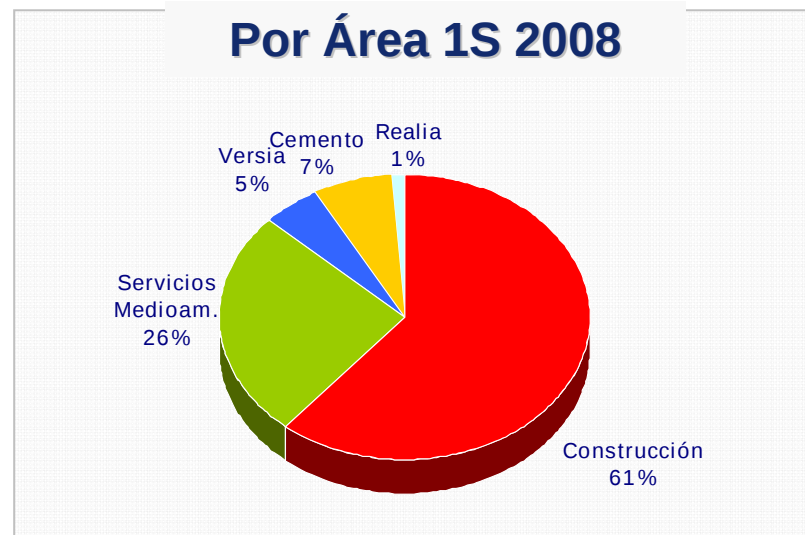
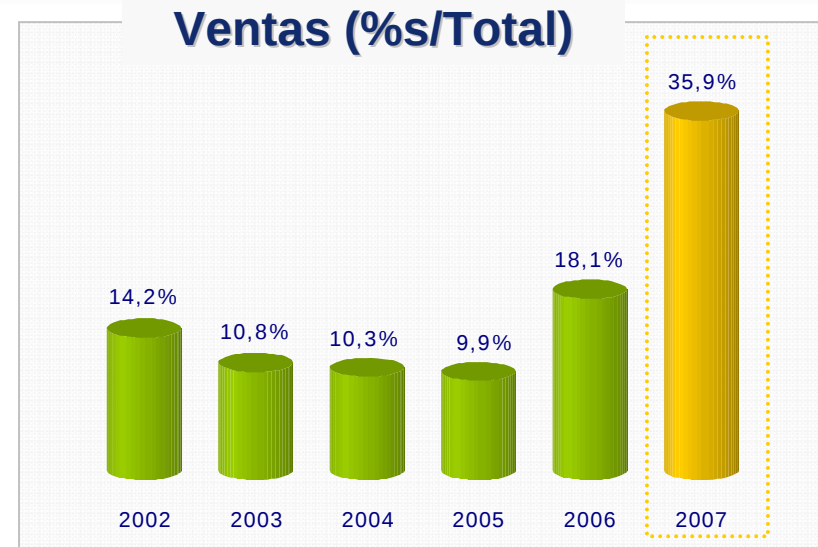
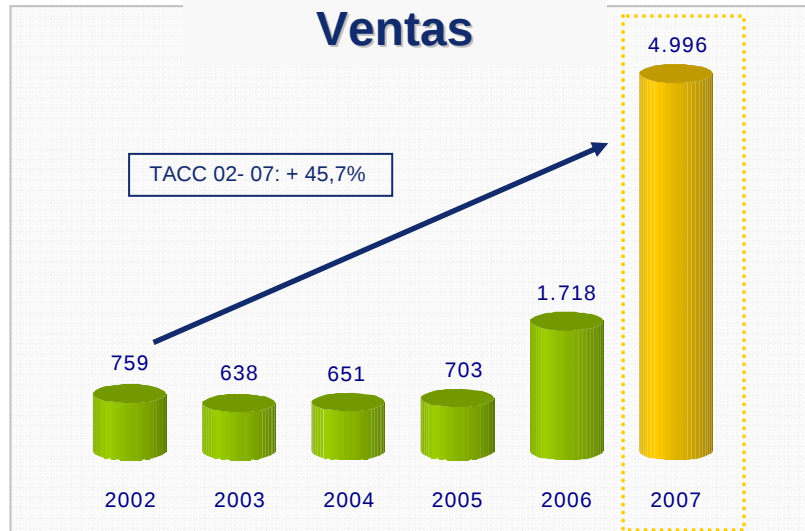
Crecimiento histórico 02/07



Crecimiento sostenido de ingresos y beneficio

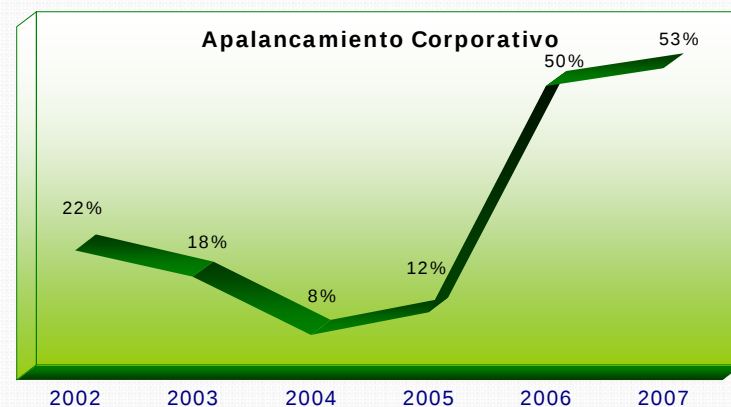
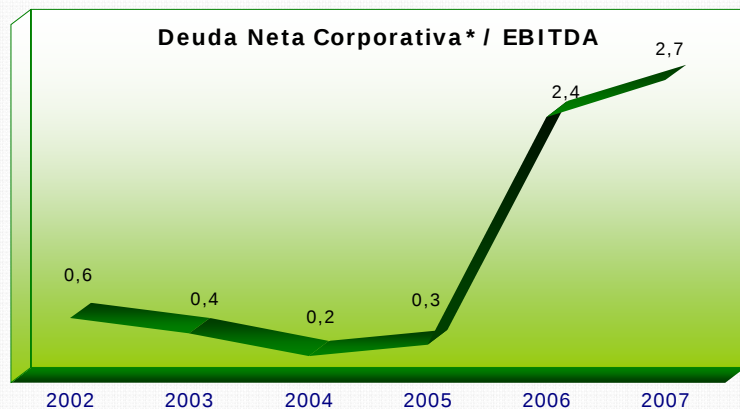
1. FORTALEZAS COMPETITIVAS - Visibilidad estratégica

Posición Internacional



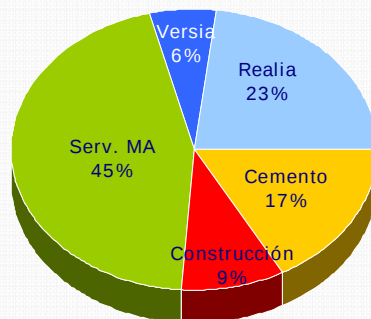
Creciente contribución internacional, centrada en Europa

1. FORTALEZAS COMPETITIVAS - Fortaleza Financiera

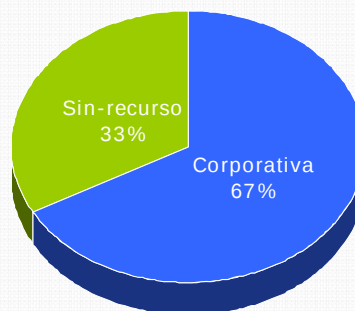


1S 2008

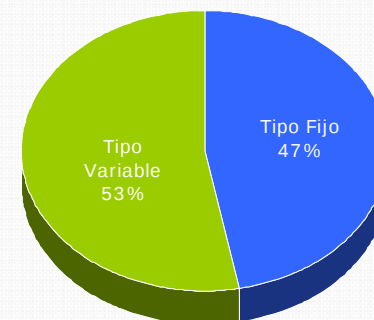
Por Área



Por Naturaleza



Por Tipo

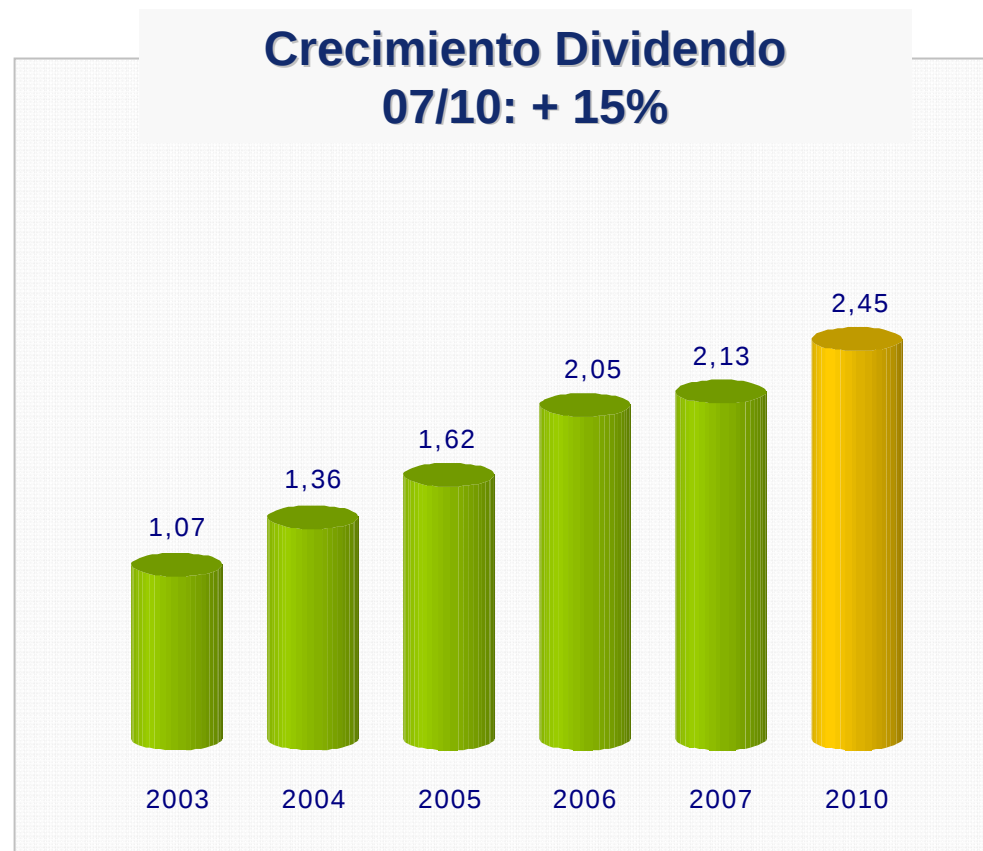


Deuda Neta/EBITDA* (1S 08): 3,2x

* Con recurso

1. FORTALEZAS COMPETITIVAS - Compromiso con el accionista

La generación de valor se basa en la generación equilibrada de dividendo y el incremento del valor intrínseco del capital invertido.



Acuerdo del Consejo de FCC de mantener un 50% de pay-out

1. CREACIÓN DE VALOR - Plan estratégico 08/10

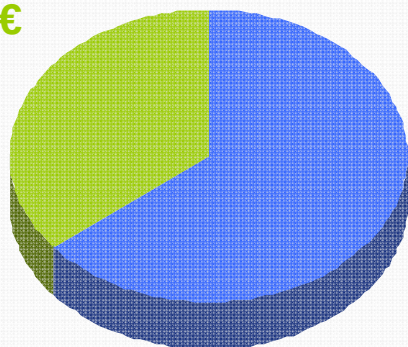
Inversiones



El **Plan Estratégico 08/10** se centra en crear valor mediante la consolidación de la posición de FCC, el aprovechamiento de oportunidades de expansión y optimización de la rentabilidad

**Inversiones por Tipología
2008-2010**

**Operativas (36%)
1.400 MII €**



**Adquisición y
Desarrollo (64%)
2.600 MII €**

Grupo FCC: 4.000 MII €

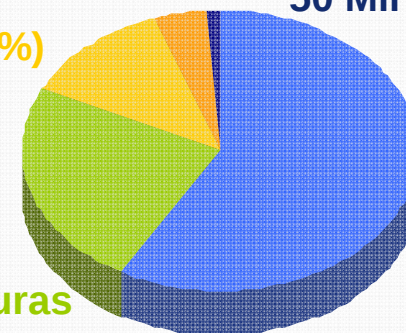
**Inversiones por Área
2008-2010**

**Versia (4%)
170 MII €**

**Otros (1%)
50 MII €**

**Cemento (12%)
490 MII €**

**Infraestructuras
(24%) 970 MII €**



**Servicios (58%)
2.340 MII €**

Grupo FCC: 4.000 MII €

1. CREACION DE VALOR - Plan estratégico 08/10

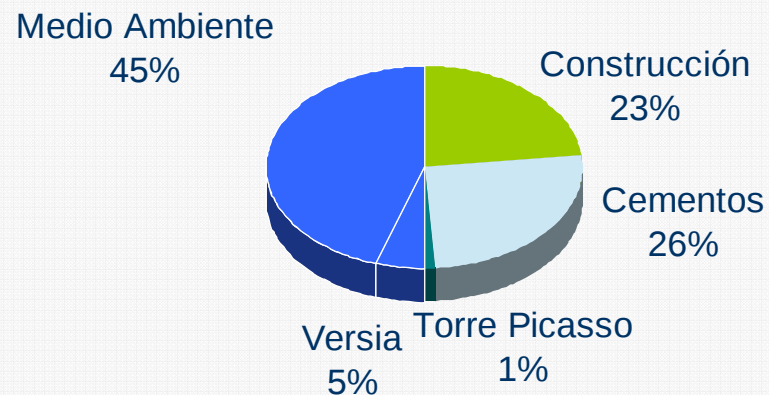
Expansión en servicios y exterior



El Grupo FCC en 2010 será un **grupo líder, equilibrado e internacional, de servicios e infraestructuras.**

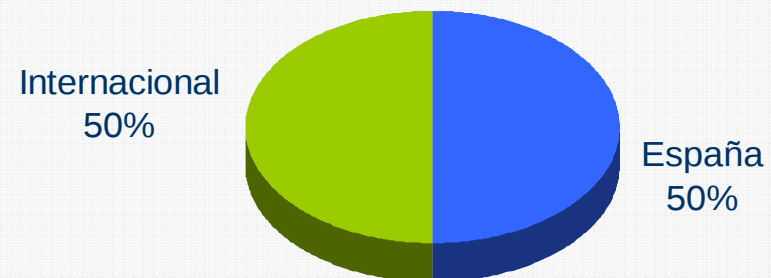
Equilibrado

50% del EBITDA* 2010 procedente de Servicios



Internacional

50% de los ingresos en 2010 será actividad internacional



En millones de Euros

* Realia y GVI por puesta en equivalencia

1. AREA DE SERVICIOS GRUPO FCC - Misión y posicionamiento

La Misión del área de servicios en el grupo FCC es:

- Crecimiento orientado a **consolidar el liderazgo** en cada una de sus áreas clave de actividad (medioambiente, agua y residuos industriales).
- **Intensificar la internacionalización** del área, con objetivo de alcanzar un 50% de las ventas del área en 2010, frente un 36% en 2007.
- **Generar sinergias** con el resto de las áreas del grupo: clientes compartidos y soluciones integradas en valorización de residuos:
 - EfW en combinación con la nueva área de energía.
- Por todo esto el área de servicios esta orientada a:

Ser el **pilar clave en el desarrollo del grupo** de acuerdo con el Plan 10 (08/10), al absorber cerca de un 60% del total de las inversiones previstas (4.000 millones de euros).



2. FCC Servicios: Situación y objetivos

- **Introducción**
- **Estructura organizativa**
- **Posición de mercado**
- **Principales magnitudes**
- **Iniciativas Corporativas**

D. Jose Luis de la Torre

2. FCC SERVICIOS - Introducción



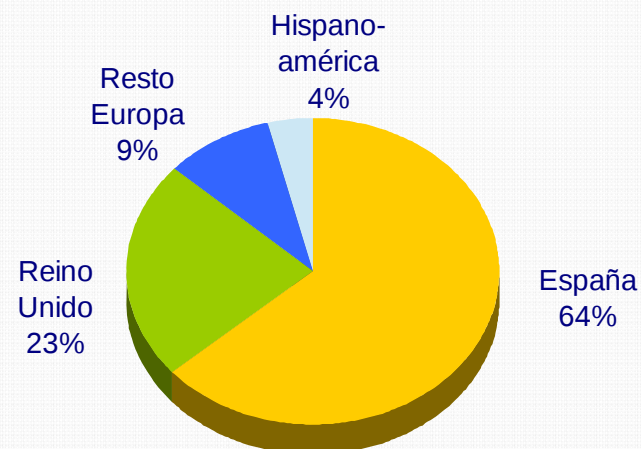
Cifras relevantes 2007

- Ingresos: **3.753 MII €** (27% del total del grupo FCC)
- EBITDA: **740 MII €** (36% del total del grupo FCC)
- Margen: **19,7%**
- Actividades
 - Medio Ambiente Nacional
 - Medio Ambiente Internacional
 - Gestión del Agua
 - Residuos industriales

Vocación de liderazgo

- Líder en España
- Líder en Reino Unido
- Tercer grupo Europeo de servicios medioambientales

Distribución geográfica

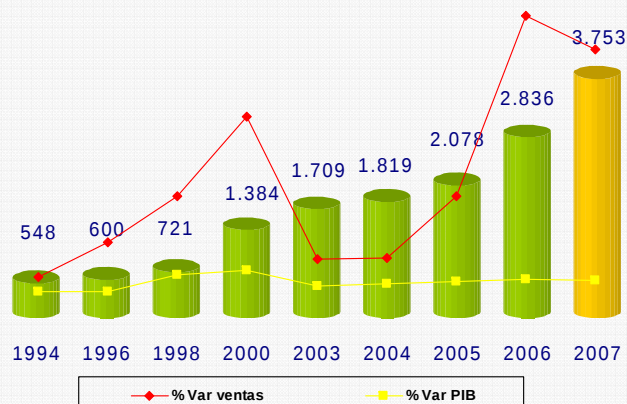


2. FCC SERVICIOS – Introducción



VENTAS (MII €)

TACC Ventas 94-07: +14,7 %



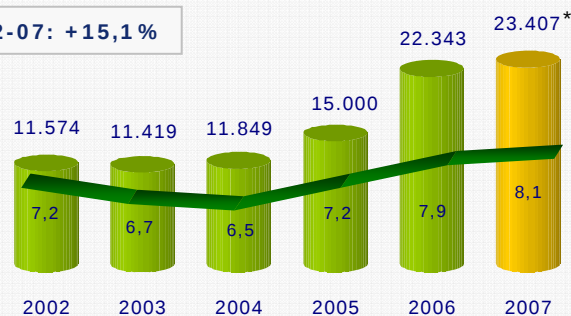
EBITDA / margen

TACC 94-07: +17,8 %



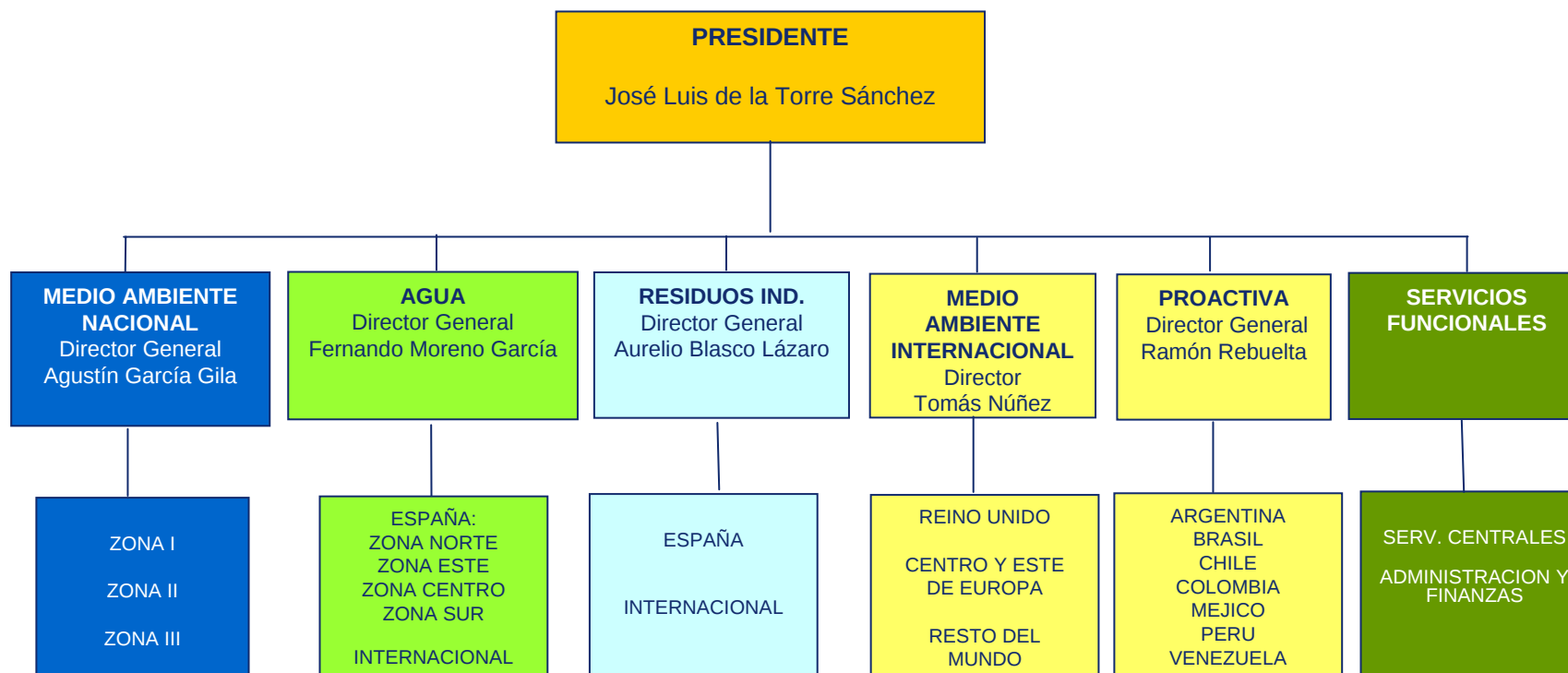
CARTERA (MII € y años)

TACC 02-07: +15,1 %



*Años de Cartera sin considerar la actividad de WRG

2. FCC SERVICIOS – Estructura organizativa



Residuos Industriales 

Medio Ambiente Nacional 

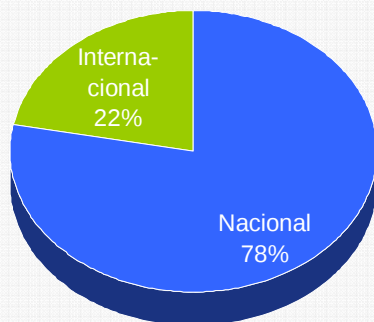
Agua 

Medio Ambiente Internacional 

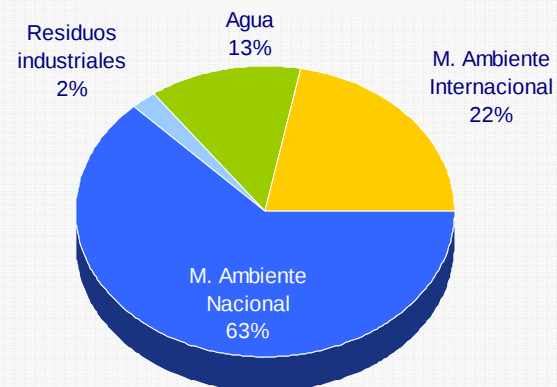
2. FCC SERVICIOS – Estructura organizativa

Distribución del personal en plantilla (Dic. 07)

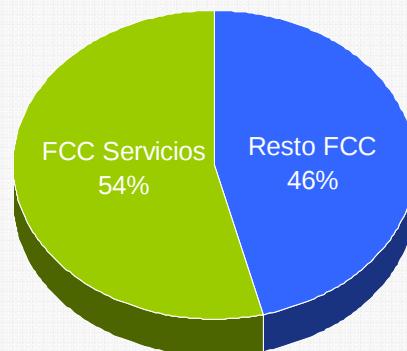
Geográfica



Por Área



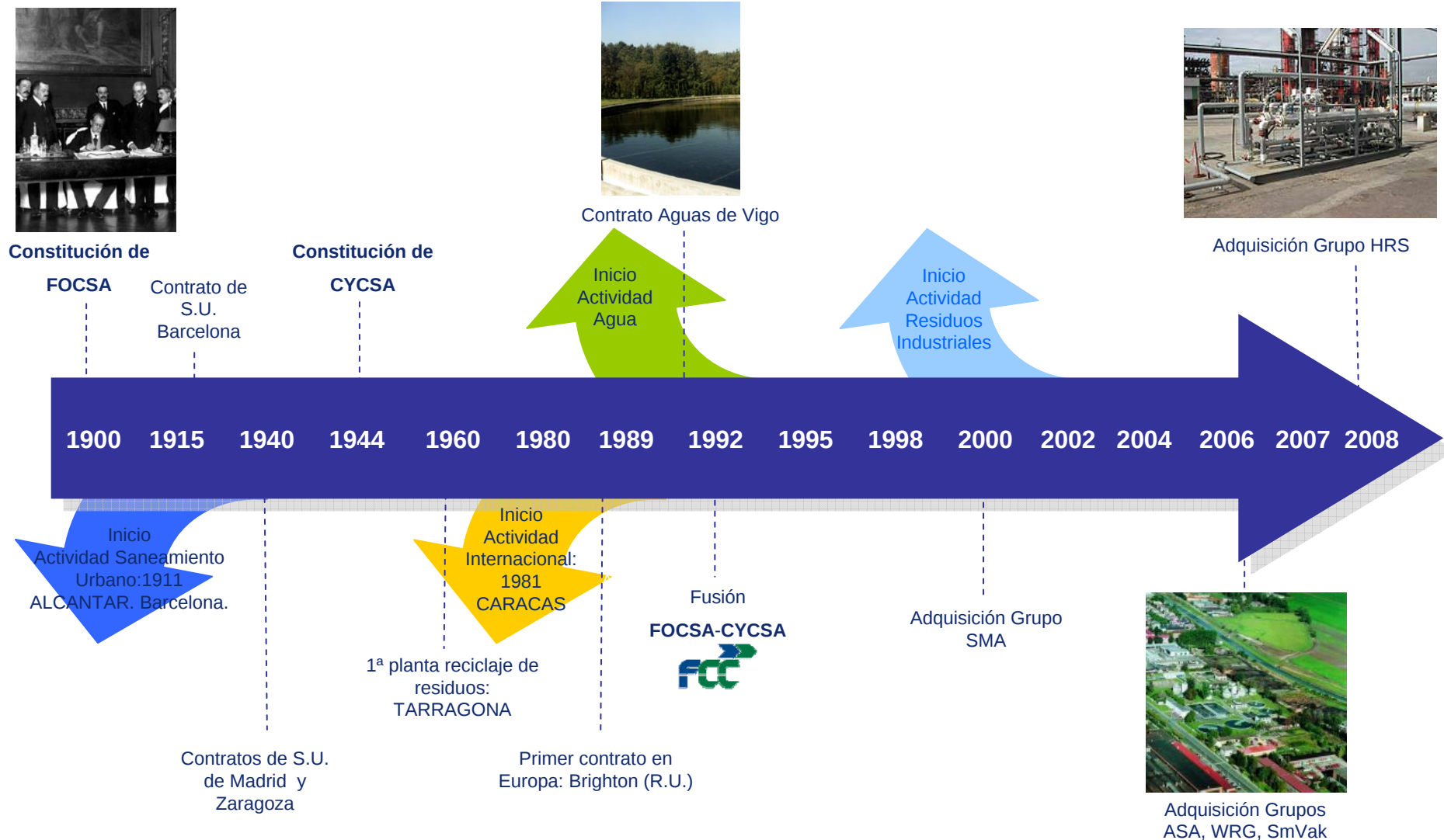
Sobre total FCC



2. FCC SERVICIOS - Evolución histórica



Evolución Histórica de las actividades de FCC Servicios

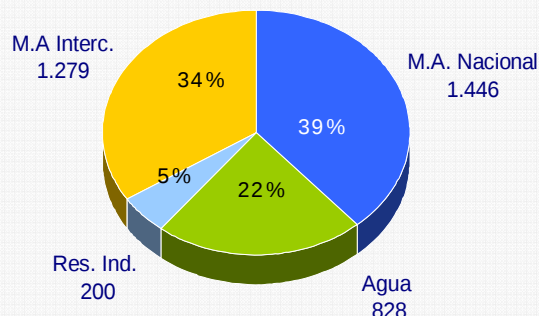


2. FCC SERVICIOS – Posición de Mercado

Características



Ingresos por Área



(MII €)	España	Internacional*
➤ Ventas 2007 :	2.387 (64%)	1.366 (36%)

* Aguas y R. Industriales incluyen una parte de actividad Internacional

Actividad / Mercado

- Concesiones de Administraciones Públicas a largo plazo (elevado volumen de cartera)
- Clientes públicos (medio ambiente y agua)
- Clientes privados (aguas y residuos)
- Conclusión: menor riesgo, recurrencia y garantía de rentabilidad

Posición FCC

- Liderazgo en España en: Medio Ambiente, Gestión del Agua y Residuos Industriales
- Presencia y expansión internacional en:
 - R. Unido: WRG Group y FOCSA U.K.(residuos)
 - Este Europa: ASA (residuos) y SmVAK (agua)
 - Hispanoamerica: Proactiva (residuos y agua)
 - EE.UU.: HRS (residuos industriales)

Claves

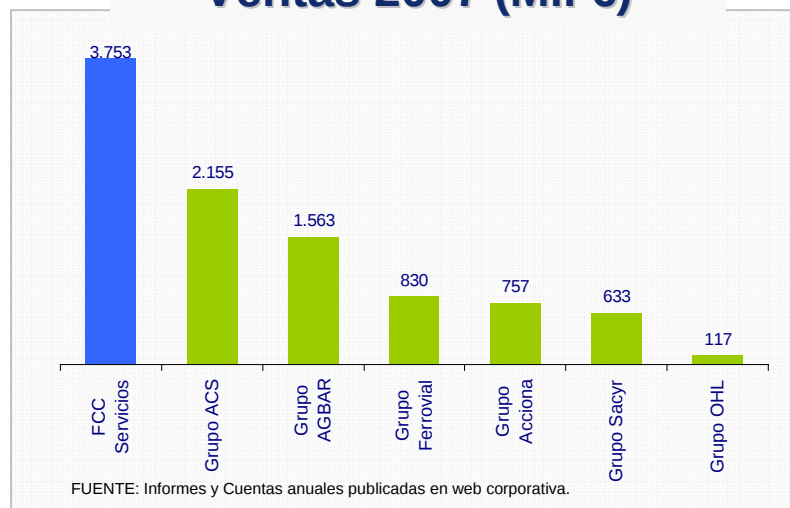
- Crecimiento de la población
- Mayor conciencia medioambiental
- Proyectos intensivos en capital con financiación privada a través de PFIs y PPPs
- Normativa de la Unión Europea
- Privatizaciones
- Escasez de recursos hídricos: plantas desaladoras

2. FCC SERVICIOS - Posición de mercado

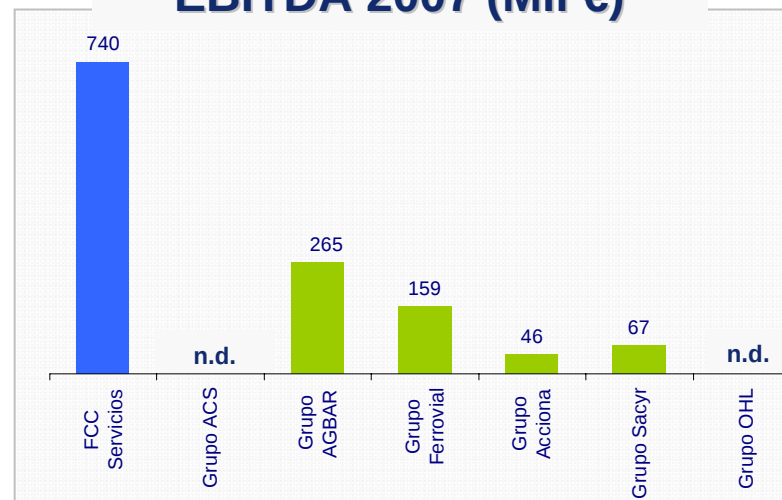
Nacional



Ranking mercado Ventas 2007 (MII €)



Ranking mercado EBITDA 2007 (MII €)



Nota:

Grupo ACS: Incluye URBASER (Servicios urbanos) y CLECE (gestión y mantenimiento de edificios)

Grupo AGBAR: Centrado en actividad de Agua

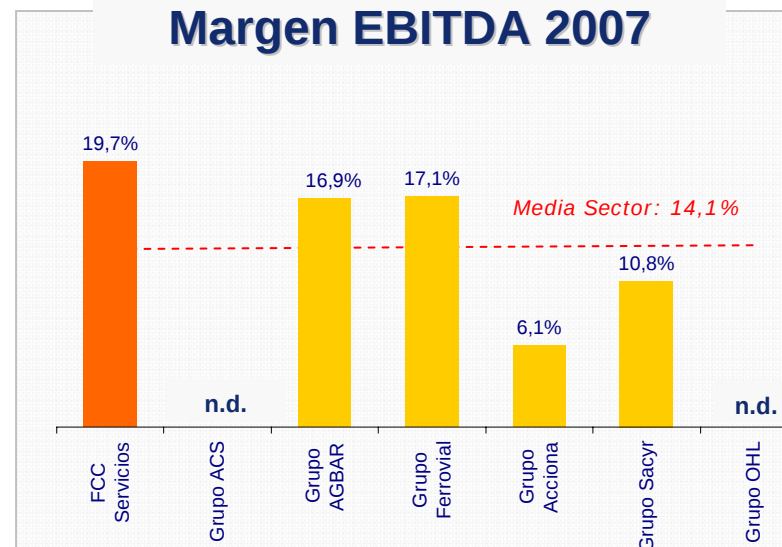
Grupo Ferrovial: Datos correspondientes a CESP

Grupo Acciona: Servicios Urbanos y Medioambientales

Grupo Sacyr: Datos de VALORIZA incluyen las actividades de M. Ambiente, Agua, Energía y Multiservicios

Grupo OHL: Centrado en desalación y depuración de agua.

Margen EBITDA 2007



2. FCC SERVICIOS - Posición de mercado

Fortalezas

Ventajas Competitivas

- FCC servicios es el grupo líder y más antiguo del sector, a gran distancia del resto de empresas de la competencia
 - Con un profundo conocimiento del mercado y de la cartera de clientes.
 - Desarrollo de tecnología propia y específica, adaptada a cada actividad y necesidad.
 - Equipo profesional altamente experimentado y cualificado.
- Sinergias de Grupo:
 - Con clientes y proveedores compartidos.
 - Entidades financieras comunes.
 - Aprovechamiento de estructuras de otras Áreas y/o Sectores del Grupo
- Otras ventajas:
 - Cartera de ingresos garantizados (> 6 años).
 - Sólida estructura financiera.

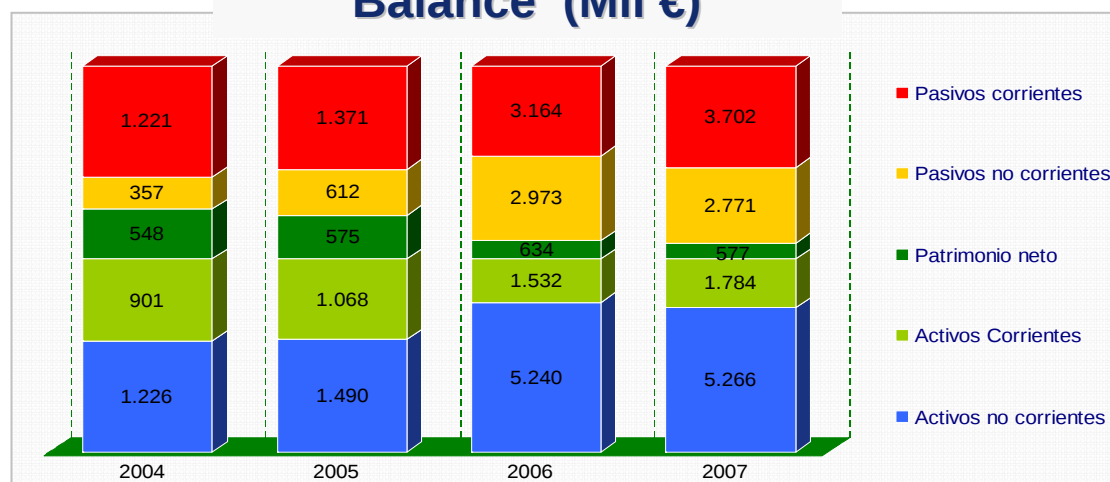
2. FCC SERVICIOS - Principales magnitudes



Cuenta de resultados resumida (MII €)

	2004	2005	2006	2007	TACC 04-07
Cifra de negocio	1.827	2.078	2.836	3.753	27,1%
% Var	6,9%	13,8%	36,5%	32,3%	
EBITDA	285	343	501	740	37,4%
% Margen	15,7%	16,5%	17,7%	19,7%	
% Var	11,8%	20,4%	46,1%	47,7%	

Balance (MII €)

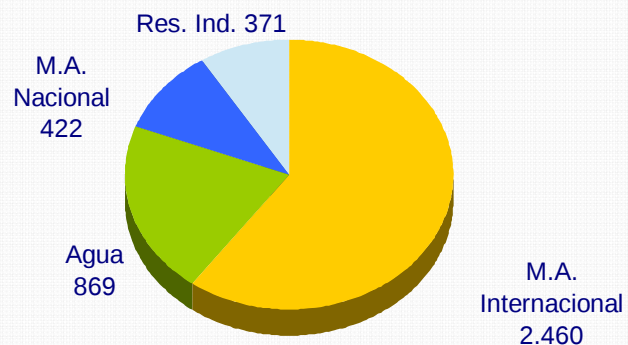


2. FCC SERVICIOS – Principales magnitudes

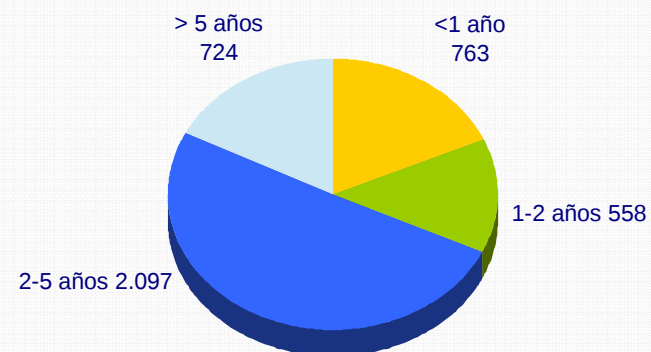
Deuda Financiera Neta – 1S 08



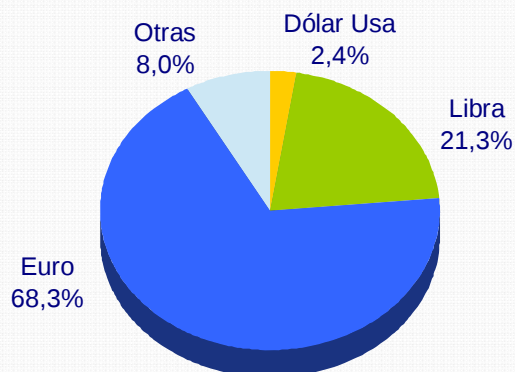
**Área de actividad
(MII €)**



**Por vencimiento
(MII €)**



Por moneda (%)



Por naturaleza



2. FCC SERVICIOS - Iniciativas corporativas



Iniciativas estratégicas en Servicios del Plan 10

**Consolidar negocios
actuales**

**Aprovechar las
oportunidades de
crecimiento**

1. Consolidación de la cuota de mercado de Servicios en España
2. Consolidación e integración de Grupos WRG (Reino Unido) y HRS (USA)
3. Adquisición de Cías. de residuos y gestión de aguas en Europa Central y del Este
4. Adquisición de Compañía de residuos urbanos en EE.UU.
5. Desarrollo de Servicios en Reino Unido a través de PFIs
6. Desarrollo gestión del agua, en países emergentes
7. Proactiva: Mantener cuota de negocio actual y crecer en México, Perú y Colombia

Inversiones previstas periodo 2008-2010* ~ **2.350 millones de Euros**

2008	2009	2010
772	893	671

*Incluye Capex de mantenimiento.



3. FCC Servicios

- Medio Ambiente
- Agua
- Residuos Industriales





3. FCC Servicios

- **División Medio Ambiente**
 - **Nacional**
 - **Internacional**



3. FCC Servicios

- **División Medio Ambiente**

Nacional

- **Descripción**
- **Organización**
- **Actividades**
- **Claves de gestión**
- **Magnitudes principales**
- **Estrategia**

D. Agustín Garcia Gila



3. Medio Ambiente Nacional - Descripción



Cuadro de Actividades

AREAS DE ACTIVIDAD	Recolección de Residuos Urbanos	Limpieza Urbana	Tratamiento de Residuos Urbanos (RSU)	Mantenimiento de Zonas Verdes	Mantenimiento Alcantarillado	Limpieza Playas
Nº MUNICIPIOS	1.693	310	2.787	47	72	128
Nº HABITANTES	16.846.235	11.796.580	16.130.437	4.165.339	6.612.964	7.463.795
PRINCIPALES CONTRATOS	MADRID BARCELONA VALENCIA ZARAGOZA MÁLAGA BILBAO	MADRID BARCELONA VALENCIA ZARAGOZA MÁLAGA BILBAO	MALLORCA VALLADOLID E.M. BARCELONA P. GRANADA P. VIZCAYA VALLADOLID	MADRID VALENCIA PALMA MALLORCA ZARAGOZA CARTAGENA LAS PALMAS G.C.	BARCELONA BILBAO SAN SEBASTIÁN ZARAGOZA BURGOS MELILLA	SAN SEBASTIÁN MENORCA VALENCIA VIGO TARRAGONA ALICANTE
POSICIÓN EN EL MERCADO	1	1	2	2	1	1

3. Medio Ambiente Nacional - Descripción

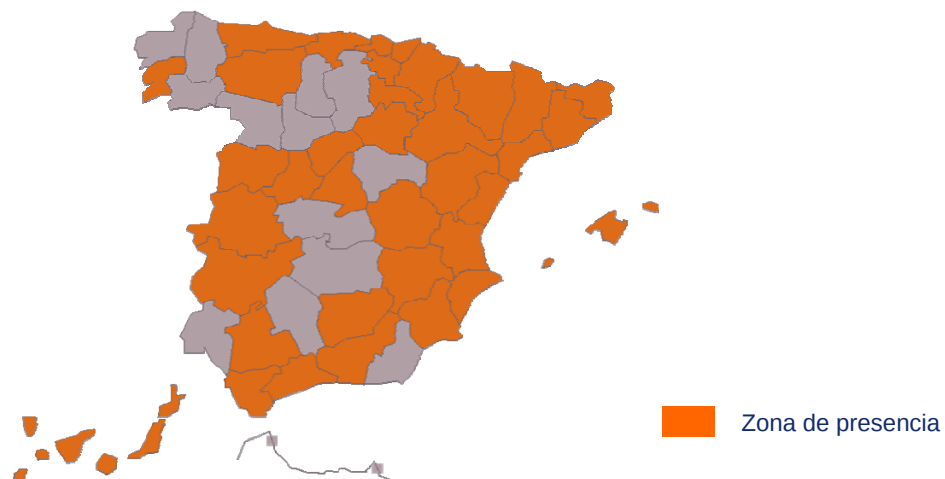


Actividades

Recogida de Residuos Urbanos.-



- 1.693 municipios
- 16.846.235 habitantes
- 7.176.951 Toneladas/año
- Posición de liderazgo. N° 1



3. Medio Ambiente Nacional - Descripción

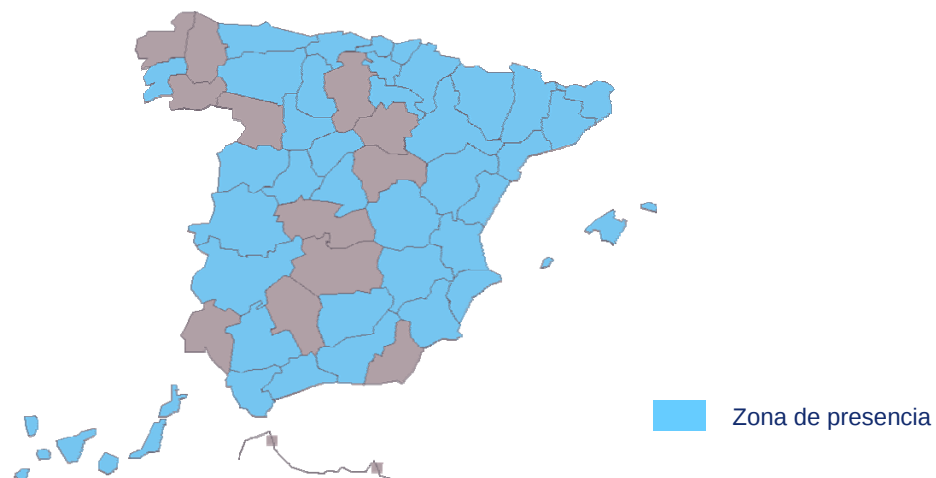


Actividades

Limpieza Urbana.-



- 310 municipios
- 11.796.257 habitantes
- Posición de liderazgo: N° 1



3. Medio Ambiente Nacional - Descripción



Actividades

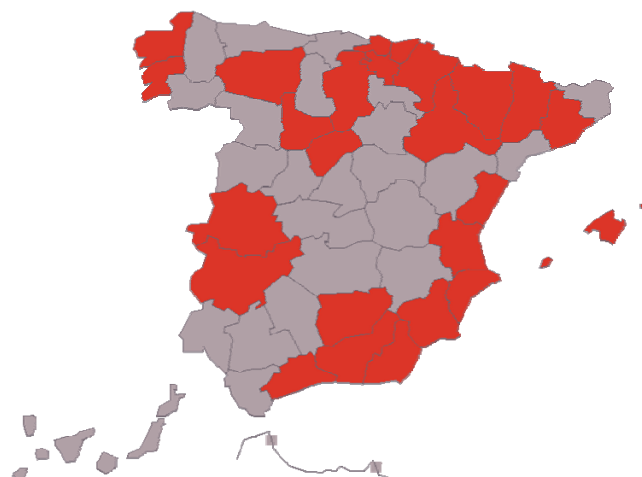
Tratamiento de Residuos Urbanos.-



- 2.787 municipios
- 16.130.437 habitantes
- 8.800.482 Toneladas/año
- N° 2 en el mercado

➤ 90 Instalaciones

- 17 Plantas Tratamiento Envases
- 28 Plantas Tratamiento Biológico
- 2 Plantas Tratamiento Térmico
- 43 Vertederos y Escombreras



 Zona de presencia

3. Medio Ambiente Nacional – Descripción

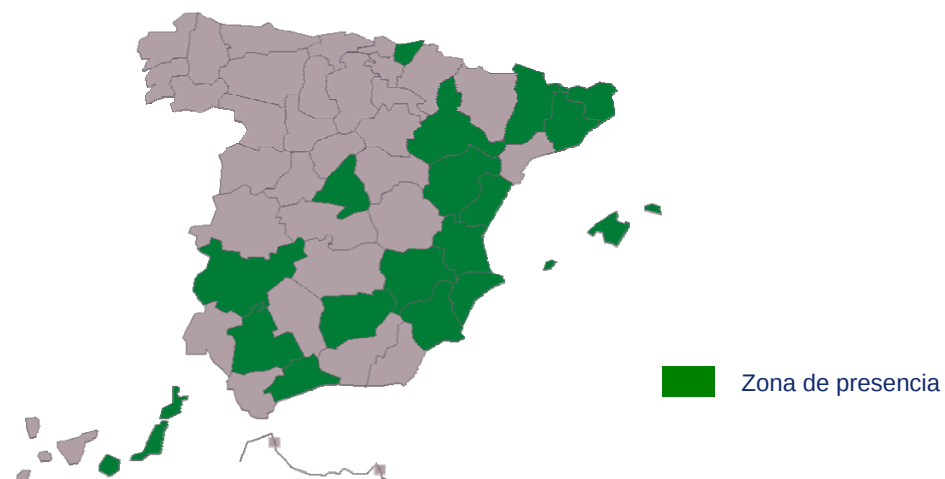


Actividades

Mantenimiento de Jardines y Zonas Verdes.-



- 47 municipios
- 4.165.339 habitantes
- Nº 2 en el mercado



3. Medio Ambiente Nacional - Descripción

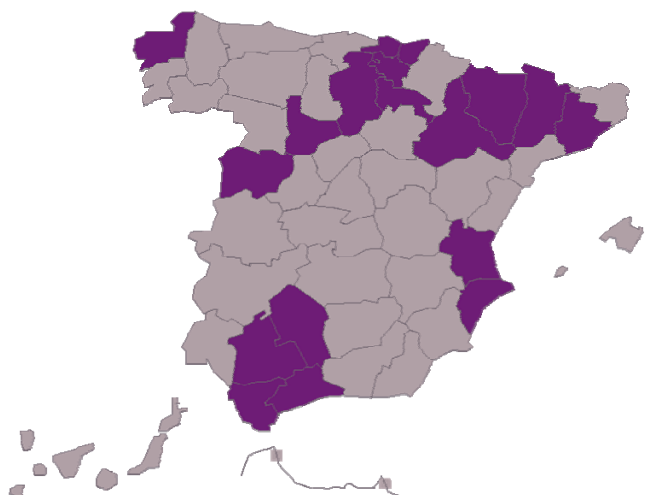


Actividades

Limpieza y mantenimiento redes de Alcantarillado.-



- 72 municipios
- 6.612.964 habitantes
- Posición de liderazgo. Nº 1



 Zona de presencia

3. Medio Ambiente Nacional - Descripción

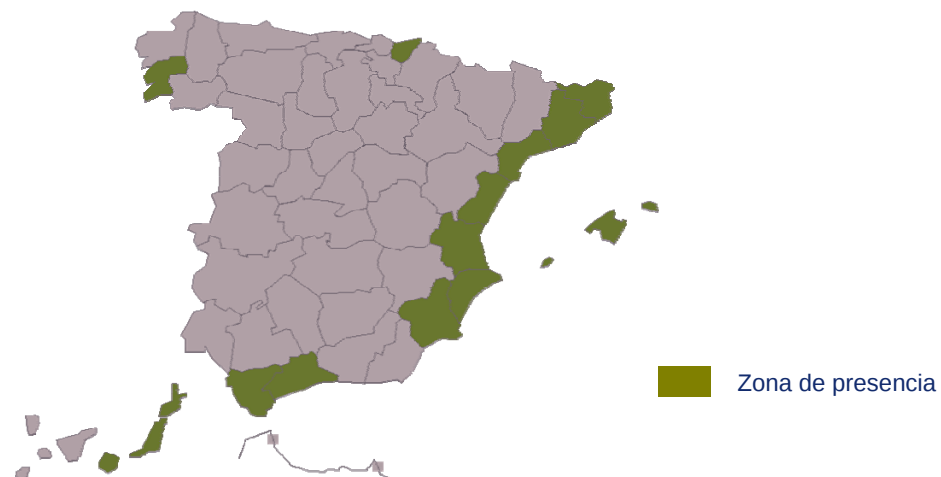


Actividades

Limpieza de Playas.-



- 128 municipios
- 7.463.795 habitantes
- Posición de liderazgo. Nº 1



3. Medio Ambiente Nacional - Descripción



Actividades

Limpieza de Edificios.-



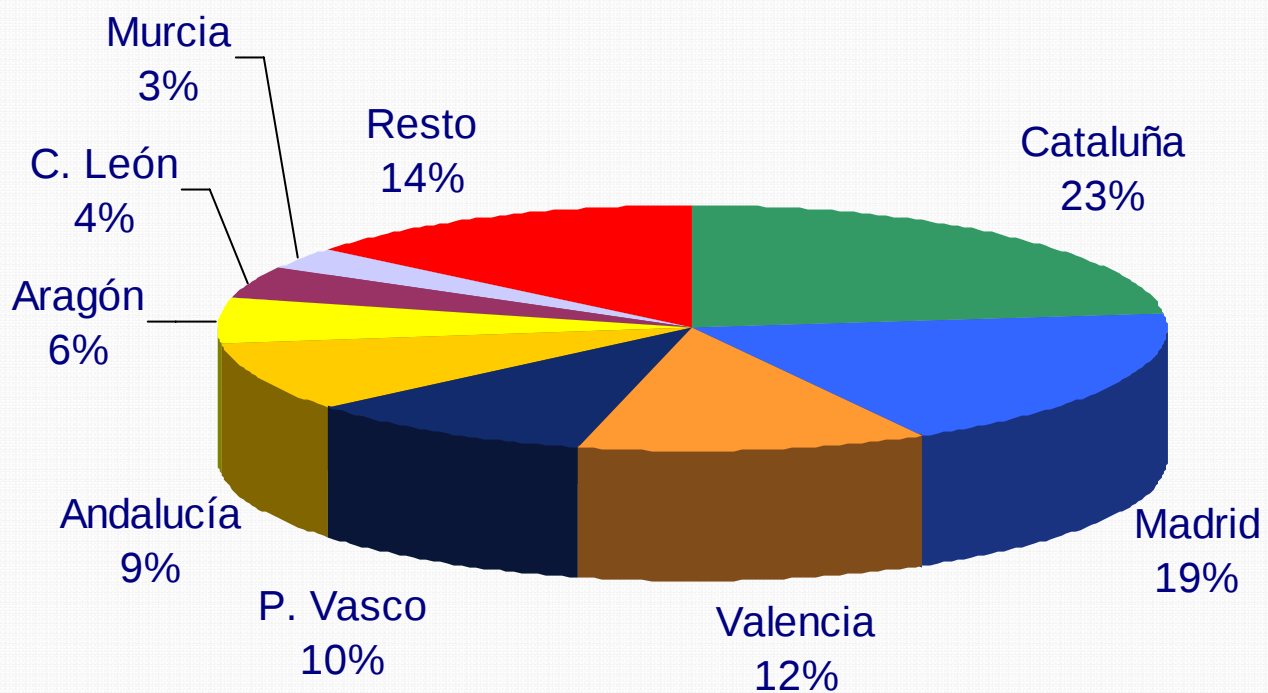
➤ 126 municipios



3. Medio Ambiente Nacional - Descripción



Presencia Geográfica – Distribución Regional (2007)



3. Medio Ambiente Nacional - Descripción



Evolución de las actividades



➤ Mas de 100 años dedicados al medio ambiente

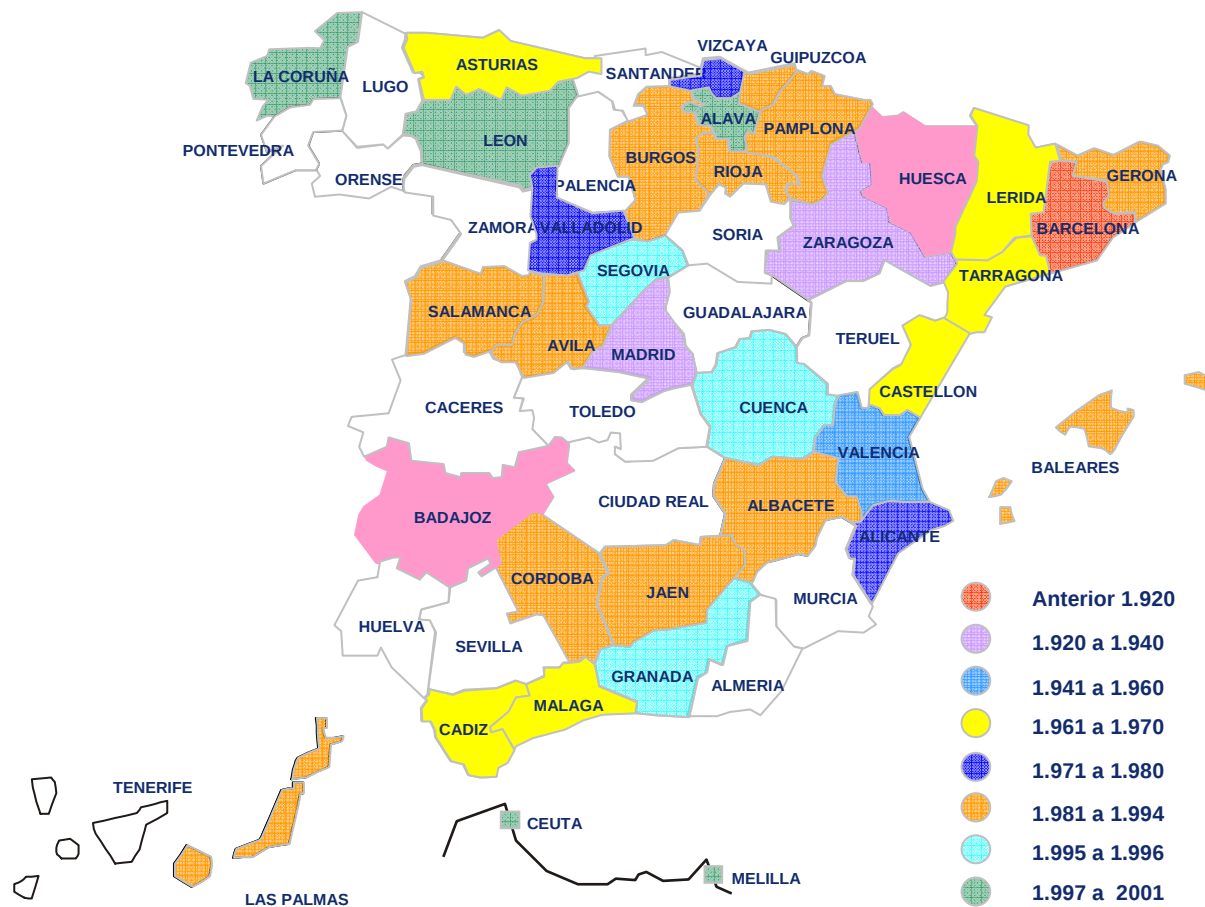
- **1900** - Se constituye Fomento de Obras y Construcciones S.A.
- **1902** - Inicio construcción obras hidráulicas. Alcantarillado de Barcelona.
- **1915** - Primer contrato de saneamiento urbano. Ayuntamiento de Barcelona.
- **1928** - Se inicia el uso de vehículos a motor en los servicios de saneamiento urbano.
- **1940** - Adjudicación del contrato de RSU Madrid, Zaragoza y primera incineradora en Barcelona.
- **1944** - Se constituye Construcciones y Contratas, S.A. (CYCSA).
- **1960** - Primera planta de reciclaje de residuos en Tarragona.
- **1968** - Renovación contrato RSU Madrid Zona periférica.
- **1970** - Adjudicación limpieza y riego de Barcelona.
- **1972** - Renovación contrato RSU Madrid zona centro.
- **1974** - Adjudicación RSU Barcelona por 25 años.
- **1981** - Primera adjudicación en el extranjero. Caracas (Venezuela).
- **1989** - Primera adjudicación en Europa Brighton (Reino Unido).
- **1992** - Fusión entre CYCSA y FOCSA y surge FCC.
- **1995** - Renovación contrato Madrid zona periférica.
- **1998** - Renovación contrato Madrid zona centro. Incorporación del gas natural a los camiones.
- **2000** - Recogida y limpieza viaria de Barcelona.
- **2002** - Renovación contrato Madrid zona periférica.
- **2006** - Renovación contrato Madrid zona centro.

3. Medio Ambiente Nacional - Descripción



Antigüedad de contratos por capitales de provincia

BARCELONA	1.915
ZARAGOZA	1.940
MADRID	1.940
VALENCIA	1.957
TARRAGONA	1.961
MÁLAGA	1.967
CASTELLÓN	1.967
OVIEDO	1.968
LLEIDA	1.969
CADIZ	1.970
BILBAO	1.972
ALICANTE	1.974
VALLADOLID	1.976
BURGOS	1.981
CÓRDOBA	1.982
SAN SEBASTIÁN	1.982
ALBACETE	1.983
SALAMANCA	1.983
JAÉN	1.985
PAMPLONA	1.985
LOGROÑO	1.985
ÁVILA	1.986
LAS PALMAS DE G.C.	1.987
GIRONA	1.987
PALMA DE MALLORCA	1.992
GRANADA	1.995
SEGOVIA	1.995
CUENCA	1.996
CORUÑA (LA)	1.997
VITORIA	1.997
LEÓN	2.000
MELILLA	2.001
CEUTA	2.001
HUESCA	2.003
BADAJOS	2.005



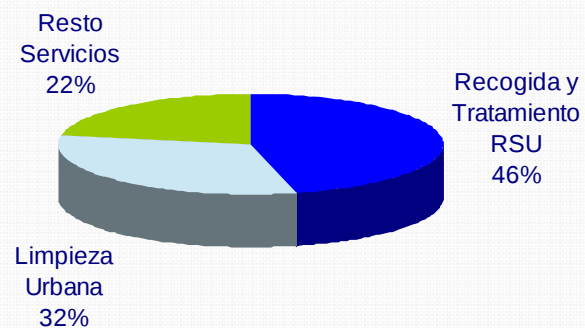
3. Medio Ambiente Nacional – Descripción

Áreas de actividad

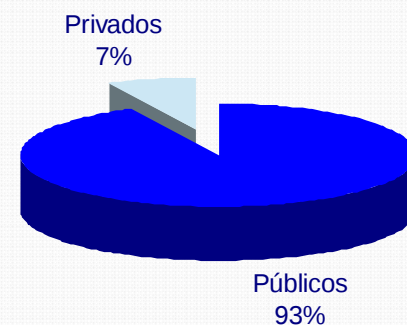
ACTIVIDAD	%
Recolección y Tratamiento RSU	46,35
Limpieza Urbana	32,08
Limpieza de Edificios	9,56
Mantenimiento Zonas Verdes	5,38
Mantenimiento Alcantarillado	2,03
Limpieza de Playas	0,66
Otros Servicios	3,94

CLIENTE	%
Ayuntamientos	84,93
Particulares	7,29
Otros Organismos Públicos	6,44
Comunidades Autónomas	1,34

Ventas por actividad 2007



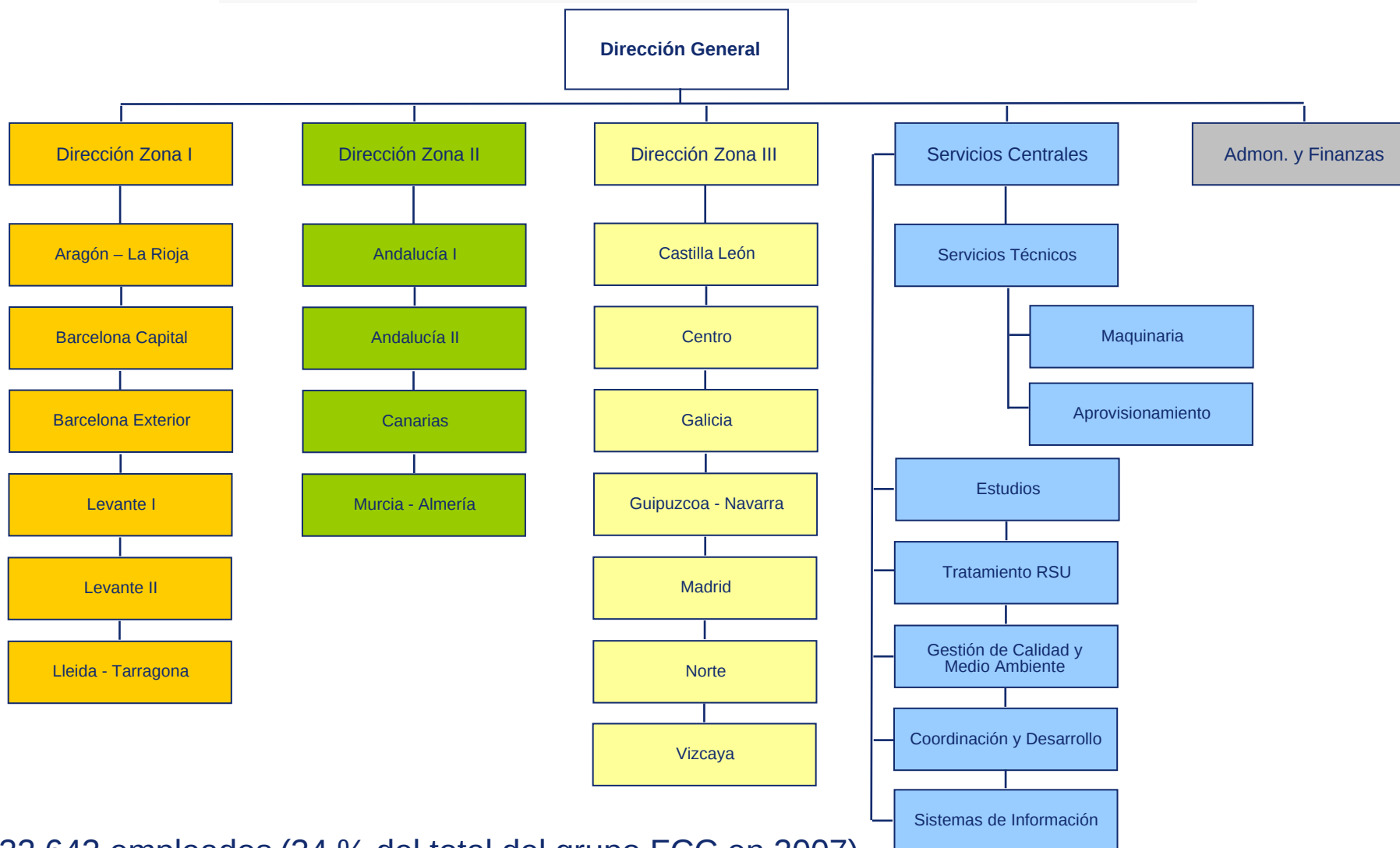
Ventas por tipo de cliente 2007



3. Medio Ambiente Nacional - Organización



Estructura operativa



➤ 32.643 empleados (34 % del total del grupo FCC en 2007)

3. Medio Ambiente Nacional – Actividades

Recolección RSU

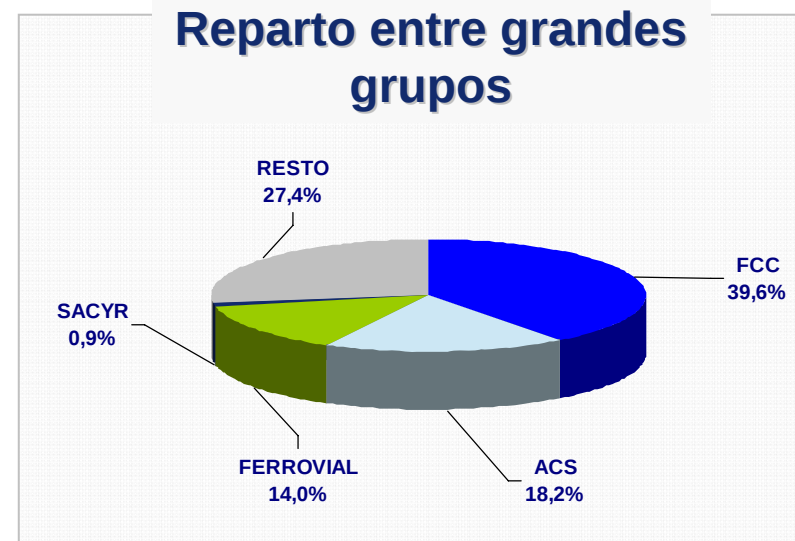
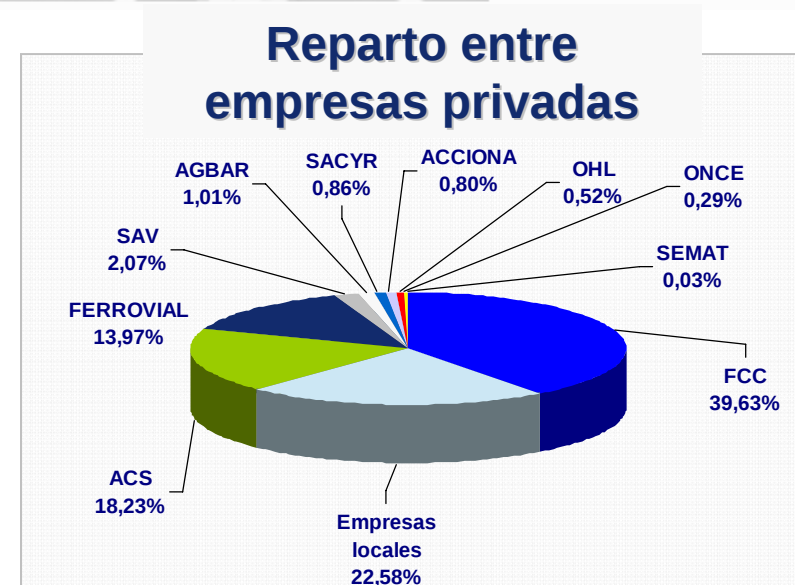
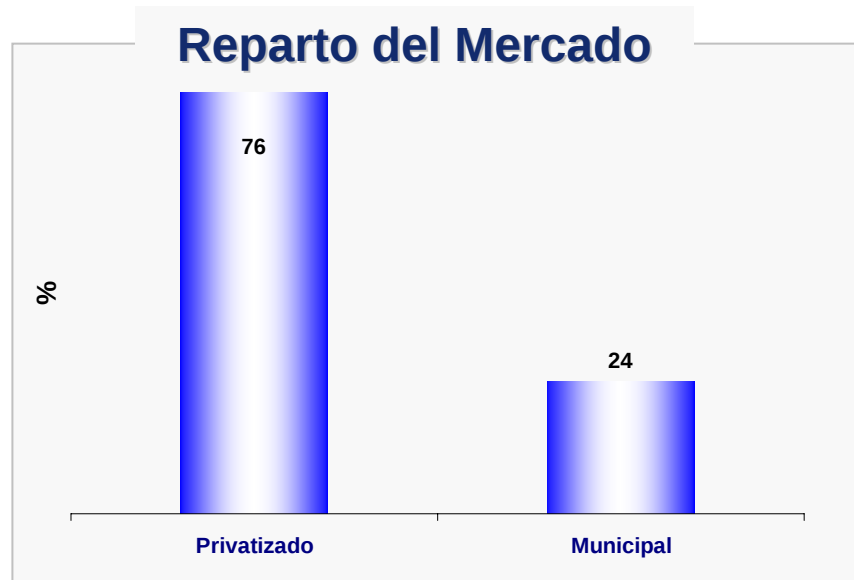
➤ Recolección de residuos urbanos

- Fracción resto
- Selectiva
 - Orgánica
 - Envases
 - Vidrio
 - Papel – Cartón
 - Otros residuos

➤ Principales contratos:

Madrid – Barcelona – Valencia – Zaragoza –
Málaga – Bilbao

➤ Clara posición de liderazgo



3. Medio Ambiente Nacional – Actividades

Limpieza Urbana

➤ Limpieza Urbana

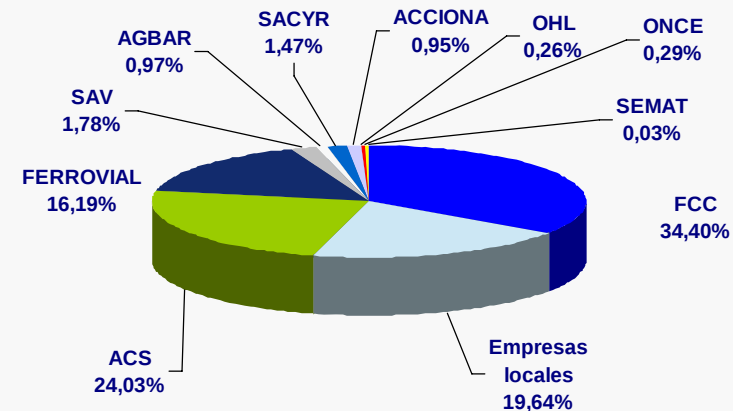
- Barridos manuales y mecánicos
- Baldeos manuales y mecánicos
- Solares
- Pintadas
- Manchas en el pavimento

➤ Principales contratos:

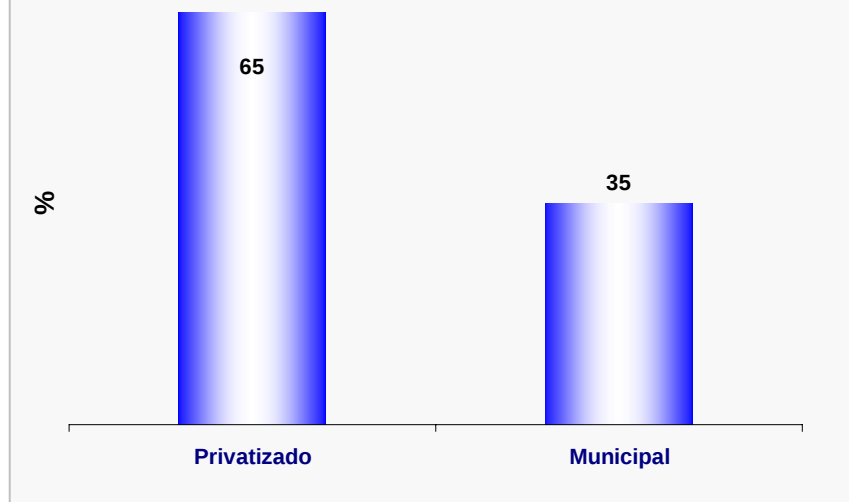
Madrid – Barcelona – Valencia – Zaragoza
– Málaga – Bilbao

➤ Fuerte posición de liderazgo

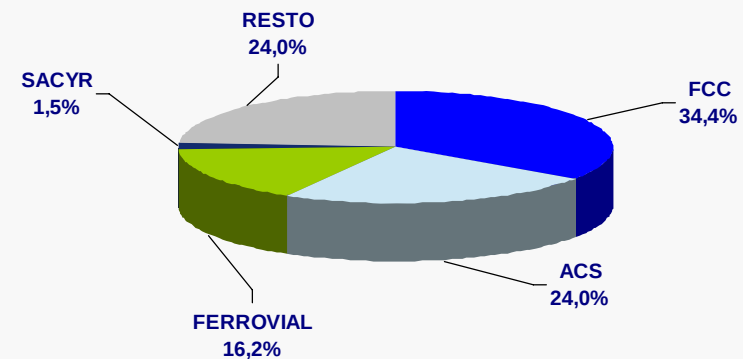
Reparto entre empresas privadas



Reparto del Mercado



Reparto entre grandes grupos



3. Medio Ambiente Nacional – Actividades

Tratamiento RSU

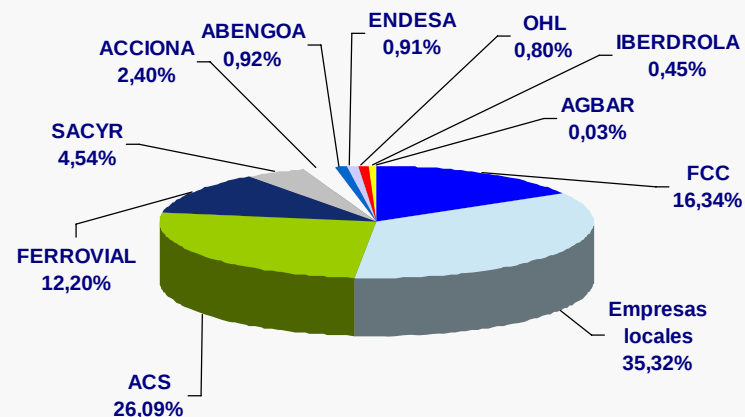
➤ Tratamiento y eliminación de residuos domésticos.

- Plantas de reciclaje
- Plantas de compostaje
- Plantas de biometanización
- Plantas de selección de envases
- Plantas de valorización térmica
- Vertederos controlados
- Reciclaje y vertido de escombros

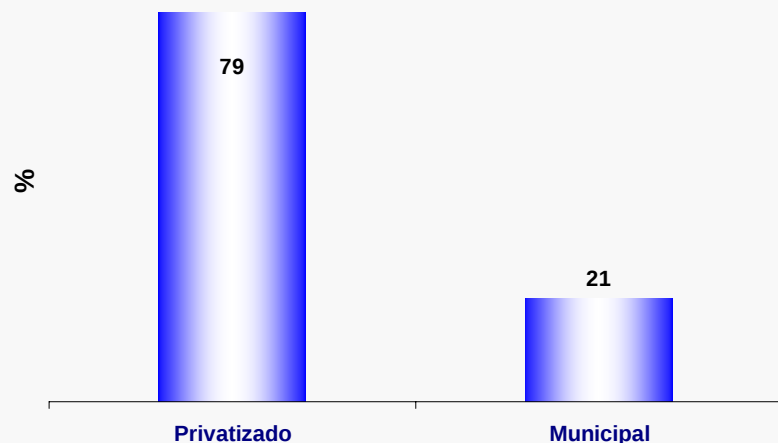
➤ Principales contratos:

Consejo Insular de Mallorca (TIRME) -
Provincia de Granada – EMSHTR (Barcelona)
- Alicante – Provincia de Vizcaya (Zabalgardi)

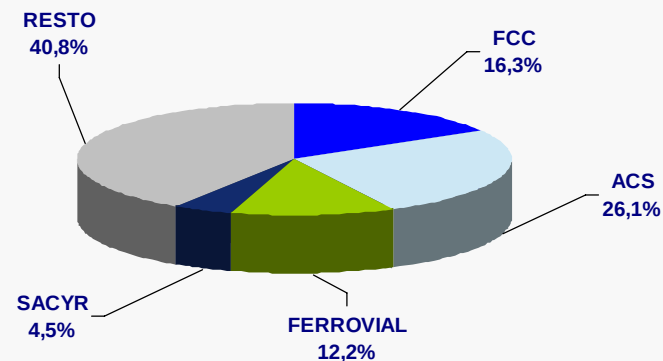
Reparto entre empresas privadas



Reparto del Mercado



Reparto entre grandes grupos



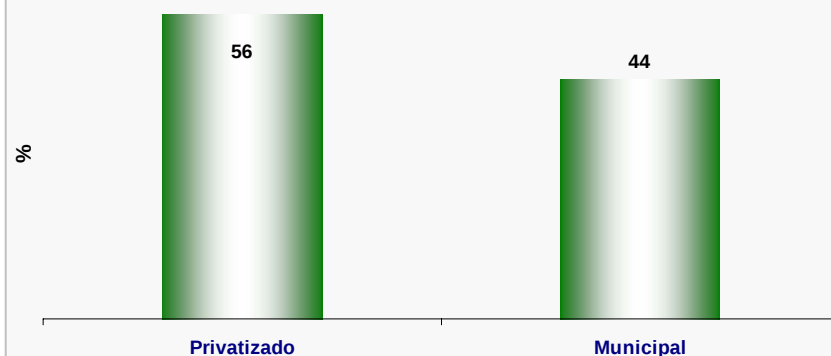
3. Medio Ambiente Nacional – Actividades

Resto actividades

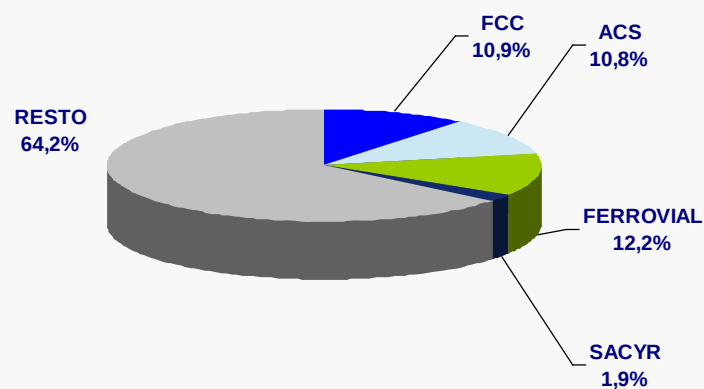


Reparto del Mercado

Mantenimiento Zonas Verdes

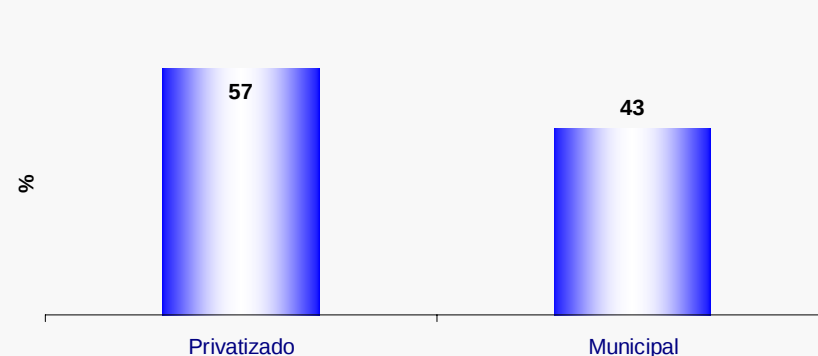


Entre grandes grupos

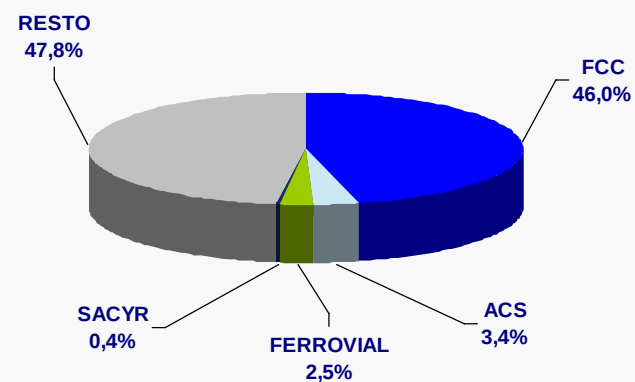


➤ 55,7% son empresas locales

Mantenimiento Alcantarillado



Entre grandes grupos



➤ 28,5% son empresas locales

3. Medio Ambiente Nacional – Claves de gestión

Recolección de residuos y limpieza urbana



- **Contratos de larga duración: 8 – 10 años**
- **Margen estable**
- **Riesgo bajo**
- **Inversión media: 90% de la facturación del primer año**
- **Barreras de entrada altas:** Referencias, tecnología, inversiones, gestión de personal
- **Crecimiento potencial medio:** El mercado crece por exigencia de la demanda.

3. Medio Ambiente Nacional – Claves de gestión

Tratamiento de residuos urbanos



- **Contratos de muy larga duración: 10 – 30 años**
- **Margen creciente**
- **Riesgo tecnológico medio**
- **Inversión alta**
- **Barreras de entrada muy altas:** Tecnología, capacidad técnica y financiera, referencias
- **Crecimiento potencial alto:** El mercado cambia por reglamentación y exigencias medioambientales.

3. Medio Ambiente Nacional – Claves de gestión

Otros servicios

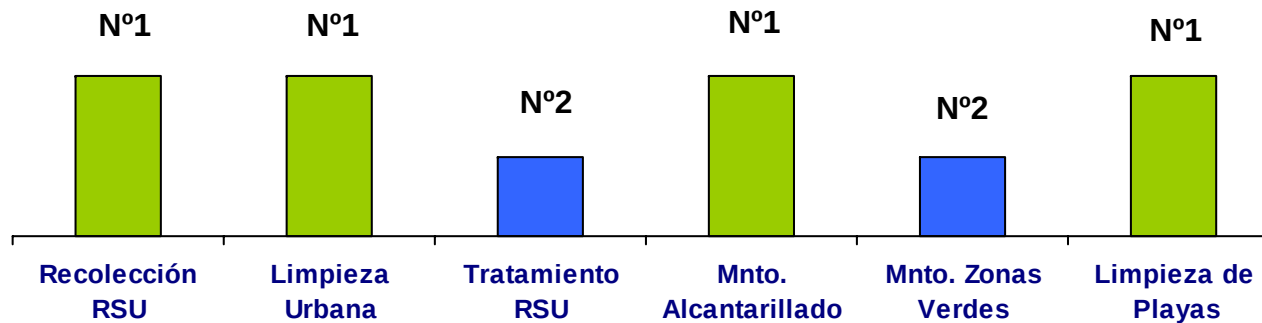
- **Contratos de baja y media duración: 1 – 4 años**
- **Margen estable**
- **Riesgo bajo**
- **Inversión bajas** (En mantenimiento de redes de alcantarillado inversiones medias)
- **Barreras de entrada bajas**
- **Crecimiento potencial medio - alto**

3. Medio Ambiente Nacional – Claves de gestión

Liderazgo



- Clara posición de dominio frente a competidores:



- Fuerte implantación geográfica, con presencia en 3.597 municipios
- Oferta de servicios medioambientales completa
- Organización profesional muy especializada. Desde el año 1.900 somos una empresa de servicios
- Capacidad contrastada de crecimiento orgánico

3. Medio Ambiente Nacional – Claves de gestión

Ventajas competitivas



➤ **Tecnología propia. Innovación y desarrollo.**

En colaboración con fabricantes de maquinaria y entidades oficiales se desarrolla tecnología propia.

Mejora de la maniobrabilidad y capacidad de los vehículos.

- Implantación generalizada de ejes traseros directrices.
- Fabricación de chasis especiales de ancho reducido (1,80, 2,00 y 2,30m).
- Carrocería compartimentadas de recogida selectiva.

➤ **Disminución de las emisiones de gases de escape y sonoras.**

- Utilización como combustible de Gas Natural Comprimido (GNC).
- Adaptación de motores al uso de bio-combustibles.
- Fabricación de vehículos de recolección de tracción exclusivamente eléctrica en recogida, e híbrida en transporte con recuperación de energía. (Proyecto EUREKA de la UE).
- Puesta en marcha de vehículos ligeros de limpieza viaria con tracción eléctrica.

➤ **Valorización energética por plasma de rechazos procedentes del tratamiento de RSU.**

➤ **Valorización de rechazos procedentes del tratamiento de RSU en plantas cementeras.**

➤ **Valorización energética por ciclo combinado de rechazos.**



3. Medio Ambiente Nacional – Magnitudes principales

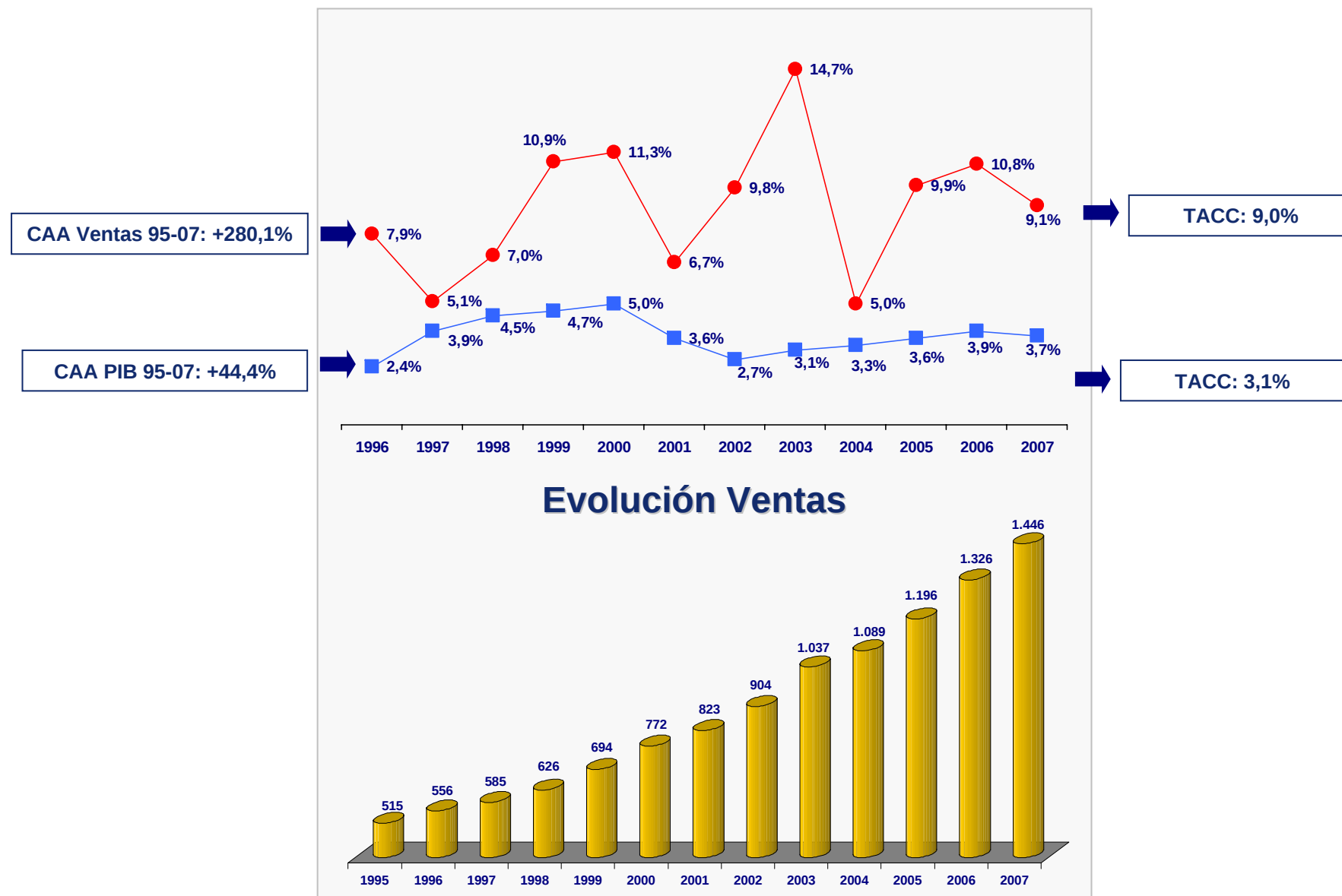


Cuenta de resultados resumida (MII €)

	<u>2004</u>	<u>2005</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>TACC 04-07</u>
Cifra de negocio	1.089	1.196	1.326	1.446	10,0%
<i>% Var</i>	5,0%	9,9%	10,8%	9,1%	
EBITDA	165	188	215	225	10,9%
<i>% Margen</i>	15,2%	15,7%	16,2%	15,6%	
<i>% Var</i>	10,2%	13,8%	14,7%	4,6%	

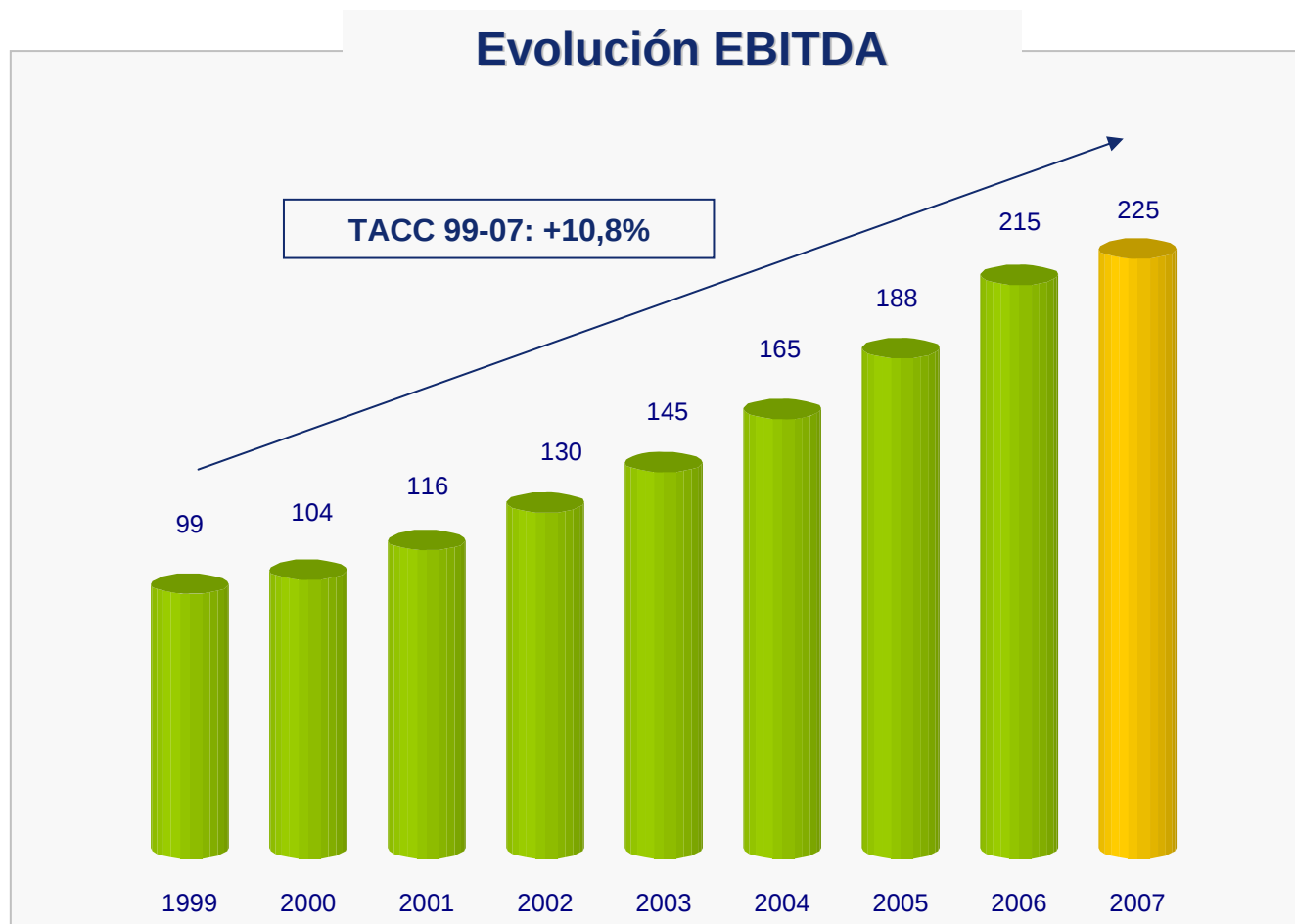
3. Medio Ambiente Nacional – Magnitudes principales

Evolución histórica de actividad



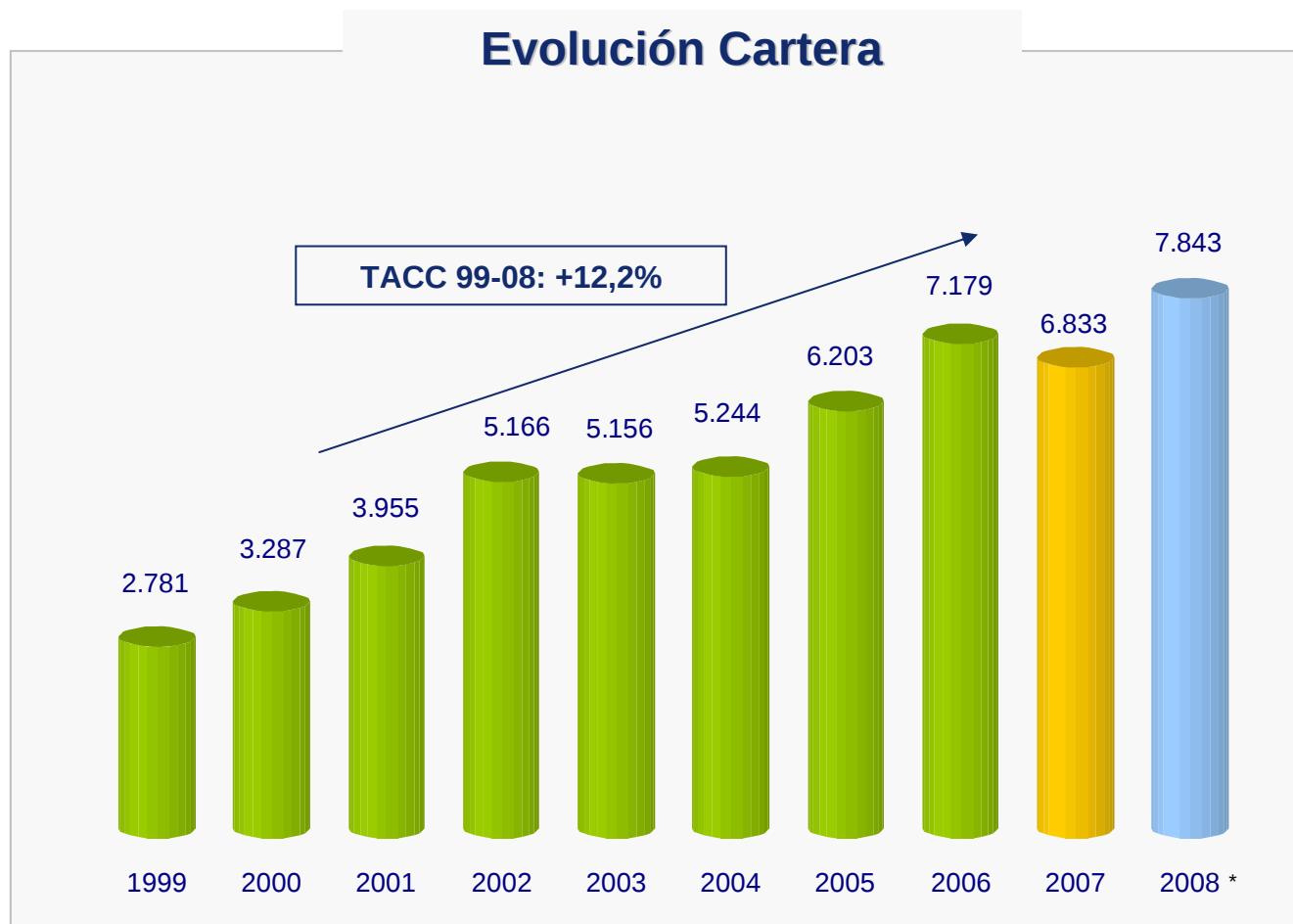
3. Medio Ambiente Nacional – Magnitudes principales

Evolución histórica de actividad



3. Medio Ambiente Nacional – Magnitudes principales

Evolución histórica de actividad



*Cartera a 31 agosto 2008

3. Medio Ambiente Nacional – Estrategia

Claves de crecimiento – RSU y limpieza



➤ **Crecimiento en los servicios de recolección de residuos urbanos y limpieza urbana por:**

- **Recolección de RSU:**

- Nicho de crecimiento en el mercado de empresas locales (27 % del mercado privatizado).
- El 24% del mercado está por privatizar

- **Limpieza urbana:**

- Nicho de crecimiento en el mercado de empresas locales (20% del mercado privatizado)
- El 35% del mercado está por privatizar

➤ **Las exigencias por parte de las administraciones públicas en materia de sostenibilidad son cada vez mayores, lo que requiere fuertes desarrollos tecnológicos y mayores inversiones.**

3. Medio Ambiente Nacional – Estrategia

Claves de crecimiento – Tratamiento RSU y Otros servicios

Tratamiento RSU

- **Fuerte crecimiento en el servicio de tratamiento de RSU por:**
 - Aplicación de las directivas de la Unión Europea
 - Fomento del reciclaje
 - Utilización de sistemas de tratamiento con mayor tecnología y por tanto mayor valor añadido
 - Nuevos negocios energéticos con residuos
 - Nicho de crecimiento en el mercado de empresas locales (35 % del mercado privatizado). Se requerirán fuertes inversiones
 - El 21% del mercado está por privatizar

Otros servicios

- **Crecimiento apoyado en:**
 - Mantenimiento de Zonas verdes: 44% Municipal
 - Mantenimiento Redes de Alcantarillado: 43% Municipal
- **Crecimiento por ampliación de los servicios ya contratados**

3. Medio Ambiente Nacional – Estrategia

Evolución 2008

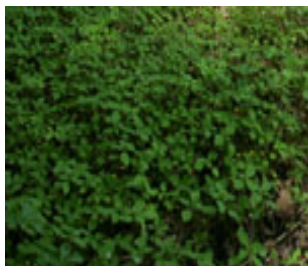
➤ **Año 2008 hito histórico en volumen de contratación:**

- 1.771 millones de euros contratados (31-08-2008)
- 43% Nuevos contratos (64 adjudicaciones)
- 51% Renovaciones y prórrogas (250 adjudicaciones)
- 6% Ampliaciones de servicios (174 adjudicaciones)

➤ **Adjudicados grandes concursos:**

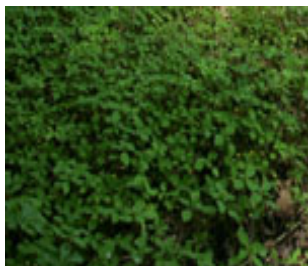
- Recolección de RSU y Limpieza Urbana de Zaragoza por un plazo de 12 años.
- Construcción y explotación del complejo medioambiental de gestión de residuos de la Mancomunidad del Este. Comunidad de Madrid. Plazo de duración del contrato 25 años.

➤ **Pendientes de adjudicar los concursos de recolección de residuos y limpieza urbana de Barcelona y Pozuelo de Alarcón (Madrid)**



3. FCC Servicios

- Medio Ambiente Nacional
- Medio Ambiente Internacional
- Agua
- Residuos Industriales



3. FCC Servicios

- **División de Medio Ambiente Internacional**



3. FCC Servicios

- **División de Medio Ambiente Internacional**
 - **Descripción**
 - **Organización**
 - **Actividades**
 - **Claves de gestión**
 - **Magnitudes principales**
 - **Estrategia**

D. Tomás Nuñez

3. Medio Ambiente Internacional - Descripción



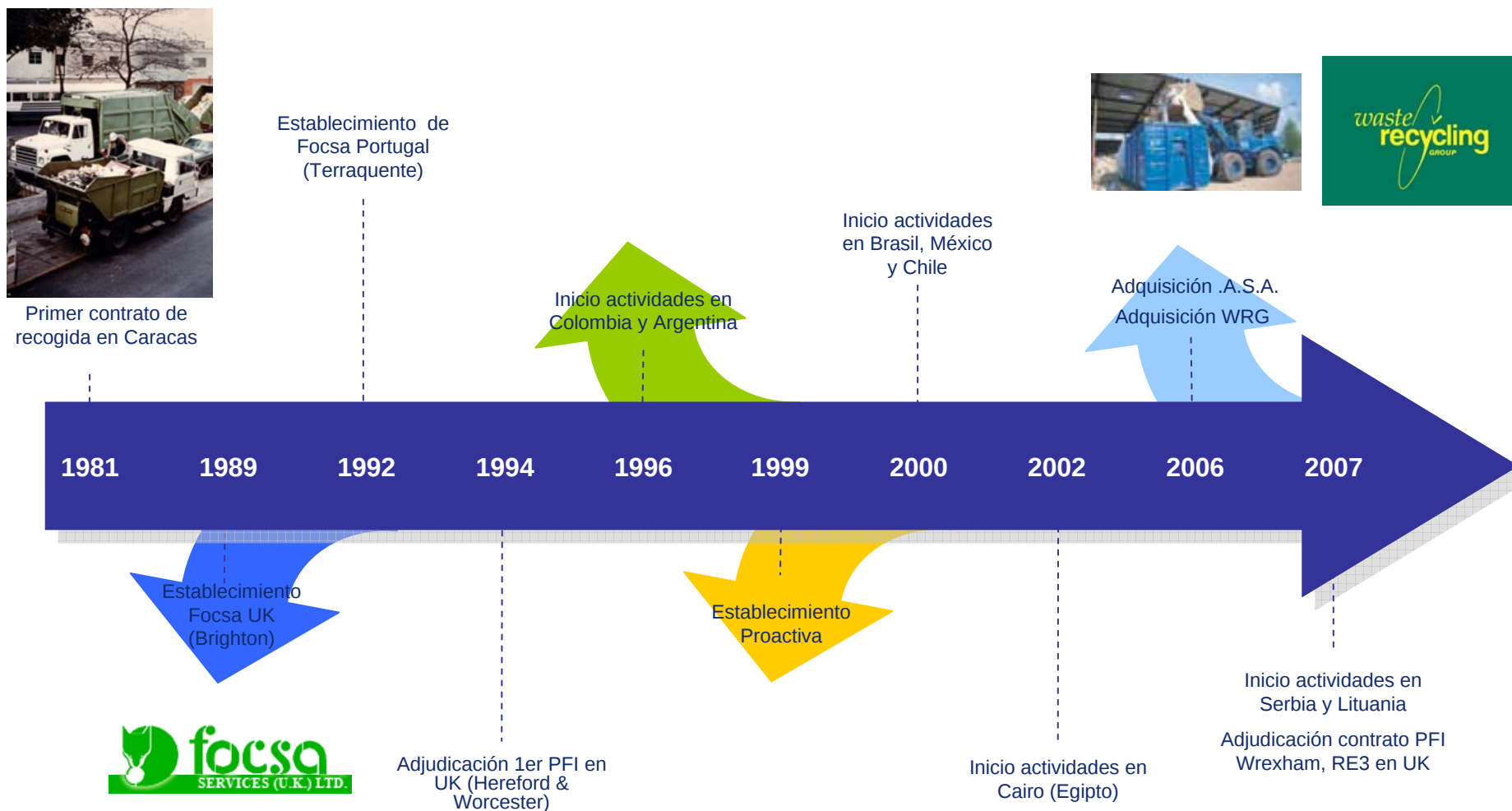
Cuadro de actividades

PAÍSES	Reino Unido	Portugal	Centro y Este Europa	África	América Latina
PRINCIPALES EMPRESAS	WRG, Focsa UK	Focsa Servicios	A.S.A. Group	EES	Proactiva
ACTIVIDADES	• Recogida RSU • Limpieza viaria • Vertederos • Tratamiento e incineración	• Recogida RSU • Vertederos • Tratamiento	• Recogida RSU • Limpieza viaria • Vertederos • Tratamiento e incineración	• Recogida RSU • Limpieza viaria • Vertederos • Tratamiento	• Recogida RSU • Limpieza viaria • Vertederos • Tratamiento
CONTRATOS SIGNIFICATIVOS	• Hereford & Worcester • Wrexham, RE3 • Allington	• Vilareal • Mirandela	• Zisterdorf (Austria) • Dablice (Rep. Checa)	• Cairo (7 distritos)	• Libertador (Caracas) • Doña Juana (Bogotá) • Buenos Aires
VENTAS 2007 (En %)	68,8%	0,4%	22,0%	0,7%	8,1%

3. Medio Ambiente Internacional - Descripción



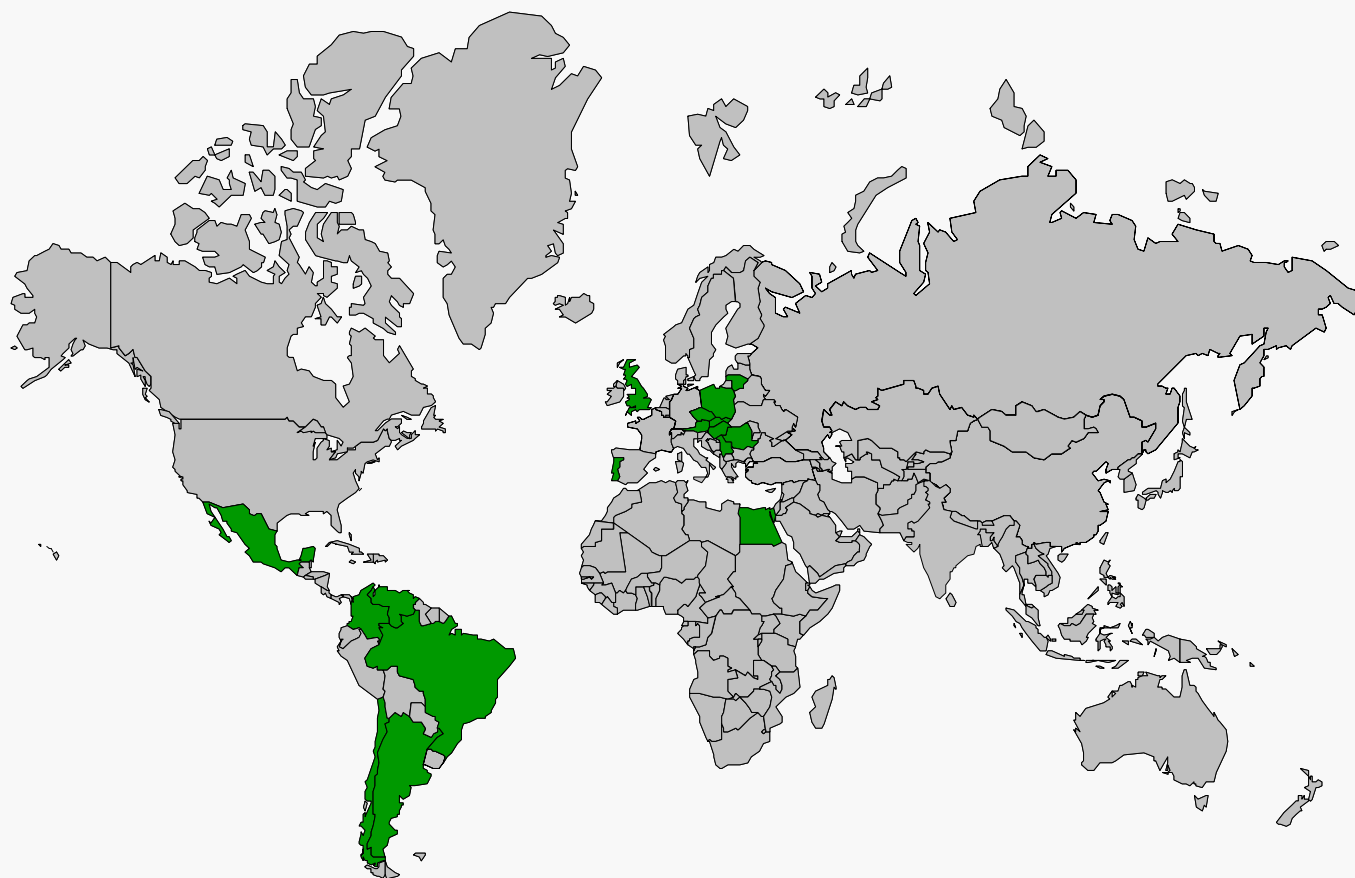
Evolución histórica de M.A Internacional



3. Medio Ambiente Internacional - Descripción



Presencia geográfica



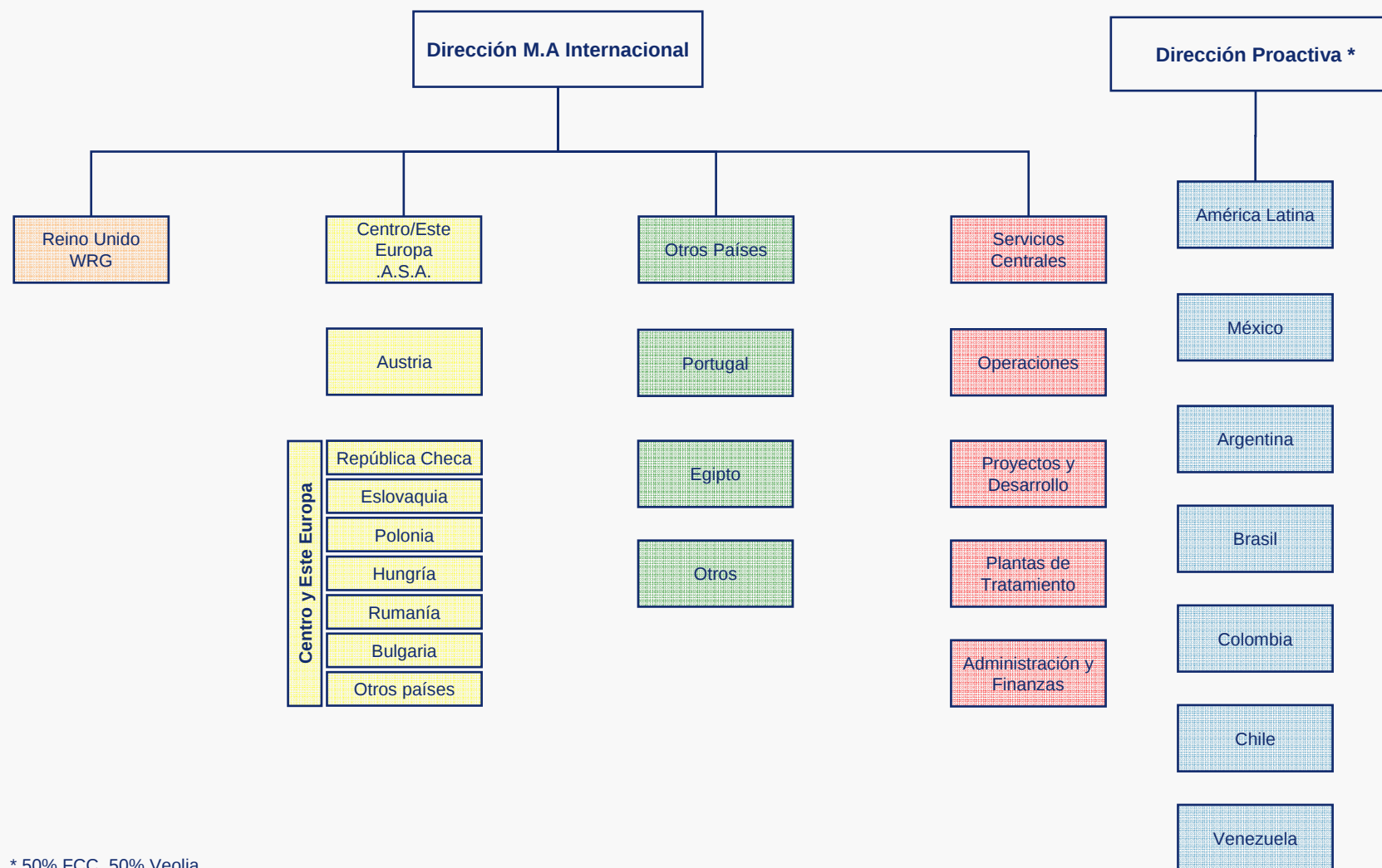
Presencia de FCC:

Portugal
Austria
Reino Unido
República Checa
Eslovaquia
Hungría
Lituania
Polonia
Rumanía
Serbia
Egipto
México
Argentina
Brasil
Colombia
Chile
Venezuela

3. Medio Ambiente Internacional – Organización



Estructura operativa

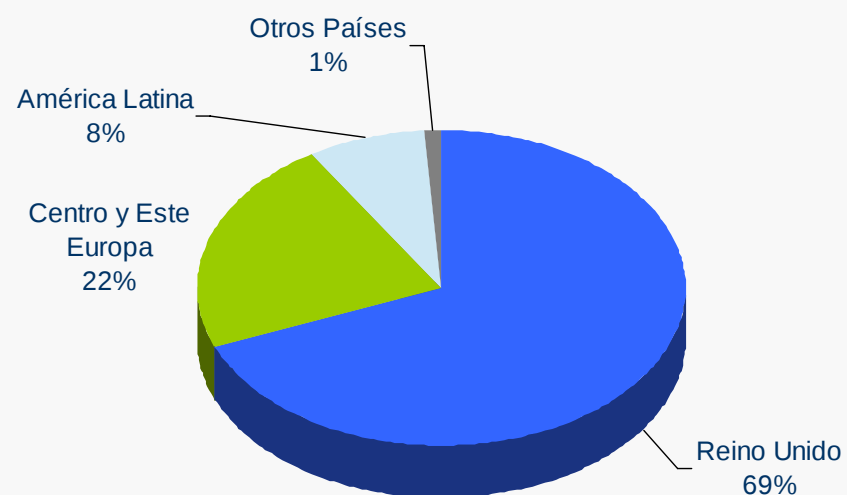


* 50% FCC, 50% Veolia

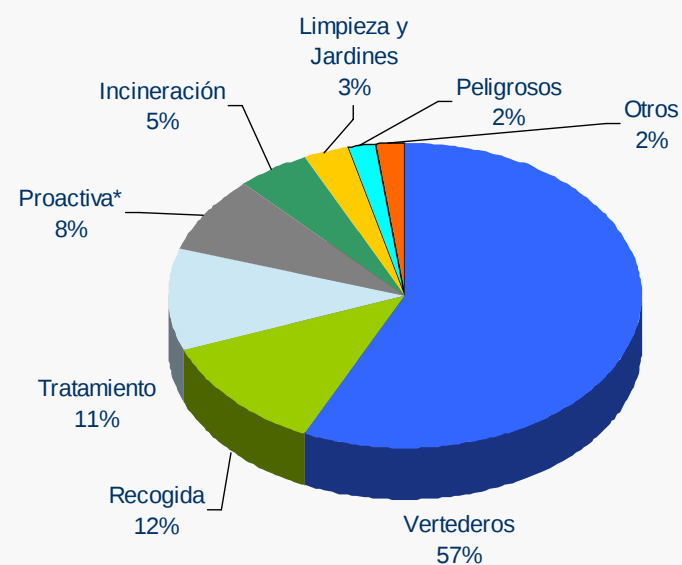
3. Medio Ambiente Internacional – Actividades



Ventas por zona geográfica 2007 (%)



Ventas por actividad (%)



➤ Europa (R. Unido y otros países zona UE) suponen la gran mayoría de la actividad

* Proactiva solamente incluye la gestión de residuos (consolidado).

3. Medio Ambiente Internacional - Actividades

Reino Unido



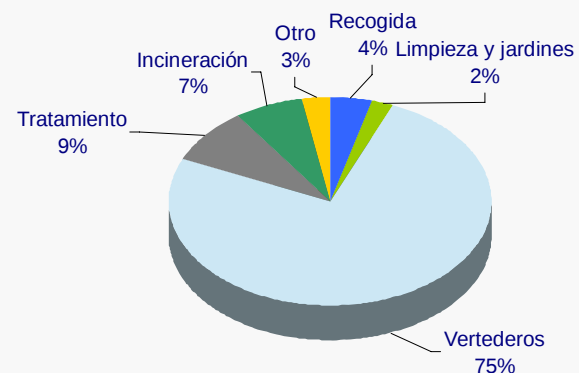
Datos relevantes

- WRG es el principal operador de vertederos en el Reino Unido con una cuota de mercado del 38% de la capacidad disponible.
- Tratamiento y eliminación de más de 11,5 millones de toneladas de RSU por año.
- Explotación de dos plantas incineradoras.
- Buena posición para crecimiento futuro a través de PFIs y contratos de recogida, tratamiento y eliminación tanto municipal como terciario (industrial y comercial).

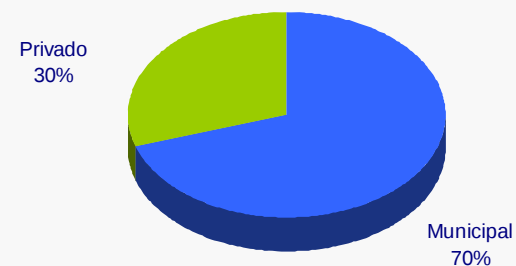


Incineradora de Allington

Distribución por actividad



Distribución por tipo de cliente



3. Medio Ambiente Internacional - Actividades

Centro y Este de Europa - Austria



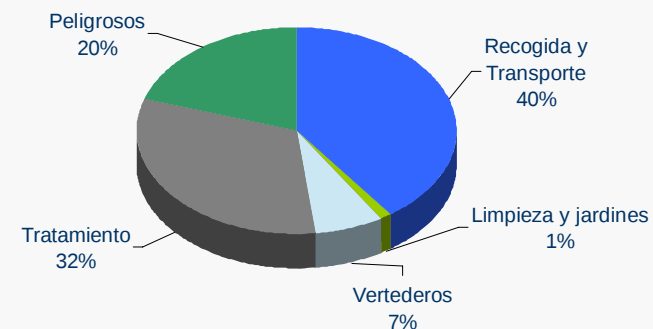
Datos relevantes

- A.S.A es una de las tres principales empresas de gestión de residuos en Austria.
- Más de 12.000 clientes comerciales e industriales.
- Planta Incineradora en fase de construcción a 60km al norte de Viena (Zisterdorf).

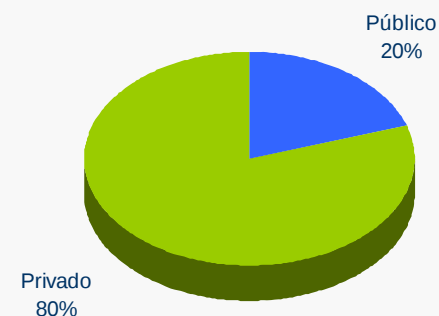


Incineradora de Zisterdorf

Distribución por actividad



Distribución por tipo de cliente



3. Medio Ambiente Internacional – Actividades

Centro y Este de Europa – República Checa



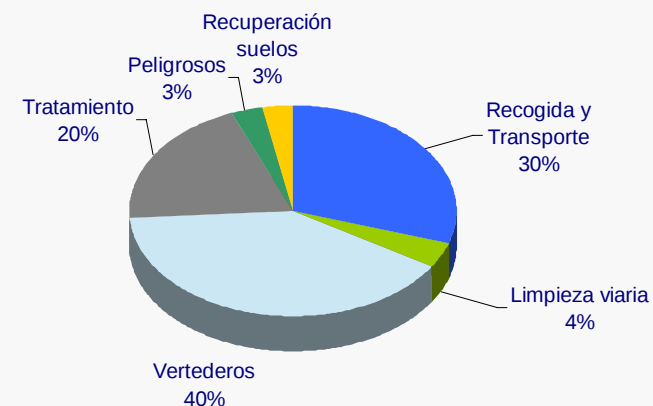
Datos relevantes

- Empresa líder del sector de gestión de residuos.
- Más de 17.500 clientes comerciales e industriales.
- Recogida municipal a más de 1.300.000 habitantes.
- Explotación de 8 vertederos a lo largo del país.

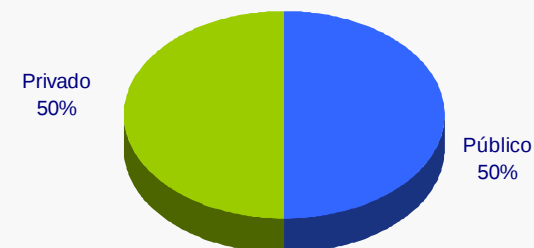


Vertedero de Dablice

Distribución por actividad



Distribución por tipo de cliente



3. Medio Ambiente Internacional - Actividades Centro y Este de Europa – Eslovaquia



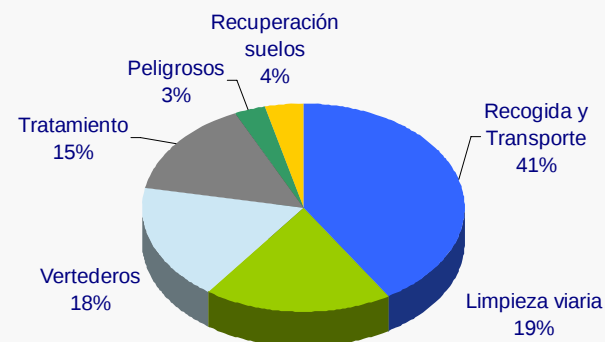
Datos relevantes

- Empresa líder en el sector de gestión de residuos.
- Más de 3.200 clientes comerciales e industriales.
- Recogida municipal para más de 550.000 habitantes.

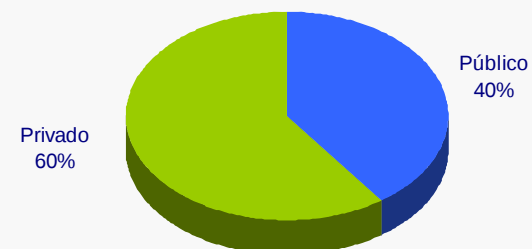


Palas quitanieves en Bratislava

Distribución por actividad



Distribución por tipo de cliente



3. Medio Ambiente Internacional - Actividades

Centro y Este de Europa – Hungría



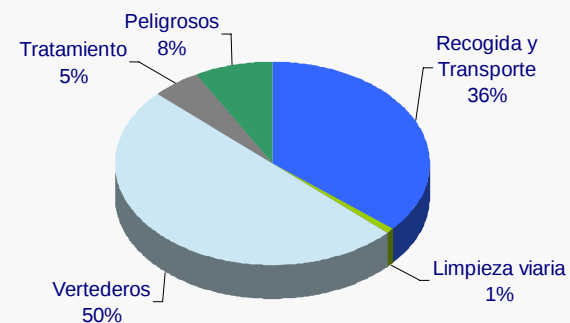
Datos relevantes

- Empresa líder en el sector de gestión de residuos en el área de Budapest.
- Más de 3.900 clientes comerciales e industriales.
- Prestación de servicios municipales a más de 500.000 habitantes.
- Bien posicionada para futuras privatizaciones de servicios municipales.

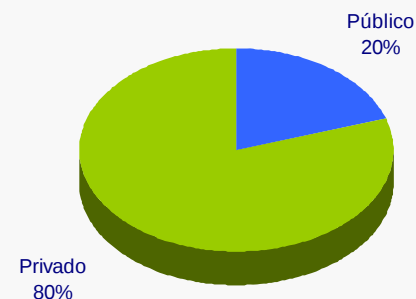


Vertedero controlado de Gyal

Distribución por actividad



Distribución por tipo de cliente



3. Medio Ambiente Internacional - Actividades

Centro y Este de Europa – Polonia



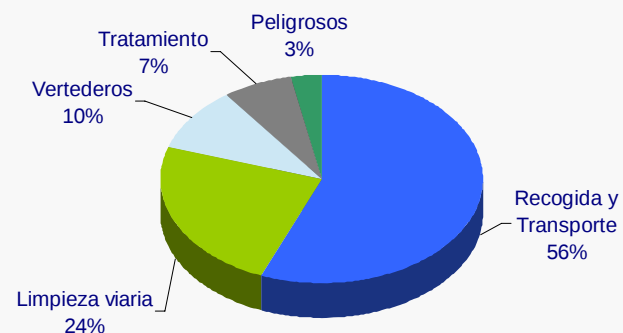
Datos relevantes

- Gestión de residuos en el sur de Polonia en las condados de Silesia y Galicia.
- Bien posicionada para futuras privatizaciones de servicios municipales.

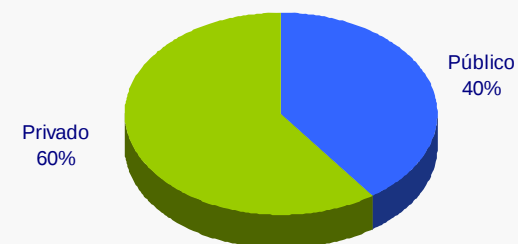


Vehículo de recogida con carga lateral

Distribución por actividad



Distribución por tipo de cliente



3. Medio Ambiente Internacional - Actividades

Centro y Este de Europa – Rumania



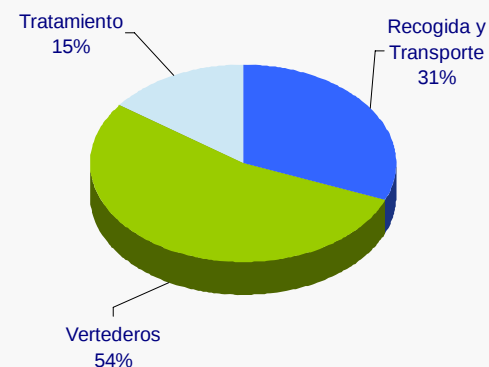
Datos relevantes

- Gestión de residuos en el este del país: Arad, Timisoara y Cluj-Napoca.
- Explotación del vertedero de Arad.
- Gran potencial de desarrollo orgánico y vía adquisiciones.

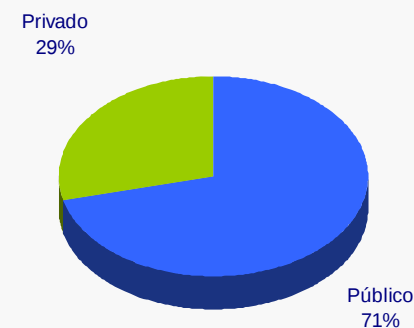


Vehículo de carga contenedores para residuos voluminosos

Distribución por actividad



Distribución por tipo de cliente



3. Medio Ambiente Internacional - Actividades

Centro y Este de Europa – Otros países



Serbia

- Inicio de prestación de servicios de recogida en Kikinda y Lapovo.
- Diseño, financiación, construcción y explotación de vertederos controlados.

Lituania

- Inicio de servicios de recogida municipal, comercial y industrial en Vilnius.

Otros países

- Se está trabajando para el inicio de prestación de servicios en otros países: Bulgaria, Macedonia, Ucrania, Croacia...etc.

3. Medio Ambiente Internacional – Actividades

Otros Países – Portugal

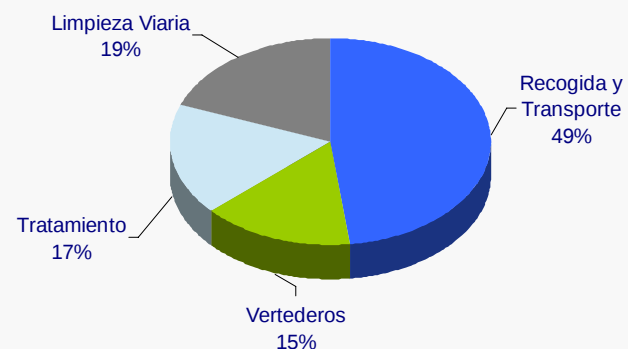
Datos relevantes

- Prestación de servicios actualmente en el norte de Portugal.
- Potencial de crecimiento basado en futuras privatizaciones de servicios municipales.

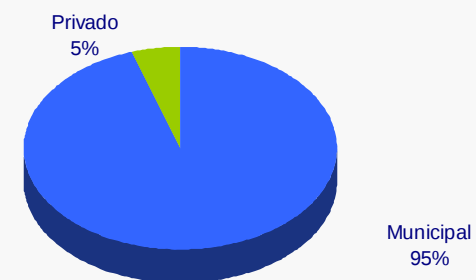


Estación de transferencia -Torre de Moncorvo (Portugal)

Distribución por actividad



Distribución por tipo de cliente



3. Medio Ambiente Internacional - Actividades

Otros países – Egipto

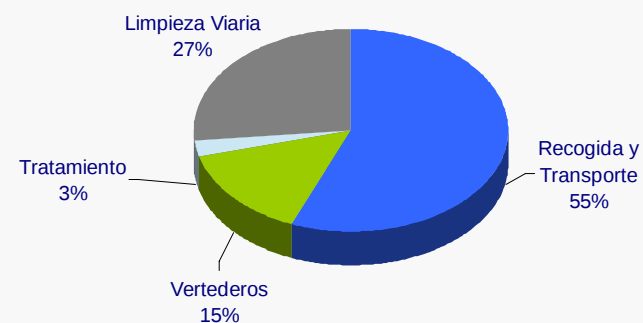
Datos relevantes

- Gestión de residuos en siete distritos del Cairo, con una población atendida de tres millones de habitantes.
- Prestación de todos los servicios municipales de recogida, limpieza viaria, tratamiento y eliminación a través de un vertedero controlado.

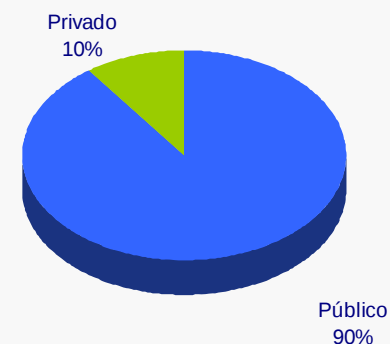


Vehículo recolector compactador RSU
(El Cairo)

Distribución por actividad



Distribución por tipo de cliente



3. Medio Ambiente Internacional - Actividades

América Latina – Proactiva



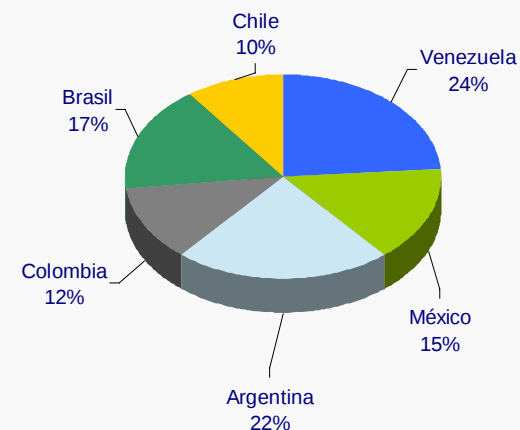
Actividades básicas desarrolladas

- Recogida y transporte de RSU.
- Limpieza viaria.
- Explotación de vertederos controlados.
- Recogida y tratamiento de residuos industriales.
- Suministro y tratamiento de aguas.

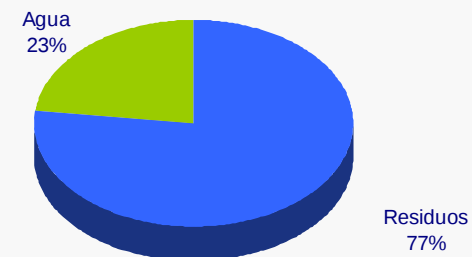


Vehículos de recogida de RSU en Caracas (Venezuela)

Distribución por países



Distribución por actividad



3. Medio Ambiente Internacional - Claves de Gestión



➤ Duración contratos:

- PFI: 25/30 años
- Tratamiento/eliminación RSU: 3/15 años
- Recogida/limpieza municipal: 5/10 años
- Comercial/industrial: 0/3 años

➤ Rentabilidad/márgenes:

- Contratos PFI, tratamiento y eliminación: márgenes elevados.
- Contratos recogida municipal y comercial, limpieza y otros: márgenes ajustados.

➤ Nivel de riesgo operativo:

- Bajo, por la gran diversidad de clientes.
- Incidencia baja en el coste de materias primas.

➤ Barreras de entrada:

- Permisos y licencias.
- Gastos de licitación elevados y grandes inversiones para los PFIs.
- Equipo técnico especializado.
- Escasez de vertederos, entrada exclusivamente por adquisición.
- Mercado de contratos municipales maduro en Reino Unido y Austria.
- Proteccionismo a empresas locales en algunos países del Este.

➤ Inversión requerida:

- Proyectos PFI WRG: grandes inversiones de 50 a 250 millones de libras.
- Plantas de tratamiento: 5 a 50 millones de libras.
- Contratos de recogida / limpieza: 0,5 a 10 millones de libras.

➤ Crecimiento potencial:

- Reino Unido: grandes oportunidades con los contratos PFI.
- Centro y Este de Europa: necesidad de infraestructuras y implantación de nuevos servicios para cumplir con la normativa Europea.

3. Medio Ambiente Internacional - Claves de gestión

Reino Unido



Ventajas competitivas

- Posición de dominio.
 - Mayor operador de vertederos del país (38% de la capacidad disponible).
 - Implantación en la mayor parte de las áreas geográficas del Reino Unido.
 - Banco de terrenos bien ubicados para la futura implantación de plantas de tratamiento de RSU requeridos para cubrir las necesidades de las autoridades regionales y locales.
 - Prestación de servicios que cubre todas las tecnologías y toda la cadena de valor de la gestión de residuos.

Economías de alcance

- Gestión integral de residuos para ayuntamientos y clientes privados.
- Venta de productos cruzados.

Economías de escala

- Tecnologías menos contaminantes en la gestión de flotas de vehículos (gas natural, híbridos, eléctricos...).
- Plantas de compactación automáticas que mejoran eficiencias de transporte.
- Plantas de tratamiento de lixiviados modulares.

3. Medio Ambiente Internacional – Claves de gestión

Centro y Este Europa



Ventajas Competitivas

- Posición de dominio:
 - Posición destacada en cuanto a la competencia en Austria, República Checa y Eslovaquia.
 - Buen “know how” en la implantación de las directivas europeas en Austria y República Checa lo que nos facilita la estrategia de expansión en el este de Europa.
 - Prestación de todo el rango de servicios medioambientales.

Economías de alcance

- Venta de productos cruzados a clientes municipales y comerciales.

Economías de escala

- Gestión internacional unificada para la exportación y venta de los productos reciclados en todos los países donde estamos implantados.
- Gestión de adquisición de maquinaria y vehículos centralizada.

3. Medio Ambiente Internacional – Magnitudes principales

Cuenta de resultados resumida (MII €)

	2003	2004	2005*	2006**	2007	TACC 03-07
Cifra de negocio	77	79	199	635	1.279	102%
<i>% Var</i>		2,6%	151,9%	219,1%	101,4%	
EBITDA	5	9	36	129	312	181%
<i>% Margen</i>	6,9%	11,8%	17,9%	20,3%	24,4%	
<i>% Var</i>		80,0%	300,0%	258,3%	141,9%	

* Los años 2005-2007 incluyen la gestión de residuos de Proactiva (consolidado).

** Adquisición del Grupo .A.S.A. Marzo 2006 y adquisición del Grupo WRG Septiembre 2006.

3. Medio Ambiente Internacional – Magnitudes principales

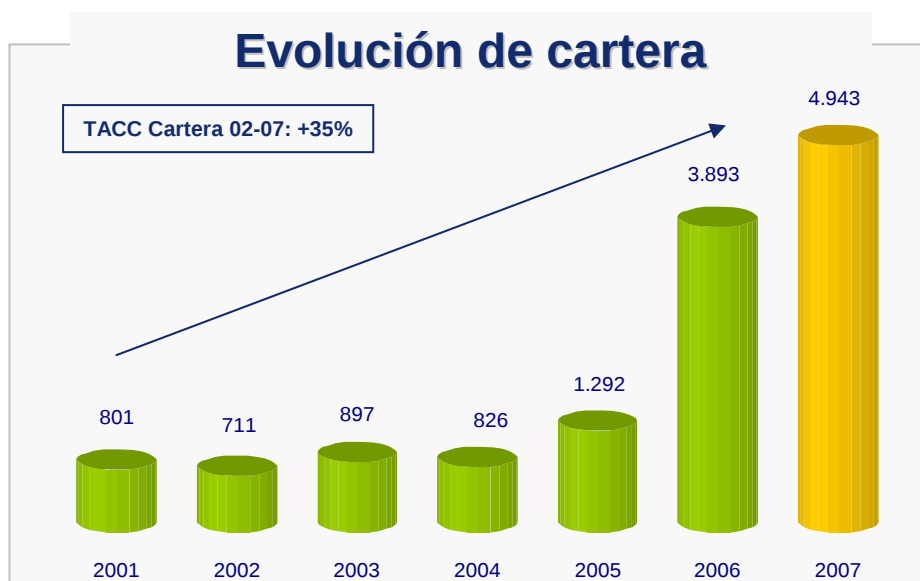
Evolución histórica de actividad



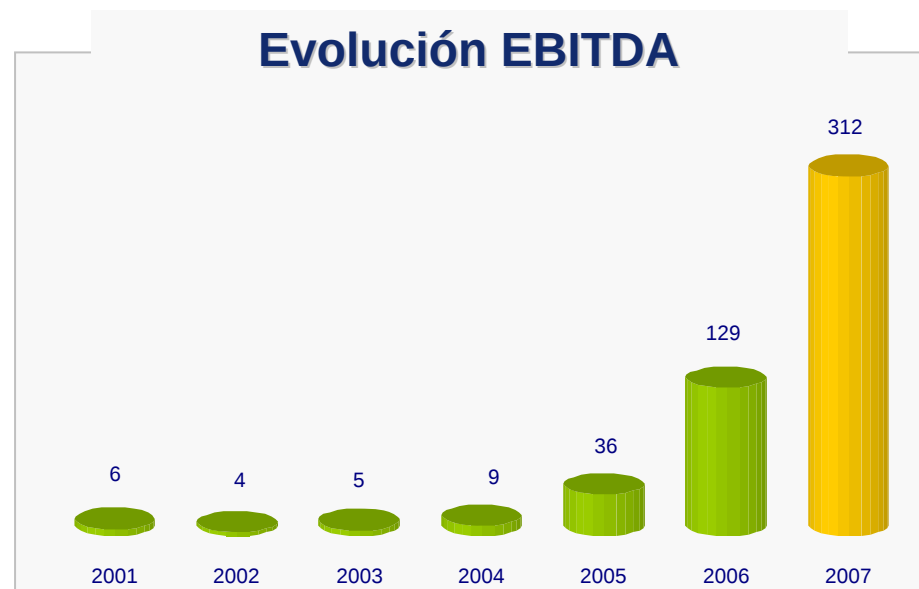
Evolución de Ventas



Evolución de cartera



Evolución EBITDA



3. Medio Ambiente Internacional - Estrategia

Reino Unido



➤ Evolución previsible del mercado

- Grandes oportunidades de contratación de proyectos PFI en los cuatro próximos años. Más de 40 ofertas.
- Desarrollo importante de plantas de tratamiento (reciclaje, compostaje y RDF) por parte de ayuntamientos para conseguir los objetivos de desviación de vertedero a corto y medio plazo impuesto por las directivas europeas de gestión de residuos.
- Desarrollo de nuevas actividades: recuperación de suelos contaminados, turbinas de aire para generación de energía...etc.

➤ Estrategia de desarrollo

- Maximizar el valor de los vertederos (recurso escaso).
- Desarrollo de plantas de tratamiento, que permitan a los ayuntamientos cumplir con la normativa europea, utilizando el banco de terrenos disponibles por WRG.
- Plataforma para introducir otros servicios del Grupo FCC.
- Privatización de nuevos servicios tanto municipales como de clientes privados.

3. Medio Ambiente Internacional - Estrategia

Centro y Este Europa



➤ **Evolución previsible del mercado**

- Grandes oportunidades de desarrollo en nuevos países de la UE con elevadas carencias de todo tipo de infraestructuras y servicios, dónde se espera recibir grandes fondos de ayuda de la Unión.
- Necesidad de mejorar e incrementar los servicios de gestión de residuos y plantas de tratamiento como consecuencia de la implantación progresiva de las directivas europeas.
- Más del 40% de mercado europeo de gestión de residuos es público y se espera la privatización de nuevos servicios. Países con gran potencial de crecimiento son Polonia y Rumanía.

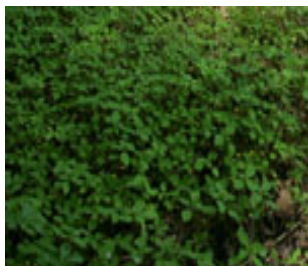
➤ **Estrategia de desarrollo**

- Plataforma de desarrollo para expandirse a otros países en base a la experiencia adquirida.
- Introducción de nuevos servicios del Grupo FCC en los países donde estamos establecidos.
- Privatización de nuevos servicios tanto municipales como de clientes comerciales e industriales.
- Desarrollo de plantas de tratamiento en cumplimiento de los objetivos de la legislación europea.



3. FCC Servicios

- Medio Ambiente Nacional
- Medio Ambiente Internacional
- Agua
- Residuos Industriales



3. FCC Servicios

- División de Agua
 - Nacional
 - Internacional

3. FCC Servicios

- **División de Agua**
 - **Descripción**
 - **Organización**
 - **Actividades**
 - **Claves de gestión**
 - **Magnitudes principales**
 - **Estrategia**



D. Fernando Moreno

3. Agua – Descripción



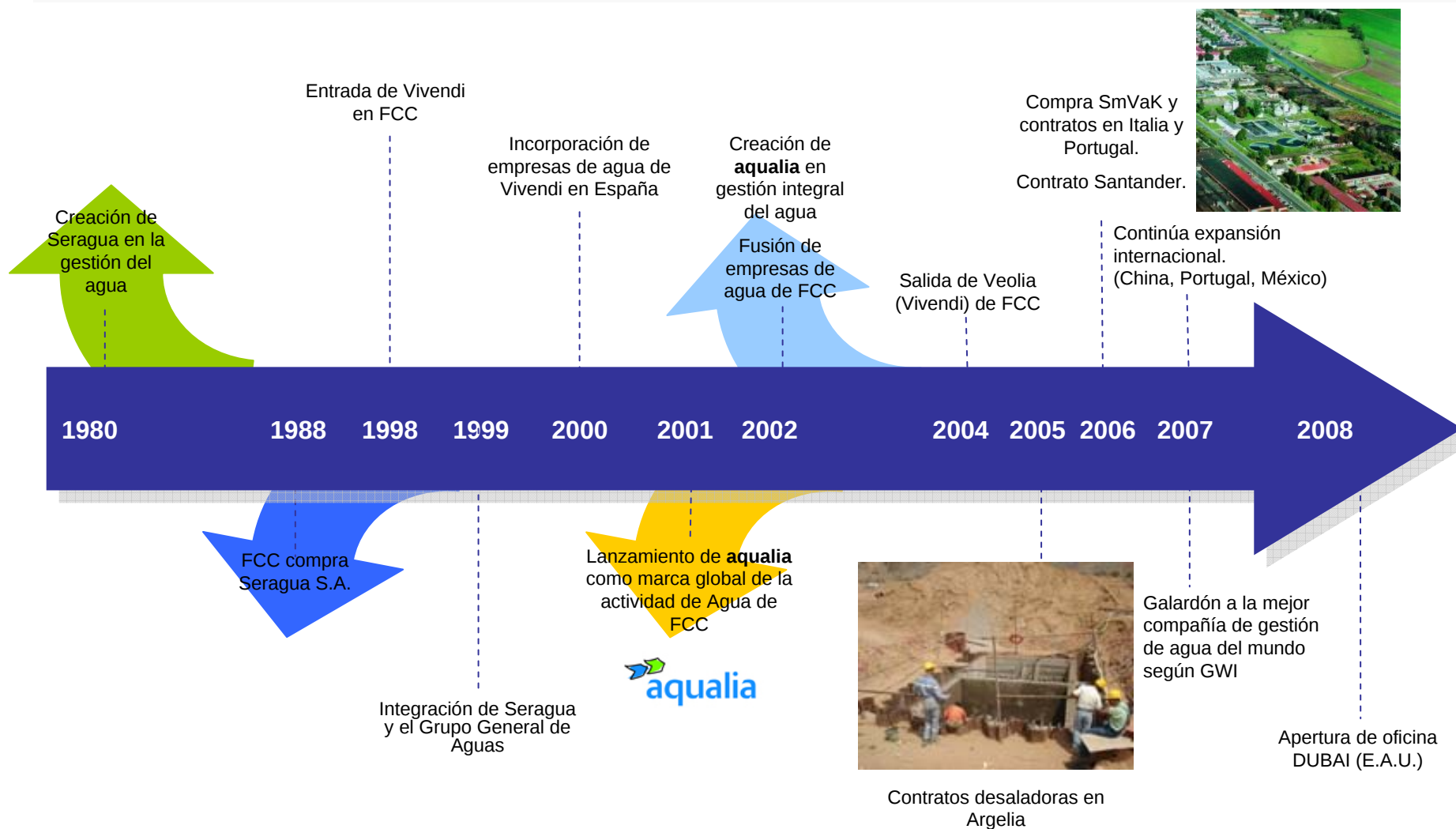
AREAS DE ACTIVIDAD	Gestión de Servicios Públicos del Agua	Infraestructuras (Diseño y construcción de plantas de tratamiento)	Aguas Industriales
PRINCIPALES EMPRESAS	aqualia gestión integral del agua, s.a. •SmVaK •Caltaqua •Proactiva*	aqualia Infraestructuras, s.a.	aqualia industrial (marca) •Hidrotec, Nilo, Graver, Chemipur
CLIENTES	Administración local y regional 26.000.000 habitantes atendidos	Administraciones Públicas Estatales y Autonómicas	Empresas privadas Nacionales e Internacionales
VENTAS 2007 (en %)	86,1%	11,5%	2,4%

* Los ingresos están recogidos en Medio ambiente internacional

3. Agua – Descripción

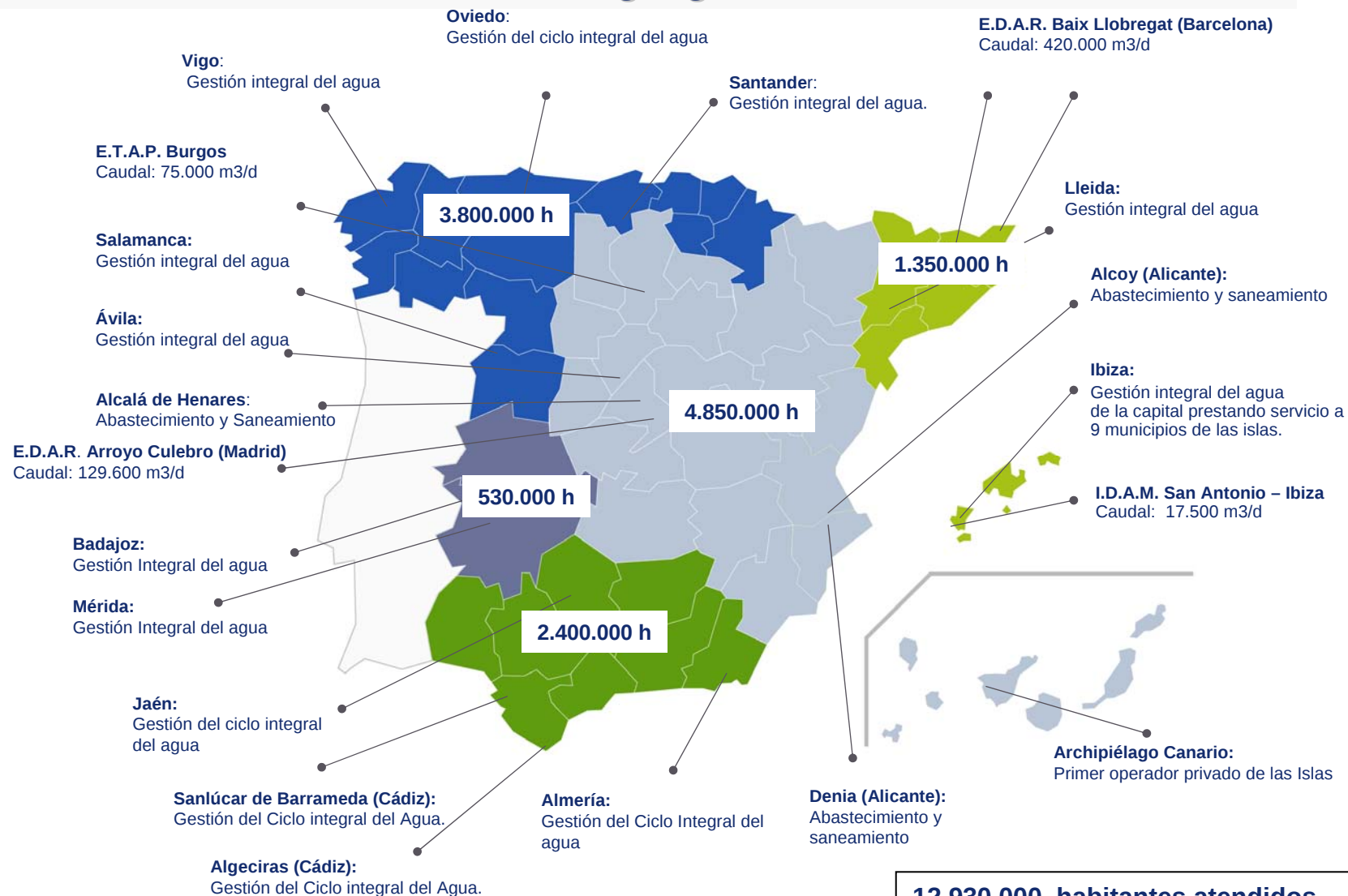


Evolución de la actividad de agua

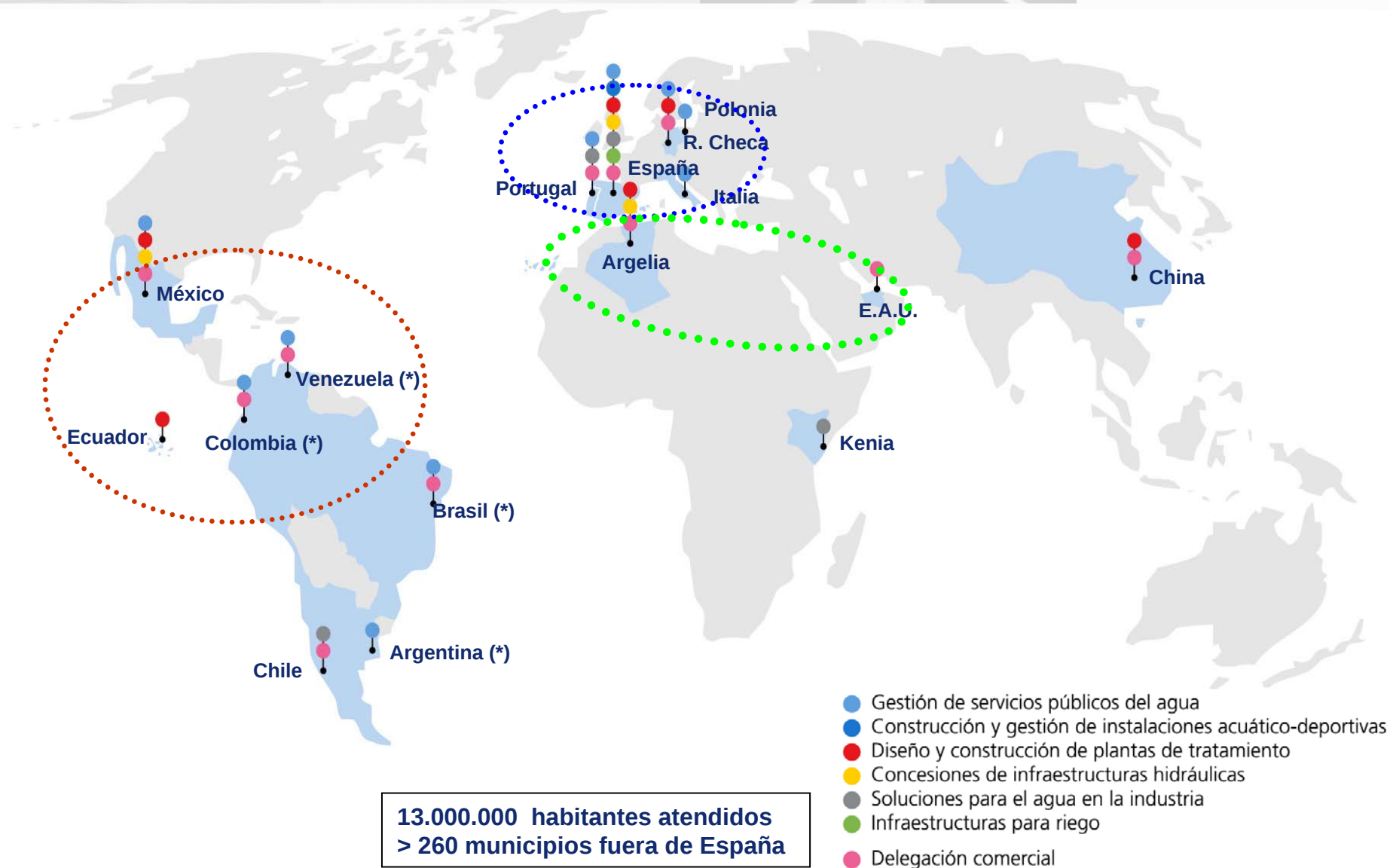


3. Agua – Descripción

Presencia geográfica



3. Agua – Descripción

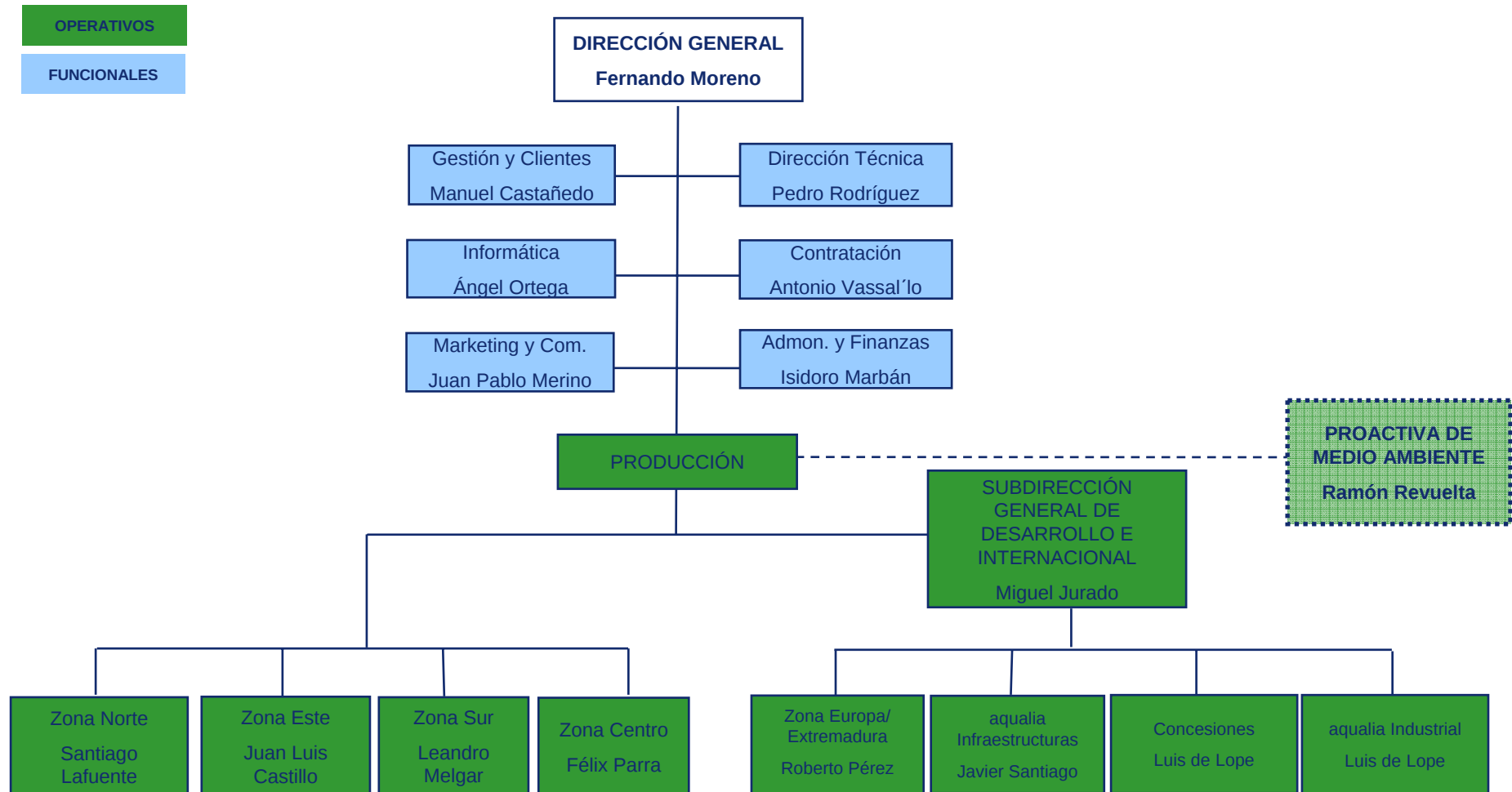


(*) Proactiva de Medioambiente (50% FCC-50% Veolia)

3. Agua – Organización



Estructura operativa

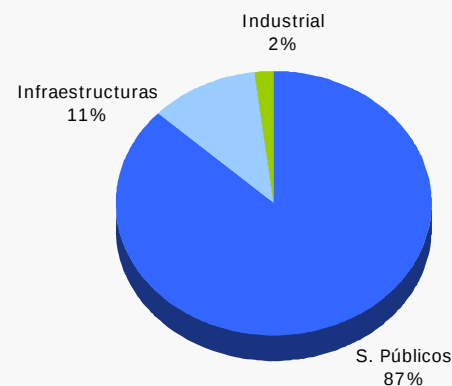


3. Agua – Actividades

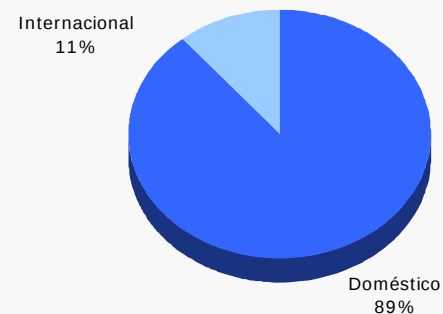
Única empresa española capaz de dar solución a todas las necesidades del uso del agua.



Ventas por actividad 2007 (%)



Ventas por zona geográfica 2007 (%)



3. Agua – Actividades

Servicios públicos del agua (I)

Descripción actividad

- **Gestión del ciclo integral del agua** para ayuntamientos, mancomunidades de municipios y empresas públicas.
 - Captación, potabilización distribución saneamiento y depuración.
 - Análisis y control del agua en laboratorios acreditados.
 - Gestión global de clientes con políticas de atención y comunicación.
- **Desarrollo de planes directores** de infraestructuras con financiación, mantenimiento y explotación de las mismas.
- **Otros nichos de mercado:**
 - Mantenimiento y conservación de presas y embalses.
 - Construcción, financiación y gestión de instalaciones acuático-deportivas.
 - Gestión de agua para la agricultura – Comunidades de Regantes.

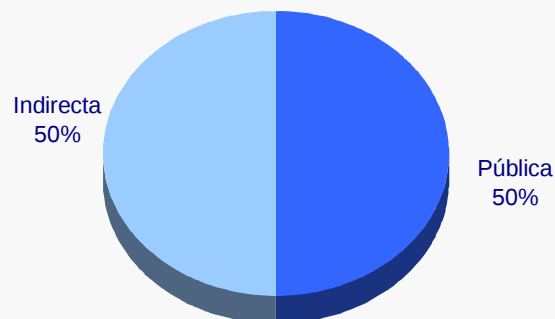
Países en operaciones

- España, Portugal, Italia, República Checa, Polonia, Argelia, México, Venezuela(*), Colombia(*), Brasil(*) y Argentina(*).

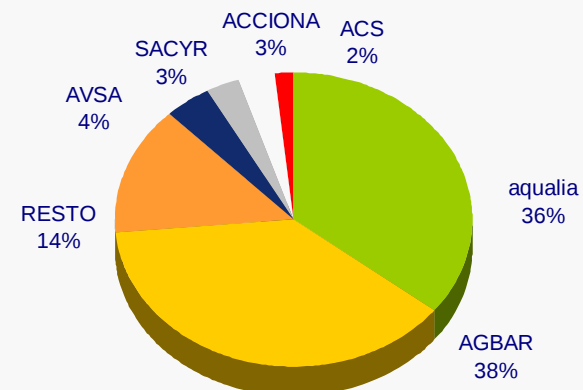
3. Agua – Actividades

Servicios públicos del agua (II)

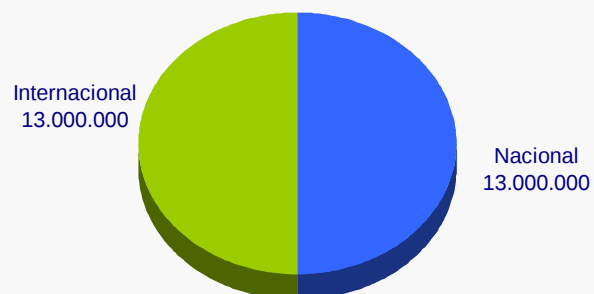
Mercado español por tipo de gestión (%)



Mercado español - gestión indirecta por empresa (%)



**Clientes atendidos
26.000.000**



- Líder en el mercado nacional
- 5ª Compañía de gestión de agua del mundo por población atendida

3. Agua – Actividades

Infraestructuras hidráulicas



Descripción actividad

- **aqualia infraestructuras** diseña y construye todo tipo de instalaciones para el tratamiento del agua: potabilización, depuración de aguas residuales urbanas, reutilización y desalinización.
 - El área de ingeniería diseña y desarrolla las plantas de tratamiento de agua que cada situación requiere.
 - La inversión constante en I+D+i permite ofrecer soluciones innovadoras.

Países en los que se opera.

- España, República Checa, Argelia, China, Ecuador y México.

Referencia en el sector:

- Por su estructura, capacidad de ingeniería, desarrollo tecnológico, contrastada experiencia y excelente calidad de servicio avalada por más de 140 proyectos ejecutados.

3. Agua – Actividades

Uso del agua en la industria

Descripción actividad

- **aqualia industrial**, Diseña, desarrolla y ejecuta proyectos e instalaciones “llave en mano” para la industria.
 - Soluciones para aguas de proceso (Refinerías y petroquímicas, centrales térmicas y nucleares, papeleras...).
 - Depuración de efluentes de aguas industriales (agroalimentarias, farmacéuticas, cosméticas y clientes de aguas de proceso).
 - Operación y mantenimiento de instalaciones industriales (servicio post-venta).
 - Equipos y tecnología (patentes propias).

Países en las que se está operando actualmente

- España, Portugal, Kenia y Chile.

Especialista en el mercado industrial del tratamiento del agua

- Con una oferta global de soluciones, servicios y equipos, con una extensa red técnica y comercial en España. Sinergias con la marca **aqualia**.

3. Agua – Claves de gestión



- Ingresos recurrentes de servicio público, no sujeto a ciclos económicos
 - **Crecimiento sostenido** del 22% durante los últimos 10 años.
 - El **resultado** bruto de explotación **crece el 27%** en 2007.
 - Margen **ebitda** sobre ventas **19 %**.

- Contratos de gestión de agua de larga duración (25 – 30 años)
 - **Cartera:** Máximo histórico en 10.970 MII € (2007).
 - Más de 13 veces la cifra de negocio anual.

- Contratos regulados por **equilibrio económico-financiero**
- Precio del agua muy bajo.
- Cobro al usuario final
 - Baja morosidad.

- **Barreras de entrada** al mercado que refuerzan la posición de **aqualia:**
 - **Alta especialización** humana y tecnológica.
 - **Músculo financiero.** Necesidad de una importante inversión inicial.

3. Agua – Claves de gestión

Ventajas competitivas



- Posición en el mercado.
 - Garantía de una gestión experta del Servicio Público del agua (>800 municipios).
- Sinergias comerciales de la marca **aqualia**.
 - Derivadas del profundo conocimiento del cliente (Admon. Local >1.800 municipios / Admon. Central, líder en construcción). Única empresa española capaz de dar soluciones a todas las necesidades de gestión del agua.
- Innovación tecnológica en todas las áreas de actividad.
- Mejor respuesta a PPP al integrar diseño-construcción-operación-financiación.
- Mayor facilidad de penetración en los mercados de habla hispana frente operadores franceses, ingleses o alemanes.
- Marca referencia en el sector ligada a servicios del agua.
- Innovadores métodos de gestión:
 - Carta de Calidad del Servicio. Compromisos voluntarios.
 - Oficinas de atención personalizada al cliente y Call-Center propio (aqualia contact)
 - Oficina virtual (Portal web - aqualiaOnline)
 - Fluida y continua comunicación con el Cliente Final
- Reconocimientos internacionales de aqualia: Roland Berger, Frost & Sullivan y Global Water Intelligence (GWI).

3. Agua – Magnitudes principales



Cuenta de resultados resumida (MII €)

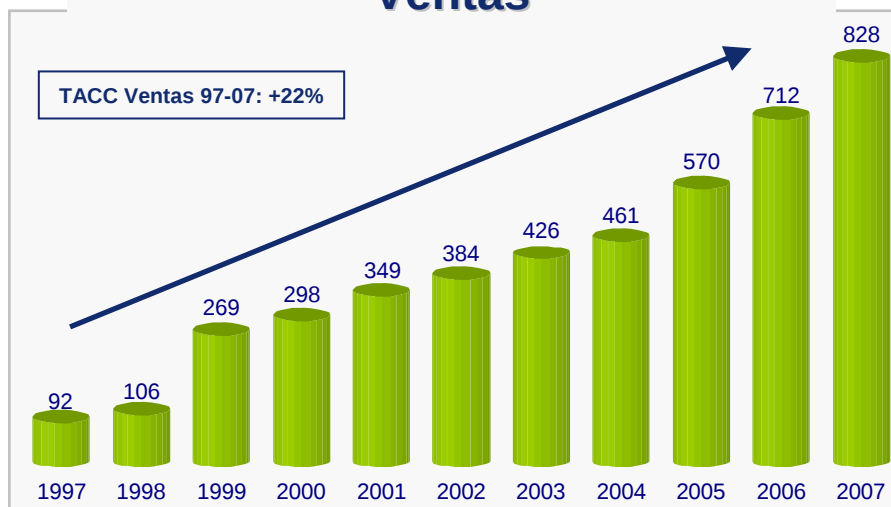
	2005	2006	2007	TACC 05- 07
Cifra de negocio	570	712	828	21%
<i>% Var</i>	<i>24%</i>	<i>25%</i>	<i>16%</i>	
EBITDA	99	126	160	27%
<i>% Margen</i>	<i>17%</i>	<i>18%</i>	<i>19%</i>	
<i>% Var</i>	<i>18%</i>	<i>27%</i>	<i>27%</i>	

3. Agua – Magnitudes principales

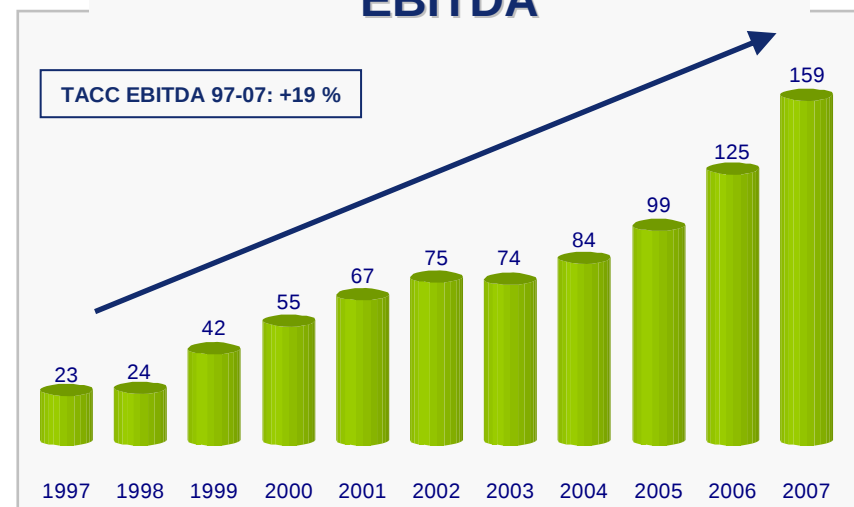
Evolución histórica 97/07



Ventas



EBITDA



Cartera de Ingresos



➤ La cartera de ingresos de aqualia supone un 33% de la total del grupo FCC

3. Agua – Estrategia

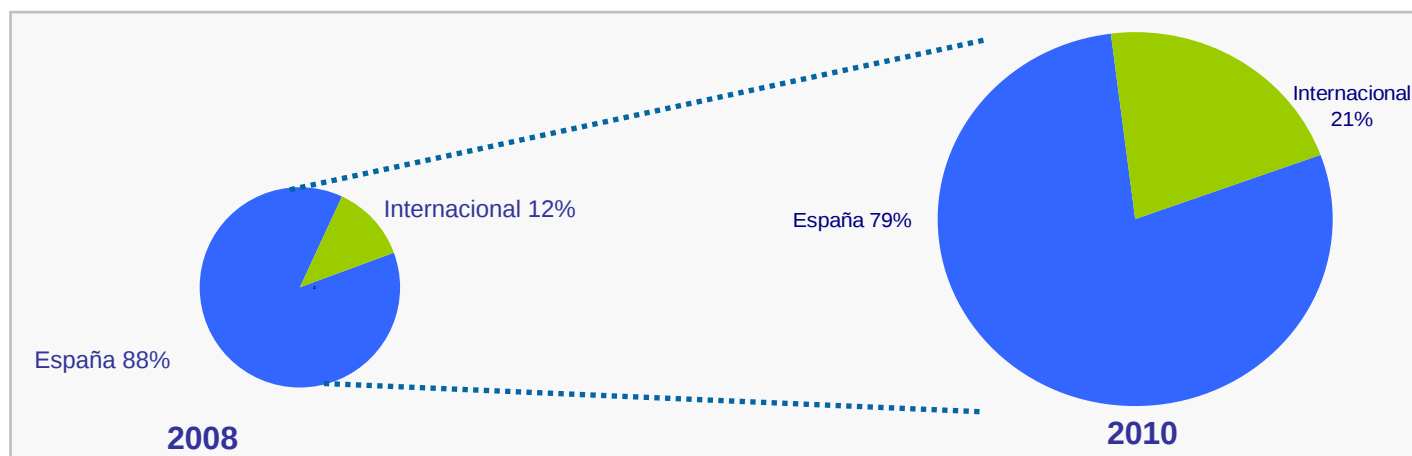


Alcanzar la posición de líder en el mercado internacional del agua.

(Marcas líderes, Veolia, Suez y **aqualia**)

¿Cómo lo haremos?

- Alcanzando un volumen de ventas superior a los 1.060 Mll € en estos tres años.
- Situando el resultado bruto de explotación en torno a 200 Mll €.
- Aumentando la actividad de **aqualia** en el mercado internacional



3. Agua – Estrategia

Mercados objetivo

- Gestión de Servicios Públicos del Agua.
 - España
 - Europa: Portugal, Italia, Países del Centro y Este de Europa

- Infraestructuras y plantas de tratamiento.

- Proyectos de Participación Público Privada (PPP)
 - España
 - Latinoamérica: México y Perú.
 - ✓ Potenciar el desarrollo de Proactiva como gestor de agua.
 - Norte de África: Argelia, Marruecos, Túnez y Egipto
 - Oriente Medio: Arabia Saudita y Emiratos Árabes Unidos.

3. Agua – Estrategia

Mercado nacional

Crecimiento en todo el territorio nacional a partir de los más de 800 municipios en los que aqualia está presente

- Renovación de contratos ya existentes.
- Nuevos concursos de gestión del ciclo del agua (en ciudades significativas).
- Proyectos de construcción de plantas con participación público-privada (PPP).
- Plan Nacional de Depuración. Presupuesto 19.000 MII €.

Desarrollo de nuevas actividades:

- Instalaciones acuático-deportivas.
- Mantenimiento y conservación de presas y embalses
- Comunidades de Regantes.
- Canal de Isabel II

Exigencias técnicas y económicas derivadas de la Directiva Marco del Agua (DMA)

- Oportunidades en desalinizadoras, depuradoras y programas de reutilización.

Mejora de la eficiencia.

3. Agua – Estrategia

Mercado internacional

Iniciativas “mancha de aceite”:

➤ **Desde la República Checa**

- Europa del Este: Rumania, Bulgaria, Países Bálticos, Rusia y Ucrania.
- Europa Central: Eslovaquia, Hungría, Polonia.

➤ **Desde los Emiratos Árabes Unidos**

- Oriente Medio.

➤ **Desde Argelia**

- Norte de África

➤ **Desde México**

- Perú y Brasil.

Soluciones exportables a países emergentes con problemática similar a España hace 30 años:

➤ **Europa Central y del Este, Latinoamérica, Mediterráneo.**

La fortaleza y notoriedad en el sector de la marca **aqualia** facilita una rápida y sólida expansión internacional (Premio GWI).

3. Agua – Estrategia

Oportunidades de desarrollo

- Nuevos contratos para la gestión indirecta de los servicios municipales del agua. En España el 50% del mercado del agua es aún de gestión pública.
- Financiación de los Ayuntamientos.
- Planes Directores de infraestructuras.
- Desarrollo de nichos de mercado.
- Inversiones previstas en Arabia Saudí de más de 40.000 Mll €.
- Portugal, Italia y países de la ampliación de la UE.
- Contratos por valor de 4.000 Mll € en México y Perú.

3. Agua – Estrategia

Evolución del mercado a corto plazo



➤ España:

- Desalinización: I.D.A.M. Adeje (Canarias), Ibiza y San Antonio (Baleares)
- Depuración: Plan especial de Aragón.
- Gestión de servicios públicos: Guadalajara.

➤ Marruecos: Gestión del servicio público del agua de Marrakech.

➤ Túnez:

- Desalinización: I.D.A.M. de Jerba.
- Depuración: E.D.A.R. El Allef y El Attar II.

➤ Egipto: Depuración. E.D.A.R. en El Cairo.

➤ Namibia: Desalinización: I.D.A.M. en Trekkopje.

➤ Dubai: Depuración: 4 Plantas de tratamiento terciario con ultrafiltración y osmosis. (Edif. Burj Dubai)

➤ Méjico: Depuradoras del Ahogado, Agua Prieta y Desaladora de Ensenada

➤ Perú: E.D.A.R. de Taboada y E.D.A.R. de la Chira

3. Agua – Conclusiones

- Marca **aqualia** posicionada como vanguardista y especializada en la gestión del agua, tanto en el mercado nacional como internacional. Referencia en el sector.
- Generación estable de Cash-Flow con índices de morosidad muy bajos. Facturación directa al cliente final.
- Gran estabilidad. La cartera de negocio supera en más de 13 veces la cifra de negocio anual lo que debe facilitar el acceso a fuentes de financiación.
- Equipo humano altamente especializado y comprometido. Cohesión a través de la marca **aqualia**.
- Búsqueda permanente de la mejora de la eficiencia en los procesos de producción y la optimización de costes.
- Estrategia definida para consolidar:
 - La posición de liderazgo en el mercado nacional.
 - Ambiciosa, pero prudente internacionalización.



3. FCC Servicios

- Medio Ambiente Nacional
- Medio Ambiente Internacional
- Agua
- Residuos Industriales



3. FCC Servicios

- **División Residuos Industriales**

- **Descripción**
- **Organización**
- **Actividades**
- **Claves de gestión**
- **Magnitudes principales**
- **Estrategia**



D. Aurelio Blasco

3. Residuos industriales – Descripción



Cuadro de Actividades

	NACIONAL	INTERNACIONAL
AREAS DE ACTIVIDAD	Gestión Residuos	
PRINCIPALES EMPRESAS	• FCC Ámbito • Ekonor • Marepa • Trisa	• Hydrocarbon Recovery Services * • International Petroleum Corporation * • Ecodeal **
Nº CLIENTES	+14.000	+30.000
PRINCIPALES CONTRATOS	Iberdrola Endesa Arcelor Mittal Aernora Gamesa Holmen Paper Smurfit Kappa	US Navy Wal-Mart Shell-Motiva Chevron Exxon-Mobil Halliburton
VENTAS 2007 (En %)	100 %	-

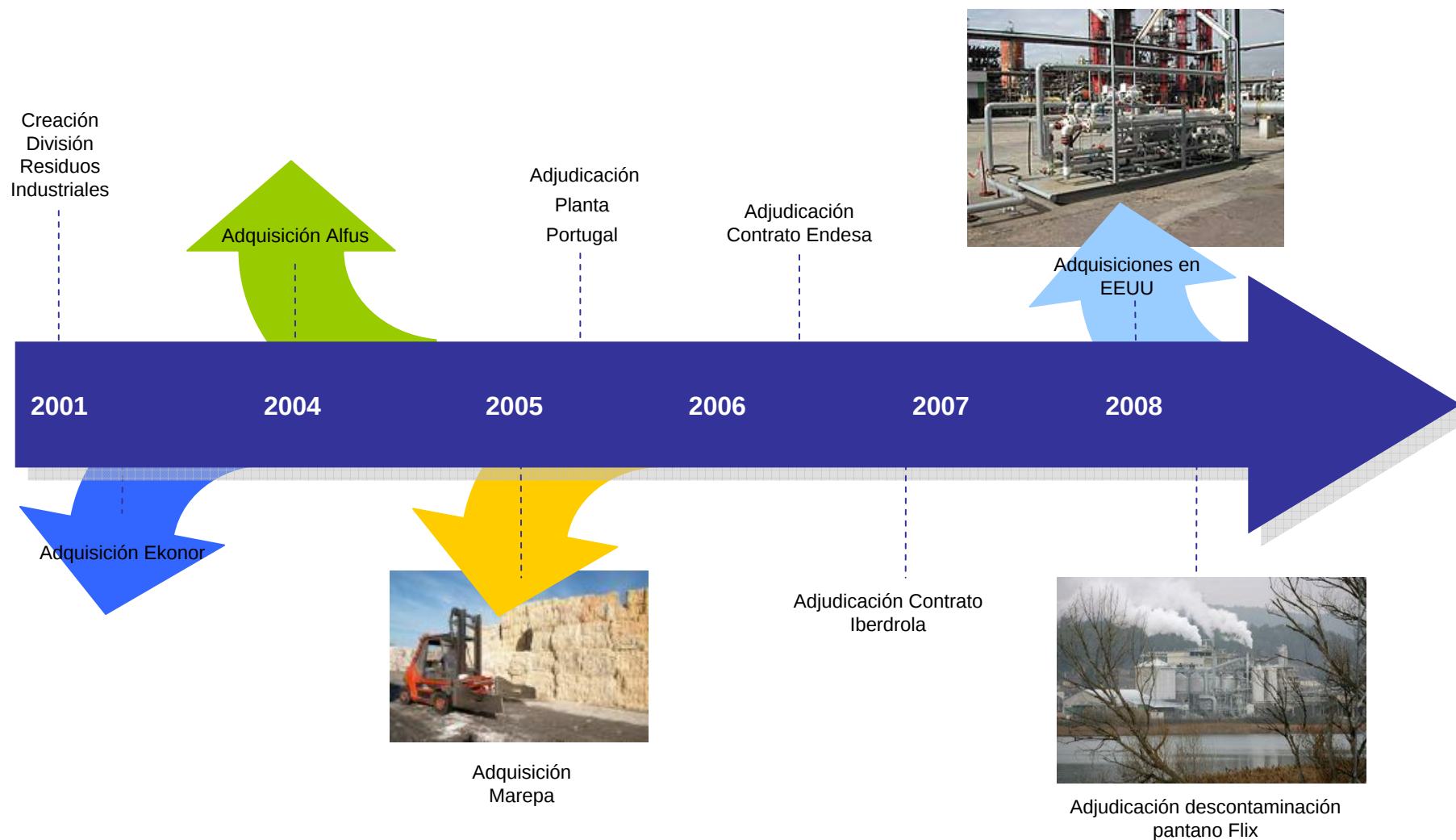
* HRS y IPC adquiridas en Febrero 2008.

** Ecodeal comienza su actividad en Noviembre 2008.

3. Residuos industriales – Descripción



Evolución de la actividad de residuos industriales



3. Residuos industriales – Descripción



Instalaciones

España	
Plantas de tratamiento:	14
Vertederos:	10
Centros de transferencia:	14
Plantas de reciclaje (vidrio, papel, etc.)	19
Otras plantas (frigoríficos, neumáticos, PCBs, etc.)	8
Limpiezas industriales	3

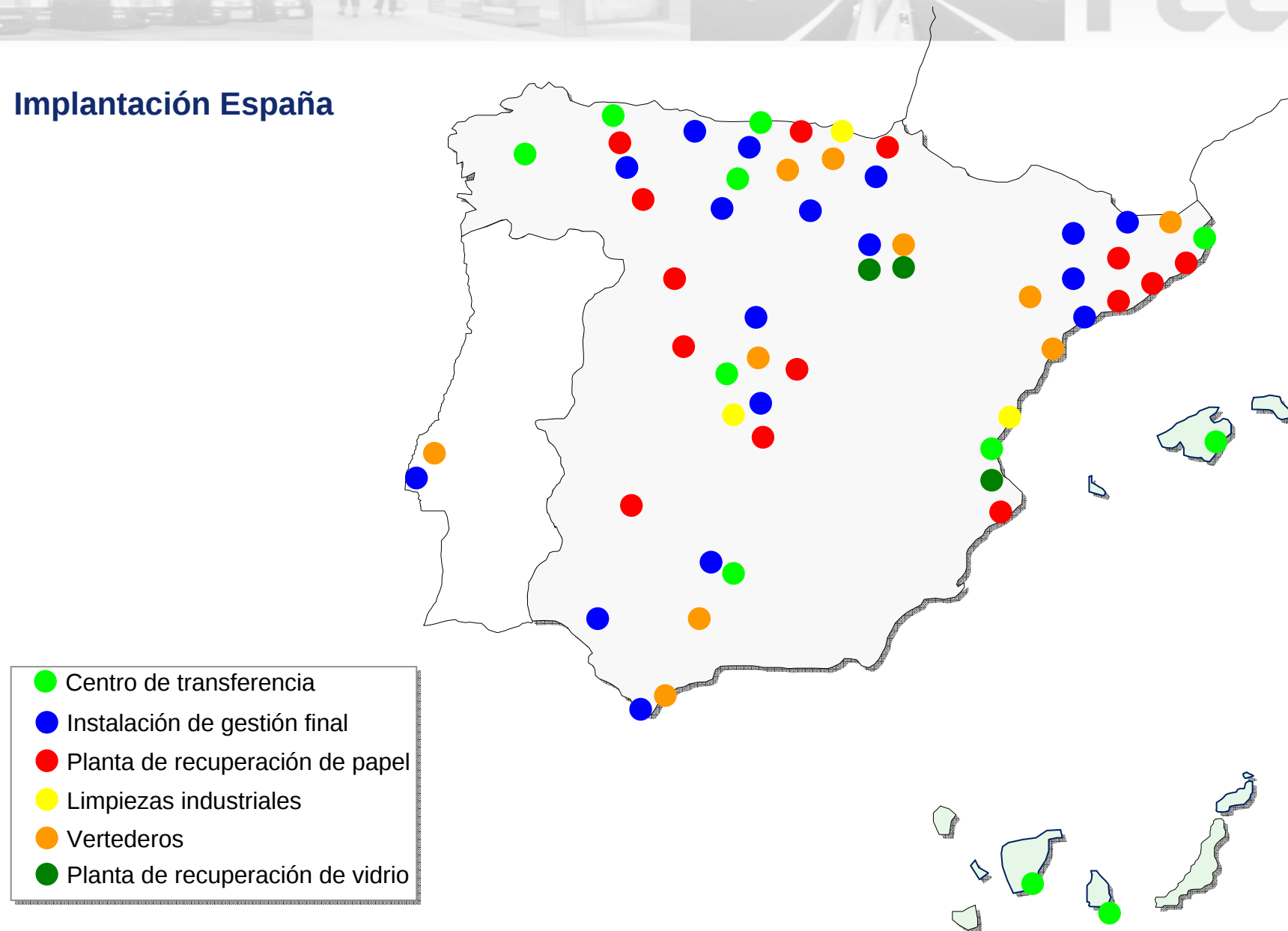
Portugal	
Centro integrado:	1
Vertedero:	1

Estados Unidos	
Plantas de tratamiento:	14
Centros de transferencia:	24

3. Residuos industriales – Descripción



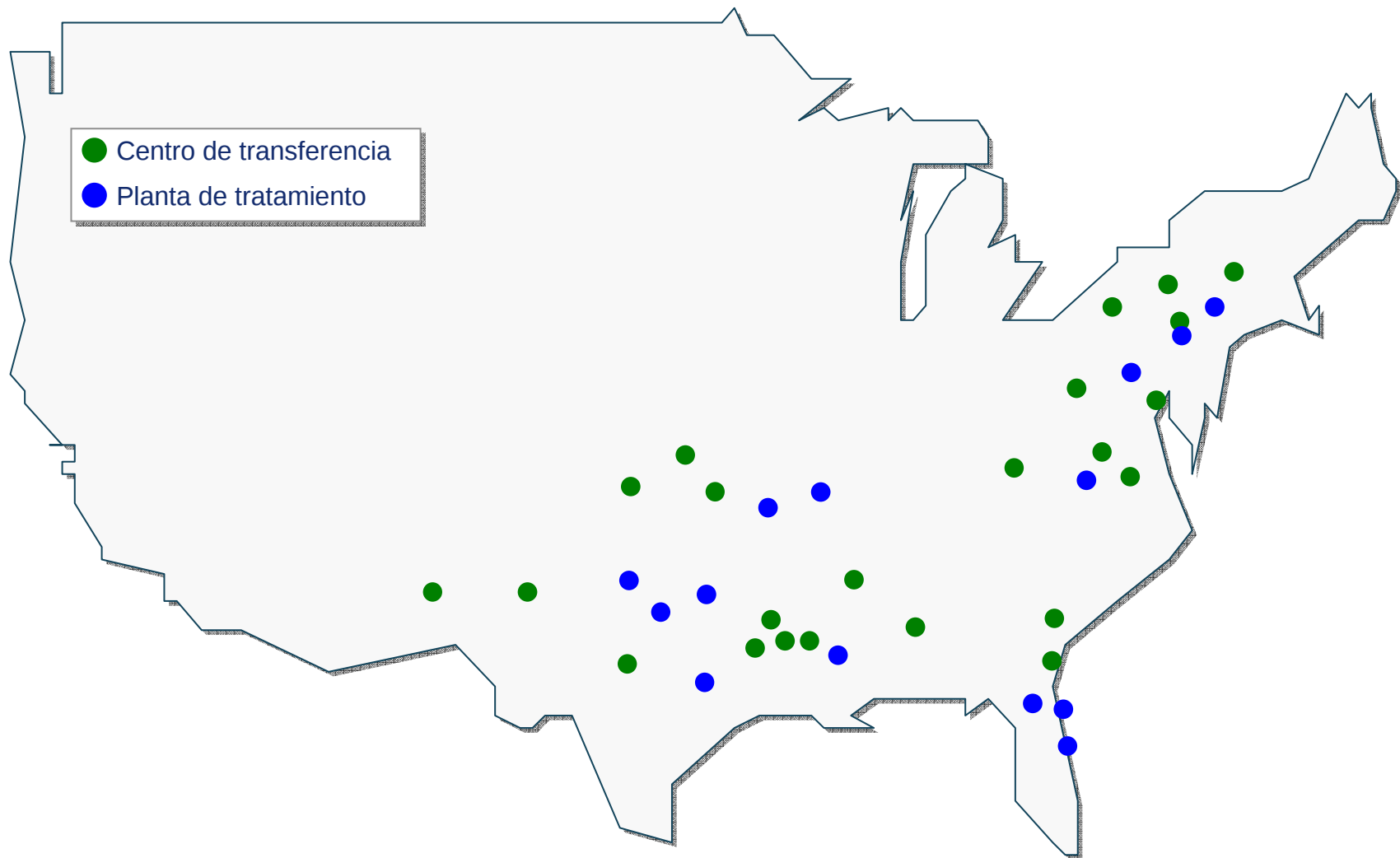
Implantación España



3. Residuos industriales – Descripción



Implantación EE.UU.:

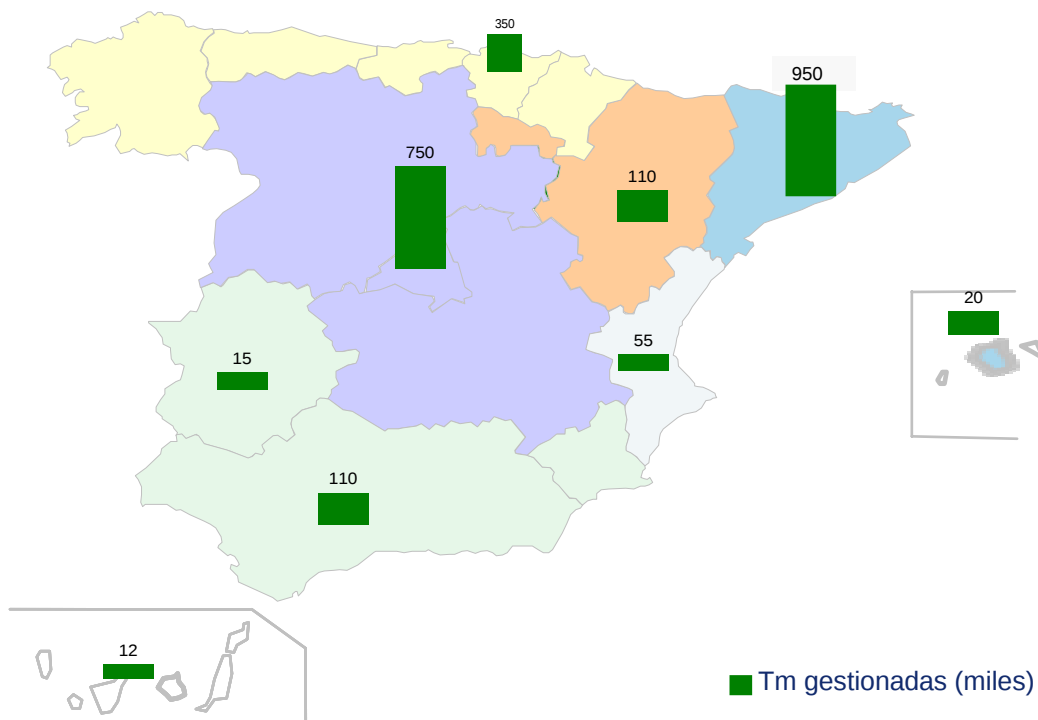


3. Residuos industriales – Descripción



Presencia geográfica (2007)

Volumen de residuos gestionados (miles de Tm)

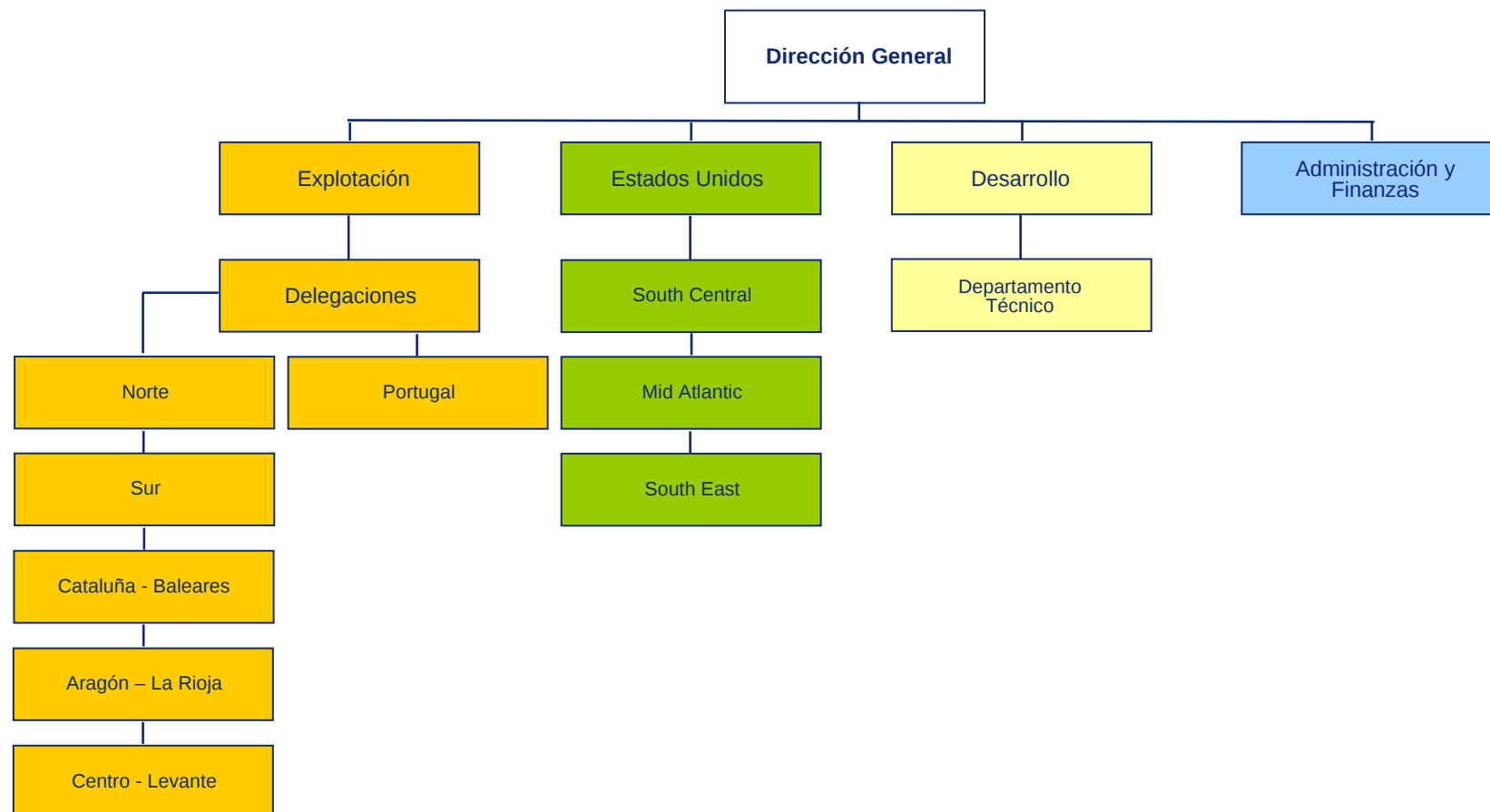


➤ Total toneladas tratadas: 2.370.000

3. Residuos industriales – Organización



Estructura operativa



3. Residuos industriales – Actividades Nacional



Descripción de las actividades

➤ **Gestión integral de residuos:**



➤ **Descontaminación de suelos**

Investigación y análisis de riesgos

Certificación final

➤ **Limpiezas industriales**

➤ **Intervenciones exteriores**

Fugas y derrames

Vertidos y accidentes

➤ **Líder indiscutible por:**

Equipo humano muy cualificado

Facturación

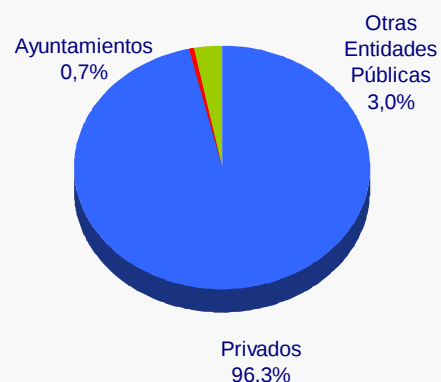
Nº toneladas tratadas e instalaciones en operación

Diseño propio de plantas

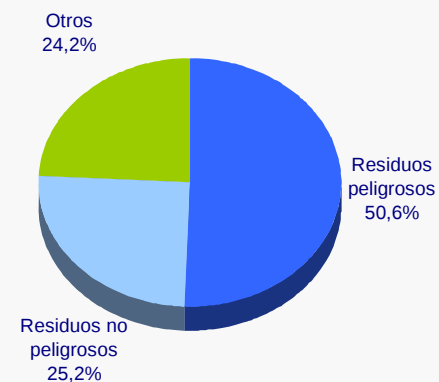
3. Residuos industriales – Actividades Nacional



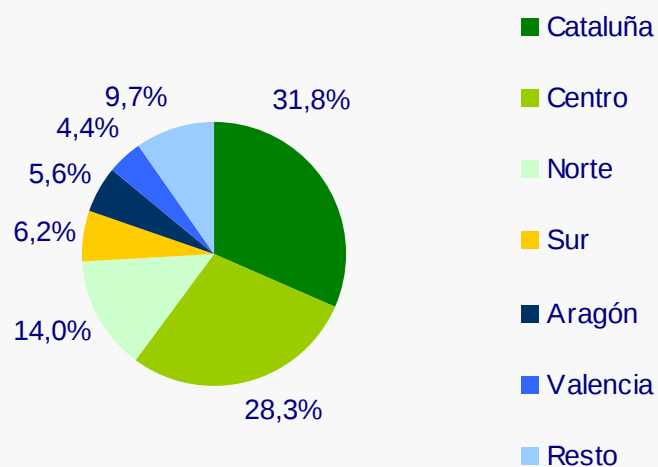
Ventas por tipología de cliente 2007 (%)



Ventas por actividad 2007 (%)



Ventas en España 2007



3. Residuos industriales – Actividades Internacional



Descripción de las actividades

➤ Estados Unidos

- Tratamiento de aceite usado
- Tratamiento de aguas con hidrocarburos
- Limpiezas industriales
- Tratamiento y valorización de filtros usados
- Reciclaje de disolventes y anticongelante

➤ Portugal - Centro para el tratamiento integral de residuos peligrosos -

- Físico-químico
- Inertización
- Biológico
- Suelos contaminados
- Vertederos de seguridad

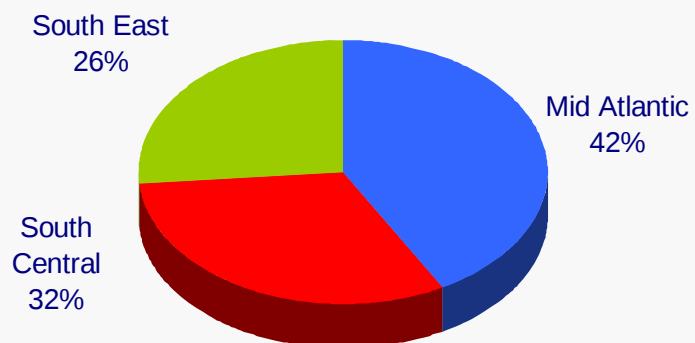
➤ Liderazgo

- 1ª compañía en EEUU de residuos con hidrocarburos en el centro y costa este
- 1ª adjudicación de la licencia para la construcción del primer centro integrado de gestión de residuos en Portugal.

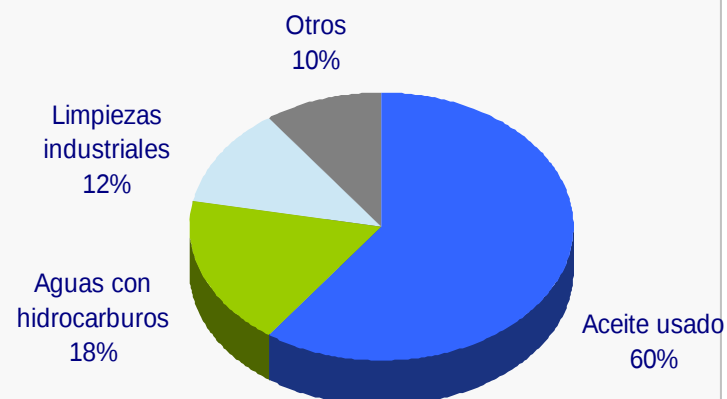
3. Residuos industriales – Actividades Internacional - HRS



Cuota por zona EEUU (%)



**Distribución por actividad
EEUU 1S 08**



➤ El 100% de los clientes son privados

3. Residuos industriales – Claves de gestión

Nacional

➤ Duración contratos

Clientes privados: 0-2 años

Administración pública: 25 años.

➤ Evolución de márgenes

Estables, con tendencia al alza en gestión final

➤ Nivel de riesgo operativo

Bajo, por:

- No incide el coste de materias primas
- Gran número de clientes: +14.000

➤ Inversión requerida

Vertederos: 6-11m €

Plantas residuos peligrosos: 4-9m €

Plantas no peligrosos: 0,5 -3m €

Reducidas inversiones en envases y contenedores

➤ Barreras de entrada

Permisos

Licencias administrativas

Municipios disponibles

Personal cualificado

➤ Crecimiento potencial

Por cumplimiento de directivas europeas

Gestión de nuevos tipos de residuos (escorias de fundición, chatarra, neumáticos, aceites, etc.)

Gestión integral

3. Residuos industriales – Claves de gestión

Internacional – EE.UU



➤ Duración contratos:

Clientes privados: 0-3 años

➤ Evolución de márgenes

Estables.

➤ Nivel de riesgo operativo

Bajo, por el gran número de clientes: +30.000

➤ Inversiones requeridas

Plantas transferencia: \$ 0,5-1m

Plantas tratamiento: \$ 3-6m

Pequeñas inversiones para envases y contenedores

➤ Barreras de entrada

Permisos y licencias administrativas

Logística

Capacidad de almacenamiento (necesidad de acumular grandes volúmenes para negociar buenos precios de venta)

➤ Crecimiento potencial

Plataforma para copiar el modelo español de gestión

Re-refining

Ampliación de zona geográfica

3. Residuos industriales – Magnitudes principales



Cuenta de resultados resumida (MII €)

	2005	2006	2007	TACC 05-07
Cifra de negocio	111,9	163,2	200,0	33,7%
<i>% Var</i>	4,8%	45,9%	22,5%	
EBITDA	20,8	31,7	43,0	43,8%
<i>% Margen</i>	18,6%	19,5%	21,5%	
<i>% Var</i>	15,5%	52,4%	35,6%	

3. Residuos industriales – Magnitudes principales

Evolución histórica



Ventas



Evolución EBITDA



Margen EBITDA



3. Residuos industriales – Estrategia

Ventajas competitivas

➤ Posición de dominio

- España
 - ✓ Mayor número de plantas de tratamiento en España
 - ✓ Mayor cuota de mercado en residuos peligrosos
 - ✓ Implantación en todas las comunidades autónomas
- Internacional
 - ✓ Mayor gestor en EEUU de residuos con hidrocarburos en el centro y costa este con 38 plantas en 24 estados

➤ Economías de alcance/red

- Venta de productos cruzados
- Gestión integral de residuos por cliente
- Único operador en España con instalaciones y presencia en todas las comunidades autónomas
- Principal centro de tratamiento integral en Portugal

➤ Economías de escala

- Gestor final de todos sus propios residuos peligrosos
- Presente en toda la cadena de valor
- Diseño modular de plantas propio, replicable a nuevas instalaciones

➤ Oferta integral

- Autorizado como gestor de la lista completa de residuos
- Oferta multi-producto en España y Portugal

3. Residuos industriales – Estrategia

Estructura de ofertas realizadas



➤ **Distribución de ofertas según tamaño monetario:**

Valor en euros/oferta	% en número total oferta
Más de 100.000	1%
25.000 a 100.000	39%
Menos de 25.000	60%

➤ **Número de ofertas realizadas anualmente: 30.000**

➤ **Ratio de adjudicaciones sobre ofertas: 35%**

3. Residuos industriales – Estrategia

Oportunidades de desarrollo



➤ Fortalezas frente a la competencia

- “Integrabilidad” del servicio: residuos peligrosos, no peligrosos, banales, limpieza industrial, etc.
- Escasez de vertederos y dificultades para nuevas implantaciones
- Cobertura geográfica total en España y Portugal y en el centro y este de los Estados Unidos

➤ Desarrollo potencial del mercado

• España y Portugal

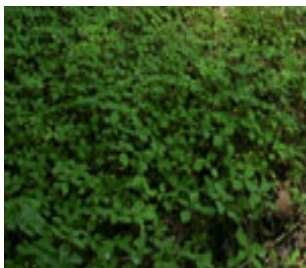
- ✓ Aplicación de nuevas directivas
- ✓ Reciclaje de nuevos productos
- ✓ Servicios en puertos (marpol)
- ✓ Incremento de reciclaje en materias primas (papel, vidrio, plástico, neumáticos, etc.)

• Estados Unidos

- ✓ Venta cruzada a clientes
- ✓ Ampliación cobertura geográfica
- ✓ Re-refining



4. Proyecciones Financieras: Valoración





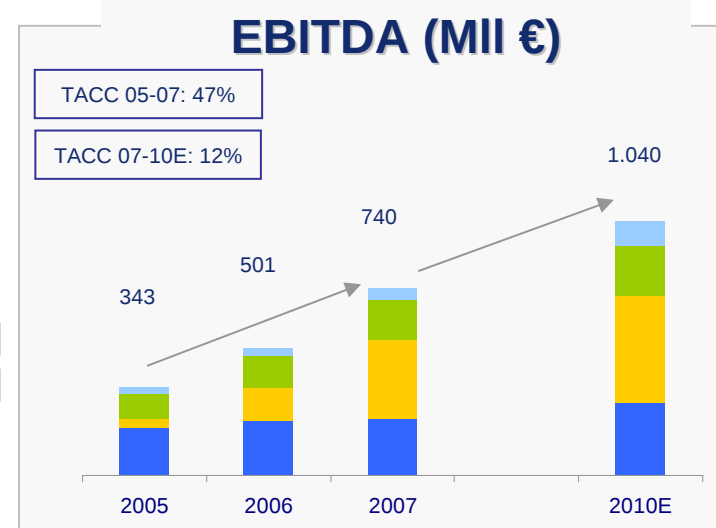
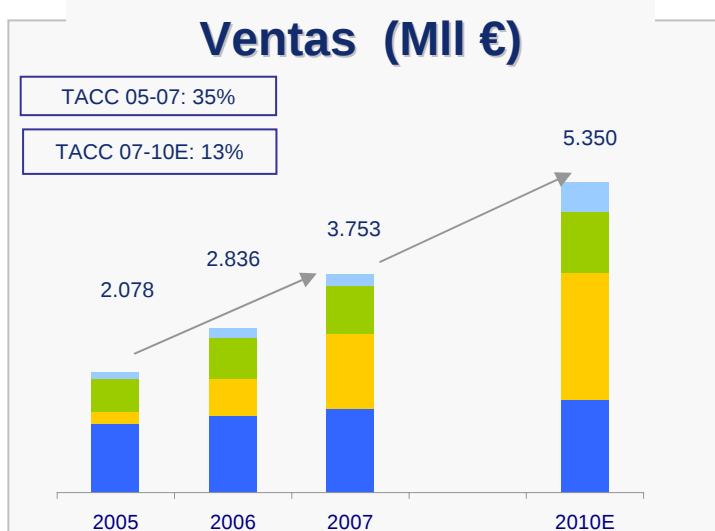
4. Proyecciones Financieras - Valoración

- Estimaciones Financieras
- Hipótesis de Valoración
- Valoración por área
 - Medio Ambiente Nacional
 - Medio Ambiente Internacional
 - Agua
 - Residuos Industriales
- Sumario

D. Victor Pastor

4. Proyecciones Financieras – Estimaciones

Evolución operativa



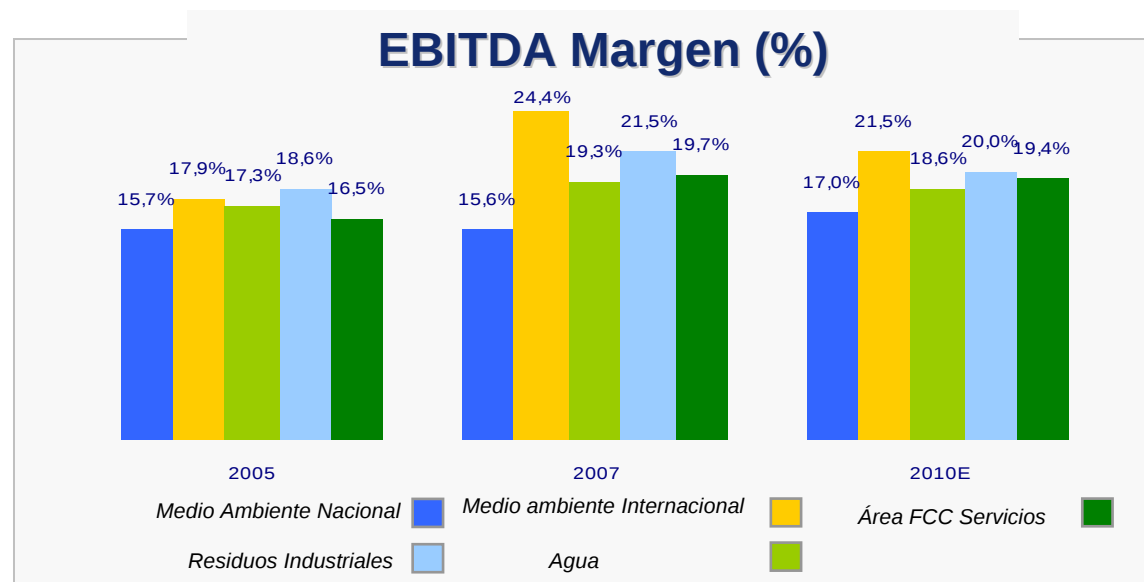
Medio Ambiente Nacional

Residuos Industriales

Medio ambiente Internacional

Agua

- Ventas 05 /07 (Tacc): 35% vs. 08/10E (Tacc): 13%
- Ebitda 08/10E (Tacc): 12%
- Margen Ebitda cercano al 20%



4. Proyecciones Financieras – Estimaciones

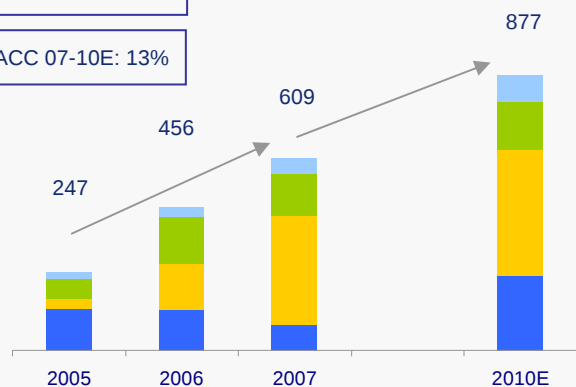
Cash Flow y Financiación



Cash Flow operativo (Mll €)

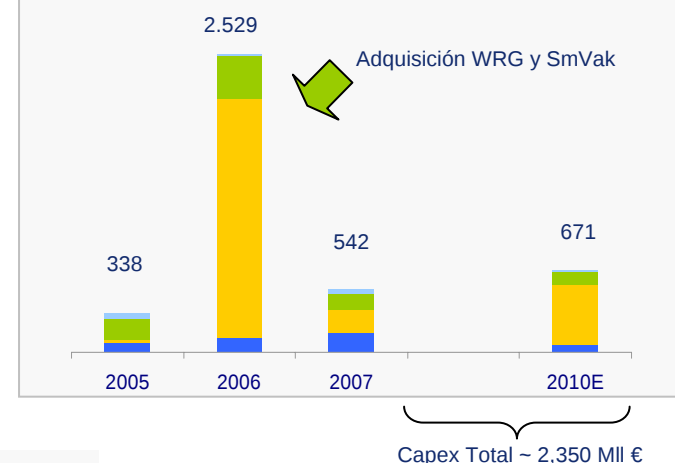
TACC 05-07: 57%

TACC 07-10E: 13%



Medio Ambiente Nacional
Residuos Industriales
Medio ambiente Internacional
Agua

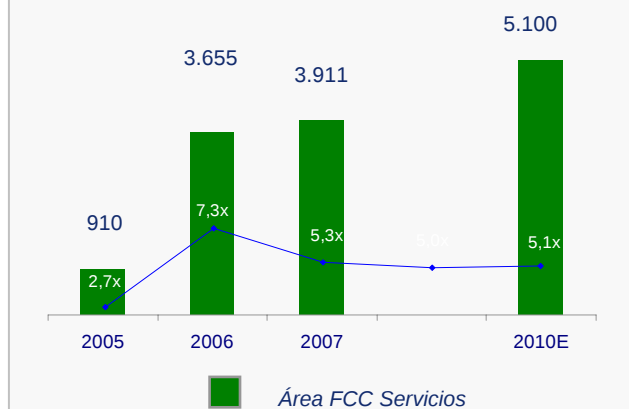
CAPEX (Mll €)



➤ El Cash Flow operativo evoluciona en línea con la generación de Ebitda

➤ La Deuda/ Ebitda disminuirá en 08/10E (incluidas inversiones previstas en el Plan 10)

Deuda Financiera Neta (Mll €)



4. Proyecciones Financieras – Estimaciones

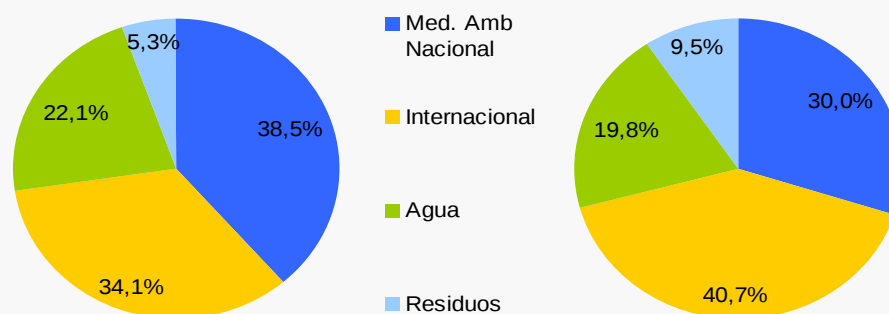
Evolución Ventas por Área 07/10

- En 07/10E se produce un aumento de ventas internacional (48% desde 36%), debido a su mayor potencial orgánico y adquisiciones exteriores

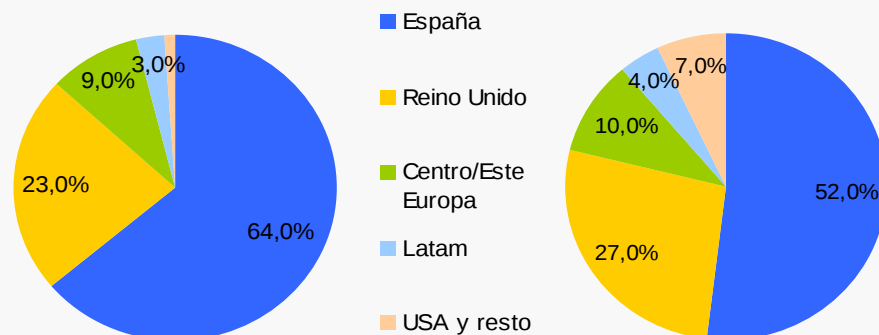
Ventas por actividad (07-10E)

Ventas 2007 (MII €): 3.753

Ventas 2010E (MII €): 5.350



Ventas por zona geográfica (07-10E)



4. Proyecciones Financieras – Estimaciones

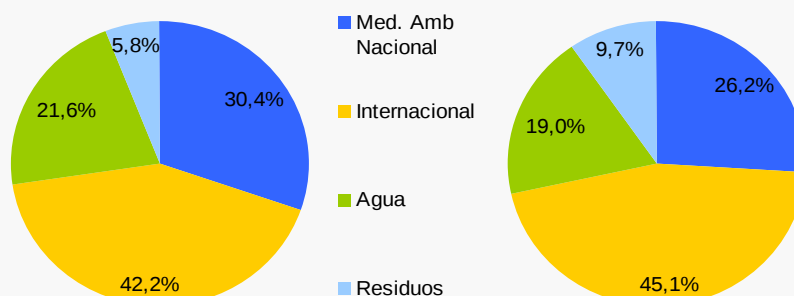
Evolución Ebitda por Área 07/10

- En 2010 el peso de nacional se reduce a un 49%, con un fuerte aumento de residuos industriales (hasta un 9,7% en 2010 desde un 5,8% en 2007).

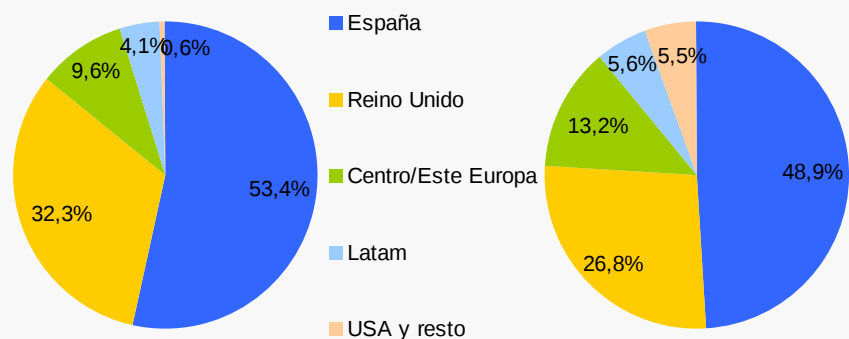
Ebitda por actividad (07-10E)

EBITDA 2007 (MII €): 740

EBITDA 2010E (MII €): 1.040



Ebitda por zona (07-10E)



4. Proyecciones Financieras – Hipótesis de valoración

Metodología



Metodología aplicada para la valoración	➤ Valor actual neto del descuento de flujos libres de caja de cada uno de los años de proyección (Octubre 2008 – 2020). ➤ Cálculo del valor residual a partir del último año de proyección, obtenido como una renta perpetua sobre un flujo de caja normalizado. ➤ Valor intrínseco del negocio: Valor actual de los flujos libres de caja generados en cada ejercicio más el valor residual. El valor para el accionista se obtiene al deducir el importe de la deuda financiera neta actual de la división.
Cálculo de los flujos de caja libres utilizados	+ Beneficio de explotación (EBIT) - Impuestos (aplicables al EBIT) = NOPLAT (beneficio operativo neto después de impuestos) + Amortizaciones + Resultados de sociedades asociadas - Inversiones en activo inmovilizado +/- Variación del capital circulante = Flujo de caja libre
Determinación de la tasa de descuento “WACC”	WACC = $C_{FP} \times \frac{FP}{(DF+FP)} + C_d \times \frac{DF}{(FP+DF)}(1-t)$ Coste medio ponderado del capital Coste Fondos Propios $C_{FP} = R_F + (\beta \times R_P) + R_V$ Coste de la Deuda R_P = Prima de riesgo del mercado de renta variable. R_V = Riesgo adicional del país

4. Proyecciones Financieras - Hipótesis de Valoración

Operativas



Medio Ambiente Nacional	Medio Ambiente Internacional	Agua	Residuos industriales	Media
----------------------------	---------------------------------	------	--------------------------	-------

Principales hipótesis utilizadas

- **CARTERA:** Solo se consideran la contratos en curso y la cartera adjudicada, sin crecimiento a largo plazo. A 30 de junio, la cartera era de 25.015 millones de euros
- **VARIACION VENTAS:** Incremento nominal anual combinación de:
 - Medio Ambiente nacional y Agua: PIB real tendencial más la inflación estimada en cada país de actividad.
 - Internacional y Residuos: PIB real más la inflación estimada en cada país + 1% de diferencial.
- **Margen EBITDA:** Estable, en línea con los niveles alcanzados en 2007.
- **INVERSIONES:** A largo plazo solo se consideran las inversiones necesarias para mantener la capacidad competitiva del negocio ("maintenance Capex"). Solo se han considerado inversiones de expansión, mediante nuevos activos o adquisiciones ("growth Capex" por 1.200 millones de euros) en el periodo 08-10E, de acuerdo con lo previsto en el Plan 10.
- **TIPO DE CAMBIO:** No se consideran variaciones a futuro del tipo de cambio para las actividades fuera de la zona Euro.

Nota: Las previsiones consideradas para el periodo 08/10 son las incluidas en el Plan 10, presentado el pasado mes de mayo.

4. Proyecciones Financieras - Hipótesis de Valoración

Financieras



	Medio Ambiente Nacional	Medio Ambiente Internacional	Agua	Residuos industriales	Media
Tasa libre de Riesgo (R_F)	Bono 10 años España - 4,47% -	UK (4,33%), Europa occidental (4,5%), Europa Este (7,2%) Lat-am (6,7%) - 5,02% -	España (4,47%) y Rep. Checa (5,14%) - 4,63% -	Media España y USA (Bono 10 años) - 4,26% -	4,69%
Prima mercado y país ($R_P + R_V$)	España - 4,25% -	Europa Occ (4,25%), Europa Este (5,75%) Lat-am (7,25%) - 4,77% -	España (4,25%) Este Europa (5,75%) - 4,63% -	4,25%	4,55%
Coste de la Deuda	Swap 10 años + 150pb - 6,02% -	Media Swap 10 años De cada país + 150 pb - 6,90% -	Media Swap 10 años de cada país + 150pb - 6,09% -	Media Swap España/ USA 10 años + 150 pb - 5,98% -	6,40%
Beta Desapalancada*	0,80	0,80	0,66	0,80	0,77
Apalancamiento	50%				
Beta Apalancada*	1,36	1,39	1,13	1,32	1,32
WACC	7,20%	8,33%	7,03%	7,00%	7,60%
G residual	1,5%	2,0%	1,5%	2,0%	1,7%

* En el cálculo de la beta desapalancada, se ha obtenido información de compañías comparables en cada área de actividad. Además, la beta desapalancada resultante incluye una prima de riesgo por la volatilidad actual del mercado del 20%.

4. Proyecciones Financieras – Valoración Medio Ambiente

Nacional

- **Cartera:** La cartera a junio de 2008 era 7.886 millones de euros.
- **Crecimiento ventas:** Estimado según el tendencial del PIB español ajustado a la inflación:
 - PIB estimado 2008-2020: 2,5%.
 - Inflación estimada 2008-2020: 2,7%.
- **Margen EBITDA:** Se estima una mejora del margen EBITDA respecto a años anteriores, desde 15,6% en 2007 hasta el 17% en 2020, consecuencia de la absorción de costes fijos de la actividad.
- **Inversiones:** No se estiman inversiones de crecimiento, solo las correspondientes a reposición de activos. Las inversiones del periodo 2008-2010 se realizarán mayoritariamente en 2008.
- **Fondo de maniobra:** Se incluye un incremento de las necesidades de fondos durante 2008 y 2009 por el aumento en el periodo medio de cobro. Se proyecta una normalización a partir de 2010.

DCF Medio Amb. Nacional (€ Mns)	2007	2020E	V.R.	Sensibilidad WACC / g sobre EV					
Ventas	1.446	2.682		WACC	g-terminal growth				
EBITDA	225	456							
% Margin	15,6%	17,0%				1,0%	1,5%	2,0%	
EBIT	165	306				6,77%	2.476	2.613	2.778
(-) Impuestos	(50)	(95)				7,13%	2.321	2.438	2.577
						7,20%	2.293	2.405	2.541
				7,26%	2.266	2.376	2.506		
				7,63%	2.130	2.224	2.334		
NOPLAT	115	211							
+ Amortizaciones	77	151			WACC		7,20%		
+ Rdos Soc. Asociadas	2	5		Crecimiento valor residual (g)		1,5%			
(-) CAPEX / OPEX	(158)	(151)		Enterprise Value – EV (€ Mns)		€ 2.405 Mns			
+/(-) Variación Capital Circulante	(108)	(42)							
FREE CASH FLOW	(71)	174	3.109						

En el cálculo de la sensibilidad del WACC, hemos considerado lo siguiente: Beta desapalancada de 0,7 a 0,9 y apalancamiento de 45% - 55%

4. Proyecciones Financieras – Valoración Medio Ambiente

Internacional

- **Cartera:** La cartera a junio de 2008 ascendió a 5.405 millones de euros (no incluye WRG).
- **Crecimiento ventas:** Crecimiento orgánico estimado en línea con el PIB medio para Reino Unido, Latam, Europa del Este y otros países de Europa ajustados a la inflación + 1% (ventas nominales: +9,5%). En 2008-2010 parte del crecimiento viene motivado por las adquisiciones estimadas (Plan 10).
 - PIB estimado 2008-2020: 2% para Reino Unido y Europa Occidental, 4% para Este de Europa y 5% para Latam.
 - Inflación estimada 2008-2020: 2,5% para Reino Unido y Europa Occidental, 3,5% para Este de Europa y 5% para Latam.
- **Margen EBITDA:** Se estima una caída del margen en 2008 y 2009, recuperándose a partir de 2010.
- **Inversiones:** De crecimiento en 2008/2010. A partir de 2010 solo se consideran de reposición.
- **Impuestos:** no se ha considerado el escudo fiscal por BINS, que ascienden a € 27,0 Mns.

DCF Internacional (€ Mns)	2007	2020E	V.R.	Sensibilidad WACC / g sobre EV																												
Ventas	1.279	4.492		g-terminal growth WACC <table><tr><td></td><td>1,5%</td><td>2,0%</td><td>2,5%</td></tr><tr><td>7,87%</td><td>2.693</td><td>2.864</td><td>3.067</td></tr><tr><td>8,28%</td><td>2.467</td><td>2.611</td><td>2.780</td></tr><tr><td>8,33%</td><td>2.440</td><td>2.580</td><td>2.746</td></tr><tr><td>8,38%</td><td>2.413</td><td>2.551</td><td>2.712</td></tr><tr><td>8,80%</td><td>2.214</td><td>2.331</td><td>2.467</td></tr></table>						1,5%	2,0%	2,5%	7,87%	2.693	2.864	3.067	8,28%	2.467	2.611	2.780	8,33%	2.440	2.580	2.746	8,38%	2.413	2.551	2.712	8,80%	2.214	2.331	2.467
	1,5%	2,0%	2,5%																													
7,87%	2.693	2.864	3.067																													
8,28%	2.467	2.611	2.780																													
8,33%	2.440	2.580	2.746																													
8,38%	2.413	2.551	2.712																													
8,80%	2.214	2.331	2.467																													
EBITDA	312	966																														
% Margin	24,4%	21,5%																														
EBIT	104	477																														
(-) Impuestos	0	(130)																														
NOPLAT	104	347																														
+ Amortizaciones	187	489																														
+ Rdos Soc. Asociadas	2	4																														
(-) CAPEX / OPEX	31	(538)																														
+/(-) Variación Capital Circulante	(15)	(2)																														
FREE CASH FLOW	309	300	4.836																													
				WACC			8,33%																									
				Crecimiento valor residual (g)			2,0%																									
				Enterprise Value – EV (€ Mns)			€ 2.580 Mns																									

En el cálculo de la sensibilidad del WACC, hemos considerado lo siguiente: Beta desapalancada de 0,7 a 0,9 y apalancamiento de 45% - 55%

4. Proyecciones Financieras – Valoración Agua



- **Cartera:** La cartera a junio de 2008 ascendió a 11.227 millones de euros.
- **Crecimiento ventas:** Crecimiento orgánico estimado según el PIB estimado para España y Europa del Este (CAGR del 6,6%). En 08/10 parte del crecimiento viene motivado por las adquisiciones estimadas en el Plan 10.
 - PIB estimado 2008-2020: 2,5% para España y 4% para Este de Europa.
 - Inflación estimada 2008-2020: 2,7% para España y 3,5% para Este de Europa.
- **Margen EBITDA:** Se estima una reducción del margen medio por la entrada en nuevos negocios a partir de 2009.
- **Inversiones:** Inversiones de crecimiento en 2008/2010 estimadas en el Plan 10. A partir de 2010, las inversiones solo corresponden a reposición de activos.
- **Fondo de maniobra:** Se estima un limitado incremento de las necesidades de fondos en 2008 y 2009, que se recuperará en 2010.

DCF Agua (€ Mns)	2007	2020E	V.R.	Sensibilidad WACC / g sobre EV			
Ventas	828	1.840		g-terminal growth 1,0%1,5%2,0% WACC 6,59%1.9392.0672.223 6,98%1.7861.8932.022 7,03%1.7681.8701.998 7,08%1.7511.8531.976 7,48%1.6181.7031.805			
EBITDA	160	340					
% Margin	19,3%	18,5%					
EBIT	95	219					
(-) Impuestos	(23)	(62)					
NOPLAT	72	156					
+ Amortizaciones	60	123					
+ Rdos Soc. Asociadas	0	5					
(-) CAPEX / OPEX	(153)	(129)					
+/(-) Variación Capital Circulante	(4)	(5)					
FREE CASH FLOW	(25)	150	2.749				
				WACC		7,03%	
				Crecimiento valor residual (g)		1,5%	
				Enterprise Value – EV (€ Mns)		€ 1.870 Mns	

En el cálculo de la sensibilidad del WACC, hemos considerado lo siguiente: Beta desapalancada de 0,56 a 0,76 y apalancamiento de 45% - 55%

4. Proyecciones Financieras – Valoración Residuos Industriales

- **Crecimiento ventas:** Crecimiento orgánico estimado según el del PIB medio estimado para España y USA (CAGR del 12,8%). En 08/10 parte del crecimiento viene motivado por las adquisiciones estimadas dentro del Plan 10, incluida la compra de HRS realizada en el primer trimestre de 2008.
 - PIB estimado 2008-2020: 2,5% para España y 2,5% para USA.
 - Inflación estimada 2008-2020: 2,7% para España y 2,5% para USA.
- **Margen EBITDA:** Se estima una reducción del margen medio en 2008 por la entrada en nuevos negocios.
- **Inversiones:** Solo incluye de crecimiento en 08/10. Desde 2010, las inversiones corresponden a reposición de activos, en línea con el crecimiento orgánico del negocio.

DCF Residuos Industriales (€ Mns)	2007	2020E	V.R.	Sensibilidad WACC / g sobre EV																																
Ventas	200	923		<table><tr><th colspan="2" rowspan="5">WACC</th><th colspan="3">g-terminal growth</th></tr><tr><th>1,5%</th><th>2,0%</th><th>2,5%</th></tr><tr><td>6,58%</td><td>561</td><td>611</td><td>674</td></tr><tr><td>6,93%</td><td>511</td><td>553</td><td>605</td></tr><tr><td>6,99%</td><td>504</td><td>545</td><td>595</td></tr><tr><td>7,04%</td><td>497</td><td>537</td><td>586</td></tr><tr><td>7,40%</td><td>454</td><td>487</td><td>528</td></tr></table>					WACC		g-terminal growth			1,5%	2,0%	2,5%	6,58%	561	611	674	6,93%	511	553	605	6,99%	504	545	595	7,04%	497	537	586	7,40%	454	487	528
WACC		g-terminal growth																																		
		1,5%	2,0%								2,5%																									
		6,58%	561								611	674																								
		6,93%	511								553	605																								
		6,99%	504	545	595																															
7,04%	497	537	586																																	
7,40%	454	487	528																																	
EBITDA	43	185																																		
% Margin	21,5%	20,0%																																		
EBIT	22	89																																		
(-) Impuestos	(3)	(28)																																		
NOPLAT	18	61																																		
+ Amortizaciones	19	96		<table><tr><th colspan="2">WACC</th><td>7,00%</td></tr><tr><th colspan="2">Crecimiento valor residual (g)</th><td>2,0%</td></tr><tr><th colspan="2">Enterprise Value – EV (€ Mns)</th><td>€ 545 Mns</td></tr></table>					WACC		7,00%	Crecimiento valor residual (g)		2,0%	Enterprise Value – EV (€ Mns)		€ 545 Mns																			
WACC		7,00%																																		
Crecimiento valor residual (g)		2,0%																																		
Enterprise Value – EV (€ Mns)		€ 545 Mns																																		
+ Rdos Soc. Asociadas	0	1																																		
(-) CAPEX / OPEX	(47)	(105)																																		
+/(-) Variación Capital Circulante	8	(5)																																		
FREE CASH FLOW	(1)	48	979																																	

En el cálculo de la sensibilidad del WACC, hemos considerado lo siguiente: Beta desapalancada de 0,7 a 0,9 y apalancamiento de 45% - 55%

4. Proyecciones Financieras – Sumario

Valoración FCC Servicios

La valoración de la división de Servicios de FCC, se basa en los siguientes premisas básicas:

- **Negocio recurrente y predecible:** El nivel de cartera contratada (25.000 millones de euros) y el carácter de servicio público básico, asegura la permanencia del negocio. La antigüedad de FCC refuerza nuestra solidez a futuro y una cartera de actividad creciente.
- **Capacidad de expansión:** Es previsible que el crecimiento orgánico de la actividad seguirá superando al crecimiento del PIB.
- **Negocio rentable:** El nivel de rentabilidad de FCC Servicios, supera a la media sectorial.

DCF FCC Area de Servicios (€ Mns)	2007	2010E	2020E	V.R.
Ventas	3.753	5.350	9.937	
EBITDA	740	1.040	1.947	
% Margin	19,7%	19,4%	19,6%	
EBIT	385	592	1.091	
(-) Impuestos	(76)	(173)	(316)	
NOPLAT	309	419	775	
+ Amortizaciones	344	451	858	
+ Rdos Soc. Asociadas	4	8	15	
(-) CAPEX / OPEX	(326)	(671)	(923)	
+ / (-) Variación Capital Circulante	(119)	7	(53)	
FREE CASH FLOW	212	214	672	11.673

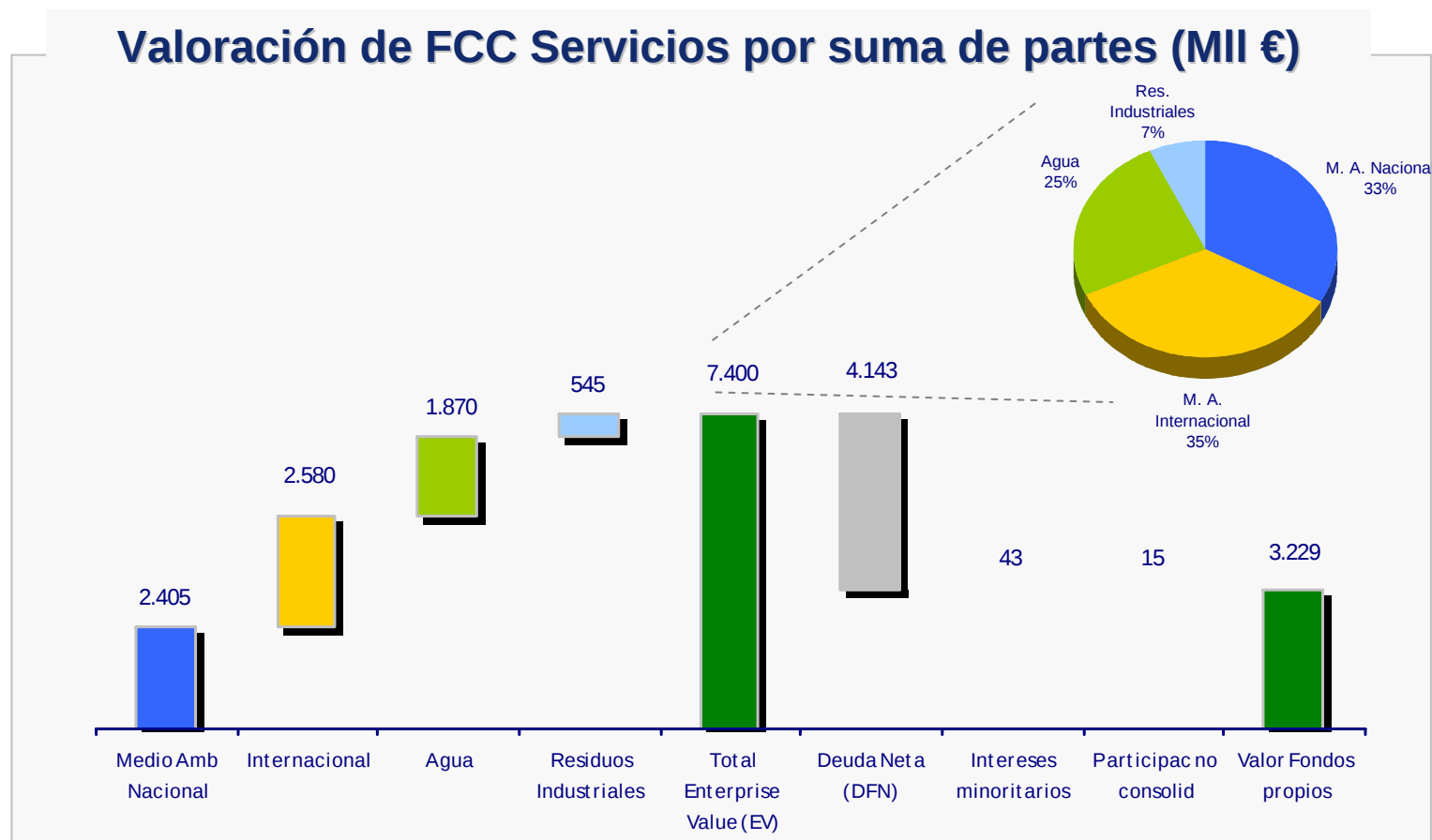
*Datos correspondientes a cifras presentadas a 30 de junio de 2008 del Area de FCC Servicios

Sensibilidad WACC / g sobre EV				
		g-terminal growth		
		1,2%	1,7%	2,2%
WACC	7,15%	7.669	8.151	8.736
	7,53%	7.088	7.494	7.977
	7,60%	7.004	7.400	7.870
	7,65%	6.927	7.314	7.772
	8,04%	6.411	6.745	7.129
Valor Fondos Propios FCC Servicios:				
+ Valor EV Suma de partes				7.400
(-) Deuda financiera neta actual*				(4.143)
(-) Socios minoritarios actuales*				(43)
+ Valor contable participaciones no consolidadas*				15
Valor Fondos Propios (Equity Value - € Mns)				3.229

4. Proyecciones Financieras – Sumario

FCC Servicios (Suma de partes)

- El Valor (Enterprise Value) de FCC Servicios asciende a 7.400 millones de euros. Descontada la deuda financiera neta a 30 de junio de 2008 y ajustado el valor de socios minoritarios y participaciones no consolidadas a coste, resulta un “Equity Value” de € 3.229 millones de euros: equivalente a un 82% de la capitalización bursátil de FCC.
- EV por actividad: Un 35% corresponde a Internacional, el 33% a Medio Ambiente Nacional, un 25% a Agua y un 7% a Residuos Industriales.

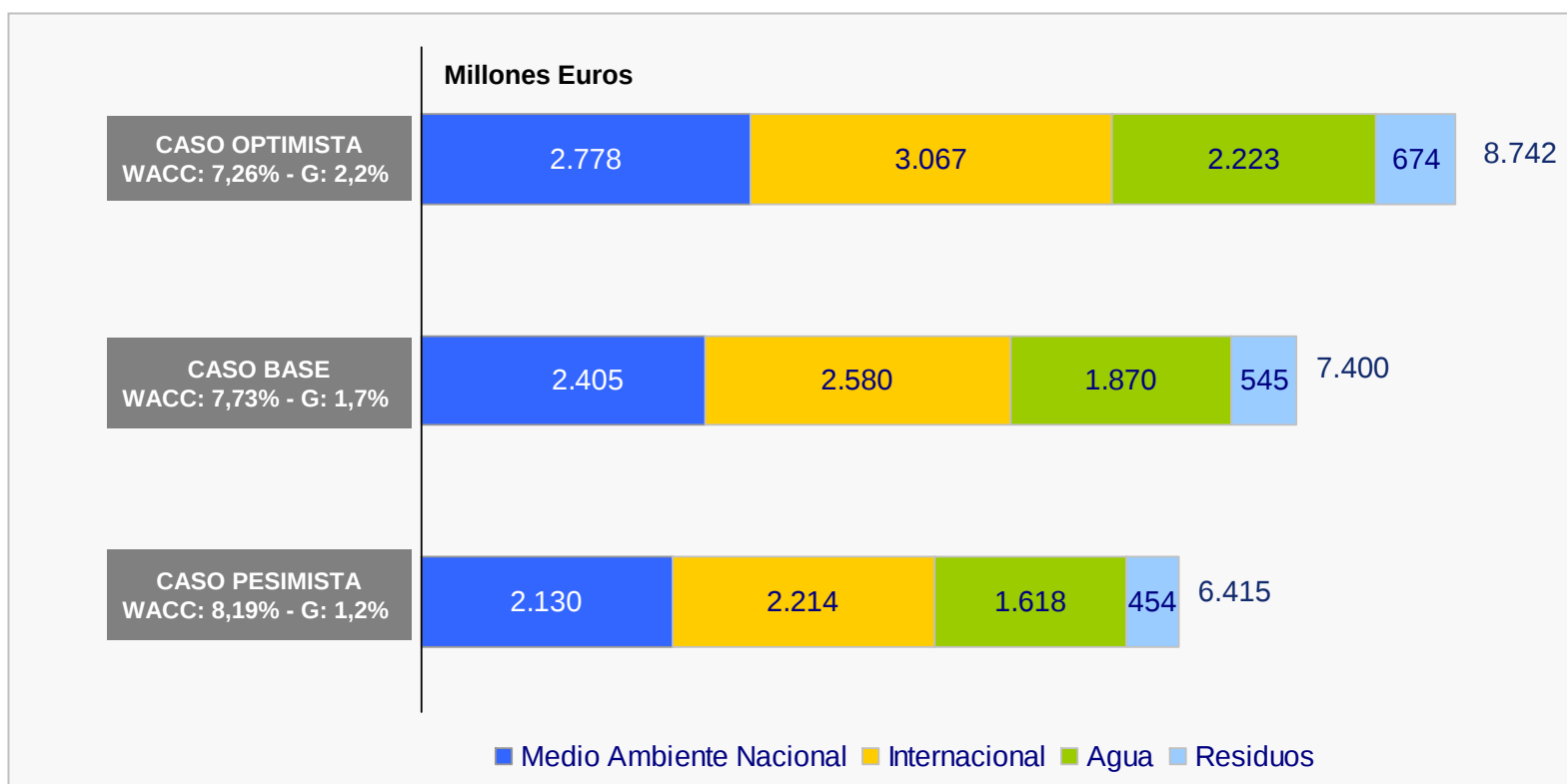


4. Proyecciones Financieras – Sumario

Escenarios de Valoración



- Un cambio en el crecimiento base considerado a largo plazo (G: +/- 0,5%) y del coste del capital (+/- 0,5%) supondría una variación en torno a un -15%/+18% en el valor de la división de servicios.



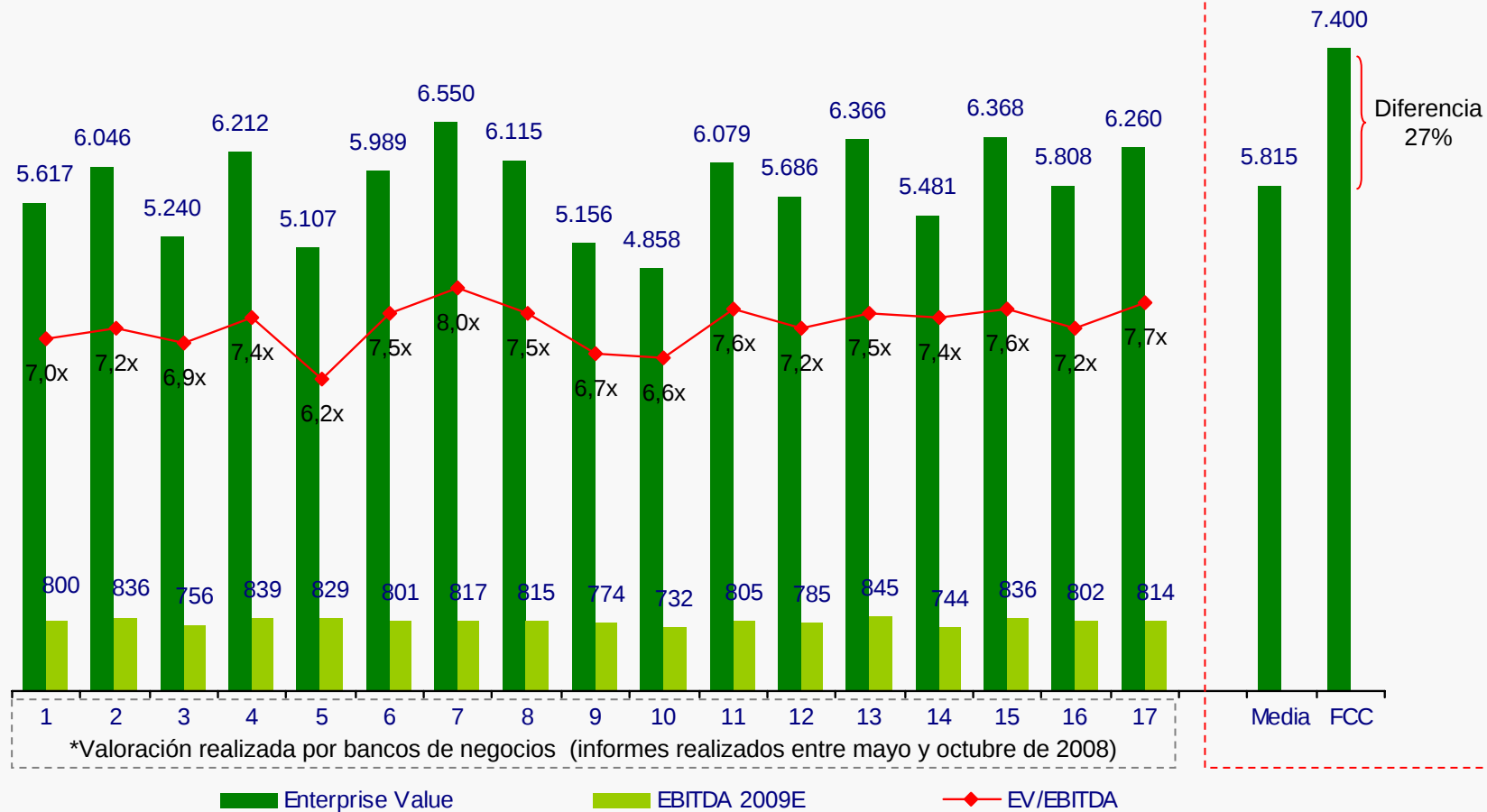
- Si en las hipótesis del caso base no se incluyera una prima en la Beta de la actividad del 20% (hasta 1,32x), como reflejo de la coyuntura actual del mercado bursátil, el Enterprise Value (EV) sería de 8.260 millones de euros, un 12% superior a la valoración central (equivalente a €6,7/acción).

4. Proyecciones Financieras – Sumario

Valoración vs. precio bursátil



Valoración FCC Servicios: Valor intrínseco frente múltiplos de mercado (EV/ Ebitda 09*)



➤ El precio medio asignado por el mercado al área de servicios es un 27% inferior a su valor intrínseco



5. Agenda del día



5. AGENDA INVESTROR'S DAY FCC SERVICIOS



Hora	Índice	Ponente
De 9,00 a 9,15	Recepción – Torre Picasso	
De 9,15 a 9,30	Entorno y posición del Grupo FCC	Baldomero Falcones
De 9,30 a 9,45	FCC Servicios: situación y objetivos	José Luis de la Torre
De 9,45 a 10,30	Área Medio Ambiente nacional	Agustín García Gila
De 10,30 a 11,15	Área Medio Ambiente internacional	Tomás Núñez
De 11,15 a 11,45	Café	
De 11,45 a 12,30	Área Agua	Fernando Moreno
De 12,30 a 13,15	Área Residuos Industriales	Aurelio Blasco
De 13,15 a 14,00	Proyecciones Financieras: Valoración	Víctor Pastor
De 14,00 a 15,45	Comida en Torre Picasso	
De 15,45 a 16,15	Desplazamiento	
De 16,15 a 18,00	Visita parque de RSU “La Resina”	Alfonso Garcia
De 18,00 a 18,30	Desplazamiento de vuelta a Torre Picasso	



FCC Servicios



Investor's Day – 28 de Octubre, 2008