



OPV/OPS

Septiembre 1999

Andrés Campos

BSCH



Indice



- 1 Operación y calendario
- 2 El sector de la construcción
- 3 Descripción de OHL
- 4 Análisis de la situación financiera
- 5 Estrategia y objetivos
- 6 Conclusiones

Operación

Tipo de oferta

OPV y OPS (con exclusión del derecho de suscripción preferente) simultáneas

Volumen
(ex. Greenshoe)

OPV: 9,6 millones de acciones
OPS: 10,8 millones de acciones

Greenshoe

2,3 millones de acciones
(aprox. 11,1% de la oferta)

Tramos

Minorista: 40%
institucional español: 25%
Institucional internacional: 35%

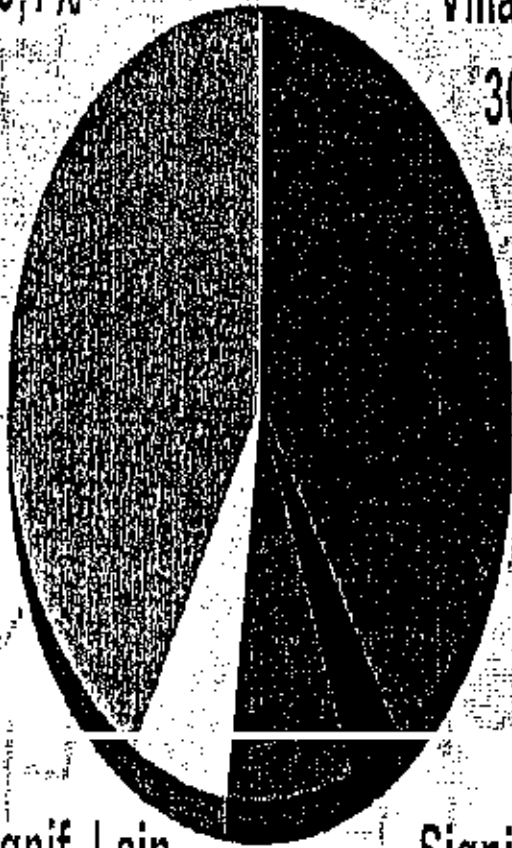
Calendario

Roadshow: 28 de septiembre-7 de octubre
Fijación del Precio: 7 de octubre
Cotización: 8 de octubre

Estructura accionarial

Antes de la oferta

Free-float
49,1%



Grupo
Villar Mir
30,5%

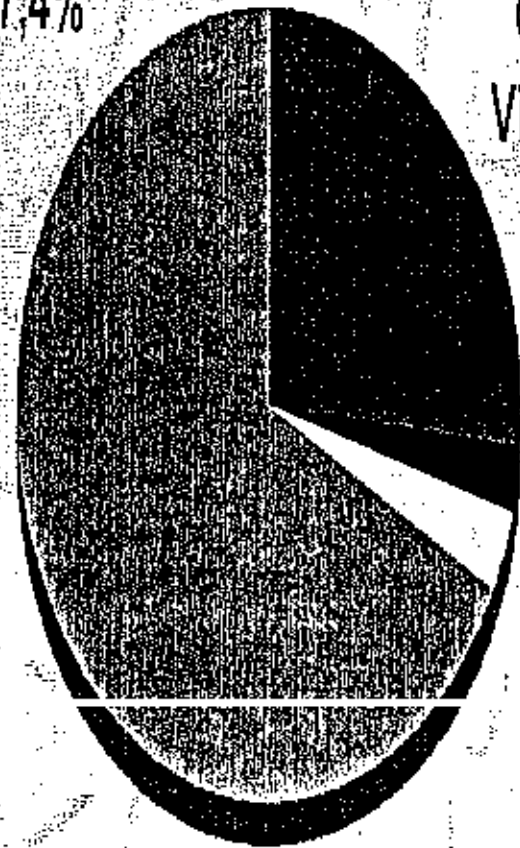
Signif. Lain
7,1%

Fiat
9,5%

Signif. OH
3,8%

Después de la oferta⁽¹⁾

Free-float
67,4%



Grupo
Villar Mir
26,5%

Signif. OH
2,9%

Signif. Lain
3,2%

(1) Asumiendo el ejercicio de todo el greenshoe

D. Enrique de Aldama

Co-Presidente



D. Juan Miguel Villar Mir

Co-Presidente



Indice



- ▣ Operación y calendario
- ▣ **El sector de la construcción**
- ▣ Descripción de OHL
- ▣ Análisis de la situación financiera
- ▣ Estrategia y objetivos
- ▣ Conclusiones

El sector de la construcción en España en 1998 y 1999

1998

↳ Producción total	11,3 Bill. Pta.
	13,1% del PIB
	66% de FBCF
↳ Población laboral ocupada	10% de la total
↳ Crecimientos (Pta. K.)	
O. Civil	+8,0%
Edificación	+7,2%
Total sector	+7,4%
↳ Licitación Oficial	2,8 Bill. Pta.
	+56% s/1997

1999

↳ Crecimientos ⁽¹⁾	
Total sector	+11% hasta marzo
O. Civil	+11,9% hasta marzo
↳ Índices de actividad SEOPAN	
Consumo Cemento	+17,7% 1 ^{er} Sem.
Consumo Siderúrgico	+18% hasta Mayo
Afiliados a SS	+16,7% 1 ^{er} Sem.
Licitación Admón. central	+24,7% 1 ^{er} Sem.
↳ Estimaciones de crecimiento del sector:	
Programa de estabilidad	+8,5%
SEOPAN	+10,5%

(1) Encuesta coyuntural de la Industria de la Construcción (ECIC)

Presupuesto expansivo y grandes planes de inversión en infraestructuras

- ✓ Déficit de infraestructuras respecto a Europa
- ✓ Buena situación macroeconómica
- ✓ Nuevos modelos de financiación privada o mixta
- ✓ Mantenimiento de fondos estructurales

Programa de Estabilidad 1998-2002 (Pta. K.)

	1999	Media 00-02
PIB	+3,8%	+3,3%
FBCF	+10%	+6%
FBCF Público	+7,5%	+8%
FBCF Construcción	+8,5%	+6,5%

Programa de Ejecución de Grandes Infraestructuras

2000-2006: 16 Bill. Pta.

Inversión esperada en infraestructuras 1998-2002 (Bill. Pta. K.)

	Fin. Presupuestaria	Fin. Extrapresupuestaria	Total
1998	1,6	0,2	1,8
1999	1,8	0,2	2,0 + 11,6%
2000	1,9	0,4	2,3 + 15,6%
2001	2,1	0,6	2,7 + 15,0%
2002	2,2	0,8	3,0 + 11,8%

Mercado esperado para las grandes constructoras

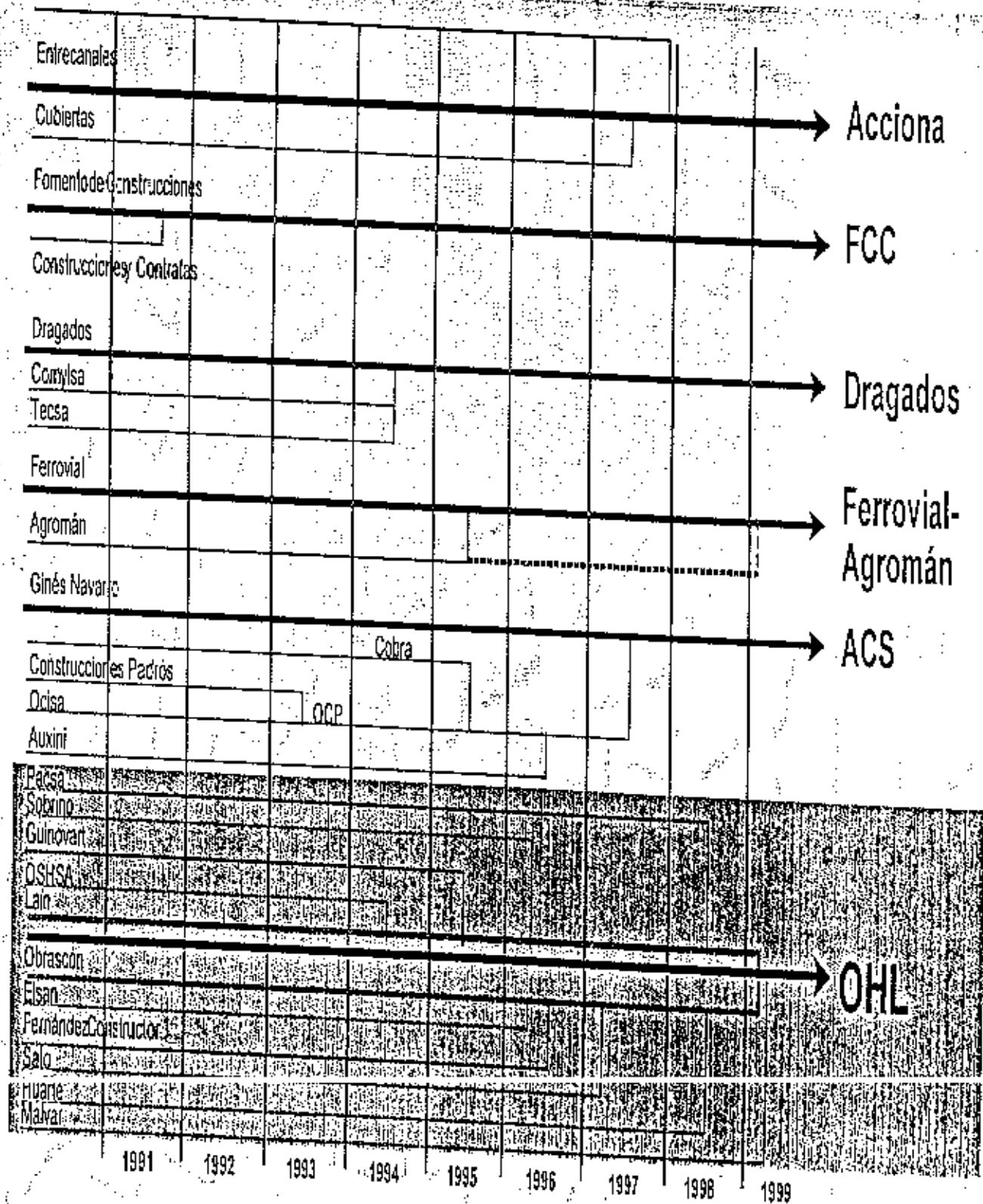
Cuotas de participación estimadas para las grandes constructoras

Obra pública con financiación presupuestaria	54%
Obra pública con financiación extrapresupuestaria	85%
Obra privada	7%

Crecimiento estimado del mercado de las grandes constructoras

1999	+10,7%
2000	+10,9%
2001	+12,1%

Concentración: Gran crecimiento esperado para las grandes constructoras



- ✓ Mayor tamaño de los contratos
- ✓ Nuevos modelos de financiación
- ✓ Tendencia a la diversificación y a la expansión internacional

Concentración:
menor riesgo y mayor rentabilidad

Aumento de la cuota de mercado de las grandes constructoras en el sector

Indice

1 Operación y calendario

2 El sector de la construcción

3 Descripción de OHL

4 Análisis de la situación financiera

5 Estrategia y objetivos

6 Conclusiones

Equipo gestor contrastado

Obrascón Huarte

- Adquirida por el actual grupo de control en 1987
- Salida a Bolsa en 1991
- Principales incorporaciones:
 - 1996: Elsan
 - 1996: Fernández Constructor
 - 1997: Sato
 - 1998: Huarte

Lain

- Adquirida por el actual grupo de control en 1988
- Salida a Bolsa en 1991
- Principales incorporaciones:
 - 1994: OSHSA
 - 1995: Guinovart
 - 1996: Sobrino
 - 1998: PACSA

Equipo gestor

- Más de 25 años de experiencia
- Éxito en superar las crisis del sector
- Liderando un proceso de crecimiento mediante una acertada política de adquisiciones
- Creando valor para los accionistas

- Variaciones 1998/1995:
 - Ventas 7,7 veces
 - Reducción g. estructura 21%
 - BDDI atribuible 8,5 veces
 - Valor de la acción 5,5 veces

Principales actividades de OHL



en 1998

Ventas
226.335 Mill. Pta.

Construcción
nacional

85,10/
85,710

Diversificación

11,7%

Construcción
internacional

2,9%

Servicios

69,0%(1)

Medio ambiente

15,4%(1)

Promoción de
infraestructuras

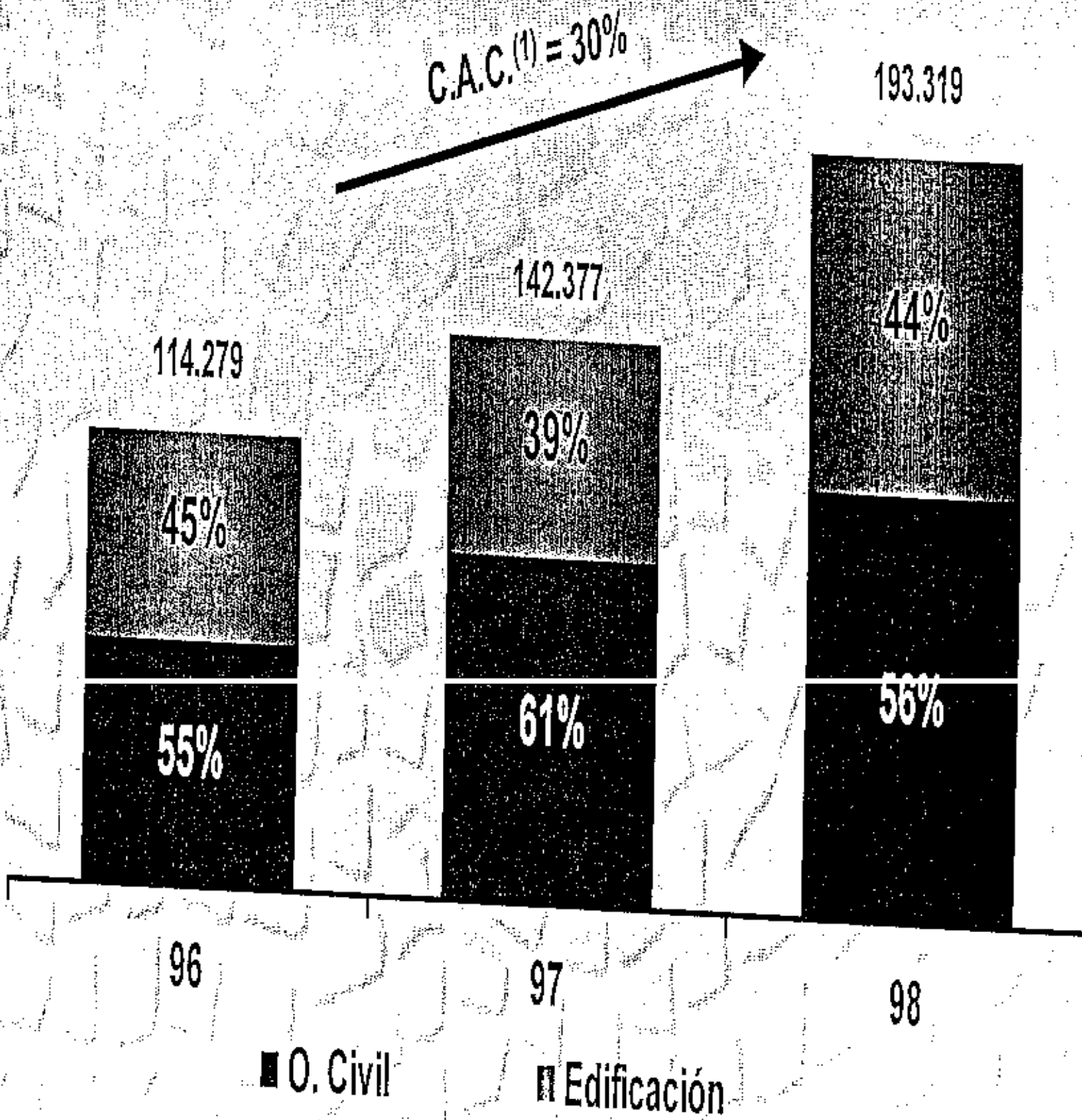
15,6%(1)

(1) Sobre ventas de diversificación incluyendo las ventas gestionadas en sociedades consolidadas por puesta en equivalencia



Construcción nacional: Gran crecimiento del negocio

Evolución de ventas y desglose por tipo de obra (Mill. Pta.)



(1) Crecimiento anual compuesto

Amplia cobertura geográfica, importantes filiales regionales y especializadas

Sociedad

Especialización

G & O

Obra ferroviaria y gasoductos

Elsan

Pavimentos asfálticos

Sato

Obras marítimas

Fernández Constructor

Estructuras especiales

Sobrino

Túneles

PACSA

Obra urbana

UICESA

Edificación

CELSA

Edif. Residencial

Presencia geográfica de OHL

País Vasco

Emp. Local: Sobrino

Ventas del Grupo:
19.580 Mill. Pta.

Galicia

Emp. Local: Malvar

Ventas del Grupo:
13.740 Mill. Pta.

Cataluña

Emp. Local: G&O

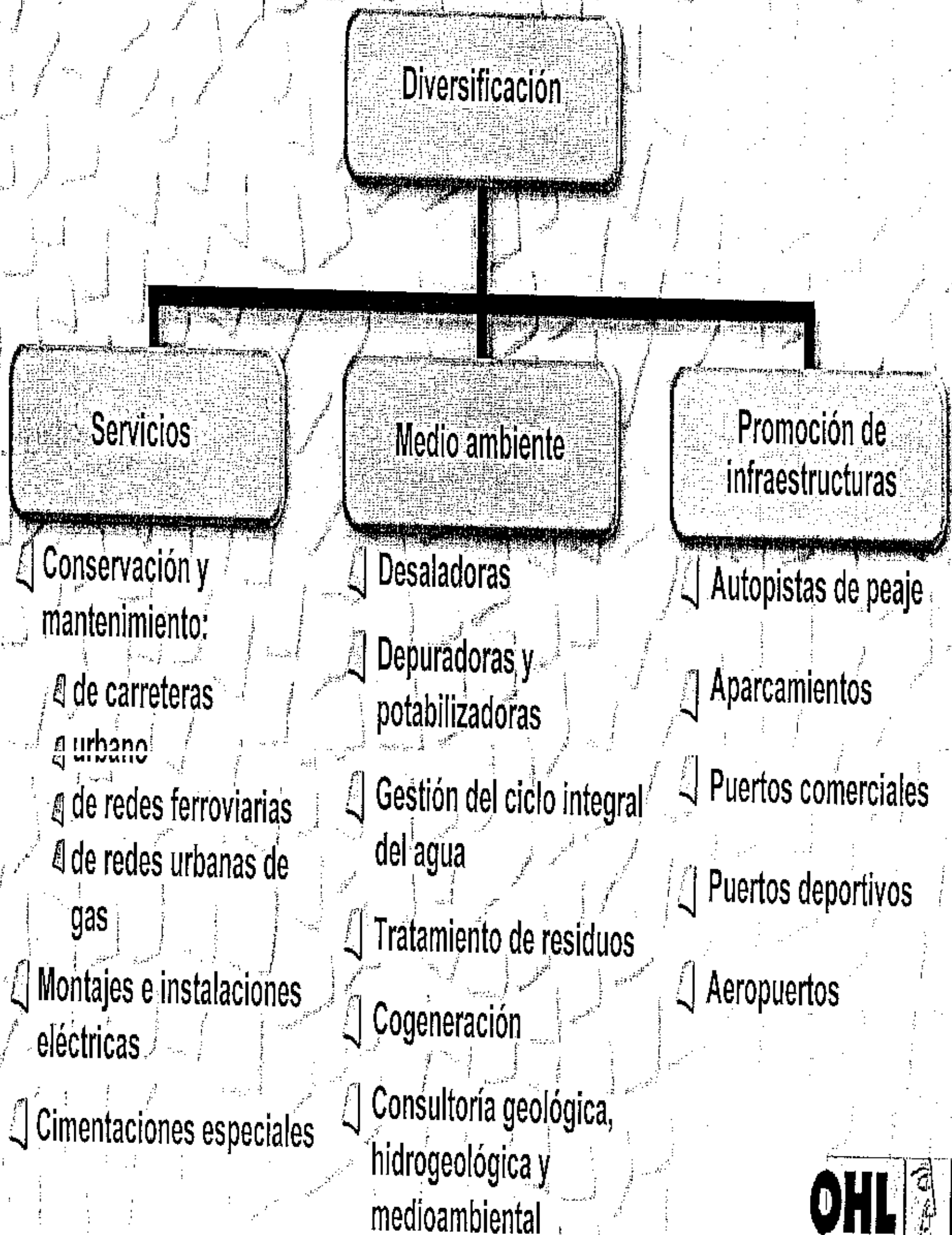
Ventas del Grupo:
47.070 Mill. Pta.

Delegaciones en 30 ciudades

OHL

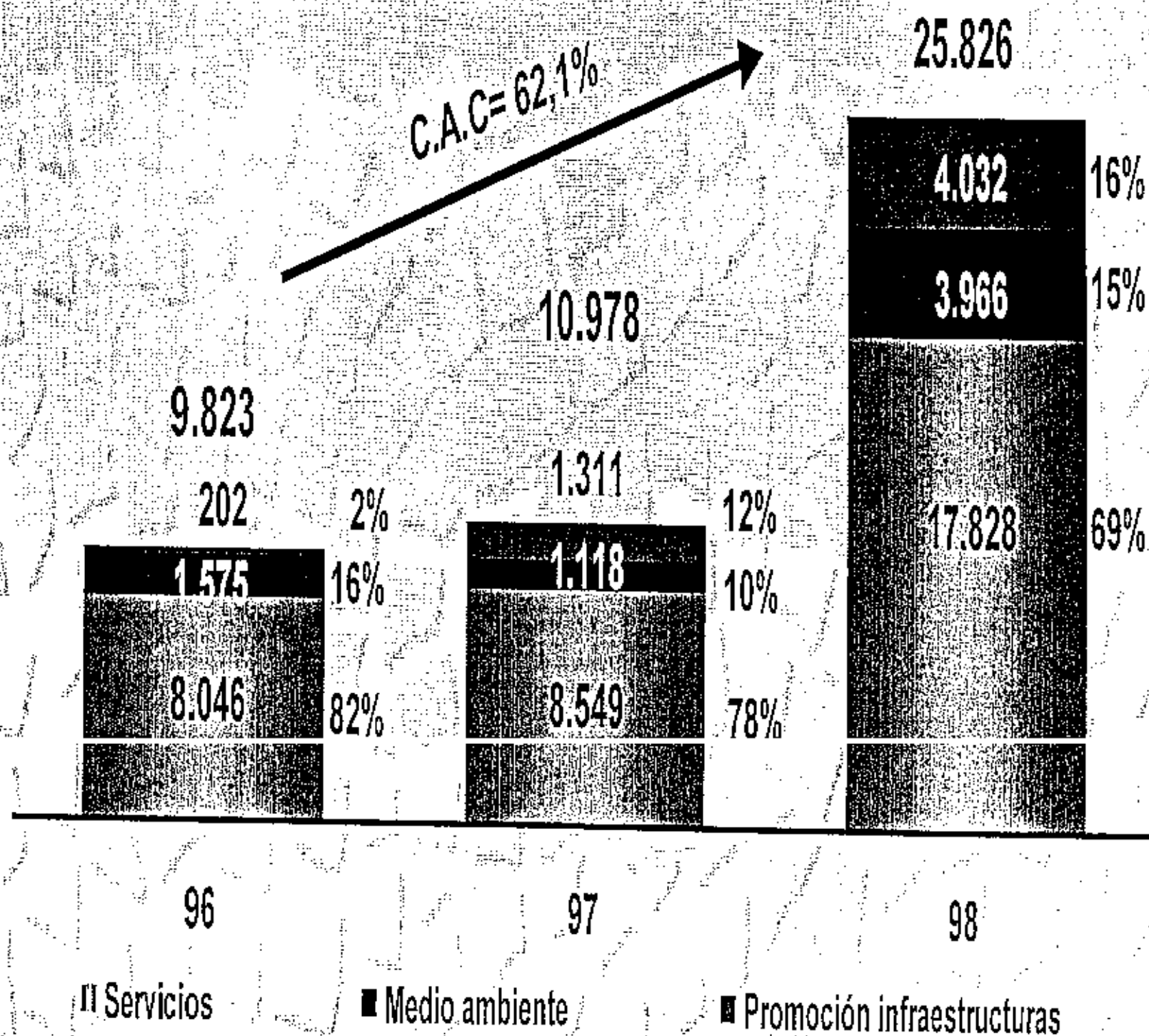


Diversificación: Principales actividades



Diversificación: Evolución de las principales actividades

Evolución de ventas⁽¹⁾ (Mill. Pta.)

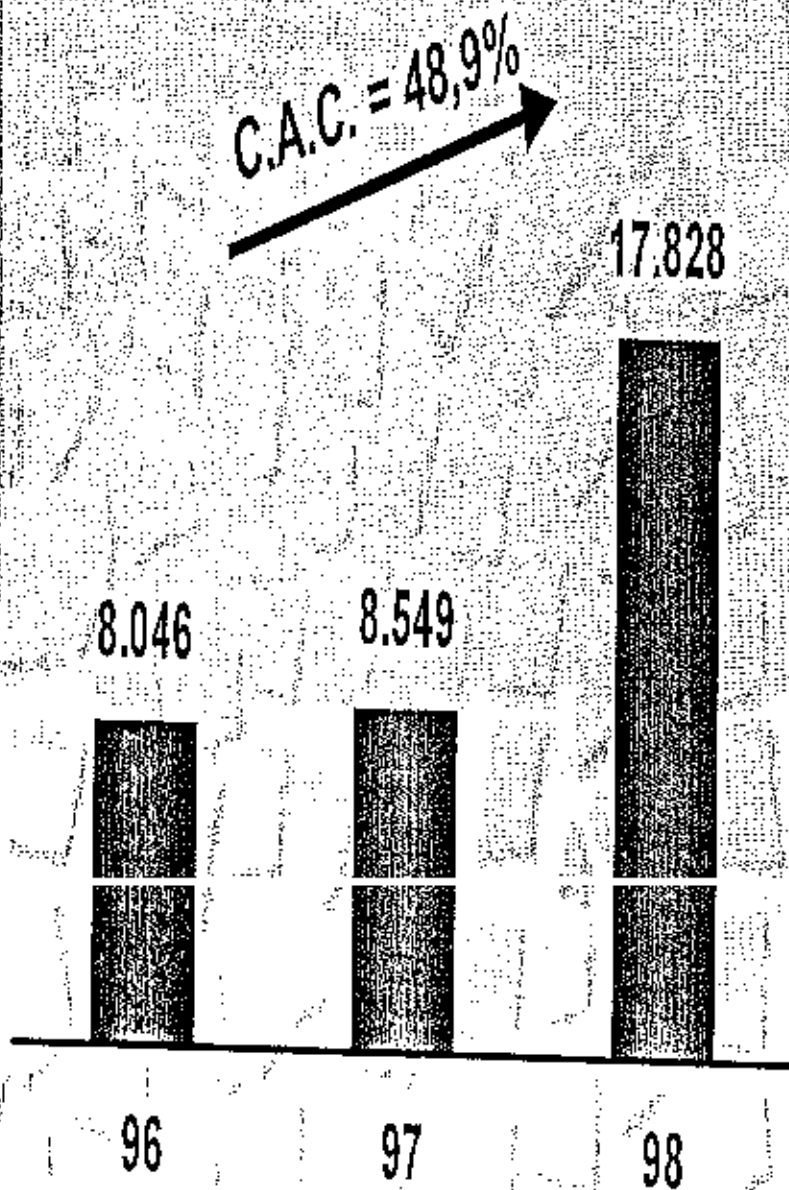


Contribución al beneficio total 1998: 17,8%

(1) Incluyendo las ventas gestionadas en sociedades consolidadas por puesta en equivalencia

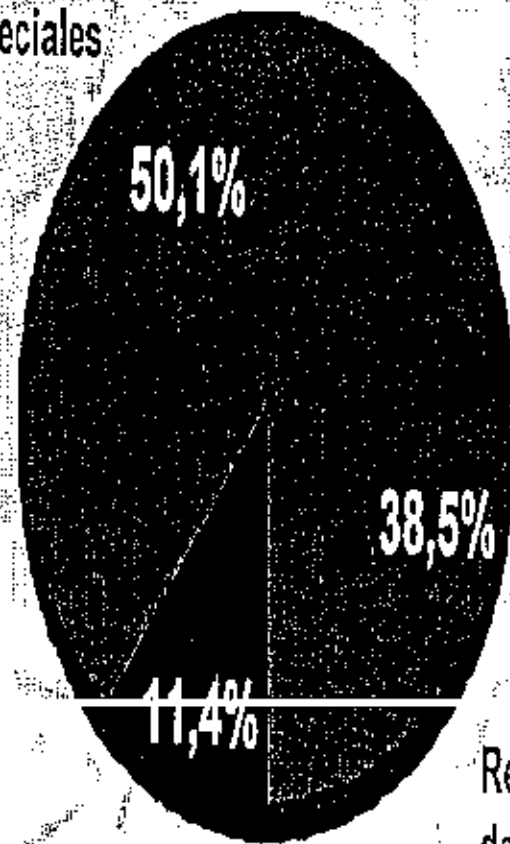
Diversificación: Servicios

Evolución de ventas (Mill. Pta.)



Desglose de ventas
1998 por tipo de actividad

Conservación,
mantenimiento y
cimentaciones
especiales



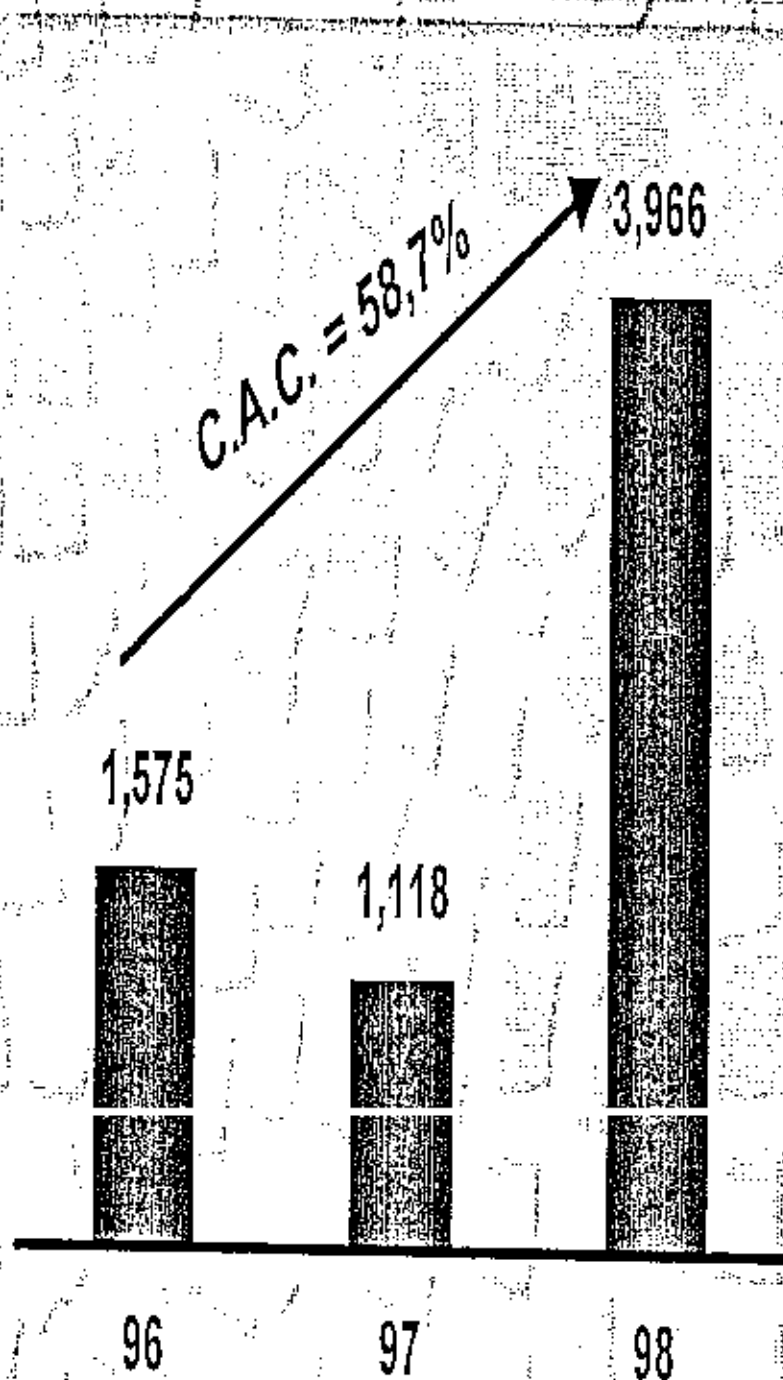
Redes urbanas
de gas

Montajes eléctricos y
señalización de vía

Contratos a largo plazo: Ingresos recurrentes

Diversificación: Medio ambiente

Evolución de ventas⁽¹⁾ (Mill. Pta.)



(1) Incluyendo las ventas gestionadas en sociedades consolidadas por puesta en equivalencia

Agua

- ✓ Desalación: Pioneros en España, con un tercio de la capacidad instalada. Alianzas estratégicas multinacionales
- ✓ Depuración: Pioneros en sistemas de recuperación de aguas residuales. Tecnología punta en procesos de bajo coste
- ✓ Distribución: Abastecimiento en alta y baja a más de 500.000 habitantes

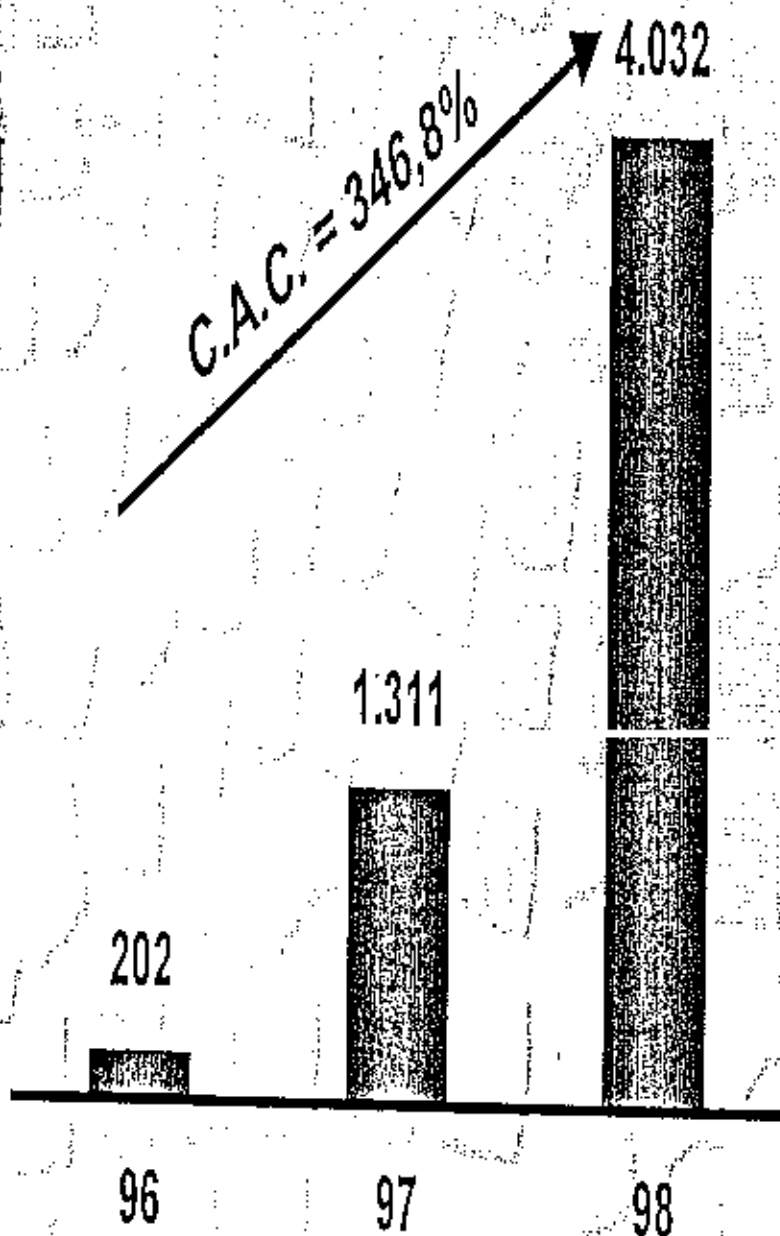
Tratamiento de residuos

- ✓ Pioneros en diseño y construcción de plantas RSU: 700.000 Tm./año
- ✓ Concesión de la mayor planta de biometanización de Europa
- ✓ Líderes en secado térmico de lodos, con dos plantas en España

Diversificación: Promoción de infraestructuras (concesiones)

Actividad muy intensiva en Capital

Evolución de ventas⁽¹⁾ (Mill. Pta.)



(1) Incluyendo las ventas gestionadas en sociedades consolidadas por puesta en equivalencia

Autopistas

- ✓ Radiales 3 y 5 Madrid (España)
- ✓ Euroglosa 45 (España)
- ✓ Murcia (España)
- ✓ AECSA (Argentina)
- ✓ Sao Paulo (Brasil)
- ✓ Montevideo-Libertad (Uruguay)

Puertos

- ✓ Muelles y espacios portuarios (Barcelona)
- ✓ Marina Urola (Zumaya)
- ✓ Nautic Palamós (Gerona)

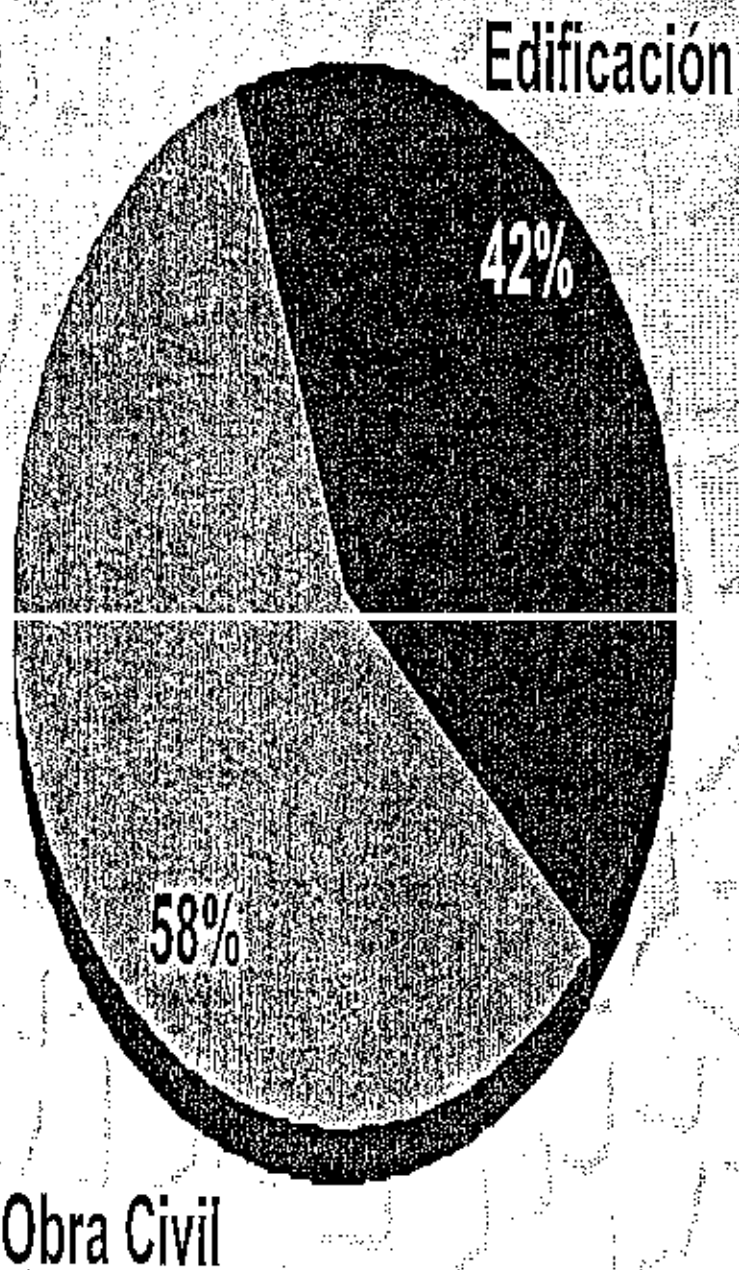
Aparcamientos

- ✓ 8 en España 2.197 plazas
- ✓ 2 en México 1.512 plazas
- ✓ 3 en Brasil 985 plazas
- ✓ 1 en Chile 1.620 plazas

Cartera Septiembre 1999 (Mill. Pta.)

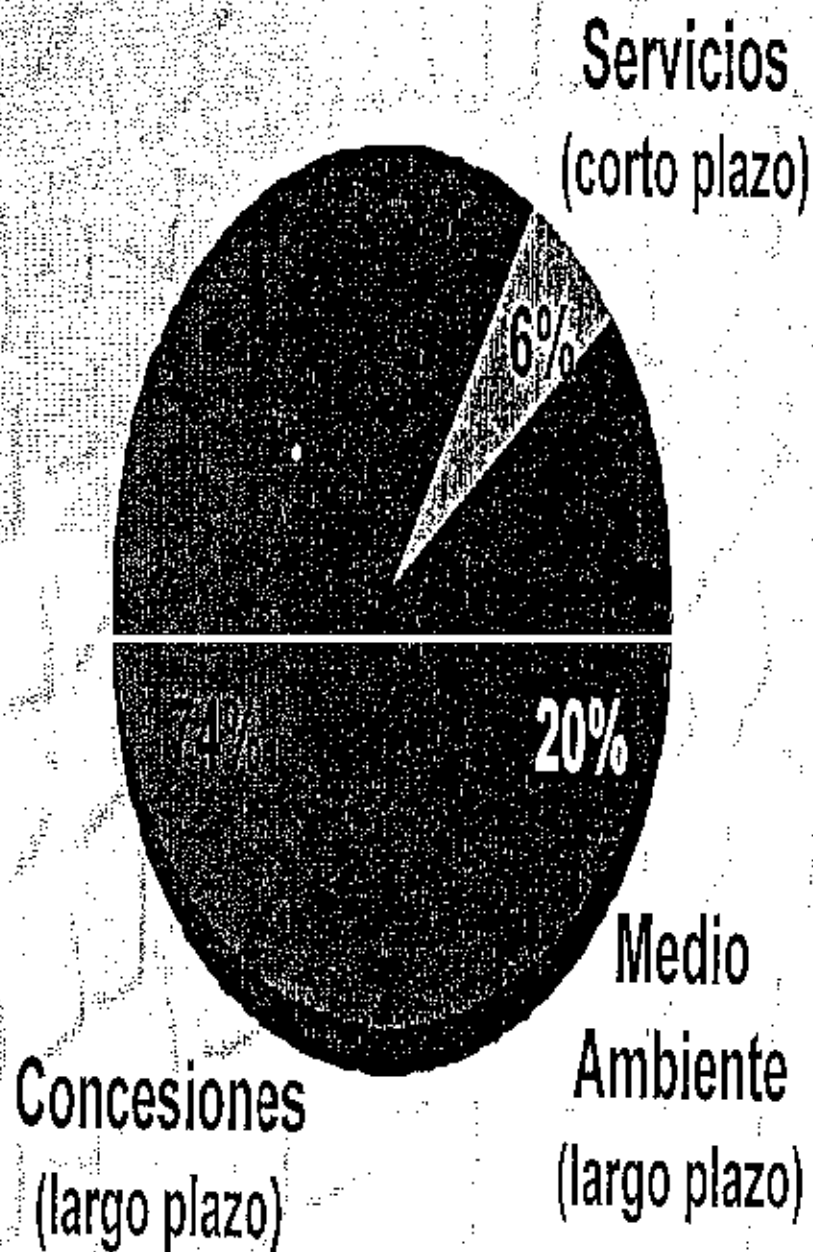
Construcción nacional

273.900 Mill. Pta.



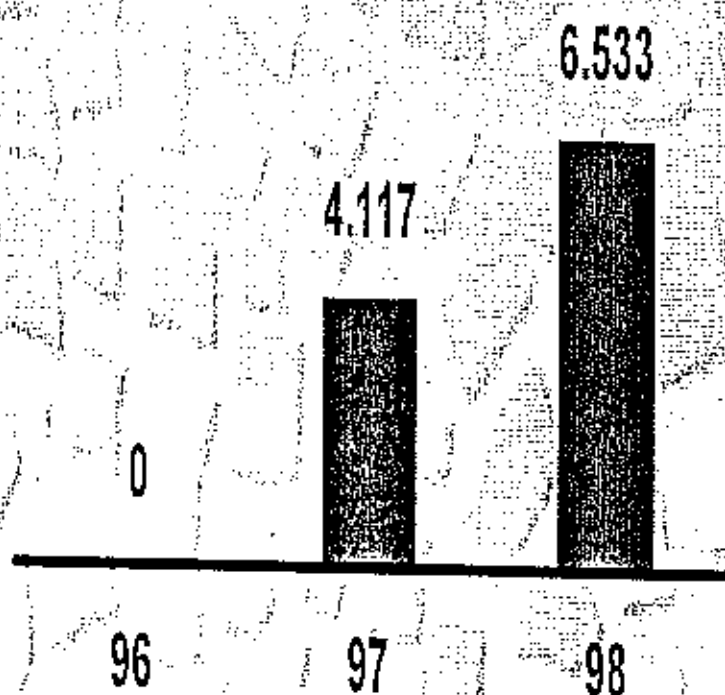
Diversificación

392.811 Mill. Pta.

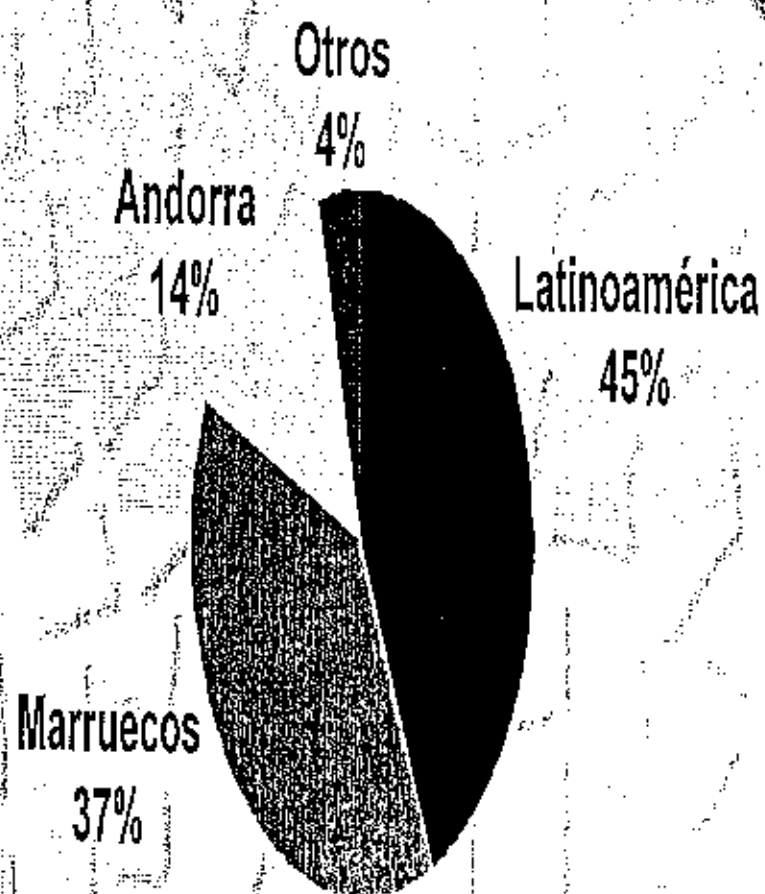


Construcción internacional

Evolución ventas (Mill. Pta.)



Cartera Septiembre 1999: 27.221 Mill. Pta.



Presencia en 16 países

- | | | | |
|-----------|---------|-------------------|----------|
| Argentina | México | Trinidad y Tobago | Portugal |
| Brasil | Panamá | Guinea | Andorra |
| Chile | Ecuador | Marruecos | Alemania |
| Uruguay | Cuba | Argelia | Rusia |

Indice



1 Operación y calendario

2 El sector de la construcción

3 Descripción de OHL

4 Análisis de la situación financiera

5 Estrategia y objetivos

6 Conclusiones

Resultados del 1er semestre de 1999

Mill. Pta.

Variación⁽¹⁾

Ventas

- Construcción nacional	103.256	20%
- Diversificación	15.380	11%
- Construcción internacional	3.461	26%
Total	122.097	19%

Beneficio ordinario antes de impuestos	5.200	40%
----------------------------------------	-------	-----

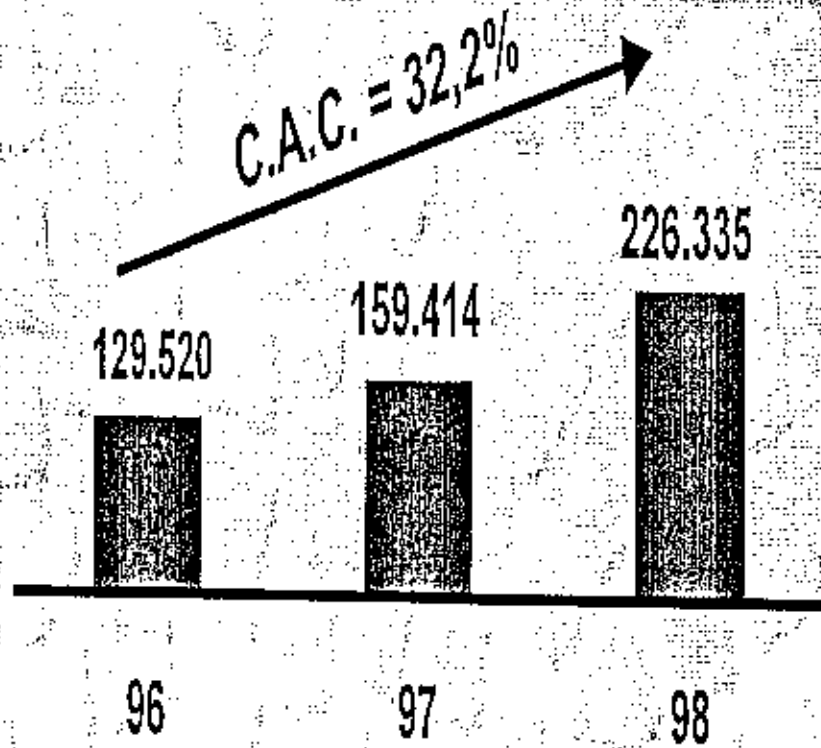
Beneficio neto atribuible	5.016	4%
---------------------------	-------	----

(1) Variaciones calculadas sobre las cifras a 30 de junio de 1998

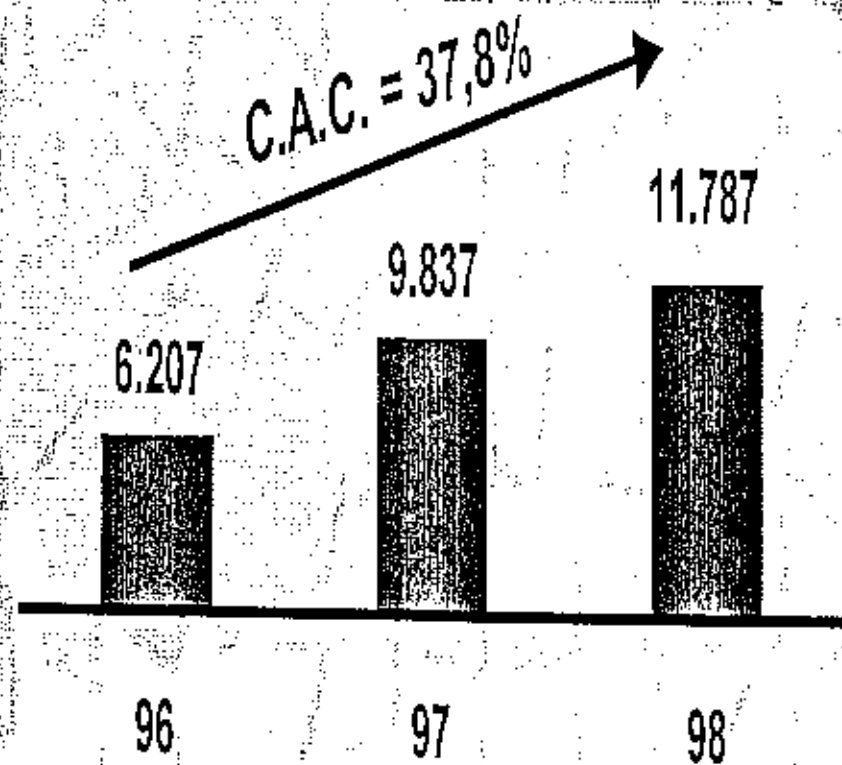


Evolución de ventas, BAIAP y beneficio ordinario

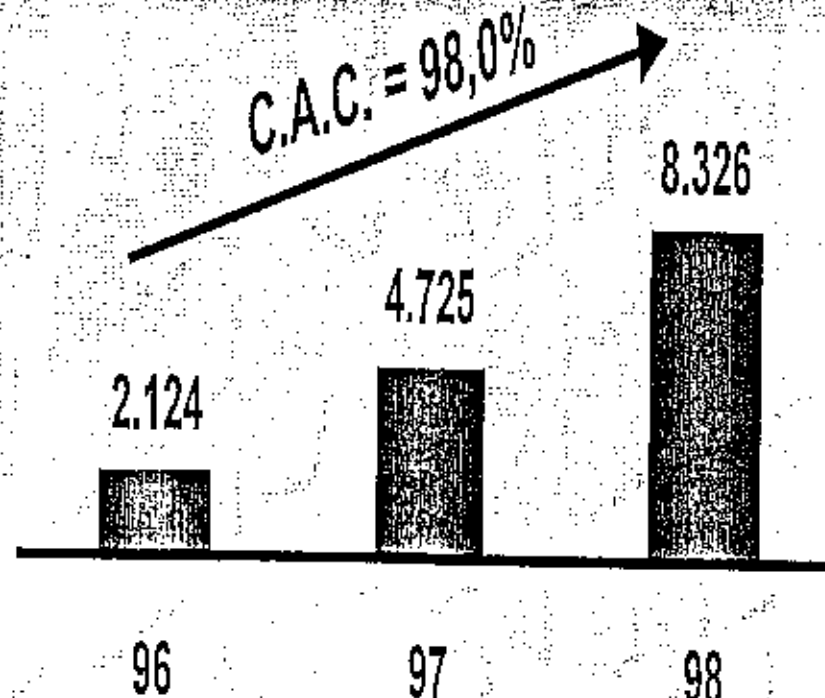
Ventas (Mill. Pta.)



BAIAP⁽¹⁾ (Mill. Pta.)



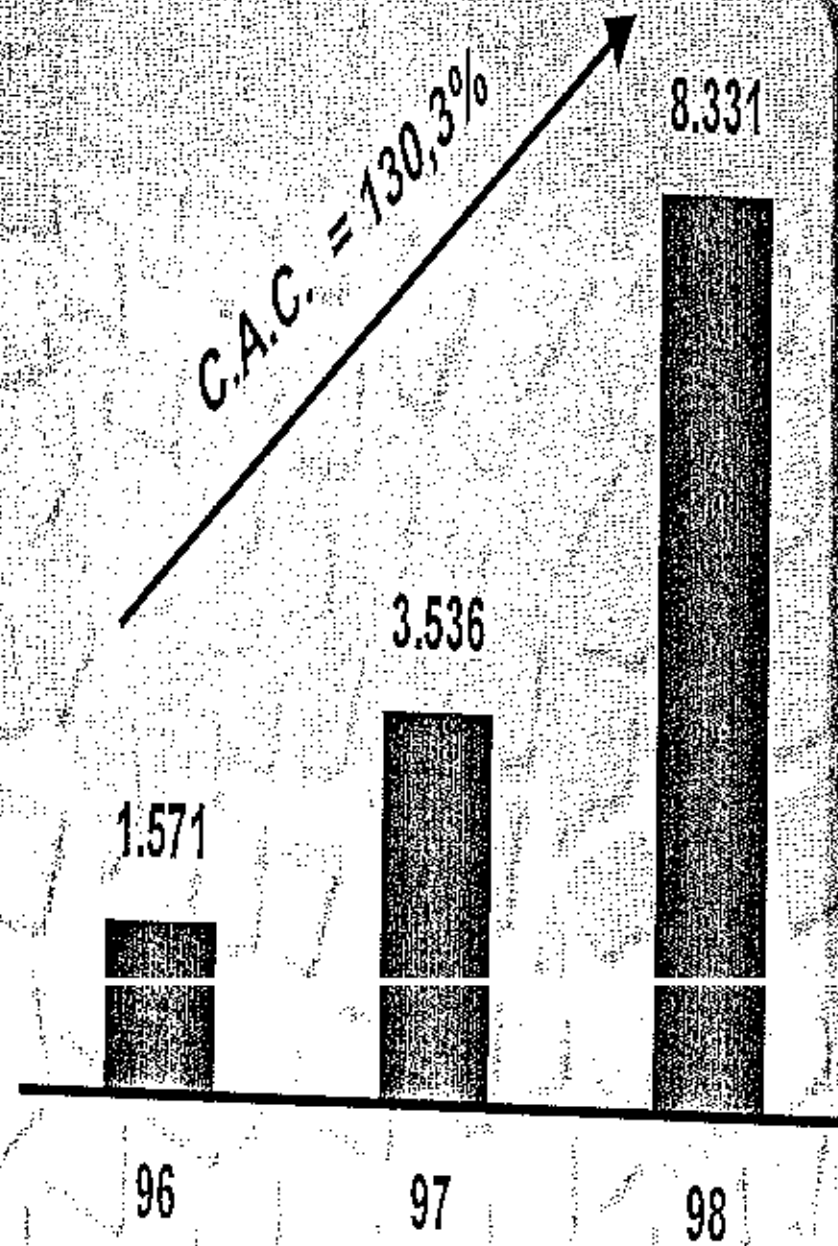
Beneficio ordinario (Mill. Pta.)



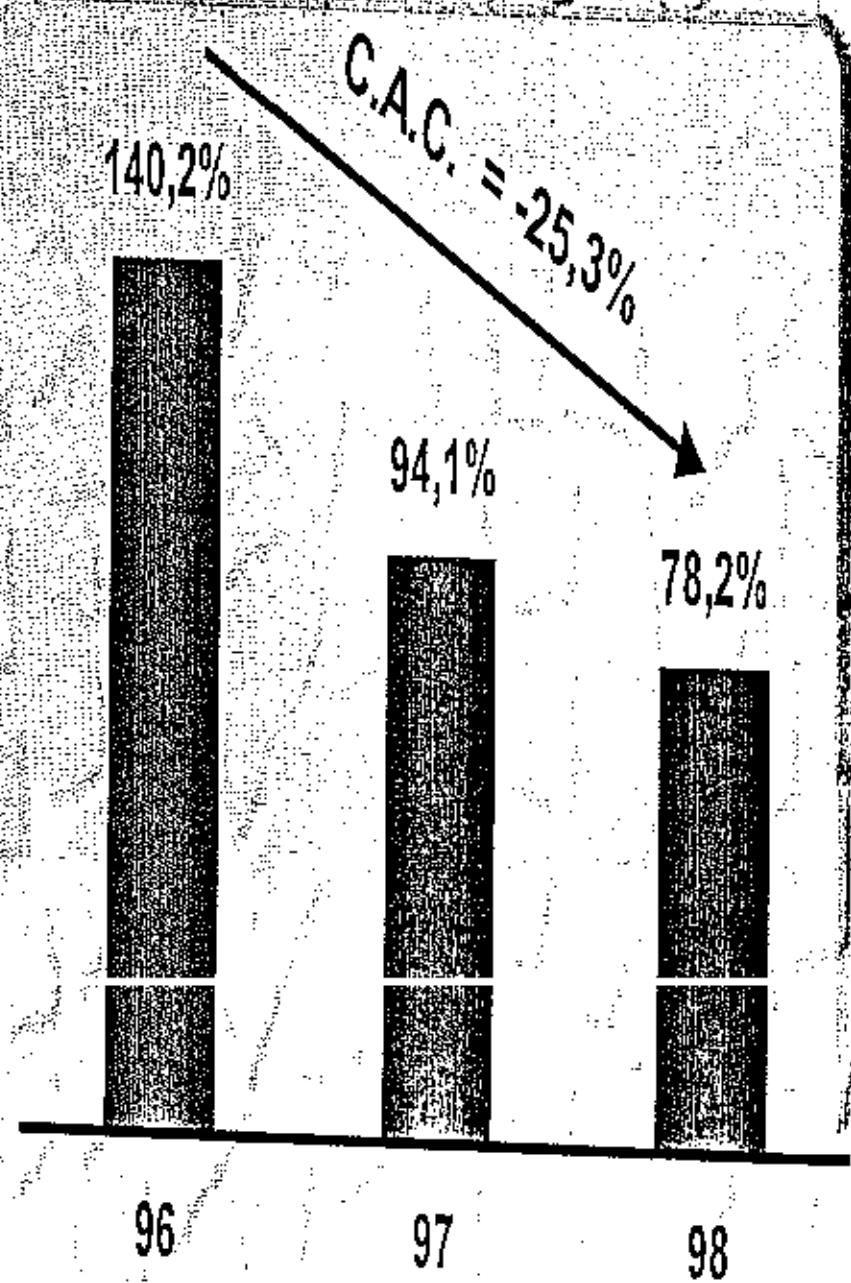
(1)BAIAP: Beneficio antes de impuestos, intereses, amortizaciones y provisiones

Crecimiento del beneficio neto y reducción del endeudamiento

Beneficio neto (Mill. Pta.)



Endeudamiento neto / Fondos propios

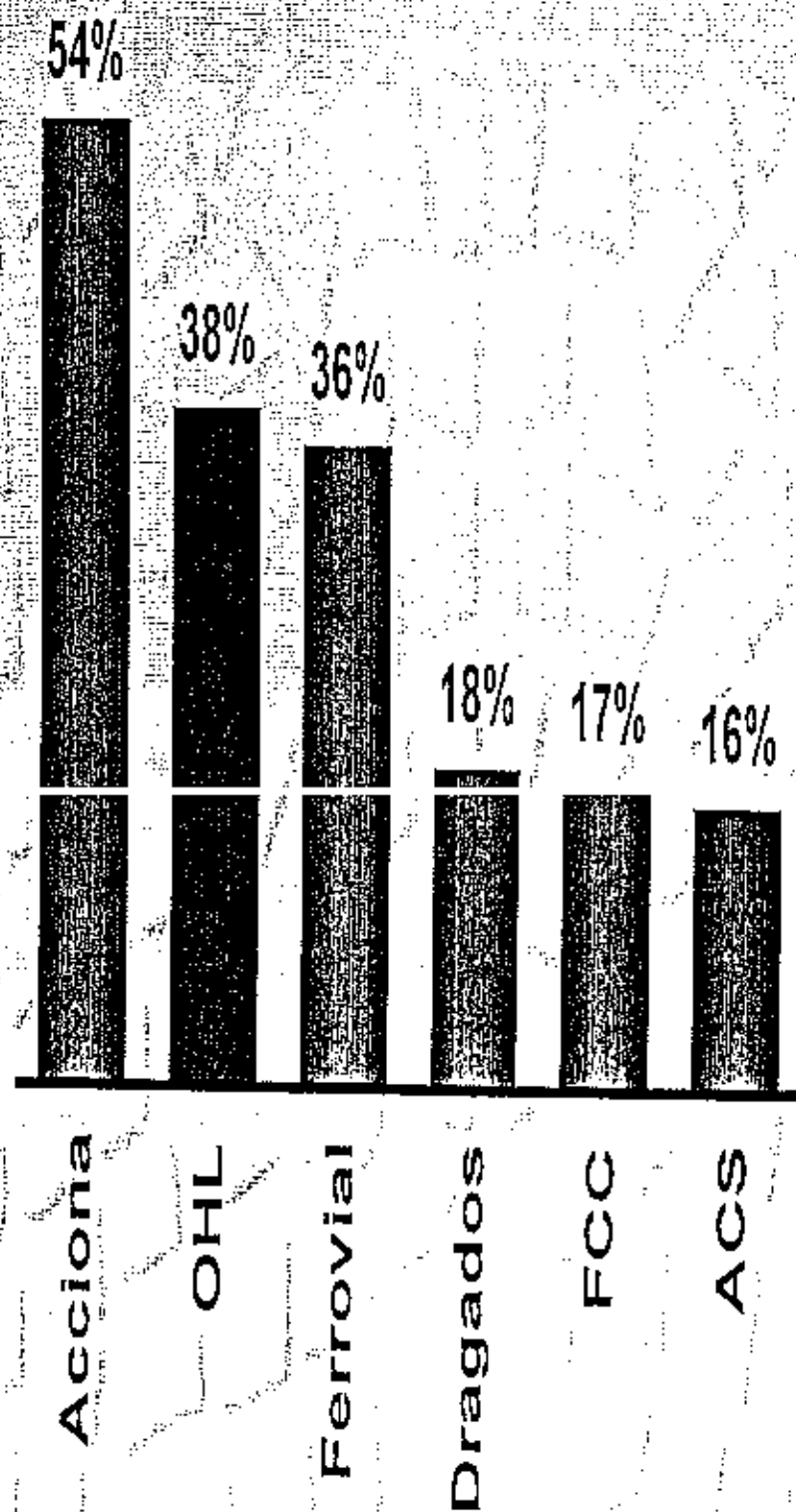


Comparación con el sector (I)

C.A.C. Cifra neta de negocios
(1996-98)

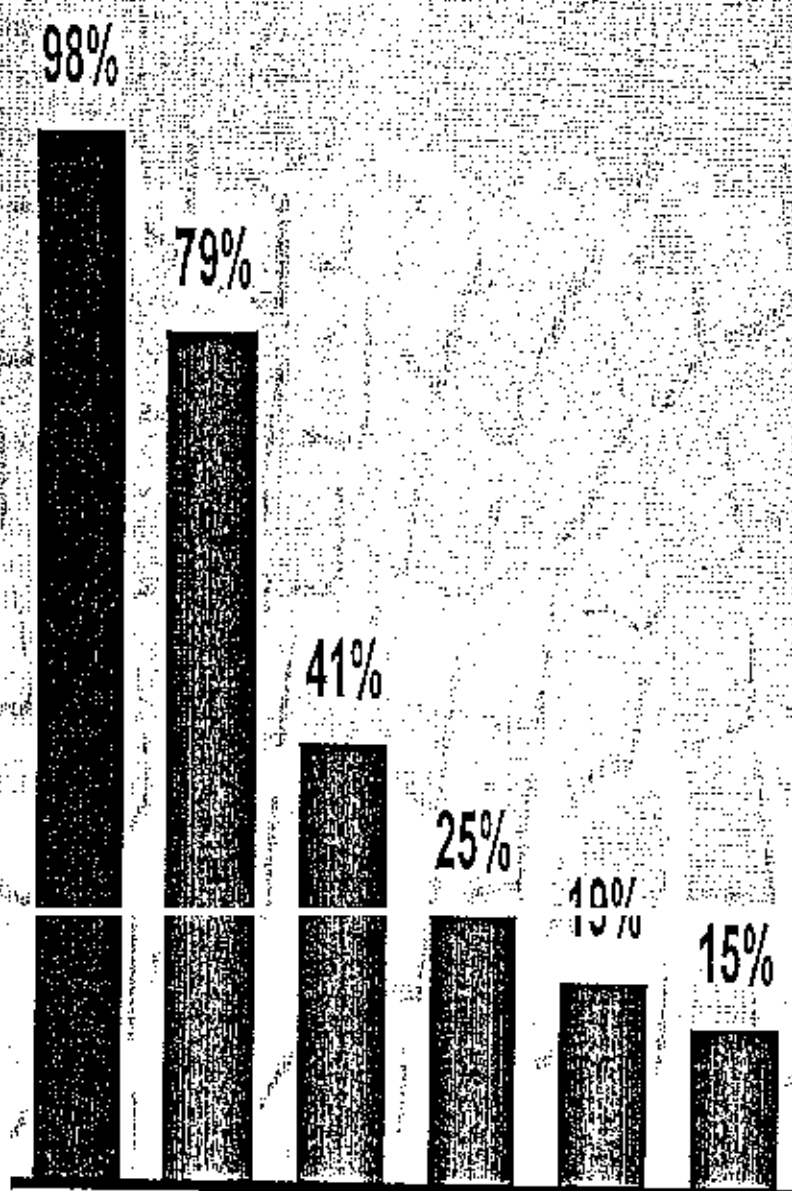


C.A.C. BAIAP
(1996-98)



Comparación con el sector (II)

C.A.C. B° ordinario
(1996-98)



OHL

Ferrovial

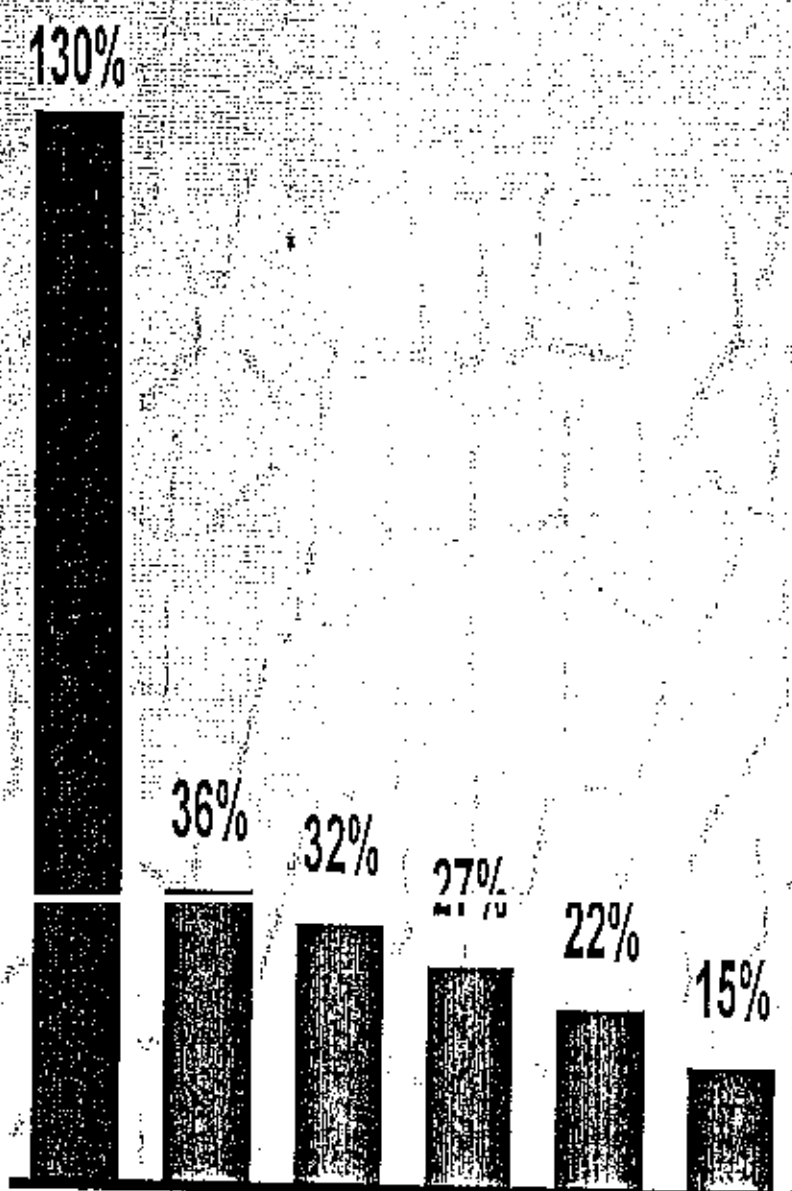
Dragados

ACS

Acciona

FCC

C.A.C. B° neto
(1996-98)



OHL

Acciona

Ferrovial

ACS

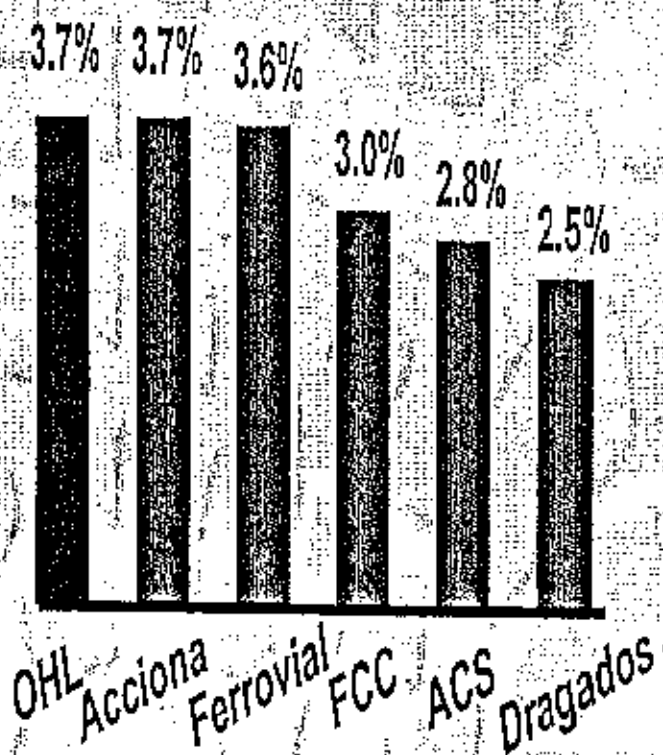
Dragados

FCC

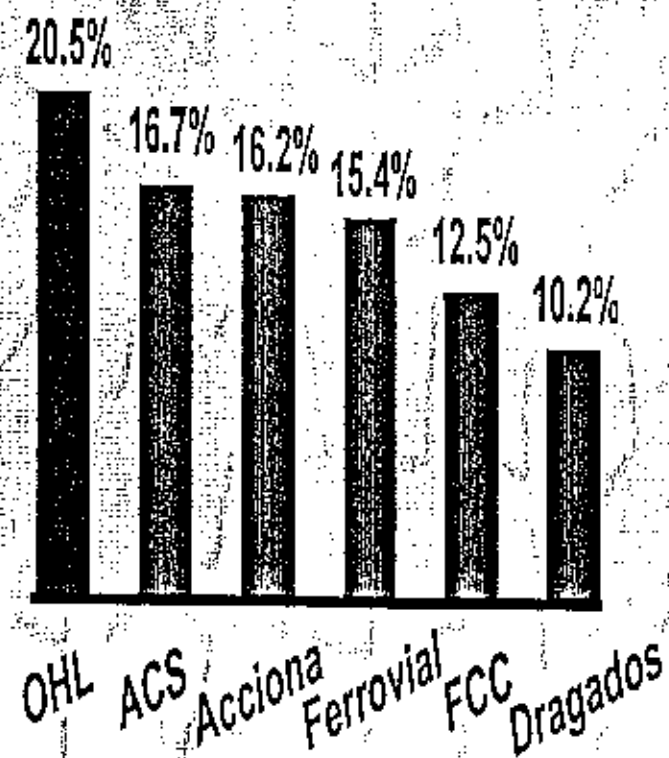


Comparación con el sector (III)

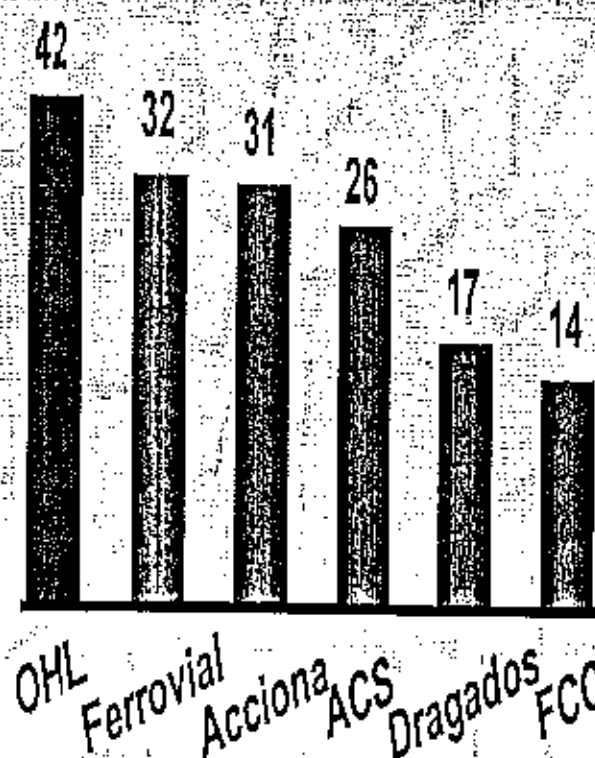
Margen neto (1998)



ROE (1998)



Ventas por empleado (1998) (Mill. Pta.)



Indice

1 Operación y calendario

2 El sector de la construcción

3 Descripción de OHL

4 Análisis de la situación financiera

5 Estrategia y objetivos

6 Conclusiones

Objetivos estratégicos

Crecimiento de la construcción en España

Fuerte diversificación relacionada con construcción:

- servicios
- medio ambiente
- concesiones

Crecimiento selectivo en construcción internacional

Ser una de las grandes constructoras diversificadas y de mayor rentabilidad entre las europeas

Creación de valor para el accionista

Inversiones previstas 1999-2001

Inversiones previstas (Mill. Pta.)

Promoción de infraestructuras	31.000
Medio ambiente	11.000
Otras adquisiciones	18.000
Total	60.000

Financiación (Mill. Pta.)

Ampliación de capital	20.000
Ingresos procedentes de ventas de activos no estratégicos	17.700
Parte del cash flow no distribuido y de los fondos liberados por la reducción del pendiente de cobro	22.300
Total	60.000

Compromisos ya adquiridos por 20.000 Mill. Pta.

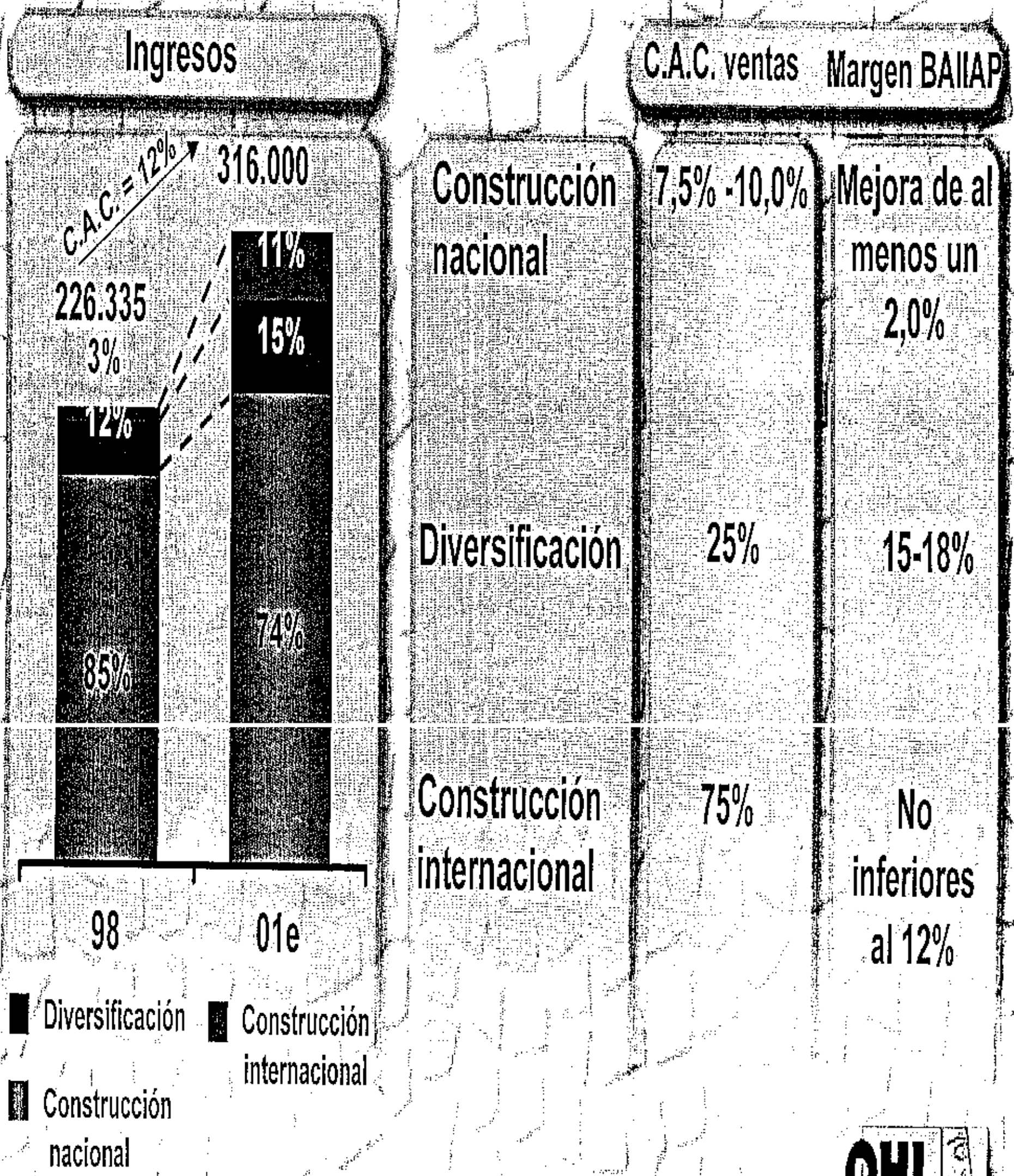


Estrategia gerencial y societaria

- ↳ Mantener el experimentado y motivado equipo gestor actual
- ↳ “Stock Option Plan” para la alta dirección ligado a la evolución de la cotización
- ↳ Remuneración del Consejo de Administración en función de la evolución de la cotización
- ↳ Mantener un núcleo de accionistas de referencia con no menos del 25% del capital

Garantizar el proyecto empresarial

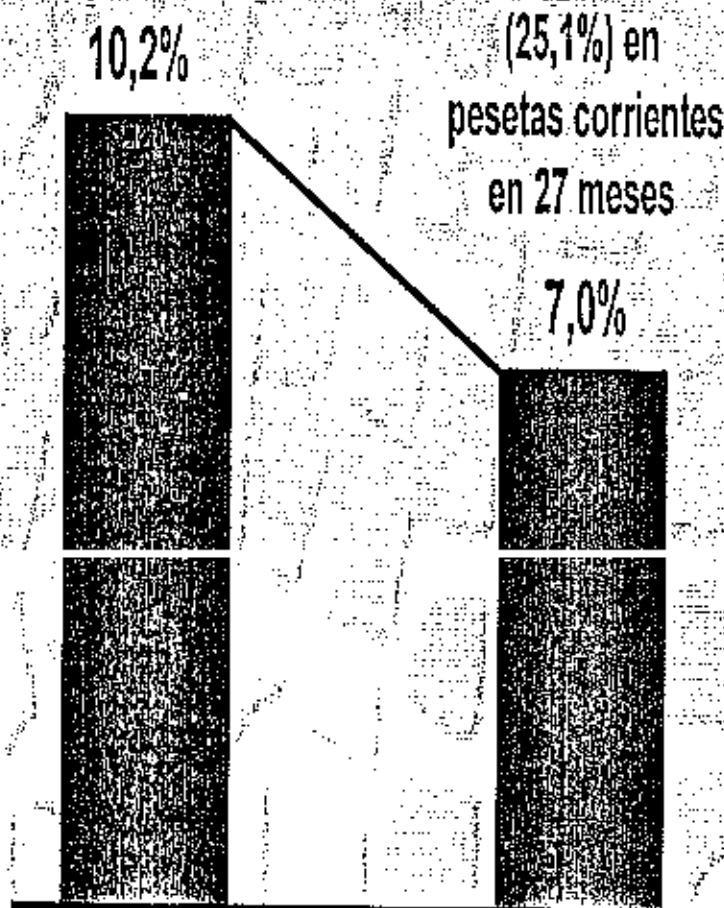
Objetivos financieros: 1999-2001



Experiencia en reducción de costes

Gastos de estructura medios sobre ventas

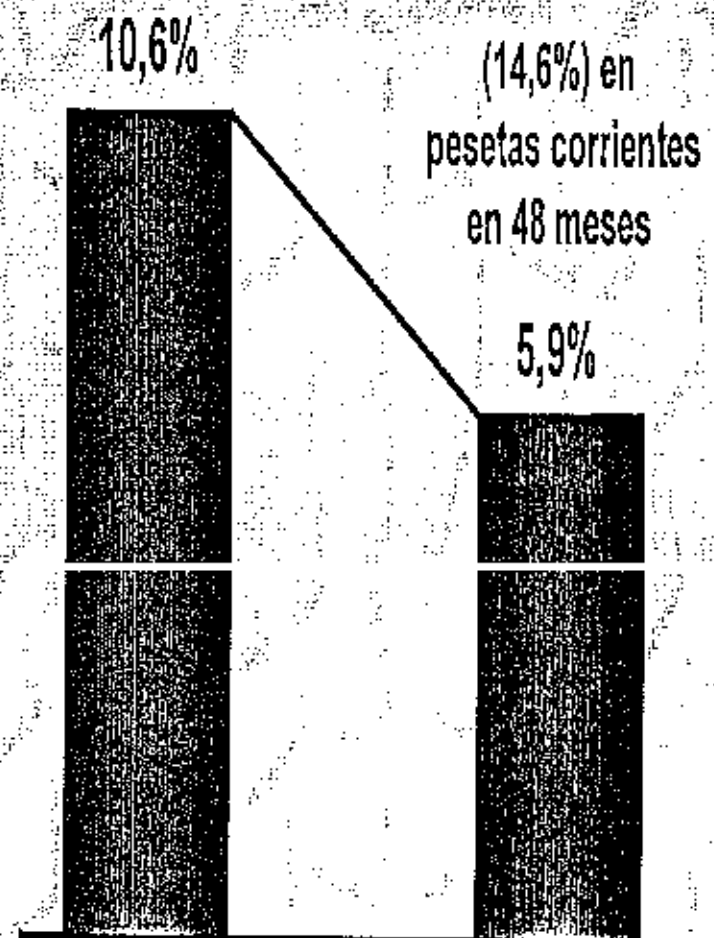
Principales empresas de Obrascón Huarte⁽¹⁾



Año anterior
incorporación

98

Principales empresas de Lain⁽²⁾



Año anterior
incorporación

98

Reducción conjunta 21%

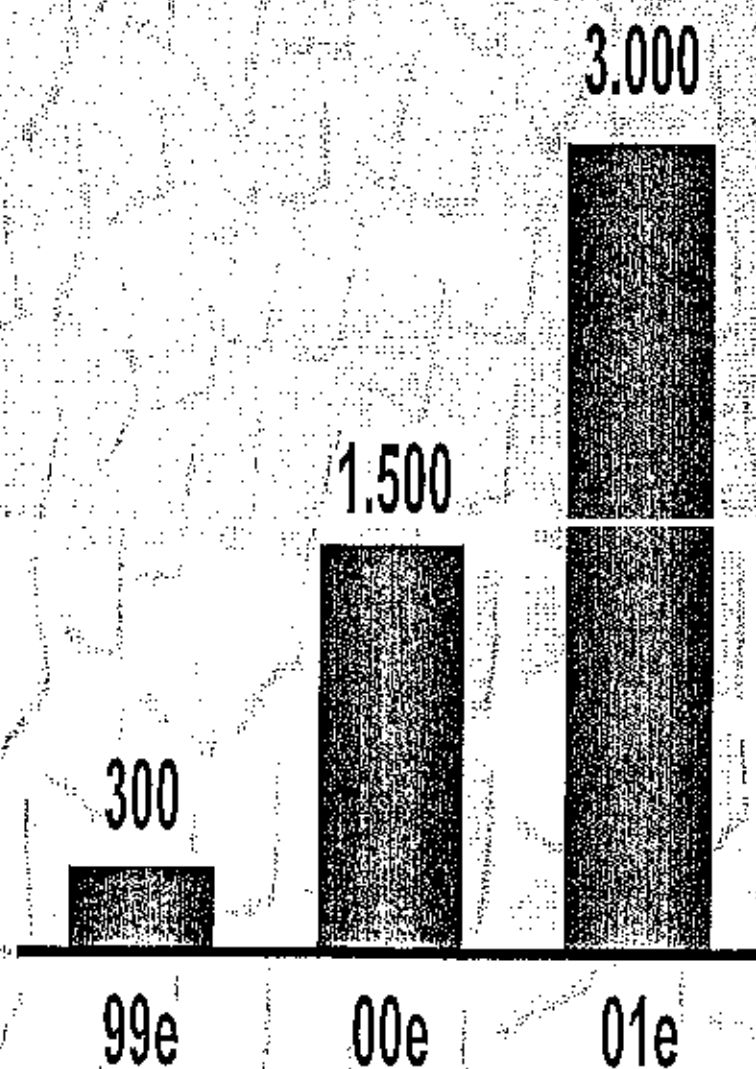
(1) Obrascón (1994), Huarte, Elsan, Safo y Fernández Constructor

(2) Lain (1994), OSHSA, Guinovart, Sobrino y PACSA

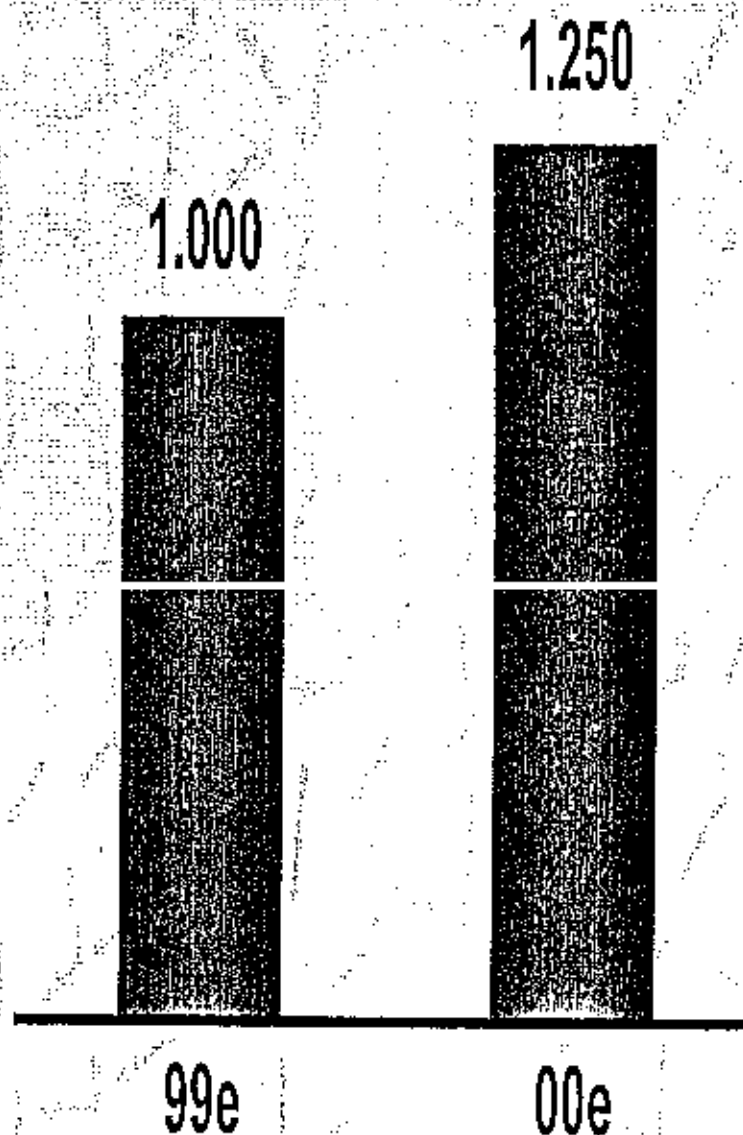
Objetivos de reducción de costes: 1999-2001

El proceso de fusión permitirá ahorros en costes de estructura de 3.000 Mill. Pta. anuales

Ahorro anual acumulado de costes (Mill. Pta.)



Pagos por reestructuración (Mill. Pta.) (Última previsión)



□ A septiembre de 1999 ya se ha conseguido un ahorro de costes anualizado de 1.000 Mill. Pta.

Grandes objetivos: 1999-2001

- ↙ Crecimiento acumulativo anual del beneficio neto no inferior al 25%
- ↙ Política de dividendos del 25% del beneficio neto a partir de 1999
- ↙ Reducir el circulante en 30 días
- ↙ Completa utilización del crédito fiscal de 52.500 Mill. Pta.
- ↙ Entrar en el IBEX 35

Indice



- ▶ Operación y calendario
- ▶ El sector de la construcción
- ▶ Descripción de OHL
- ▶ Análisis de la situación financiera
- ▶ Estrategia y objetivos
- ▶ Conclusiones

Conclusiones

- ▶ Equipo gestor contrastado con un excelente historial en adquisición e integración de compañías
- ▶ Gran crecimiento y rentabilidades superiores a las demás constructoras en el último trienio
- ▶ Uno de los cuatro grupos constructores de grandes obras de infraestructuras
- ▶ Estrategia enfocada al crecimiento en construcción y fuerte crecimiento en diversificación. Internacionalización selectiva
- ▶ Importantes beneficios por reducción de cargas de estructura y utilización del crédito fiscal
- ▶ Crecimiento del beneficio neto no inferior al 25% acumulativo anual en el periodo 99-02
- ▶ Crecimiento por encima de las demás constructoras en los próximos años



Importante creación de valor para el accionista

