

ABENGOA



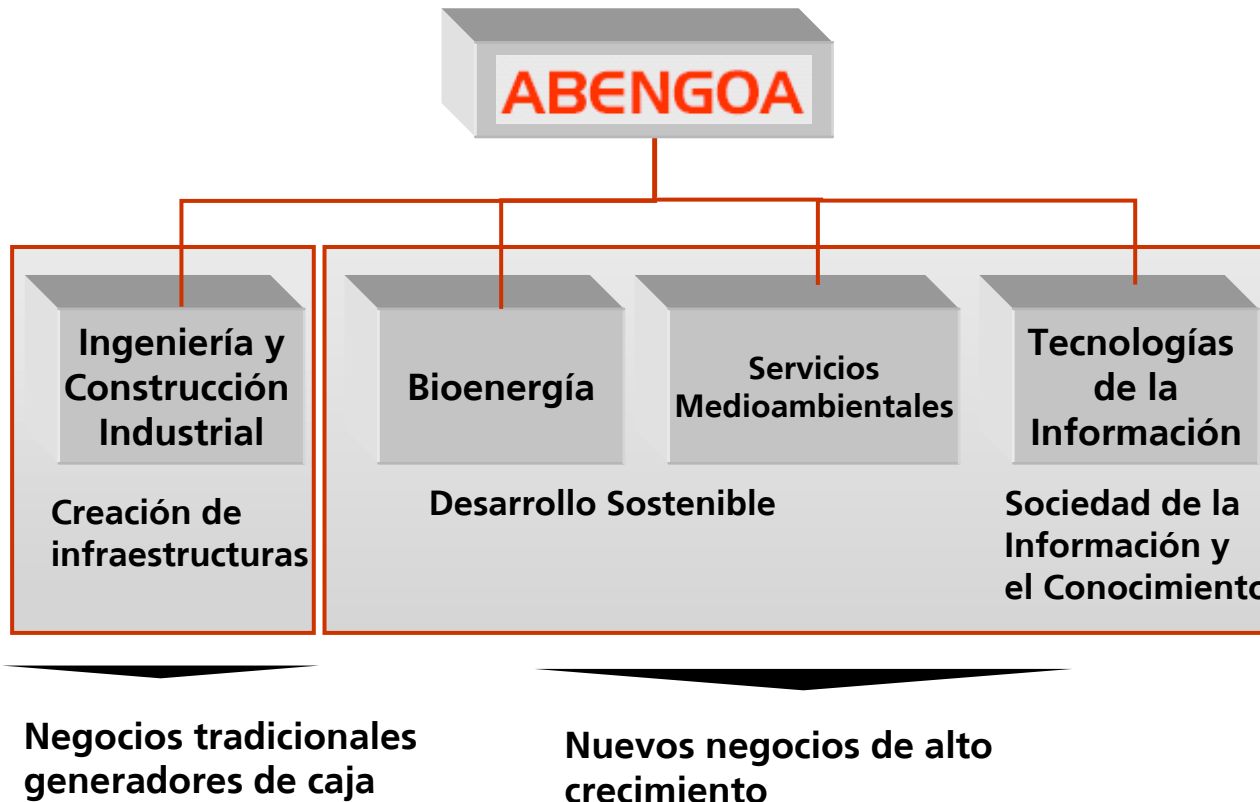
Su Interlocutor en Recursos y Soluciones Técnicas

“El presente documento ha sido redactado por Abengoa para su uso exclusivo como presentación de los resultados obtenidos en el período considerado. No supone ni una oferta, obligación o recomendación para la suscripción o adquisición de valores, no ha sido revisado por terceros y consecuentemente ni la Compañía ni sus empleados asumen la responsabilidad sobre el uso de la información, comentarios y valoraciones contenidas o relacionadas con este documento.”

- **Resultados 2003 y estrategia de crecimiento**
- **Visión general de los cuatro Grupos de Negocios**
- **Q&A**

- **Amando Sánchez Falcón (Director Financiero Abengoa)**
- **Manuel Sánchez Ortega (Consejero Delegado de Telvent)**
- **Javier Salgado Leirado (Consejero Delegado de Abengoa Bioenergía)**
- **Miguel Ángel Jiménez-Velasco Mazarío (Secretario General)**
- **Juan Carlos Jiménez Lora (Director Relación con Inversores)**

Abengoa es una empresa industrial y de tecnología que aporta soluciones para el Desarrollo Sostenible, la Sociedad de la Información y el Conocimiento y la Creación de Infraestructuras



Una clara estrategia corporativa ...

... con objetivos agresivos para nuestros negocios ...

... y una sólida cultura común de gestión

- **Generación de caja proveniente de los negocios tradicionales (Ingeniería y Construcción Industrial) con el fin de servir a nuestros grandes clientes corporativos en las nuevas áreas con alta capacidad de crecimiento (Bioenergía, Servicios Medioambientales y Tecnologías de la Información)**

- **1) tan rentables como los de nuestros principales competidores,**
- **2) Líderes en sus mercados y**
- **3) con un potencial de crecimiento significativo**

- **Busca la innovación como fuente para un crecimiento sostenido**
- **Enfocado hacia los grandes clientes corporativos**
- **Sólida cultura de gestión (Finanzas, Talento, Riesgo) y principios conservadores**
- **Centro corporativo enfocado hacia tareas de elevado valor añadido**
- **Generación de Cash Flow**

- **Buenos resultados y sólido balance de situación en 2003**
- **Perspectiva favorable para 2004**
- **Diez años de nuestro Plan Estratégico, diversificando negocios y geografías y generando mayor valor al accionista**
- **Líder en todas sus actividades principales con una base de clientes sólida y un bajo perfil de riesgo**
- **Crecimiento a largo plazo basado en la innovación**
- **Adaptación a la nueva normativa de Gobierno Corporativo**

M €	2003	03/02 %	CAGR 93-03 %
Ventas	1,635.3	+7.5	13.9
EBITDA	185.2	+6.0	21.8
Beneficio después de impuestos atribuible a la dominante	47.0	+8.1	20.3
Cash Flow neto (BDI + amort. + prov)	137.5	+16.2	23.0
Deuda neta / Fondos Propios	0.58		
EBITDA/ Resultado financiero neto	3.97		

M €

	Ingeniería y Const. Indust.		Servicios Medioambientales		Tecnologías de la Información		Bioenergía	
	2003	03/02 %	2003	03/02 %	2003	03/02 %	2003	03/02 %
Ventas	713.0	10.2	365.4	-14.0	265.5	26.4	291.4	21.4
EBITDA	80.1	5.0	37.8	-24.6	31.0	28.6	36.3	50.0
EBITDA / Ventas %	11.2		10.3		11.7		12.5	

Ingeniería y Construcción Industrial

- Crecimiento sostenido en España e Iberoamérica
- Intensa actividad comercial que permite niveles de cartera récord

Servicios Medioambientales

- Bajos precios del aluminio, elevada competencia, bajas exportaciones a causa de la fortaleza del euro
- Evolución favorable de las áreas de Gestión de Residuos y de Ingeniería y Servicios
- Desinversión en áreas no estratégicas (agua y servicios urbanos)

Tecnologías de la Información

- Adquisición e integración con éxito de Telvent Norteamérica (enero 2003)
- Importante crecimiento orgánico tanto geográfico como en “verticales”

Bioenergía

- Exitosa puesta en marcha de la planta de Galicia (Dic-02)
- Primeras exportaciones a la UE (Suecia, Alemania)
- Mejora en los precios del etanol y del maíz en los EE.UU. en 2ºSem-03
- Firma del contrato de I+D+i con el Departamento de Energía de los EE.UU. (35 millones de \$) 2003-2006 y firma de una subvención de 4.5 millones de € con la UE para una planta de I+D+i de conversión de Biomasa

Ingeniería y Construcción Industrial

- Importante volumen de cartera (18 meses)
- Expansión geográfica en marcha (i.e.: Libia, Mauritania, Costa Rica...)

Servicios Medioambientales

- Medidas de reducción de costes implantadas durante el 2003 en el negocio del aluminio
- Planes de expansión en marcha en Gestión de Residuos Industriales

Tecnologías de la Información

- Perspectivas favorables de crecimiento en los sectores principales (energía, transporte, tráfico y medioambiente)
- Éxito en la integración de la adquisición en EE.UU. y Canadá que permitirá continuar el crecimiento en EE.UU.
- Oportunidades significativas en China
- Volumen de carteras 12 meses

Bioenergía

- Crecimiento en ventas por exportación y entrada en nuevos proyectos y mercados tras las directivas de la UE
- Niveles de precios atractivos en EE.UU. a raíz de la prohibición del MTBE

Desde ...

“Una empresa de ingeniería en España y Latinoamérica”

Abengoa

Ingeniería y
Construcción

Crecer en nuevos
negocios

Expansión
Internacional

Hasta ...

“Una empresa industrial y de tecnología que aporta soluciones a nuestros clientes y con presencia mundial”

Abengoa

Ingeniería y
Construcción

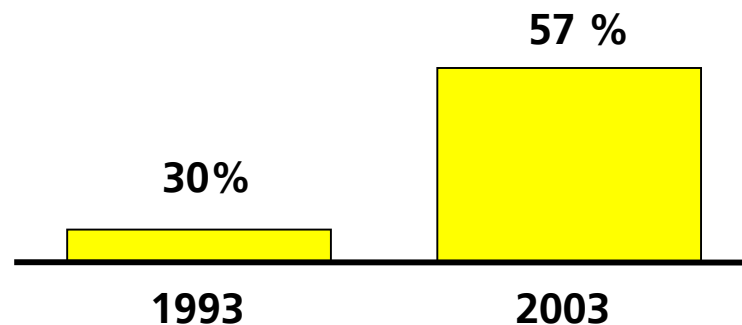
Nuevos negocios de
alto crecimiento

Dos prioridades estratégicas definidas en 1993

- Crecimiento en nuevos negocios



Negocios distintos de Ingeniería



- Expansión Internacional



Ventas fuera de España (M€)

	1993	2003
US y Canadá	-	209.8
Latinoamérica	119.4	332.9
Europa (excl. España)	14.7	76.7
Otros	14.6	44.7
Total	148.7	664.1

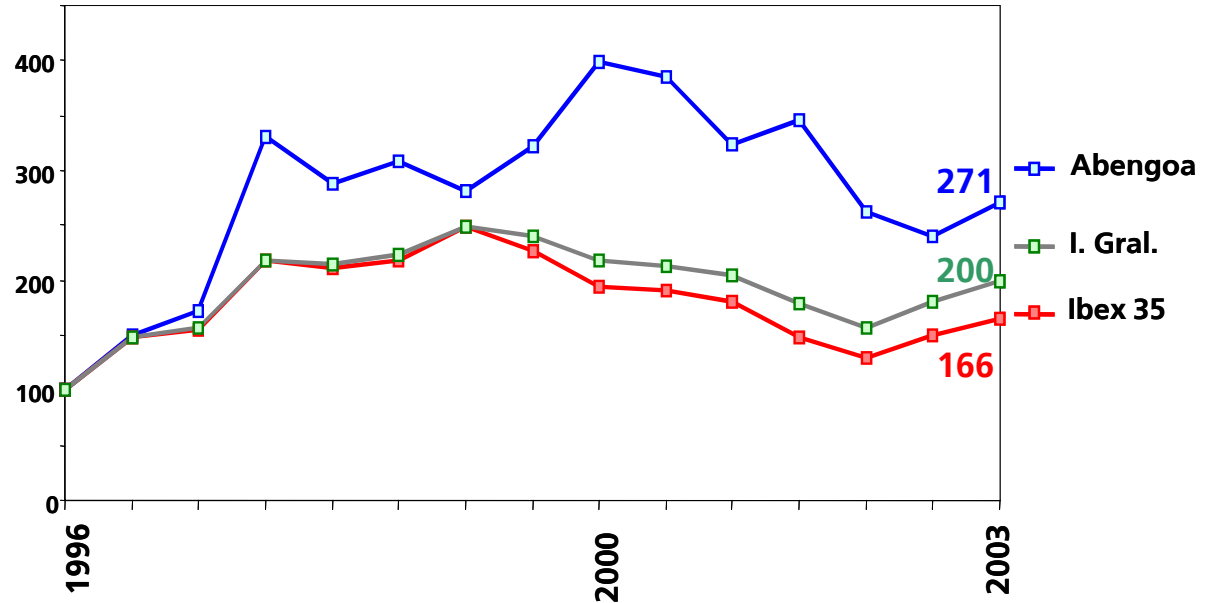
x 4,6

**Crecimiento sostenido
1993-2003**

➤ **Ventas: +13,9%
CAGR**

➤ **EBITDA: +21,8%
CAGR**

Comportamiento bursátil superior al mercado (100= IPO in 1996)



Posición de Mercado	Bioenergía	Servicios Medioambientales	Tecnologías de la Información	Ingeniería y Construcción Industrial
	Primer productor en Europa y quinto en EE.UU.	Líder en España en gestión de residuos industriales	Líder a escala internacional en los sectores, de energía, medio ambiente, tráfico y transporte	Líder en España y Latinoamérica
Competidores	ADM, Cargill	Veolia, Ferrovial, FCC	Indra, Rockwell, ABB, Itron	ACS, Elecnor, ABB, Techint

Ventas 2003
(%)

291.4

17.8

365.4

22.3

265.5

16.3

713.0

43.6

EBITDA 2003
(%)

36.3

19.6

37.8

20.4

31.0

16.7

80.1

43.3

Bioenergía



Tecnologías de la Información



Servicios Medioambientales



Ingeniería y Construcción Industrial



- **Un sólido plan interno de I+D+i que incluye:**
 - **Bioenergía:** un proyecto multianual de 35 millones de \$ co-financiado al 50% con el DOE de EE.UU. y un proyecto dentro del V Programa Marco de la UE para una planta de conversión de Biomasa (4,5 millones €)
 - **Tecnologías de la Información:** una inversión anual de 10 millones € en sus centros de I+D+i en Norte América y España
 - **Pionera en I+D+i en proyectos comerciales de pilas de combustible, energía solar e hidrógeno**
- **Una amplia red de alianzas para acceder a tecnologías innovadoras**
- **Un uso selectivo de las adquisiciones que permitan el acceso a la tecnología**

Ingeniería y
Construcción



Crecimiento rentable

- 1 Bioenergía**
 - Oportunidades de crecimiento en la UE y EE.UU. en un mercado donde Abengoa Bioenergía es el líder mundial (el 2º más importante y el único con una presencia firme en la UE y EE.UU., líder en I+D+i)

- 2 TI y Servicios Medioambientales**
 - Grupos de Negocios que pueden, en principio, autofinanciar su crecimiento dentro de los mercados que lideran
 - Financiación de determinadas oportunidades atractivas (i.e. Telvent Norte América)

Ingeniería y Construcción Industrial

- Generación de caja
- Crecer en nuevas geografías rentables (i.e. Norte de África, Oriente Medio) y en nuevos negocios (i.e. energía solar)
- Capturar oportunidades de BOT

Servicios Medioambientales

- Incrementar la rentabilidad de los negocios de reciclaje del aluminio
- Crecer en Gestión y Servicios de Residuos Industriales

Tecnologías de la Información

- Consolidar nuestra actividad principal en cuatro verticales (Energía, Tráfico, Transporte y Medioambiente) y en cuatro geografías.
- Desarrollo de soluciones en tiempo real en cuatro verticales
- Capturar oportunidades de externalización para incrementar el crecimiento a medio y largo plazo

Bioenergía

- Capturar las importantes oportunidades de crecimiento en Europa y EE.UU
- Continuar desarrollando los proyectos actuales de I+D+i en colaboración con las administraciones de los EE.UU. y de la UE

Últimas Modificaciones y Situación actual

- **Consejo de Administración**
 - Incorporación de Consejeros independientes
 - Secretario y Letrado Asesor

- **Consejo Asesor del Consejo de Administración**
 - Incorporación de Consejeros independientes

- **Comités del Consejo de Administración**
 - **Comité de Auditoria**
 - Constitución el 02/12/2002
 - Incorporación nuevos miembros 28/01/2004

 - **Comité de Nombramientos y Retribuciones**
 - Constitución el 24/02/2003
 - Incorporación nuevos miembros 28/01/2004

Normativa de Gobierno Corporativo

Consejo de Administración

- Estatutos Sociales
- Reglamento del Consejo de Administración
- Reglamento Interno de Conducta de Materia de Mercado de Valores
- Reglamento de Juntas de Accionistas
- Código de Conducta Profesional (aplicable a todo el personal)
- Informe Anual 2003 de Gobierno Corporativo

Consejo Asesor del Consejo de Administración

- Reglamento del Consejo Asesor
- Reglamento Interno de Conducta en Materia de Mercado de Valores

Comités del Consejo de Administración

- Reglamento del Comité de Auditoría
- Reglamento del Comité de Nombramientos y Retribuciones

Disponible en www.abengoa.com

Ingeniería y Construcción Industrial

Líder en España y Latinoamérica

Líder en España y Latinoamérica en diferentes sectores:

- Generación y distribución de Electricidad
- Industria
- Transporte.



Sectores

- **Generación**: Ciclos Combinados, Cogeneración y Biomasa
- **T & D**: Líneas de Transmisión y Subestaciones
- **Industria**: Instalaciones y Servicios Mecánicos, Eléctricos, y de Telecomunicaciones
- **Transporte**: Infraestructura tren de Alta Velocidad.

Geografía

- **España: 56%**
- **México: 19%**
- **Latinoamérica y Caribe: 21%**
- **Resto del mundo: 4%**

Cientes

Generación
de Electricidad



COMPAÑÍA NACIONAL
DE FUERZA Y LUZ, S.A.
CNFL



T & D



AGÊNCIA NACIONAL DE
ENERGIA ELÉTRICA



Industria
y
Telecom



Transporte



Aeropuertos Españoles
y Navegación Aérea

Ventajas
competitivas

- Presencia Internacional
- Capacidad Global (Llave mano) y financiación
- Tecnología (Alta velocidad, solar...)

- Elevada generación de caja y modelo de negocio probado
- Cultura común de gestión de proyectos
- Reserva de contratación marzo-2004 (18 meses)
- Oportunidad de mercado 2004-2008:
 - T & D y Generación:
España: REE (1.5 miles de M€), Iberdrola (8.6 miles de M€), Unión Fenosa (2.0 miles de M€), Endesa.
Latam: CFE (22 miles de M\$) & Brasil
 - Tren de alta velocidad (6,8 miles de M€ 2000-2007)
 - Generación : Ciclos combinados (Kyoto) 180 miles de M€ en Europa y América
 - Líneas de alto voltaje: 120 miles de M€ en Europa y América

Crecimiento enfocado en la siguiente área:

- Concesión (ejemplo: Infraestructura eléctrica, Ralco para Endesa y Aneel)
- Liderazgo el desarrollo de nuevas tecnologías (ejemplo. solar y pilas de combustible)
- Crecimiento Internacional (ejemplo. Norte de África, Oriente Medio)

BEFESA

(Servicios Medioambientales)

**Líder en la gestión de residuos industriales en
España**

www.befesa.es

Befesa lidera tres mercados de servicios medioambientales en España: gestión de residuos industriales, ingeniería medioambiental y reciclaje de residuos de aluminio.



Mercados

- **Gestión de Residuos Industriales:** Gestión de residuos y servicios de limpieza para compañías industriales
- **Ingeniería y Servicios:** Diseño, construcción y operación de infraestructuras medioambientales con contratos plurianuales.
- **Reciclaje de Residuos de Aluminio:** compra de residuos, tratamiento y venta a fabricantes de componentes para automoción. Actividad sujeta a fluctuaciones de margen.

Geografía

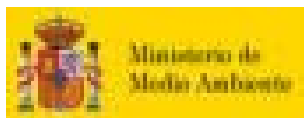
- Líder en España
- Presencia en Europa y mercados selectivos en Latinoamérica

Cientes

Gestión de Residuos Industriales



Ingeniería y Servicios



Reciclaje de Residuos de Aluminio



Ventajas Competitivas

- Tecnología superior en ciertos mercados (i.e. residuos metálicos, limpieza industrial, tratamiento de aguas y desalación)
- Red de plataformas medioambientales

Gestión de residuos industriales

- **Prioridad estratégica**
- **Continuar el desarrollo de un servicio integral a las grandes industrias.**
- **Capturar oportunidades rentables de crecimiento en España:**
 - **Apertura de nuevas plantas de tratamiento de residuos y desarrollo de nuevas tecnologías.**
 - **Ampliar capacidad de tratamiento de polvos de acería.**
- **Perseguir selectivamente oportunidades internacionales**

Ingeniería y servicios

- **Potenciar crecimiento aprovechando los importantes planes de infraestructuras hidráulicas en España.**
- **Potenciar crecimiento internacional sobre todo en desalación.**

TELVENT

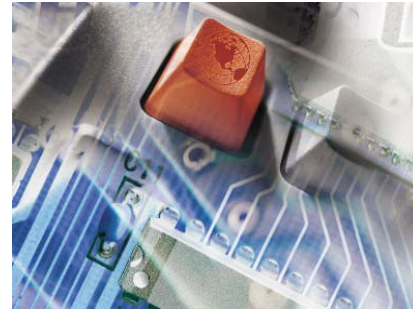
Tecnologías de la Información

Manuel Sánchez Ortega
Consejero Delegado de Telvent

www.telvent.com

Visión Telvent

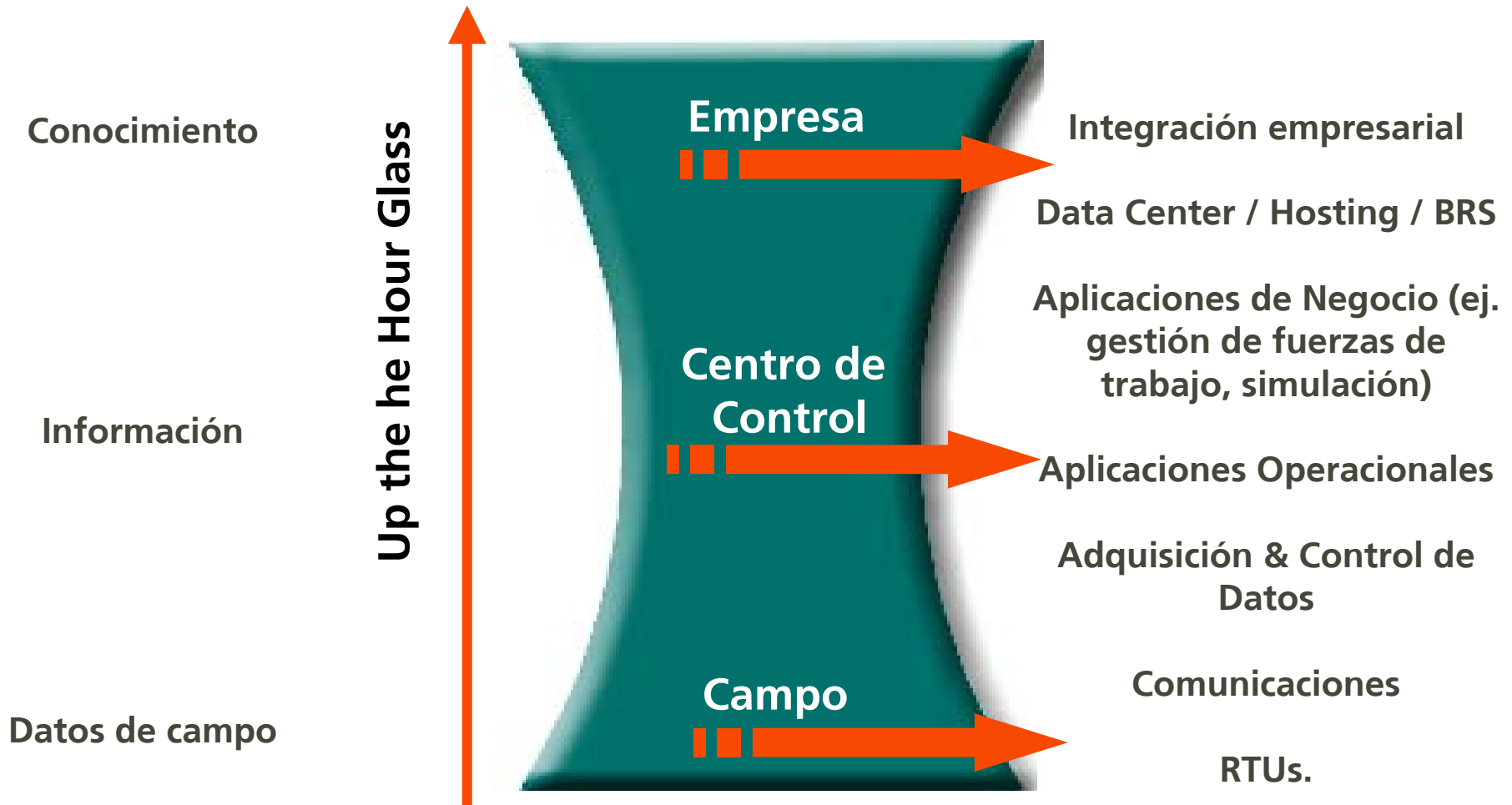
Telvent es líder de soluciones completas de TI en tiempo real, en ciertos sectores industriales (Energía, Tráfico, Transporte y Medio Ambiente) en America, España y China, que permiten a nuestros clientes una gestión más eficiente y segura de sus operaciones y procesos de negocio.



Las soluciones de Telvent ayudan a ...

- La gestión de más del 70% de los movimientos de hidrocarburos en los gasoductos y oleoductos de Norteamérica y Latinoamérica.
- El transporte y distribución de más de 140.000 Gigawatios hora de energía eléctrica que dan luz a más de 80 millones de personas.
- El control del tráfico de vehículos en más de 6.000 cruces por los que pasan más de 170 millones de personas al día.
- La gestión del transporte de más de 2.000 millones de pasajeros al año en redes de trenes y metros.





Areas Geográficas

- Fuerte presencia en España (45% de los ingresos actuales)
- Presencia reciente en América (41% de los ingresos actuales).
- Posición sólida en China.

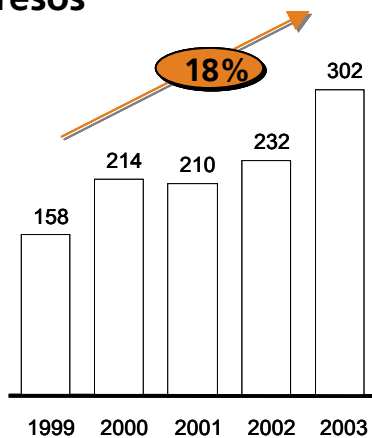
Sectores

- Cuatro sectores verticales donde el procesamiento de los datos de campo es clave para la toma de decisiones (ej. gestión del tráfico)

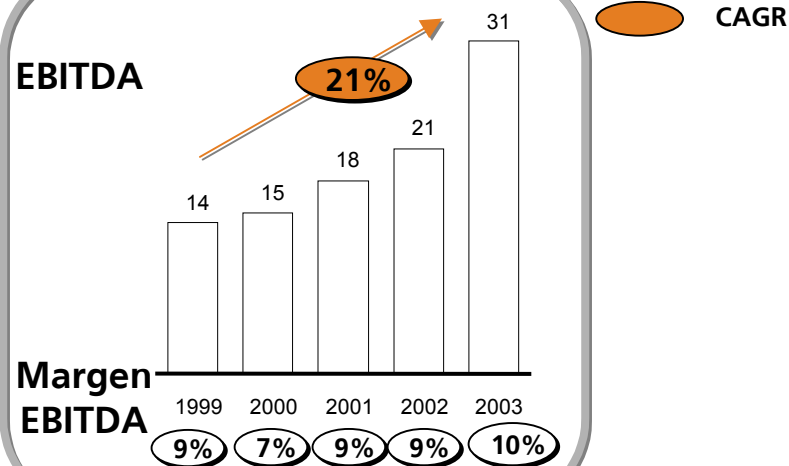
Ingresos

- Media por proyecto: 3 M € en ingresos, 20% margen bruto, 12-18 meses de plazo de ejecución.
- Ningún cliente representa más del 4% de los ingresos anuales.
- 90% generado por clientes recurrentes, incluido el 20-25% de ingresos vía contratos multianuales.
- Media de cartera de pedidos: 12 meses.

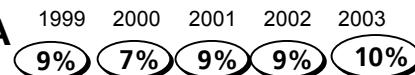
Ingresos



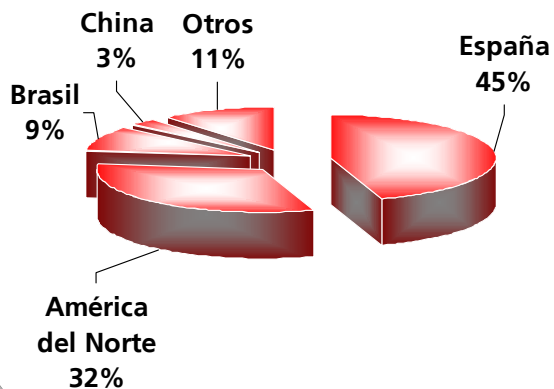
EBITDA



Margen EBITDA

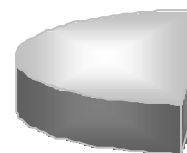


2003



2003

Energía y Medioambiente
49%



Otros
12%

Trafico y Transporte
39%

Base de Datos de Clientes principales

Energía



Tráfico



Transporte

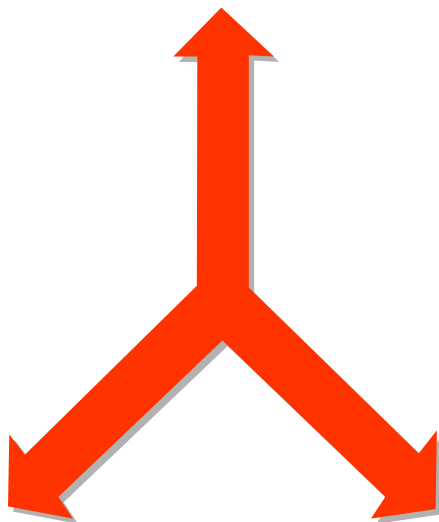


Medio Ambiente



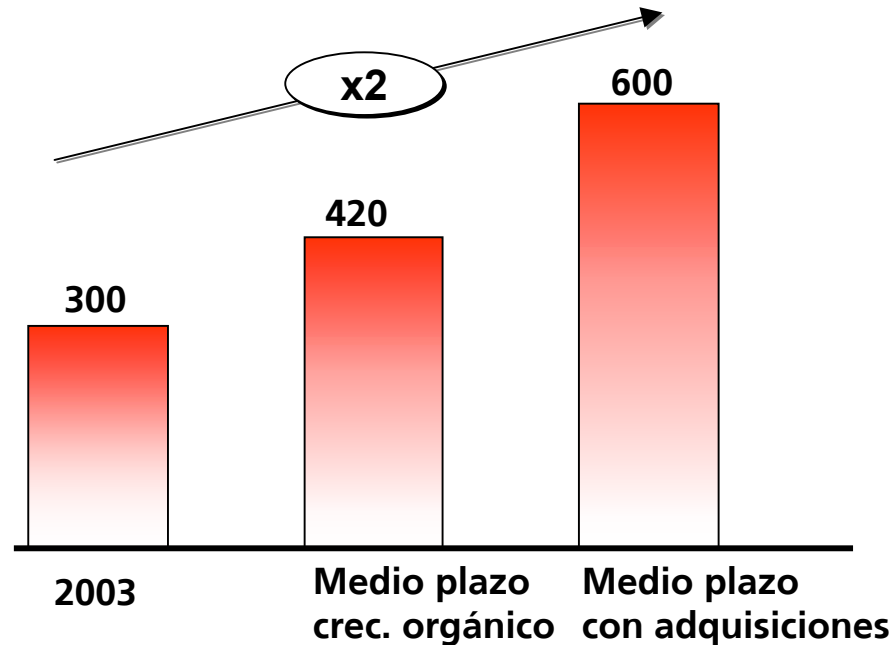
Una estrategia de crecimiento futuro ambiciosa

Liderazgo consolidado en áreas geográficas y sectores clave



Posición para capturar en el medio/largo plazo oportunidades de externalización

Completar oferta actual para Utilities



ABENGOA BIOENERGIA

Ciencia. Soluciones. Servicio.

Javier Salgado Leirado
Consejero Delegado de Abengoa Bioenergía

www.abengoabioenergy.com

Abengoa Bioenergía es un líder mundial en carburantes renovables (bioetanol), con un conjunto único de activos en los mercados principales (Europa y EE.UU), y líder en Investigación y Desarrollo Tecnológico de carburantes renovables.

Cartagena
(Murcia)



Curtis
(A Coruña)



York
(Nebraska)



Colwich
(Kansas)



Portales
(Nuevo Mexico)



Negocio

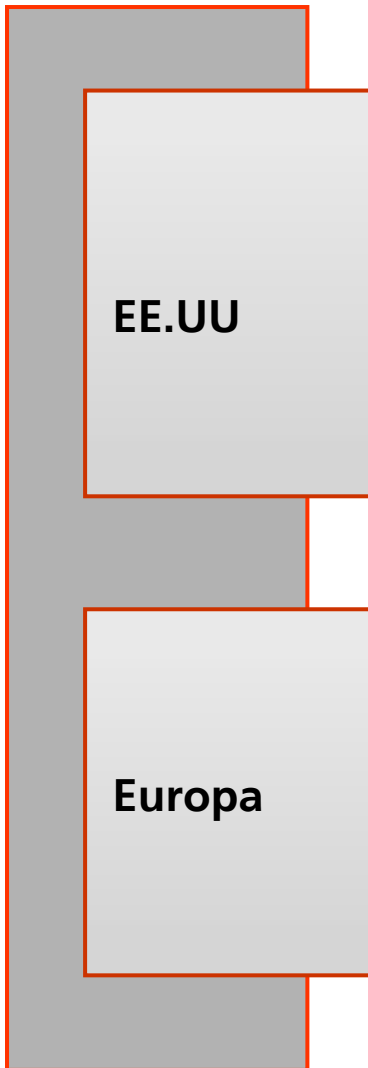
- **Producción y suministro de bioetanol, carburante “verde” derivado de biomasa mezclada directa e indirectamente con carburantes fósiles**
- **Contratos de medio a largo plazo con compañías petroleras**
- **Apoyo comprometido de las Administraciones de EE.UU. y UE**

Geografía

- **#1 en Europa con capacidad instalada de 326 millones de litros (y 200 millones de litros en construcción)**
- **#5 en USA con capacidad instalada de 378 millones de litros**

Investigación y Desarrollo Tecnológico

- **Líder en desarrollo I+D+i de carburantes renovables. Metas:**
 - **Mejorar rendimiento proceso actual (conversión almidón)**
 - **Desarrollar tecnología de conversión de biomasa con coste competitivo**
 - **Programas de demostración de usos finales de etanol**
 - **Proyecto para desarrollar pilas de carburante de hidrógeno a partir de bioetanol**
- **2 plantas piloto en construcción (conversión de almidón y biomasa)**



Cientes



Ventajas competitivas:

- Tecnología (eficiencia productiva e I+D+i)
- Presencia en EE.UU y Europa
- Antecedentes como pionero de Europa: tecnología reconocida y relaciones consolidadas
- Capacidad instalada existente

Europa

- **Primeras fases de desarrollo (\cong 500 M litros)**
- **# 1 capacidad instalada (326 M litros)**
- **Dos nuevas Directivas en 2003**
 - 2003/30/CE Promoción y uso de Biocarburantes
2% Meta renovable para transporte de combustible en 2005 y 5,75 % en 2010 (15.000 M Litros)
 - 2003/96/CE Fiscalidad de Productos Energéticos

EE.UU

- **20 años \Rightarrow industria competitiva (11.340 M litros)**
- **#5 capacidad instalada (342 M litros)**
- **Prohibición Estatal de MTBE**
- **Renewable Fuels Standar (RFS) esperado en 2004**
 - Prohibición Federal MTBE
 - Uso de etanol obligatorio: (18.900 M Litros en 2012)

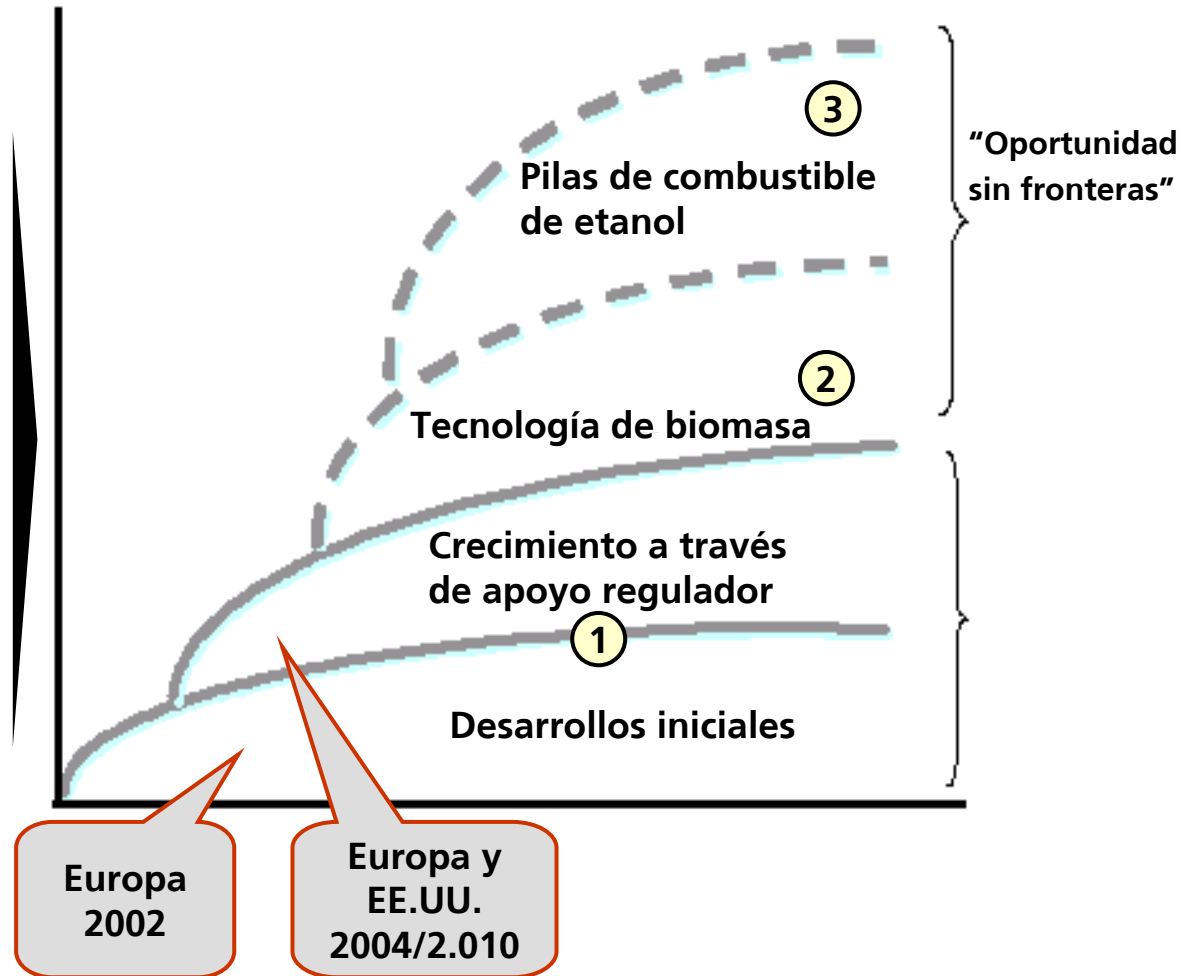
③ A largo plazo, la mejor opción podrían ser las pilas de combustible, donde el etanol será un recurso de generación de hidrógeno

Biocombustibles como etanol son la opción más viable

② Probabilidad de avance significativa en reducción de costes de producción a través de tecnologías de biomasa

① Demanda para carburantes limpios crecerá exponencialmente :

- Directiva UE 2003: 2% en 2005, 5,75 % en 2010 =15.000 M Litros y 25.000 M€ capex
- EE.UU: apoyo continuo Administración Federal y Estatal



1. Lograr el mejor rendimiento operativo de la industria a través de las mejores prácticas e Innovación Tecnológica
2. UE: Aprovechar la posición de liderazgo en Europa para penetrar mediante exportaciones y nuevos mercados, así como desarrollar nuevos proyectos "in situ"
3. EE.UU:
 - Maximizar capacidad de activos existente
 - Perseguir nuevos proyectos selectivos
 - Desarrollar acuerdos de operación y gestión de capacidad instalada de terceros

