



ABENGOA

Su Interlocutor en Recursos
y Soluciones Técnicas



2 de Junio de 1999

Instituto Español de Analistas Financieros

Posición de Abengoa

- Líder nacional en ingeniería aplicada y equipamiento.
- Su actividad es la promoción, realización y gestión de proyectos.

- **Industria**
- **Energía**
- **Medio Ambiente**
- **Telecomunicaciones**
- **Transporte**
- **Servicios**

- Particularmente, líder nacional en Energías Renovables (Minihidráulica, Biomasa, Solar, Eólica, Biocombustible).

- Líder nacional en ingeniería aplicada y equipamiento.

Resumen 1998

Δ 98/97

•Ventas :	130.646 mill. de Ptas.	+13%
•Cash Flow Neto :	8.009 mill. de Ptas.	+29%
•Beneficio Neto atribuido a la Dominante :	3.312 mill. de Ptas	+10%

Datos referidos a 1998

• **Altas cuotas de mercado.**

- **Líder Biomasa (en España)**
- **30% Energía eólica**
- **24% Cogeneración y Plantas Energéticas**
- **15% Sistemas de Control**
- **17% Instalaciones (adicionalmente Iberoamérica)**
- **8% Gestión de Residuos Industriales y Urbanos**

Datos referidos a 1998

•Sólida cartera.

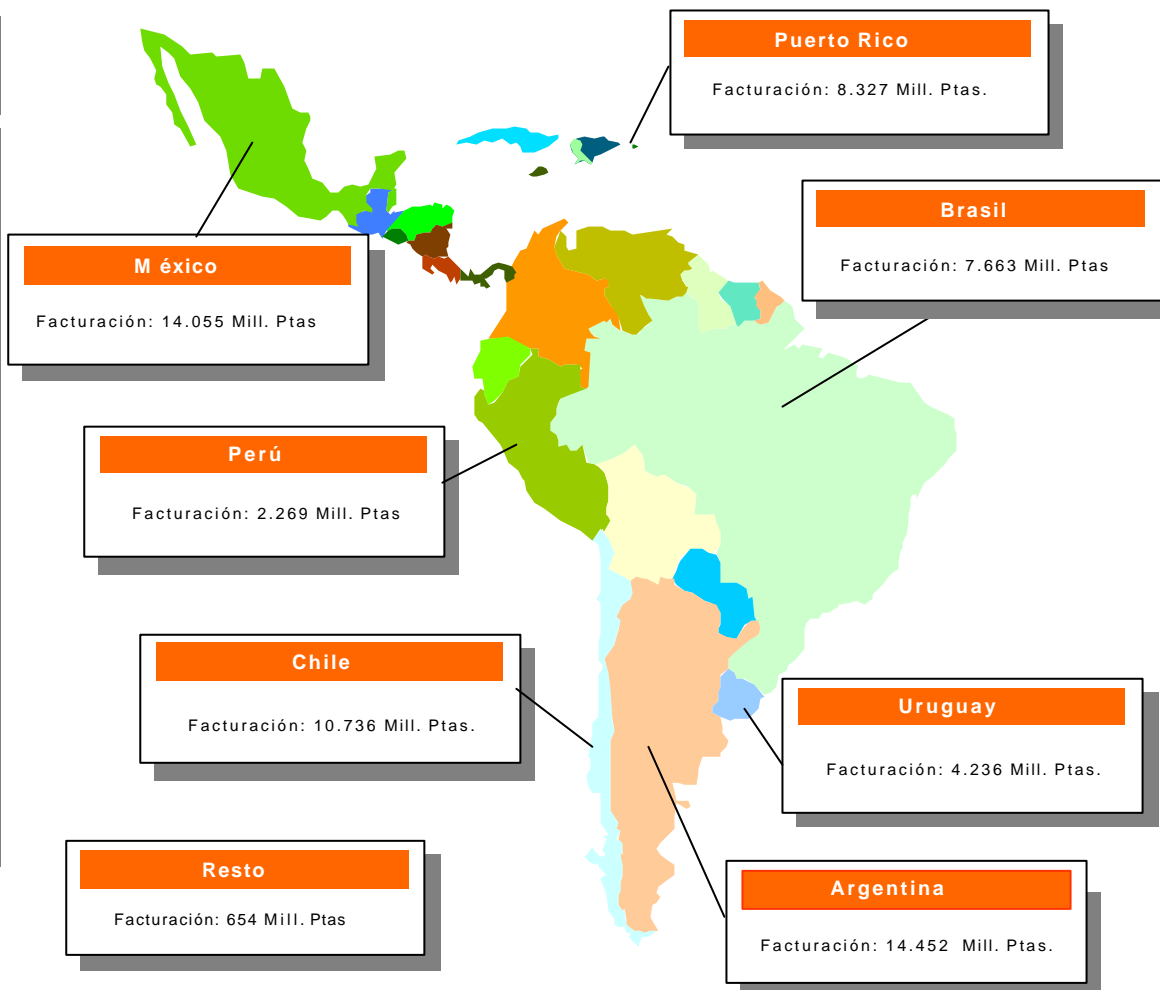
- Clientes significativos y de gran calidad
- Sector privado (88%)
- Ningún cliente ex Telefónica >2,5% de ingresos
- Cartera equilibrada entre divisiones
- Facturación internacional (51%) en 1998

Exposición de
Iberoamérica en 1999

Datos referidos a 1998

Iberoamérica

- 30 años de presencia estable
- Inversiones en filiales de Iberoamérica representan menos del 3% del Balance de 1998
- Actividad tradicional
- Inexistencia de riesgo de cambio
- Gestión basada en normas uniformes del grupo



Iberoamérica

- Exposición de Iberoamérica en 1.999

La presencia local estable de Abengoa diversificada a lo largo de nueve países aporta al Grupo de una protección natural contra los escenarios de recesión. Los cash flows están distribuidos a lo largo de la red, proporcionando al Grupo un nivel de resistencia.

Abengoa gestiona sus riesgos en Iberoamérica operando como sigue:

1. Exposición de moneda extranjera:

- ▶ Dentro de las actividades en Iberoamérica aproximadamente un 30% de las ventas y un 40% de los cash flows derivan de exportaciones, que se pagan en dólares.

- ▶ Un 35% adicional de las ventas se realizan en dólares o los pagos están vinculados al dólar americano.

- ▶ Los restantes 17.000 M ptas. de ventas se pagan en moneda local. Estos contratos están factorizados con bancos locales.

2. Riesgo Patrimonial:

- ▶ El valor contable de la inversión de Abengoa en Iberoamérica en el balance consolidado de 31/12/99 asciende a Ptas. 4.285 millones, lo que equivale al 2.6% del total de los activos del grupo. Esto no refleja los fondos propios de las filiales, que actualmente ascienden a Ptas. 7.282 millones.

3. Riesgo de mercado:

Grandes Contratos en Iberoamérica (a Abril 1999) (millones US \$)

	1998	1999	2000	2001
Central de Salta (Argentina)	15.0	25.0		
Línea Interandes (Tramo Argentino)	25.0	9.0		
Línea Interandes (Tramo Chileno)	12.0			
Central Nehuenco (Chile)	20.0			
Central Puerto Rico	75.0	75.0	10.0	
BLT Rosarito (México)	23.0	23.0		
BLT Subestaciones (México)	15.0	18.0		
Central San Carlos (México)		20.0	20.0	7.0
Macrogasoducto (Pemex-México)	34.0	37.0		
Gasoducto Trinidad y Tobago (NGC-TT)		3.4	3.6	
Ref. Sist. Eléctrico del Sur (R.E.E. - Perú)	10.0	18.0		
Total (US\$ millones)	219.0	220.4	51.6	7.0
Total (Ptas millones) (1 US\$ = 150 Ptas)	32,850	33,060	7,740	1,050

Iberoamérica

- **Presencia local estable desde hace 30 años.**
- **Inversión comprometida en la región muy reducida (menos del 3% de los activos totales del Grupo). El valor de mercado de la inversión en las filiales es ahora el doble del valor contable.**
- **Principalmente, actividad de instalaciones, aunque examinando las oportunidades de Productos Integrados.**
- **La presencia local proporciona ventajas significativas sobre los “competidores extranjeros”.**

Estrategia
Evolución Reciente

Evolución Reciente

1941 → 1992

Diseño y puesta en marcha del Plan Estratégico

1993 - 1996

Reestructuración de Productos Convencionales y Lanzamiento de Nuevos Productos

1997 - 1998

Productos → Convencionales
 → Integrados Consolidación de Siema .

1999 -

- Abengoa es una sociedad holding con 5 Grupos de Negocio, cada uno de los cuales está integrado por distintas unidades operativas de negocio, que actúan a través de sociedades especializadas.
- Abengoa ofrece 2 tipos diferentes de Productos

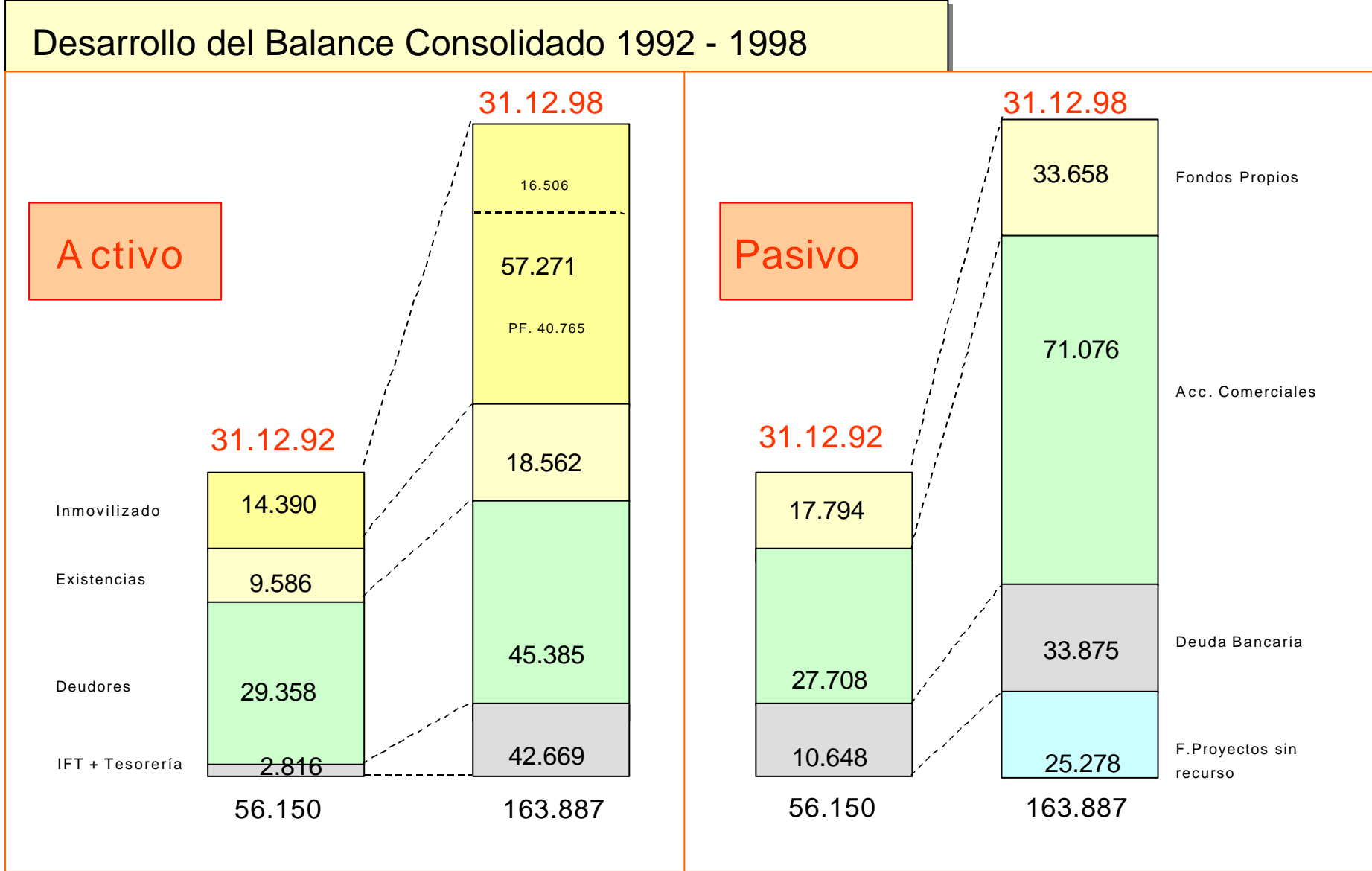
Convencionales: Abengoa tradicional

Integrados: Siema (subholding que engloba las participaciones en Proyectos).

Evolución

Definición Plan Estratégico	Año	Valor Fondos Propios (M .Ptas.)	Valoración Externa ó Bursatil	Peso Actividades en Total de Ventas			Resultados	
				Telef.	Resto	Siema	B.D.I M. Ptas.	Total Activo
	1992	15.303	-	70% España	30%	-	1.884	56.150

Siema	1998	31.265	75.214	10%	86%	4%	3.312	163.887
Abengoa Holding Soc. Especializadas	1999			5%	86%	9%		



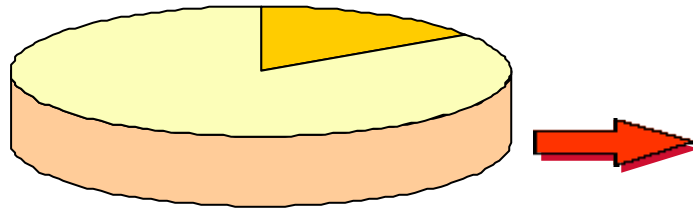
El tamaño del Balance Consolidado de 1998 es casi 3 veces (2,91x) al de 1992

Posición de Abengoa

**Cientes privados (90,9%)
Cientes de primera línea**

1998

Sector Público
9,1%



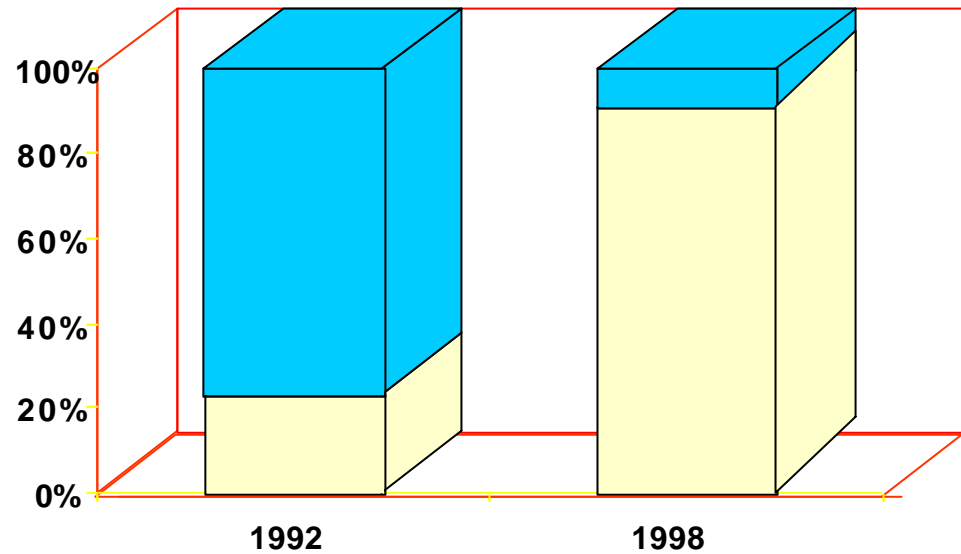
Sector Privado
90,9%

Cientes de primera línea:

Telefónica Iberdrola
Repsol U.E.Fenosa
Endesa Pemex

Cartera de clientes

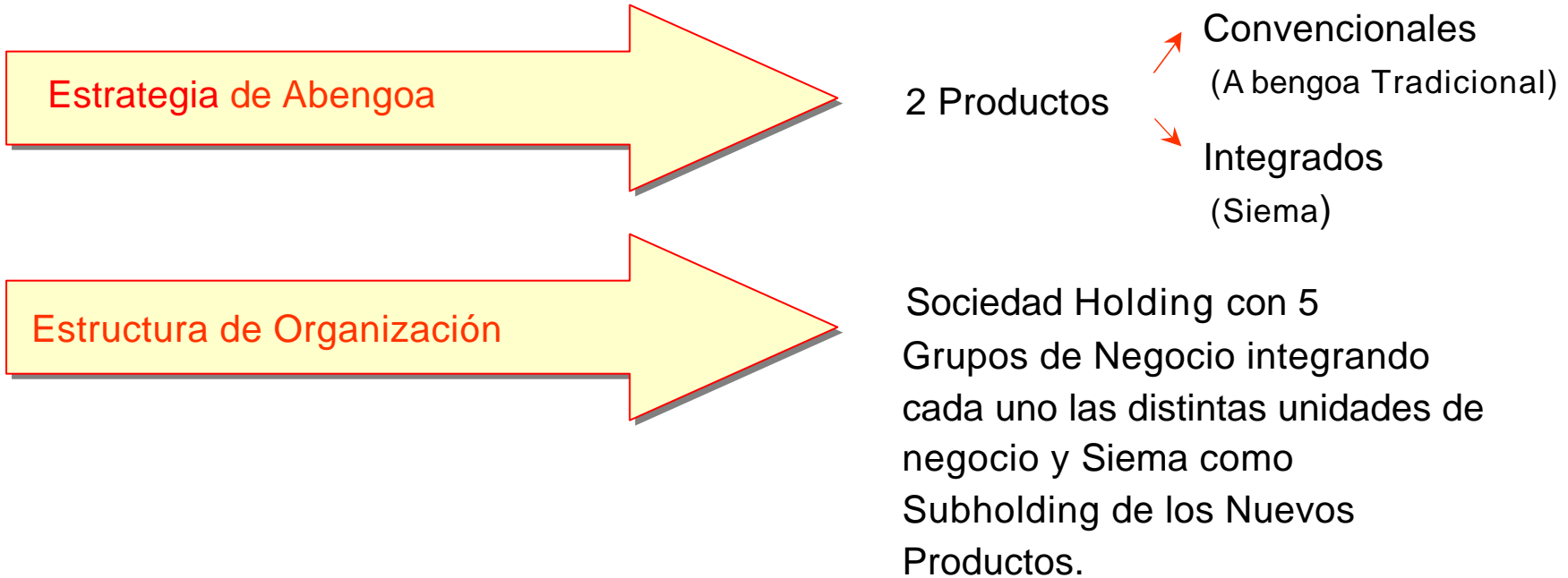
Evolución Cartera Privada



Grupo Telefónica **Otros**

1998=10,10% del Total
13.200 M. (6.553 exterior = 50%)

Estrategia Actual
y Organización



- En el momento actual y a raíz de las decisiones estratégicas de los años 1992 y 1993, Abengoa centra sus objetivos de crecimiento asumiendo que el mercado demanda **dos grandes tipos de productos**:

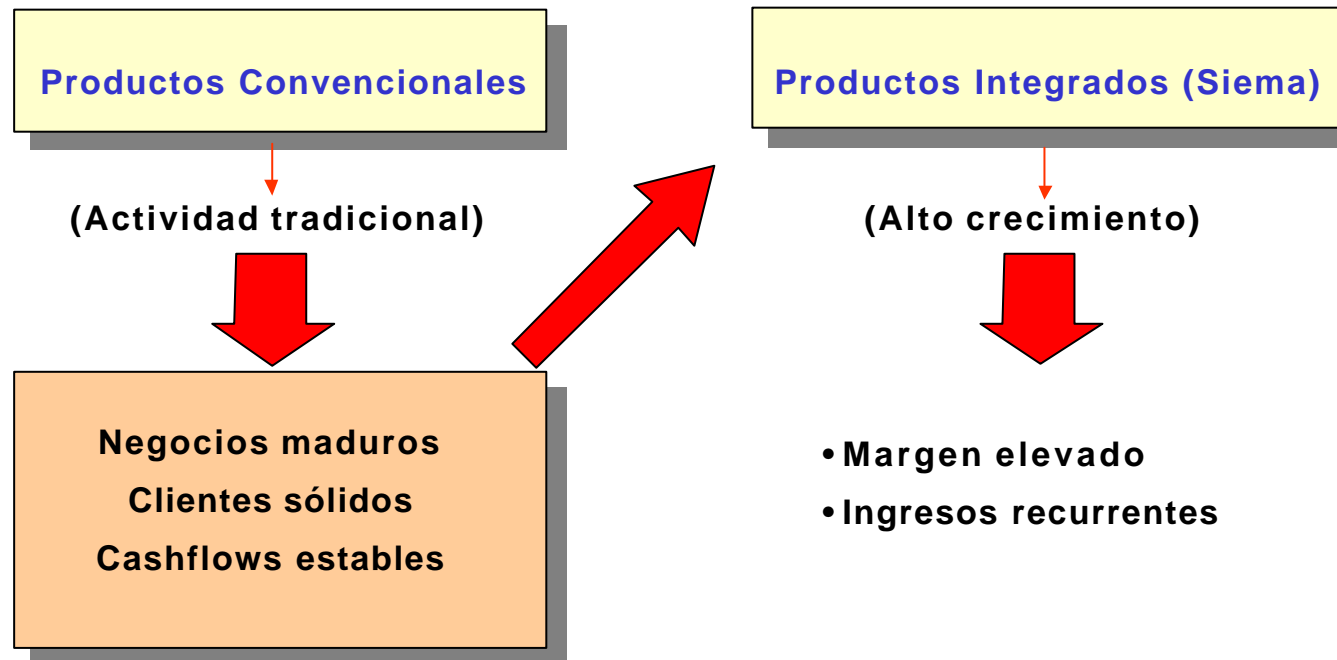
1.- **Productos convencionales**: son los productos que tradicionalmente ha llevado a cabo Abengoa y por los que obtiene resultados por la vía del margen de realización del proyecto.

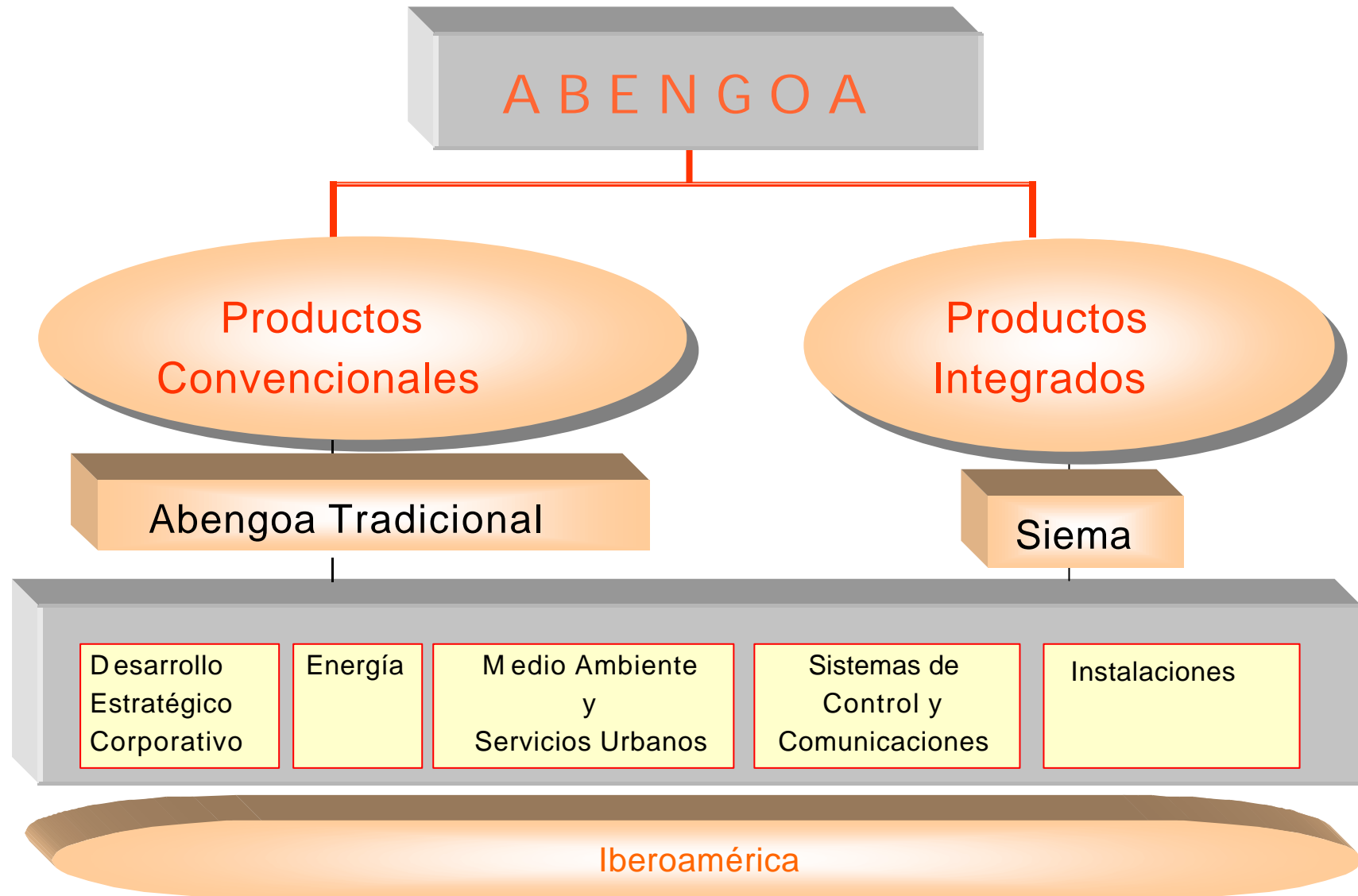
2.- **Productos integrados**.

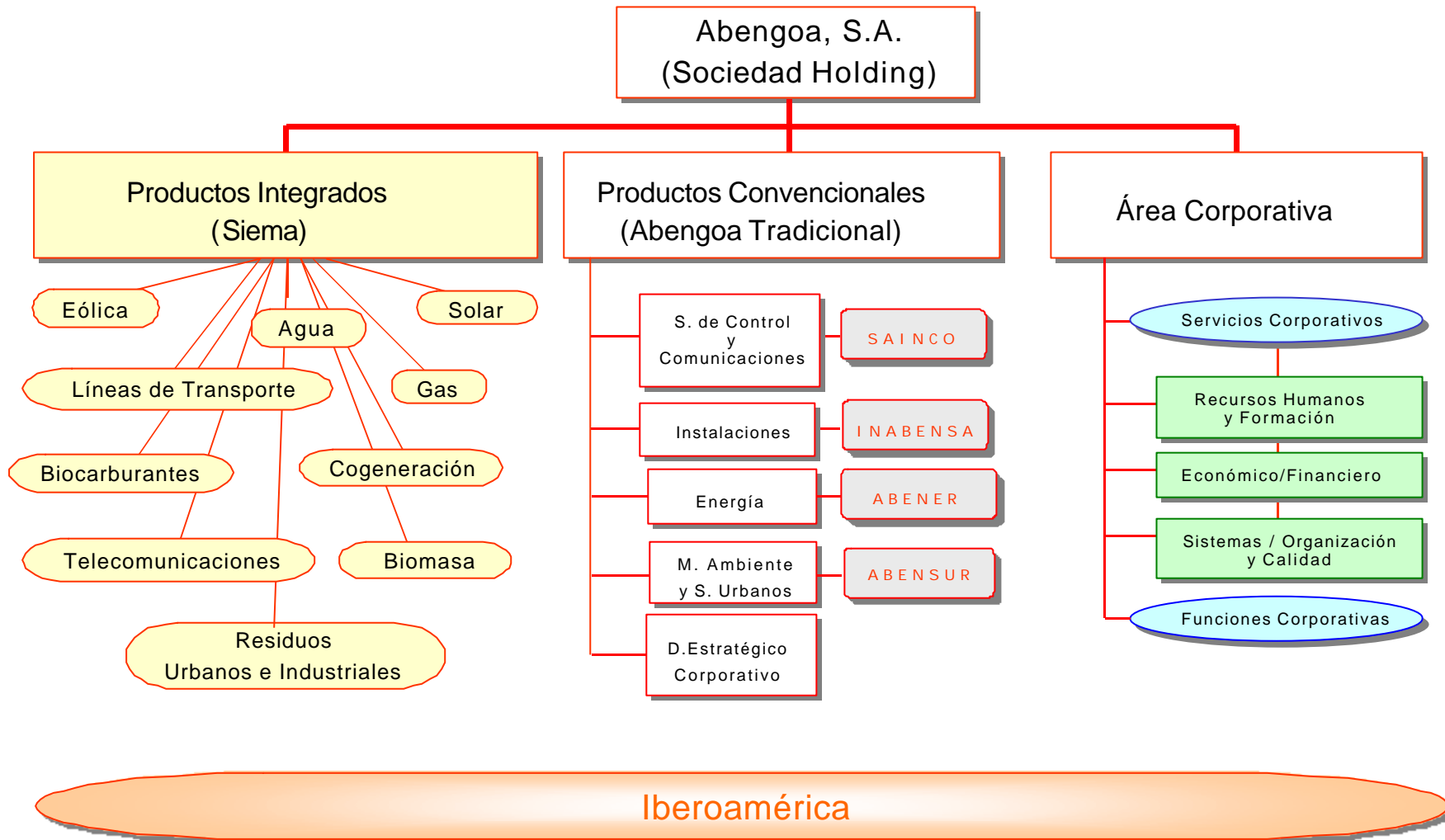
Son aquellas actividades que se desarrollan en mercados cuyo **potencial crecimiento depende de capacidad de desarrollar conjuntamente el soporte financiero, la tecnología y la gestión explotación**.

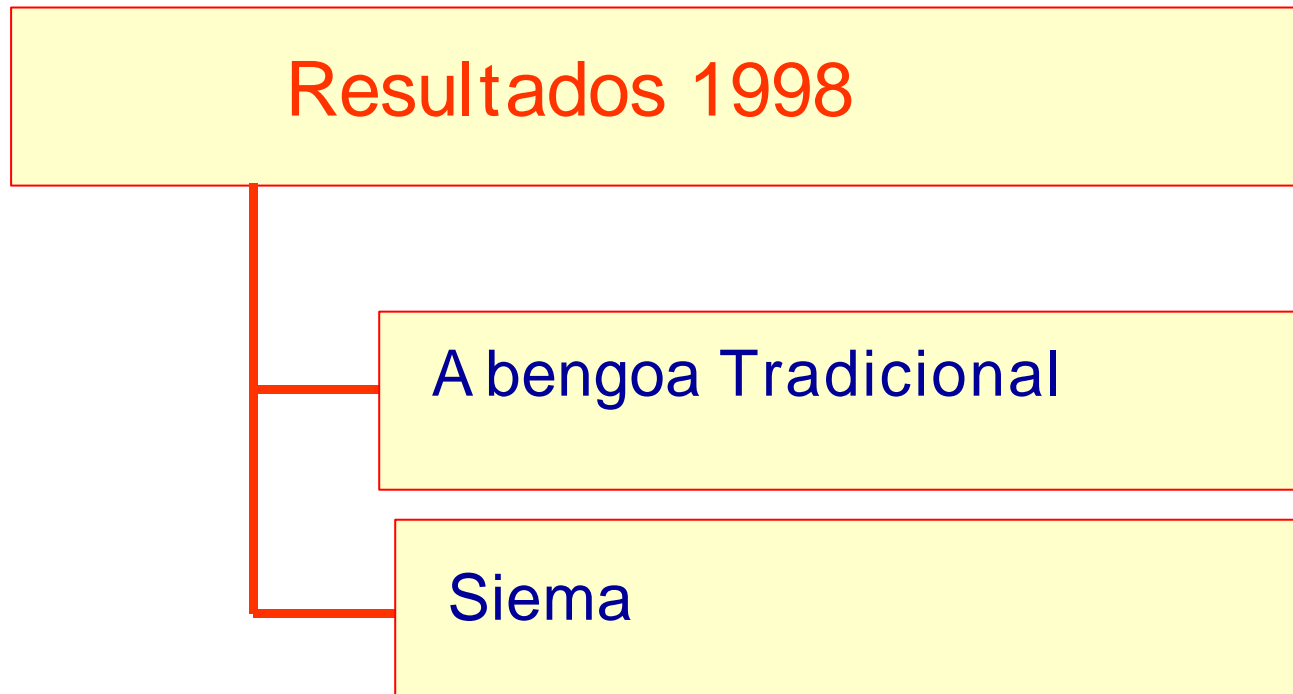
- El desarrollo de los productos integrados se realiza a través de sociedades promotoras (**Sociedad Vehículo**) y la inversión está instrumentada a través de **estructuras de financiación de proyectos**, donde la institución financiera asume la financiación **con recurso limitado a los fondos generados por el propio proyecto**, de modo que el flujo de fondos generados en la Promotora, se constituyen en la garantía fundamental de la financiación.

- Como valor añadido a los Productos Convencionales, los Productos Integrados permiten una **rentabilidad mayor y diferida** en el tiempo a través de:
 - Margen de realización (momento de construcción del proyecto).
 - Operación y mantenimiento (a lo largo de la vida útil del proyecto).
 - Rentabilidad de la inversión (vía dividendos o plusvalías).
- **Para el lanzamiento de un Proyecto que tenga estas características, las Normas de Gestión de Obligado Cumplimiento exigen un TIR de Abengoa como accionista igual o superior al 15%.**
- A efectos de análisis, a los productos convencionales nos referimos cuando hablamos de Abengoa y a los integrados cuando lo hacemos de Siema.









Cuenta de Resultados: Datos Consolidados (M.ptas)

Total consolidado	1997	1998	Δ98/97
Ventas	115.258	130.646	13,4%
Rtdo. antes de impuestos	4.112	4.788	16,4%
Rtdo. después de impuestos	3.151	3.547	12,6%
Rtdo. atribuido Sdad dominante	3.015	3.312	10,0%
Cash flow neto	6.213	8.009	28,9%

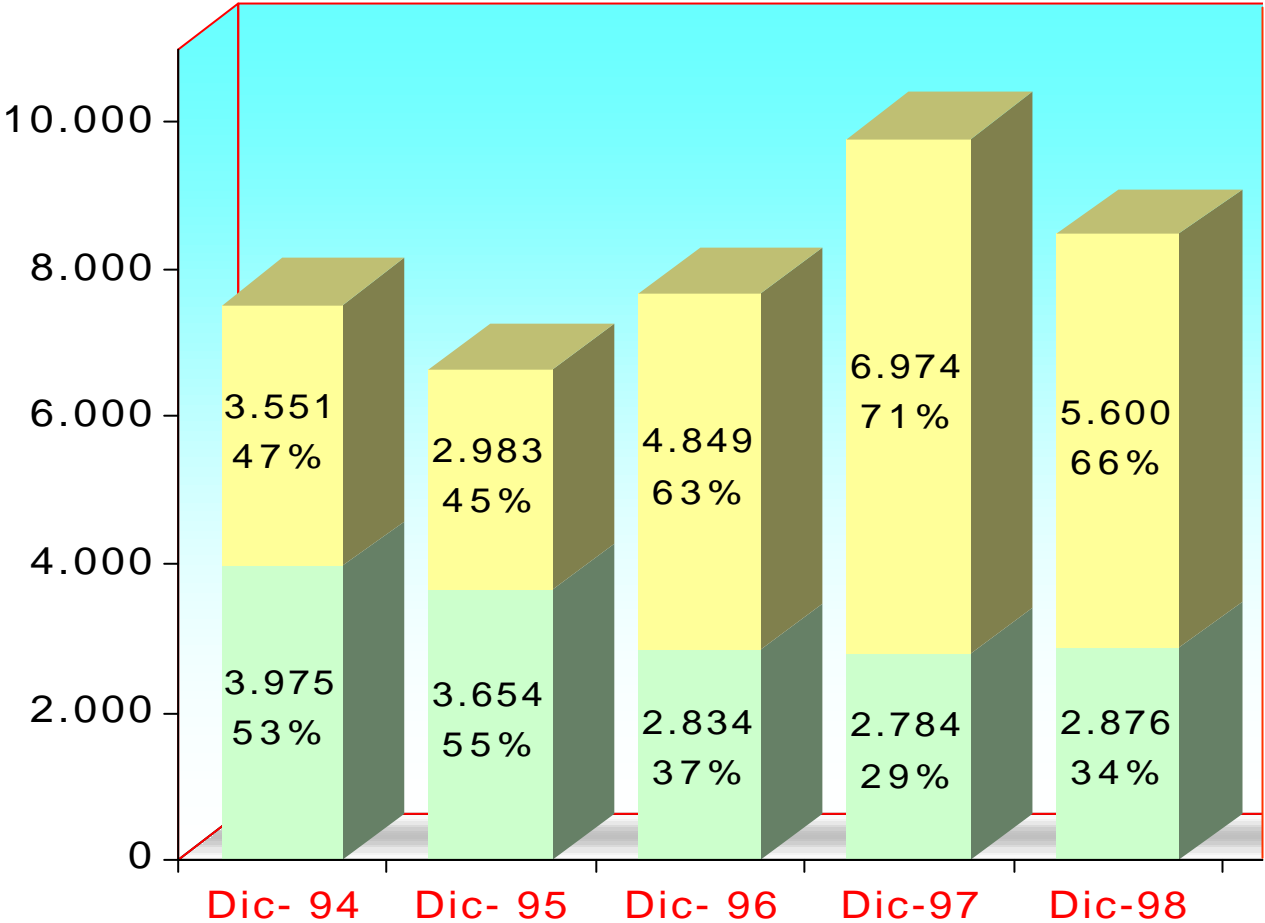
Resumen de Balance

(ESP. Millon)	Dic. 98	Dic.97	Δ 98/97
Activo Total	163.887	126.919	29%
Activo Fijo	19.773	19.348	2%
Activo Fijo Financiación de Proyectos	40.765	29.660	37%
Fondos Propios	33.658	32.813	3%
Deuda Neta (*)	-8.794	-4.284	105%
Financiación sin recursos aplicada a Proyectos	25.278	17.436	45%

(*) Deuda Neta = Préstamos Bancarios - Tesorería - Inversiones a Corto Plazo

Evolución Plantilla

Eventuales
Fijos



Distribución de la Plantilla

	Dic-96	Dic-97	Dic-98
Fijos Nacionales	2.573 90,8%	2.497 89,7%	2.557 88,9%
Fijos Extranjeros	261 9,2%	287 10,3%	319 11,1%
Total Fijos	2.834 100,0%	2.784 100,0%	2.876 100,0%
Eventuales Nacionales	1.590 32,8%	1.680 24,1%	1.832 32,7%
Eventuales Extranjeros	3.259 67,2%	5.294 75,9%	3.768 67,3%
Total Eventuales	4.849 100,0%	6.974 100,0%	5.600 100,0%
Total	7.683	9.758	8.476

Perspectiva de Evolución 1999
y Años Siguietes

Reserva de Contratación

	(Mptas)	Cartera Inicial		Contratación		Ejecución		Cartera Final	
97	Abengoa T.	84.872	94,9%	156.566	94,1%	124.164	96,5%	120.641	95,0%
	Siema	4.560	5,1%	9.782	5,9%	4.560	3,5%	6.338	5,0%
	Total	89.432	100,0%	166.348	100,0%	128.723	100,0%	126.979	100,0%
98(E)	Abengoa T.	120.641	95,0%	137.140	90,5%	142.401	95,7%	115.660	88,9%
	Siema	6.338	5,0%	14.419	9,5%	6.338	4,3%	14.419	11,1%
	Total	126.979	100,0%	151.559	100,0%	148.739	100,0%	130.079	100,0%
99(P)	Abengoa T.	115.660	88,9%	148.178	83,8%	151.032	91,3%	112.806	79,8%
	Siema	14.419	11,1%	28.610	16,2%	14.419	8,7%	28.610	20,2%
	Total	130.079	100,0%	176.787	100,0%	165.451	100,0%	141.415	100,0%

$\Delta = 2,4\%$

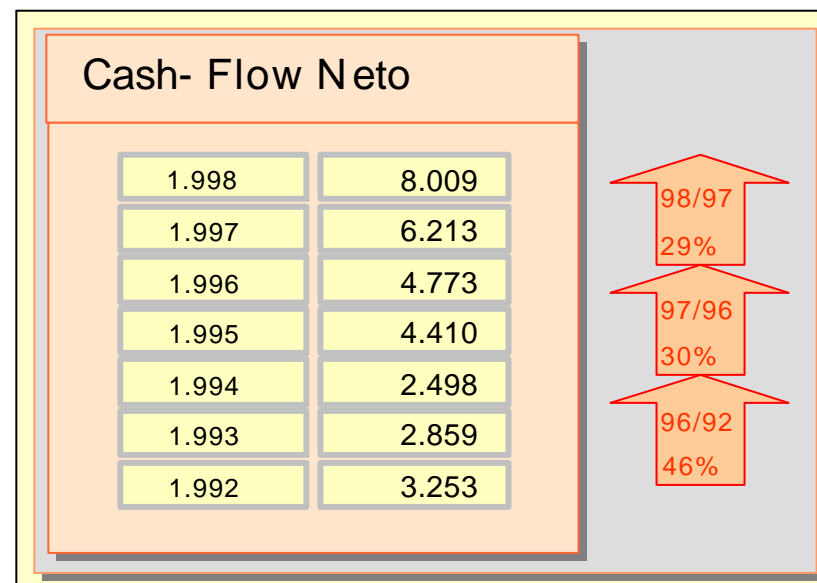
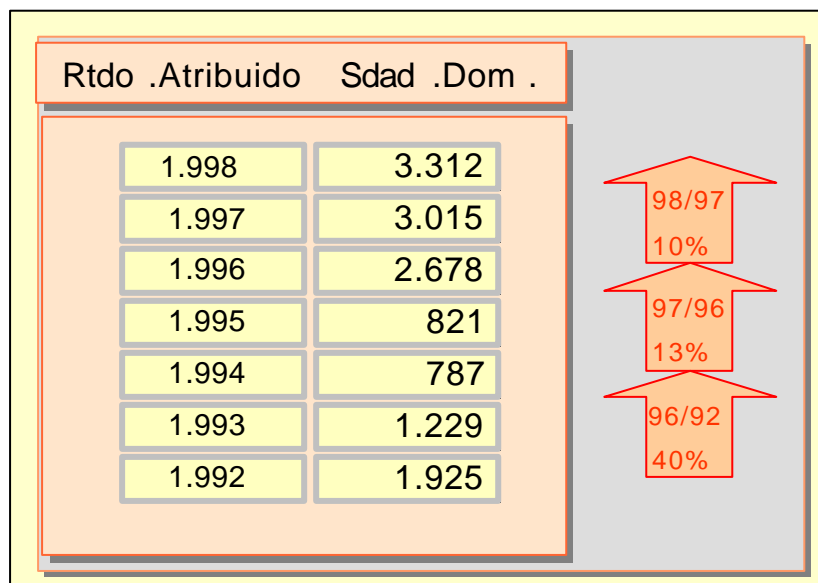
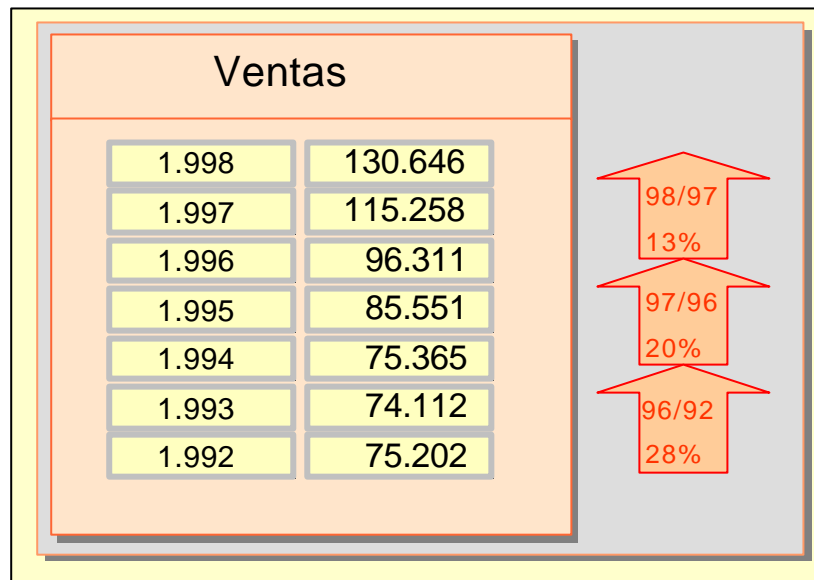
$\Delta = 8,7\%$

Abengoa Tradicional = Negocio Tradicional de Abengoa.

Cartera de Siema

- ➔ La contratación de Siema en un determinado año es la venta (real o prevista) para el año siguiente (exclusivamente la del año siguiente).
- ➔ Por la tanto la clave de Siema está en el cumplimiento de la ejecución.
- ➔ La participación de Siema en el volumen de cartera total es:
 - a 31/12/ 97 de un 5,0%
 - a 31/12/ 98 de un 11,1%
 - a 31/12/ 99 de un 20,2%

Datos Consolidados (M ptas)



Cuenta de Resultados 1º trimestre de 1999

Mill. De Pesetas	Mar. 1998	Mar. 1999	Variación 99/98 (%)
Ventas	29.155	30.643	5,1%
Beneficio Antes Impuestos	1.150	1.303	13,3%
Beneficio Después Impuestos	826	905	9,6%
Beneficio atribuido a Socios Externos	(25)	(32)	28,0%
B. D. I. atribuido a la Sociedad Dominante	801	873	9,0%

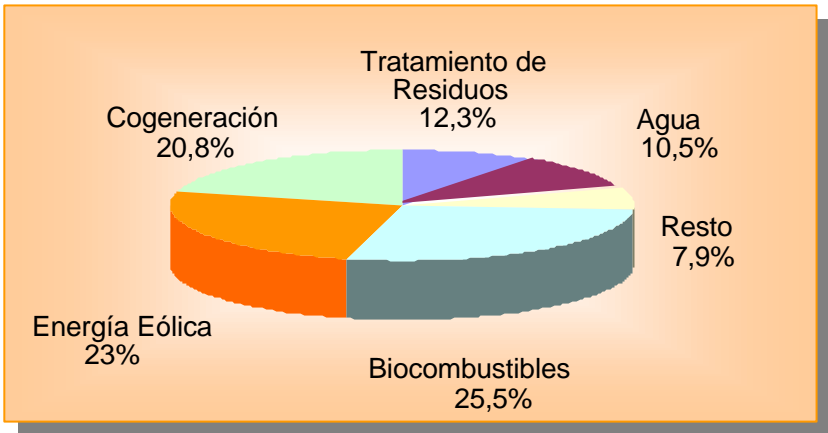
Siema

Cuenta de Resultados: Datos Consolidados (M.ptas)

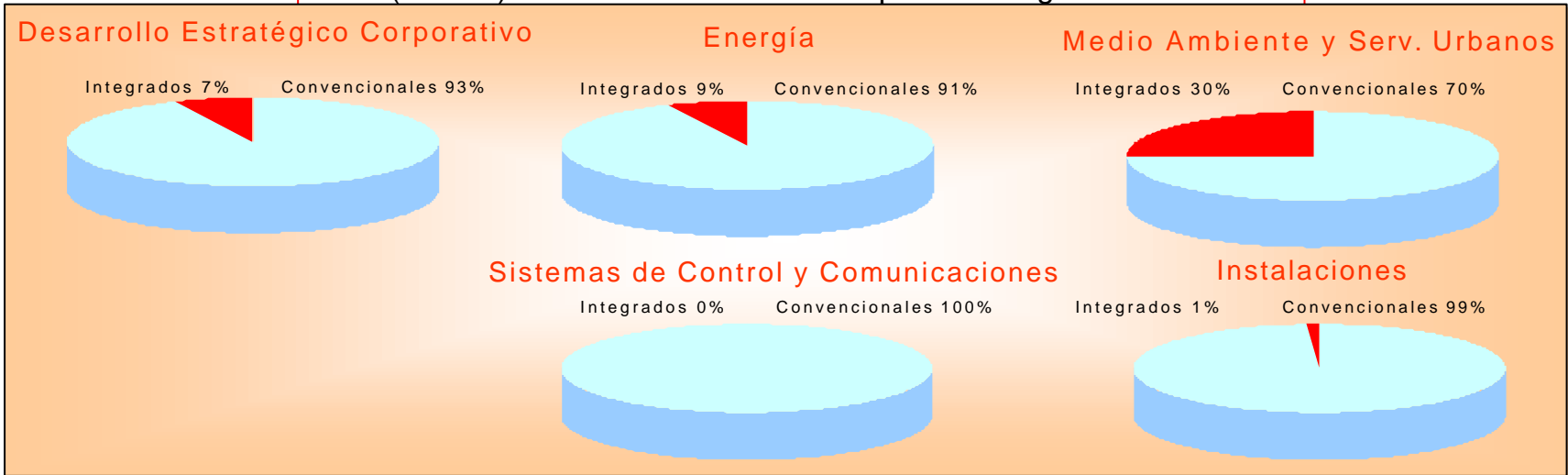
Siema	1997	1998	Δ98/97
Ventas	4.600	4.966	+8,0%
Rtdo. atribuido Sdad dominante	-570	-117	+387,2%
Cash flow neto	+57	+701	+1.129,8%

Productos Integrados (Siema) 1998

Distribución de las inversiones en capital de los proyectos (1998)

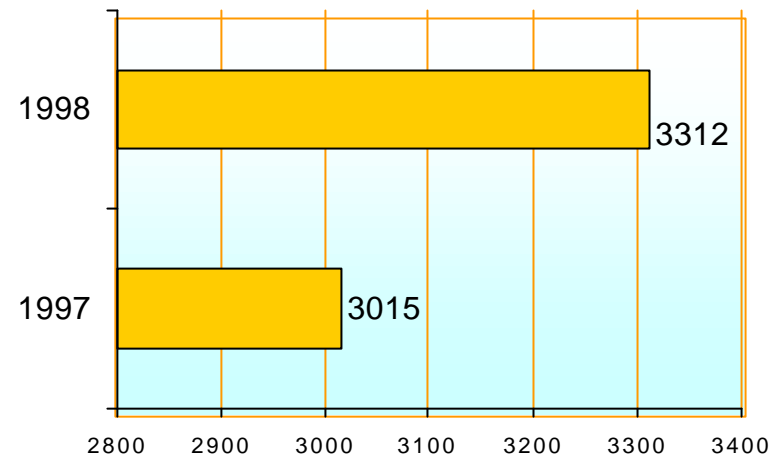
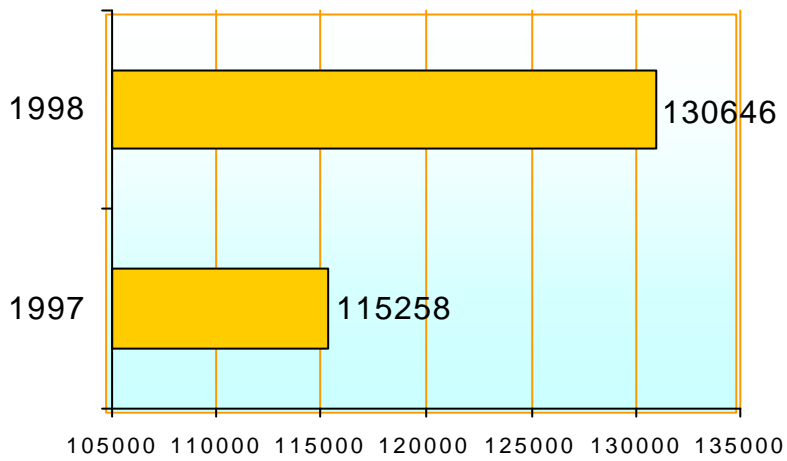


Aportación de Productos Integrados (Siema) a las ventas de los Grupos de Negocio en 1998



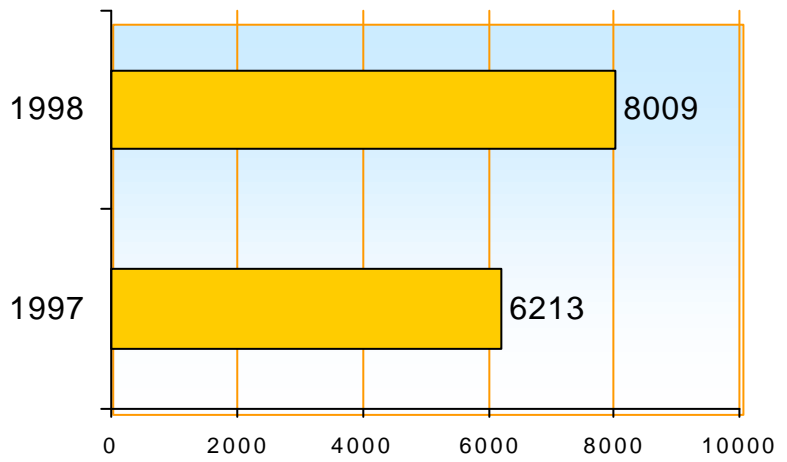
Evolución Estimada

Mill. Ptas



Ventas

BDI



Cash Flow

Evolución del Valor en Bolsa

Evolución del Valor en Bolsa

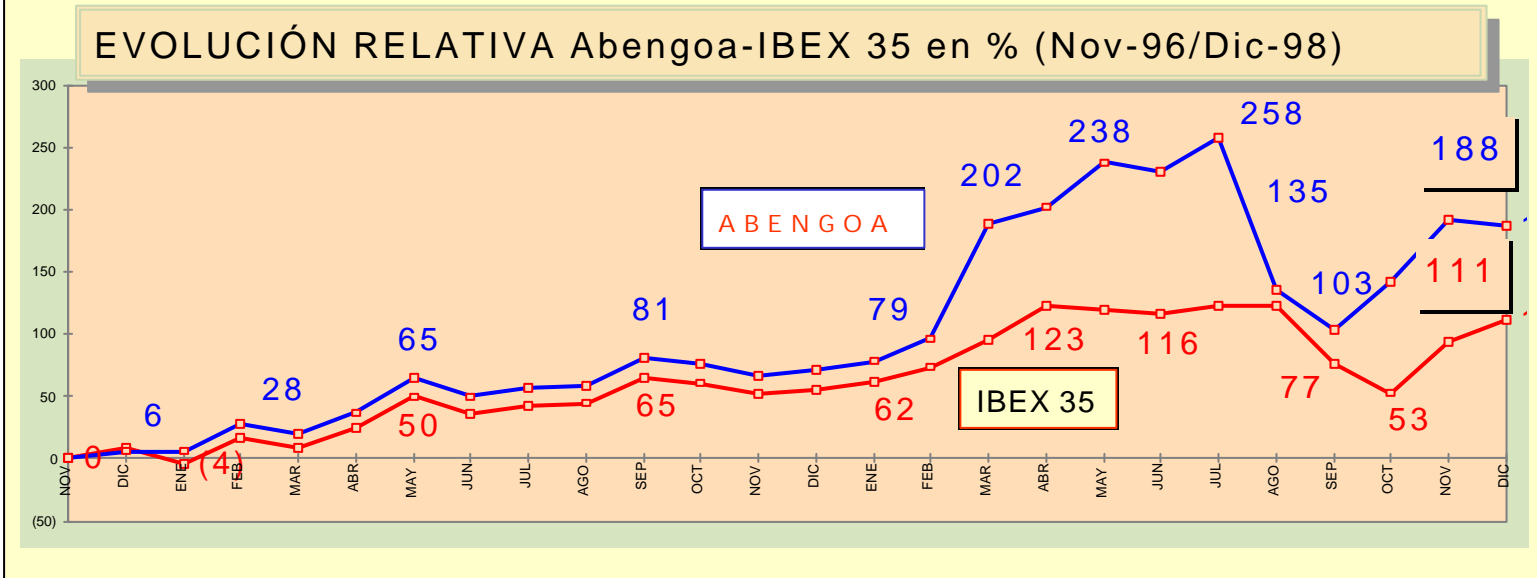
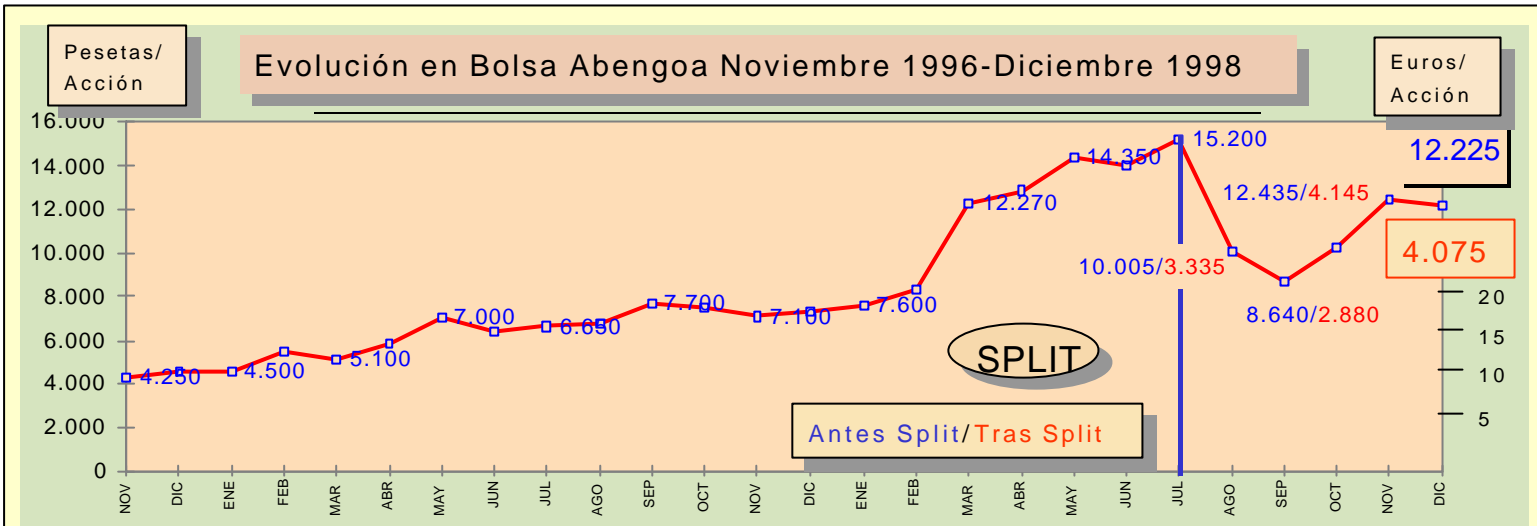
		* N° de acciones:		6.462.120		19.386.360	
		* Free float (E):		41,14%			
	Variación anual %	Variación relativa		Variación OPV a 31/Dic. Año o día		Variación relativa OPV - 31/12 año o día	
		Ibex	Diferencia	(Cap.OPV = 165,04 M.E.)		Ibex	Diferencia
1996(*)	5,5%	7,36%	- 1,86 pb	174,78	5,50%	7,36%	- 1,86 pb
1.997	62,40%	44,77%	+ 17,67 pb	283,91	67,90%	55,43%	+12,47 pb
1.998	67,21%	35,58%	+ 31,63 pb	474	187,20%	110,73%	+76,47 pb

(*) Sólo incluye los meses de noviembre y diciembre

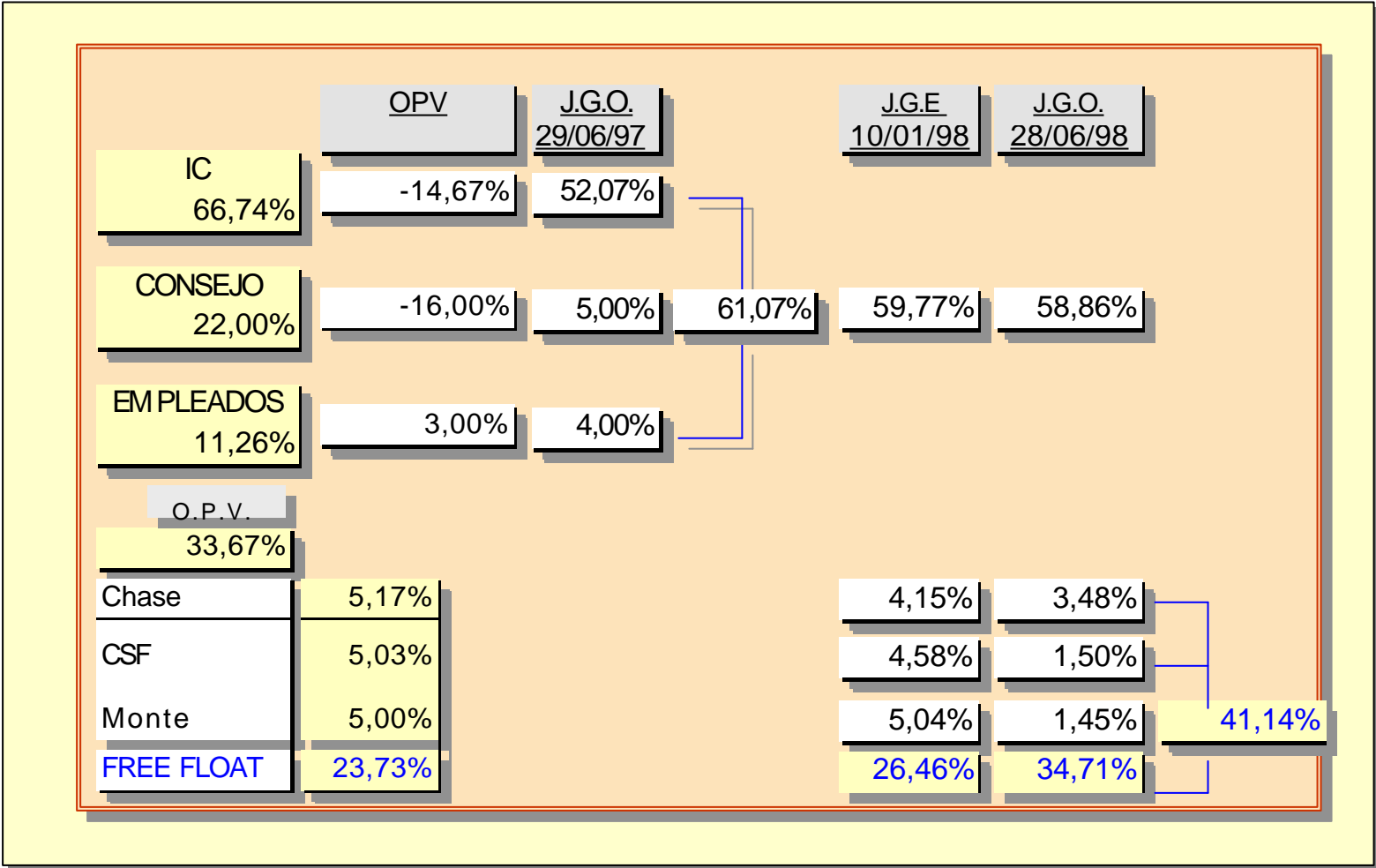
Evolución del Valor en Bolsa

	31/12/96	31/12/97	31/12/98
* CAPITALIZACION BURSATIL: MPtas.	28.900	47.253	79.000
MEuros	174	284	474,8
* VOLUMEN MEDIO ANUAL (Nº títulos)	192.862	12.353	14.000
* PRECIO (Euros/Ptas.)			
MÁXIMO ANUAL	9,01 / 1500	15,50 / 2578	31,35 / 5216 (Julio)
MÍNIMO ANUAL	8,55 / 1423	8,57 / 1426	14,24 / 2369 (Enero)
MEDIO ANUAL	8,78 / 1461	11,95 / 1988	22,80 / 3793
* DATOS AL CIERRE DEL AÑO:			
- Precio / valor contable	1,09	1,57	2,96
- Per Cash Flow	5,70	7,30	9,89
- PER (precio / B.P.A.)	10,79	15,60	21,86
- PER Madrid BOLSA		17,70	22,00
- PER IBEX 35		17,90	22,20

Evolución del Valor en Bolsa



Composición Accionistas y Free Float



Perspectivas de crecimiento de la rentabilidad para el accionista

