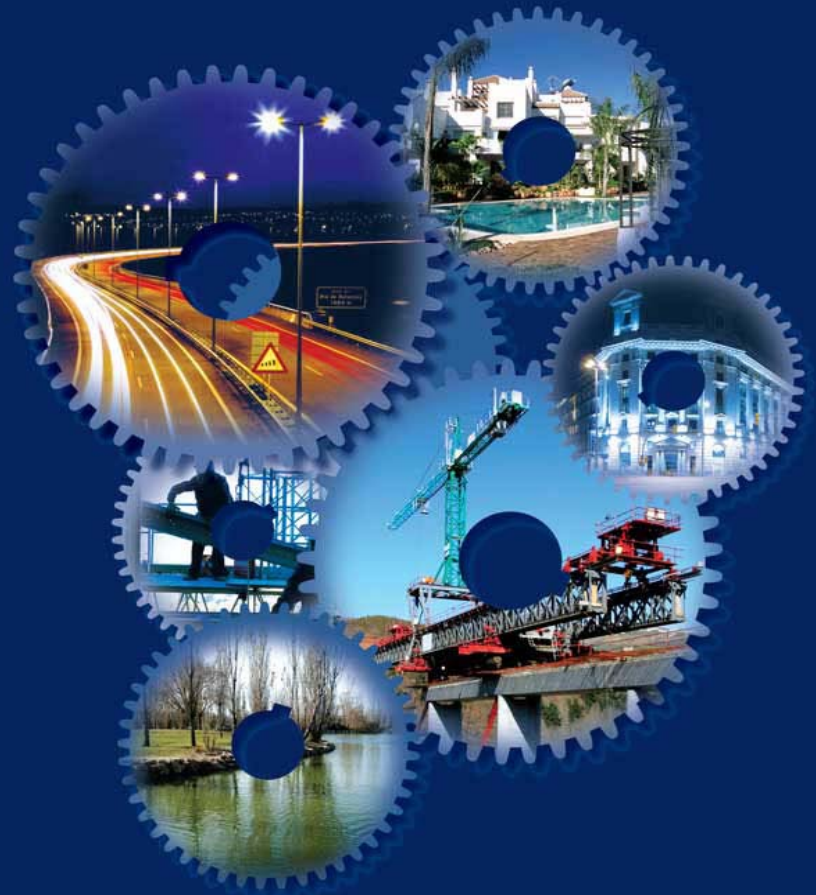


Promovemos Ideas Constructivas



Sacyr Vallehermoso ESTRATEGIA Y PREVISION CIERRE 2004

Madrid, 29 Octubre 2004



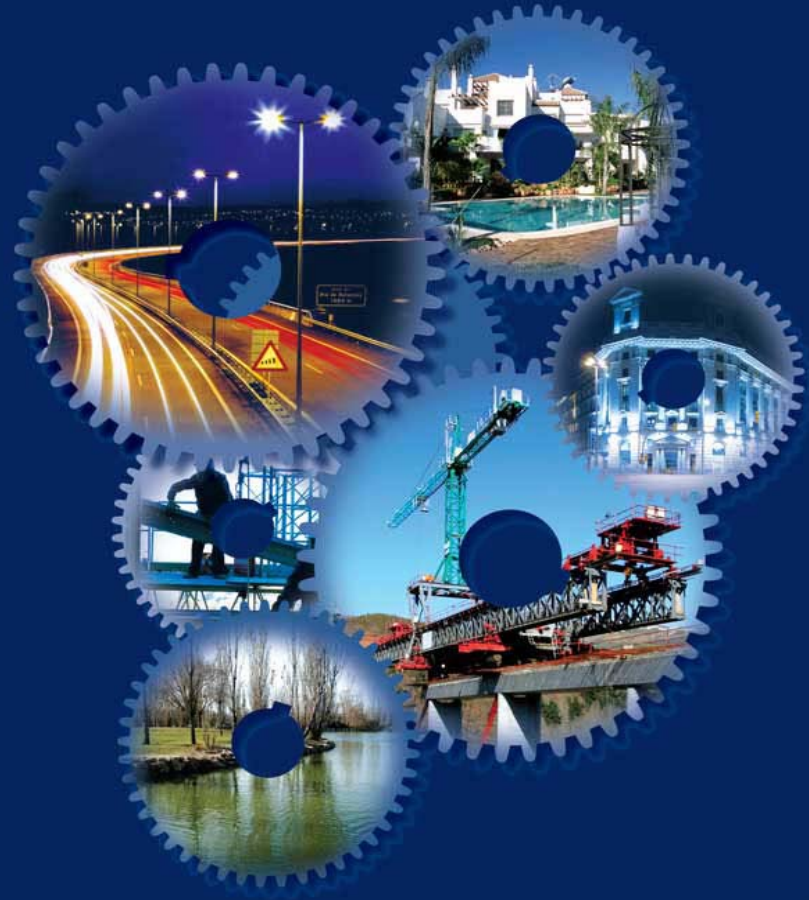
- Situación del Mercado
- Estrategia
- Resultados 2004 y Expectativas



Promovemos Ideas Constructivas



Situación del Mercado



Situación del Mercado: Análisis Macroeconómico

PREVISIONES MACROECONOMICAS PARA 2003-2005			
(Variaciones en porcentaje respecto al año anterior, salvo indicación en contrario)			
30 de Julio de 2004			
	2003	2004	2005
Gasto en consumo final nacional	3,2	3,4	3,3
- Gasto en consumo final nacional de hogares (a)	3,0	3,2	3,2
- Gasto en consumo final de las AA.PP.	4,6	4,0	3,5
- Formación bruta de capital fijo	3,0	3,7	4,2
- Bienes de equipo y otros productos	2,2	4,0	5,6
- Construcción	3,7	3,5	3,1
Demanda interna	3,3	3,5	3,5
Exportación de bienes y servicios	4,0	5,1	6,5
Importación de bienes y servicios	6,7	7,0	8,1
Aportación exterior (b)	-1,0	-0,9	-0,7
PIB	2,4	2,8	3,0
- PIB a precios corrientes	6,7	6,3	6,3
Mercado de trabajo			
Empleo (c)	1,8	2,0	2,0
Productividad por ocupado	0,6	0,7	0,5
(a) Incluye a las ISFLSH (instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares)			
(b) Contribución al crecimiento del PIB			
(c) Puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo (Contabilidad Nacional)			
FUENTE: Ministerio de Economía y Hacienda			

- La situación económica desde la perspectiva macro indica que:
 - El crecimiento del PIB esperado es superior al 2,5%
 - Dicho crecimiento se apoya en un incremento de la demanda interna en torno al 3,5%.
 - Ligero repunte del consumo privado .
 - Aceleración del crecimiento de la inversión, fundamentalmente en bienes de equipo, con crecimientos superiores al 4%.
 - Se espera que la inversión en construcción establezca su tasa de crecimiento por encima del 3% debido al crecimiento mas moderado de la edificación residencial.
 - La creación de empleo avanza a ritmos esperados del 2,0% anual, generando un incremento de la productividad laboral.
- Riesgo en la evolución del precio del petróleo.



Situación del Mercado: Análisis Macroeconómico

Cuadro 4. DEMANDA INTERNA (CONSUMO PRIVADO E INVERSIÓN EN EQUIPO)
(Tasas de variación anual en % salvo indicación en contrario)

15 de octubre de 2004

	2003	2004(I)	2003 IV	2004 I	2004 II	2004 III(I)	Penúlt. dato	Último dato	Fecha
CONSUMO PRIVADO									
I. Sintético Consumo (2)	3,1	4,0	2,7	4,7	4,4	3,0	-	-	T.3.04
Gasto total hogares real (ECPF)	2,0	4,8	1,2	5,4	4,2	-	T.2.04
I. Vtas.Com. por menor real (ECCM)	2,9	3,2	3,9	5,1	2,5	1,3	3,0	-0,6	Ago.04
IPI bienes consumo filtrado	0,2	-0,4	-1,7	-0,1	-0,7	-0,6	-1,3	0,4	"
Import.manufact.b.consumo (2)	9,7	16,6	7,9	17,6	17,0	12,8	22,8	12,8	Jul.04
Disponib.manuf.b.consumo (2)	3,1	8,4	1,4	8,9	10,0	2,1	13,2	2,1	"
Matriculaciones automóviles turismo	3,8	11,6	10,3	20,8	9,6	5,3	7,3	6,2	Sep.04
Remuneración asalariados real (2)	3,5	3,3	3,6	3,6	2,9	-	-	-	T.2.04
Índice confianza consumidor (3)	-14	-11	-12	-12	-9	-12	-11	-13	Sep.04

(1) Período disponible. (2) Series corregidas de calendario y estacionalidad (SCCE). (3) Saldos de respuestas en %.
Fuentes: Ministerio Economía y Hacienda, INE, DA, ANFAC, Comisión Europea, Ministerio Industria, Turismo y Comercio y DGT.

Evolución 2004:

- El gasto en consumo de los hogares creció en los seis primeros meses del año un 4,2%, lo que supone una tasa en línea con lo esperado para 2004.
- Los restantes indicadores disponibles para el segundo trimestre muestran en general una evolución positiva y similar a la experimentada en el periodo precedente.
- En el caso de la matriculación de automóviles su ritmo de avance ha sido especialmente dinámico.
- El indicador de confianza del consumidor arroja un nuevo retroceso en el mes de septiembre, lo que no impide que el promedio del año alcance una tasa de variación positiva.



Situación del Mercado: Concesiones

Tráfico:

- Desde 1980 hasta 2002 la IMD del sector crece, con una tasa anual acumulativa del 4,77%
- El porcentaje de vehículos ligeros sobre el tráfico total del sector está en torno al 85% .

Autopistas de peaje (Intensidad media diaria)

	2001	2002
Total	22,5	23,0
Ligeros	19,0	19,5
Pesados	3,5	3,5

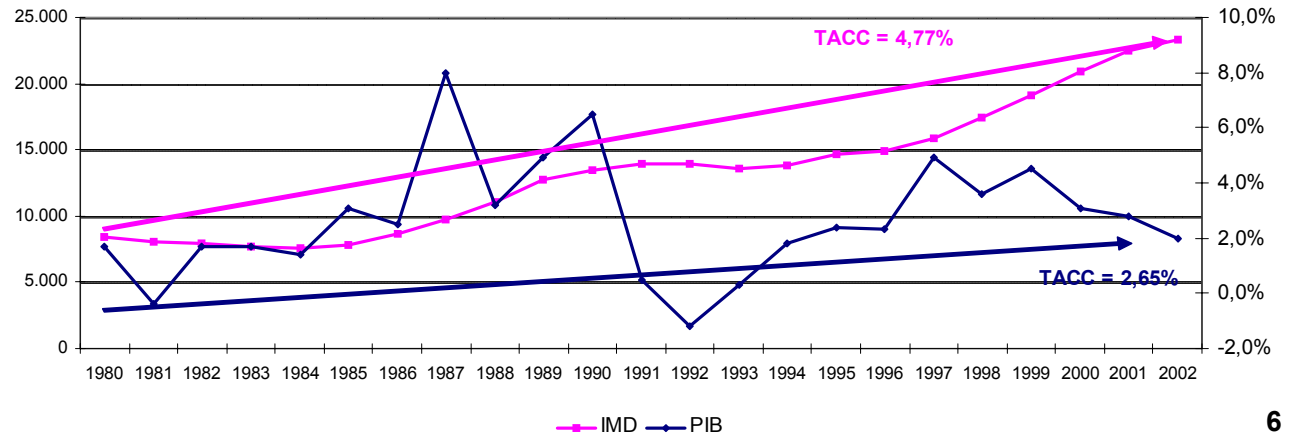
Fuente: D. G. de Tráfico. M^o del Interior.

Red de carreteras a cargo del Estado (Km.)

	2001	2002	2003
Vías de gran capacidad	8.082	8.368	8.765
Autopistas de peaje	1.820	1.933	2.040
Autovías y autopistas libres	5.564	5.756	6.042
Carreteras de doble calzada	698	679	683
Resto de la red	16.376	16.273	16.048
De 5 a 7 m.	1.517	1.410	1.487
Más de 7 m.	14.859	14.863	14.561
Total	24.458	24.641	24.813

Fuente: D. G. de Carreteras M^o de Fomento, Comunidades Autónomas, Diputaciones y Cabildos.

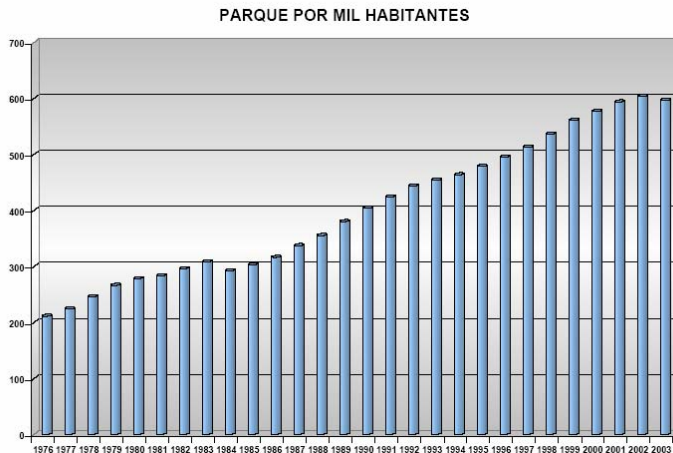
EVOLUCIÓN IMD DEL SECTOR 1980-2002



Situación del Mercado: Concesiones

Parque de Vehículos:

- El parque de vehículos en 2003 era de 25,2 millones de vehículos, y su tendencia es creciente.
- El ratio de habitantes por vehículo tiene una evolución descendente, situándose en 2003 en 2,26 habitantes por vehículo.
- A septiembre 2004 se han matriculado un 11,2% más de vehículos que en el mismo periodo del año anterior.



Fuente: D.G.T.

PARQUE DE VEHÍCULOS POR TIPOS							
Años	Camiones y Furgonetas	Autobuses	Turismos	Motocicletas	Tractores Industriales	Otros vehículos	TOTAL
1994	2.825.747	47.088	13.733.794	1.287.850	80.003	244.442	18.218.924
1995	2.936.765	47.375	14.212.259	1.301.180	87.481	262.185	18.847.245
1996	3.057.347	48.405	14.753.809	1.308.208	94.557	279.778	19.542.104
1997	3.205.974	50.035	15.297.366	1.326.333	104.121	302.579	20.286.408
1998	3.393.446	51.805	16.050.057	1.361.155	116.305	333.725	21.306.493
1999	3.604.972	53.540	16.847.397	1.403.771	130.216	371.298	22.411.194
2000	3.780.221	54.732	17.449.235	1.445.644	142.955	411.428	23.284.215
2001	3.949.001	56.146	18.150.880	1.483.442	155.957	454.445	24.249.871
2002	4.091.875	56.953	18.732.632	1.517.208	167.014	500.050	25.065.732
2003	4.188.910	55.993	18.688.320	1.513.526	174.507	548.196	25.169.452

El parque de vehículos de 2003 se ha incrementado en cerca de cien mil de unidades (103.720) respecto del parque del año anterior, lo que supone un incremento del 0,41%. Este incremento es menor que en los últimos años al haberse excluido por primera vez, en el año 2003, los vehículos en situación de baja temporal para la obtención de las cifras de parque.

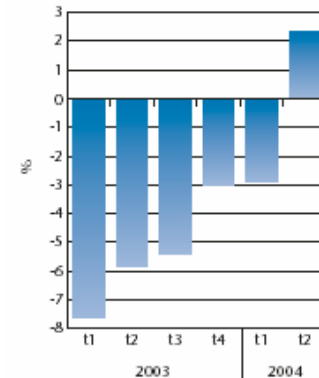


Situación del Mercado: Patrimonio

Oficinas:

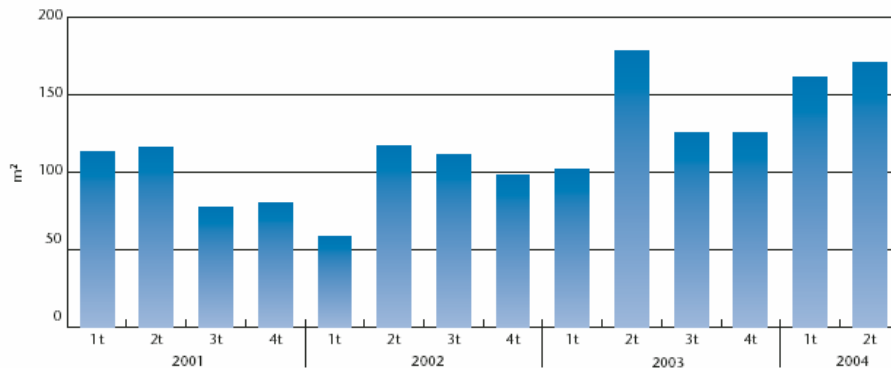
- En la primera mitad de 2004 la contratación en el mercado madrileño ascendió a 330.000 m², un crecimiento del 20,8% en comparación con el mismo periodo del año anterior, lo que marca una tendencia positiva en cuanto a la recuperación de la demanda.
- Esta mejora en la contratación ha impulsado la recuperación de los precios, que empezaron una ligera recuperación en abril-junio.
- Situación de desequilibrio entre la oferta y la demanda, que sitúa la tasa de desocupación en Madrid alrededor del 9% y del 7% en Barcelona, en claro proceso de mejora.

Evolución media de precios de alquiler

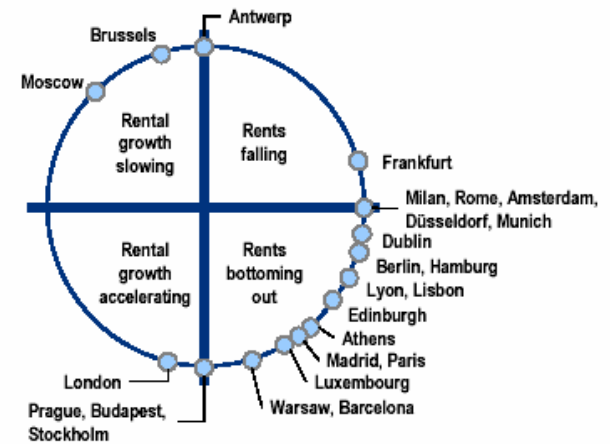


Source: Knight Frank

Evolución de la contratación en volumen (m²)



Source: Knight Frank



European Office Property Clock – Quarter 2 2004

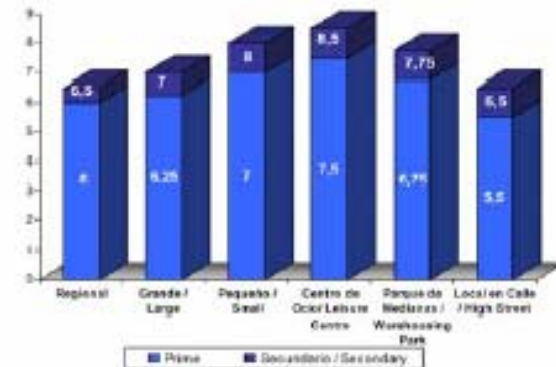


Situación del Mercado: Patrimonio

Centros Comerciales:

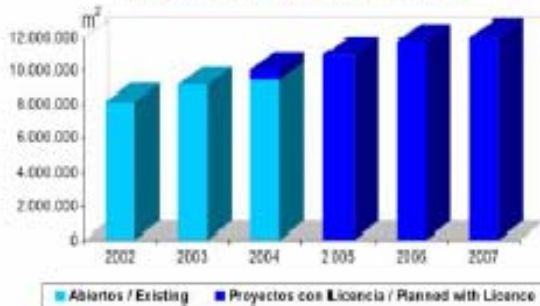
- A finales 2003 el número total de m2 comerciales en España era de 9,1 millones y el número total de centros comerciales 428.
- El total de m2 comerciales se incrementará en un 31% en el período 2004-2007, si todos los proyectados se llevan a cabo.
- En 2003 se ha producido un fuerte nivel de crecimiento de las rentas y la consolidación de las rentabilidades.
- En general los niveles de ocupación de los centros se han mantenido altos.

Rentabilidades Iniciales de Retail
Retail Prime Yield Profile



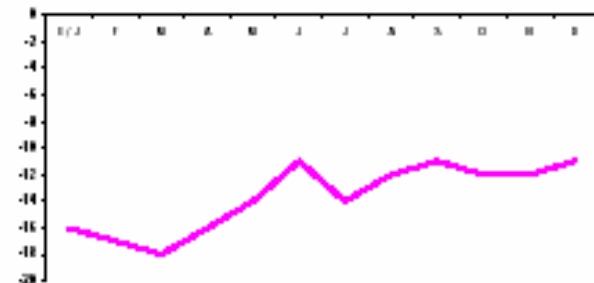
Fuente/Source: Jones Lang LaSalle, 27/02 2004

Oferta Futura de Centros Comerciales
Projected Shopping Centre Supply



Fuente/Source: Jones Lang LaSalle, 27/02 2004

Indice de confianza del consumidor 2003 / Consumer Confidence 2003



Situación del Mercado: Construcción

Licitación oficial:

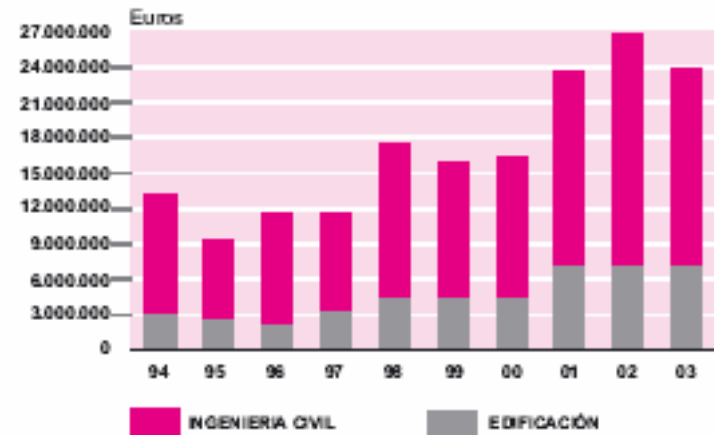
- La licitación oficial en construcción ha mostrado una línea constante/ascendente desde 1994 hasta 2003.
- El sector de la ingeniería civil ha sido el principal artífice de este crecimiento, debido básicamente a las obras previstas en el Plan de Infraestructuras de Transporte.

Licitación oficial por agente contratante.

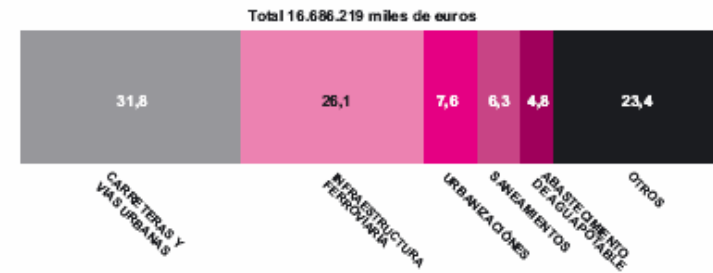
Administraciones Públicas (millones de euros)

	2001	2002	2003
Administraciones Públicas	23.729,4	26.834,2	23.900,2
Estado	8.917,3	9.440,3	10.609,6
Admon. Gral. Estado	8.365,2	8.682,7	9.906,3
OO.AA.	552,1	757,5	703,3
Seguridad Social	329,2	52,0	114,4
Entes Territoriales	14.482,8	17.341,9	13.176,2
Grupo Fomento	7.394,6	8.004,8	8.334,8
Ministerio	2.771,3	3.643,0	2.473,9
OO.AA.	0,8	2,1	0,2
Entidades Públicas Estatales	4.622,5	4.359,7	5.860,83

Licitación por tipo de obra.
Administraciones Públicas



Distribución de la licitación en ingeniería civil por tipo de obra 2003. (%)



Fuente: Estadística de licitación oficial en construcción. D. G. de Programación Económica. Mº de Fomento.



Situación del Mercado: Construcción

Cuadro 3. ACTIVIDAD EN CONSTRUCCIÓN Y SERVICIOS
(Tasas de variación anual en % salvo indicación en contrario) 15 de octubre de 2004

	2003	2004 (1)	2003 IV	2004 I	2004 II	2004 III(1)	Penúlt. dato	Último dato	Fecha
CONSTRUCCIÓN									
I. Sintético Construcción (2)	2,3	2,0	2,6	2,3	1,7	1,9	-	-	T.3.04
Valor Trabaj. Construc. ECIC (vol.). Total	3,9	2,7	4,3	4,9	0,7	-	T.2.04
- Edificación	4,4	2,8	4,0	3,8	1,9	-	"
- No Edificación	3,0	2,3	5,0	7,3	-2,1	-	"
Consumo Aparente Cemento	4,8	3,5	5,7	5,6	2,3	2,5	-2,6	9,5	Ago.04
Afiliados R.General S.S.Construcción	4,3	4,4	3,0	4,4	4,3	4,6	4,8	4,7	Sep.04
Visados. Superficie a construir.Total	17,5	5,9	19,5	5,0	7,0	5,3	18,6	5,3	Jul.04
- Superficie a construir. Viviendas	19,9	9,9	23,4	8,1	11,5	10,0	20,6	10,0	"
Licitación (precios corrientes)	-10,9	-1,8	-50,2	8,6	-33,5	54,6	2,7	54,6	"
Indicador Confianza Construcción (3)	11	10	8	6	8	16	25	18	Sep.04
Hipotecas. Número	17,0	19,4	24,1	16,9	22,1	-	23,0	25,4	Jun.04
" . Capital prestado	34,5	40,1	42,1	41,3	38,9	-	35,8	42,1	"
" . Importe medio	15,0	17,3	14,6	20,9	13,8	-	10,4	13,3	"

(1) Período disponible. (2) Series corregidas de calendario y estacionalidad (SOCE).

(3) Saldos netos en %.

Fuentes: Ministerio Economía y Hacienda, MFOM, OFICEMEN, MTAS, AENA, RENFE, MITC, IET, INE y Comisión Europea.

Evolución 2004:

- Los indicadores relacionados con la construcción han reducido su tasa de crecimiento :
 - El consumo aparente de cemento presenta a agosto un crecimiento del 3,5%, frente al 4,8% del año anterior.
 - El comportamiento de los visados de dirección de obra apunta a una moderación de la actividad respecto al ejercicio 2003, si bien la edificación de viviendas sigue registrando una tasa claramente positiva.
 - Balance negativo de la licitación oficial, aunque aumenta la del Ministerio de Fomento y sus entidades dependientes, como AENA, RENFE, GIF y PUERTOS.
 - Destacan los valores muy positivos en septiembre de la confianza en la construcción (+18), que reflejan un predominio del optimismo.
- Las hipotecas siguen presentando una tendencia muy alcista, acusando la inercia creciente de los precios de la vivienda.

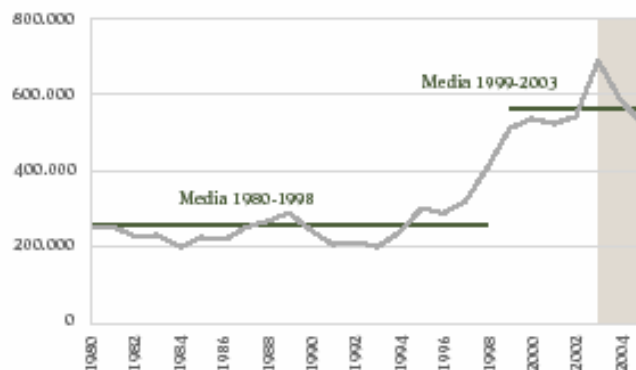


Situación del Mercado: Vivienda

Actividad:

- Dados los niveles actuales de iniciación de viviendas, la actividad en el segmento de la edificación residencial mostrará en 2004 tasas de crecimiento similares a las de 2003.
- Este elevado volumen de producción de viviendas supera, aparentemente, las necesidades derivadas únicamente de factores demográficos, lo que pone de manifiesto el importante papel que España está desempeñando como destino de la segunda residencia de una demanda que supera con creces el ámbito nacional. En este sentido, la producción de nuevas viviendas se ha concentrado, cada año con mayor intensidad, en las provincias del mediterráneo.

España. Viviendas iniciadas



Fuente: M° de Fomento y BBVA

Cuadro 2.3. Viviendas iniciadas España

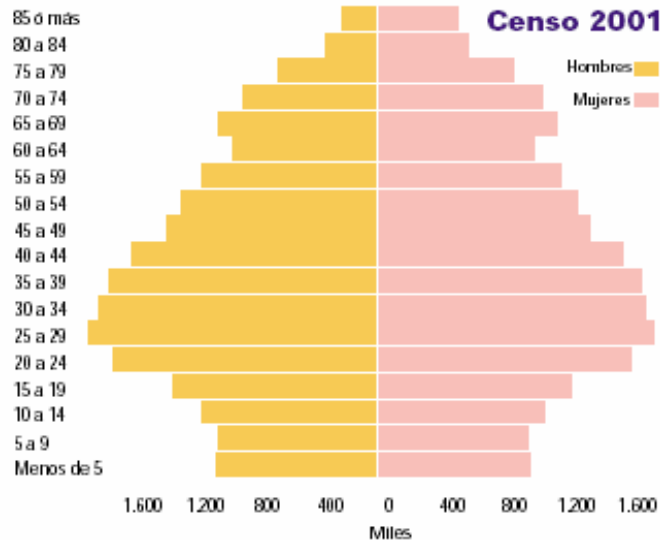
	Total España nº	Grandes Ciudades nº	Ciudades/ Total (%)	Costa Turística nº	Costa/ Total (%)
1998	463.099	57.728	12,5%	222.375	48,0%
1999	558.260	58.419	10,5%	288.725	51,7%
2000	594.820	58.060	9,8%	306.677	51,6%
2001	561.186	59.958	10,7%	288.466	51,4%
2002	575.546	62.748	10,9%	292.843	50,9%
2003	690.207	64.814	9,4%	360.862	52,3%
2004	585.000	53.000	9,1%	325.000	55,6%

(*) Barcelona, Valencia, Málaga
 Costa: Mediterráneo, Canarias, Cádiz, Huelva
 Grandes Ciudades: Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Zaragoza y Málaga
 Fuente: Colegio de Aparejadores y BBVA



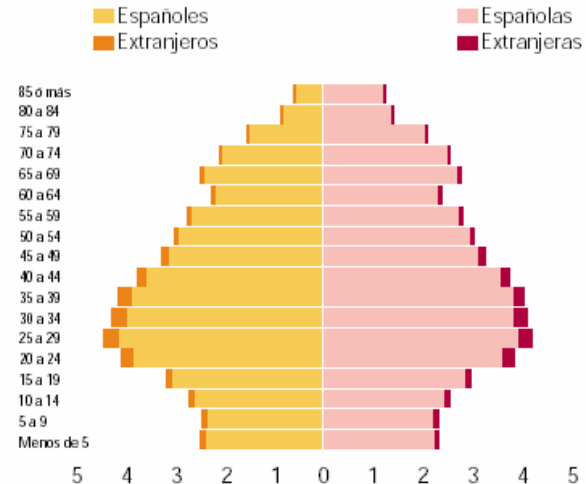
Situación del Mercado: Vivienda

Aspectos demográficos



Pirámide de población española y extranjera

Porcentaje sobre el total de la población



- Leve ascenso de la natalidad en los últimos años.
- Llegada a la edad matrimonial de la generación de los sesenta.
- La población extranjera se ha multiplicado casi por cinco en la última década y a ella se debe en su mayor parte el crecimiento total de la población.
- Además la población extranjera residente en España es más joven que la española, concentrándose en la franja de edad de 25 a 34 años, es decir en la de máxima probabilidad de crear un hogar.

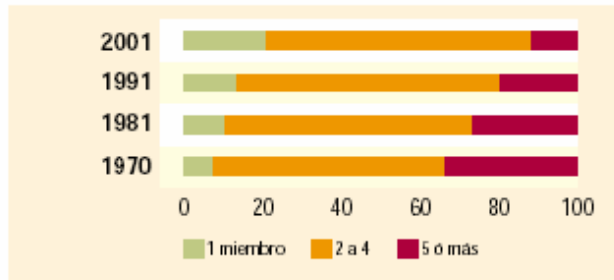
cifras INE



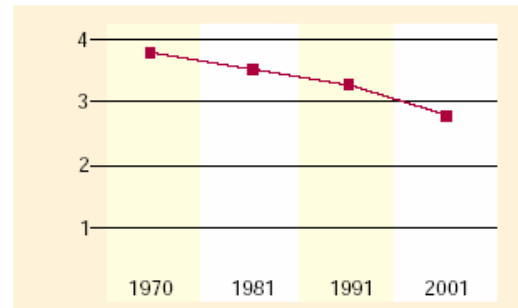
Situación del Mercado: Vivienda

Nuevas estructuras familiares:

Distribución porcentual de los hogares según el número de miembros



Número medio de miembros por familia

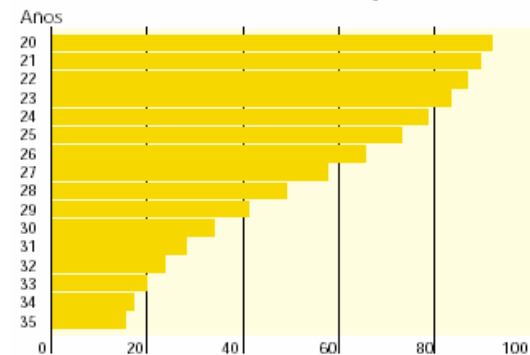


- Hogares cada vez mas pequeños: la media por hogar está claramente por debajo de los 3 miembros. Aumenta el número de personas que viven solas y por tanto el número de nuevos hogares.

- La edad de emancipación se retrasa cada vez mas. El 73% de las personas con 25 años siguen solteras y viviendo con sus padres. Este porcentaje no baja del 50% hasta los 28 años.

cifras INE

Porcentaje de personas de 20 a 35 años, solteras y que viven con alguien con una edad al menos veinte años superior



Situación del Mercado: Vivienda

Aspectos económicos:

- La tasa de ocupación muestra la incorporación creciente de la mujer al mundo del trabajo. Esto supone un aumento de la renta disponible de los hogares para dedicar a la adquisición de vivienda.
- El ratio de accesibilidad indica un empeoramiento respecto de los observados el último trimestre de 2003 y sitúan el esfuerzo para acceder a una vivienda en los mismos niveles de 1996, cuando los precios de las viviendas eran algo menos de la mitad de los actuales y los tipos de interés de los préstamos hipotecarios superaban el 10%, siendo excepcionales los créditos con plazos de amortización superiores a 15 años.
- Una ampliación de los plazos de los créditos hipotecarios pudiera llevar a los índices de accesibilidad a valores más reducidos.

Precios de las viviendas

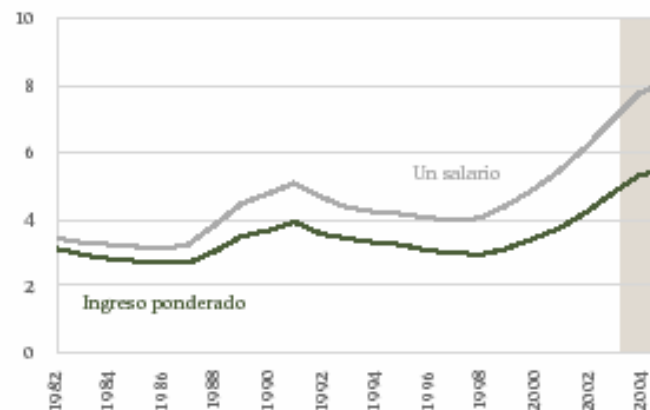
Tasa de variación anual



Fuente: Mº de Fomento y BBVA

Accesibilidad a la vivienda

Precio vivienda/ingresos familiares



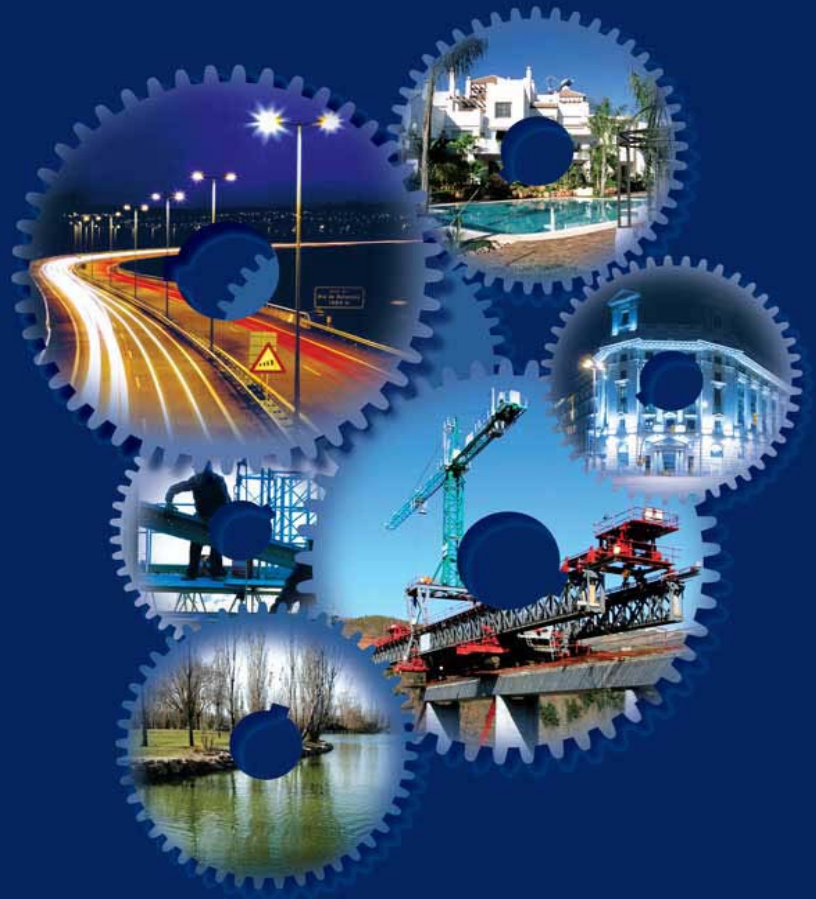
Fuente: BBVA



Promovemos Ideas Constructivas



Estrategia y Expectativas



Estrategia: Concesiones

Situación actual:

- Participa en 24 concesionarias, que suponen un total de 2.750 Km. de autopistas y 19 Km. de ferrocarriles urbanos.
- Inversión en autopistas a junio de 2004 de € 4.142 Mill., principalmente financiada a través de financiaciones de proyectos a largo plazo.
- El crecimiento en este área es ya una realidad, tras la adquisición de Ena y la adjudicación de 5 nuevas concesiones:
 - 1 en 2002 (Américo Vespucio)
 - 2 en 2003 (Metro de Sevilla y Acceso Nororiente a Santiago de Chile)
 - 2 en 2004 (Palma de Mallorca-Manacor y S. José-Costa Rica)
- Presentados a 2 nuevas concesiones, y con seis nuevos proyectos en estudio.



Estrategia: Concesiones

Objetivo:

Crecimiento

- Consolidar e incrementar la presencia doméstica en autopistas en régimen de peaje y ampliar su ámbito a otras nuevas zonas geográficas:
 - Países como Italia, Grecia o Irlanda con nuevos proyectos en perspectivas.
 - Países emergentes con sistemas financieros sólidos y bajo riesgo político como Chile, Costa Rica, Brasil, México con una adecuada selección de socios locales.
 - Países del Este oportunidades.
- Ampliar la exposición a sectores con potencial de desarrollo en concesiones de infraestructuras de transporte como aeropuertos, puertos, ferrocarriles...
- Potencial de creación de valor por nuevas concesiones (objetivo de 2 por año) y operaciones corporativas.

Gestión

- Potenciar su carácter de plataforma de expansión para otras áreas del grupo, aprovechando las sinergias existentes (construcción y servicios).
- Potenciar la instalación de nuevos sistemas de operación con mayor tráfico inducido (free-flow) y fidelización de clientes (sistemas de pago, descuentos...).





Situación actual:

- 1,4 millones de m2 en alquiler a junio de 2004.
- Grado de ocupación del 97,5%.
- Rentabilidad media del 8,2%.
- Cartera de clientes solventes y con contratos de larga duración.
- 1era inmobiliaria patrimonialista por valor de activos (€2.737 millones a 31-12-03) y beneficio neto.
- Con una capitalización bursátil de € 1.674 Mill. a 30 de Septiembre.
- Gestionamos el patrimonio de los mayores fondos inmobiliarios.



Estrategia: Patrimonio

Objetivo:

- Consolidar la posición de liderazgo en el mercado español, garantizando ingresos recurrentes al Grupo y acumular plusvalías en los activos.
- Incremento de la superficie alquilada en los próximos 4 años:

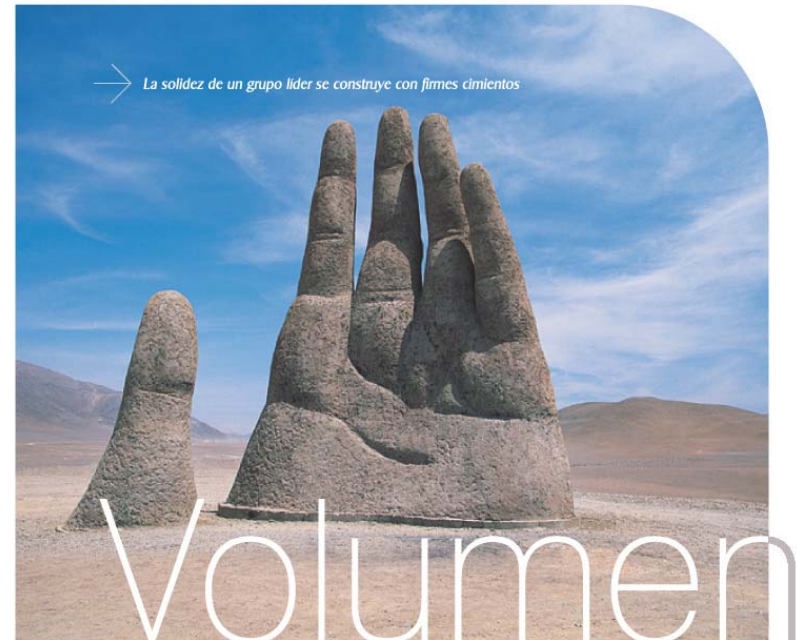
Desarrollo nuevos productos	M2 s/r
Oficinas	50.497
Centros Comerciales	7.000
Hoteles	37.259
Otros Productos	62.095
TOTAL	156.851

- Mantener una política de rotación de activos para fijar la antigüedad media del patrimonio en 20 años.
- Entrar en el mercado de nuevos productos en régimen de concesiones como hospitales y en alquiler de nuevas viviendas al amparo de los nuevos planes autonómicos y estatales.
- Incrementar nuestra posición de gestores de fondos inmobiliarios.

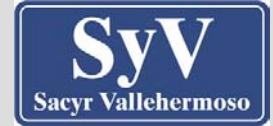


Situación actual:

- Por volumen de negocio, las empresas de la división son:
 - 5a en España
 - 1a en Portugal
 - 1a en Chile
- € 3.126 Mill. de cartera de obra a junio de 2004, equivalente a 18 meses de actividad.
- Presencia internacional a través de sus filiales Sacyr Chile, Somague y Sis.
- Crecimiento estable en facturación (TACC 2001-2003: 23,5%).



Estrategia: Construcción



Objetivo:

- Consolidar una empresa constructora líder en rentabilidad con un peso en torno al 60 % en obra civil y del 40% en edificación.

Obra Civil

- Crecer de forma sostenida, aumentando las cuotas de penetración y acudiendo a nuevos mercados, manteniendo los márgenes actuales de Sacyr.
- Mejorar los márgenes de Somague.

Edificación

- El grupo efectuará el 80% de la edificación de las viviendas promovidas por Vallehermoso.
- Tras la apertura de nuevas delegaciones en 2004, que permite una implantación plena en la Península Ibérica, crecer en edificación pública.



Estrategia: Construcción

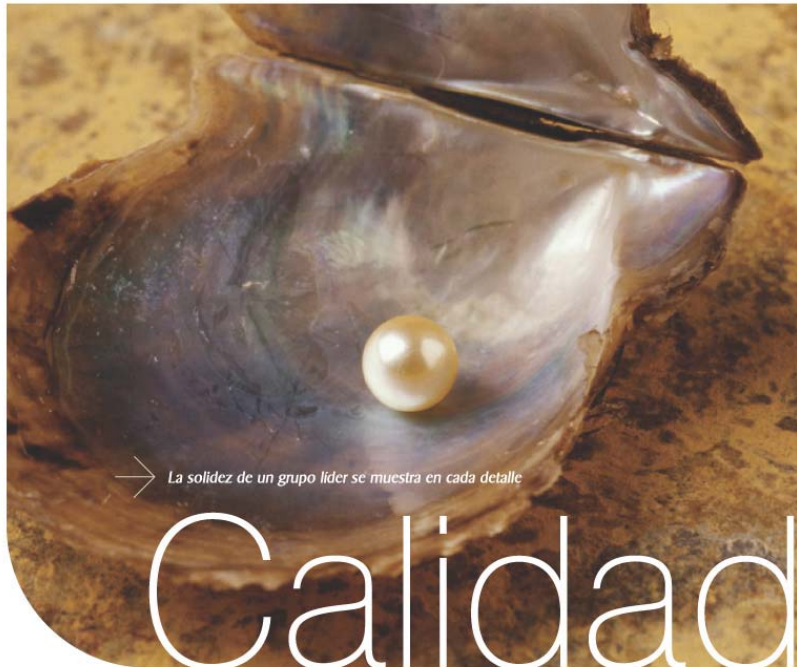
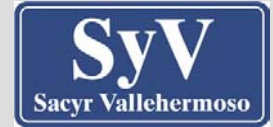
Objetivo:

- Los mercados en los que centraremos nuestra actividad como contratista directo son:
 - España tanto en obra civil como edificación a través de Sacyr
 - Portugal tanto en obra civil como edificación a través de Somague
 - Chile en obra civil a través de Sacyr Chile
 - Italia en obra civil a través de Sis
- Los mercados en los que centraremos nuestra actividad como contratista para nuestras concesiones son:
 - Irlanda
 - Grecia
 - Costa Rica
 - México
 - Brasil

Empresas
Locales



Estrategia: Promoción Residencial



Situación actual:

- Empresa promotora líder en España.
- Diversificación geográfica con presencia equilibrada en todo el territorio nacional. Estamos presentes en 70 localidades; con 250 promociones.
- Reserva de suelo a junio de 2004 de 3,7 Mill. de m² que significa importantes plusvalías latentes y aseguran aproximadamente 4,9 años de actividad.
- Con más de 4.000 viviendas vendidas en 2004, nuestra cuota es del 0,7%.



Estrategia: Promoción Residencial

Objetivo:

- Incrementar nuestra cuota y el número de viviendas vendidas en un mercado cuyo número total de ventas se irá reduciendo en años futuros.

Suelo

- Invertir en suelo con un horizonte de desarrollo urbanístico de 3 a 10 años aprovechando buenas oportunidades.
 - Suelo urbano o con calificación urbanizable.
 - Mantener una reserva equivalente a 5 años de ventas (4,5 – 5 millones de m²).

Primera residencia

- Objetivo de venta de 5.000 – 5.500 uds. al año.
- Tipología: Promociones de 80 Uds.; Pisos de 100 - 125 metros cuadrados
- Orientados a todos los nichos del mercado (gama alta, €400.000, gama media, €200.000 y VPP con Erantos).
- Presentes en ciudades de más de 100.000 Habitantes.

Costa

- Objetivo de venta de 500 – 1.000 uds. al año.
- Tipología de producto para cliente:
 - Nacional: Actuaciones grandes, con servicios y ocio y proyectos de baja densidad.
 - U.E.: Costa Mediterránea y Atlántico Sur, con buenas comunicaciones (aeropuerto, tren, etc.), con buenos servicios, atención sanitaria y ocio/golf, no siendo necesaria 1ª línea de playa.



Situación actual:

- Presencia en las actividades de:
 - Ciclo integral del agua (suministro, desalinización, potabilización)
 - Energías alternativas (eólica, cogeneración y biomasa)
 - Facilities Management
- 420 MW de energías alternativas contratadas (320 en Somague y 100 en Iberese)
- 250.000 m³/día de agua desalados
- 1,2 millones de habitantes abastecidos (Somague líder del mercado de suministro de agua portugués)
- Mantenimiento integral de un patrimonio de 1 millón m².



Estrategia: Servicios

Objetivo:

- SyV tiene voluntad de crecer en su división de servicios de forma importante en las actividades donde actualmente tiene presencia y abordar nuevos campos de negocio.

Energías alternativas

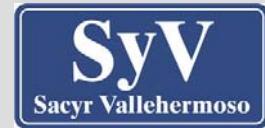
- En energía eólica, España desarrollará 10.000 MW, posiblemente ampliables por las necesidades de energía para desalación. En Portugal se prevé alcanzar 3.500 MW. En este marco, SyV aumentará su actividad sensiblemente. Objetivo llegar en 2007 a 500 MW en España y a 520 MW en Portugal.
- En cogeneración y biomasa de varios tipos, SyV, a través de IBERESE, desarrolla, construye y explota 100 MW. Objetivo alcanzar a 400 MW.

Residuos sólidos urbanos

- HIDURBE desarrolla en Portugal la recogida de residuos sólidos y limpieza viaria de varias ciudades. Además, opera una planta de valorización energética en Madeira y otra en Macao, esta última procesa 400.000 Tm/año.
- SyV considera estratégica, en recogida y tratamiento de residuos, la adquisición de alguna empresa en España y el crecimiento a través de concursos.



Estrategia: Servicios



Ciclo integral del agua

- SyV cuenta con servicios de abastecimiento y de tratamiento de agua desarrollados a través de Aguas de Toledo, AGS y Sadyt.
- La estrategia pasa por potenciar el crecimiento combinando el orgánico con adquisiciones.

Multiservicios

- SyV está presente en actividades de jardinería y paisajismo a través de MICROTEC en España y de VIVEIROS DE FALCAO en Portugal. Crecerá orgánicamente al estar previsto que desarrolle la jardinería de los 1.000 Km. de autopistas que controla el grupo en España.
- VALORIZA Facilities desarrolla la actividad de mantenimiento integral de los edificios de Testa y de clientes externos. El objetivo es incrementar la cartera de clientes fuera del Grupo.
- SyV quiere crecer en los tres campos siguientes: limpieza de interiores, “handling” y servicios socio-sanitarios, en los que actualmente no tiene ninguna actividad. Para desarrollar estos negocios, lo haremos a través de adquisiciones de empresas especializadas en los mismos.

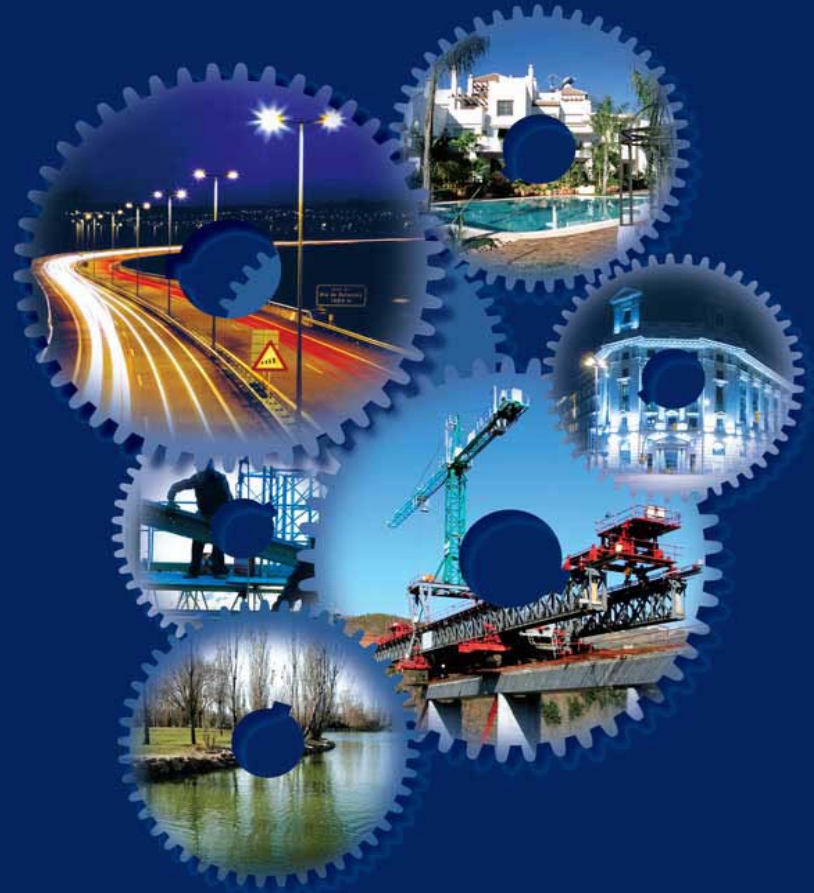
**Inversiones previstas en los próximos 3 años en el
área de servicios de €600 millones.**



Promovemos Ideas Constructivas



Resultados 2004 y Expectativas



Resultados 2004



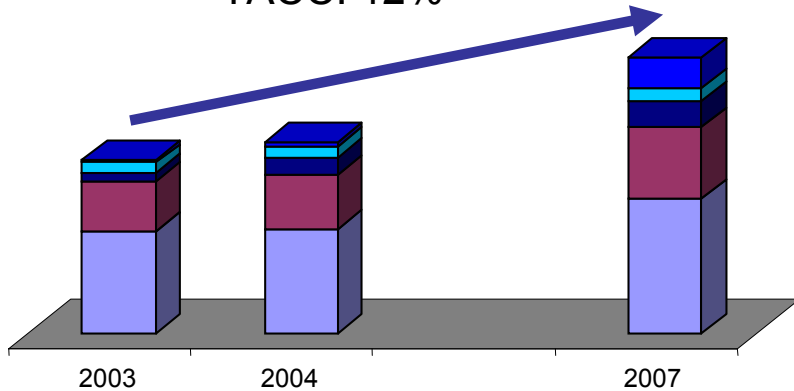
- Expansión de la facturación en más de un 10%, gracias al crecimiento orgánico en todas las actividades y adquisiciones en concesiones (Ena).
- Beneficio operativo creciente debido a:
 - Expansión de los márgenes operativos por creciente contribución de concesiones de infraestructuras.
 - Crecimiento en ventas con sostenimiento de los márgenes de negocio.
- La expansión del beneficio ordinario permitirá compensar la menor generación de extraordinarios por rotación de activos patrimoniales.



2003-2007: Evolución por áreas

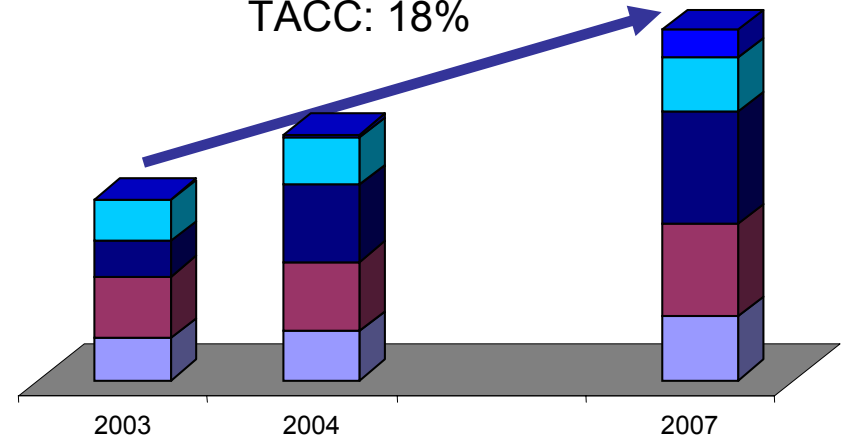
Evolución C. Negocios

TACC: 12%



Evolución EBITDA

TACC: 18%



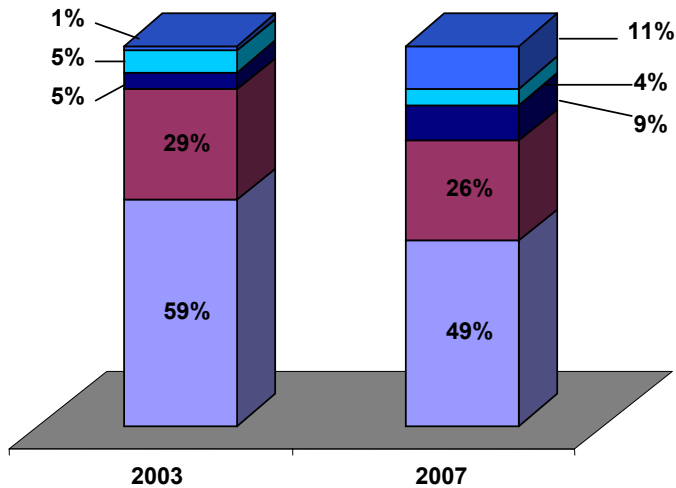
■ Construcción ■ Promoción ■ Concesiones ■ Patrimonio ■ Servicios

- La cifra de negocios y el beneficio operativo crecen a tasas anuales acumulativas superiores al 10% por:
 - Estrategia de crecimiento orgánico en todas las áreas
 - Mayor peso de las actividades con mayores márgenes operativos (concesiones)
 - El desarrollo de nuevas áreas (servicios)

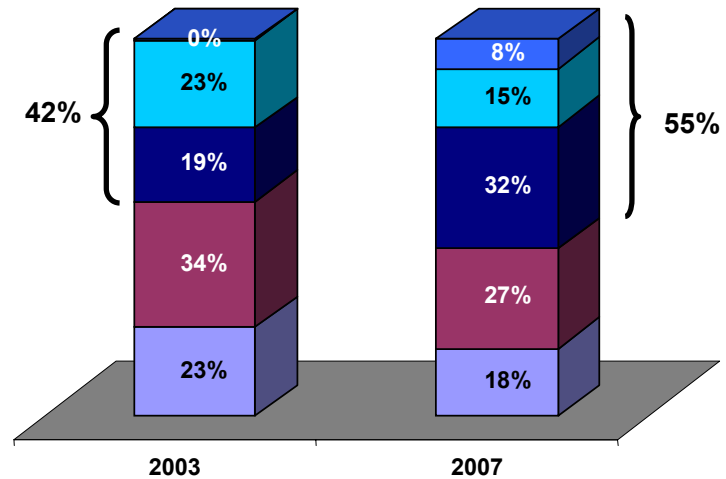


2003-2007: Evolución por áreas

Evolución C. Negocios



Evolución EBITDA



■ Construcción ■ Promoción ■ Concesiones ■ Patrimonio ■ Servicios

El esfuerzo inversor en las actividades recurrentes (concesiones, patrimonio inmobiliario y servicios) hacen crecer el peso de estas áreas

