

Comisión Nacional del Mercado de Valores.  
Paseo de la Castellana, nº 19  
28046 Madrid  
Area de Mercados de la Dirección de Supervisión

Sevilla, 4 de marzo de 2004

Ref. Otras Comunicaciones

Muy Sres. nuestros:

Adjunto les remitimos Presentación a Analistas, de la Compañía.

Sin otro particular aprovechamos la ocasión para saludarles, atentamente,

Fdo: Miguel A. Jiménez-Velasco Mazarío.  
Secretario General.

# ABENGOA



**Su Interlocutor en Recursos y Soluciones Técnicas**

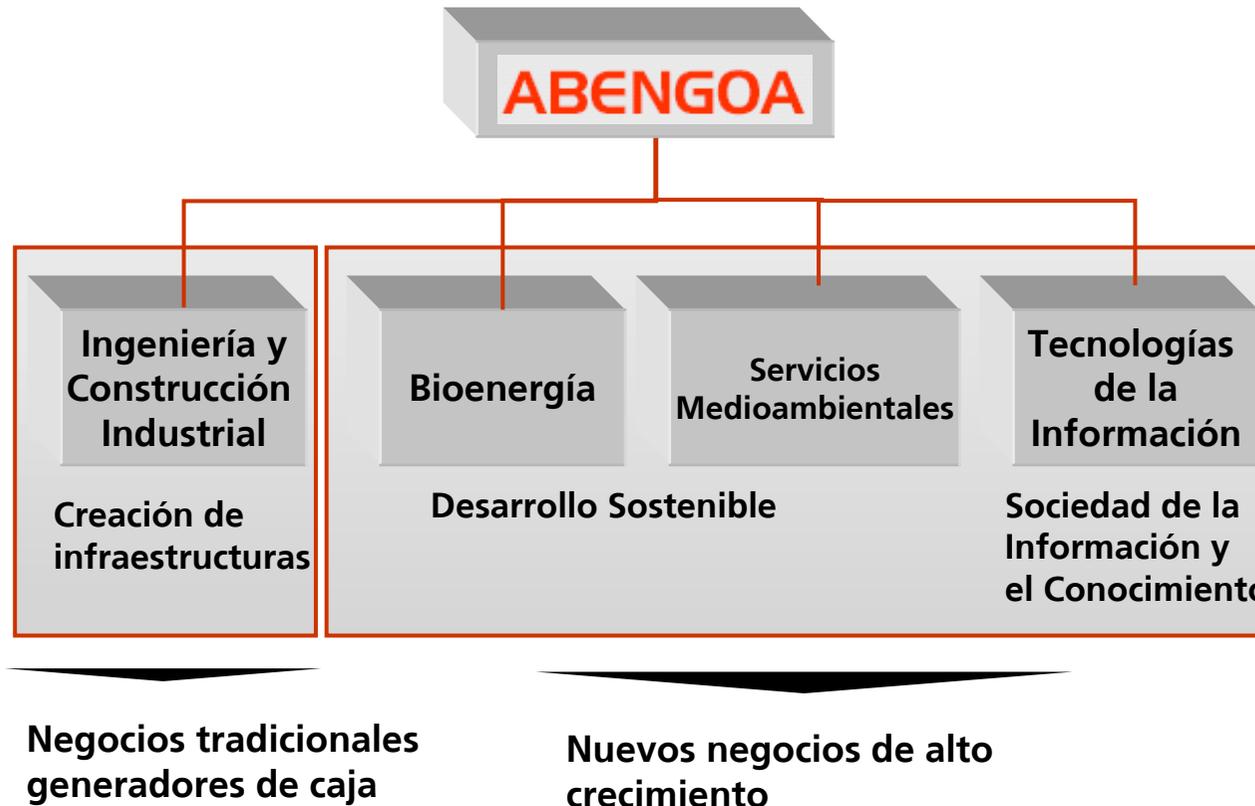
Marzo 2004

**“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 %
<b>Ventas</b>	713.0	10.2	365.4	-14.0	265.5	26.4	291.4	21.4
<b>EBITDA</b>	80.1	5.0	37.8	-24.6	31.0	28.6	36.3	50.0
<b>EBITDA / Ventas %</b>	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

Creer 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

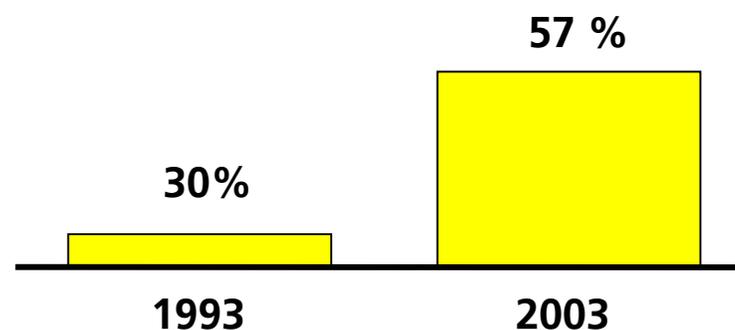
Nuevos negocios de alto crecimiento

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
<b>Total</b>	<b>148.7</b>	<b>664.1</b>

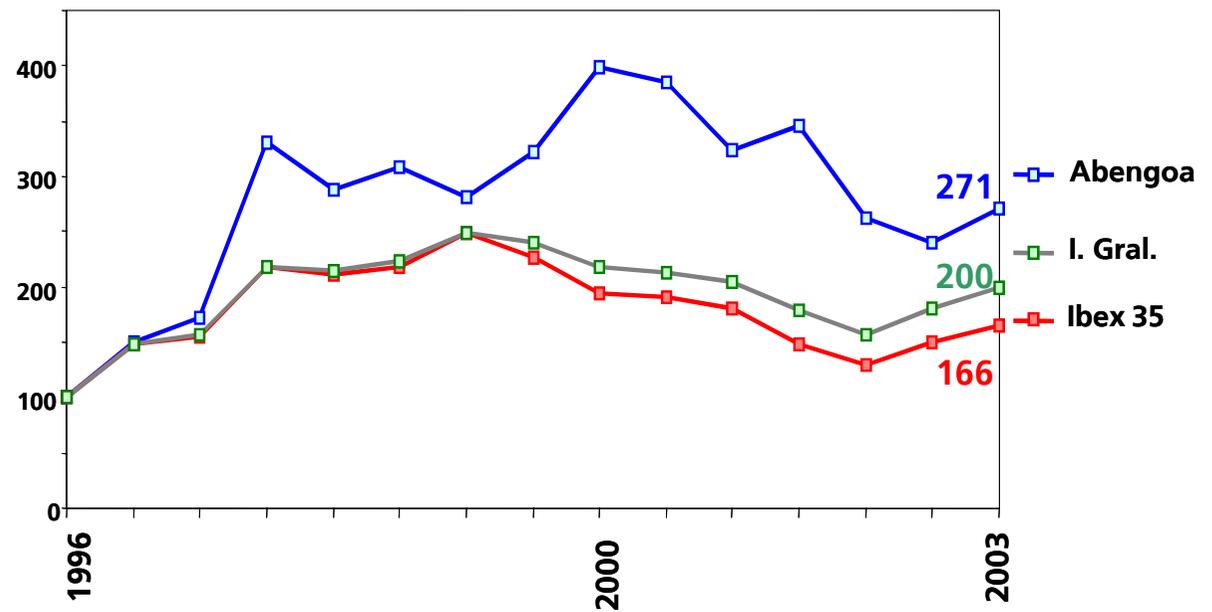
x 4,6

### Crecimiento sostenido 1993-2003

➤ Ventas: +13,9%  
CAGR

➤ EBITDA: +21,8%  
CAGR

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



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

**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



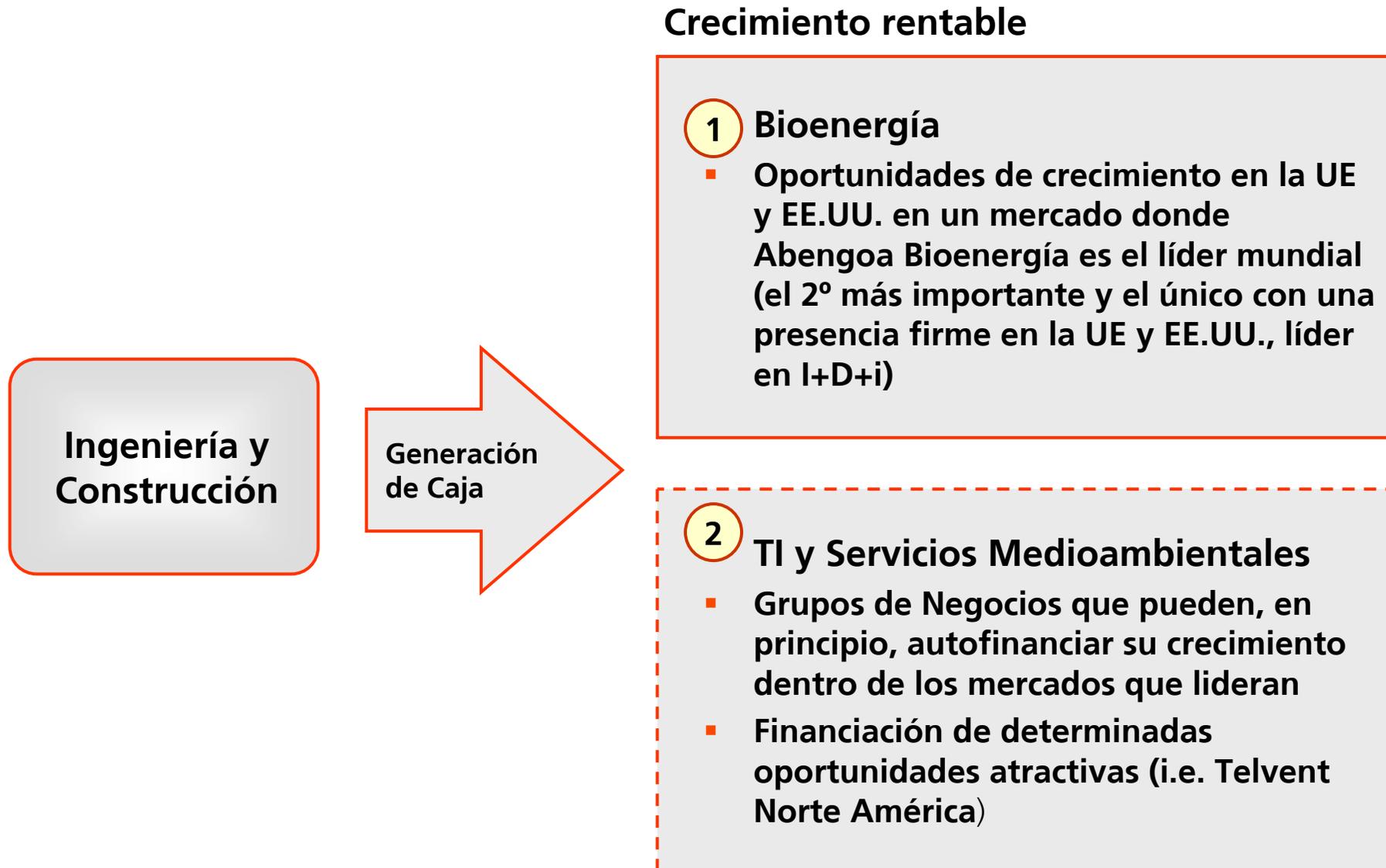
### Servicios Medioambientales



### 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 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](http://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%

### Clientes

Generación  
de Electricidad



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



T & D



AGÊNCIA NACIONAL DE  
ENERGIA ELÉTRICA



Industria  
y  
Telecom



Transporte



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)**

**ABENGOA**

**BEFESA**  
**(Servicios Medioambientales)**

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

**[www.befesa.es](http://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

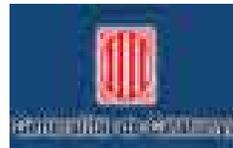
- Líder en España
- Presencia en Europa y mercados selectivos en Latinoamérica

### 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**

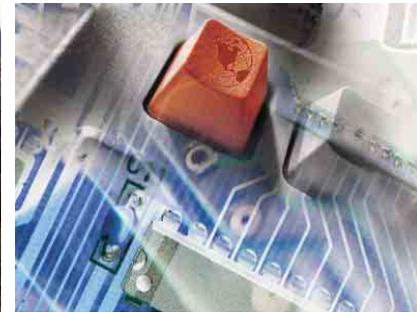
**Tecnologías de la Información**

**Manuel Sánchez Ortega  
Consejero Delegado de Telvent**

[www.telvent.com](http://www.telvent.com)

## Visión Telvent

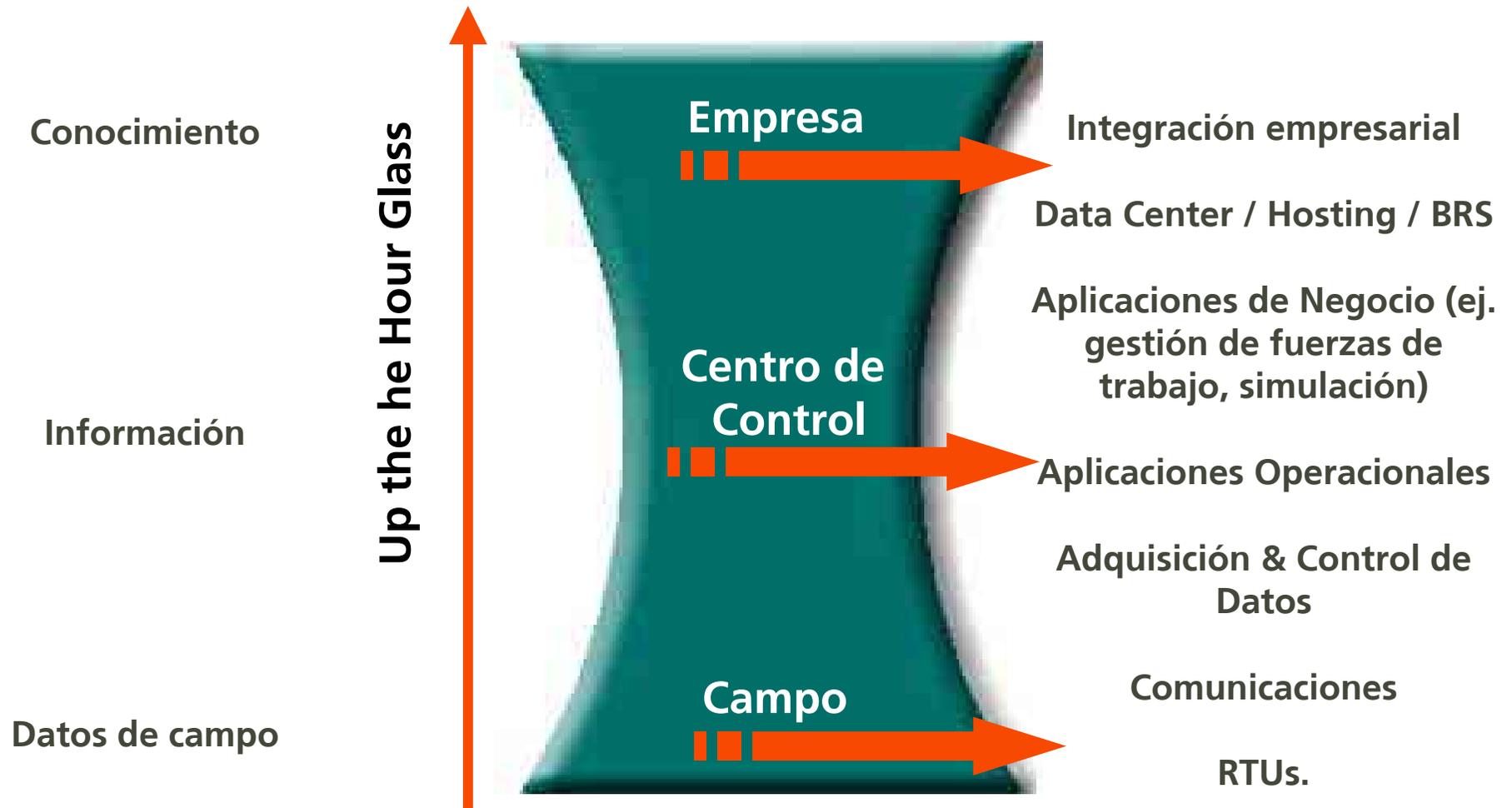
**Telvent es líder de soluciones completas de TI en tiempo real, en ciertos sectores industriales (Energía, Tráfico, Transporte y Medio Ambiente) en America, España y China, que permiten a nuestros clientes una gestión más eficiente y segura de sus operaciones y procesos de negocio.**



### 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

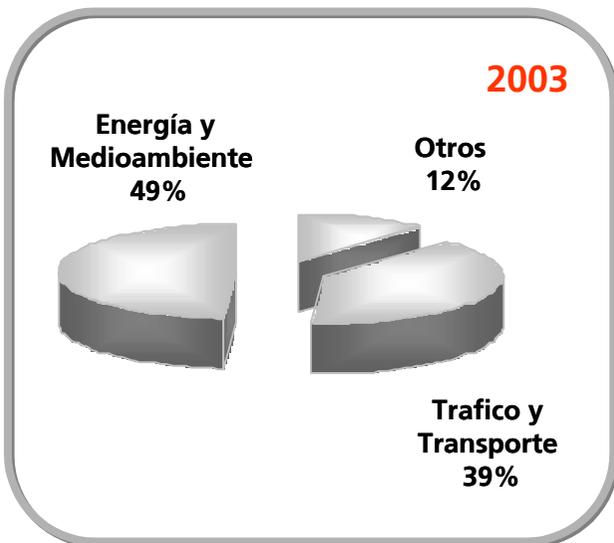
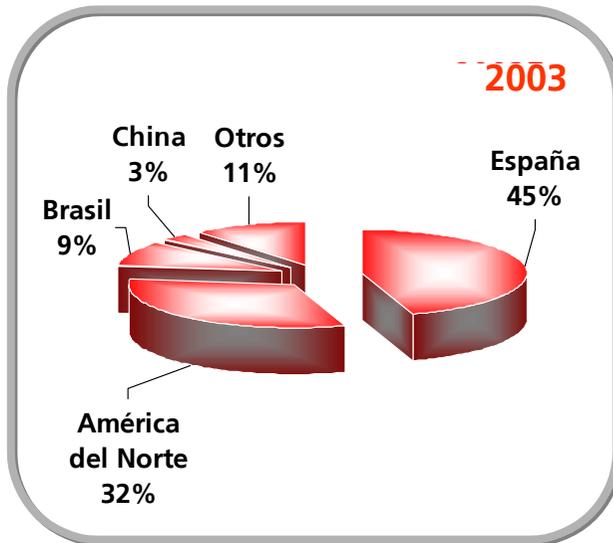
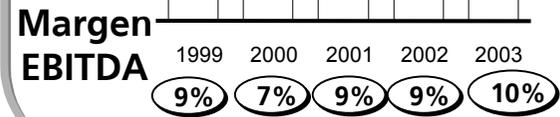
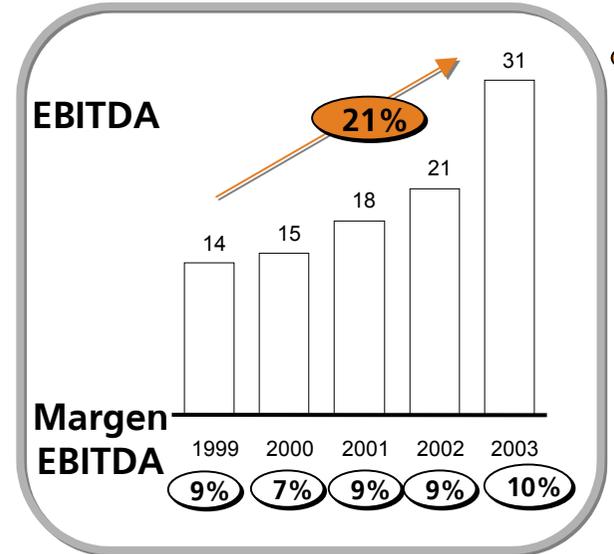
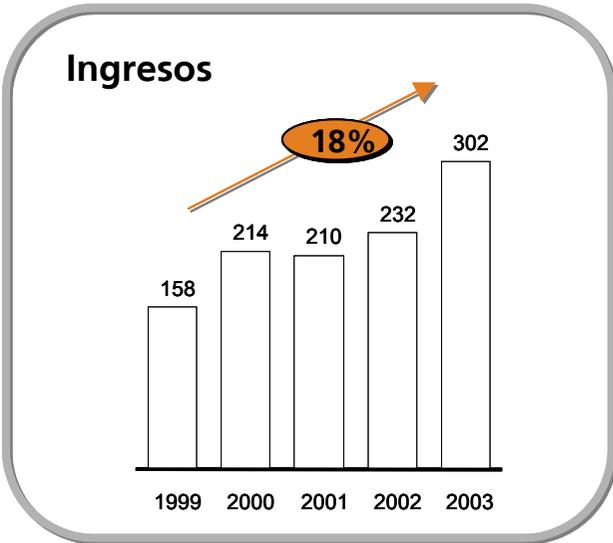
- Fuerte presencia en España (45% de los ingresos actuales)
- Presencia reciente en América (41% de los ingresos actuales).
- Posición sólida en China.

### 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.



## Base de Datos de Clientes principales

### Energía



### Tráfico



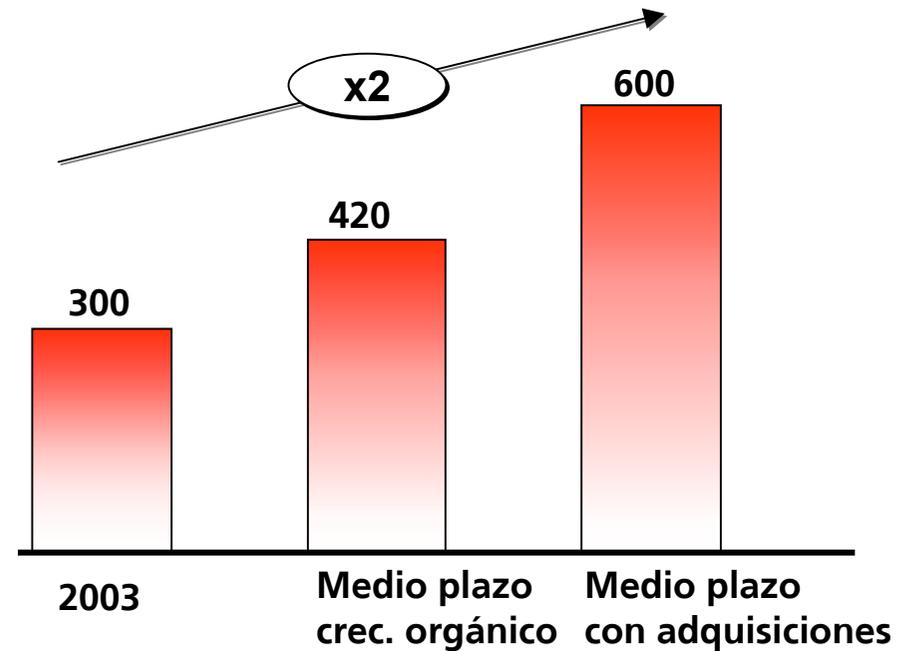
### Transporte



### Medio Ambiente



## Una estrategia de crecimiento futuro ambiciosa



**ABENGOA**

# **ABENGOA BIOENERGIA**

**Ciencia. Soluciones. Servicio.**

**Javier Salgado Leirado**  
**Consejero Delegado de Abengoa Bioenergía**

**[www.abengoabioenergy.com](http://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

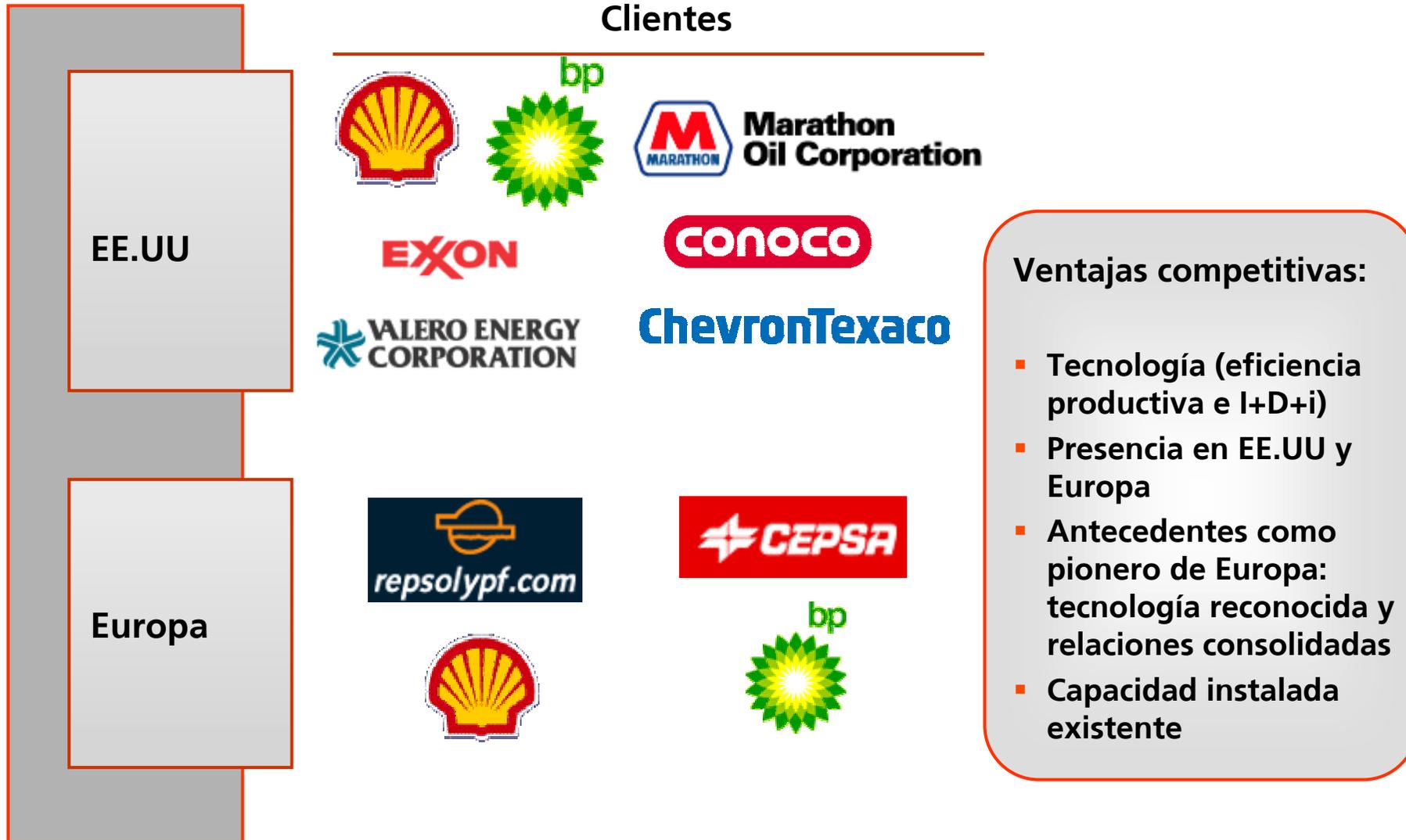
- **Producción y suministro de bioetanol, carburante “verde” derivado de biomasa mezclado directa e indirectamente con carburantes fósiles**
- **Contratos de medio a largo plazo con compañías petroleras**
- **Apoyo comprometido de las Administraciones de EE.UU. y UE**

### 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)**



### 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)

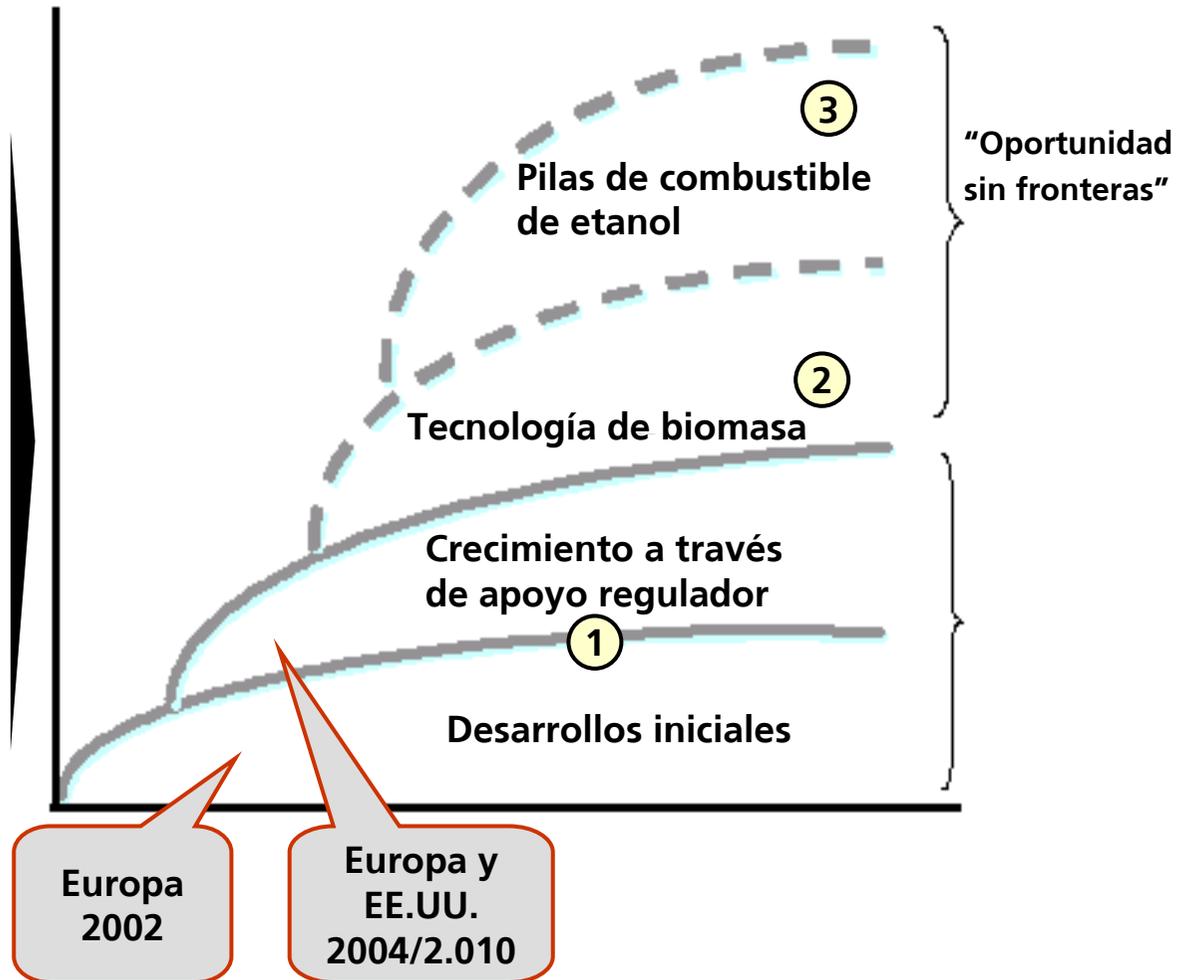
③ A largo plazo, la mejor opción podrían ser las pilas de combustible, donde el etanol será un recurso de generación de hidrógeno

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

