

Comprometidos en grupo



Servicios Ciudadanos

FCC Servicios
FCC Versia



Comprometidos en grupo

Convención anual de Directivos

27 de abril de 2010

FCC Servicios
FCC Versia



Servicios Ciudadanos

sumario

1. Quiénes somos, qué hacemos y cómo lo hacemos
2. Dónde estamos
3. Dónde queremos ir
4. Conclusiones

FCC Servicios
FCC Versia



Quiénes somos, qué hacemos y cómo lo hacemos

FCC Servicios
FCC Versia

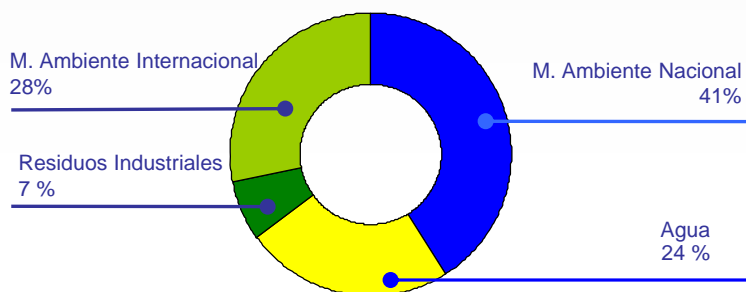
□ Servicios: principales magnitudes financieras 2009

	2009 (M€)	Var./2008(%)
Cifra de Negocio	3.601,7	-1,0%
EBITDA	610,1	+0,7%
Margen EBITDA	16,9%	+1,2%
Beneficio neto atribuible	114,2	+6,4%
Cartera	23.691,2	+9,0%
Nº Trabajadores	49.012	

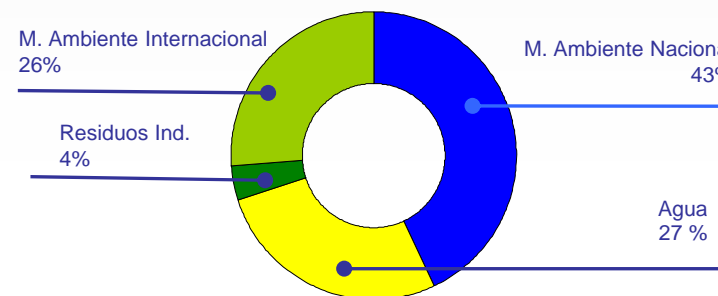
❑ Servicios: Ingresos y EBITDA 2009 por sectores de actividad

	Ingresos 09 (M€)	Var./ 08 (%)	EBITDA 09 (M€)	Var./08 (%)
Medio Ambiente Nacional	1.489	+3,4%	264,5	+6,0%
Agua	872	+3,1%	165,8	+6,0%
Residuos Industriales	238,5	-17,7%	25,5	-44,3%
Medio Ambiente Internacional	1.002,2	-5,5%	154,3	+0,8%
Proactiva (100%)	403,1	+31,2%	51,1	+55,3%
TOTAL (sin Proactiva)	3.601,7	-1,0%	610,1	+0,7%

Ingresos por áreas de negocio



EBITDA por áreas de negocio



□ Versia: principales magnitudes financieras 2009

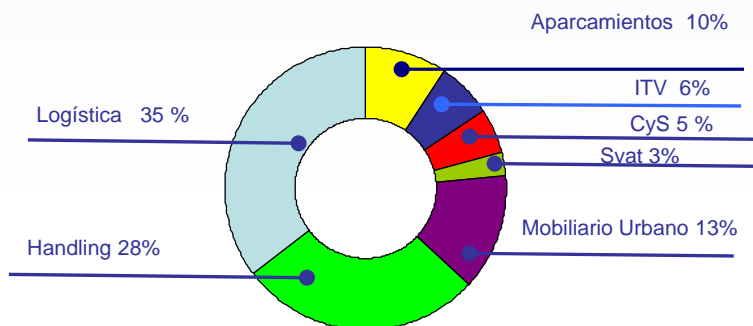
	2009 (M€)	Var./2008(%)
Cifra de Negocio	820	-8,6%
EBITDA	74,6	-22,7%
Margen EBITDA	9,1%	-15,0%
Beneficio neto atribuible	-15,5	-29,9%
Cartera	200,8	-14,9%
Nº Trabajadores	10.840	

1. QUIÉNES SOMOS, QUÉ HACEMOS Y CÓMO LO HACEMOS

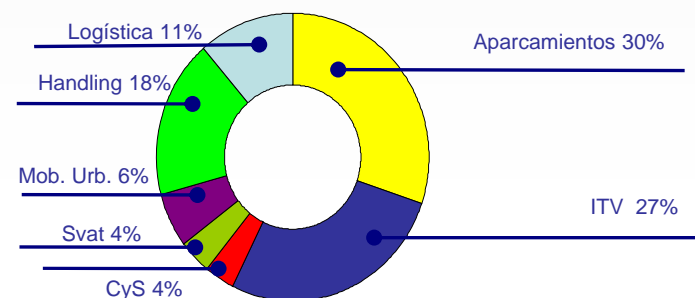
□ Versia: Ingresos y EBITDA 2009 por sectores de actividad

	Ingresos 09 (M€)	Var./ 08 (%)	EBITDA 09 (M€)	Var./08 (%)
Aparcamientos	77,2	+3,8%	22,5	-4,3 %
ITV	51,6	+11,7%	20,1	+ 13,0 %
Conservación y Sistemas (CyS)	42,1	-15,6%	2,7	-20,7 %
Svat	23,3	+ 5,2%	3,0	-2,9%
Mobiliario Urbano	108,1	-18,6%	4,5	-79,5 %
Handling	228,1	-9,8%	13,2	-20,9 %
Logística	289,6	-10,3%	8,6	+ 40,9 %
TOTAL	820	- 8,6%	74,6	-22,7 %

Ingresos por áreas de negocio



EBITDA por áreas de negocio



1. QUIÉNES SOMOS, QUÉ HACEMOS Y CÓMO LO HACEMOS

□ **Claves de identidad:** son los ejes que definen y dan coherencia a nuestras actividades como modelo de negocio

- **Relación con la Administración Pública:** en general proyectos a largo plazo amparados por concesiones administrativas. Gestión próxima y permanente con nuestro cliente principal.
- **Know How específico:** organización y gestión de recursos humanos y técnicos ⇒ Posibilita un % elevado de renovaciones.
- **Gestión de RR.HH.:** negociación de convenios y gestión de una fuerza laboral muy amplia (59.852 trabajadores).
- **I+D+i:** liderazgo tecnológico.
- **Posición internacional:** 34,8 % de cifra de negocios realizado en el extranjero, principalmente en Europa y USA.



FCC SERVICIOS Y FCC VERSIA	ACTOR PRINCIPAL / RELEVANTE EN LOS MERCADOS EN LOS QUE OPERA
---------------------------------------	---

Medio Ambiente Nacional

Actividades

- Recolección de Residuos Urbanos
- Tratamiento de Residuos Urbanos
- Limpieza Urbana
- Mantenimiento de Zonas Verdes
- Mantenimiento de Alcantarillado
- Limpieza de Playas

Factores clave

- Fuerte implantación geográfica (más de 3.600 municipios)
- Organización profesional muy especializada
- Tecnología propia: innovación y desarrollo
- Contratos de larga duración
- Margen estable

Posición competitiva

Número 1 en el mercado. Liderazgo absoluto

☐ Agua

Actividades

- ☐ Servicios del Ciclo integral del agua
- ☐ Plantas de tratamiento de agua
- ☐ Soluciones para la industria
- ☐ Comunidades de Regantes
- ☐ Instalaciones acuático-deportivas

Factores clave

- ☐ Fuerte implantación nacional
- ☐ Conocimiento y presencia en todas las fases del negocio
- ☐ Contratos de larga duración
- ☐ Estabilidad en los márgenes
- ☐ Oportunidades de crecimiento por la privatización de los servicios municipales de grandes ciudades
- ☐ Presencia internacional

Posición competitiva

Nº 2 en España y Operador relevante a nivel Internacional

Residuos Industriales

Actividades

- Gestión integral de residuos
- Descontaminación de suelos
- Limpiezas Industriales
- Intervenciones exteriores

Factores clave

- Servicio integral: residuos peligrosos, no peligrosos, banales, suelos contaminados,...
- Cobertura geográfica total de servicio en España y Portugal y en el Centro y Este de EE.UU.
- Diseño propio de plantas
- Barreras de entrada para competidores: escasez de vertederos y dificultades para obtención de permisos de nuevas instalaciones
- Presencia internacional

Posición competitiva

Líder en España y Portugal y primera Compañía de gestión de residuos con hidrocarburos en el Centro y Este de EE.UU.

Medio Ambiente Internacional

Actividades

- Gestión integral de residuos urbanos e industriales
- Plantas de tratamiento de RSU e Industriales
- Limpieza Viaria y zonas verdes
- Eliminación a través de vertederos e incineración

Factores clave

- Prestación particularizada de Servicios Integrales de Residuos (adaptación a necesidades del cliente)
- Gran capacidad de vertido (recurso escaso)
- Buena implantación internacional y conocimiento de los mercados donde operamos: Reino Unido, Centro y Este de Europa
- Equipo técnico con experiencia en gestión así como en nuevas tecnologías
- Barreras de entrada: difícil consecución de nuevos permisos en vertederos

Posición competitiva

Líder en Reino Unido y operador de referencia en Centro y Este de Europa.

Proactiva (Joint venture al 50% con GRUPO VEOLIA)

Actividades

- Servicios de recogida de RSU
- Tratamiento y eliminación de RSU
- Servicios de Suministro y tratamiento de Aguas

Factores clave

- Implantación en México, Colombia, Venezuela, Brasil, Chile, Argentina y Perú
- Capacidad de penetración en mercado hispanoamericano
- Asociación con Veolia es un multiplicador de capacidades
- Mercados de gran potencial de crecimiento

Posición competitiva

Operador de referencia en países citados

□ Versia

Actividades

- Logística
- Mobiliario Urbano
- Handling
- Aparcamientos
- I.T.V.
- Conservación y Sistemas
- Venta maquinaria especializada

Factores clave

- Fuerte implantación nacional
- Presencia en todas las fases de cada negocio: soluciones integrales
- En general, contratos a largo plazo
- Equipos especializados en cada uno de los negocios
- Presencia internacional en determinadas actividades

Posición competitiva

- Mobiliario Urbano, Handling y aparcamientos regulados: líder en España
- FCC Logística: Nº 2 en Península Ibérica
- Resto de actividades: posiciones relevantes en los mercados en que se opera

Dónde estamos



FCC Servicios
FCC Versia

ENTORNO ECONÓMICO ACTUAL: CRISIS

Actividades Refugio

Medio Ambiente Nacional
 Agua
 Proactiva

Cifra Negocios: 2.715 M€
 58,7 % s/ total

Actividades Expuestas

Residuos Industriales
 Medio Ambiente Internacional
 Versia (excepto Aparcamientos, ITV y Svat)

Cifra Negocios: 1.908 M€
 41,3 % s/ total

Tratamiento Diferenciado

Se definen escenarios distintos según la actividad, que requieren líneas de acción diferente según el caso

□ Medio Ambiente Nacional

- Actividad poco afectada por la crisis: importe del servicio independiente del número de toneladas recogidas (excepto Madrid, Castellón y Zaragoza) → Cifra de negocios se mantiene.
- Márgenes estables.
- Riesgo: deuda municipal.

□ Agua

- Crisis sólo afecta a los programas de obra hidráulicos. Negocio tradicional (consumo de agua) no se ve afectado → Cifra de negocios se mantiene.
- Márgenes estables.
- Bajo período medio de cobro: se cobra al consumidor final y el agua es bien de primera necesidad.

☐ Residuos Industriales

- Clientes privados afectados por la crisis: caída del 30% en el mercado nacional de gestión de residuos.
- Importante reducción de precios por efecto de la fuerte competencia.
- Caída de la cifra de negocios y reducción de márgenes.
- Ligero incremento del período medio de cobro y de la morosidad.

☐ Medio Ambiente Internacional (60% de carácter industrial)

- Caída acusada de los residuos generados debido a una reducción sustancial de la actividad económica.
- Disminución de los precios de venta de los productos reciclados: metales, papel, plástico,
- Operadores multinacionales compitiendo agresivamente en precios.
- Caída en la cifra de negocios y reducción de márgenes.

❑ Proactiva

- Países latinoamericanos están afectados por la crisis de una forma más liviana.
- Mantenimiento cifra de negocios y márgenes.
- Riesgo: deuda municipal.

❑ Versia

- Actividades dependientes del ciclo económico (Mobiliario Urbano, Handling, Logística y Conservación y Sistemas) muy afectadas por la caída de la publicidad, el tráfico aéreo y el consumo.
- Fuerte competencia en precio, especialmente en Logística, Handling y Conservación y Sistemas.
- Notable caída en cifra de negocios y repercusión en márgenes.
- Existencia de actividades refugio (Aparcamientos, ITV y Svat) que compensan parcialmente el descenso global de la cifra de negocios de Versia.



Servicios Ciudadanos



Dónde queremos ir

FCC Servicios
FCC Versia

OBJETIVO : REDUCIR ENDEUDAMIENTO

LINEAS DE ACTUACIÓN

1.- MEJORAR EBITDA

Actividades Refugio		Actividades Expuestas	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Consolidar posición ➤ Crecimientos selectivos 		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Reorientación del negocio ➤ Nuevas fuentes de ingreso 	} Ingresos
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Reducción de costes 		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Reestructuración eficiente de los costes 	

2.- GESTIÓN CAPITAL CIRCULANTE

3.- RESTRICCIÓN DE INVERSIONES

1. MEJORAR EBITDA

INGRESOS

❑ Medio Ambiente Nacional

- Consolidación y crecimiento de la cifra de negocios : desde nuestra posición de liderazgo, debemos asegurar e incrementar nuestros ingresos fomentando las **renovaciones y prórrogas** de los contratos. Evitamos competencia y mantenemos/incrementamos márgenes.
 - Potenciar más tecnología propia (refuerza nuestro liderazgo): fuerte desarrollo **I+D+i**.
 - Vehículo eléctrico gran capacidad
 - Valorización energética residuos
 - Valorización rechazos RSU cementeras
 - Transformación en diesel sintético de los residuos urbanos
 - Involucrar a agentes financieros en fórmulas imaginativas para la realización de inversiones y consecución de compromisos de pago de deuda con clientes.
- ➔ **Actividad netamente inversora.**

□ Agua

- Consolidación y crecimiento de la actividad nacional: posibilidad de mantener/incrementar la cuota de mercado nacional, así como existencia de **oportunidades en las nuevas áreas de negocio** nacional (Comunidades de Regantes e Instalaciones acuático-deportivas).
 - Oportunidades de **crecimiento internacional** tanto en gestión de servicios del agua como en proyectos de plantas de tratamiento de agua (especial consideración de las desaladoras).
 - Necesidad de establecer estructura sólida, así como **alianzas con socios locales** y participación de socios financieros para crecer en mercado internacional de forma económicamente sostenible.
- ➔ **Actividad fuertemente inversora:** cánones anticipados.

□ Residuos Industriales

- **Aseguramiento negocio existente:** campañas de fidelización de clientes y recuperación paulatina de volúmenes de residuos.
- Nuevas fuentes de ingresos: implantación de planes tendentes a:
 - Gestión de **nuevos tipos de residuos:** neumáticos, escorias de fundición, preparación de combustibles alternativos,....
 - Servicio en puertos (marpol)
 - Desarrollo en EEUU de **nuevos campos de actuación:** residuos derivados de explotaciones de gas y petróleo, gestión de residuos urbanos, valorización,...
- **Ampliación cobertura geográfica en EEUU,** siempre que no requiera grandes inversiones.

□ Medio Ambiente Internacional

- **Reino Unido:** líneas tendentes a:
 - Recuperación paulatina de volúmenes de residuos, evitando guerra de precios.
 - Diversificación progresiva del negocio: obtener adjudicación de contratos municipales de recogida, limpieza, tratamiento (reciclaje, compostaje, RDF, ...) y eliminación.
 - Adjudicación de nuevos contratos a largo plazo tipo PFI/PPP
 - Desarrollo nuevas tecnologías que permitan nuevas fuentes de ingresos: generación energía eólica (aprovechamiento parque de terrenos), residuos muy baja radioactividad, residuos peligrosos, plantas de tratamiento mecánico-biológico, ...

- **Centro y Europa del Este:** crecimiento orgánico vía mancha de aceite.
 - Establecimiento y desarrollo en nuevos países de Europa carentes de todo tipo de infraestructuras y servicios.
 - Obtención de fondos de ayuda que la UE destinará para la privatización de los servicios.

- ➔ **Actividad potencialmente inversora.**

□ Proactiva

- Mercados en los que opera con gran potencial tanto en la gestión de residuos como de aguas.
- Posibilidad de exportar de forma sencilla el know how y experiencia de ambos socios, que nos otorga una ventaja competitiva.
- Valoración de riesgos: riesgo país y riesgo operación.

→ **Actividad potencialmente inversora.**

□ Versia

- **Reorientación del negocio** de actividades expuestas a la crisis.
 - Logística: concentración en sectores de clientes de mayor rentabilidad (Farma, Tecnología, Industria y Automoción frente a Consumo y Retail) y externalización progresiva de la actividad de Transportes.
 - Handling: atención a líneas aéreas regulares y de largo recorrido y actuación muy selectiva en líneas aéreas “low-cost”.
 - Mobiliario Urbano: rediseño circuitos publicitarios e incremento paulatino de precios.
 - Conservación y Sistemas: afianzar posición en actividades principales (Pavimentación + Galerías Ayuntamiento Madrid y Alcantarillado Canal Isabel II).
- **Actividades refugio:** ITV, Aparcamientos y Svat consolidación en mercado nacional por la renovación de contratos.
- **Nuevas tecnologías:** la automatización de manipulación de mercancías, los soportes digitales y los sistemas informáticos avanzados de gestión de Handling y Aparcamientos, van a generar nuevas fuentes de ingresos en los que las compañías de Versia están preparadas.

GASTOS

Todas las Áreas están llevando a cabo una **política de reducción de costes**, cuyos ejes principales son:

- Dimensionamiento acorde a la nueva realidad económica (tanto a nivel de estructura, como en operaciones).
- Renegociación convenios.
- Mejora en la organización de los procesos productivos y de los de soporte a la actividad.
- Optimización procesos de tratamiento de agua y residuos y optimización de plataformas logísticas.
- Renegociación cánones.

2. GESTIÓN CAPITAL CIRCULANTE

- **Clientes públicos:**
 - Vigilancia permanente
 - Agilización procesos reclamación (vía administrativa / contencioso-administrativa).
 - Reclamación intereses
 - Casos extremos: paralización del servicio.

- **Clientes privados:**
 - Exigencia de cobro en períodos más cortos (3 meses) que en el caso de clientes públicos.
 - Especial seguimiento de morosos.
 - Casos poco claros: renunciar al cliente.

3. RESTRICCIÓN DE INVERSIONES

- Renegociación y/o aplazamiento de inversiones comprometidas.
- Análisis individualizado nuevas inversiones: valoración de riesgos.
- Criterios muy selectivos.
- Búsqueda fórmulas financiación.
- Posibilidad Fondos de Ayuda UE, en determinados casos.



Servicios Ciudadanos

Conclusiones



FCC Servicios
FCC Versia

Nuestra misión

- ⇒ **La ruta:** tenemos claro dónde estamos, conocemos dónde queremos ir, sabemos cómo hacerlo... y **lo estamos haciendo.**
- ⇒ **Las dificultades:** mucho se ha hecho y mucho más queda por hacer. Agradezco **el esfuerzo y la entrega** del equipo directivo y le animo a perseverar y continuar a pesar de las dificultades que estamos viviendo.
- ⇒ **El reto:** es cierto que la crisis nos ha afectado severamente, pero también lo es, como profesionales que somos, que se trata de una **oportunidad** para poner de manifiesto nuestras mejores capacidades y nuestros mejores esfuerzos y superar el reto profesional que tenemos por delante.

Nuestros compromisos

- ⇒ **Con los accionistas:** somos depositarios de un **capital económico** y un **capital de confianza**, y debemos procurar los mejores retornos posibles a ambos capitales.
- ⇒ **Con los trabajadores:** un grupo empresarial es mucho más que un ente económico, es un organismo social. En ese sentido y de acuerdo con las mejores prácticas de RSC debemos gestionar **con el apoyo de los trabajadores y por los trabajadores.**

PARA LOGRARLO: CUMPLIR EL PRESUPUESTO 2010



*Ayudamos a crear
comunidades eco-eficientes*

Muchas gracias

FCC Servicios
FCC Versia

Comprometidos en grupo