



## Presentación a Inversores

Septiembre de 2010

# Índice de contenidos

1. Elevado potencial de crecimiento
2. ¿Qué es GSJ?
3. Atractivos y Fortalezas
4. ¿Por qué invertir en GSJ?
5. Conclusiones
6. Q&A
7. Anexo

# Índice de contenidos

1. Elevado potencial de crecimiento
2. ¿Qué es GSJ?
3. Atractivos y Fortalezas
4. ¿Por qué invertir en GSJ?
5. Conclusiones
6. Q&A
7. Anexo

## Elevado potencial de crecimiento

**Acción en mínimos** y con escasa liquidez, al habernos centrado en:

- **Refinanciación** (estabilidad hasta 2015).
- **Reestructuración** operativa (simplificación, reducción de personal, contención de costes).
- Obtención de una **cartera de obra** con un elevado componente **internacional y foco en la solvencia y rentabilidad**.

**Elevado potencial** no reflejado en el precio actual (€ 341 mn de capitalización):

- **€ 2.105 mn de cartera** de obra.
- **€ 2.285 mn de GAV** (implica *loan-to-value*  $\approx$  70%) **+ DUCH**.
- **Áreas de excelencia** (obra singular, hospitales, educación, vivienda social, alta velocidad y grandes desarrollos inmobiliarios) y reconocida imagen de marca y calidad.
- **Proyectos singulares** con gran potencial de futuro (DUCH, Carlos Casado, La Tablada).
- **Estabilidad** financiera.

# Índice de contenidos

1. Elevado potencial de crecimiento
2. ¿Qué es GSJ?
3. Atractivos y Fortalezas
4. ¿Por qué invertir en GSJ?
5. Conclusiones
6. Q&A
7. Anexo

# Actividad diversificada

- 4 áreas de negocio:

## Construcción

- 85,1% de la facturación consolidada
- 80,6% del EBITDA consolidado
- 56,7% de la cartera de obra a junio 2010



Datos a junio de 2010

## Energía

- 0,4% de la facturación consolidada
- 2,3% del EBITDA consolidado
- 24,8% de la cartera de obra a junio 2010



Datos a junio de 2010

## Inmobiliaria

- 11,1% de la facturación consolidada
- 18,5% del EBITDA consolidado
- € 530 mn de NAV



## Concesiones y Servicios

- 3,6% de la facturación consolidada
- 6,4% del EBITDA consolidado
- 18,5% de la cartera de obra a junio 2010



- La diversificación aporta recurrencia en los ingresos y estabilidad a los resultados.**

- Se apuesta por crecer en **internacional** y así compensar la contracción nacional

Datos en miles de euros

	2008		2009		jun-09		jun-10	
<b>Ingresos de Explotación</b>	<b>1.212.313</b>		<b>910.102</b>		<b>471.395</b>		<b>339.663</b>	
Edificación No Residencial	565.100	47%	513.764	56%	245.112	52%	212.518	63%
Edificación Residencial	323.226	27%	175.463	19%	104.291	22%	59.905	18%
Obra Civil	259.951	21%	193.446	21%	97.960	21%	41.608	12%
Industrial	64.036	5%	27.429	3%	24.032	5%	25.632	8%
<b>EBITDA</b>	<b>48.973</b>		<b>56.672</b>		<b>25.109</b>		<b>22.971</b>	
<i>Margen EBITDA</i>	<i>4,0%</i>		<i>6,2%</i>		<i>5,3%</i>		<i>6,8%</i>	
<b>EBIT</b>	<b>31.297</b>		<b>43.653</b>		<b>17.794</b>		<b>19.908</b>	
<i>Margen EBIT</i>	<i>2,6%</i>		<i>4,8%</i>		<i>3,8%</i>		<i>5,9%</i>	
<b>Rdo. antes de Impuestos</b>	<b>34.994</b>		<b>36.805</b>		<b>14.021</b>		<b>22.099</b>	
<i>Margen antes de Impuestos</i>	<i>2,9%</i>		<i>4,0%</i>		<i>3,0%</i>		<i>6,5%</i>	



- El 19% de los ingresos y ya casi el 40% de la cartera se registra en mercados exteriores.
- A pesar del entorno desfavorable, **continúa aumentando la rentabilidad del área**, dando un menor peso al volumen:
  - Eficiencia.
  - Rentabilidad y solvencia de la cartera.
- Margen EBITDA del 6,8% bueno frente al sector.**

- Gestionando activos inmobiliarios a la espera del cambio de ciclo ... con **DUCH** en el pipeline.

Datos en miles de euros

	2008		2009		jun-09		jun-10	
<b>Ingresos de Explotación</b>	<b>139.133</b>		<b>142.560</b>		<b>63.364</b>		<b>44.346</b>	
Venta de Viviendas	92.042	66%	117.633	83%	45.492	72%	31.020	70%
Venta de Solares	976	1%	327	0%	0	0%	0	0%
Venta de Activos	19.220	14%	0	0%	0	0%	0	0%
Ingresos por Alquiler	24.178	17%	24.600	17%	13.780	22%	13.326	30%
Desarrollos Urbanísticos	2.717	2%	0	0%	4.092	6%	0	0%
<b>EBITDA</b>	<b>22.374</b>		<b>14.395</b>		<b>10.296</b>		<b>5.258</b>	
Margen EBITDA	16,1%		10,1%		16,2%		11,9%	
<b>EBIT</b>	<b>(80.870)</b>		<b>(22.484)</b>		<b>(12.121)</b>		<b>(6.403)</b>	
Margen EBIT	n.s.		n.s.		n.s.		n.s.	
<b>Rdo. antes de Impuestos</b>	<b>(144.886)</b>		<b>(96.356)</b>		<b>(43.346)</b>		<b>(32.678)</b>	
Margen antes de Impuestos	n.s.		n.s.		n.s.		n.s.	



- Se mantienen los **márgenes** brutos de explotación en niveles de dos dígitos incluso en la actual situación del mercado.
- **Ingresos recurrentes** vía alquileres estimados para doce meses por importe de **€ 27 mn**, para un índice de **ocupación** total de activos estratégicos del **95%**.
- Se han entregado **134 viviendas** por importe de **€ 40 mn** y llevado a cabo **111 pre-ventas netas** por importe de **€ 16 mn** en el 1S10 (para un **total de ventas contratadas** de 383 uds equivalente a **€ 60 mn**).



- Aunque la contribución en ventas y resultados es actualmente reducida, **la cartera<sup>1</sup>** de obra **representa ya el 26%** del total al cierre del 1S10.

Datos en miles de euros

	2008	2009	jun-09	jun-10
<b>Ingresos de Explotación</b>	<b>3.390</b>	<b>4.800</b>	<b>1.586</b>	<b>1.652</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1.158</b>	<b>1.306</b>	<b>568</b>	<b>654</b>
<i>Margen EBITDA</i>	<i>34,2%</i>	<i>27,2%</i>	<i>35,8%</i>	<i>39,6%</i>
<b>EBIT</b>	<b>272</b>	<b>340</b>	<b>214</b>	<b>283</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>8,0%</i>	<i>7,1%</i>	<i>13,5%</i>	<i>17,1%</i>
<b>Rdo. antes de Impuestos</b>	<b>158</b>	<b>211</b>	<b>7</b>	<b>171</b>
<i>Margen antes de Impuestos</i>	<i>4,7%</i>	<i>4,4%</i>	<i>0,4%</i>	<i>10,4%</i>

- Recientemente, GSJ se ha presentado a:
  - Concurso Eólico Galicia: 391MW
  - Concurso Eólico Cataluña: 123 MW
  - Concurso Eólico Uruguay: 25 MW
  - Concurso Eólico Argentina: 50 MW



Parques Fotovoltaicos.



Central Energética Aeropuerto, Barcelona.



Parques Eólicos.

<sup>1</sup> En la cifra de cartera no se está incluyendo la correspondiente a los 142 MW de energía eólica que fueron adjudicados al Grupo SAN JOSE en el Plan Eólico de Galicia, al encontrarse en suspensión el procedimiento autorización.

# Concesiones y servicios

- **Aproximación selectiva** enfocándose a:
  - Proyectos financiados, **sin garantías** de la matriz.
  - Capaces de proporcionar **estabilidad ingresos y márgenes**.
  - Sólo países **investment grade**.
  
- **€ 375 mn de cartera** en 1S10 que garantizan crecimientos en las ventas y resultados recurrentes para los próximos ejercicios.

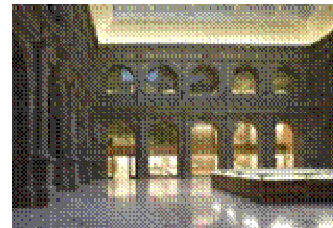
Datos en miles de euros

	2008	2009	jun-09	jun-10
<b>Ingresos de Explotación</b>	<b>30.500</b>	<b>34.685</b>	<b>12.257</b>	<b>14.415</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1.868</b>	<b>1.791</b>	<b>1.256</b>	<b>1.818</b>
<i>Margen EBITDA</i>	<i>6,1%</i>	<i>5,2%</i>	<i>10,2%</i>	<i>12,6%</i>
<b>EBIT</b>	<b>1.860</b>	<b>1.702</b>	<b>924</b>	<b>1.399</b>
<i>Margen EBIT</i>	<i>6,1%</i>	<i>4,9%</i>	<i>7,5%</i>	<i>9,7%</i>
<b>Rdo. antes de Impuestos</b>	<b>1.323</b>	<b>1.618</b>	<b>851</b>	<b>1.401</b>
<i>Margen antes de Impuestos</i>	<i>4,3%</i>	<i>4,7%</i>	<i>6,9%</i>	<i>9,7%</i>

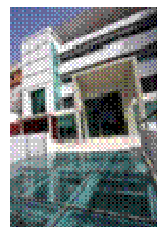
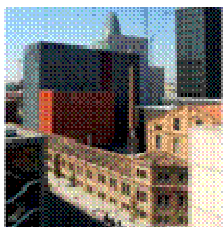


# Áreas de Excelencia

## Obra singular



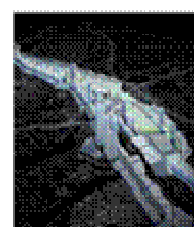
## Educación



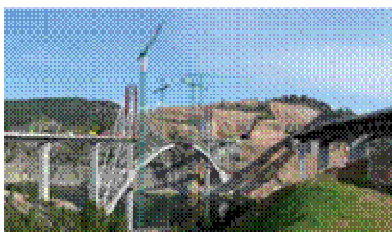
## Vivienda social



## Grandes desarrollos



## Alta velocidad



## Hospitales



## Cuenta de pérdidas y ganancias

- Caída en facturación por:
  - El endurecimiento de los mercados y la reducción de la licitación pública.
  - La gestión activa del riesgo (solventia y márgenes vs. crecimiento).
- Evolución positiva en márgenes de EBITDA, EBIT y Resultado Neto.

Datos en miles de euros

Perdidas y Ganacias Consolidada	2006	2007	2008	2009	jun-09	jun-10
Cifra de Negocios	1.311.113	1.559.945	1.349.705	1.083.599	541.443	399.093
Otros Ingresos de Explotación	431	8.130	31.984	8.825	4.202	8.919
<b>Total Ingresos de Explotación</b>	<b>1.311.544</b>	<b>1.568.075</b>	<b>1.381.689</b>	<b>1.092.424</b>	<b>545.645</b>	<b>408.012</b>
Var. de Exist. Producto en Curso y Terminado	54.922	(51.511)	53.038	(59.772)	(3.500)	(9.862)
Aprovisionamiento y Otros Gastos Externos	(1.099.359)	(1.163.539)	(1.172.986)	(813.659)	(432.006)	(305.011)
Gastos de Personal	(181.832)	(196.577)	(179.617)	(147.903)	(74.803)	(64.646)
<b>EBITDA</b>	<b>85.275</b>	<b>156.448</b>	<b>82.124</b>	<b>71.090</b>	<b>35.336</b>	<b>28.493</b>
<i>Margen s/ Cifra de Negocios</i>	6,5%	10,0%	6,1%	6,6%	6,5%	7,1%
Dotación a la Amortización y Provisiones	(8.493)	(6.870)	(91.299)	(58.279)	(29.395)	(15.911)
<b>EBIT</b>	<b>76.782</b>	<b>149.578</b>	<b>(9.175)</b>	<b>12.811</b>	<b>5.941</b>	<b>12.582</b>
<i>Margen s/ Cifra de Negocios</i>	5,9%	9,6%	-0,7%	1,2%	1,1%	3,2%
<b>Rdo. antes de Impuestos</b>	<b>81.095</b>	<b>103.967</b>	<b>(99.592)</b>	<b>(68.578)</b>	<b>(40.092)</b>	<b>(11.483)</b>
Impuesto sobre las ganancias	(24.450)	(46.661)	30.962	24.267	10.495	3.087
<b>Resultado Neto</b>	<b>56.645</b>	<b>57.306</b>	<b>(68.630)</b>	<b>(44.311)</b>	<b>(29.597)</b>	<b>(8.396)</b>

- Pérdidas justificadas principalmente por el registro del deterioro de activos inmobiliarios

## Balance de situación

Datos en miles de euros

Balance de Situación Consolidado	2006	2007	2008	2009	jun-09	jun-10
Fondo de Comercio y Otros Activos Intangibles	17.900	61.356	17.175	17.402	17.456	17.175
Inmovilizado Material	61.331	174.758	108.088	103.405	106.228	105.073
Inversiones Inmobiliarias	0	405.341	465.240	553.353	460.183	543.742
Otros Activos No Corrientes	77.171	143.930	123.727	175.298	141.656	197.462
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>156.402</b>	<b>785.385</b>	<b>714.230</b>	<b>849.458</b>	<b>725.523</b>	<b>863.452</b>
Existencias	317.193	1.292.661	1.451.887	1.329.289	1.508.554	1.312.579
Deudores Comerciales	773.702	823.472	835.774	624.843	726.327	566.294
Otros activos Financieros Corrientes	50.299	122.784	6.411	10.577	21.755	12.128
Efectivo y Otros Activos Líquidos Equivalentes	71.365	106.208	143.791	178.920	143.481	167.438
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>1.212.559</b>	<b>2.345.125</b>	<b>2.437.863</b>	<b>2.143.630</b>	<b>2.400.117</b>	<b>2.058.439</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1.368.961</b>	<b>3.130.510</b>	<b>3.152.093</b>	<b>2.993.088</b>	<b>3.125.640</b>	<b>2.921.891</b>
Patrimonio Neto Atribuido a la Sda. Dominante	197.705	202.420	161.946	380.073	362.599	377.517
Intereses Minoritarios	83.338	370.824	273.286	33.271	52.324	33.594
<b>Total Patrimonio Neto</b>	<b>281.043</b>	<b>573.244</b>	<b>435.232</b>	<b>413.344</b>	<b>414.923</b>	<b>411.111</b>
Deuda Financiera	7.277	978.755	864.527	1.430.223	1.411.193	1.380.294
Otros Pasivos	21.557	175.523	123.815	116.436	160.264	176.134
<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b>28.834</b>	<b>1.154.278</b>	<b>988.342</b>	<b>1.546.659</b>	<b>1.571.457</b>	<b>1.556.428</b>
Deuda Financiera	215.647	440.041	871.412	412.164	478.063	388.704
Otros Pasivos	843.437	962.947	857.107	620.921	661.197	565.648
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>1.059.084</b>	<b>1.402.988</b>	<b>1.728.519</b>	<b>1.033.085</b>	<b>1.139.260</b>	<b>954.352</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>1.368.961</b>	<b>3.130.510</b>	<b>3.152.093</b>	<b>2.993.088</b>	<b>3.125.640</b>	<b>2.921.891</b>

- La compañía ha generado la caja necesaria para atender las operaciones y el CAPEX manteniendo el nivel de endeudamiento financiero neto estable.
- € 1.647 mn de deuda financiera neta a 30 de junio de 2010, pero ...

- ... **acuerdo de refinanciación firmado** con 19 bancos en abril de 2009:
  - Importe máximo de € 2.185 mn.
  - Aporta **estabilidad** financiera **hasta 2015 y las líneas de circulante necesarias** para cumplir el Plan de Negocio.
  - Permite cubrir las necesidades de tesorería del Plan de Negocio (+ € 222 mn).
  - **No** requiere de **desinversiones**.
  - **Amortizaciones acordes al entorno** actual (básicamente en 2015).
  - A **precios atractivos** (Euribor a 3 meses + margen del 0,5% al 2,0%).
  - Viabilidad en el **cumplimiento de covenants**:
    - FF.PP. corregidos mínimos: actualmente en € 507 mn para € 110 mn exigidos
    - EBITDA corregido mínimo: actualmente en € 86 mn para € 50 mn exigidos

# Índice de contenidos

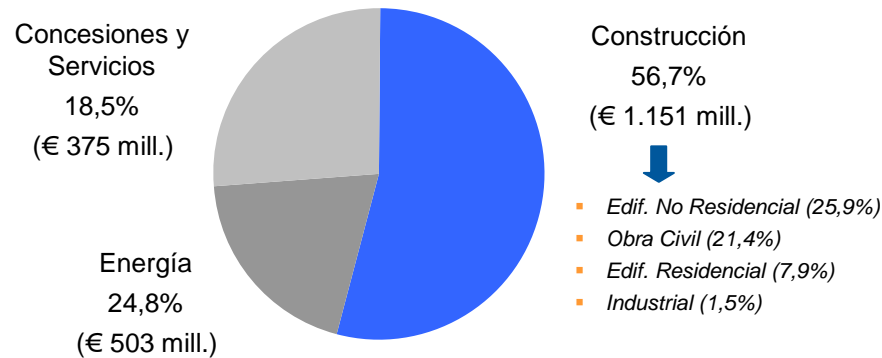
1. Elevado potencial de crecimiento
2. ¿Qué es GSJ?
3. Atractivos y Fortalezas
4. ¿Por qué invertir en GSJ?
5. Conclusiones
6. Q&A
7. Anexo

# Cartera de obra diversificada

- **€ 2.029 mn de cartera en 1S10, diversificada internacionalmente** y foco en clientes públicos (80%):

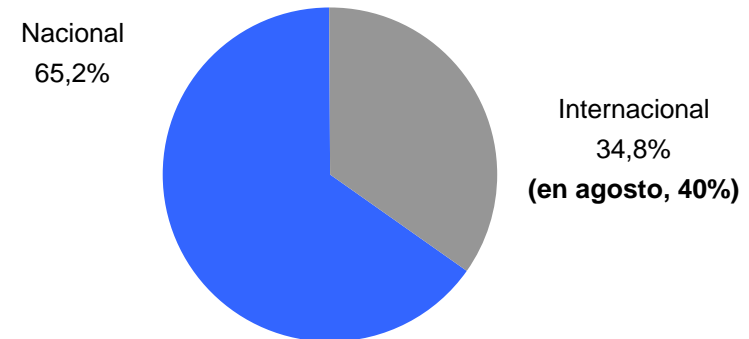
## Distribución de la cartera de obra por actividad

Datos a junio 2010



## Distribución de la cartera de obra por ámbito geográfico

Datos a junio 2010



- **+ € 79 mn de nueva cartera entre julio y agosto:**
  - - € 111 mn del plan de ajuste del Ministerio Fomento (España).
  - + € 190 mn de nueva contratación (**€ 140 mn internacional**).
- **Especial énfasis en solvencia y rentabilidad** frente a crecimiento.



# Internacionalización

- **Creciente presencia internacional** como lo demuestra el dato de cartera que ya representa el 40% del total.
- Estrategia de **entrada a través de un área de excelencia**, para posteriormente desplegar el resto de sus actividades.
- La entrada en los diversos mercados objetivo se realiza desarrollando un **posicionamiento local**.

## Países en los que GSJ tiene presencia



- **Perú:** 1.300 + 3.300 uds. de vivienda social en Lima.
- **Chile:** concesiones hospitalarias por importe > € 525 mn + pipeline en hospitales y penitenciarías.
- **Paraguay:** explotación agrícola (soja, maíz, ...), agropecuaria y bio-energía.
- **Brasil:** 600 unidades de vivienda Salvador de Bahía.
- **India:** Filial abierta. 3 túneles adjudicados con socio local. 9 licitaciones en marcha con socios.
- **E.A.U.:** Concurso en Abu Dhabi para un hospital de \$ 500 mn con Arabtec (constructora local líder)
- **Resto:** Actividad de construcción y posicionamientos inmobiliarios.

# Desarrollo Urbanístico Chamartín, S.A. (DUCH)

- **Mayor proyecto urbanístico de Europa.**
- **27,5% del capital (BBVA el 72,5%).**
- **Plan Parcial** de Desarrollo Urbanístico aprobado inicialmente por el Ayuntamiento de Madrid **el 5 de noviembre**, que contempla:
  - La prolongación del Pº de la Castellana en **2,6 Km.**
  - Una superficie urbanística de **3,3 millones de m<sup>2</sup>**:
    - Dotacional privado (3%).
    - Terciario (37%), hotelero (5%) y comercial (5%).
    - Residencial (50% y 16.000 viviendas).



## Carlos Casado, S.A.

- **50,4% del capital** de Carlos Casado, S.A.
- Cotizada en Buenos Aires y Nueva York.
- Una de las principales compañías agropecuarias de Latinoamérica, con **310.000 ha. en una única finca.**
- Desarrolla adicionalmente actividades en **Argentina, Uruguay y Paraguay** en las áreas:
  - Agrícola (soja, maíz, ...)
  - Agropecuario.
  - Inmobiliario
  - Biocombustibles.





## La Tablada, Buenos Aires

- **Mayor desarrollo** inmobiliario de Buenos Aires.
- Proyecto de **122 ha.** diseñado por Álvaro Siza:
  - 20.000 viviendas.
  - 200.000 m<sup>2</sup> de nuevas calles.
  - 160.000 m<sup>2</sup> de espacios verdes.
  - Espacios para ocio, salud, cultura, educación y servicios.
- **Proyecto único** por:
  - Dimensión.
  - Ubicación estratégica.
  - Ser clave para el futuro de Buenos Aires.



## Equipo directivo profesionalizado y comprometido (I)

- Equipo gestor con amplia **experiencia y cualificación** que **garantiza la sucesión** (mix de profesionales formados *in-house* y de otros con experiencia contrastada)

### **D. Jacinto Rey González**

**Presidente**

- Presidente de Grupo SANJOSE
- Presidente de Carlos Casado
- Consejero de DUCH.

Otros:

- Accionista de control de GSJ.
- Referente en el sector.

### **D. Jacinto Rey Laredo**

**38 años**

**Consejero y Vicepresidente**

**15 años en GSJ**

Formación:

- Licenciado en Derecho por la U. Complutense de Madrid y Diplomado en Derecho Comunitario por la U. San Pablo CEU.
- Derecho Internacional (Universidad de Columbia), y Comunicación (New York University School of Continuing Education)
- Master en Dirección General PDG por el IESE

Experiencia:

- Ha desarrollado su carrera en la compañía, de abajo a arriba, tanto en departamentos corporativos como de negocio.
- Fue responsable de la filial en USA.

### **D. Miguel Zorita Lees**

**54 años**

**Consejero Delegado**

**3 años en GSJ**

Formación:

- Licenciado en Derecho por la Universidad de Valencia
- MBA por Northeastern University, Boston

Experiencia:

- Socio Director y Presidente de Deloitte
- Consejero Delegado de Banco de Negocios Argentaria y miembro del Comité de Dirección de Grupo
- Director General de Banco Exterior
- Ha sido consejero de Telefónica, Telefónica Móviles y Amper

### **D. Santiago Martínez Carballal**

**36 años**

**Consejero y Dir. General de Admin. y Finanzas**

**10 años en GSJ**

Formación:

- Ldo. Ciencias Económicas y Empresariales (Univ. San Pablo C.E.U.)
- MBA por el IE

Experiencia:

- Previo a su incorporación a SANJOSE, fue Adjunto a la Dirección General de Kina Fernández y Senior Consultant en Solving Internacional

Otros:

- Ha liderado la refinanciación del GSJ y durante 3 años dirigió el área financiera internacional

## Equipo directivo profesionalizado y comprometido (II)

- Además, el equipo directivo se complementa con **profesionales de primer nivel:**

### *Construcción*

▪ <b>Jacinto Rey Laredo</b>	Presidente	38 años (15 en GSJ)
▪ <b>Pedro Pérez</b>	Vicepresidente	54 años (7 en GSJ)
▪ <b>Valeriano García</b>	Consejero Delegado	58 años (29 en GSJ)
▪ <b>Juan Areses</b>	Director de Obra Civil	50 años (9 en GSJ)
▪ <b>José María Rebollo</b>	Director de Edificación	48 años (24 en GSJ)

### *Energía*

▪ <b>José Manuel Prieto</b>	Presidente	52 años (1 en GSJ)
▪ <b>Pedro Aller Román</b>	Vicepres. y Consejero Delegado	52 años (21 en GSJ)

### *Inmobiliario*

▪ <b>David Rodríguez Barcala</b>	Presidente	(5 años en GSJ)
▪ <b>Javier Rey Laredo</b>	Vicepresidente	29 años (4 en GSJ)
▪ <b>Javier Alonso</b>	Consejero Delegado	40 años (12 en GSJ)

### *Internacional*

▪ <b>Jean Claude Curell</b>	Director Producción Internacional	45 años (16 en GSJ)
▪ <b>Nilton Ramos</b>	Portugal, Cabo Verde y Angola	49 años (16 en GSJ)
▪ <b>Ángel Díaz</b>	Argentina y Chile	43 años (21 en GSJ)
▪ <b>Lesmes Arribas</b>	EE.UU.	40 años (13 en GSJ)
▪ <b>Francisco Ramírez</b>	Perú	40 años (14 en GSJ)
▪ <b>Jesús González</b>	Brasil	42 años (12 en GSJ)
▪ <b>Miguel Aguado</b>	India	42 años (1 en GSJ)

# Equipo directivo profesionalizado y comprometido (III)

## *Servicios Corporativos*

---

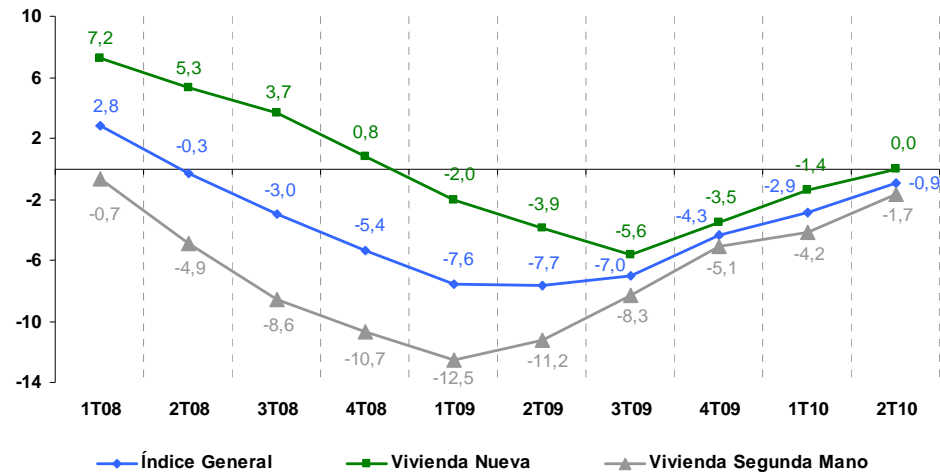
- **Antonio Moure Figueras** Director Jurídico (30 años en GSJ)
- **Javier Pérez-Ardá Criado** Secretario del Consejo y Letrado Asesor 56 años (1 en GSJ)
- **Estela Amador Barciela** Directora RR.HH., Calidad y Comunicación (13 años en GSJ)
- **Lourdes Freiría** Directora Riesgos y Seguros (14 años en GSJ)
- **José A. Carpintero Dacal** Director de Prevención de Riesgos L. (11 años en GSJ)
- **Manuel Merino Lanza** Director de Administración 37 años (5 en GSJ)
- **José A. Sánchez de Rojas** Director de Auditoría Interna 37 años (6 en GSJ)

# Positiva evolución del sector inmobiliario

- El Índice de Precios de la Vivienda se elevó un 1,6% en el 2T10:
  - + 1,9% en vivienda nueva.
  - + 1,2% en segunda mano.

## Evolución del porcentaje de variación anual de los IPVs

Fuente INE



- El precio del suelo en 2T10 se incrementó un 2,9% (hasta los 201,7 €/m<sup>2</sup>).
- Creciente número de transacciones de activos prime (se empiezan a ver operaciones de compraventa de suelo) y empezará en activos no prime.



## Activos inmobiliarios de calidad

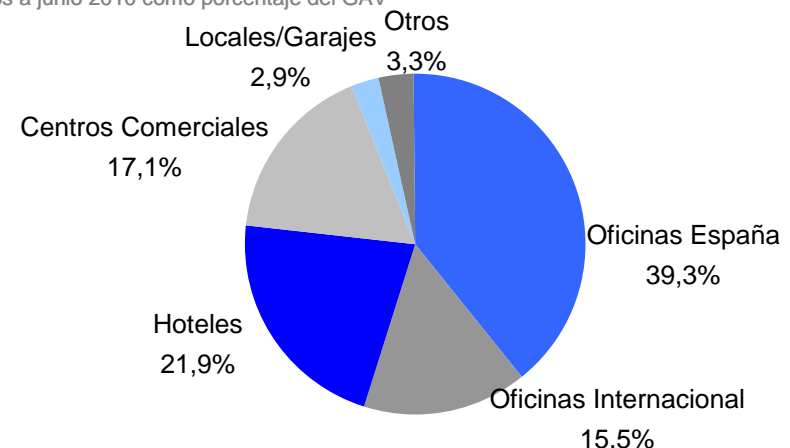
- Sin DUCH € 2.285 mn de **GAV** a junio 2010 (tasación de Savills) y **NAV** de € 530 mn
  - **90% de suelo es finalista** (de un total de 2,9 millones de m<sup>2</sup>).
  - **80%** de sus promociones en **primera residencia** y foco en vivienda social
  - **Más de 200.000 m<sup>2</sup> de patrimonio** en renta en zonas *prime*:
    - Ocupación del 95% y 98% de los contratos a más de 1 año.
    - Renta anual de aproximadamente € 27 mn.
  - *Loan-to-value* en el entorno del 70% (≈ 50% con DUCH).

### Localización de los principales activos patrimonialistas



### Desglose de la cartera de patrimonio en alquiler

Datos a junio 2010 como porcentaje del GAV



# Índice de contenidos

1. Elevado potencial de crecimiento
2. ¿Qué es GSJ?
3. Atractivos y Fortalezas
4. ¿Por qué invertir en GSJ?
5. Conclusiones
6. Q&A
7. Anexo

# ¿Por qué invertir en GSJ?

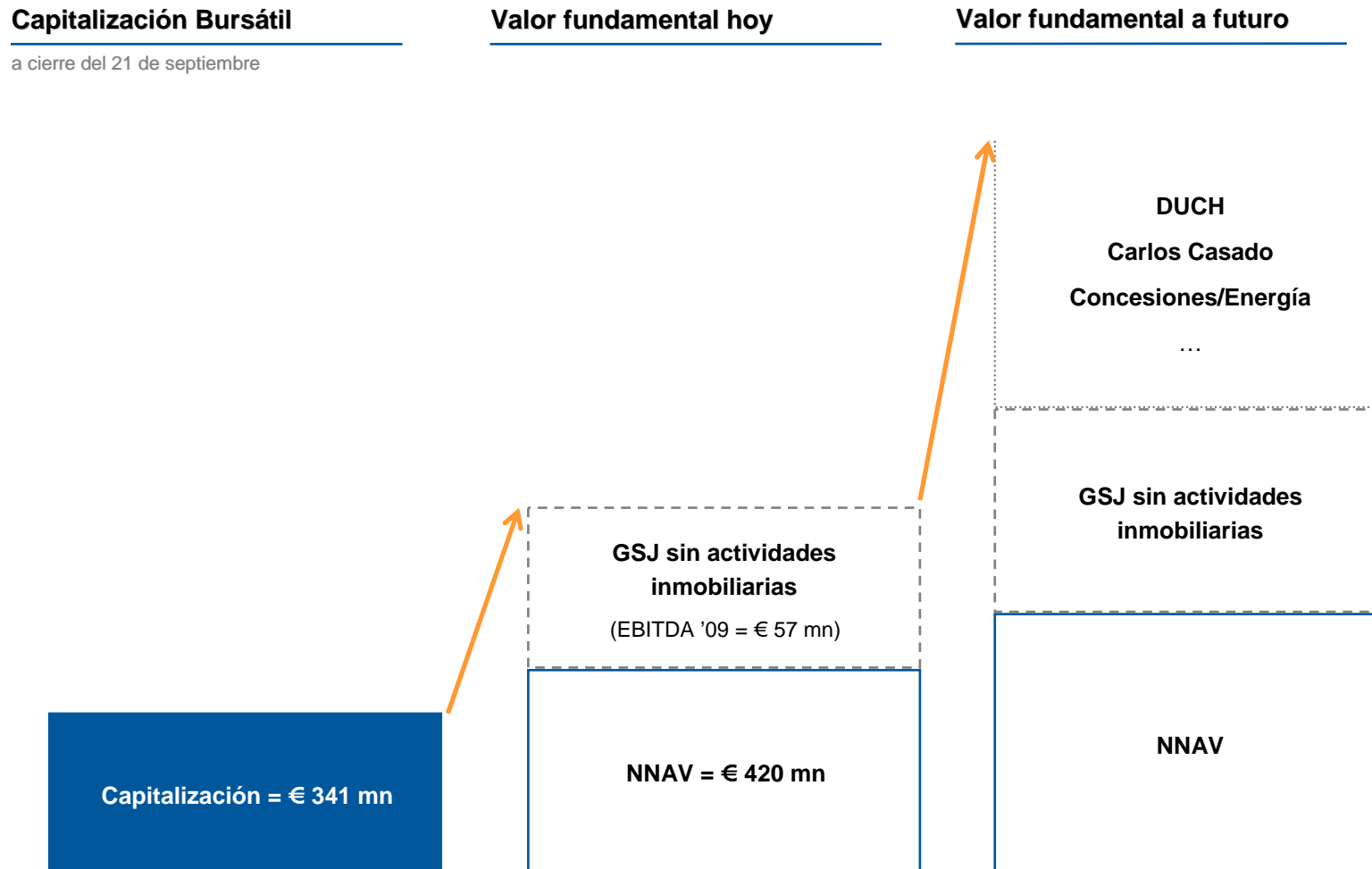


# Índice de contenidos

1. Elevado potencial de crecimiento
2. ¿Qué es GSJ?
3. Atractivos y Fortalezas
4. ¿Por qué invertir en GSJ?
5. Conclusiones
6. Q&A
7. Anexo

# Conclusiones

- Más que **destacada capacidad de generar valor** para sus accionistas a futuro.



# Índice de contenidos

1. Tesis de inversión
2. ¿Qué es GSJ?
3. Atractivos y Fortalezas
4. ¿Por qué invertir en GSJ?
5. Conclusiones
6. Q&A
7. Anexo

# Índice de contenidos

1. Tesis de inversión
2. ¿Qué es GSJ?
3. Atractivos y Fortalezas
4. ¿Por qué invertir en GSJ?
5. Conclusiones
6. Q&A
7. Anexo

# CV resumido de los principales directivos (I)

## **Pedro Pérez (Construcción - Vicepresidente)**

**54 años (7 en GSJ)**

- Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid.
- En su carrera profesional, ha sido Consejero Delegado en Creativos Asociados de Radio y Televisión S.A (CARTEL), miembro del Comité Ejecutivo de PROCINE. Consejero Fundador del diario EL MUNDO, Fundador del mercado Iberoamericano de la Industria Audiovisual (MIDIA), Presidente de VIA DIGITAL ('97 – '99), Director General Corporativo de Comunicación y Relaciones Institucionales de Telefónica ('99). Consejero de ANTENA 3 Televisión.

## **Valeriano García (Construcción - Consejero Delegado)**

**58 años (29 en GSJ)**

- Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos por la Universidad de Cantabria. Posteriormente realiza un Máster en Gestión y Dirección de Empresas.
- Ha desarrollado su carrera en la compañía, siendo Jefe de Obra, Delegado, Director Técnico, Director de Producción de Zona, Director de Obras Especiales, Director General de Producción de Constructora Sanjose España y Portugal e igualmente Presidente de Constructora Sanjose Argentina.

## **Juan Areses (Construcción - Director de Obra Civil)**

**50 años (9 en GSJ)**

- Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos por Universidad Politécnica de Madrid. Formación que completa con la realización del Máster en Dirección General PDG por IESE.
- Desempeñó durante 10 años diferentes puestos técnicos en Constructora Hispánica, incorporándose en el año 2001 a Grupo SANJOSE, convirtiéndose en Director General de CIMSA en el año 2003. Posteriormente asume la Dirección General de Constructora San José Obra Civil en 2005.

## **José María Rebollo (Construcción - Director de Edificación)**

**48 años (24 en GSJ)**

- Arquitecto Técnico por la Universidad Politécnica de Madrid.
- Se incorpora a Constructora San José en 1986 donde desarrolla su carrera profesional, ocupando desempeñando diferentes puestos de Jefe de Obra, Delegado y Director de Producción de Zona



## CV resumido de los principales directivos (II)

### **Jose Manuel Prieto (Energía - Presidente)**

**52 años (1 en GSJ)**

- Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos (Madrid), Licenciado en Derecho por la UAM y Diplomado en “Infrastructure in a market Economy” por la Univ. Harvard. Diplomado en alta Dirección de Empresas (PADE) IESE.
- Inicia su carrera profesional en Arthur Andersen, y en 1985 se incorpora a UNIÓN FENOSA, donde desarrolla su carrera profesional durante 24 años, llegando a desempeñar la Dirección General de UNIÓN FENOSA Internacional.

### **Pedro Aller Román (Energía – Vicepresidente y Consejero Delegado)**

**52 años (21 en GSJ)**

- Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, sección Económicas por la Universidad de Santiago de Compostela.
- La práctica totalidad de su carrera profesional la desarrolla en el Grupo, a donde se incorpora en 1989, ocupando los cargo de Jefe de Administración de Zona, Jefe de Administración de Portugal, Director Administrativo-Financiero de Grupo SANJOSE, Director General de Desarrollo, Director General Financiero y Director de Control de Gestión.

### **David R. Barcala (Inmobiliario - Presidente)**

**(5 años en GSJ)**

- Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Santiago, Licenciado por el Colegio Universitario de Estudios Financieros (Cunef) y posee un Master en Dirección General (PDG) por el IESE.
- En su carrera profesional, D. David Rodríguez Barcala ha sido Subdirector General del Banco Simeón, Subdirector General de Banco Exterior de España, Director General del Banco de Crédito Agrícola y Director de Recuperaciones de BBVA. En el 2005 se incorpora a Grupo SANJOSE como Director de Auditoría Interna, asumiendo posteriormente la Dirección de Riesgos de SANJOSE.

### **Javier Rey Laredo (Inmobiliario - Vicepresidente)**

**29 años (4 en GSJ)**

- Diplomado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Europea de Madrid (2007)
- Se incorpora al Grupo realizando prácticas empresariales en Inmobiliaria Udra y Douro Atlántico (España y Portugal). Su primer cargo de responsabilidad fue la Dirección de la empresa C&C Construcción, Rehabilitación y Conservación. En Diciembre del 2008 asume el cargo de Director de SANJOSE Inmobiliaria.

## CV resumido de los principales directivos (III)

### Javier Alonso (Inmobiliario - Consejero Delegado)

40 años (12 en GSJ)

- Licenciado en Derecho por la Universidad de Alcalá, especialidad de Gestión Empresarial, y Master en Derecho Tributario.
- Se incorpora al Grupo en 1998, tiempo durante el que ha ocupado los siguientes cargos: Director Jurídico de Inmobiliaria Udra, coordinador Jurídico de Grupo SANJOSE y Director de Douro Atlántico Portugal, y Director de SANJOSE Inmobiliaria.

### Jean Claude Curell (Director de Producción Internacional)

45 años (16 en GSJ)

- Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos por la Universidad Politécnica de Madrid ('91)
- Se incorpora en la Empresa CIMSA en marzo de 1994 como topógrafo. En 1998 promociona como subdirector del departamento de topografía móvil, cargo que ocupa hasta mayo de 2000, fecha en la que comienza a realizar la obra "RIO GRANDE NOGOLI (ARGENTINA)", asumiendo el cargo de Director. En octubre de 2003 regresa a CIMSA (Madrid), desempeñando funciones de Director de Producción de Obra Civil. En diciembre de 2005 es nombrado Director de Producción en Constructora San José Obra Civil, cargo que desarrolla hasta junio de 2007. A partir de este momento asume el puesto de Director de Producción dentro del Departamento Internacional del Grupo.

### Nilton Ramos (Internacional – Portugal, Cabo Verde y Angola)

49 años (16 en GSJ)

- Ingeniero Civil por la Facultad de Ciencias y Tecnología de la Universidad de Coimbra.
- Se incorpora al Grupo en 1994 como Director Delegado de la zona Centro de Constructora SANJOSE Portugal, en 1998 asume el cargo de Adjunto al Director General de Portugal y actualmente y desde 1999 es Director General de SANJOSE Portugal.

### Angel Díaz (Internacional – Argentina y Chile)

43 años (21 en GSJ)

- Ingeniero de Caminos Canales y Puertos por la Universidad Politécnica de Madrid.
- Se incorpora a SANJOSE en 1989. Desde su incorporación ha desempeñado funciones de Ayudante de Jefe de Obra, Jefe de Obra, Delegado Madrid, Delegado Portugal, Director de Producción de Portugal, Director de Producción de Grandes Obras y Director de Producción de Centros Comerciales. Actualmente es Presidencia de SANJOSE Argentina y Gerente General de SANJOSE Chile.

# CV resumido de los principales directivos (IV)

## Lesmes Arribas (Internacional - EE.UU.)

40 años (13 en GSJ)

- Bachelor of Science in Business Administration. Especialidad en Finanzas por Saint Louis University, St Louis, Missouri, EE.UU. y Master en Finanzas por Saint Louis University, St Louis, Missouri, EE.UU.
- Se incorpora al Grupo en 1997 como Director de Administración de San Jose Construction Group Inc, siendo actualmente Vice-President de la compañía.

## Francisco Ramírez (Internacional - Perú)

40 años (14 en GSJ)

- Diplomado en Arquitectura Técnica por la Universidad Politécnica de Madrid, formación completada con cursos de especialización en Economía de la Edificación y Rehabilitación.
- Se incorporar a SANJOSE en 1996 como Jefe de Obra, promocionando a Coordinador de Obra, Delegado y Director de Producción de Zona. En el 2008 es nombrado Gerente General de SANJOSE Perú.

## Jesús González (Internacional - Brasil)

42 años (12 en GSJ)

- Arquitecto Superior.
- Se incorpora a SANJOSE en 1998 como Jefe de Obra. En el 2003 asume la Dirección de Producción de EBA, e inicia su andadura en el área internacional en 2008, asumiendo la Dirección de Deconalva (República Dominicana). Actualmente, asume la Dirección de la constructora en Brasil.

## Miguel Aguado (Internacional - India)

42 años (1 en GSJ)

- Licenciado en C.C. Empresariales (UCM).
- En su carrera profesional, Miguel Aguado ha ocupado distintos cargos en el área de Administración y Gestión en empresa como Banco Santander en España y posteriormente en Latinoamérica, y en Terra Networks Monterrey (Méjico). Desde el año 2002 y hasta su incorporación al Grupo, fue Director General de Grupo Naranja (Miami/USA). En el 2009 se incorpora al área Internacional como Director de Contratación, y actualmente es el Country Manager en la India.

## CV resumido de los principales directivos (IV)

### Antonio Moure Figueras (Director Jurídico)

(30 años en GSJ)

- Licenciado en Derecho por la Universidad de Santiago.
- Abogado en ejercicio. Asesor Jurídico Externo de varias Empresas (p.e. Banco Pastor). Profesor de Derecho Civil de la UNED y Coordinador del Área de Derecho Civil y Mercantil de la Revista Xurídica Galega.

### Javier Pérez-Ardá Criado (Secretario del Consejo y Letrado Asesor)

56 años (1 en GSJ)

- Miembro del Colegio de Abogados de Madrid y A Coruña, es Licenciado en Derecho por la Universidad de Santiago de Compostela y especializado en Derecho Mercantil y de Sociedades, Telecomunicaciones y Proyectos Financieros.
- Ha trabajado para las Administraciones Públicas como Abogado del Estado en Pontevedra y Madrid hasta llegar a ser Jefe de Dirección General del Tesoro y Política Financiera. Ha sido socio principal del Bufete J&A Garrigues y Director del Área de Energía, Telecomunicaciones y Operaciones Especiales en el Departamento Mercantil.

### Estela Amador Barciela (Directora de RR.HH., Calidad y Comunicación)

(13 años en GSJ)

- Licenciada en Psicología por la Univ. de Santiago de Compostela, especialidad Clínica. Master en Dirección y Gestión de Recursos Humanos Escuela de Negocio Caixanova Vigo.
- Formó parte del Departamento de Neuropsiquiatría del Centro de Diagnóstico y Orientación Terapéutica de Pontevedra, fue Formadora de Formadores de Ecuación especial en la Escuela de Formación Social de Vigo y trabajó como Psicóloga en diversos centros de educación. En el 1987 centra su actividad en el área de Recursos Humanos en el mundo Empresarial. Desde el 1991 asume la Dirección de GSP, Consultora de Selección, Formación y Gestión de Recursos Humanos.

### Lourdes Freiría (Directora de Riesgos y Seguros)

(14 años en GSJ)

- Licenciada en Derecho por la Universidad de Santiago de Compostela.
- Se incorpora al Departamento Jurídico de SANJOSE en 1996, en el que ha desempeñado cargos de Subdirección y Responsabilidad en España y Portugal en el área de Asesoría Jurídica. En el 2005 asume la Dirección de Seguros del Grupo. Desde el 2007 ocupa el cargo de Directora de Riesgos y Seguros del Grupo SANJOSE

## CV resumido de los principales directivos (IV)

### **José A. Carpintero Dacal (Director de Prevención de Riesgos Laborales)**

**(11 años en GSJ)**

- Ingeniero Militar. Máster en Seguridad Integral en la Empresa por la Universidad Politécnica de Madrid y Técnico Superior en Prevención de Riesgos Laborales.
- Hasta el año 1999 su actividad profesional se desarrolló en el Ministerio de Defensa como Jefe de Unidades Operativas, Profesor de Mecánica de Suelos y Secretario de Estudios de la Academia de Ingenieros y Director del Departamento de Vías de Comunicación y de los Cursos de Observadores de Naciones Unidas (ONU). En el año 1999 solicita la excedencia voluntaria y se incorpora al Grupo San José .

### **Manuel Merino Lanza (Director de Administración)**

**37 años (5 en GSJ)**

- Licenciado en Administración y Dirección de Empresa por la Universidad de Cantabria ('98). Completa sus estudios con la realización de una MBA a través del Instituto de Empresa ('03).
- Su trayectoria profesional se desarrolló principalmente en el Grupo Odiel donde ocupó el puesto de Director Financiero durante cinco años tanto en Tanger (Marruecos) como en Madrid. Se incorporó a SANJOSE en el 2005 como Director Financiero del Grupo Industrial.

### **José A. Sánchez de Rojas (Director de Auditoría Interna)**

**37 años (6 en GSJ)**

- Diplomado en Empresariales por Universidad Carlos III. Licenciado en Económicas por la Universidad Complutense de Madrid.
- Trabajó durante nueve años en auditoría, en la firma Deloitte, en el sector de Productos y Servicios, alcanzando el grado de Jefe de Equipo. Se incorpora al Grupo en 2004 como Responsable de Consolidación. Actualmente asume la Dirección de Auditoría Interna y Consolidación del Grupo.

# Disclaimer

*La información contenida en esta presentación ha sido preparada exclusivamente por Grupo Empresarial San José, S.A. ("GSJ") y, salvo por lo indicado en relación con los datos extraídos de las cuentas anuales auditadas de la Sociedad, no ha sido objeto de verificación por ninguna otra persona o entidad (incluida la Comisión Nacional del Mercado de Valores). No debe asumirse la exactitud, imparcialidad y exhaustividad de la información y opiniones contenidas en este documento ni se realiza ninguna manifestación ni se presta ninguna garantía, expresa o implícita, sobre su contenido. GSJ no admite ninguna responsabilidad por cualesquiera daños y perjuicios derivados o relacionados de cualquier otra forma con esta presentación y su contenido.*

*El contenido de esta presentación es confidencial. Este documento no debe ser distribuido, diseminado o de cualquier forma, directa o indirectamente, puesto a disposición de terceras personas distintos de los anteriores.*

*Este documento no se dirige a ningún inversor potencial, no constituye una oferta de venta ni una invitación a presentar ofertas de compra de acciones de GSJ ni debe emplearse como base de ninguna decisión de inversión.*

*Esta presentación incluye pronósticos o previsiones (las "previsiones"). Todas las declaraciones distintas de las referidas a hechos históricos contenidas en esta presentación, incluidas, sin limitación, las concernientes a la situación financiera de GSJ, su estrategia de negocio, inversiones estimadas, planes de su dirección y objetivos de futuras operaciones, que incluyan las palabras "anticipar", "creer", "estimar", "considerar", "esperar", "será" y expresiones similares pretenden identificar declaraciones de futuro o previsiones. Estas previsiones reflejan la visión actual de GSJ y su equipo directivo respecto de eventos futuros e implican riesgos, conocidos o desconocidos, incertidumbres y otros factores que pueden hacer que los resultados, la marcha de GSJ o los objetivos alcanzados, o que los resultados y condiciones del mercado y de la industria sean sustancialmente diferentes de lo expresado o inferido de las referidas previsiones. Estas previsiones están fundadas en múltiples asunciones relacionadas con la estrategia de negocio presente y futura de GSJ, así como con el entorno en que GSJ espera operar en el futuro. Existen numerosos factores relevantes, muchos de ellos fuera del control de GSJ, que podrían provocar que la marcha y los resultados efectivamente alcanzados por GSJ difiriesen sustancialmente de lo expresado o inferido de las previsiones contenidas en esta presentación.*

*Las opiniones contenidas en este documento se refieren a la situación de GSJ en el momento de esta presentación y pueden ser modificadas sin previo aviso. GSJ rechaza expresamente cualquier obligación o compromiso de emitir cualquier actualización de las previsiones de esta presentación, así como de las perspectivas, eventos, condiciones o circunstancias que fundamentan las referidas previsiones o cualquier otra información o dato contenido en esta presentación.*

*Por último, la información que aquí se incluye no debe publicarse o distribuirse a personas residentes en Estados Unidos, Canadá, Japón o cualquier otro país en el que la distribución de dicha información está restringida por la ley.*

**Muchas gracias**

