

OTROS NEGOCIOS

La diversificación de los negocios de ACCIONA se presenta como la oportunidad para trasladar las garantías de una gestión empresarial de éxito a otros sectores y permite, a su vez, dispersar los riesgos de la actividad a través de una cartera de negocio diversificada.

TRASMEDITERRANEA



BESTINVER
 acciona



TRASMEDITERRANEA

Trasmediterranea es la naviera líder en el sector del transporte marítimo español de carga y pasaje con más de 25 buques. En 2014, Trasmediterranea ha gestionado una flota de 16 buques propios y 9 buques fletados durante distintos períodos, ofreciendo conexiones desde la Península con las Islas Españolas – Baleares y Canarias -, Ceuta, Melilla y conexiones internacionales (Tánger, Nador, Ghazaouet y Orán). Trasmediterranea también ofrece servicios de handling a cruceros en los principales puertos del Mediterráneo.

Durante este año, el número de pasajeros y de vehículos ha disminuido un 10% y un 14% respectivamente, como consecuencia del menor despliegue de flota en verano respecto al año anterior. La mejora de los resultados de la naviera ha estado impulsada principalmente por las mejoras de eficiencia, el aumento del precio medio en pasaje y vehículos, el incremento de los volúmenes de carga y un 4% de ahorro en costes de combustible, gracias a ajustes de velocidad y la mayor eficiencia de la flota como resultado de la implementación de mejoras técnicas en los buques.

Transmediterranea en 2014

417
M€ de ingresos

30
M€ de EBITDA

1.400
empleados

13
M€ de ahorro
en costes

1.075.631
millas navegadas

2.363.924
pasajeros

542.597
vehículos
transportados

5.466.305
metros lineales
de carga atendida

Existe un horizonte lleno de oportunidades...

Aumento del tráfico de pasajeros y mercancías

... donde Trasmediterranea está capacitada para dar respuesta con una estrategia de futuro...

Eficiencia en la gestión

Rentabilidad sostenible

Entrada a nuevos mercados

... apoyada en sólidos pilares

MARCA DE REFERENCIA EN EL SECTOR

OFERTA DE SERVICIO INTEGRAL

Existe un horizonte lleno de oportunidades...

Aumento del tráfico de pasajeros y mercancías

En los próximos años se prevé un incremento de la actividad de transporte marítimo, tanto de pasajeros como de mercancías, como consecuencia de una coyuntura económica más favorable. Este aumento en el tráfico estará principalmente ligado a una mayor actividad turística, especialmente en las islas.

...donde Trasmediterranea está capacitada para dar respuesta con una estrategia de futuro...

En 2014, la Compañía se ha sometido a un exitoso plan de reestructuración. Como resultado, Trasmediterranea ha mejorado su EBITDA hasta alcanzar los 30 millones de euros. En diciembre del mismo año, Mario Quero ha tomado posesión del cargo de Director General de Trasmediterranea.

Con un gran conocimiento del sector y de la Compañía, en la que trabaja desde hace más de 15 años, su objetivo al frente será el de continuar con el proceso de mejora de la eficiencia en la gestión y la búsqueda de la rentabilidad sostenible, haciendo de Trasmediterranea una empresa competitiva.

...apoyada en sólidos pilares

El Grupo Trasmediterranea es una marca referente en el sector y con garantía de calidad presente en toda la cadena de valor. Ofrece un servicio integral de transporte puerta a puerta (transporte marítimo, terrestre y operación portuaria) adaptado a las necesidades del mercado.

Con un liderazgo reconocido en el sector por su excelencia en el servicio, Trasmediterranea muestra además un compromiso con la sostenibilidad medioambiental y con la sociedad.

La eficiencia energética es la principal área de investigación de Trasmediterranea, que

en los últimos 7 años ha tomado medidas técnicas y operacionales para la disminución del consumo de sus buques.

Durante 2014, la Compañía ha estado participando en 4 proyectos cuyo objetivo primordial es la eficiencia energética. Son de especial interés aquellos proyectos encaminados a la adaptación de las flotas a los nuevos escenarios operacionales planteados por el aumento de coste de los combustibles. Los resultados potenciales de las soluciones analizadas, podrían incidir en ahorros de hasta el 10% del combustible, con periodos de retorno de la inversión, inferiores, al año en determinados casos.

ACCIONA INMOBILIARIA

ACCIONA Inmobiliaria es una compañía centrada en la promoción y gestión de complejos inmobiliarios, con orientación a la excelencia, basada en la aplicación de avances tecnológicos y la utilización de materiales y acabados de calidad, que proporcionen espacios habitables sostenibles para las personas y las empresas.

El equipo de personas que forma parte de ACCIONA Inmobiliaria cuenta con gran experiencia en el mercado inmobiliario español e internacional, y en todas las ramas del negocio (residencial, hotelero, comercial, vivienda en alquiler, etc.). Esta experiencia, engloba más de un centenar de promociones y más de 13.000 viviendas entregadas.

ACCIONA Inmobiliaria es además pionera en el desarrollo de viviendas ecoeficientes que satisfacen de forma equilibrada las necesidades del usuario y el medio ambiente. Para ello dota a sus viviendas de mecanismos que permiten la eficiencia energética global e incorporan técnicas de arquitectura innovadoras y respetuosas con el entorno.

Durante el año 2014 se han vendido 364.600 viviendas, un 19% más que en 2013. La incipiente recuperación económica y, sobre todo, en el empleo, unido a una estabilidad de las condiciones financieras y la recuperación de la confianza, continúa animando la demanda y favoreciendo la recuperación de las ventas. Las operaciones

realizadas en el mercado de inversión de inmuebles del segmento terciario también señalan un cambio de ciclo. El volumen de inversiones se ha triplicado respecto al ejercicio anterior, alcanzando un valor superior a los 7.000 millones de euros, de los cuales un 39% ha correspondido a oficinas y un 32% a retail.

La cifra de negocio se ha incrementado un 57,6% respecto a 2013 hasta alcanzar los 94 millones de euros y un EBITDA de 3 millones de euros. Este impulso de la actividad se debe principalmente a la promoción internacional, especialmente en México.

ACCIONA Inmobiliaria en 2014

94

M€ de ingresos

3

M€ de EBITDA

119

empleados

1.529

M€
valor de activos

141

viviendas
entregadas

1.014

viviendas
en alquiler

1.098

plazas de residencias de
estudiantes bajo gestión

119.100

m2 de activos terciarios
en explotación

Existe un horizonte lleno de oportunidades...

Mejora de las perspectivas
económicas

Incremento de la demanda de
vivienda

Entorno internacional favorable

... donde ACCIONA Inmobiliaria está capacitada
para dar respuesta y con una estrategia de futuro...

Búsqueda de activos que
aporten un mayor valor y
visibilidad

Búsqueda
de socios

Estructura de capital conservadora

... apoyada en sólidos pilares

PERFIL DE
BAJO RIESGO

LIQUIDEZ
DE LOS ACTIVOS

ECONOMÍAS
DE ESCALA

Existe un horizonte lleno de oportunidades...

Mejora de perspectivas económicas

Desde finales de 2013, la mejora en las perspectivas económicas ha incrementado la confianza en España, lo que atraído el interés del capital internacional.

Incremento de la demanda de vivienda

En el ámbito de la vivienda, se espera una mejora paulatina de la demanda debido al incipiente crecimiento de PIB y las favorables condiciones crediticias, con elevada oferta y bajos tipos de interés. La aún débil actividad en construcción de obra nueva debería permitir una reducción del todavía elevado stock de vivienda, lo cual refleja los primeros síntomas de subida de precios en algunas ubicaciones. En el ámbito comercial nacional, se espera un importante impulso de la actividad inversora apoyada en una mejora de las expectativas macroeconómicas.

Entorno internacional favorable

En el ámbito internacional, y para los entornos macroeconómicos más estables donde opera la compañía, como son el caso de Polonia y México, se espera que los tipos de interés sigan a la baja y sólidos crecimientos del PIB que mantendrán una sólida demanda para la compra de viviendas.

... donde ACCIONA Inmobiliaria está capacitada para dar respuesta con una estrategia de futuro...

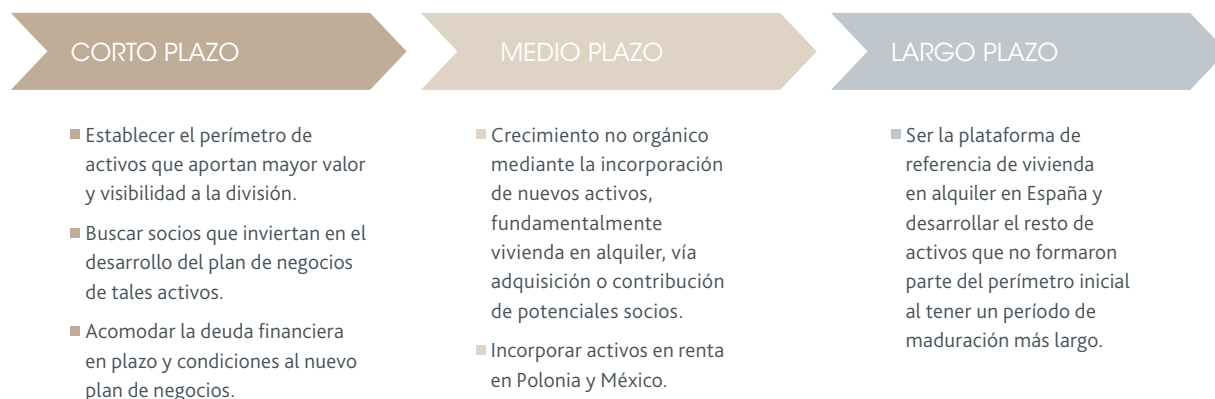
ACCIONA Inmobiliaria tiene establecido un marco de políticas que regula la operativa del grupo. La división analiza periódicamente el mapa de riesgos y realiza un seguimiento de las tendencias del mercado que contribuye a definir los mitigantes y las medidas correctoras oportunas para un adecuado control y seguimiento del riesgo de la Compañía.

En 2014, Walter de Luna ha sido nombrado CEO de ACCIONA Inmobiliaria, habiendo ocupado hasta principios del año 2014

el cargo de Director General de la Sociedad de Activos procedentes de Reestructuración Bancaria (SAREB).

El objetivo de la Compañía es convertirse en el Grupo líder de vivienda en alquiler en España y constituir una plataforma referente del mercado en vivienda de alquiler rentable y eficiente, desarrollando las mejores prácticas y manteniendo en todo momento los estándares de sostenibilidad.

Objetivos de crecimiento de ACCIONA Inmobiliaria



... apoyada en sólidos pilares

ACCIONA Inmobiliaria está presente en toda la cadena de valor inmobiliaria, abarcando desde la gestión del suelo hasta su posterior desarrollo y la comercialización del producto final, viviendas y activos comerciales tanto en venta como en alquiler.

El segmento de vivienda en alquiler ofrece al Grupo una recurrencia de los ingresos y un menor perfil de riesgo frente a la naturaleza cíclica del sector inmobiliario.

Además, el tamaño de la Compañía permite obtener elevadas eficiencias en la gestión y contribuye al tiempo a diversificar los riesgos inherentes a la morosidad de inquilinos.

Por último, los activos subyacentes de la actividad, en particular de las viviendas, tienen un cierto grado de liquidez que, incluso en los momentos más bajos del ciclo, encuentran demanda en el mercado.

HIJOS DE ANTONIO BARCELÓ

Hijos de Antonio Barceló es uno de los veinte grupos vitivinícolas más importantes de España. Fundado hace más de 130 años, la actividad de la Compañía gira en torno a la elaboración, crianza, embotellado y comercialización de vinos de calidad, tanto en el mercado nacional como en los mercados internacionales, que representan un 40% de la facturación.

En 2014 la Compañía ha crecido un 4,5% respecto al año anterior, haciendo así frente de manera satisfactoria a la

coyuntura que presenta actualmente el mercado nacional. Las cifras de venta en los mercados internacionales se han centrado principalmente en el continente americano, con un 23,4% de la facturación total y un 14,5% de las ventas en Europa.

La Compañía cuenta con certificaciones en gestión de calidad (ISO 9001), medio ambiente (ISO 14001) y seguridad alimentaria (ISO 22000) que refuerzan su compromiso con el entorno en el que opera.

En 2014 la empresa ha trabajado en el refuerzo de la imagen de sus diversas marcas a través de nuevas campañas publicitarias y ha apostado en firme por la calidad, con nuevas inversiones en mejoras tecnológicas y una continua renovación de su parque de barricas.

Este año Hijos de A. Barceló ha ocupado el puesto Nº 32 entre las 100 Bodegas más premiadas del mundo (ranking WAWWJ – World Association of Writers and Journalists of Wines and Spirits), con un total de 96 premios recibidos.

Hijos de Antonio Barceló en 2014

40

M€ de ingresos

5

M€ de EBITDA

200

empleados

16

Millones de botellas vendidas

40%

de facturación internacional

5

bodegas en 5 de las zonas vitivinícolas más prestigiosas del país

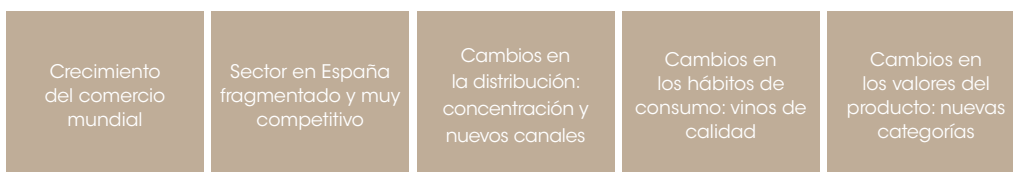
400

integración vertical: 400ha. de viñedo propio

ISO

certificados en las ISO 9001,14001 y 22000

Existe un horizonte lleno de oportunidades...



... donde Hijos de Antonio Barceló está capacitada para dar respuesta con una estrategia de futuro...



... apoyada en sólidos pilares



Existe un horizonte lleno de oportunidades...

Crecimiento del comercio mundial

El comercio mundial se estima en 26.000 millones de euros anuales, duplicando el valor desde el año 2000 (4,7% CAGR) debido a dos factores; la transferencia de consumo de los países tradicionalmente productores a nuevos países consumidores, y al crecimiento en valor por la exportación de vinos de mayor calidad.

Sector en España fragmentado y muy competitivo

El sector en España acoge más de 5.000 empresas, que comercializan unas 17.000 marcas. Esta fragmentación también se observa en países tradicionales, como Francia o Italia. Sin embargo la tendencia a la concentración del sector es indudable; el TOP 30 de la industria mundial concentraba el 18,2% del comercio en 2003, y apenas 6 años después pasó ya al 23,2%.

Cambios en la distribución: concentración y nuevos canales

Existe una tendencia mundial a la concentración de los grandes jugadores de la distribución, que controlan grandes volúmenes de compra. En los últimos 10 años la hostelería pierde en España más de 15 puntos de cuota frente al canal de alimentación.

Cambios en los hábitos de consumo: vinos de calidad

El cambio de hábitos ha provocado la transformación de un consumo de vino "diario" o de mesa hacia un consumo más moderado de vino de calidad. En los últimos 20 años la caída interanual del vino de mesa es del 2,6%, frente al crecimiento del 2,8% en los vinos de DO. En el año 2014 el consumo de vinos con DO en España ha crecido un +3%, frente a una caída del -2,6% de los vinos sin DO.

Cambios en los valores del producto: nuevas categorías

Los consumidores demandan productos más suaves y ligeros y con grado alcohólico moderado, en respuesta a la presión legislativa. También se desarrollan nuevas categorías (vinos ecológicos) que buscan cubrir la demanda de un consumidor sensible a las buenas prácticas medioambientales.

... donde Hijos de Antonio Barceló está capacitada para dar respuesta con una estrategia de futuro...

El sistema integrado de Gestión de la Calidad de Hijos de Antonio Barceló permite hacer un seguimiento pormenorizado de los principales riesgos que enfrenta la Compañía en cada momento, la ralentización del desarrollo como consecuencia de un freno de las ventas de vino y su impacto sobre los márgenes de rentabilidad.

En el medio plazo, Hijos de Antonio Barceló centrará sus objetivos en una mejora de la rentabilidad para el accionista a través del desarrollo de las marcas Premium de la Compañía y una mayor presencia en los mercados internacionales. La sostenibilidad del negocio y la creación de valor para el accionista, serán las claves del crecimiento a largo plazo de la compañía, manteniendo una actitud responsable y respetuosa hacia la sociedad y el medio ambiente.

... apoyada en sólidos pilares

La experiencia de la compañía y su cada vez mayor presencia internacional, hacen de Hijos Barceló una de las marcas más reconocidas del sector.

Hijos de Antonio Barceló se basa en un modelo de negocio de integración vertical y horizontal, ofreciendo un servicio que abarca desde el viñedo al consumidor, con un portafolio de bodegas de reconocido prestigio. Con un alto componente innovador en los procesos, la Compañía hace uso de la innovación en

la elaboración, crianza y embotellado del vino aportando un valor diferencial desde su origen al producto y generando un vino de calidad para el consumidor final, con un elevado margen de beneficio final para el accionista de referencia.

Como marca de ACCIONA en el sector vitivinícola, Hijos de Antonio Barceló apuesta también por una actividad responsable y considera la gestión sostenible de su negocio como una de sus principales ventajas competitivas.

Como proyectos medioambientales más significativos cabe señalar:

La certificación como "viñedo ecológico" al situado en Bodegas Viña Mayor, en Ribera del Duero.

La recuperación de vegetaciones autóctonas en los viñedos de Rueda y Toro mediante laboreo por "enherbado natural".

La sustitución del clarificante "PVPP" (de síntesis industrial) por proteína vegetal, reduciendo así el impacto ambiental generado.

BESTINVER

Bestinver mantiene un firme compromiso con la obtención del máximo valor a largo plazo en cada inversión que realiza, siempre a través de un profundo conocimiento de los negocios de cada una de las empresas de su cartera.

En el año 2014 el patrimonio gestionado por Bestinver se situó a 31 de diciembre en 6.472 millones de euros. Bestinver ha registrado un EBITDA de 96 millones de euros, un 22,2% más que 2013.

La cartera modelo de Bestinver, recogida en el fondo de inversión Bestifond, obtuvo una rentabilidad del 0,71% en 2014 frente al 12,60% de su índice de referencia (80% MSCI, 14% IGBM y 6% PSI).

En el primer trimestre de 2015, las inversiones de Bestinver han mostrado un comportamiento muy positivo. La cartera modelo ha obtenido un 19,05% de rentabilidad a cierre de marzo de 2015, por encima del 14,88% que ha logrado su índice de referencia.

Bestinver en 2014

135

M€ de ingresos

96

M€ de EBITDA

58

empleados

6.472

M€ de fondos bajo gestión

43.435

clientes

54,69%

rentabilidad acumulada 3 años bestifond

57,33%

rentabilidad acumulada 3 años b. intl.

43,02%

rentabilidad acumulada 3 años b. bolsa

Existe un horizonte lleno de oportunidades...

Fuerte crecimiento de la industria de fondos de inversión

Aumento del atractivo de la renta variable como instrumento de inversión

Progresiva desintermediación de los servicios de inversión

... donde Bestinver está capacitada para dar respuesta con una estrategia de futuro...

Búsqueda de rentabilidades mediante la inversión en compañías infravaloradas

... apoyada en sólidos pilares

ANÁLISIS FUNDAMENTAL PROPIO

GESTIÓN ADECUADA DEL RIESGO

VISIÓN A LARGO PLAZO

Existe un horizonte lleno de oportunidades...

Fuerte crecimiento de la industria de fondos de inversión

Según datos de Inverco, la industria de los fondos de inversión cerró en 2014 el mejor año de los últimos 16. A lo largo del año, los fondos sumaron más de 40.000 millones de euros y desde diciembre de 2012 el patrimonio gestionado por los fondos registraba un incremento del 59% hasta más de 72.000 millones de euros. Por otra parte, el número de partícipes aumentó hasta casi 6,5 millones, recuperando los niveles previos al inicio de la crisis en octubre de 2008.

Aumento del atractivo de la renta variable como instrumento de inversión

La renta variable europea representa una oportunidad de inversión muy positiva a largo plazo. Debido al actual contexto macroeconómico, los mercados de renta fija ofrecen en estos momentos unas rentabilidades cercanas al cero y en muchos casos negativas.

Progresiva desintermediación de los servicios de inversión

Tal y como ha sucedido y sucede en muchos otros sectores e industrias, los servicios financieros están experimentando una progresiva eliminación de intermediarios en su cadena de valor. Esta tendencia está totalmente alineada con el modelo de relación directa con el inversor, sin otras entidades involucradas, en el que se fundamenta Bestinver.

... donde Bestinver está capacitada para dar respuesta con una estrategia de futuro...

Para poder ofrecer unos niveles de rentabilidad sostenibles en el largo plazo para sus inversores, Bestinver invierte exclusivamente en negocios transparentes y bien gestionados, con un precio de mercado bajo pero con un importante potencial de revalorización a largo plazo. Fieles a la filosofía del value investing, el equipo de inversiones dedica el 95% de su tiempo al análisis fundamental de empresas.

Bestinver selecciona empresas basándose en los siguientes criterios y características para determinar su valor real:

- **Buen negocio.** Bestinver compra compañías, no valores. Los negocios deben ser comprensibles y simples, producir bienes o servicios necesarios o deseados y poseer fuertes ventajas competitivas. La buena salud de los balances es también primordial, y se buscan compañías poco apalancadas, con buenos márgenes, poca deuda y una alta rentabilidad sobre el capital empleado.
- **Buena gestión.** Las empresas seleccionadas por Bestinver cuentan con un equipo directivo con experiencia demostrada, que cuenta con la

honorabilidad y valores necesarios a la hora de gestionar una empresa con éxito a largo plazo. Debe prevalecer el sentido común a la hora de asignar recursos y de invertir la caja generada, y la alineación de intereses con los accionistas tiene que ser total.

- **Buen precio.** Utilizando un modelo de valoración desarrollado internamente, se busca que el precio de adquisición de la compañía no supere nunca el 70% del valor que Bestinver le otorga, lo que proporciona un amplio margen de seguridad a la hora de invertir. La divergencia entre valor y precio vendrá dada por diversos factores: el

comportamiento a menudo irracional del mercado, la estructura accionarial de la compañía, la existencia de diferentes tipos de acciones cotizando a la vez, causas geográficas o que se trate de empresas que están pasando desapercibidas por el mercado, entre otros motivos.

Estos criterios de inversión minimizan el riesgo y facilitan la obtención de rentabilidades interesantes a largo plazo. Prueba de ello son los resultados históricos de sus fondos (Bestifond, Bestinver Bolsa, Bestinver Internacional, Bestinver Mixto, Bestinver Mixto Internacional y Bestinver Renta).

... apoyada en sólidos pilares

Bestinver persigue la obtención de las mejores rentabilidades a largo plazo, lo que se pone de manifiesto a través de una gestión de las inversiones responsable, que trata de comprar buenas compañías a buenos precios y evita en todo momento

operaciones cortoplacistas de tipo especulativo. Bestinver lleva a cabo un estricto proceso de selección de inversiones.

Proceso de Inversión

