



Capital Markets Day 2018



Madrid, 16 de mayo 2018

Cualquier manifestación que aparezca en esta Presentación distinta de las que hagan referencia a datos históricos, incluyendo sin carácter limitativo al desarrollo operativo, estrategia de negocio y objetivos futuros, son estimaciones de futuro y como tales implican riesgos, conocidos y desconocidos, incertidumbres y otros factores que pueden provocar que los resultados del grupo OHL, sus actuaciones y logros, o los resultados y las condiciones de su actividad, sean sustancialmente distintos de aquellos y de sus estimaciones de futuro.

Esta Presentación, incluyendo las estimaciones de futuro que contiene, se facilita con efectos al día de hoy y OHL expresamente declina cualquier obligación o compromiso de facilitar ninguna actualización o revisión de la información aquí contenida, ningún cambio en sus expectativas o ninguna modificación de los hechos, condiciones y circunstancias en las que se han basado estas estimaciones sobre el futuro.

En caso de discrepancia entra las versiones española e inglesa, prevalecerá la inglesa.

Totalmente Comprometidos a Abordar las Preocupaciones de los Inversores

Capital Markets
Day
2018



Principales preocupaciones

Medidas adoptadas

① **Modelo del negocio de Construcción**

El negocio de construcción es ya generador de caja (Ex-Proyectos Legacy)



② **Impactos adicionales de proyectos legacy**

Acuerdos para reducir riesgos y eliminar impactos adicionales de los Proyectos Legacy



③ **Generación de caja sostenible**

Cartera rentable y saneada con oportunidades de contratación a futuro



④ **Necesidades futuras de capex para concesiones**

Venta de OHL Concesiones para

- Eliminar aportaciones de equity
- Reforzar la estructura de capital



⑤ **Estructura de Capital**

⑥ **Viabilidad de la division Industrial**

Abandono del negocio EPC de Industrial



⑦ **Estructura de costes y gastos generales**

Plan de reducción de costes ya en marcha



Absoluta determinación para recuperar la confianza del inversor

Nuestra Misión: Focalizarnos en Lo Que Hacemos Bien

Capital Markets
Day
2018



“

*Constructor y Promotor
de Concesiones
Sostenible y focalizado
en nuestras Regiones
Principales*

”



1 FOCO EN NUESTRAS REGIONES PRINCIPALES	EEUU Latinoamérica Europa
2 FOCO EN LAS LÍNEAS DE NEGOCIO CON EXPERIENCIA PROBADA	Construcción Promoción de Concesiones
3 IMPLEMENTACIÓN DE ESTRICTOS CRITERIOS DE SELECCIÓN	Cartera equilibrada Proyectos atractivos y de bajo riesgo Sin nuevos Proyectos Legacy desde 2014
4 GENERACIÓN DE CAJA	Márgenes sanos Sólida conversión de caja Estructura de costes adecuada
5 POLÍTICA FINANCIERA PRUDENTE	Deuda Neta menor a cero a final de año Reducción de aportaciones de equity

Medidas Adoptadas tras un Diagnóstico Profundo de nuestro Modelo de Negocio...

Capital Markets
Day
2018



Lecciones aprendidas del pasado...



Enfoque Global

Presencia en 30 países



FOCALIZADOS EN 3 REGIONES PRINCIPALES
(EUROPA, EEUU, LATAM)



Modelo de negocio

5 Líneas de Actividad



2 LÍNEAS DE ACTIVIDAD
(NEGOCIO EN CONTINUIDAD)



Costes de Estructura

Acorde al enfoque global y al modelo de negocio



REDUCCIÓN DE COSTES DE ESTRUCTURA
(REDUCCIÓN A NIVELES DEL C. 4% Y CON ACTIVIDADES EN DISCONTINUIDAD)



Exceso de Deuda

Perímetro con Recurso altamente endeudado



ESTRUCTURA DE CAPITAL SÓLIDA
(DEUDA NETA MENOR A CERO A FINAL DE CADA AÑO)



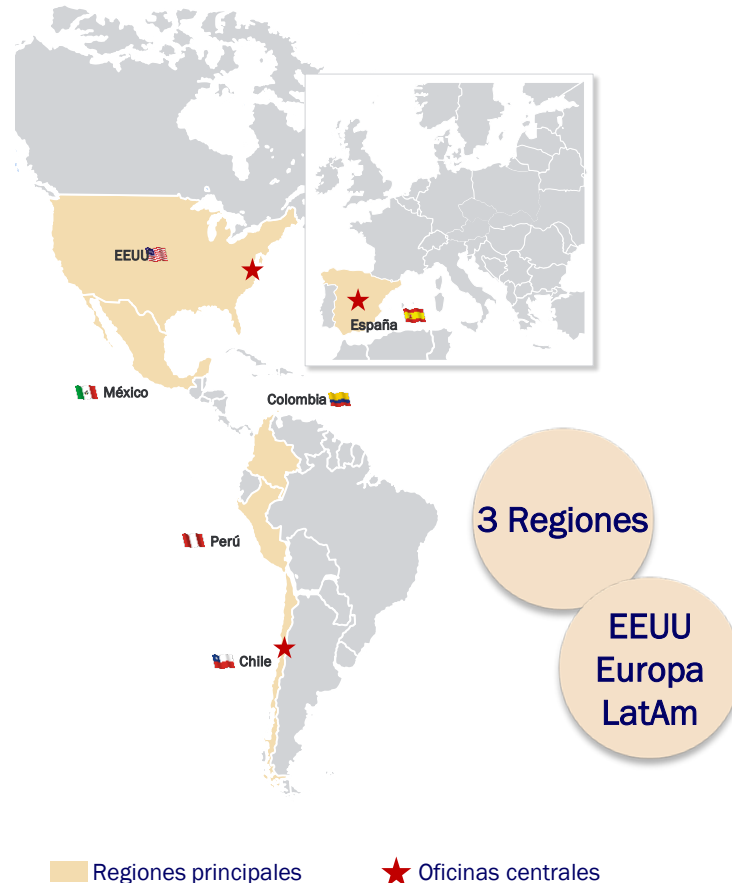
RESERVAS DE VALOR

...para llegar a ser una empresa de menor tamaño pero rentable

Focalizados en tres Regiones Principales

Capital Markets
Day
2018

Nuevo enfoque reduciendo el número de Regiones Principales en las que estamos presentes



1	Regiones con una posición sólida y establecida
2	Países con alto potencial de crecimiento en base a atractivos Programas de Infraestructuras
3	Presencia en países con oportunidades para la promoción de Concesiones
4	Salida de geografías no estratégicas y definición de mercados adyacentes para analizar oportunidades potenciales proyecto a proyecto

A Foco en las Regiones Principales con Alto Potencial de Crecimiento

Capital Markets
Day
2018



Regiones Principales con Mejores Oportunidades de Crecimiento



EEUU

- 2017-2025E CAGR de **4,1%** en **Construcción Civil**
- **\$1,5T** en **inversión en infraestructura** en los próximos 10 años
- La administración actual quiere **eliminar las restricciones al uso de las PPPs**



Posición consolidada en NY y FL, con unas ventas anuales de > €1bn

Latinoamérica

- 2020-2025E CAGR de **5,5%** en **Construcción Civil**
- La región **impulsa la inversión en PPP** a través de planes específicos y agencias de inversión



Activo en el desarrollo, construcción y operación de autopistas de peaje con ventas de > 600 millones de euros



España

- Crecimiento anual de **4,0%** en **Construcción Civil** para 2025E
- El Gobierno planea **invertir >€5 B en carreteras PPP**



More than 100 years of history, with consolidated recurring annual sales of > €500m

Capacidad Contrastada para ganar Nuevos Proyectos en nuestros Mercados Objetivo

9/10 Mayores Proyectos Contratados en nuestras Regiones Principales

País	Proyecto	Cantidad	Fecha de inicio
EEUU	I-405	€605m	2018
Chile	Americo Vespucio Oriente	€315m	2015
EEUU	NY Canarsie Tunnel Rehab.	€284m	2017
México	Atizapan-Atlaconulco	€271m	2015
Chile	Curico Hospital	€219m	2016
Chile	Valparaiso Port	€176m	2013
Colombia	Rio Magdalena	€151m	2015
Noruega	Follo Line EPC Ski	€134m	2015
Chile	Nogales-Puchuncavi	€119m	2017
Perú	Evitamiento Chimbote	€114m	2017



RECIENTES PROYECTOS EMBLEMÁTICOS CONTRATADOS



I-405



\$1,2 billion

Enero 2018



CONTRATO MÁS GRANDE EN LA HISTORIA DE OHL EN LOS EEUU



Canarsie Tunnel Nueva York



\$0,5 billion

Octubre 2017

OHL HA REALIZADO GRANDES PROYECTOS PARA LA MTA POR VALOR DE C. € 3,7BN

Inicio de la construcción

Dos líneas de actividad:

- Construcción
- Promoción de Concesiones

Capital Markets
Day
2018

Foco en nuestras líneas de actividad con experiencia probada



Construcción



Equipos con una alta experiencia



Mix de Proyectos bien equilibrado para mejorar el perfil de riesgo



Sólida, rentable y diversificada **cartera de €5,6bn** a diciembre de 2017



Actividad commercial reforzada con **€2,3bn** de nuevas adjudicaciones en 2017



Promoción de Concesiones



Experiencia demostrada en construcción y promoción de **proyectos greenfield**



Experiencia en todos los **sectores relevantes** (carreteras, puertos, metros, hospitales, etc)



Política de rotación de activos para financiar los proyectos futuros

Criterios de Selección Estrictos Derivando en una Cartera Sana y Bien Equilibrada

FOCO EN LAS REGIONES PRINCIPALES

✓ Representan el 93% de la cartera

PROCEDIMIENTOS ERICTOS DE SELECCIÓN, CONTROL Y MONITORIZACIÓN

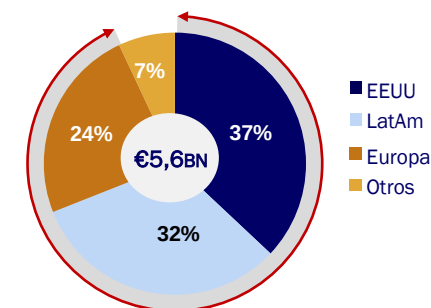
✓ Cartera bien equilibrada y de bajo riesgo

✓ Sin nuevos proyectos legacy desde 2014

FOCO EN LA RENTABILIDAD Y LA GENERACIÓN DE CAJA

✓ Margen Bruto Medio de aprox. 8%

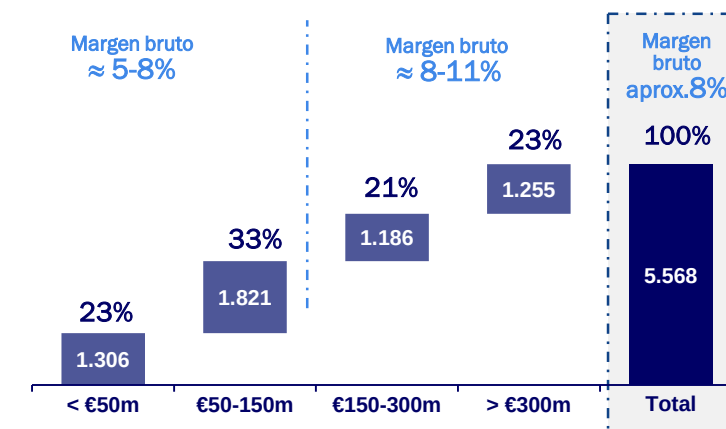
CARTERA – MIX GEOGRÁFICO



25 MESES DE VENTAS

€2,3 BN DE NUEVAS ADJUDICACIONES EN 2017

MIX DE PROYECTOS POR TAMAÑO (€M)



B Actividad de Construcción mostrando Generación de Caja Positiva

Capital Markets
Day
2018



El Negocio Regular es ya Rentable y muestra una Generación de Caja Orgánica en el 2017

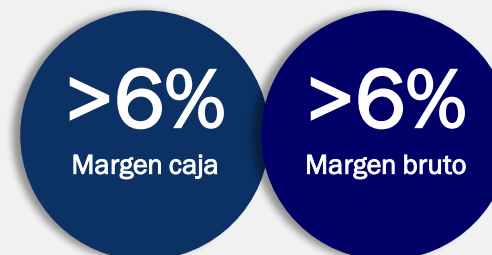
✓ Estrictos procedimientos de control y gestión de riesgos

✓ Margen Bruto a nivel de Proyecto superior al 6% en 2017

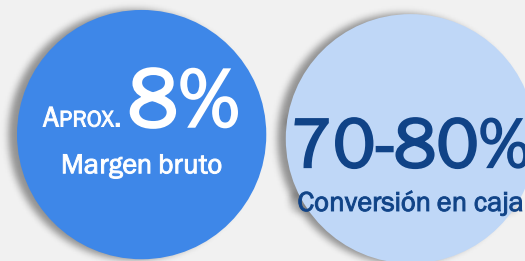
✓ Margen Caja a nivel de Proyecto superior al 6% en 2017

✓ Maximización de la recuperación de reclamaciones a través de la creación de un equipo multidisciplinar dedicado en exclusividad

MODELO DE NEGOCIO DE CONSTRUCCIÓN SANO Y RENTABLE



Nivel Proyecto
2017A

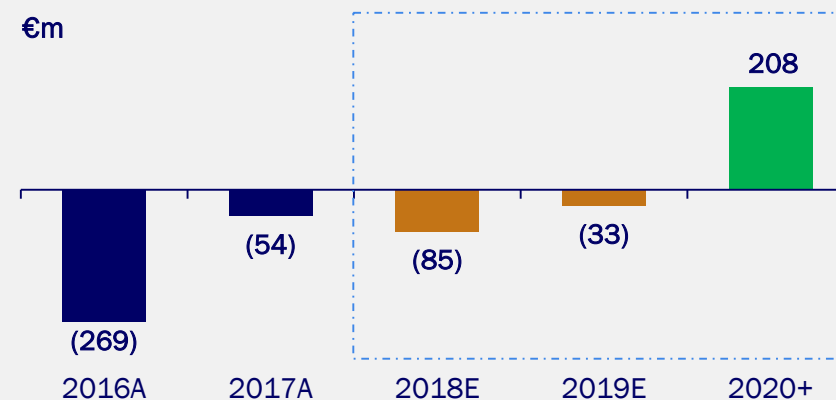


Objetivo del
Plan de Negocio

Evaluación Detallada de los Proyectos legacy y Medidas Adoptadas para Limitar su Impacto

- ✓ **Acuerdos alcanzados para reducir el riesgo en los dos proyectos legacy principales**
 - Proyecto Marmaray (Turquía): trabajos subcontratados a firmas locales
 - CHUM Hospital (Canadá): cesión de la Fase 2 a una firma local
 - Representan c. 80% del valor total de los proyectos legacy
- ✓ **Generación esperada de caja de €90m hasta la finalización/resolución, consumiendo €118m en el periodo 2018-2019**
- ✓ **Sin nuevos proyectos legacy desde el 2014 debido a la implementación de estrictos procedimientos de Control de Riesgos**

CASH FLOW ESPERADO DE PROYECTOS LEGACY
(A NIVEL PROYECTO)



B Amplia Experiencia en la Construcción de Concesiones de infraestructura

Sólida Experiencia en nuestras Regiones Principales y Sectores

CARRETERAS



- €6,8bn invertidos
- 14 concesiones al final de 2017 (cerca de 1.000 km)
- Presencia Internacional:     

PUERTOS



- €740m invertidos
- 3 Puertos (70.7 ha, + 2m TEU de capacidad potencial)
- Presencia Internacional:  

FERROCARRILES



- €1,6bn invertidos
- Proyectos ferroviarios en las dos ciudades más grandes de España: Madrid y Barcelona 

HOSPITALES



- €3,9bn invertidos
- Referentes mundiales en la construcción de hospitales
- Presencia Internacional:  

Socio Predilecto para Fondos de Infraestructuras

Socios financieros, tradicionalmente comprometidos con los proyectos *brownfield*, se han visto obligados a cambiar hacia los proyectos *greenfield*

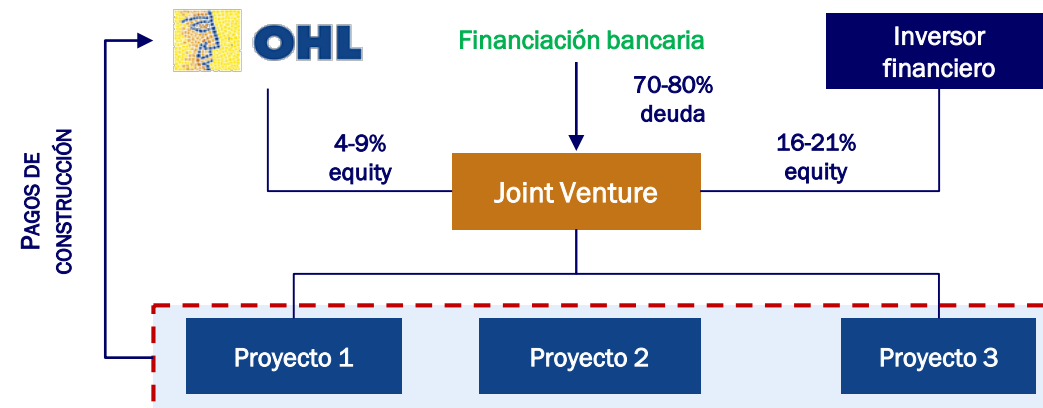
- Carencia en la experiencia y en las capacidades técnicas para extraer valor de los proyectos *greenfield*

OHL se asociará con inversores financieros para acompañarlos y maximizar el valor de los proyectos *greenfield* en nuestras Regiones Principales

- Reducción del riesgo de ejecución y aprovechamiento de la experiencia de OHL en el diseño y planificación de obras complejas

Aprovechar el mayor acceso de los socios financieros a la financiación y minimizar la aportación de capital de OHL

- Propuesta única de valor con contribuciones de capital limitadas



Reducción de Costes de Estructura

Capital Markets
Day
2018

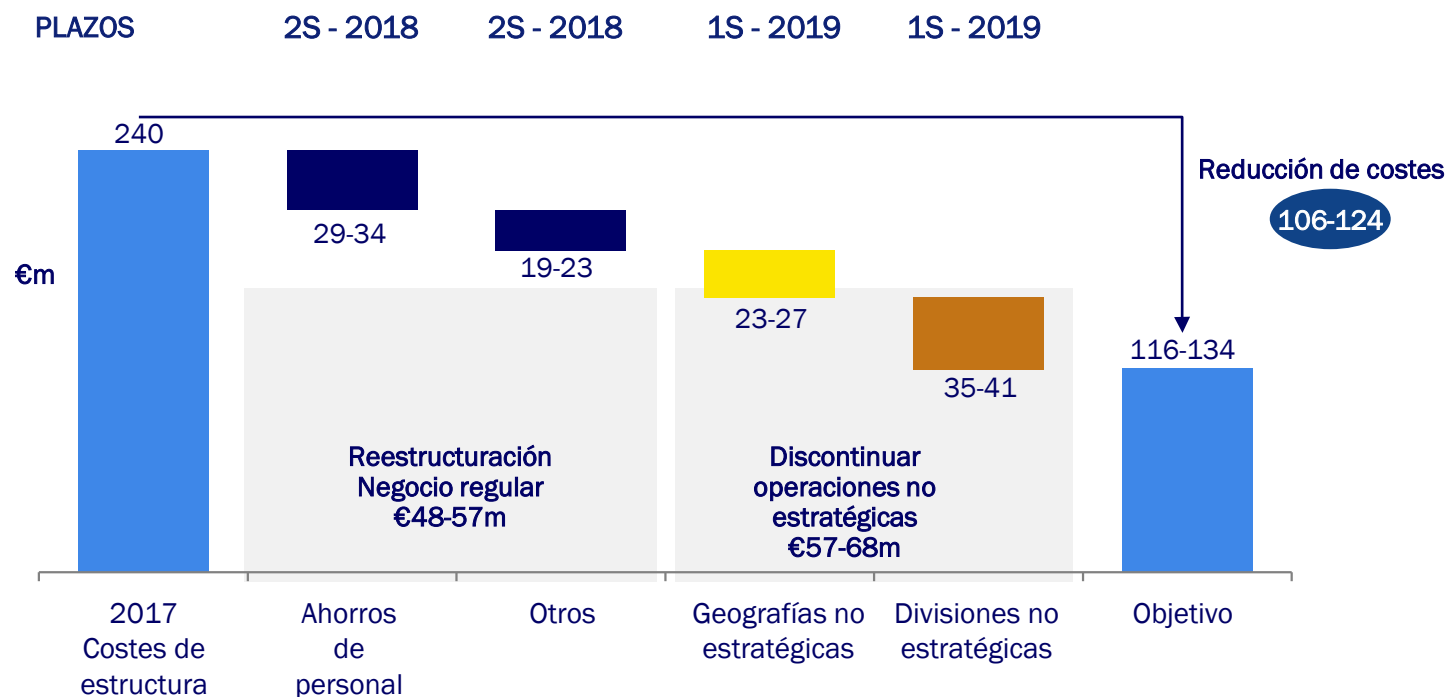


C Reducción de Costes de Estructura (Actividades en Discontinuidad)

Capital Markets
Day
2018



Reducción de Costes de Estructura de c. 50% que se esperan materializar para finales del 1S 2019



COSTES TOTALES ASOCIADOS A LA REESTRUCTURACIÓN: c. €100M

TIEMPO MEDIO DE RECUPERACIÓN: c.1 AÑO

Nueva organización y más eficiente



EL OBJETIVO DE COSTES DE ESTRUCTURA POSICIONARÁ A OHL ENTRE SUS MEJORES COMPETIDORES (c.4% SOBRE VENTAS)



LOS COSTES DE REESTRUCTURACIÓN SE FINANCIARÁN CON LA ROTACIÓN DE ACTIVOS EXISTENTES



AJUSTES ESPECÍFICOS PARA CADA ACTIVIDAD Y GEOGRAFÍA

Las salidas de Caja serán Financiadas con Desinversiones en activos No Estratégicos

	IMPORTE	PLAZOS	
Proyectos Legacy	€118m	2018 – 2019	≈€270m Total salidas
Actividad Industrial	€50m	2018 – 2019	
Plan Reestructuración	€100m	2018 – 1H2019	
	IMPORTE	PLAZOS	
Venta de Mayakoba	€215m	1S2018	≈€280m Total entradas
Venta de ZPSV	€40m	1S2018	
Otras desinversiones potenciales	€25m	2019	

Estructura de Capital Sólida

Capital Markets
Day
2018





Sólida Estructura de Capital para Reposicionar nuestro negocio de Construcción

Capital Markets
Day
2018



Medidas adoptadas para reforzar la estructura de capital

+ Contraprestación OHL Concesiones	€2.158m
- Repago deuda bancaria	(€616m)
- Repago Bonos	(€228m)
- Otros	(€167m)
= Fondos netos tras repago de deuda	€1.147m

	2017A	2017 PRO-FORMA
Deuda Bruta Rec.	€1.517m	€673m
Caja con Rec.	€574m	€1.721m
Deuda Neta Rec.	€943m	€ (1.048)m

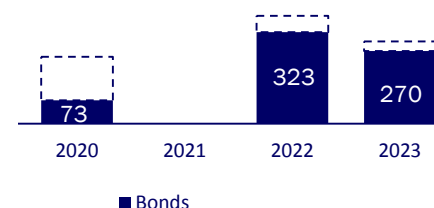
RESULTADOS DE LA OPCIÓN DE VENTA DE LOS BONISTAS

Bonos	Cantidad	Repago
2020	€187m	€114m
2022	€394m	€71m
2023	€313m	€43m
	€894m	€228m

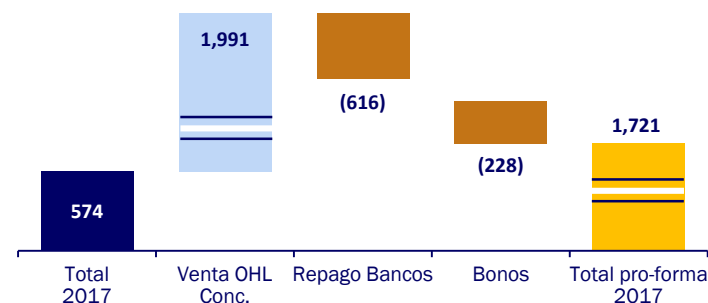
25%

Pro-forma Estructura de Capital

PERFIL VENCIMIENTO BONOS PRO-FORMA¹
Dic. 2017
€m



CAJA Y EQUIVALENTES CON RECURSO PRO-FORMA¹
Dic. 2017



Estructura de capital sostenible

✓
OBJETIVO DE DEUDA NETA MENOR A CERO AL FINAL DE CADA AÑO

1. Tras la venta de OHL Concesiones y el repago subsecuente de bonos y deuda bancaria.

Reservas de Valor

Capital Markets
Day
2018

Additional Reserves of Value in the Balance Sheet



Conclusión y Objetivos

Capital Markets
Day
2018

En el buen camino para alcanzar nuestros Objetivos en el Negocio en Continuidad una vez el Plan haya sido implementado en su totalidad

Capital Markets
Day
2018



Totalmente centrados en nuestras líneas de actividad principales: **Construcción y Promoción de Concesiones**



Foco en Regiones Principales con fuerte potencial de crecimiento



Compañía de menor dimensión pero enfocada hacia la **rentabilidad y generación de caja**



Cartera existente saneada y equilibrada, con un **margen bruto medio del 8%**



Reducción sustancial de costes de estructura desde el 8% hasta el 4%



Estructura de Capital sólida y sostenible

OBJETIVO²

Ventas (€bn) ≈2.8

Margen Bruto¹ >8%
c.€224m

Costes de Estructura ≈4 %
c.€112m

EBITDA >5%
c.€140m

Conversión de Caja ≈80%

Caja Neta Inicial (PF) ≈1,048m
Reservas de Valor para cubrir actividades en discontinuidad ≈580m

1. Excluye impactos extraordinarios one-off de pérdidas de proyectos legacy, costes del plan de reducción de costes y otros. 2. Negocio en Continuidad: Excluye proyectos legacy, geografías no estratégicas y actividades no estratégicas (industrial, servicios, desarrollos).

Capital Markets Day 2018

