



Grupo GENERAL DE ALQUILER DE MAQUINARIA

Presentación de resultados 3T 2008 (En.08-Sept.08)

Madrid, 13 de noviembre de 2008

GAM se consolida en un mercado del alquiler cada vez más asentado

- GAM presenta un trimestre más de crecimientos en todas sus líneas desde su inicio en 2003.
- En el transcurso del tercer trimestre la deuda de la compañía ha comenzado su tendencia decreciente.
- El sector del alquiler se consolida en el entorno económico actual, GAM está posicionado como el primer referente para las numerosas oportunidades existentes.
- Las iniciativas de gestión de costes adoptadas por la compañía en los últimos tiempos afianzan las eficiencias de GAM y el mantenimiento a futuros de márgenes elevados.

Indice

	Pág.
• Principales magnitudes	4
• Evolución de cifra de negocios	5
• Sostenibilidad de márgenes y palancas operativas	6
• Gestión del CAPEX	7-8
• Situación de deuda	9-11
• Riesgo de clientes y gestión del circulante	12
• Accionistas de referencia	13
• GAM y el entorno actual	
– Consolidados y creciendo en cuota en el sector de obra civil	14-15
– Mucho más que obras	16-18
– Un Grupo cada vez más internacional	19

Principales Magnitudes

Miles de €	Ene-Sept 2007	Ene-Sept 2008	Var. 08/07
Cifra de Negocio	217.077	282.293	65.216
<i>% Crecimiento</i>		30%	
Margen Bruto	192.036	256.392	64.356
Margen Bruto (%)	88%	91%	
<i>% Crecimiento</i>		34%	
EBITDA	93.702	120.852	27.150
<i>Margen EBITDA (%)</i>	43%	43%	
<i>% Crecimiento</i>		29%	
Resultado Neto	19.287	19.635	348
<i>Margen Neto (%)</i>	9%	7%	
<i>% Crecimiento</i>		1,8%	
CAPEX	180.135	112.960	
Deuda Neta	513.488	643.273	

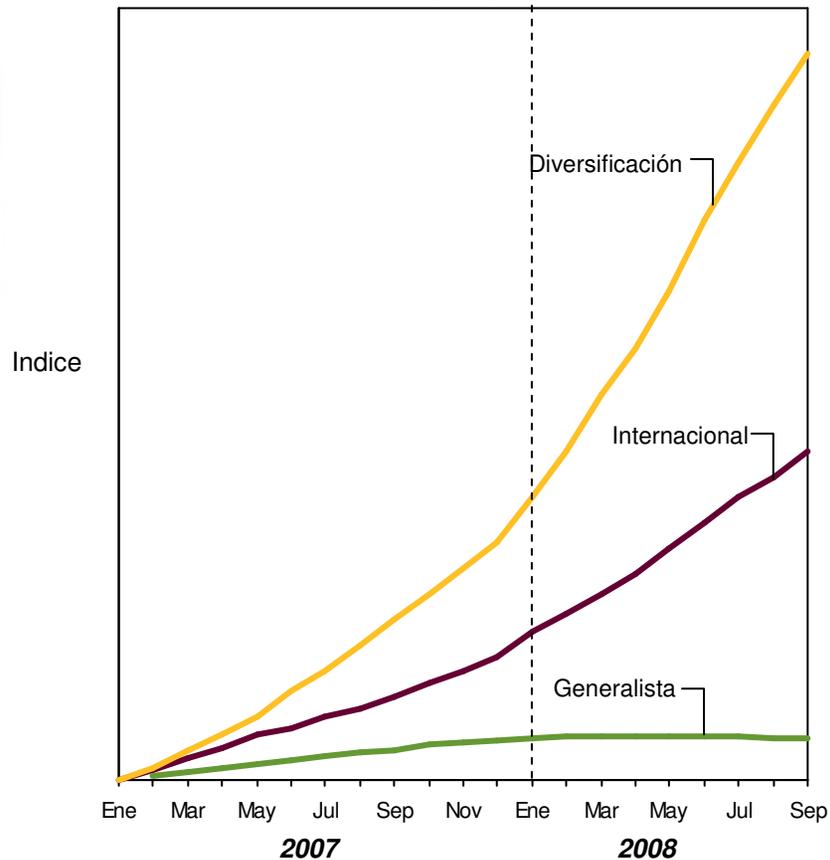
- Ventas totales +30% (€282.3 Mn)
- Incremento de Margen Bruto del 88% al 91% y mantenimiento del margen EBITDA del 43%
 - Mejor gestión de costes.
 - Palancas operativas
- Margen EBITDA: +29% (€120.9 Mn)
 - A sept. 2008 se recogen gastos no recurrentes por sinergias
- Beneficio Neto: +1,8% (€19.6 Mn)
- Enfocados a la reducción del ratio Deuda Neta / EBITDA y la generación de caja.
- No necesidad de CAPEX de mantenimiento debido a la juventud de la flota



El grupo posee cuantiosas palancas operativas que permiten la recuperación de márgenes

Evolución de la Cifra de Negocios

Evolución de Diversificación – Internacional (LTM)



- Diversificación mantiene altos crecimientos. Impulsado por las actividades eólicas donde somos líderes
- Internacional representa el 5.2% del negocio continuando con altos crecimientos
- Ralentización de la actividad en Obra Civil. Impacto del periodo electoral y el cambio de la Ley de contratación

Sostenibilidad de Márgenes y Palancas Operativas

Sinergia de Base:

- A finales del ejercicio 2008, la sociedad posee más de 100 bases en la Península con duplicidad de operaciones en varias ciudades

Apalancamiento Operativo:

- Adaptación permanente de la plantilla a la realidad del mercado y al cambio de mix de los distintos negocios

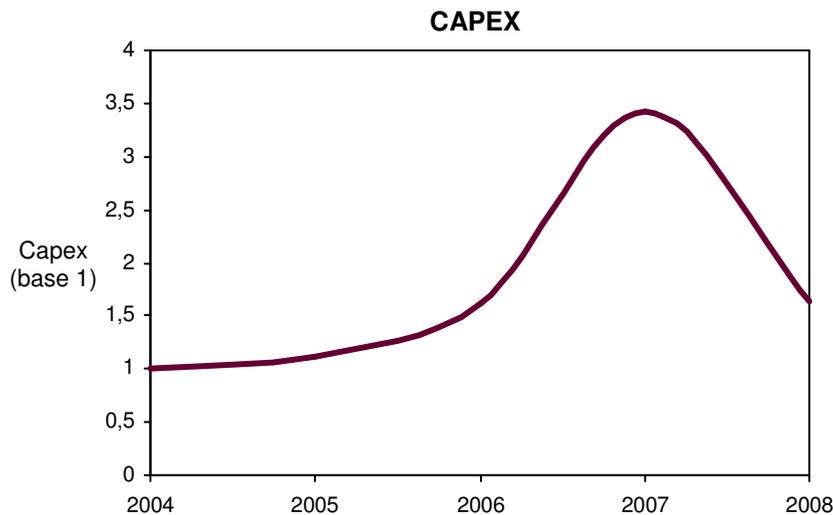
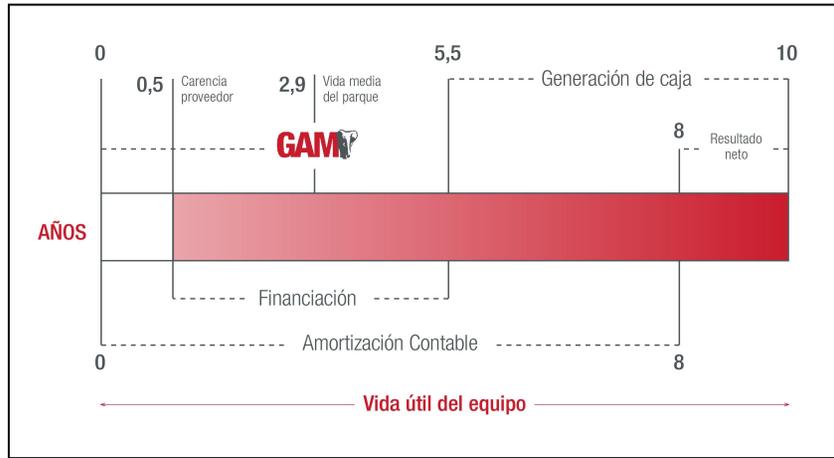
Centralización de Recursos:

- La optimización y centralización de procesos genera sinergia y ahorros:
 - Economías de escala por compra de repuestos y consumibles de forma centralizada
 - Mayor repercusión a clientes de reparación, mantenimiento de equipos y otros servicios adicionales al alquiler (seguro, transporte, etc..). Incremento de periféricos
 - Optimización de los costes de logística: La mejora de los ERP permite organizar de forma mucho más eficiente las rutas de entrega y recogida de equipos optimizando el coste de logística



Las palancas operativas, permiten a la compañía la consecución recurrente de márgenes elevados

Gestión del CAPEX



- CAPEX de €113 Mn. Total CAPEX estimado ~€120 Mn
- La edad media de la flota de GAM es inferior a los 3 años
- No hay necesidad de CAPEX de reposición y generalista para los próximos ejercicios

Gestión del CAPEX

- Tasas de utilización de los equipos altas pero ligeramente inferiores a años anteriores
- Focalizados a incrementar tasas de utilización
 - **Mayor rotación de los equipos con baja ocupación:** entre delegaciones nacionales, entre países, entre los diferentes sectores de actividad
 - **Poner en liquidez los equipos:** Venta de equipos en segunda mano o cambio del mix por equipos a L/P (mayor ocupación).

Situación de Deuda

€ Millones	3T2008	%
Deuda asociada a Maquinaria	450	68%
Deuda asociada a Adquisiciones	94	14%
Bono Convertible	114	17%
Otras Deudas (descuento com. y créditos)	6	1%
Deuda Bruta	663	
Efectivo y Equivalentes	-20	
Deuda Neta	643	

- La deuda asociada a la compra de equipos, es a 5 años. Variable
- La deuda asociada a las adquisiciones, es a 7 años. Variable
- El Bono convertible es amortizable al 100% en el mes de Agosto de 2012
- Tesorería y efectivo disponible €97 Mn
 - Caja de €20 Mn
 - Líneas de crédito no dispuestas €29 Mn
 - Papel comercial no descontado por €48 Mn

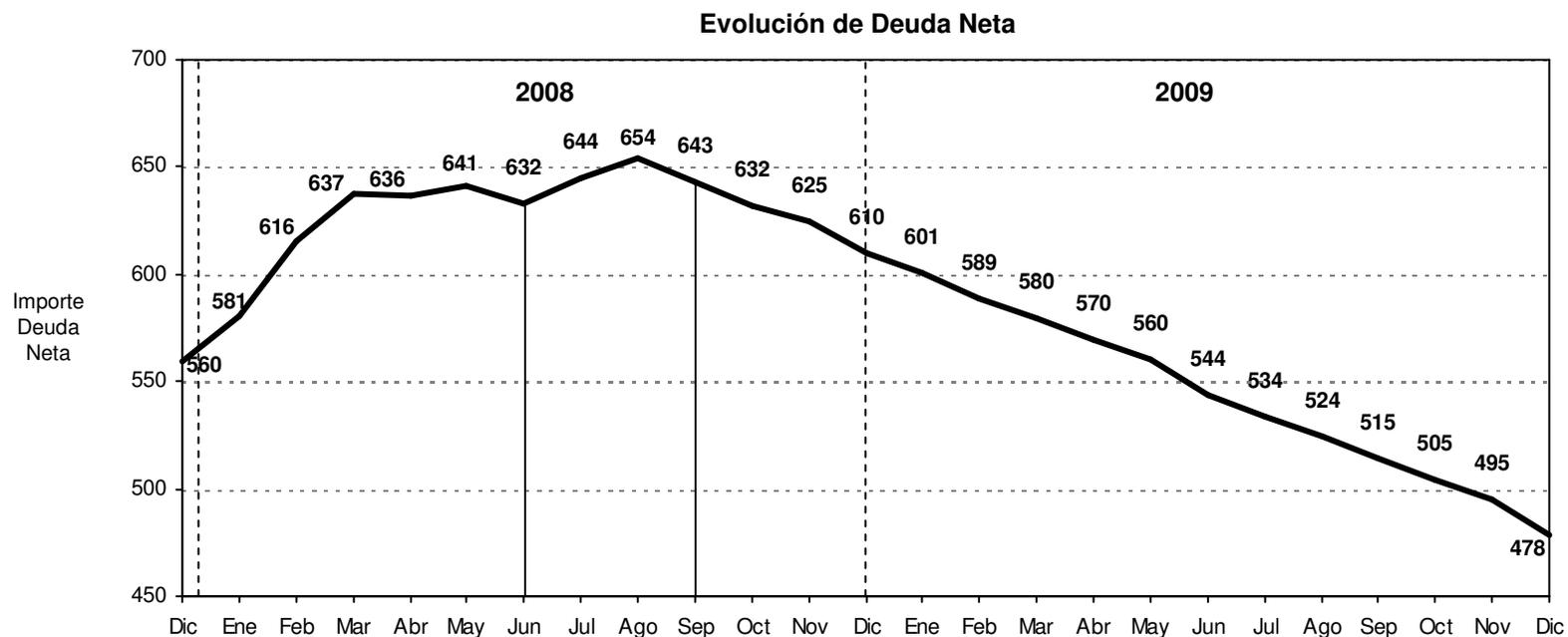
Coste Medio de la Deuda: 5,92%

Cash Out : 5,46%

Situación de Deuda

- Deuda perfectamente estructurada en vencimientos
- Reducción deuda neta desde mes de Agosto
- El ahorro de CAPEX reduce ratios de endeudamiento

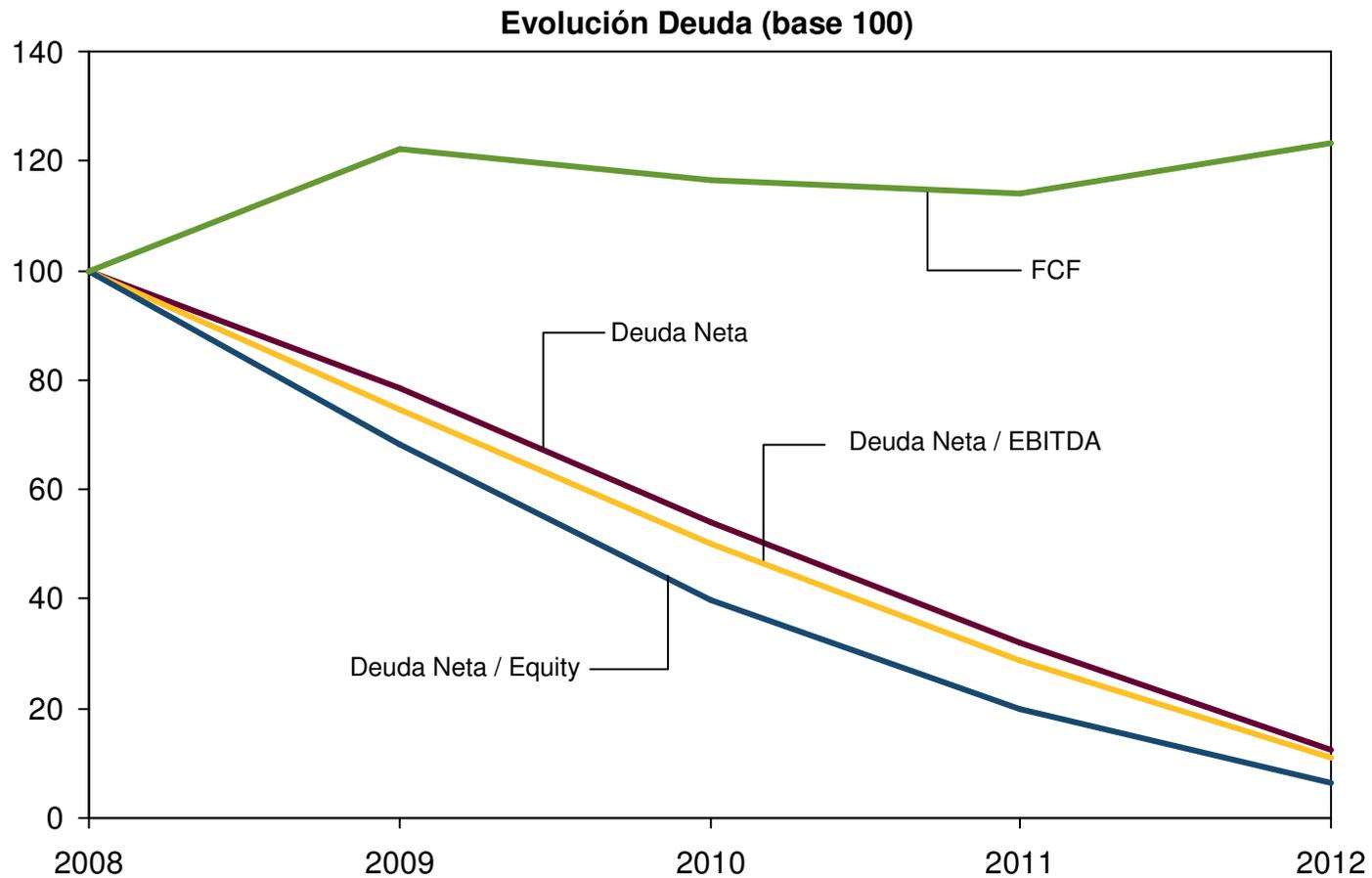
€ Millones	3T 2008	%	4T 2008	2009	2010	2011	≤ 2012
Deuda asociada a Maquinaria	450	68%	34	126	116	96	78
Deuda asociada a Adquisiciones	94	14%	8	17	16	16	37
Bono Convertible	114	17%	-				114
Otras Deudas	6	1%	6				0
Deuda Bruta	663						



El grupo está enfocado a la reducción de deuda y generación de caja

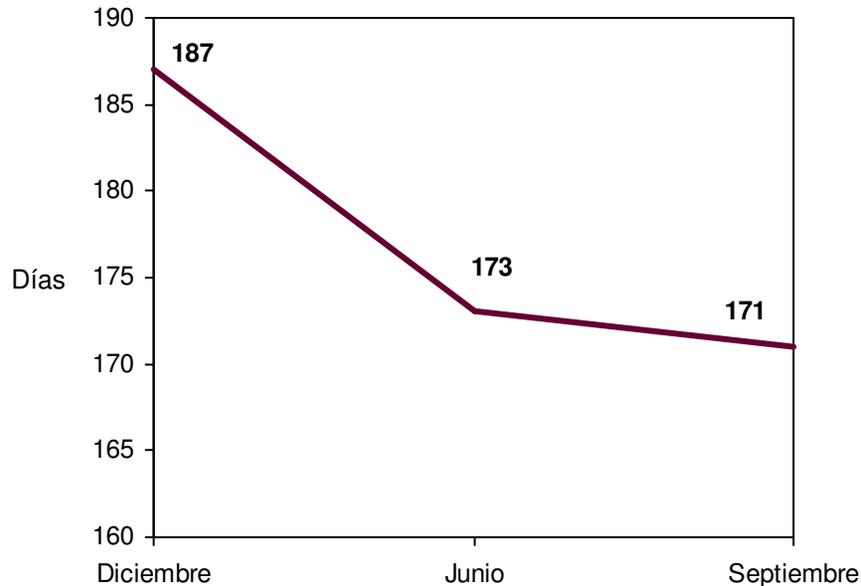
Situación de Deuda

El modelo de negocio es un fuerte generador de caja en el momento en el que el CAPEX se frena, y la joven flota no requiere reposición.



Riesgo de Clientes y Gestión del Circulante

Periodo Medio de Cobro



Cobros

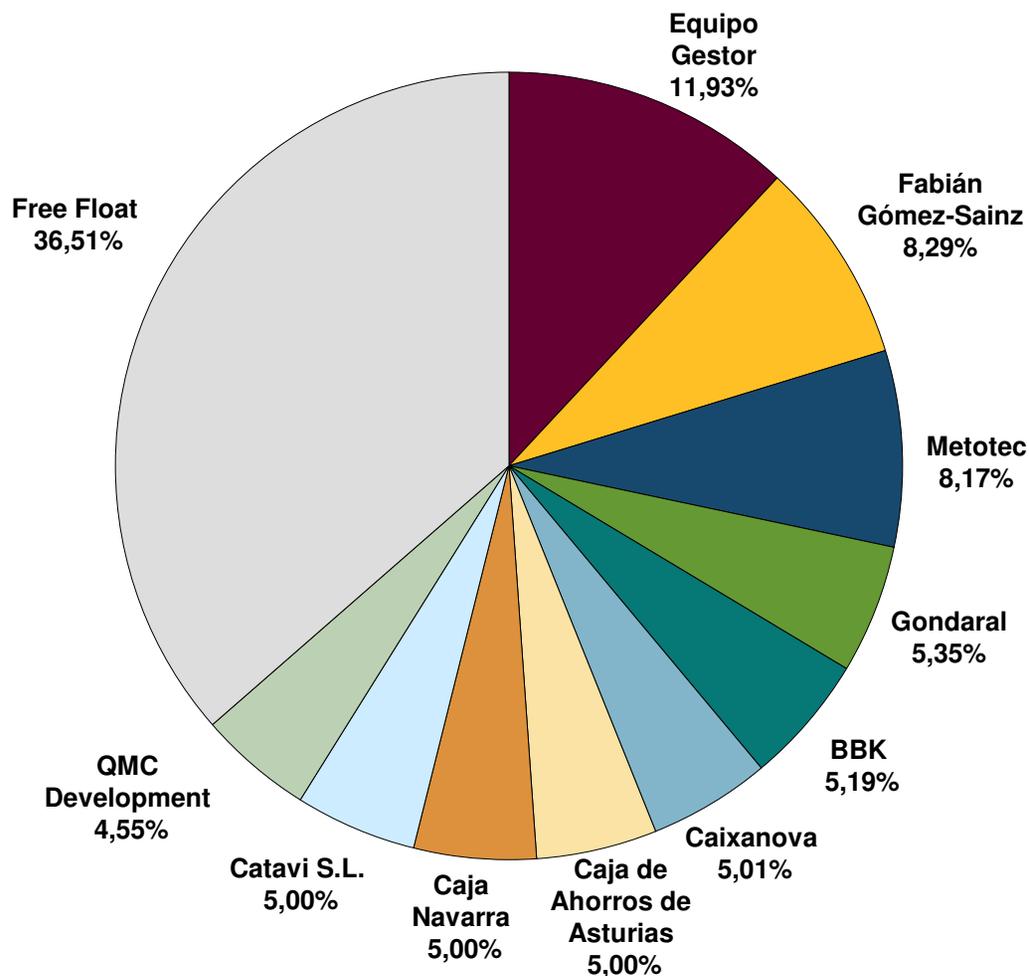
1T 2008	2T 2008	3T 2008
€104 Mn	€116 Mn	€107 Mn

Cobros en octubre de € 45 Mn que es 25% superior a la media mensual del trimestre anterior

- El Periodo Medio de Cobro: 171 días, 16 días menos que diciembre de 2007
- El impacto de la morosidad por debajo de lo previsto en el plan de negocio para el ejercicio 2.008
- Política de asegurar sus ventas con compañías de reconocido prestigio en el sector del Seguro de Cobertura de Crédito. Procesos de mejora en la gestión de Riesgos y Cobros
- Acreedores comerciales por inmovilizado:
 - Diciembre 2007: €53 Mn
 - Septiembre 2008: €20 Mn

Accionistas de Referencia

El núcleo principal de accionistas del Grupo han incrementado su posición hasta dejar el "Free Float" en el 36,5%.

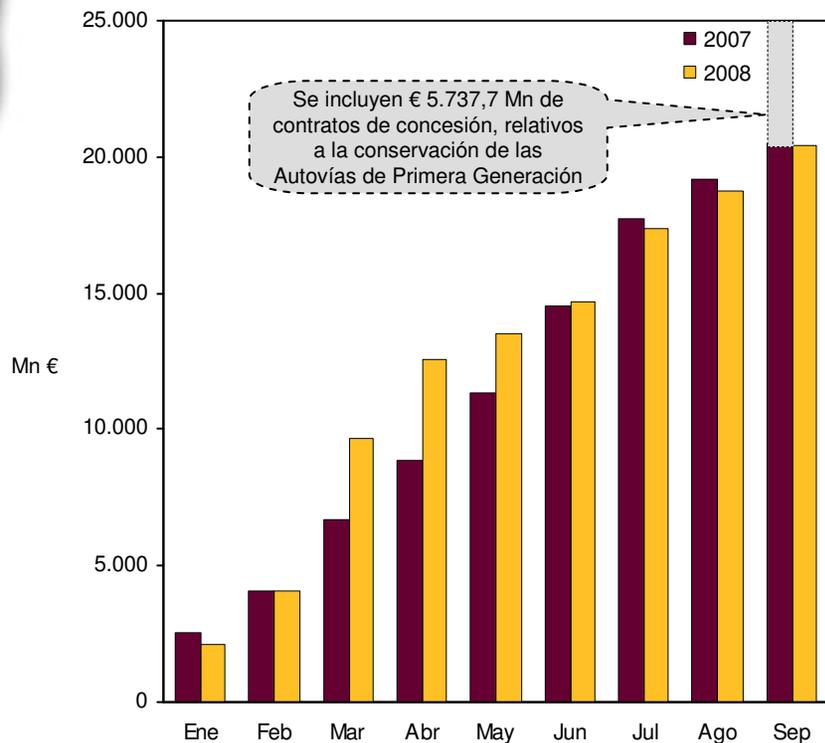


GAM y el Entorno Actual

Consolidados y Creciendo en Cuota en el Sector de la Obra Civil

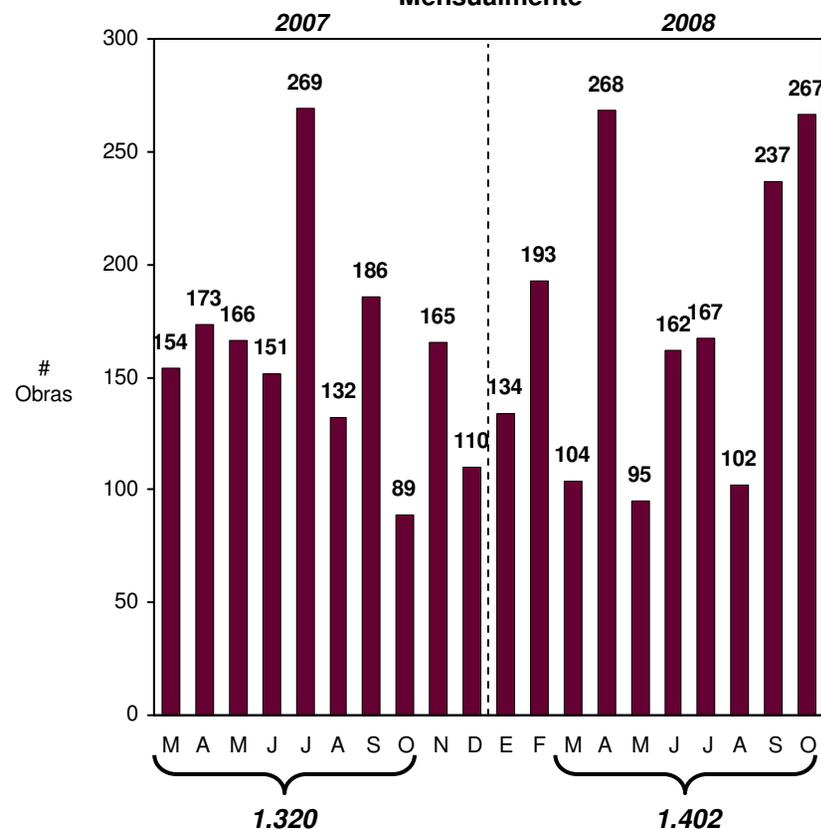
- La licitación de Obra Civil a Sept. 2008 es ligeramente inferior comparada con el mismo periodo de 2007 (0,8%) excluyendo el impacto de los contratos de concesión para la conservación de autopistas de primera generación realizadas en el 2007

Licitaciones Acumulada 2007-2008



Fuente: SEOPAN

Obras de más de 5 M€ de Presupuesto Iniciadas Mensualmente

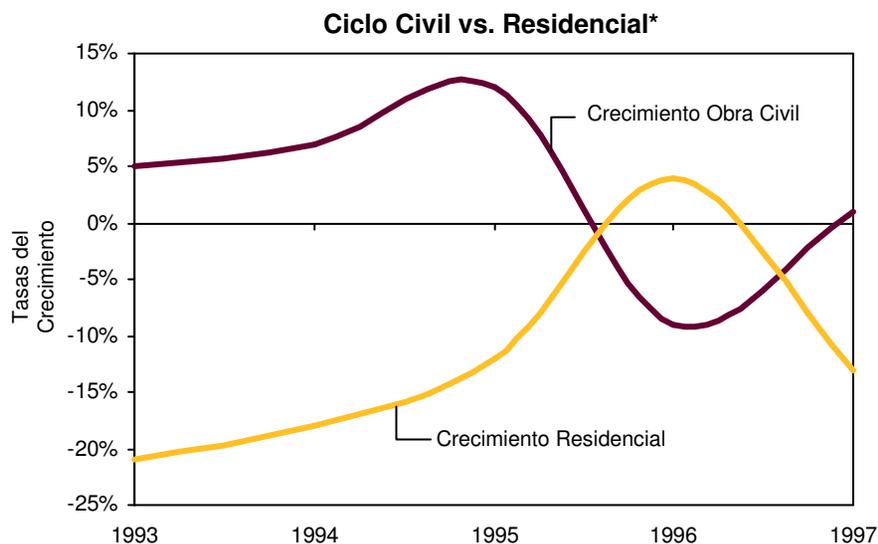


Fuente: Obralia

GAM y el Entorno Actual

Consolidados y Creciendo en Cuota en el Sector de la Obra Civil

	Compromiso PEIT	PGE 2009	
Inversión Anual	15.625 Mn €	19.271 Mn €	
Distribución por MODOS			
Ferrocarriles	48%	9.674 Mn €	50%
Carreteras	27%	5.636 Mn €	29%
Puertos	10%	1.833 Mn €	10%
Aeropuertos	7%	1.770 Mn €	9%
Otras Actuaciones	8%	358 Mn €	2%



- El Proyecto de PGE 2009 del M^o de Fomento, asciende a ~ €31.000 Mn, crecimiento del 8% (+€2.486Mn)
- El PEIT garantiza una actividad estable y unas inversiones comprometidas para los próximos años
- Utilización de obra pública para compensar la caída de la actividad residencial

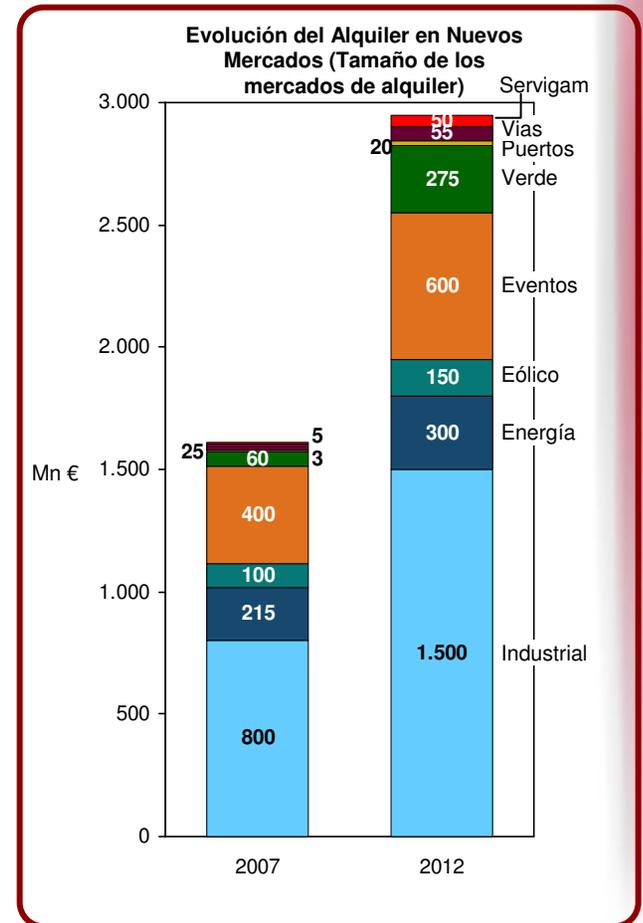
*Ejemplo economías países nórdicos años 90
Fuente: M^o de Fomento y estudios independientes.

GAM y el Entorno Actual

Mucho más que Obras (1/3)

Exitosa diversificación hacia nuevos sectores diferentes de la construcción

<p>Grupos Electrógenos Iluminación</p>	<p>Máquinas Bimodales (Diploris) Perforadoras Bateadoras Mantenimiento e inspección de vía y catenaria</p>
<p>Manutención y Logística Interna Handling Aeroportuario Limpieza Industrial Elevación Equipos Auxiliares</p>	<p>Manipulación de Cargas Estiba y Desestiba Movimiento de Cargas</p>
<p>Limpieza de Viales Mantenimiento Jardinería Instalaciones Deportivas Forestal</p>	<p>Andamios Torres de Iluminación Modulares Equipos de Control de Temperatura Grupos Electrógenos</p>
<p>Alquiler de herramientas a particulares y autónomos</p>	<p>Transporte Montaje Mantenimiento Nacional e Internacional</p>



GAM y el Entorno Actual

Mucho más que Obras (2/3)

<p>Energía Fotovoltaica</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Los clientes habituales de GAM suelen ser las empresas montadoras, aunque en muchas ocasiones, los promotores de los huertos solares suelen ser las que nos alquilan la maquinaria. • El Plan de Gobierno es instalar 3.000 MW hasta el año 2010, y 10.000 MW en 2020 en la actualidad son más de 45 los clientes con los que GAM ha trabajado dentro de este sector.
<p>Puertos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • El mercado de alquiler potencial en España es de 35 puertos. La aparición del alquiler en este sector realizada por GAM ha motivado una tendencia al cambio de filosofía: importante crecimiento de la penetración del alquiler frente a la compra. El objetivo del Gobierno es la liberación de la estiba: que el personal portuario de las sociedades de estiba pase a ser gestionado por empresas privadas y no por el estado. El tipo de operaciones en los que GAM presta servicios son: <ul style="list-style-type: none"> – Estiba y desestiba, carga y descarga de barcos: reach stacker , carretillas de 2 a 45 Ton. – En astilleros: plataformas y carretillas de 3 ó 4 Tn para la construcción de barcos y mantenimiento de las instalaciones. – Intermodal: reach stacker para movimiento de contenedores.
<p>Servicios Forestales</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La inversión de este año cuenta con unos 804 millones de euros para el sector forestal su tratamiento y repoblación. Las plantas Biomasa darán un fuerte empujón al sector en los próximos años. La duración media del alquiler varía entre 4-6 meses del corto plazo, a las concesiones de 4 años. • Salvo GAM, no existen en España empresas de alquiler de maquinaria especializada en el sector forestal.
<p>Industria y Logística</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Alquiler de maquinaria a la industria, por un lado alquileres a largo plazo (más de tres años, con condiciones especiales) y por otro alquileres a corto, para mantenimientos y puntas de trabajo. Estamos presentes en 85 empresas industriales con alquileres a largo plazo y ayudamos a cubrir sus necesidades puntuales a otras 150 empresas. • Entre nuestros clientes en este ámbito de negocio se encuentran empresas como: Luis Simoes, DHL, Grupo Gallina Blanca, Reny-Picot, Nestlé, Arcelor, Acerinox, Alcoa Leroy Merlin, Mercadona (sólo corto plazo), Aki, Iberia, Groundforce, Eulen, Saica, Cogersa, etc..
<p>Energía: Eléctricas, Industrias, Centros Comerciales, Hospitales</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Compañías e instaladores eléctricos, industria, centros comerciales, eventos es un mercado de 200 MM € aproximadamente. • El plan nacional de electricidad y gas 2002-2011 de lenta ejecución – objetivo – mejorar infraestructuras y reducir la dependencia exterior. Mucha necesidad de ampliar la distribución y transporte eléctrico. Tenemos 3.000 clientes que han repetido consumo en los últimos 3 años. • Clientes como: Endesa, Repsol, Gestmusic Endemol, Caprabo, etc..

GAM y el Entorno Actual

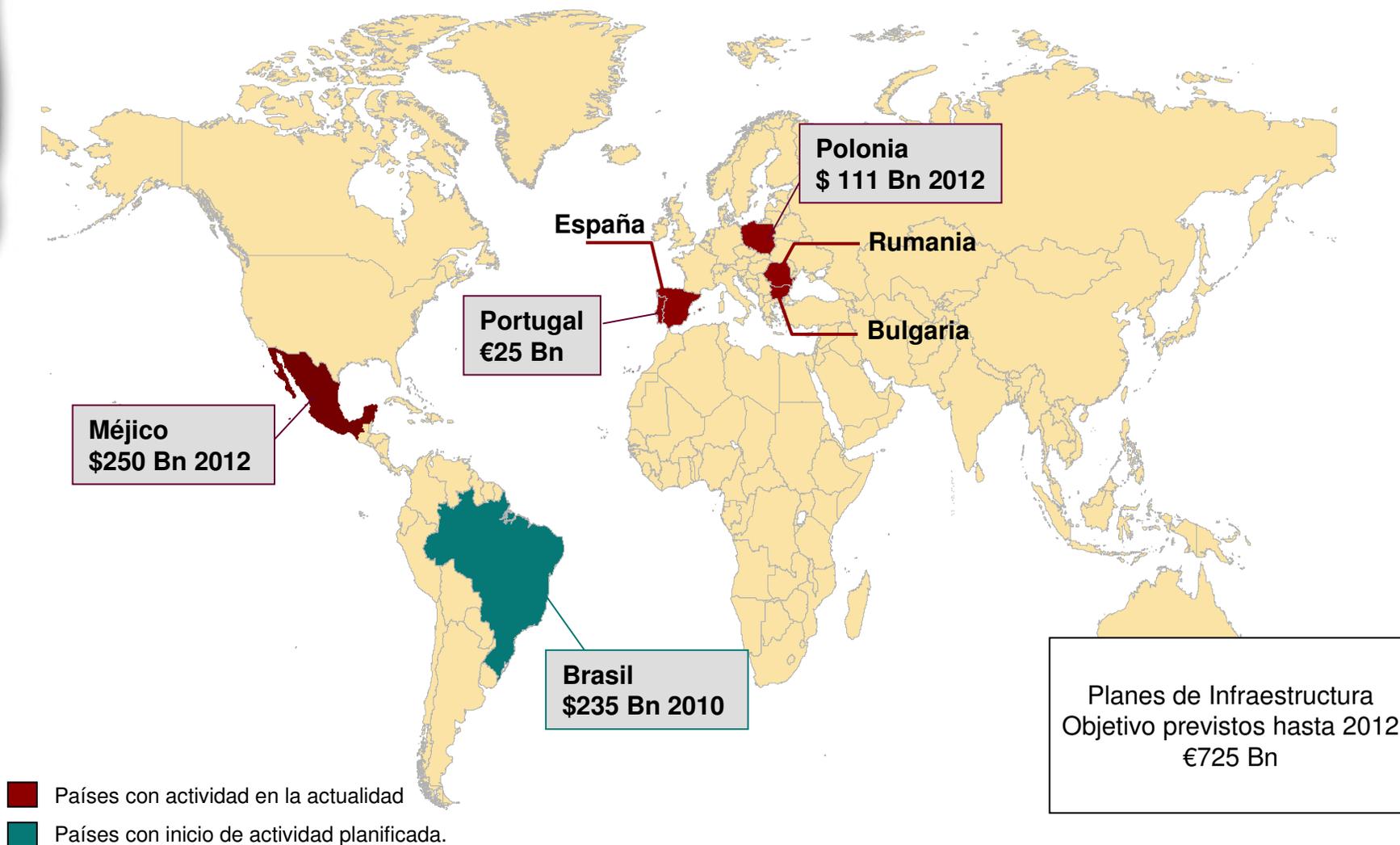
Mucho más que Obras (3/3)

<p><i>Vías</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dirigido al alquiler de maquinaria específica a todas aquellas empresas que realizan trabajos de montaje y mantenimiento de las infraestructuras ferroviarias. El tipo de negocio que GAM realiza consiste en un servicio continuo, ya que la vía lleva un mantenimiento más exhaustivo que la carretera y constantemente se realizan obras de mantenimiento y adecuación. • Hasta ahora nuestras máquinas trabajan un 60% en mantenimiento y un 40% en construcción de obra nueva.
<p><i>Eólicos</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • El sector tiene varias fases de negocio en las GAM está presente: <ul style="list-style-type: none"> –Obra Civil relacionada con la adecuación del parque: viales, plataformas –Montaje de parques eólicos. Emsable de las torres eólicas; de los 15.000 MW actuales, se pretende llegar en 2020 a los 40.000 MW instalados. Lo que supone una capacidad por instalar de 16.000 aerogeneradores. –Transporte –Mantenimiento.
<p><i>Instaladores de Instalaciones Eléctricas</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dos grandes subsectores: <ul style="list-style-type: none"> – Alta tensión para montaje y mantenimiento de parques transformadores tanto de instalaciones de generadores de energía, como eólica, solar, ciclos combinados o nucleares, como red eléctrica o parques de alimentación de energía para el AVE. – Baja o Media tensión para instalaciones eléctricas de Naves (montaje y mantenimiento de centros logísticos, naves industriales, etc., hasta la iluminación pública) y para instalaciones de control (montaje y mantenimiento a cualquier proceso industrial) • Los periodos de alquiler en instalación son largos mientras que en la fase de mantenimiento serían de corta duración de aproximadamente 2 semanas. Clientes como Elecnor, Mantenimiento y Montajes Industriales, SA (MASA) del Grupo Dragados, Crespo y Blasco, SA, EMTE, SA; etc..
<p><i>Eventos</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Actuaciones musicales, culturales y acontecimientos deportivos. • Una persona o empresa que se encarga de la producción • Sector tradicional de cobro al contado • Algunos ejemplos de nuestra actividad en este sector serian: <ul style="list-style-type: none"> – Conciertos de artistas como: El Canto del Loco, Amaral, etc. – Festivales como Rock In Rio, etc. – Fiestas Patronales como las del Pilar en Zaragoza, etc. – Acontecimientos deportivos como: Circuito de Valencia, Copa Davis, etc.

GAM y el Entorno Actual

Un Grupo cada vez más Internacional

Actualmente operando en 6 países





Muchas Gracias

2008