



Presentación a Analistas

Tres Cantos a 29 de octubre de 2009

- 1. Introducción**
- 2. Grupo Empresarial San José**
- 3. Áreas de actividad**
- 4. Recurso humanos y órganos de gobierno**
- 5. Cifras consolidadas**
- 6. Conclusiones**
- 7. Q&A**

- 1. Introducción**
- 2. Grupo Empresarial San José**
- 3. Áreas de actividad**
- 4. Recurso humanos y órganos de gobierno**
- 5. Cifras consolidadas**
- 6. Conclusiones**
- 7. Q&A**

- Un grupo con un modelo de negocio claramente diferenciado del que tienen el resto de constructoras e inmobiliarias españolas.

Construcción

- 7ª constructora española

- Líder en edificación no residencial
- Constructora de obra civil
- Especializada en obras singulares y/o con alto nivel de especialización

Inmobiliario

GAV de €2.374 mill. con activos de buena calidad:

- 53% suelo (con un 77% de finalista)
- 29% patrimonio
- 18% promoción (80% de las mismas son primera residencia)

- DUCH

Internacional

- Modelo de negocio eficiente y adaptado a mercado local
- Especial énfasis en la gestión de riesgo

- Perú: Vivienda social
- Chile: Hospitales (1ª adjudicación habida en Chile)
- Argentina:
 - Edificación singular – Teatro Colón, Hospital de San Juan, C.C. Dot Baires, ... –
 - Grandes proyectos urbanísticos – La Tablada, ... –
 - Carlos Casado – Diversificación –
 - Alianzas con especialistas – IRSA, Cresud, ... –
 - Vivienda social

Posicionamiento financiero

- Refinanciación cerrada en abril 2009
- Garantiza estabilidad financiera para los próximos 6 años

- Cotiza en bolsa

1 Foco en **generación de caja y la rentabilidad** al objeto de garantizar la estabilidad financiera

2 **Gestión** activa y real **del riesgo** vs. crecimiento

6 **Estabilidad financiera** para los próximos 6 años no siendo necesario realizar ni desinversiones ni ampliaciones de capital



3 **Eficiencia**

4 **Diferenciación y excelencia**

- Hospitales
- Centros comerciales
- Obras singulares
- Ferrovias
- Vivienda social
- Desarrollos urbanísticos

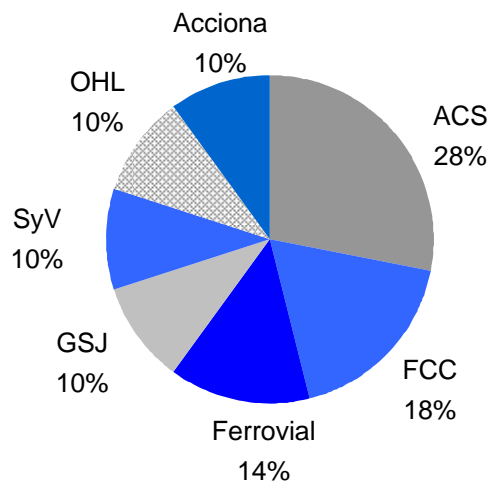
5 **Generación de valor** vía DUCH, La Tablada, Carlos Casado, ...

1. Introducción
2. Grupo Empresarial San José
3. Áreas de actividad
4. Recurso humanos y órganos de gobierno
5. Cifras consolidadas
6. Conclusiones
7. Q&A

Uno de los líderes del sector en España

- GSJ se encuentra actualmente entre los líderes del sector de la construcción en España (4ª por facturación en edificación en general y líder en edificación no residencial en España).

Distribución de la facturación 2008 en edificación en España



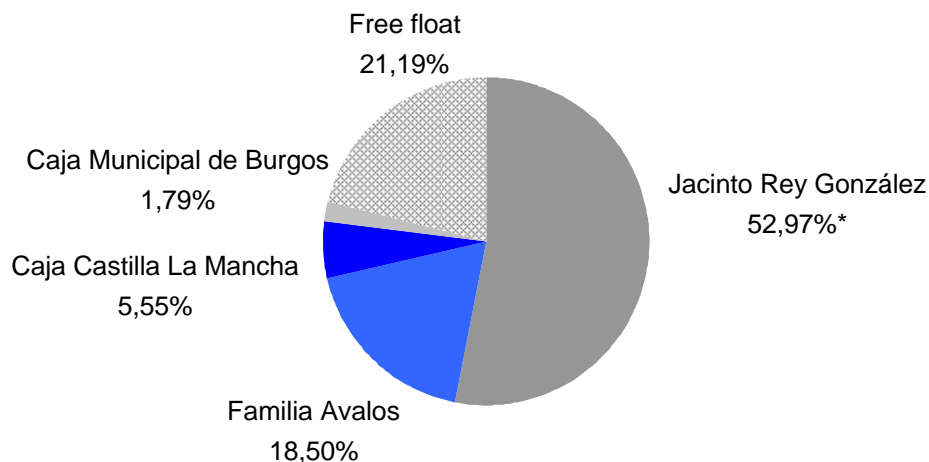
- GSJ es el resultado de la fusión, el 17 de julio de 2009, en una única sociedad de las actividades de Grupo Empresarial San Jose, S.A. y de la compañía cotizada española Parquesol Inmobiliaria y Proyectos, S.A..
- A diciembre de 2008, GSJ alcanzó € 1.382 mill. de Ingresos de Explotación con un EBITDA de € 82 mill..

GSJ cuenta con importantes atractivos y fortalezas



Cotizado, con accionariado sólido y diversificado

- GSJ cotiza desde el pasado 20 de julio de 2009, tras la integración con Parquesol.
- Cuenta con un accionariado diversificado (accionistas con participación inferior al 3% poseen un 23% del capital) y con accionistas de referencia con carácter de permanencia.



* Incluye 7,25% de Udra Valor, S.A. en la que participan directivos de GSJ

- Esto permite mejorar la visibilidad del grupo, posibilita el acceso a los mercados de capitales y facilita su expansión a futuro.
- Adicionalmente, GSJ se ha comprometido a no más tarde del 20 de julio de 2010 (i) aumentar su free float hasta el 25% y (ii) adoptar las medidas necesarias para que sus acciones alcancen unos niveles adecuados de liquidez, distribución y frecuencia de negociación.

Actividad diversificada: Áreas de negocio

- GSJ ha definido como estratégico continuar diversificando sus actividades, tanto en términos de servicios y actividades, como de expansión internacional con el fin de incrementar la recurrencia de sus ingresos y aportar estabilidad a sus resultados.
- En la actualidad, GSJ desarrolla su actividad principalmente a través de 2 áreas:

Construcción

- 79,9% de la facturación consolidada
- 69,3% del Ebitda consolidado

Datos a junio de 2009

Promoción e inmobiliaria

- 11,7% de la facturación consolidada
- 30,2% del Ebitda consolidado

- No obstante, ha establecido como uno de sus principales objetivos incrementar y consolidar su posicionamiento en:

Energía y Tecnología

- 4,3% de la facturación consolidada
- 0,1% del Ebitda consolidado

Datos a junio de 2009

Concesiones y Servicios

- 2,6% de la facturación consolidada
- 2,8% del Ebitda consolidado

- Adicionalmente, cuenta con otras 2 áreas con una importancia residual:

Comercial

- 1,1% de la facturación consolidada
- 1,3% del Ebitda consolidado

Datos a junio de 2009

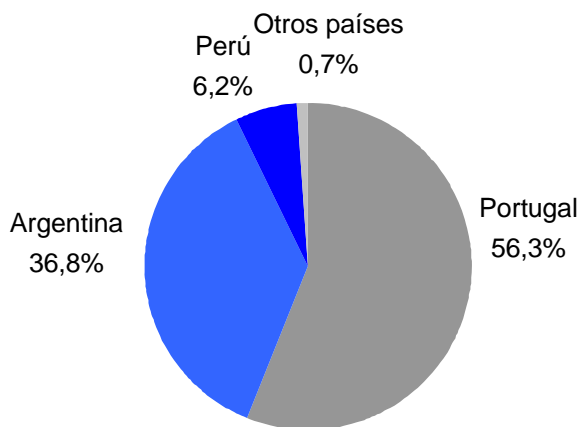
Otros

- 0,4% de la facturación consolidada
- 3,7% del Ebitda consolidado

Actividad diversificada: Presencia internacional

- GSJ es capaz de dar servicios y soluciones a clientes de todo el mundo.
- Su vocación internacional se refleja en:
 - 19% de la facturación se genera en mercados internacionales (15% en 2007).
 - 27% de la cartera corresponde a obras fuera de España (13% en 2007).

Desglose de la cifra de negocio internacional a junio 2009



Países en los que GSJ tiene presencia



- Otro de los objetivos de GSJ es consolidar su presencia en Europa y América, así como entrar en nuevos mercados. Su estrategia de entrada en un país es, por lo general, a través de edificación, para posteriormente desplegar el resto de sus actividades.

- GSJ lleva tiempo focalizando la actividad de las áreas de (i) construcción (principalmente obra civil y edificación no residencial) y (ii) energía y tecnología en clientes de carácter público, dado que en épocas de crisis aseguran:
 - Mayor contratación.
 - Menor morosidad.
- Hecho que se refleja en que a junio de 2009 el cliente público representa un:
 - 51% de los Ingresos de Explotación (€541 mill.).
 - 81% de la cartera de obra de GSJ (€2.181 mill.).
- A día de hoy, GSJ está cualificado por los organismos públicos de España, con la clasificación máxima en todos los grupos y subgrupos existentes, para acudir a cualquier obra pública de construcción (independientemente de su complejidad y del presupuesto que implique) al haber demostrado desde hace tiempo su solvencia tanto técnica como económica.



Imagen de marca y calidad

- GSJ cuenta con una destacada imagen de marca ampliamente reconocida por todos sus clientes:
 - Asociada a una buena calidad constructiva.
 - Al cumplimiento estricto de los plazos de ejecución.
 - Vinculada a la ejecución de proyectos singulares y de elevada complejidad.
 - Por su continua apuesta por la innovación y la alta capacitación tecnológica.
- Calidad certificada por los principales organismos de acreditación a nivel internacional:



MUSEO DEL PARDO, MADRID, ESPAÑA



AEROPUERTO INTERNACIONAL DE TOCUMEN, PANAMÁ



HOSPITAL UNIVERSITARIO CENTRAL DE ASTURIAS, ESPAÑA



TEATRO COLÓN, BUENOS AIRES, ARGENTINA



- **Control**: El modelo de negocio de GSJ se basa en la óptima gestión de todos sus proyectos a través de:
 - Una precisa estimación de costes y exhaustivo control de la rentabilidad.
 - Un estricto control de la morosidad y solvencia de sus clientes.

- **Flexibilidad**: La estructura operativa de GSJ permite reasignar recursos entre sus diferentes áreas de negocio y ámbitos geográficos, así como ajustarse rápidamente a las circunstancias de mercado:
 - Reducción del 20% en el gasto de personal hasta los € 75 mill. y del 17% en la plantilla media del último año (junio 2008 a junio 2009) hasta los 3.876 empleados.
 - Los costes fijos de estructura representan tan sólo un 7% de las ventas (año excepcionalmente alto por los costes de salida a bolsa y refinanciación).
 - Absorción de la caída en residencial en España con crecimiento en cartera de edificación no residencial (+19% con respecto a diciembre 2007), energía y tecnología (+509%) e internacional (+178%).

Cartera de obra creciente y de primer nivel (I)

- GSJ ha incrementado su cartera de obra en:
 - Más de un 20% durante el 1S09 (un 73% de la misma se ejecutará a partir del año 2010).
 - Cerca de un 40% desde diciembre de 2007 a pesar del complicado entorno económico que existe a nivel nacional.

Datos en millones de euros

	dic-07	jun-08	dic-08	jun-09
Obra Civil	364	385	358	338
Edificación No Residencial	609	606	649	724
Edificación Residencial	499	438	245	256
Construcción	1.472	1.429	1.252	1.318
Instalaciones y Mantenimiento Industrial	32	41	22	50
Venta de Energía	59	58	492	504
Energía y Tecnología *	91	99	514	554
Concesiones y Servicios	0	40	36	309
Total Cartera	1.563	1.568	1.802	2.181

* No se incluye proyecto eólico de 142 MW en Galicia, con un valor de construcción aproximado de € 200 mill. y con un potencial de venta de energía por valor de € 1.121 mill..

Cartera de obra creciente y de primer nivel (II)

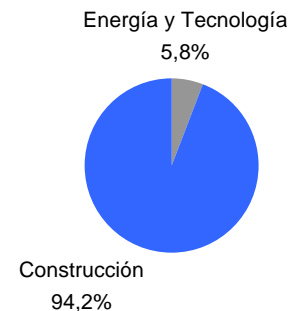
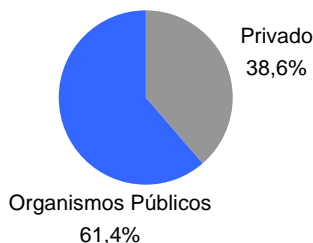
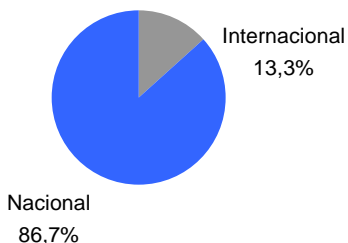
- De acuerdo a su estrategia, GSJ ha ido incrementando el peso de su cartera en el ámbito internacional, en el cliente público, y en áreas de negocio complementarias a la de la construcción:

Ámbito geográfico

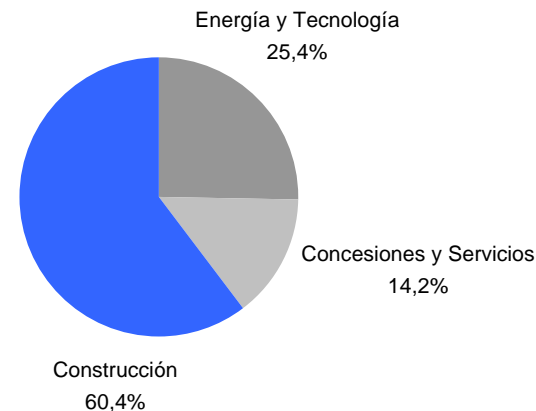
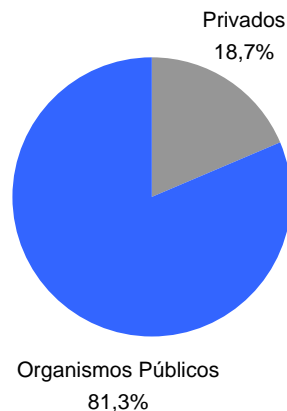
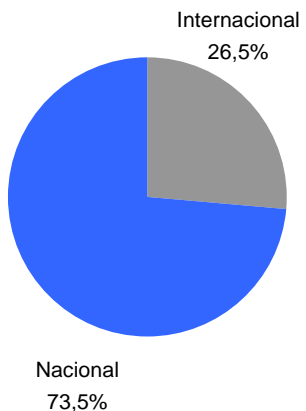
Tipología de cliente

Área de actividad

Diciembre 2007
€1.563 mill.



Junio 2009
€2.181 mill.

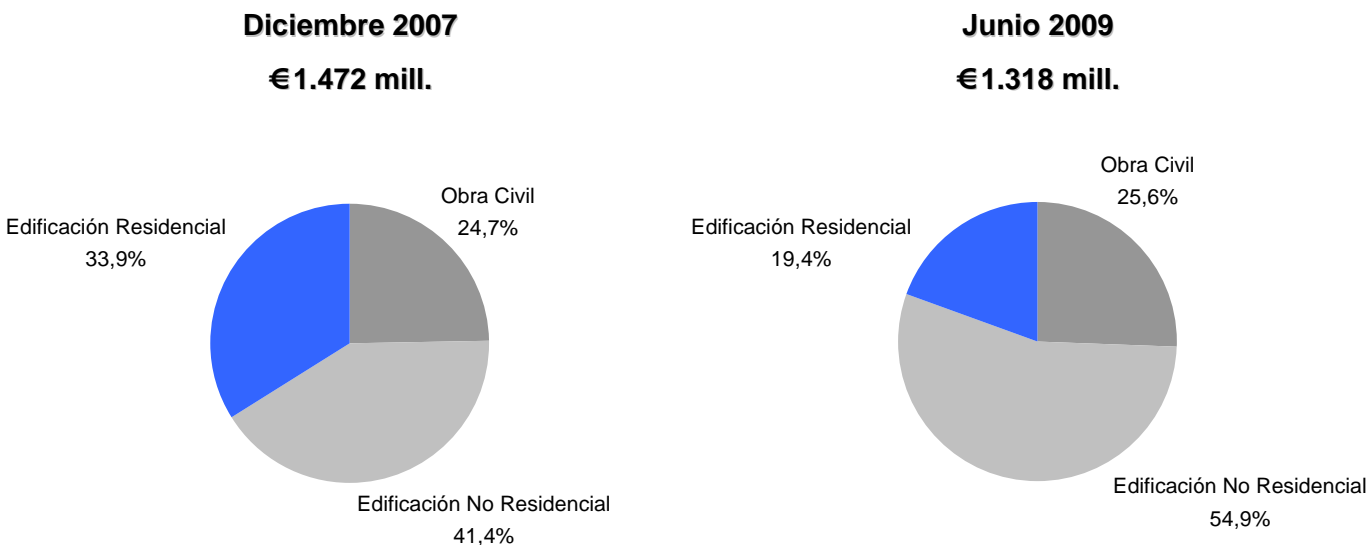


Nota: Se ha asumido que toda la cartera de obra de Energía y Tecnología en 2007 era con clientes nacionales

Cartera de obra creciente y de primer nivel (III)

- Adicionalmente, GSJ ha ido reduciendo el peso de la edificación residencial tanto dentro de su cartera de obra total (hasta el 12% a junio 2009 cuando en diciembre de 2007 era del 32%), como con respecto a la del área de construcción (hasta el 19% a junio de 2009 frente a un 34% en 2007), con el fin de hacerla más atractiva y estable en el tiempo.

Cartera de obra del área de construcción de GSJ a junio 2009



- GSJ posee activos inmobiliarios por valor de € 2.374 mill. a 30 de junio 2009 (según tasación de Savills España, S.A.) y un NAV a 30 de junio de € 723 mill..

Datos en miles de euros

	dic-07	jun-08	dic-08	jun-09
Terrenos y Solares	1.496.035	1.333.811	1.287.445	1.260.721
Edificios en Construcción	267.947	251.949	207.969	142.921
Edificios Construidos	229.140	209.660	230.863	282.949
Inversiones Inmobiliarias en desarrollo	164.594	149.055	163.976	168.162
Inversiones Inmobiliarias	596.452	502.952	497.396	490.977
Inmovilizado	30.854	30.134	28.299	28.148
Total GAV ajustado a participación	2.785.021	2.477.561	2.415.948	2.373.877
Plusvalías Latentes				339.721
Fondos Propios				383.328
NAV				723.049
Impuestos estimados				(99.810)
NNAV				623.239

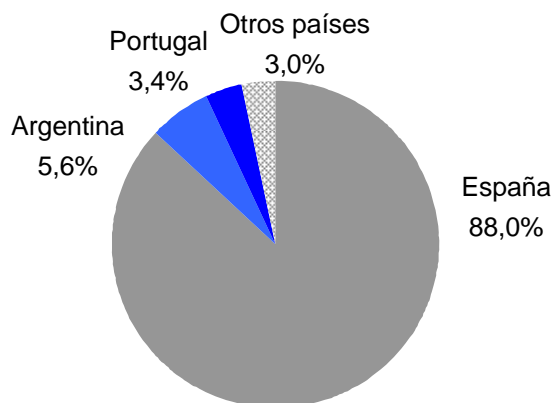
El NAV y NNAV están calculados a 30 de junio una vez considerada la fusión con Parquesol

Dentro de Terrenos y Solares no se ha incluido la participación en Desarrollo Urbanístico Chamartín, S.A. (DUCH)

- Son activos de alta calidad que han sufrido pocas variaciones en su valor dado que:
 - Se trata de suelo mayoritariamente finalista (90% a junio 2009 se trata de suelo urbanizable, sobre un total de 2,9 millones de m²).
 - Opera sobre todo en primera residencia (80% de las promociones en 2008) y con foco hacia vivienda social (menos expuesta al ciclo).

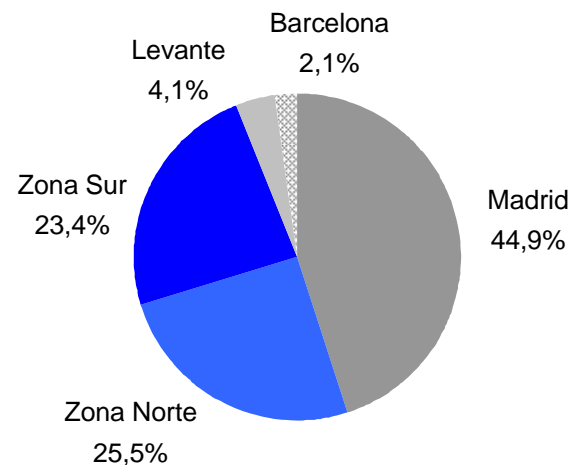
Distribución de la cartera de suelo por países

% de GAV



Distribución de la cartera de suelo en España

% de GAV



Dentro de Terrenos y Solares no se ha incluido la participación en Desarrollo Urbanístico Chamartín, S.A. (DUCH)

Datos a junio 2009

- Cuenta con patrimonio en renta por más de 200.000 m² en localizaciones prime de Madrid, Barcelona, Lisboa, Paris, ..., lo que les ha permitido:
 - Mantener una alta ocupación media del 92%.
 - Tener arrendatarios de primer nivel (algunos de ellos cotizados).
 - Que más de un 79% de sus contratos sean a más de un año (de los que el 40% es a más de 5 años).

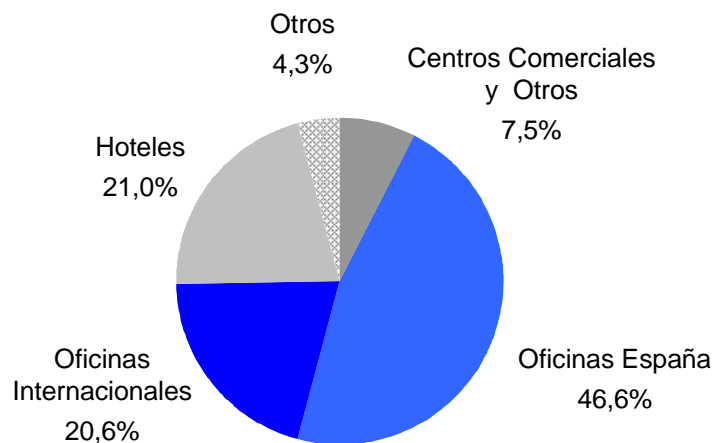
Activos inmobiliarios de calidad (III)



- El patrimonio en alquiler de GSJ está valorado a junio 2009 por Savills en € 490 mill. que generaran una renta anual en 2009 de € 25 mill..

Valoración de la cartera de patrimonio en alquiler a junio de 2009

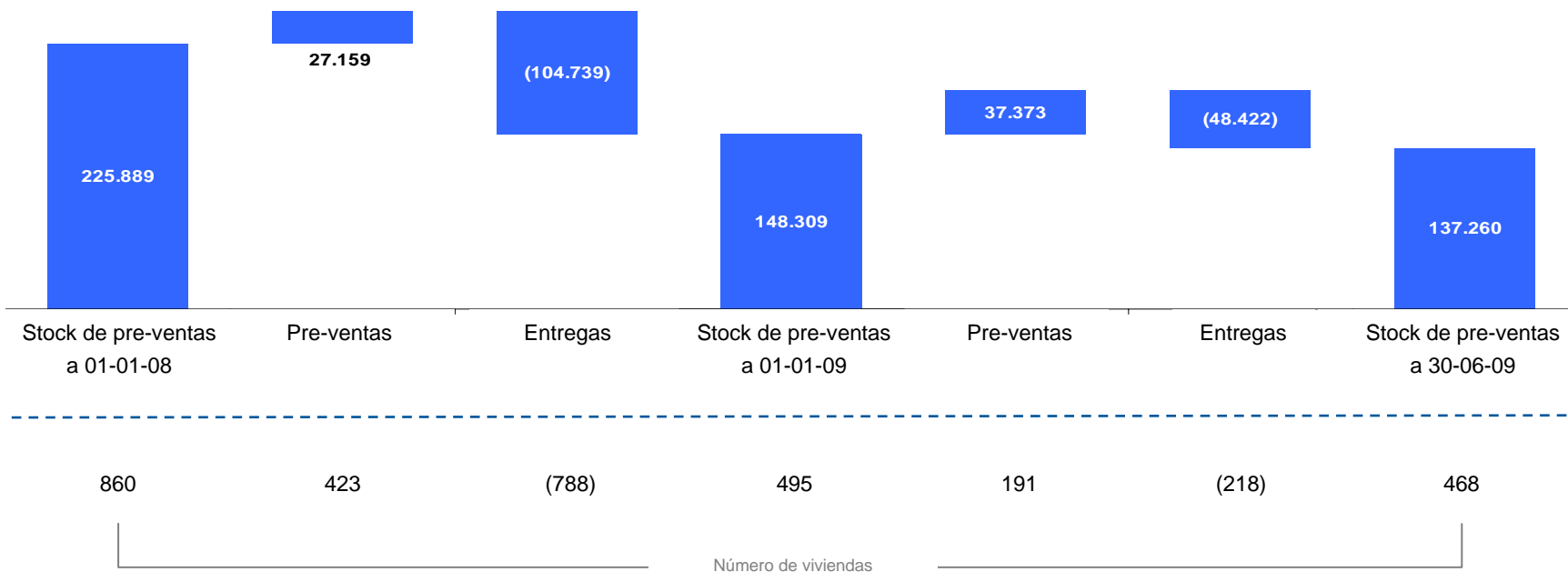
% de GAV



Activos inmobiliarios de calidad: Pre-ventas (I)

- A pesar del complicado entorno económico que existe, GSJ ha mantenido durante los últimos meses una elevada actividad inmobiliaria, lo que ha permitido alcanzar un importe de pre-ventas a 30 de junio de 2009 de € 137 mill. a escriturar en el corto plazo.

Datos en miles de euros

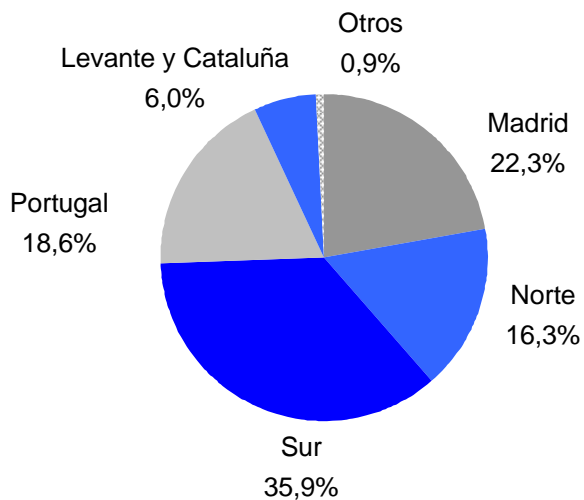


- GSJ cuenta con un stock de viviendas terminadas o que se terminaran en los próximos meses sin pre-vendar de 894 unidades por un valor de € 299 mill..

Activos inmobiliarios de calidad: Pre-ventas (II)

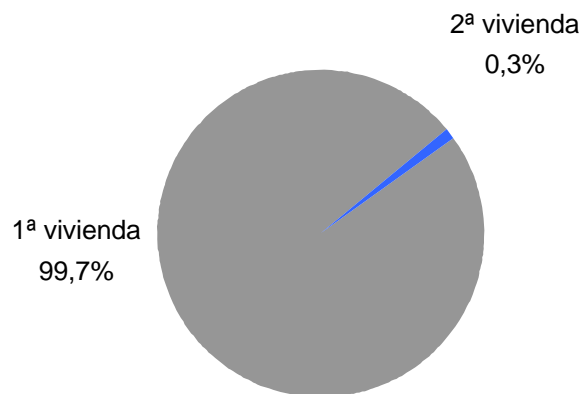
Distribución geográfica de las pre-ventas a junio 2009

Datos en miles de euros



Distribución de las pre-ventas a junio 2009

Datos en miles de euros



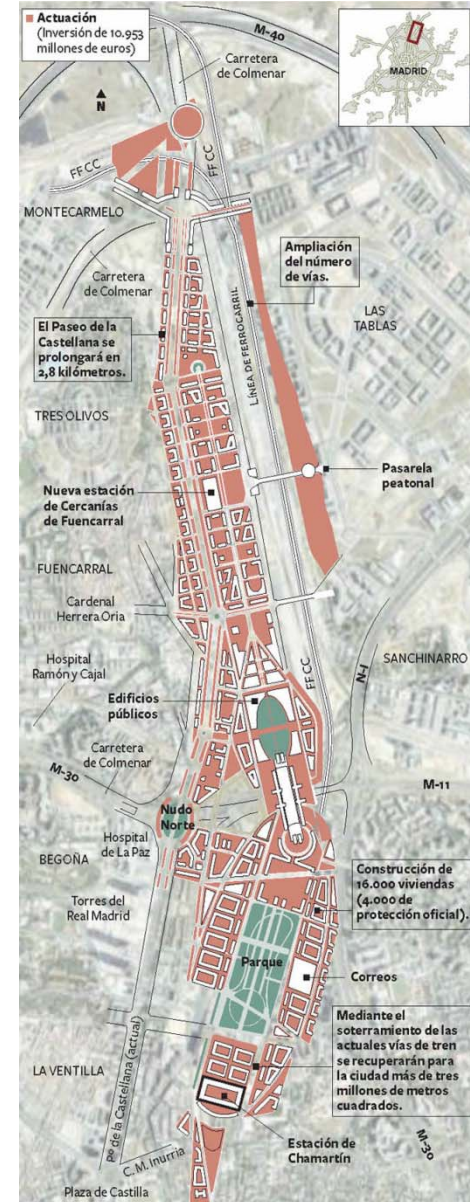
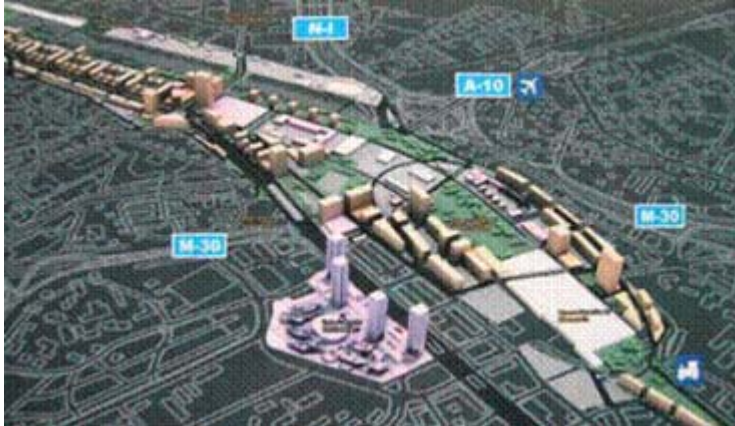
- No obstante y como consecuencia de la situación por la que atraviesa el mercado residencial, se ha producido una ralentización de la construcción de las promociones en curso.
- Ante este contexto GSJ no tiene previsto iniciar ninguna promoción residencial en los próximos meses (salvo en Latinoamérica), hasta que a medio plazo el mercado comience a absorber el exceso de oferta existente.

Desarrollo Urbanístico Chamartín, S.A. (DUCH)

- DUCH es la sociedad adjudicataria del concurso para la ejecución del mayor proyecto urbanístico de Europa.
- GSJ ostenta un 27,5%, junto a BBVA que tiene el 72,5%.
- El desarrollo urbanístico contempla entre otros:
 - La prolongación del eje del P⁰ de la Castellana (zona prime de Madrid) a lo largo de 3 Km.
 - Un proyecto urbanístico con una superficie urbanística de 3.276.691 m²:
 - Dotacional privado (3%).
 - Terciario (37%) y terciario hotelero (5%).
 - Comercial (5%).
 - Residencial (45% y 12.000 viviendas) y residencial de protección oficial (5% y 4.000 viviendas).

Proyectos singulares con gran potencial de futuro (II)

Desarrollo Urbanístico Chamartín, S.A. (DUCH)



Carlos Casado, S.A.

- GSJ posee el 50,4% de Carlos Casado, S.A., sociedad cotizada en la Bolsa de Buenos Aires y en la de Nueva York.
- Posee valiosos activos inmobiliarios en Buenos Aires, así como 310.000 ha. en una única finca en el Chaco Paraguayo, lo que la convierte en una de las principales compañías agropecuarias de Latinoamérica.
- Adicionalmente, desarrolla actividades en Argentina, Uruguay y Paraguay en las áreas de:
 - Agropecuario (junto con la sociedad paraguaya Cresud S.A. se está desarrollando en una primera etapa 142.000 ha. de agricultura -soja, girasol,...- y ganadería).
 - Biocombustibles (junto con Patagonia Bioenergía S.A. están desarrollando una plantación de 2.000 ha. de Jatropha Curcas para la producción de biodiesel).



FINCA EN EL CHACO PARAGUAYO

La Tablada, Buenos Aires

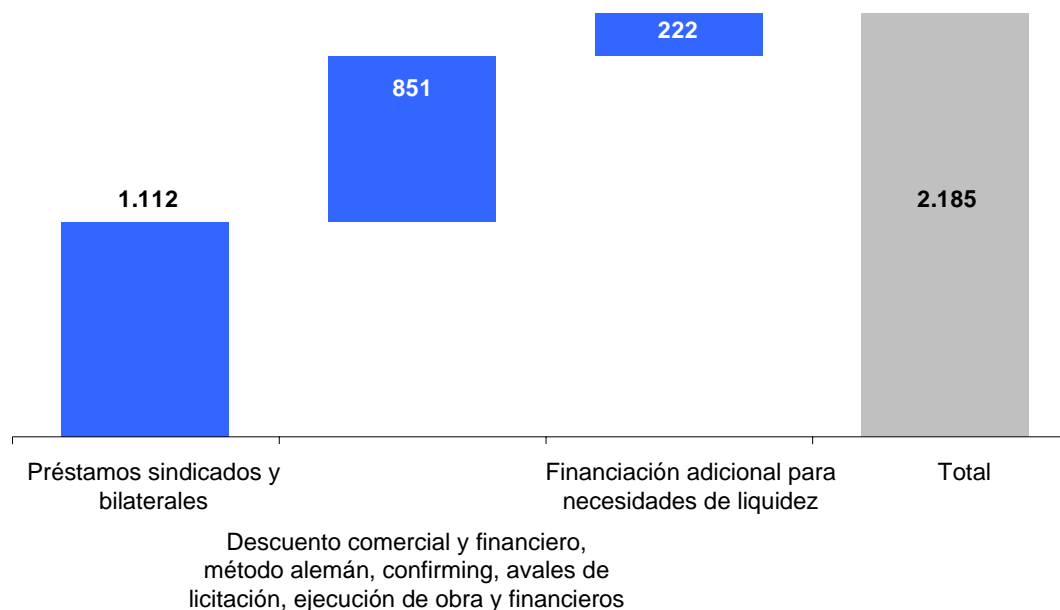
- Proyecto diseñado por Álvaro Siza que contempla la construcción sobre un terreno de 122 ha., y durante los próximos 10 años, de:
 - 20.000 viviendas.
 - 200.000 m² de nuevas calles.
 - 160.000 m² de espacios verdes.
 - Adicionalmente, espacios para ocio, salud, cultura, educación y servicios.

- Se trata de la transformación urbana privada más importante de Argentina de los últimos años, siendo única por su:
 - Dimensión.
 - Estratégica ubicación (en la intersección del Camino de Cintura y la Avenida Crovara está lindando con la Autopista Ricchieri y muy cercano a la Avenida General Paz).



- El 21 de abril de 2009, GSJ firmó un acuerdo de refinanciación (con 19 bancos) por importe máximo de €2.185 mill. que:
 - Dota a GSJ de estabilidad financiera durante los próximos 6 años.
 - Adapta su estructura financiera a las necesidades de tesorería de su plan de negocio a 2013 (revisado, como razonable, por una Big Four independiente y los bancos refinanciadores), sin necesidad de realizar desinversiones.

Datos en millones de euros



Estabilidad financiera: Términos de la refinanciación

- Los principales términos de la deuda refinanciada son:
 - Plazo: 6 años (hasta el 21 de abril de 2015).
 - Amortización: Carencia de principal los 3 primeros años y repagos reducidos en el 4º y 5º (aproximadamente un 6% cada año).
 - Tipo de interés: Euribor a 3 meses + margen.
 - Márgenes: Se incrementará desde el 0,5% del primer año hasta el 2,0% del sexto.
 - Garantías reales: Prenda de las sociedades filiales y determinadas hipotecas sobre activos, comunes para todas las entidades financieras.
 - Ratios exigidos:
 - FF.PP. mínimos entre € 90 y 150 mill..
 - EBITDA consolidado mínimo entre € 50 y 75 mill..
- Adicionalmente, GSJ ha cumplido ya con la obligación de la refinanciación de renegociar más del 95% de los préstamos suelo y promotor (€ 331,1 mill.) con una carencia de principal de 3 años manteniendo el resto de condiciones.

Estabilidad financiera: Política de dividendos

- Como consecuencia de la refinanciación GSJ debe destinar sus flujos monetarios al:
 - Pago de principal e intereses de la deuda financiera.
 - Desarrollo normal de su actividad y/o la reinversión en el negocio.
 - Amortización anticipada de la deuda financiera.
- Una vez atendidas dichas obligaciones, GSJ podrá repartir dividendos, no obstante, para ello deberá contar con la previa autorización de las entidades financieras del sindicato.

1. Introducción
2. Grupo Empresarial San José
3. Áreas de actividad
4. Recurso humanos y órganos de gobierno
5. Cifras consolidadas
6. Conclusiones
7. Q&A

- Área inicialmente orientada a la edificación y origen de GSJ.
- A partir de 2001, se apuesta por crecer en obra civil cobrando más importancia cada año (23% de la facturación del área en 2008).
- El área de construcción consta a su vez de 3 divisiones:

Obra Civil

- Ferroviarias
- Viales (carreteras, autovías y autopistas)
- Hidráulicas
- Urbanización
- Concesiones de mantenimiento

Edificación residencial

- Vivienda social
- Vivienda libre en altura y unifamiliar

Edificación no residencial

- Obras especiales
- Edificación pública (sanidad, educación, otros)
- Edificación privada (comercial y ocio, hoteles y residencias, naves industriales, sedes sociales, etc.)



- En el último año, y en un escenario de crisis financiera a nivel internacional, GSJ ha mantenido relativamente estable su nivel de actividad.

Datos en miles de euros

	2006	2007	2008	jun-08	jun-09
Ingresos de Explotación	1.112.028	1.230.533	1.155.154	535.517	453.227
Edificación No Residencial	533.773 48%	620.077 50%	550.378 48%	262.403 49%	245.112 54%
Edificación Residencial	467.052 42%	427.942 35%	333.937 29%	171.365 32%	104.291 23%
Obra Civil	111.203 10%	182.514 15%	270.839 23%	101.748 19%	103.824 23%
EBITDA	72.942	58.241	49.385	12.502	24.807
<i>Margen EBITDA</i>	6,6%	4,7%	4,3%	2,3%	5,5%
EBIT	66.870	46.043	35.872	7.477	18.841
<i>Margen EBIT</i>	6,0%	3,7%	3,1%	1,4%	4,2%
Rdo.antes de Impuestos	69.275	50.474	41.749	14.425	16.261
<i>Margen antes de Impuestos</i>	6,2%	4,1%	3,6%	2,7%	3,6%

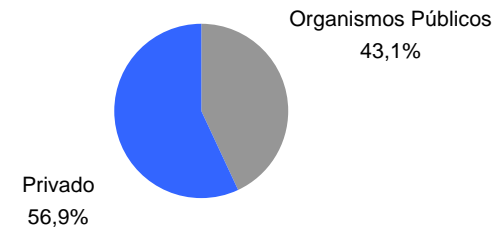
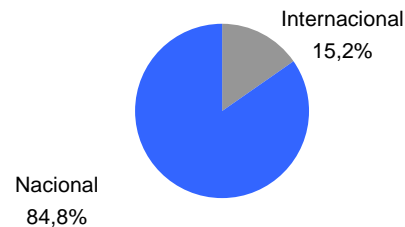
- El EBITDA durante el 1S09 se ha incrementado (+98%, hasta un margen del 5,5%) debido sobre todo a 3 factores:
 - Tipología de cartera (la residencial penalizaba la cuenta de resultados).
 - Mayor eficiencia en gastos generales (se han eliminado estructuras por absorción de filiales y ajuste generalizado en los gastos centrales).
 - Mayor eficiencia en la contratación/compras.
- GSJ considera que estos márgenes deberían sostenerse a futuro.

- El nivel de actividad de GSJ durante el último año cobra especial importancia, dado que los ingresos de GSJ provienen cada vez más de:
 - Clientes de carácter público (59% en junio de 2009 frente a un 43% en 2007).
 - Proyectos internacionales (19% en el 1S09 versus un 15% en 2007).

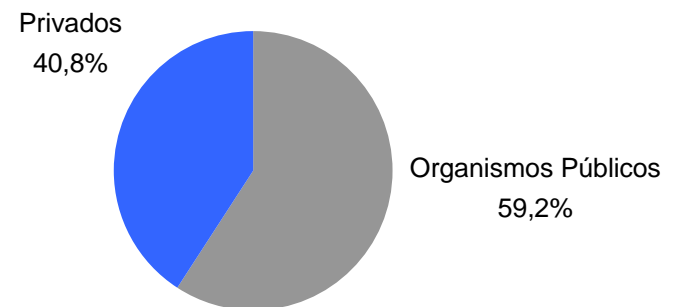
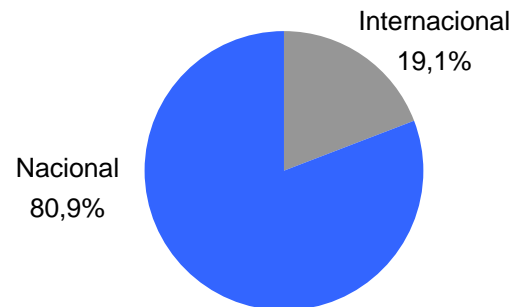
Ámbito geográfico

Tipología de cliente

Diciembre 2007
€1.231 mill.



Junio 2009
€453 mill.



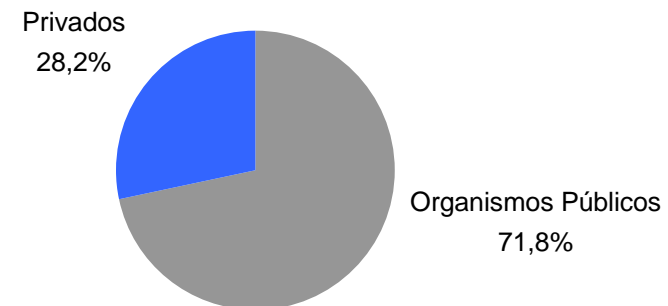
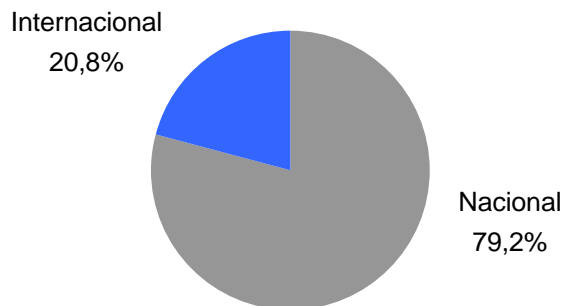
- La cartera de obra del área de construcción representa el 60% de la cartera total de GSJ a 30 de junio de 2009.

Datos en millones de euros

Cartera de obra a junio 2009

Total cartera	1.318
Edif. No Residencial	724 55%
Edif. Residencial	256 19%
Obra Civil	338 26%

- En línea con la estrategia de GSJ, la cartera de esta área tiene ya una creciente exposición a proyectos internacionales (21%) y un muy representativo sesgo hacia el cliente público (72%).



Datos a junio de 2009

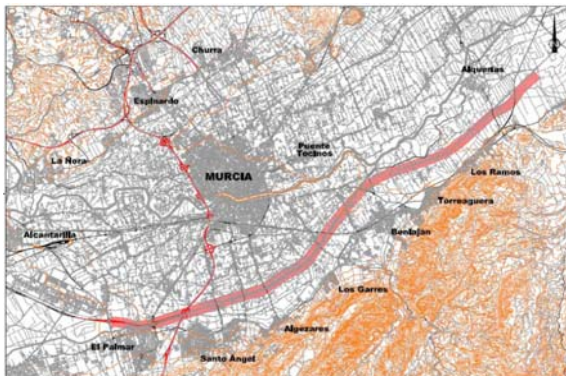
Construcción: Cartera de Obra civil (I)

Construcción del tramo de infraestructura ferroviaria Vera-Los Gallardos del AVE



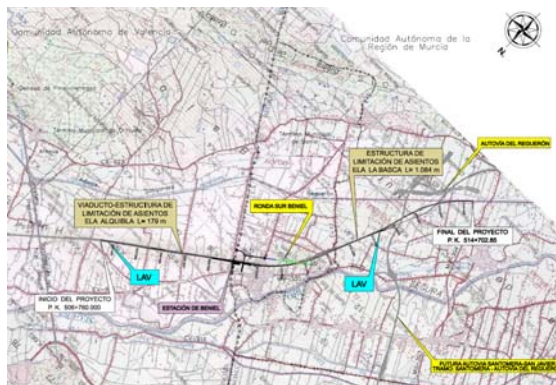
- Presupuesto: € 69 mill. (IVA incluido)
- Plazo de ejecución: 19 meses
- Fecha de inicio: Octubre de 2009 (contrato del 28 de julio de 2009)
- Elementos singulares:
 - 2 viaductos:
 - Con una longitud total de 1.965 m y 105 m respectivamente
 - Anchura total de 14 m y altura de entre 30 y 45 m
- 1 túnel artificial
 - Con una longitud de 275 m
 - Sección transversal libre de 90 m², capaz de albergar las instalaciones de electrificación, seguridad, señalización y comunicaciones necesarias para una línea que operará a una velocidad máxima de 250 Km/h con tráfico mixto
- 8 pasos superiores, 1 paso inferior y 14 obras de drenaje transversal

Construcción del tramo de Autovía de Reguerón, Circunvalación de Murcia



- Adjudicataria en UTE junto con Vías y Construcciones y Comsa
- Presupuesto: € 209 mill. (IVA incluido)
- Plazo de ejecución: 36 meses
- Fecha de inicio: Pendiente de expropiaciones (contrato del 29 de julio de 2009)
- Descripción: 16,3 Km (con dos calzadas y tres carriles en cada una), 2,7 Km de avenidas y 1,6 Km de ramales de conexión
- Elementos singulares: 2 viaductos, 3 pasos superiores y 15 pasos inferiores

Construcción del tramo de infraestructura ferroviaria Colada de la Buena Vida-Murcia del AVE



- Presupuesto: € 42 mill. (IVA incluido)
- Plazo de ejecución: 24 meses
- Fecha de inicio: Octubre de 2009 (contrato del 6 de febrero de 2009)
- Elementos singulares:
 - 2 viaductos:
 - Con una longitud total de 1.084 m y 179 m respectivamente
 - Anchura total de 14 m y altura de entre 2,5 y 4 m

Obras de reconversión de antiguos pabellones de la Expo de Zaragoza



- Presupuesto: € 10 mill.
- Superficie: 26.423 m²
- Plazo de ejecución: 14 meses
- Fecha de inicio: Agosto 2009
- Descripción: Obras de reconversión de varios edificios

Construcción del complejo turístico “Tortuga Beach Resort & Spa” en la Isla de la Sal, Cabo Verde



- Presupuesto: € 29 mill.
- Superficie: 75.000 m²
- Plazo de ejecución: 24 meses
- Fecha de inicio: Junio 2009
- Elementos singulares: 306 apartamentos, casas y viviendas de lujo, piscinas, un hotel de 5 estrellas con varios restaurantes, spa, gimnasio, etc.

Construcción de 108 viviendas de protección oficial en Vitoria



- Presupuesto: € 10 mill.
- Superficie: 3.792 m²
- Plazo de ejecución: 21 meses
- Fecha de inicio: Junio 2009
- Elementos singulares: 3 volúmenes independientes que se unen en planta baja y en sótano, contando cada uno de ellos con 9 plantas

- El negocio inmobiliario de GSJ se divide en 4 unidades:

Terrenos y solares

- Suelo finalista
- Diversificación geográfica

Inversiones inmobiliarias

- Patrimonio en renta
- Localizaciones prime
- Oficinas, centros comerciales y locales

Promoción Residencial Libre y VPO

- Promoción residencial
- Primera residencia
- Diversificación geográfica
- Núcleos urbanos

Grandes Desarrollos Urbanísticos

- Desarrollo de La Tablada (Buenos Aires)
- DUCH (Madrid)



Desarrollo Urbanístico de Chamartín, Madrid.



Centro Comercial Puerta Europa Algeciras.

- Con motivo de la situación actual del mercado, GSJ está:
 - Orientando la promoción a viviendas de protección oficial, menos sensibles al ciclo.
 - Reforzando la actividad patrimonial en oficinas, locales y desarrollo de centros comerciales en localizaciones prime, para asegurarse ingresos recurrentes.



Dot Baires Shopping, Buenos Aires.

Promoción e inmobiliaria (II)

- A pesar del descenso generalizado de actividad en el sector inmobiliario, las ventas de esta área en el 1S09 se han mantenido estables (no habiéndose producido ventas ni de suelo, ni de otros activos).
- Las pérdidas a nivel EBIT de 2008 (€ 81 mill.) y junio 2009 (€ 12 mill.) son en gran medida el resultado de la dotación de provisiones por la reducción del valor de los inmuebles.

Datos en miles de euros

	2007	2008	jun-08	jun-09
Ingresos de Explotación	246.516	139.133	66.674	63.364
Venta de Viviendas	149.242 61%	92.042 66%	34.888 52%	45.492* 72%
Venta de Solares	44.636 18%	976 1%	0 0%	0 0%
Venta de Activos	5.232 2%	19.220 14%	19.060 29%	0 0%
Ingresos por Alquiler	21.547 9%	24.178 17%	12.726 19%	13.780 22%
Desarrollos Urbanísticos	25.859 10%	2.717 2%	0 0%	4.092 6%
EBITDA	94.362	22.374	10.233	10.660
<i>Margen EBITDA</i>	<i>38,3%</i>	<i>16,1%</i>	<i>15,3%</i>	<i>16,8%</i>
EBIT	89.938	(80.870)	(12.150)	(12.121)
<i>Margen EBIT</i>	<i>36,5%</i>	<i>n.s.</i>	<i>n.s.</i>	<i>n.s.</i>
Rdo.antes de Impuestos	75.226	(144.886)	(31.762)	(43.346)
<i>Margen antes de Impuestos</i>	<i>30,5%</i>	<i>n.s.</i>	<i>n.s.</i>	<i>n.s.</i>

* A junio 2009 no se incluyen las ventas de viviendas en Perú

- Durante el periodo del 1S09, GSJ ha entregado 218 viviendas por importe de € 48 mill. y llevado a cabo 191 pre-ventas netas por importe de € 37 mill., situando el importe total acumulado de pre-ventas a 30 de junio de 2009 en € 137 mill..

Promoción e inmobiliaria: Patrimonio - Oficinas España

Vía Dos Castillas, Pozuelo, Madrid



- Telefónica de España
 - Hasta diciembre de 2012
 - Ocupación del 100%
- 2.892 m² de superficie sobre rasante y 30 plazas de parking

José Abascal 45, Madrid



- Varios inquilinos entre los que destaca Bank of New York
 - Reformado recientemente y con ocupación del 59%
- 5.326 m² de superficie sobre rasante y 54 plazas de parking

Ática 7 – Edificio 5, Pozuelo, Madrid



- Varios inquilinos entre los que destaca Banco Santander (Gestel)
 - Ocupación del 100%
- 9.674 m² distribuidos en 4 plantas y 135 plazas de parking

García Martín, Pozuelo, Madrid



- France Telecom
 - Hasta febrero de 2015
 - Ocupación del 100%
- 2 edificios gemelos con 5.500 m² y 160 plazas de parking

Neo, Barcelona



- Fecsa-Endesa
 - Hasta diciembre de 2012, prorrogable 10 años
 - Ocupación del 100%
- 37.574 m² de superficie

Blau Port, El Prat de Llobregat, Barcelona



- Varios inquilinos
 - Ocupación del 83%
 - Situado junto al aeropuerto
- 6.550 m² de oficinas, 2.430 m² y 126 plazas de parking

Promoción e inmobiliaria: Patrimonio - Oficinas Internacional

Rue de la Bienfaisance, Distrito 8, Paris



- Mediobanca y Embajada de Gabón
- Edificio reformado en 2007 y con ocupación del 100%
- 2.012 m² de oficinas en 8 plantas y 27 plazas de parking

Duque de Loule 106, Lisboa



- Varios inquilinos
- Ocupación del 60%
- 3.931 m² de superficie sobre rasante y 70 plazas de parking

Duque de Palmela, Lisboa



- Generali
- Hasta junio de 2014
- Edificio reformado en 2006 y con ocupación del 100%
- 10 plantas sobre rasante con 3.930 m² y 5 plantas con 74 plazas de parking

Boavista, Oporto



- Varios inquilinos
- Ocupación del 21%
- 17 plantas en el edificio 1 y 3 plantas en el edificio 2
- Superficie total de 15.738 m²

Nota: Todas las superficies excluyen garajes

Promoción e inmobiliaria: Patrimonio - Hoteles

Tryp Apolo, Barcelona



- 4* urbano
- 276 habitaciones dobles, 14 individuales y 24 junior suites
- Alquilado hasta diciembre 2021
- 6 plantas y 15.456 m²

Tryp Pelayo, Gijón



- 4* urbano
- 132 habitaciones
- Alquilado hasta abril 2022
- 7 plantas y 6.969 m²

Tryp Sofía y Génova, Valladolid



- 3* urbano
- 58 habitaciones y apartamentos con salón
- Alquilado hasta diciembre 2021
- 7 plantas y 3.916 m²

Meliá Recoletos Boutique, Valladolid



- 4* urbano
- 80 habitaciones dobles, 4 de ellas junior suites
- Alquilado hasta abril 2022
- 5 plantas y 4.384 m²

Nota: Todas las superficies excluyen garajes

- Área de actividad enfocada en 4 divisiones:



- Aunque actualmente, su contribución es reducida, la estrategia del área pasa por centrarse en proyectos de valor añadido, con el objetivo de que se vaya incrementando en los próximos años su peso en la cifra de negocio consolidada.

Datos en miles de euros

	2007	2008	jun-08	jun-09
Ingresos de Explotación	94.595	91.049	48.469	32.011
EBITDA	3.989	2.479	5.639	692
<i>Margen EBITDA</i>	<i>4,2%</i>	<i>2,7%</i>	<i>11,6%</i>	<i>2,2%</i>
EBIT	1.142	(2.443)	1.913	91
<i>Margen EBIT</i>	<i>1,2%</i>	<i>n.s.</i>	<i>3,9%</i>	<i>0,3%</i>
Rdo.antes de Impuestos	(1.658)	(5.273)	679	(1.382)
<i>Margen antes de Impuestos</i>	<i>n.s.</i>	<i>n.s.</i>	<i>1,4%</i>	<i>n.s.</i>

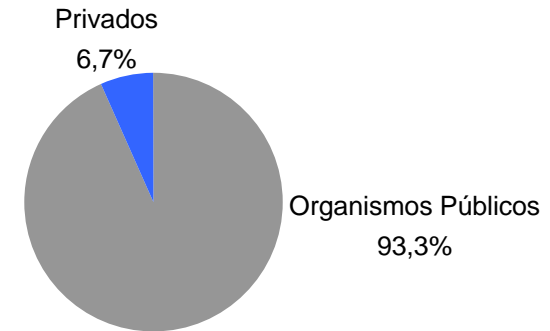
- La cartera de obra del área representa el 25% de la cartera total a 30 de junio de 2009, centrada mayoritariamente en cliente público (93%).

Datos en millones de euros

Cartera de obra a junio 2009

Total cartera*	554
Instalaciones y Mantenimientos Industriales	50 9%
Venta de Energía	504 91%

* No se incluye proyecto eólico de 142 MW en Galicia, con un valor de construcción aproximado de € 200 mill. y con un potencial de venta de energía por valor de € 1.121 mill..



Parques Fotovoltaicos.



Central Energética Aeropuerto, Barcelona.



Parques Eólicos.

Construcción y explotación de la central térmica del Hospital de Jaén



- Presupuesto: € 14 mill.
- Plazo de concesión: 10 años
- Fecha de inicio: Agosto de 2005
- Elementos singulares: GSJ asumió la inversión en la central, su mantenimiento y conservación, así como todos los servicios para cubrir la demanda del hospital

Construcción y explotación de una planta de poligeneración de frío y calor en Cerdanyola del Vallès



- Presupuesto: € 14 mill.
- Ingresos totales estimados por la explotación: € 473 mill.
- Plazo de ejecución: 18 meses
- Plazo de concesión: 30 años
- Fecha de inicio de la venta de energía: Primer trimestre 2010
- Elementos singulares: Construcción de un conjunto de 4 plantas de cogeneración de alta eficiencia, así como una planta de gasificación de biomasa de 1 MW y un sistema de producción de frío solar de 2.000 m² de superficie

Ampliación de la desalobrador de El Mojón, Murcia



- Presupuesto: €22 mill.
- Plazo de ejecución: 24 meses
- Fecha de inicio: Primer trimestre 2010
- Operación y mantenimiento: 15 años
- Elementos singulares: El contrato incluye la elaboración del proyecto constructivo, ejecución de las obras, así como su operación y mantenimiento

Instalaciones de climatización y fontanería en el complejo Hospital Universitario de Asturias, Oviedo



- Presupuesto: €11 mill.
- Plazo de ejecución: 30 meses
- Fecha de inicio: Julio de 2008
- Elementos singulares: El sistema de climatización consta de 2.200 fan-coils, 250 climatizadores y 3 plantas enfriadoras con una potencia de 20.400 kW en total, en un sistema a 4 tubos con 88 Km de tuberías

- Aproximación selectiva al negocio de las concesiones enfocándose a:
 - Proyectos financiables, que no apelen a garantías procedentes de la matriz.
 - Capaces de proporcionar estabilidad tanto a la línea de ingresos como a los márgenes del grupo
- Presta sus servicios en mantenimiento, explotación y conservación de carreteras, aeropuertos, hospitales, edificios e instalaciones, patrimonio, mobiliario urbano, parques y jardines.
- La imagen de marca y contrastada calidad que tiene GSJ ha supuesto que esta área cuente ya con una cartera de €309 mill. a junio de 2009 (un 14% de la cartera total).



HOSPITAL MAIPÚ, SANTIAGO DE CHILE



TÚNELES AEROPUERTO DE BARAJAS, MADRID



CONSERVACIÓN PLAZA ESPAÑA, MADRID



CIUDAD DE TELEFÓNICA, MADRID

Concesiones y Servicios: Cartera (I)

Mantenimiento de las instalaciones del Real Madrid (Santiago Bernabeu y ciudad deportiva), Madrid



- Presupuesto: € 2,4 mill. anuales
- Plazo de concesión: Anual renovable
- Fecha de inicio: Octubre 2003
- Principales características: Mantenimiento preventivo, correctivo y técnico-legal de las instalaciones de electricidad, climatización, ventilación, fontanería, saneamiento, PCI, voz/datos, detección/extracción de CO₂ en garajes, depuradora de aguas, intrusión, fuentes, sistema de bombeo/riego

Mantenimiento integral de instalaciones de las factorías de Airbus en Illescas y Getafe



- Presupuesto: € 2 mill. anuales
- Plazo de concesión: Hasta marzo 2010 (renovable)
- Fecha de inicio: Marzo 2006
- Principales características: Mantenimiento preventivo, correctivo y técnico-legal de todas las instalaciones de infraestructura de ambas factorías

Mantenimiento integral de instalaciones de la Ciudad Telefónica, Madrid



- Presupuesto: € 1,2 mill. anuales
- Plazo de concesión: Hasta diciembre 2010 (renovable)
- Fecha de inicio: Marzo 2006
- Principales características: Se trata del mantenimiento preventivo, correctivo y técnico-legal de los edificios del complejo Ciudad de las Comunicaciones

Construcción y gestión de infraestructuras hospitalarias en Chile



HOSPITAL MAIPÚ



HOSPITAL LA FLORIDA

- Presupuesto:
 - € 125 mill. por la obra
 - 8 cuotas fijas anuales de € 29 mill. cada cuota
 - 30 cuotas semestrales de € 6 mill. cada cuota
- Plazo de ejecución :
 - Hasta 3 años para la construcción
 - 15 años de explotación
- Fecha de inicio: Primer trimestre 2010
- Principales características:
 - Hospital Maipú: 43.292 m² y 375 camas. Hospital que dará servicio a más de 698.000 habitantes
 - Hospital La Florida: 53.201 m² y 390 camas. Hospital que dará servicio a más de 390.000 habitantes

Conservación zonas verdes Z-2 - Ayuntamiento de Madrid



- Presupuesto: € 12 mill. anuales
- Plazo de concesión: Hasta diciembre 2010 (renovable)
- Fecha de inicio: Diciembre 2005
- Principales características: Conservación, mantenimiento, limpieza y obra de zonas verdes del Ayuntamiento de Madrid en los distritos de La Latina, Fuencarral, El Pardo y Moncloa

- Comercial: La división comercial está formada por seis empresas especializadas en la distribución de productos de moda y material deportivo de alta calidad sobre todo en España y Portugal. Las marcas distribuidas son:



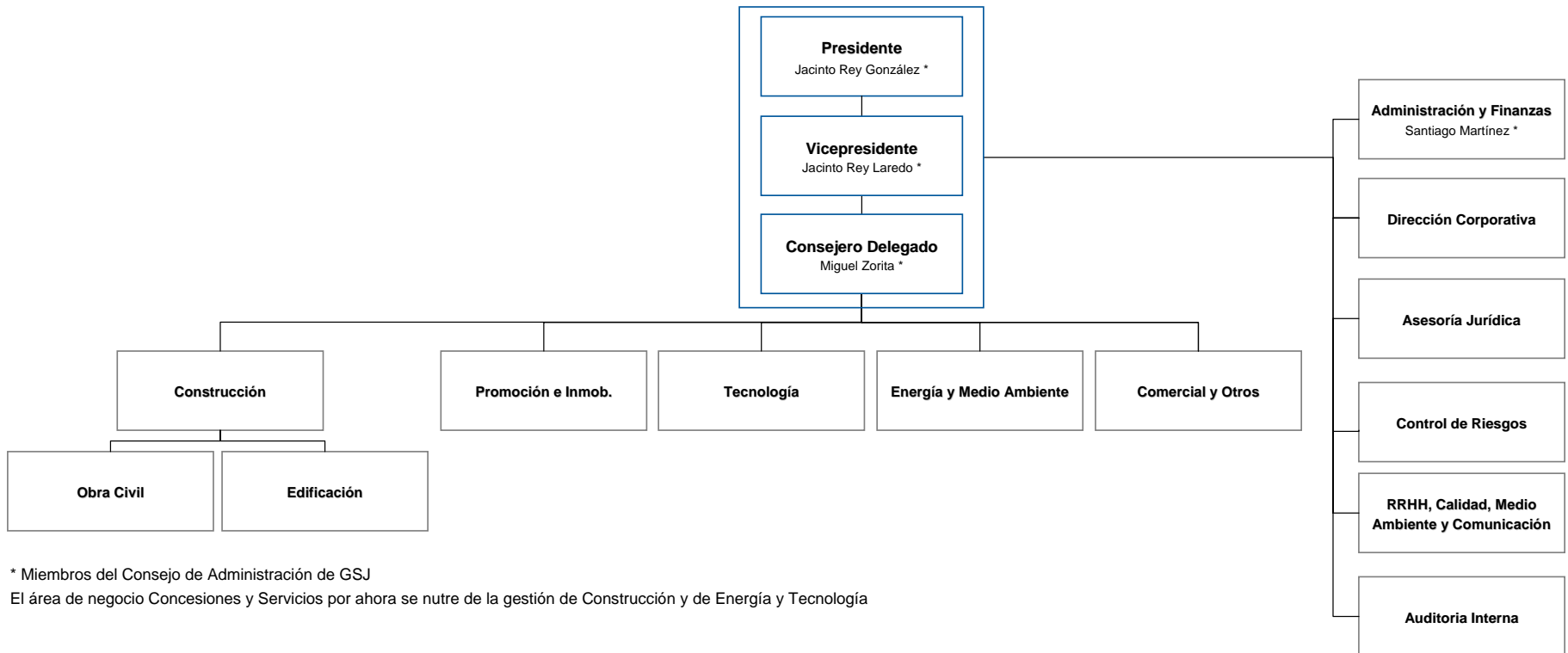
- Otros: Adicionalmente, GSJ mantiene las siguientes inversiones, todas ellas no representativas:



1. Introducción
2. Grupo Empresarial San José
3. Áreas de actividad
4. Recurso humanos y órganos de gobierno
5. Cifras consolidadas
6. Conclusiones
7. Q&A

Equipo gestor comprometido y con amplia experiencia (I)

- GSJ cuenta con una estructura de personal ajustada orientada en todo momento a alcanzar los requerimientos de los clientes en los plazos fijados, garantizando su satisfacción.
- Además, su equipo gestor está altamente comprometido y cuenta con amplia experiencia.



* Miembros del Consejo de Administración de GSJ

El área de negocio Concesiones y Servicios por ahora se nutre de la gestión de Construcción y de Energía y Tecnología

Equipo gestor comprometido y con amplia experiencia (II)

D. Jacinto Rey González

Presidente

- En 1970 se incorpora como Director de Constructora San José, donde ha desarrollado toda su vida profesional
- Actualmente es Presidente de GSJ y de Carlos Casado, S.A. (cotizada en la Bolsa de Buenos Aires y en Nueva York)
- Ha sido Presidente de Parquesol Inmobiliaria y Proyectos, S.A. (empresa que cotizaba en la Bolsa de Madrid hasta su fusión con GSJ)

D. Jacinto Rey Laredo

Vicepresidente

Formación:

- Licenciado en Derecho por la U. Complutense de Madrid
- Diplomado en Derecho Comunitario por el Centro Universitario San Pablo CEU
- Master en Dirección General PDG por el IESE

Experiencia:

- Ha ocupado desde el año 1996 diferentes puestos de responsabilidad dentro de GSJ

D. Miguel Zorita Lees

Consejero Delegado

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
- Presidente BBV Promoción Empresarial
- Presidente de EVCA
- Ha sido consejero de Telefónica, Telefónica Móviles y Amper

D. Santiago Martínez Carballal

Director General de Administración y Finanzas

Formación:

- Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad San Pablo C.E.U.
- Master en Dirección de Empresas por el IE

Experiencia:

- Se incorporó a GSJ en 2001 como Director Administrativo y Financiero
- Consultor en Innovation Partners
- Consultor en CIP Consultores
- Adjunto a la Dirección General de Kina Fernández (sector textil)

- GSJ cuenta con un Consejo de Administración formado por 10 miembros de los cuales:
 - 4 son ejecutivos
 - Jacinto Rey González
 - Jacinto Rey Laredo
 - Miguel Zorita Lees
 - Santiago Martínez Carballal
 - 4 son externos
 - Altina de Fátima Sebastián González
 - Francis Lapoutre
 - Francisco Hernanz Manzano
 - Roberto Rey Perales
 - 2 son independientes
 - Ramón Barral Andrade
 - Roberto Álvarez Álvarez
- Adicionalmente, cuenta con:
 - Comisión Ejecutiva (4 miembros de los cuales 1 es externo y 3 ejecutivos)
 - Comité de Auditoría (3 miembros de los cuales 2 son externos y 1 independiente)
 - Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Buen Gobierno (3 miembros de los cuales 1 es independiente y 2 externos)

1. Introducción
2. Grupo Empresarial San José
3. Áreas de actividad
4. Recurso humanos y órganos de gobierno
5. Cifras consolidadas
6. Conclusiones
7. Q&A

Cifras históricas: Cuenta de pérdidas y ganancias

- El crecimiento durante 2007 en los Ingresos de Explotación (+20%) y en el EBITDA (+83%) es el resultado de:
 - La positiva evolución del sector en 2007.
 - La integración de la adquisición de Parquesol.

- El Resultado de Explotación (EBIT) en 2008 es negativo en € 9,2 mill. debido a las provisiones dotadas, de las que un total de € 76,7 mill. se deben al deterioro de los activos inmobiliarios del grupo.

Datos en miles de euros

Perdidas y Ganacias Consolidada	2006	2007	2008
Cifra de Negocios	1.311.113	1.559.945	1.349.705
Otros Ingresos de Explotación	431	8.130	31.984
Total Ingresos de Explotación	1.311.544	1.568.075	1.381.689
Var. de Exist. Producto en Curso y Terminado	54.922	(51.511)	53.038
Aprovisionamiento y Otros Gastos Externos	(1.099.359)	(1.163.539)	(1.172.986)
Gastos de Personal	(181.832)	(196.577)	(179.617)
EBITDA	85.275	156.448	82.124
<i>Margen s/ Cifra de Negocios</i>	6,5%	10,0%	6,1%
Dotación a la Amortización y Provisiones	(8.493)	(6.870)	(91.299)
EBIT	76.782	149.578	(9.175)
<i>Margen s/ Cifra de Negocios</i>	5,9%	9,6%	-0,7%
Resultado Ordinario	84.762	100.708	(93.203)
Rdo. antes de Impuestos	81.095	103.967	(99.592)
Impuesto sobre las ganancias	(24.450)	(46.661)	30.962
Resultado Neto	56.645	57.306	(68.630)

Cifras históricas: Balance de situación

- Las principales variaciones en el balance de GSJ son debidas a las inversiones realizadas, especialmente en la adquisición de Parquesol.

Datos en miles de euros

Balance de Situación Consolidado	2006	2007	2008
Fondo de Comercio y Otros Activos Intangibles	17.900	61.356	17.175
Inmovilizado Material	61.331	174.758	108.088
Inversiones Inmobiliarias	0	405.341	465.240
Otros Activos No Corrientes	77.171	143.930	123.727
Total Activo No Corriente	156.402	785.385	714.230
Existencias	317.193	1.292.661	1.451.887
Deudores Comerciales	773.702	823.472	835.774
Otros activos Financieros Corrientes	50.299	122.784	6.411
Efectivo y Otros Activos Líquidos Equivalentes	71.365	106.208	143.791
Total Activo Corriente	1.212.559	2.345.125	2.437.863
TOTAL ACTIVO	1.368.961	3.130.510	3.152.093
Patrimonio Neto Atribuido a la Sda. Dominante	197.705	202.420	161.946
Intereses Minoritarios	83.338	370.824	273.286
Total Patrimonio Neto	281.043	573.244	435.232
Deuda Financiera No Corriente	7.277	978.755	864.527
Otros Pasivos No Corrientes	21.557	175.523	123.815
Total Pasivo No Corriente	28.834	1.154.278	988.342
Deuda Financiera Corriente	215.647	440.041	871.412
Otros Pasivos Corrientes	843.437	962.947	857.107
Total Pasivo Corriente	1.059.084	1.402.988	1.728.519
TOTAL ACTIVO	1.368.961	3.130.510	3.152.093

En 2007 aflora el fondo de comercio por la adquisición de Parquesol. En 2008, dicho fondo de comercio fue asignado como mayor valor de los activos.

La integración de Parquesol a GSJ, en 2007 implicó un destacado incremento en las partidas de Inversiones Inmobiliarias y de Existencias.

Las variaciones en el capital circulante de GSJ se debe en 2007, principalmente, a las existencias inmobiliarias que aporta Parquesol.

Aumento del endeudamiento financiero de GSJ es debido a la concesión de un préstamo sindicado para la adquisición de Parquesol en 2007 por importe de € 466 mill. y a la incorporación de la deuda de Parquesol.

Cifras históricas: Flujos de efectivo

Datos en miles de euros

Estado de Flujos de Efectivo	2006	2007	2008
Resultado antes de impuestos	81.095	103.967	(99.592)
Dotación a la amortización	8.493	14.297	15.070
Variación de las provisiones de explotación	0	2.047	70.072
Ingresos / gastos financieros	3.070	54.815	80.541
Diferencias de cambio	(1.900)	(21)	3.404
Resultado por variaciones de valor de instrumentos fin.	(1.525)	(5.924)	7.083
Resultado de entidades valoradas por el método de particip.	(7.625)	(3.259)	(482)
Otras ganancias o pérdidas	3.666	(9.474)	13.858
Total Recusos generados por operaciones	85.274	156.448	89.954
Impuesto sobre beneficios pagado en el ejercicio	(23.740)	(17.550)	9.595
(Incremento) / disminución del capital corriente operativo	(101.827)	(788.663)	(168.921)
Otros cobros / (pagos) por operaciones de explotación	27.062	17.972	(4.393)
TOTAL FLUJOS NETOS DE TESORERÍA POR OPERACIONES	(13.231)	(631.793)	(73.765)
Total inversiones	(39.755)	(516.001)	(8.636)
Dividendos cobrados	4.841	1.661	130
Total desinversiones	2.429	45.385	33.800
TOTAL FLUJOS NETOS DE TESORERÍA POR INVERSIONES	(32.485)	(468.955)	25.294
Dividendos pagados	(5.029)	(5.466)	(5.466)
Incremento / (disminución) del endeudamiento financiero	73.761	1.195.872	282.479
Intereses netos cobrados / (pagados)	(3.070)	(54.815)	(65.122)
Otros cobros / (pagos) por operaciones de financiación	1.900	0	(125.837)
TOTAL FLUJOS NETOS DE TESORERÍA POR FINANCIACIÓN	67.562	1.135.591	86.054
FLUJOS TOTALES DE TESORERÍA DEL EJERCICIO	21.846	34.843	37.583
SALDO INICIAL DE TESORERÍA Y ACTIVOS LÍQUIDOS EQUIV.	49.519	71.365	106.208
SALDO FINAL DE TESORERÍA Y ACTIVOS LÍQUIDOS EQUIV.	71.365	106.208	143.791

1S09: Mejoras en EBITDA y EBIT, ...

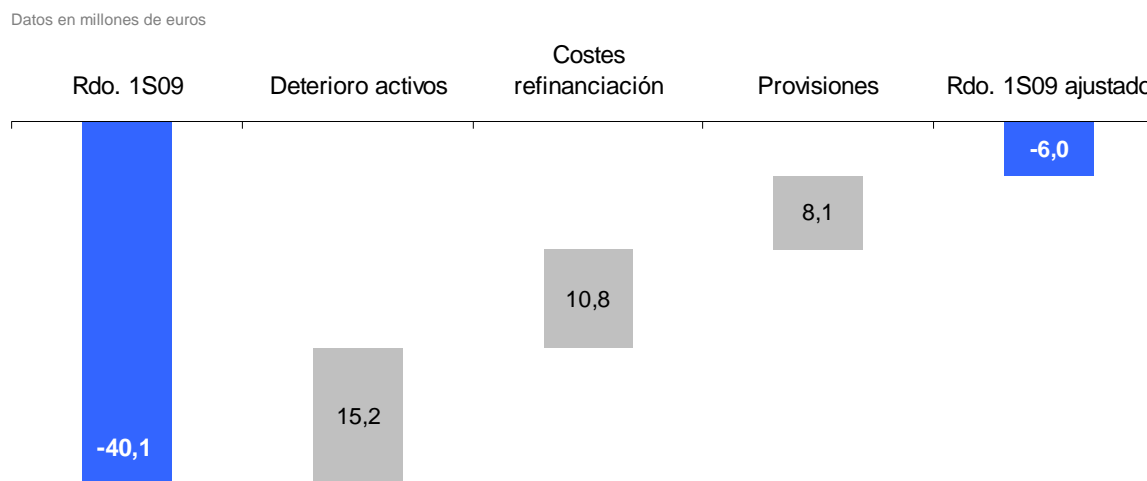
- Importante mejora del EBITDA (+15%) y del EBIT (hasta los €5,9 mill.) gracias al:
 - Mayor control de los proyectos, mejorando:
 - La selección de los mismos.
 - La estimación de los costes en las ofertas presentadas.
 - El seguimiento de la rentabilidad de las obras durante su ejecución.
 - La reorganización de su capacidad productiva (i.e. ajuste de plantilla reduciendo los costes de personal en más de un 20%).

Datos en miles de euros

Pérdidas y Ganacias Consolidada	jun-08	jun-09
Importe Neto de la Cifra de Negocios	634.440	541.443
Otros Ingresos de Explotación	22.157	4.275
Total Ingresos de Explotación	656.597	545.718
Variación de Existencias	(19.196)	2.847
Aprovisionamientos	(450.854)	(381.265)
Gastos de Personal	(94.345)	(74.803)
Dotación a la Amortización	(7.584)	(7.273)
Otros Gastos de Explotación	(86.596)	(79.283)
EBIT	(1.978)	5.941
<i>Margen s/ Cifra de Negocios</i>	-0,3%	1,1%
Resultado Financiero	(27.534)	(45.879)
Rdo. de Entidades Valoradas por método de particip.	(388)	(154)
Resultado Antes de Impuestos	(29.900)	(40.092)
Impuesto de Sociedades	3.097	10.495
Resultado Neto	(26.803)	(29.597)
EBITDA	30.663	35.337
<i>Margen s/ Cifra de Negocios</i>	4,8%	6,5%

... todavía no reflejadas en el Resultado Neto

- El Resultado Antes de Impuestos del 1S09 recoge pérdidas de € 40 mill., principalmente por 3 causas coyunturales que no deberían repetirse a futuro:
 - Deterioro en € 15 mill. del valor de los activos inmobiliarios.
 - Costes de la refinanciación por € 11 mill..
 - Provisiones dotadas y afectas a operaciones de tráfico (principalmente por deterioros de créditos comerciales) por € 8 mill..
- Eliminando al Resultado Antes de Impuestos del 1S09 estos elementos no recurrentes la cifra resultante sería de - € 6 mill..



1S09: Balance de situación

- A 30 de junio de 2009, las principales variaciones habidas en el balance de situación de GSJ han sido fruto de:
 - El efecto de la fusión de las distintas sociedades de GSJ con Parquesol en:
 - El patrimonio neto atribuido a la sociedad dominante.
 - Los intereses minoritarios.
 - La refinanciación de la deuda.

Datos en miles de euros

	jun-09
Deudas fin. a LP y Otros pasivos fin. no corrientes	1.451.858
Deuda financiera no corriente	1.411.193
Instrumentos financieros derivados pasivos	40.665
Deudas fin. a CP y Otros pasivos fin. corrientes	492.313
Deuda financiera corriente	478.063
Deuda con empresas del grupo financiera	14.250
Total Deuda Financiera Bruta	1.944.171
Inversiones financieras temporales	21.755
Efectivo y Otros activos líquidos equivalentes	143.481
Total Deuda Financiera Neta	1.778.935

Datos en miles de euros

Balance de Situación Consolidado	dic-08	jun-09
Fondo de Comercio y Otros Activos Intangibles	17.175	17.456
Inmovilizado Material	108.088	106.228
Inversiones Inmobiliarias	465.240	460.183
Otros Activos No Corrientes	123.727	141.656
Total Activo No Corriente	714.230	725.523
Existencias	1.451.887	1.508.554
Deudores Comerciales	835.774	726.327
Oros Activos Financieros Corrientes	6.411	21.755
Efectivo y Otros Activos Líquidos Equivalentes	143.791	143.481
Total Activo Corriente	2.437.863	2.400.117
TOTAL ACTIVO	3.152.093	3.125.640
Patrimonio Neto Atribuido a la Sda. Dominante	161.945	362.598
Intereses Minoritarios	273.286	52.324
Total Patrimonio Neto	435.231	414.922
Deuda Financiera No Corriente	841.072	1.411.193
Otros Pasivos No Corrientes	147.270	160.264
Total Pasivo No Corriente	988.342	1.571.457
Deuda Financiera Corriente	871.373	478.063
Otros Pasivos Corrientes	857.147	661.197
Total Pasivo Corriente	1.728.520	1.139.260
TOTAL PASIVO	3.152.093	3.125.640

Sin perjuicio de la fecha de amortización efectiva como consecuencia de la refinanciación acordada, GSJ contablemente clasifica como "corriente" la deuda financiera que está afectada a la financiación de bienes o activos clasificados en el balance de situación como "corriente".

1S09: Flujos de efectivo

Datos en miles de euros

Estado de Flujos de Efectivo	jun-08	jun-09
Resultado antes de impuestos	(29.900)	(40.092)
Dotación a la amortización	7.584	7.273
Variación de las provisiones de explotación	22.145	22.476
Ingresos / gastos financieros	28.609	40.328
Diferencias de cambio	381	1.223
Resultado por variaciones de valor de instrumentos fin.	0	4.406
Resultado de entidades valoradas por el método de particip.	388	154
Otras ganancias o pérdidas	2.883	12
Total recursos generados por operaciones	32.090	35.780
Impuesto sobre beneficios pagado en el ejercicio	3.096	0
(Incremento) / disminución del capital corriente operativo	(320.216)	(160.780)
Otros cobros / (pagos) por operaciones de explotación	(10.608)	2.637
TOTAL FLUJOS NETOS DE TESORERÍA POR OPERACIONES	(295.638)	(122.363)
Total inversiones	(5.170)	(10.084)
Total desinversiones	141.738	2.639
Otros cobros / (pagos) por operaciones de inversión:	77.955	(15.344)
TOTAL FLUJOS NETOS DE TESORERÍA POR INVERSIONES	214.523	(22.789)
Otros cobros / (pagos) por operaciones con valores propios	(48.410)	9.288
Incremento / (disminución) del endeudamiento financiero	154.644	195.671
Intereses netos cobrados / (pagados)	(11.044)	(49.364)
Otros cobros / (pagos) por operaciones de financiación	(66.108)	(10.753)
TOTAL FLUJOS NETOS DE TESORERÍA POR FINANCIACIÓN	29.082	144.842
FLUJOS TOTALES DE TESORERÍA DEL EJERCICIO	(52.033)	(310)
SALDO INICIAL DE TESORERÍA Y ACTIVOS LÍQUIDOS EQUIV.	106.208	143.791
SALDO FINAL DE TESORERÍA Y ACTIVOS LÍQUIDOS EQUIV.	54.175	143.481

1. Introducción
2. Grupo Empresarial San José
3. Áreas de actividad
4. Recurso humanos y órganos de gobierno
5. Cifras consolidadas
6. Conclusiones
7. Q&A

- GSJ, 4ª compañía en edificación en España y la líder en no residencial (ingresos 2008 de € 1.382 mill. y EBITDA de € 82 mill.), posee importantes atractivos y fortalezas que la convierten en una atractiva inversión:

1	Accionariado sólido y diversificado (accionistas con una participación inferior al 3% poseen un 23% del capital)	5	Exhaustivo control (de costes y rentabilidad de proyectos y de clientes) y destacada flexibilidad operativa
2	Actividades diversificadas (aportan recurrencia y estabilidad) y vocación internacional (importante foco en Latinoamérica)	6	€ 2.181 mill. de cartera de obra en 1S09 (+20% con respecto a diciembre y + 40% con respecto a finales de 2007)
3	Enfocado a cliente público (dado que en épocas de crisis aseguran una mayor contratación y una menor morosidad)	7	Activos de primer nivel por € 2.374 mill. (descuento sobre NAV del 20%*) con gran upside, al que habría que añadir DUCH y Carlos Casado
4	Destacada imagen de marca reconocida por sus clientes y por los organismos de acreditación a nivel internacional	8	Estabilidad financiera para los próximos 6 años

Por lo tanto, el precio de la acción de GSJ no refleja todo el potencial y valor de la compañía (posiblemente por el desconocimiento que existía hasta la fecha sobre el grupo)

- GSJ cuenta una destacada capacidad de generar valor para sus accionistas a futuro.

Capitalización Bursátil

a cierre del 28 de octubre

Capitalización = €583 mill.

Valor fundamental hoy

GSJ sin actividades
inmobiliarias
(EBITDA' 08 = €62 mill.)

NAV = €723 mill.

Valor fundamental a futuro

DUCH
Carlos Casado
Internacional
...

Construcción

NAV

1. Introducción
2. Grupo Empresarial San José
3. Áreas de actividad
4. Recurso humanos y órganos de gobierno
5. Cifras consolidadas
6. Conclusiones
7. Q&A

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 admiten 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

