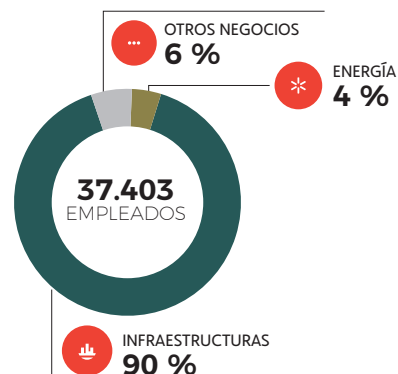
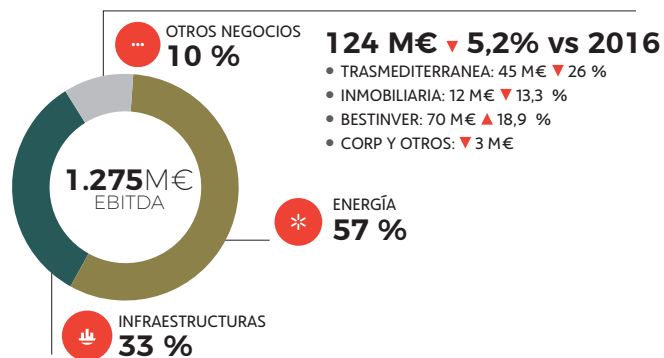
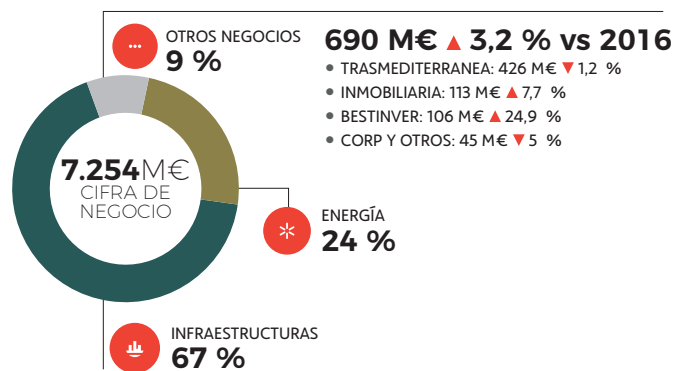


OTROS NEGOCIOS

La diversificación de actividades de ACCIONA a través de sus negocios complementarios contribuye a mejorar significativamente la cuenta de resultados global de la compañía, bien por el potencial de crecimiento que ofrecen o por la posibilidad de realizar operaciones corporativas de interés para ACCIONA.

El crecimiento de los ingresos respecto al año anterior y las operaciones realizadas en 2017, ponen de manifiesto esta generación de valor, acompañada con un entorno que evoluciona favorablemente en el ámbito de los sectores en los que la compañía está presente.

EN 2017



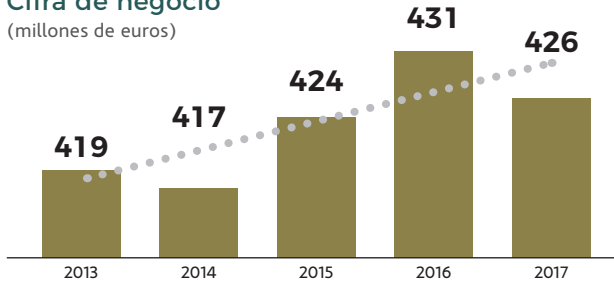
ACUERDO DE VENTA DE TRASMEDITERRANEA²⁵

ACCIONA ha llegado en 2017 a un acuerdo para la venta de su participación del 92,7 % en Trasmediterranea al Grupo Naviera Armas, que reconoce un *enterprise value* por el 100 % de Trasmediterranea de entre 419 M€ y 436 M€, en función del grado de cumplimiento del *earn out* comprometido por el comprador. El precio de venta de las acciones propiedad de ACCIONA es de 260,4 millones de euros, asumiendo el comprador el repago de deuda de Trasmediterranea con otras sociedades de ACCIONA por importe de 127,3 millones de euros.

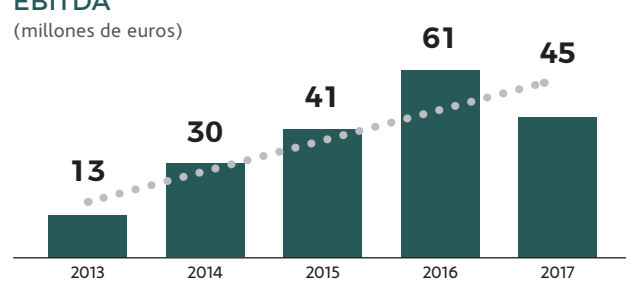
Con esta operación, se refuerza el posicionamiento estratégico de la Compañía basado en el crecimiento enfocado y la maximización del valor de los negocios. Así, la desinversión tiene lugar en un contexto positivo para el sector, en el que Trasmediterranea se sitúa como la empresa líder en España en el transporte de pasajeros y carga, tras los cambios de gestión operativa efectuados en la división naviera para mejorar su eficiencia.

UN NEGOCIO MÁS ATRACTIVO Y RENTABLE²⁶

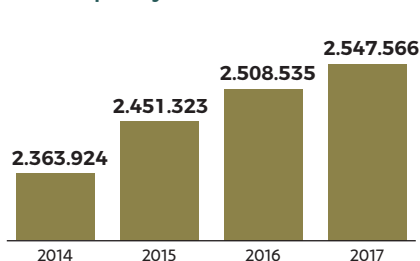
Cifra de negocio
(millones de euros)



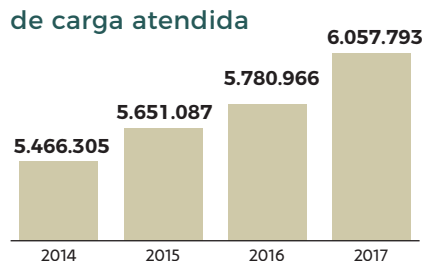
EBITDA
(millones de euros)



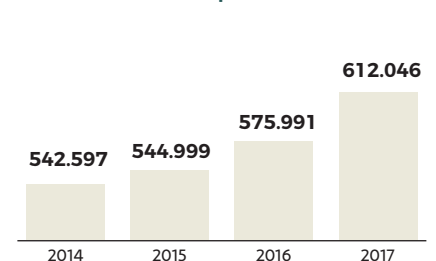
N.º de pasajeros



Metros lineales de carga atendida



Vehículos transportados



(25) Pendiente de aprobación por parte de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia.

(26) La disminución del EBITDA en 2017 se ha debido principalmente al aumento de los precios del combustible y por el incremento del número de trayectos.

ACCIONA INMOBILIARIA

MÁS DE 9.000
VIVIENDAS
DESARROLLADAS
EN 25 AÑOS DE
TRAYECTORIA

ACCIONA Inmobiliaria es una de las primeras compañías de promoción y gestión residencial de España, con presencia significativa en otros mercados inmobiliarios como son México –a través de la sociedad ACCIONA Parque Reforma–, Polonia –ACCIONA Nieruchomości– y Portugal²⁷.

¿CUÁLES SON LAS CLAVES DEL ÉXITO?

DILATADA EXPERIENCIA TÉCNICA Y COMERCIAL

- Más de 25 años de experiencia en el negocio inmobiliario.
- Elevada eficiencia en la gestión.
- Diversificación de activos que permiten una reducción de riesgos asociados a la morosidad inherente del sector.

APUESTA POR LA SOSTENIBILIDAD EN EL DISEÑO

- Medidas innovadoras para el ahorro energético, la reducción de emisiones de CO₂ (opción de suministros renovables), el consumo racional y la construcción limpia.
- Diseño arquitectónico de calidad, con posibilidad de una estética común siempre dentro de los valores del entorno.
- Oferta con un amplio elenco de zonas comunes contribuyendo a un estilo de vida saludable.



MÁS INFORMACIÓN

visita la web de
ACCIONA Inmobiliaria:
www.acciona-inmobiliaria.es

(27) Para más Información sobre la actividad Inmobiliaria de ACCIONA en México y Polonia, visite las webs ACCIONA Parque Reforma accionaparquereforma.com/ y ACCIONA Nieruchomości www.acciona-nieruchomosci.com/en/ respectivamente.

ACCIONA INMOBILIARIA EN 2017



EVOLUCIÓN DEL ENTORNO Y DEL NEGOCIO



(28) Stock total de viviendas a construir junto con las ya disponibles para la venta.

(29) Diferencia principal por aportación a Testa Residencial.

(30) Diferencia por desinversiones.

NUEVA ESTRATEGIA PARA LA CREACIÓN DE VALOR

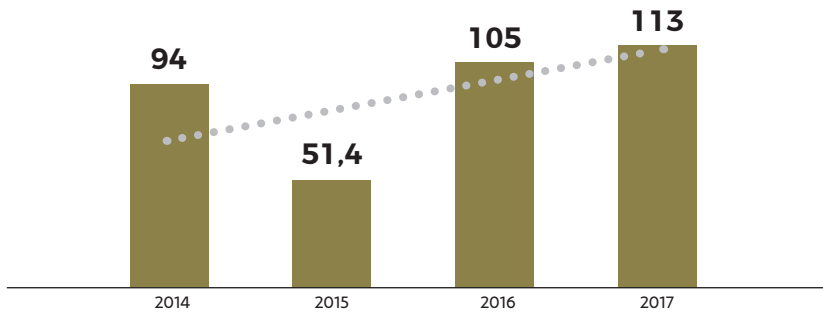
En línea con la progresiva recuperación del sector y las mejores condiciones que ofrece el mercado en la actualidad, la compañía ha puesto en marcha su nueva estrategia con el objetivo de enfocar el negocio hacia la promoción inmobiliaria. En esta misma línea en 2017 ha sido trasladada la cartera del negocio de alquiler a Testa Residencial a cambio de una participación del 20 % y se han vendido importantes activos comerciales alcanzado una prima en el valor neto de los activos (NAV) del 31 %.

ESTRATEGIA	RESULTADOS 2017
<p>FOCO EN LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apuesta por activos con mayor retorno que los patrimoniales, comerciales y de alquiler. • Compra de suelo para continuar con el crecimiento de la cartera. • Exhaustivo análisis de las condiciones del mercado. • Certificación de las nuevas promociones con el sello BREEAM de sostenibilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Adquisición selectiva de suelo para nuevas promociones en España y México por valor de 82 M€ que permitirán construir un total de 4.500 viviendas. • 1.000 viviendas en construcción y/o venta a diciembre de 2017 en España, México y Polonia. • 7 promociones en construcción atendiendo los rigurosos estándares de sostenibilidad de la edificación BREEAM.
<p>ROTACIÓN DE ACTIVOS Y CONTRIBUCIÓN A LA CUENTA DE RESULTADOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desinversión en activos patrimoniales como palanca de financiación para el desarrollo de la actividad de promoción. 	<ul style="list-style-type: none"> • Traslado de la cartera de alquiler a Testa Residencial a cambio de una participación del 20 % • Venta de activo inmobiliario.
<p>MAYOR PRESENCIA INTERNACIONAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento en Polonia y México que mitigue la dependencia de los ciclos inmobiliarios en España. 	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de nuevas ciudades en México como Guadalajara y la zona de la Ribera Maya. • Nueva adquisición de suelo.

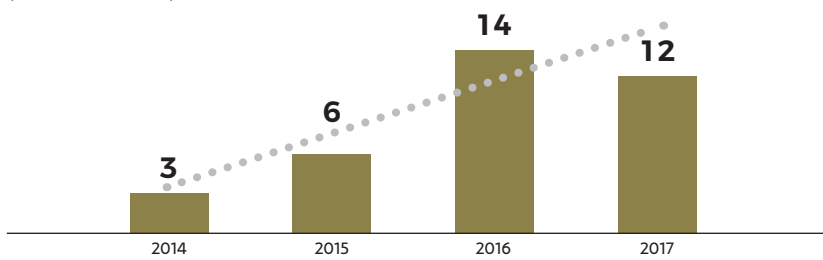
TRASPASO DE LA CARTERA DE ALQUILER A TESTA RESIDENCIAL

Con esta operación ACCIONA ha adquirido una participación del 20 % en Testa Residencial, un vehículo de inversión inmobiliario de gran tamaño y potencial. El objetivo de la compañía es conservar su participación a largo plazo, aprovechando la revalorización continua del fondo y esperando la salida a Bolsa de Testa, lo que aportará mayor liquidez al activo.

Cifra de negocio
(millones de euros)

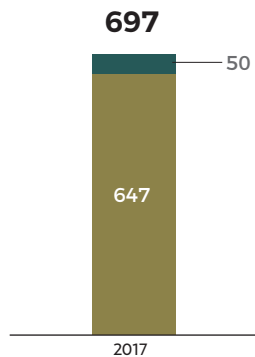


EBITDA³¹
(millones de euros)



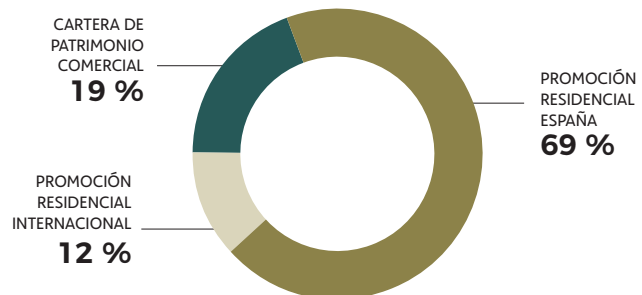
VALORACIÓN INDEPENDIENTE DE ACTIVOS

Desglose GAV (Gross Asset Value) 2017³²
(millones de euros)



- Valor en libros
- Plusvalía bruta

**Desglose GAV (Gross Asset Value):
por tipo de activo³²**



(31) El EBITDA ha presentado una ligera disminución debido a que sólo han consolidado en los resultados los 9 primeros meses del año generados por la cartera de alquiler.

(32) El GAV no incluye la participación del 20 % en Testa Residencial.

BESTINVER

BESTINVER
ES LA GESTORA
DE FONDOS
INDEPENDIENTE
LÍDER EN
ESPAÑA



MÁS INFORMACIÓN

visita la web de Bestinver:
www.bestinver.es

Con 30 años de experiencia, Bestinver (100 % Grupo ACCIONA) ofrece servicios de gestión de activos –fondos de inversión, fondos de pensiones y mandatos institucionales–, y servicios de intermediación bursátil, persiguiendo las mejores rentabilidades a largo plazo y apoyándose en una filosofía de inversión basada en el valor y en un amplio y cualificado equipo de inversión.

¿CUÁLES SON LAS CLAVES DEL ÉXITO?

PROCESO DE SELECCIÓN DE INVERSIONES Estricto y Mejores Rentabilidades a Largo Plazo

- Equipo de profesionales con experiencia y elevado conocimiento financiero.
- Marca y reputación consolidada en el mercado.
- Maximización del valor de la inversión a través de instrumentos de renta variable.
- Exhaustiva y adecuada gestión del riesgo.

BESTINVER EN 2017

106 M€
CIFRA DE NEGOCIO

2016
85 M€

70 M€
EBITDA

2016
59 M€

6.058 M€
FONDOS BAJO
GESTIÓN

2016
5.222 M€

11,7 %
RENTABILIDAD DE
BESTINVER INTERNACIONAL
EN EL AÑO

2016
11,3 %

11,6 %
RENTABILIDAD DE
BESTINFOND EN EL AÑO

2016
10,9 %

10,36 %
RENTABILIDAD DE
BESTINVER BOLSA
EN EL AÑO

2016
8,7 %

46.000
INVERSORES

2016
41.882

98
EMPLEADOS

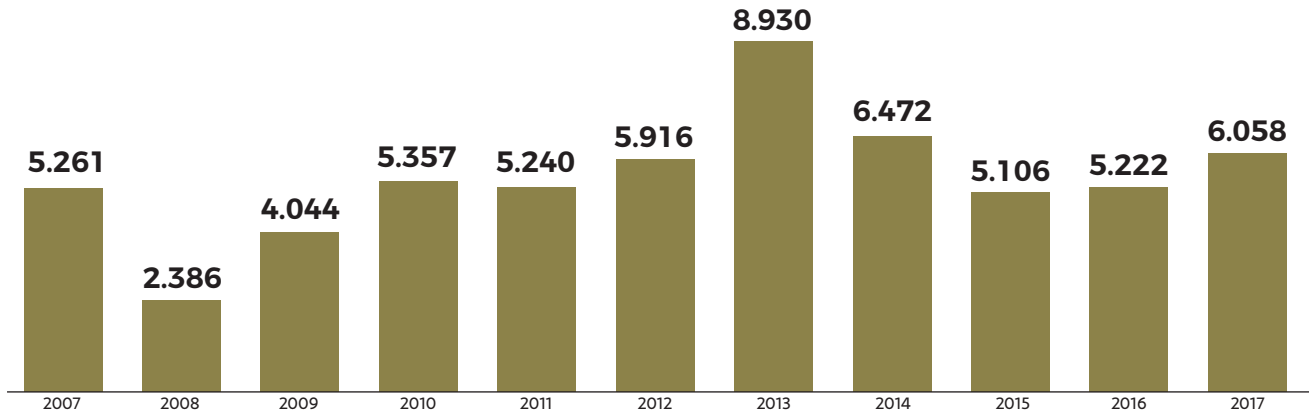
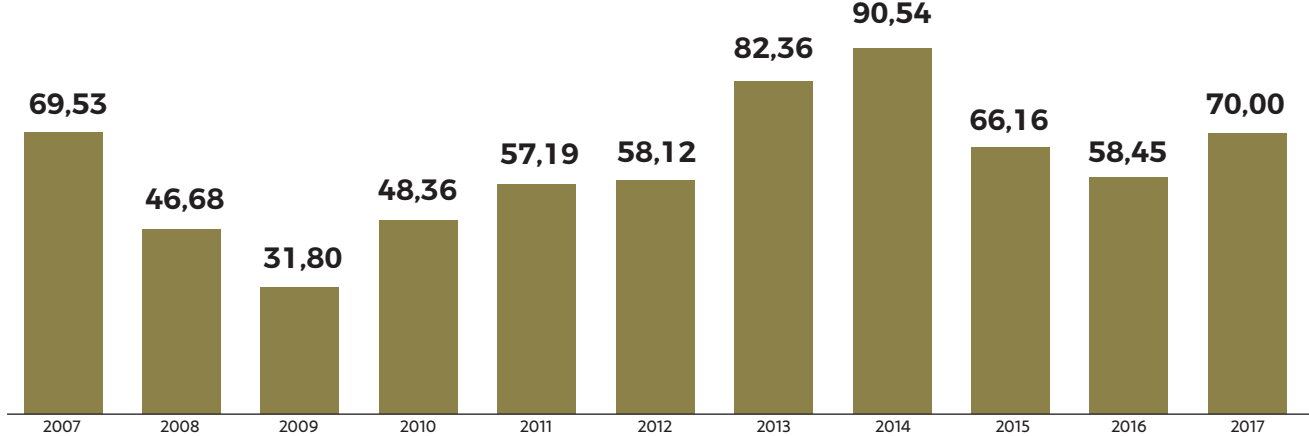
2016
85

LA ESTRATEGIA DE BESTINVER

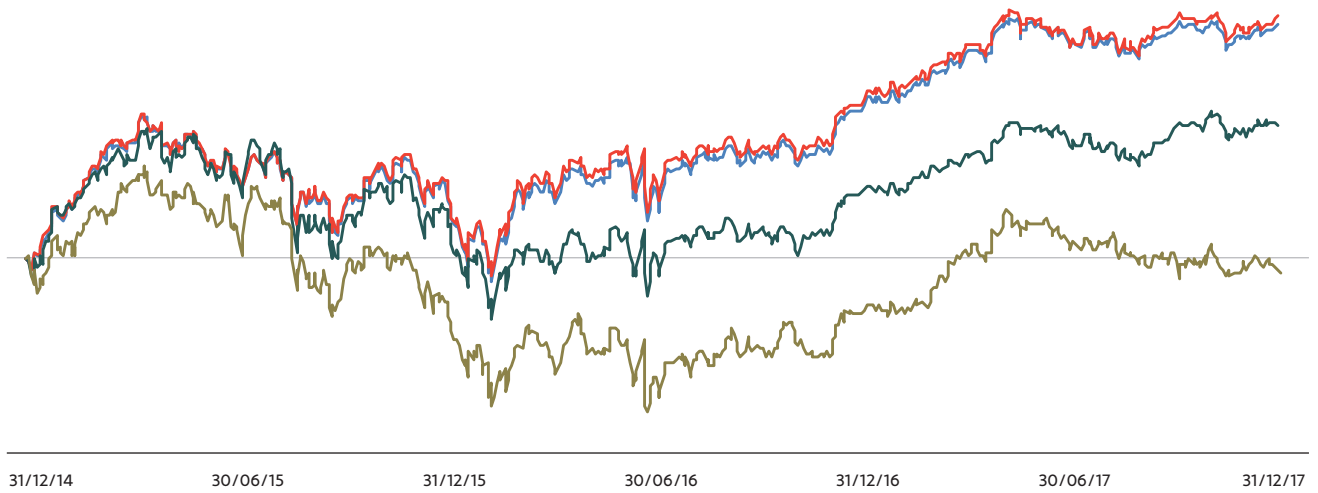
Bestinver persigue el aumento continuado del volumen de activos bajo gestión y la definición de carteras consistentes que ofrezcan una rentabilidad atractiva a largo plazo.

FILOSOFÍA DEL VALUE INVESTING	RESULTADOS 2017
<p>VISIÓN A LARGO PLAZO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inversión en negocios transparentes con fuertes ventajas competitivas. • Aprovechar oportunidades de inversión en empresas infravaloradas con modelos de negocio robustos, balances sólidos y alta generación de caja. 	<ul style="list-style-type: none"> • Más de 100 premios internacionales a lo largo de sus 30 años de trayectoria. • Elegida mejora gestora nacional. <i>Premio Expansion/All Funds 2017</i>. • Revalorización del 40,5 % de Bestinver Internacional en los últimos tres años. • Más de 40.000 clientes y activos bajo gestión superiores a los 6.000 millones de euros. • Valoración global de la satisfacción de 4 sobre 5 acerca de los productos ofrecidos por el negocio. • Aumento del EBITDA del 18,9 % situándose en 70 M€.
<p>FORTALECEMOS EL EQUIPO DE INVERSIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Incorporación de un equipo de renta fija que refuerza las capacidades de Bestinver para el año 2018. 	
<p>AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS E INDUSTRIALIZACIÓN DE SERVICIOS Y DIGITALIZACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aumentar la eficiencia por medio de la automatización y la extensión en la oferta de servicios disponibles por la web. 	
<p>CERCANÍA CON EL INVERSOR</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objetivo de convertir ahorradores en inversores. • Apertura de nuevas oficinas en diferentes ciudades de España con el objetivo de tener una presencia más cercana a los inversores. 	

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO DE BESTINVER: 3ER MEJOR AÑO EN ACTIVOS BAJO GESTIÓN Y EBITDA (2007-2017)

Activos bajo gestión
(millones de euros)**EBITDA**
(millones de euros)

Evolución de la rentabilidad en el período 2015-2017



— BESTINVER INTERNACIONAL **40,5 %**
— BESTINFOND **39,2 %**
— MSCI EUROPE (nr) INDEX **22,4 %**
— IBEX 35 INDEX **-2,3 %**

REVALORIZACIÓN
DEL 40,5 %
Y DEL 39,2 %
DE LOS FONDOS
BESTINVER
INTERNACIONAL
Y BESTINFOND
RESPECTIVAMENTE,
DURANTE LOS
ÚLTIMOS
3 AÑOS

GRUPO BODEGAS PALACIO 1894

MÁS DE
120 AÑOS DE
EXPERIENCIA
EN LA
ELABORACIÓN
Y CRIANZA
DE VINOS DE
CALIDAD

Grupo Bodegas Palacio 1894 es uno de los grupos vitivinícolas de mayor relevancia de España en vinos de alta calidad y tiene presencia en 40 mercados en todo el mundo. Cuenta con una trayectoria centenaria en la elaboración y crianza de vinos en las denominaciones de origen más destacadas de España (D.O. Rioja, D.O. Ribera del Duero, D.O. Rueda, D.O. Toro).

¿CUÁLES SON LAS CLAVES DEL ÉXITO?

RECONOCIMIENTO POR PARTE DE EXPERTOS Y COMPROMISO CON LA SOSTENIBILIDAD

- Bodegas en las zonas vitivinícolas más prestigiosas de España: elaboración de de vinos *premium* en las principales denominaciones de origen españolas, bajo un compromiso de excelencia.
- Apuesta por la innovación: Grupo Bodegas Palacio 1894 se adapta y anticipa con marcas de vinos que cubren todos los segmentos de consumo.
- Integración de viñedo y elaboración: Establece parámetros de calidad coherentes, de alta exigencia y respetuosos con el medio ambiente, gracias al control de todo el proceso, desde el viñedo hasta la crianza.
- Cuidado de la marca.



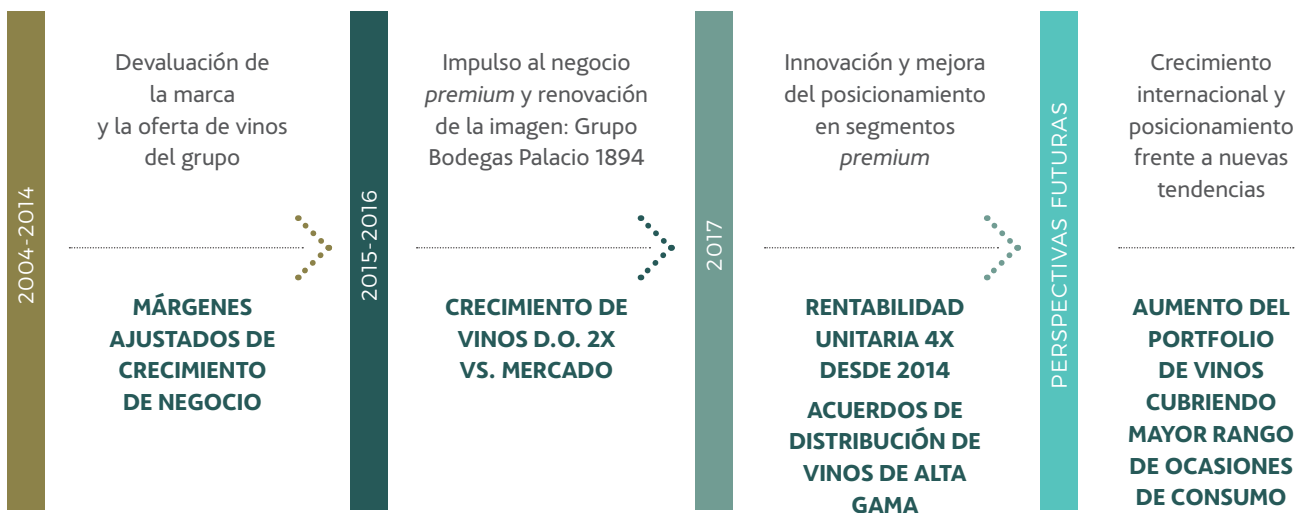
MÁS INFORMACIÓN

visita la web de
Grupo Bodegas Palacio 1894:
www.grupobodegaspalacio.es

GRUPO BODEGAS PALACIO 1894 EN 2017



EVOLUCIÓN DEL ENTORNO Y DEL NEGOCIO

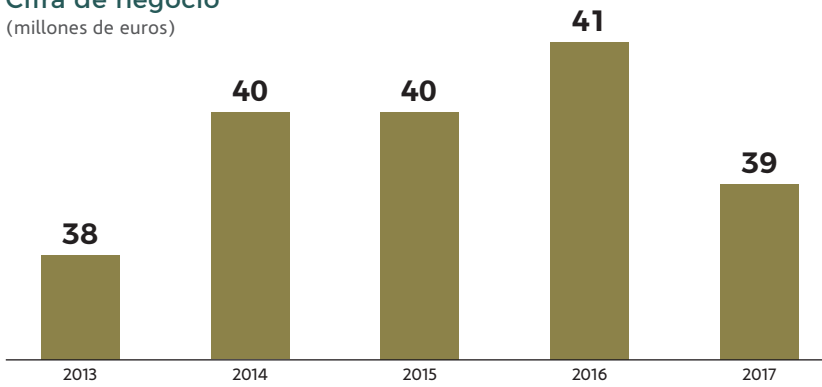


LA ESTRATEGIA DEL GRUPO BODEGAS PALACIO 1894

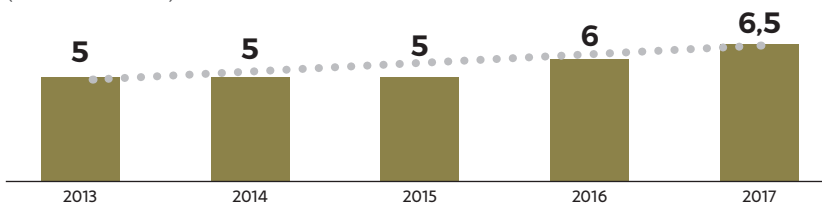
Grupo Bodegas Palacio 1894 ha iniciado en 2017 una nueva etapa con el objetivo de ser reconocida como una compañía de referencia en el mercado de los vinos de calidad.

ESTRATEGIA	RESULTADOS 2017
<p>REFORZAR EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fortalecer la identificación de los productos ofrecidos a los clientes. • Aumento del portfolio de vinos que permita una mayor capacidad de negociación con los distribuidores tanto en España como a nivel internacional. • Nuevos productos con el objetivo de llegar a nichos de mercado concretos, analizando tendencias y consumos por edades. 	<ul style="list-style-type: none"> • Campañas promocionales de marca Viña Mayor; activación de Cosme Palacio en la hostelería; promoción multicanal de Glorioso – Día del Padre. • Acuerdos de distribución de Champagne Barons de Rothschild. • Lanzamiento de gama de productos bajo la marca La Poda, para cubrir el segmento de consumidores jóvenes.
<p>CRECIMIENTO CON FOCO EN MERCADOS INTERNACIONALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mayor presencia en Estados Unidos, principalmente en la costa este. • Afianzar la distribución en China. • Nuevo distribuidor en Reino Unido que relance la actividad del Grupo Bodegas Palacio 1894. • Entrada en México. • Continuar con una posición relevante en Alemania. 	<ul style="list-style-type: none"> • Contratación de un Brand Ambassador en EE.UU. • Acuerdo importador ZhongqiHuaye Foods Co. Ltd con clientes a lo largo de toda China. • Negociaciones avanzadas con dos nuevos importadores en Reino Unido (primer consumidor de Rioja). • Incorporación de Glorioso en la cadena Rossmann (Alemania) (primer cliente de la compañía).
<p>SOSTENIBILIDAD EN NUESTRAS BODEGAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nuevas medidas para la reducción de emisiones. • Implantación de medidas encaminadas a reducir el consumo de agua. • Contribución a la sociedad a través de proyectos de integración social. 	<ul style="list-style-type: none"> • Reducción de emisiones de CO₂ en un 36 % respecto a 2016 y compensación de las que no se han podido reducir. • Realización de un plan de minimización de consumo de agua en Bodegas Viña Mayor. • Wineries for Climate Protection: primera y única certificación específica para el sector del vino en el ámbito de la sostenibilidad ambiental y lucha contra el cambio climático. • Por tercer año consecutivo, Grupo Bodegas Palacio 1894 se ha unido al proyecto social de cocina Gastronomix. Su objetivo es ofrecer una oportunidad formativa en hostelería a 41 jóvenes de entornos vulnerables y ofrecerles una salida profesional.
<p>MEJORA CONTINUA DE LA CALIDAD</p> <ul style="list-style-type: none"> • Integración de Viñedo y Elaboración. • Control del viñedo. • Tecnología. 	<ul style="list-style-type: none"> • Adquisición de Viñedo Viejo en La Rioja Alavesa para cubrir el suministro de Cosme Palacio 1894 (el vino más icónico de la bodega). • Instalación de mesas de selección automatizadas y prensas de bajo volumen en la bodega de Viña Mayor.

Cifra de negocio (millones de euros)



EBITDA (millones de euros)



Reparto de la cifra de negocio por área geográfica en 2017

