

# ABENGOA

## Plan de Negocio Actualizado



20 de mayo de 2020



# Forward Looking Statements

- Esta presentación contiene declaraciones a futuro (*forward-looking statements*) (tal y como este término se define en la Ley Estadounidense *U.S. Private Securities Litigation Reform Act* de 1995) así como información sobre Abengoa basada en consideraciones de la dirección y administración de la compañía así como en asunciones hechas por éstos y en información de la que actualmente dispone la Compañía.
- Tales declaraciones reflejan la visión de Abengoa sobre eventos futuros y, por tanto, están sujetas a riesgos, incertidumbres y asunciones sobre Abengoa, sus filiales e inversiones incluyendo, entre otras cuestiones, el Desarrollo de sus negocios, las tendencias de la industria en la que opera y futuras inversiones de capital (*capex*). A la vista de estos riesgos, incertidumbres y asunciones, los eventos y circunstancias referidos e las declaraciones a futuro podrían no ocurrir. No deben considerarse ninguna de las proyecciones a futuro, expectativas, estimaciones y proyecciones contenidas en esta presentación como previsiones o promesas ni tampoco debe entenderse que impliquen una indicación, aseguramiento o garantía de que las asunciones en que se basan las proyecciones futuras, expectativas, estimaciones y previsiones sean correctas o exhaustivas ni, en el caso de las asunciones, que estén completamente desglosadas en la presentación.
- Hay muchos factores que pueden dar lugar a que los resultados, el desarrollo y los logros reales de Abengoa sean sustancialmente distintos a los resultados, el desarrollo y los logros futuros indicados en las declaraciones a futuro incluyendo, entre otros: cambios en las condiciones económicas, políticas, gubernamentales y de negocio a nivel global y en los países en los que Abengoa desarrolla su actividad; cambios en los tipos de interés, variaciones en la inflación y en los precios, reducción de los presupuestos de gasto gubernamental y de los subsidios gubernamentales; cambios en las leyes internacionales y políticas de apoyo a las energías renovables, incapacidad para incrementar la competitividad de Abengoa en el sector de energías renovables; disminución del apoyo social a las energías renovables, recursos legales contra las regulaciones, subsidios e incentivos a las Fuentes de energía renovable; gran variedad de regulación en un gran número de diferentes jurisdicciones, incluyendo variedad de normativa medioambiental; las sustanciales inversiones de capital y requerimientos de investigación y desarrollo de Abengoa; la gestión de la exposición a los riesgos de crédito, tipo de interés, tipo de cambio y precio de materias primas; la terminación o revocación de las concesiones de Abengoa; la confianza en subcontratistas y proveedores, las adquisiciones o inversiones en *joint ventures* con terceros; desinversiones de activos o proyectos; cambios o desviaciones en el plan e viabilidad de Abengoa, procedimientos legales actuales o futuros; ajustes o cancelaciones no previstos en el backlog; incapacidad para obtener nuevos emplazamientos o ampliar los existentes; incapacidad para mantener ambientes seguros de trabajo; efectos de catástrofes, desastres naturales, condiciones meteorológicas adversas, condiciones físicas o geológicas no previstas o actos criminales o de terrorismo en una o varias de las plantas de Abengoa; insuficiencia de la cobertura de seguros e incremento en el coste; pérdida de alta dirección o personal clave; uso no autorizado de la propiedad intelectual de Abengoa y reclamaciones por el uso por parte de Abengoa de la propiedad intelectual de otros; el sustancial endeudamiento de Abengoa; la capacidad de Abengoa para generar caja suficiente para atender esa deuda; cambios en la estrategia de negocio; y muchos otros factores indicados como Factores de Riesgo (*Risk Factors*) en el Documento de Registro presentado a la Comisión Nacional del Mercado de Valores el 30 de marzo de 2017. Los factores de riesgo y otros factores clave que Abengoa haya podido indicar en sus presentaciones e informes pasados y futuros, incluyendo los presentados a la Comisión nacional del Mercado de Valores y la *U.S. Securities and Exchange Commission* (SEC), podrían igualmente afectar de forma adversa el desarrollo de los negocios y la situación financiera de Abengoa.
- En caso de que se materializase uno o varios de estos factores o que alguna de las asunciones resultara ser incorrecta, los resultados reales podrían variar de forma sustancial con respecto a los que se describen como anticipados, estimados, esperados en esta presentación.
- Abengoa no tiene intención ni asume ninguna obligación de actualizar estas declaraciones de futuro.
- Esta presentación incluye ciertas medidas financieras no IFRS que no han estado sujetas a auditoría financiera.
- La información y opinión que se incluye en esta presentación se refiere a la fecha de esta presentación y pueden estar sujetas a verificación y cambio en cualquier momento.



# Índice

- 1** Introducción
- 2** Principales hipótesis Plan de Negocio Actualizado
- 3** Proyecciones financieras
- 4** Operación financiera propuesta
- 5** Conclusión
- 6** Anexos



# 1 Introducción

Tras dos reestructuraciones, Abengoa ha reforzado la estructura de capital, resultando en una compañía con enfoque en el negocio de EPC global.

## Reestructuración I (2017): Objetivos conseguidos e implicaciones

✓ Quita del 70% y capitalización de deuda (c.€7bn) y dilución de los accionistas del 95%

✓ €1.1bn de nueva liquidez (en gran parte utilizada para amortizar líneas de liquidez interinas) y €307m de nuevas líneas de avales

## Periodo entre I y II Reestructuración

✓ Amortización de €876m de deuda New Money

## Reestructuración II (2019): Objetivos conseguidos e implicaciones

✓ Estructura de capital y balance en línea con el perfil de negocio

✓ €2.7bn de deuda financiera (Old Money) transformada en bonos convertibles

✓ Nueva liquidez (97 M€) y nuevas líneas de vales (140 M€) obtenidas para el crecimiento en 2019

✓ Cierre de financiación en el proyecto A3T y traspaso de deuda corporativa al vehículo de proyecto

✓ Implementación de Plan de Incentivos para el equipo gestor (MIP) alineado con la creación de valor

No obstante, los efectos económicos globales de la pandemia del COVID-19 han forzado a la Compañía a cambiar sus estimaciones de futuro

- Aunque muchos gobiernos y bancos centrales han implementado numerosas medidas de financiación para mitigar los efectos causados por la pandemia del COVID-19, **la economía mundial indudablemente está sufriendo los efectos del confinamiento global.**
  - El Fondo Monetario Internacional (FMI) ha proyectado que la **economía global tendrá un crecimiento negativo del -3% en 2020.** <sup>(1)</sup>
  - El Banco de España prevé que el **PIB de España caerá entre un 6,6% y un 13,6% en 2020**, en función de lo que dure el Estado de Alarma.
  
- En ese contexto, la Compañía ha optado por revisar las proyecciones financieras incluidas en el Plan de Viabilidad de 2019 y **presentar un Plan de Negocio Actualizado.**
  - ☐ Abengoa constituyó, al máximo nivel e integrado por las funciones necesarias, un Comité específico para la gestión del COVID ya en el mes de febrero, lo que permitió una **anticipación en la actuación y en las medidas adoptadas.**
  - ☐ Esa anticipación en la adopción de medidas: restricción de viajes y desplazamientos desde el primer momento, refuerzo de la gestión en remoto para un teletrabajo generalizado, implantación de medidas de protección individual y colectivas en nuestros proyectos y centros de trabajo, establecimientos de protocolos y procedimientos, y una permanente información y seguimiento, ha permitido un **impacto mínimo desde el punto de vista sanitario.**

### Proyectos en Ejecución

- **En España**, se han atrasado varios proyectos debido al Estado de Alarma. Por ejemplo, proyectos adjudicados pero que no se ha podido empezar la obra y contratos de mantenimiento de instalaciones.
- **A nivel internacional**, se han visto afectados proyectos en Oriente Medio, Europa, América Latina y otras regiones por falta de provisiones o restricciones de personal para acudir a los centros de trabajo.

### Licitaciones y futura contratación

- **En España**, las licitaciones públicas han quedado suspendidas hasta que se levante el Estado de Alarma. La compañía se encontraba en proceso de licitación en varios proyectos incluyendo plantas depuradoras y contratos de O&M.
- **A nivel internacional**, también se han visto atrasadas o suspendidas indefinidamente varias licitaciones en las que participaba la compañía, por ejemplo: plantas desaladoras en Arabia Saudí, Argelia y Qatar, plantas depuradoras en Marruecos y Angola, y una planta solar en Chile.

### Otros efectos

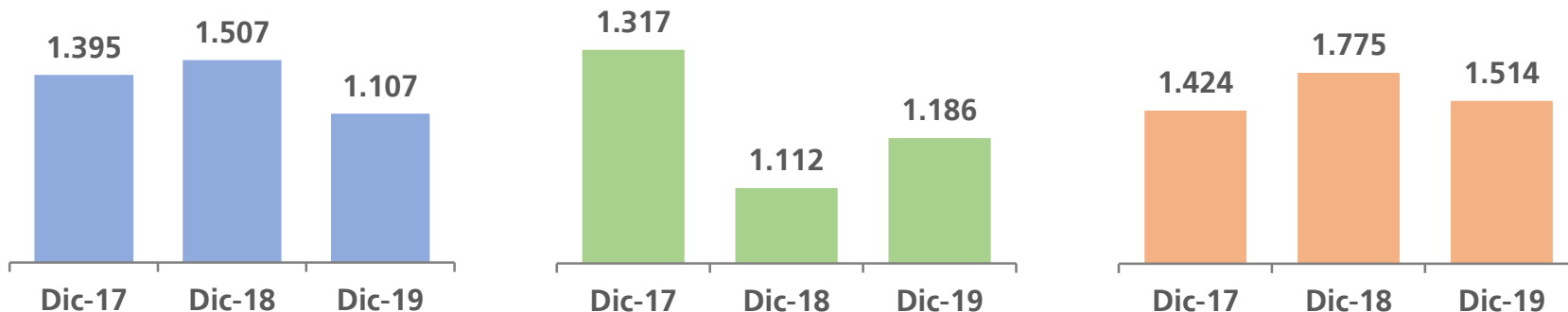
- **Mercado financiero.** Tras la gran incertidumbre causada por la pandemia del COVID-19, los mercados financieros se han visto afectados limitando el acceso a los mismos de la compañía. A la vista de esta situación, la Compañía ha decidido solicitar financiación a instituciones financieras respaldadas por una garantía del ICO, así como implementar otras medidas para abordar la situación financiera, y solicitar líneas de avales *revolving* adicionales para cubrir las necesidades hasta finales de 2021.

Abengoa ha ejecutado más de €3.600 millones y contratado más de €4.000 millones entre 2017 y 2019, llevando la cartera a €1.514 millones a finales de 2019



**Total de 4,0 B€ en nueva contratación y 3,6 B€ de ejecución entre 2017-2019**

Millones de euros



**Nueva Contratación (4,0 B€)**

**Ejecución (3,6 B€)**

**Cartera (1,5 B€)**





## **2** Principales hipótesis del Plan de Negocio Actualizado

### Hipótesis Generales

- **Proyecciones financieras construidas empezando desde las filiales**, consolidando los planes individuales de las diferentes áreas de negocio (Energía, Agua, T&I y Servicios) y geografías (Brasil, Chile, EEUU, Sudáfrica, Argentina, México, Perú, Uruguay)
- Las proyecciones se dividen entre *Main Perimetry Ring-Fence*.
  - ❖ **Filiales "Ring-Fence"**: México, Perú y Uruguay han cerrado o están en proceso de cerrar sus propias reestructuraciones locales, lo cual les limita a la hora de mandar dinero a la matriz. Argentina igualmente se considera Ring-Fence.
    - Brasil ha finalizado el proceso de Recuperación Judicial. Se han conseguido nuevos contratos tanto de construcción como de mantenimiento de líneas de transmisión.
  - ❖ **El resto de países se consideran como "Main Perimeter"**
- **Una empresa eficiente**: el ratio gastos generales sobre ventas irá disminuyendo gradualmente con el objetivo del 3%. La compañía ha implementado varias medidas para continuar reduciendo los gastos generales.
- **Enfocado en proyectos de EPC para terceros**, con un margen bruto medio del 9%
- Las proyecciones financieras incluyen contribuciones de **7 concesiones en operación**
- El plan no contempla la entrada de caja por la venta de estos activos, ya que se espera que sean cedidos a favor de los proveedores con deuda vencida.
- El Plan de Negocio Actualizado considera una nueva financiación de 250 M€ aportada por Entidades Financieras y el ICO, dentro de las medidas aprobadas por el Gobierno de España para ayudar a las empresas afectadas por el COVID-19.

### Principales diferencias

- **Pago a proveedores con deuda vencida:** El Plan de Viabilidad 2019 incluyó 356 millones de euros en pagos a proveedores vencidos durante la vida del plan. El plan recientemente revisado no contempla ningún pago adicional a los proveedores vencidos, ya que se gestionarán a través del Plan de Proveedores.
- **AAGES:** El Plan de Viabilidad 2019 incluía 3,5B€ de euros en nuevos proyectos relacionados con AAGES. En el plan recientemente revisado, las nuevas contrataciones relacionadas con AAGES se han reevaluado e incluido en las verticales de los negocios.
- **Latinoamérica:** Las tasas de crecimiento esperadas en algunos países de Latinoamérica se han reducido dada la pandemia COVID-19, lo que se traduce en una reducción de 1B€ en nuevas contrataciones a lo largo de la vida del plan. Por otro lado, en los países Ring-Fence como Perú y Uruguay, las tasas de crecimiento esperadas son más altas que en el plan anterior.
- **Sudáfrica y EEUU:** Las tasas de crecimiento esperadas en Sudáfrica y los Estados Unidos se han reducido dada la pandemia COVID-19, lo que se traduce en una reducción de 1,6B€ en nuevas contrataciones a lo largo de la vida del plan.
- **Gastos Generales:** La Compañía ha puesto en marcha varias medidas para reducir aún más los gastos generales, incluyendo ciertas medidas relacionadas con el personal.



# 3 Proyecciones financieras

Cifras en millones de euros

		Plan de Viabilidad 2019	Plan de Neg. Act. 2020	
		2020-2028	2020-2028	Variación %
<b>Contratación</b>	Main Perimeter	26.098	19.340	-26%
	Ring-Fence	3.992	4.095	3%
	<b>Total</b>	<b>30.090</b>	<b>23.435</b>	<b>-22%</b>

		Plan de Viabilidad 2019	Plan de Neg. Act. 2020	
		2020-2028	2020-2028	Variación %
<b>Ventas</b>	I&C Main Perimeter	23.837	18.066	-24%
	Concesiones Main Perimeter	91	645	607%
	<b>Total Main Perimeter</b>	<b>23.929</b>	<b>18.711</b>	<b>-22%</b>
	I&C Ring-Fence	4.102	3.708	-10%
	Concesiones Ring-Fence	198	14	-93%
	<b>Total Ring-Fence</b>	<b>4.299</b>	<b>3.723</b>	<b>-13%</b>
	<b>Total Ventas</b>	<b>28.228</b>	<b>22.434</b>	<b>-21%</b>

- Menor contratación en relación con AAGES, Latinoamérica, Sudáfrica y EEUU.
- Parcialmente compensado con mayor contratación en Perú y Uruguay.
- Menor contratación que se traduce en menores ventas de I&C.
- Mayores ingresos de Concesiones debido al retraso en la venta de activos concesionales.

Cifras en millones de euros

	Plan de Viabilidad 2019	Plan de Neg. Act. 2020	Variación %	
	2020-2028	2020-2028		
<b>EBITDA</b>	I&C Main Perimeter	1.601	1.369	-14%
	Concesiones Main Perimeter	73	227	212%
	<b>Total Main Perimeter</b>	<b>1.673</b>	<b>1.597</b>	<b>-5%</b>
	I&C Ring-Fence	267	276	3%
	Concesiones Ring-Fence	101	8	-92%
	<b>Total Ring-Fence</b>	<b>368</b>	<b>284</b>	<b>-23%</b>
<b>Total Ebitda</b>	<b>2.041</b>	<b>1.881</b>	<b>-8%</b>	

	Plan de Viabilidad 2019	Plan de Neg. Act. 2020	Variación %	
	2020-2028	2020-2028		
<b>Flujos de Caja</b>	Total CF w/o Nueva Financiación	690	525	-24%
	Total CF w/ Nueva Financiación	690	775	12%

- Ebitda en línea con las variaciones de ventas
- Parcialmente compensado por las reducciones en gastos generales
- Sin considerar mejoras en los gastos generales, Ebitda de I&C Main Perimeter sería un 24% menor.
- El Plan de Negocio Actualizado incluye 250 M€ de nueva financiación y mejoras en Flujos de Caja debido a la solución proporcionada a proveedores vencidos y capital circulante
- El PV de 2019 también incluía ventas de activos que no se han considerado en el Plan de Negocio Actualizado.

		Plan de Viabilidad 2019		Plan de Neg. Act. 2020			
		2020	2021	2020	2021	Variación % '20	Variación % '21
Contratación	Main Perimeter	2.104	2.236	1.182	1.439	-44%	-36%
	Ring-Fence	385	382	268	372	-30%	-3%
	<b>Total Contratación</b>	<b>2.489</b>	<b>2.618</b>	<b>1.450</b>	<b>1.811</b>	<b>-42%</b>	<b>-31%</b>
Ventas	I&C Main Perimeter	1.781	2.048	1.024	1.531	-43%	-25%
	Concesiones Main Perimeter	43	48	227	131	425%	172%
	<b>Total Main Perimeter</b>	<b>1.824</b>	<b>2.096</b>	<b>1.250</b>	<b>1.662</b>	<b>-31%</b>	<b>-21%</b>
	I&C Ring-Fence	410	449	166	273	-59%	-39%
	Concesiones Ring-Fence	19	20	14	-	-25%	-100%
	<b>Total Ring-Fence</b>	<b>429</b>	<b>469</b>	<b>181</b>	<b>273</b>	<b>-58%</b>	<b>-42%</b>
	<b>Total Ventas</b>	<b>2.254</b>	<b>2.565</b>	<b>1.431</b>	<b>1.935</b>	<b>-37%</b>	<b>-25%</b>
EBITDA	I&C Main Perimeter	123	132	87	113	-29%	-14%
	Concesiones Main Perimeter	34	39	128	74	278%	90%
	<b>Total Main Perimeter</b>	<b>157</b>	<b>171</b>	<b>216</b>	<b>187</b>	<b>37%</b>	<b>9%</b>
	I&C Ring-Fence	26	30	6	19	-79%	-36%
	Concesiones Ring-Fence	11	11	8	-	-25%	-100%
	<b>Total Ring-Fence</b>	<b>37</b>	<b>41</b>	<b>14</b>	<b>19</b>	<b>-63%</b>	<b>-53%</b>
	<b>Total EBITDA</b>	<b>194</b>	<b>212</b>	<b>230</b>	<b>206</b>	<b>18%</b>	<b>-3%</b>



## 4 Operación propuesta



En marzo de 2020, Abengoa tiene un total de **682** M€ de Proveedores con deuda vencida y otros acreedores:

1. 392 M€ – serán desconsolidados de AbenewCo 1 y asignados a derechos preferentes sobre ciertos activos
2. 137 M€ – recibirían otros tratamientos que no impliquen salidas de efectivo o compromisos de pago en el futuro
3. 153 M€ – Acreedores de Abengoa SA que se convertirán en préstamos participativos

La Compañía adaptará una solución a los diferentes proveedores vencidos y otros acreedores con el fin de:

- ✓ Desconsolidar la deuda del perímetro de AbenewCo.
- ✓ Asignar derechos preferentes sobre la realización de ciertos activos, incluyendo el efectivo futuro obtenido de la venta de activos, efectivo obtenido de los procesos de arbitraje en curso y otras entradas de efectivo no recurrentes como el arbitraje con el Reino de España

**Abengoa se encuentra en proceso de implementación de varias medidas simultáneas para gestionar la situación causada por la pandemia COVID-19, entre ellas:**

- Solicitud de €250 millones en nueva financiación de entidades financieras por un plazo de 5 años, respaldadas por garantía proporcionada por el ICO como parte de las medidas anunciadas por el Gobierno español
- Búsqueda 300 millones de euros en nuevas líneas de avales *revolving*, con el fin de cubrir las necesidades de los próximos 24 meses. Además, la Compañía está pidiendo a los nuevos proveedores de bonos y CESCE que conviertan las líneas existentes en líneas *revolving* amplíen la madurez hasta 2025, así como reduzcan el costo existente.
- Modificación de los términos y condiciones de los diferentes tramos de deuda, incluido el Bono Convertible A3T, lo que podría implicar quitas y capitalizaciones inminentes o futuras de cierta deuda.
- Negociación con los Proveedores con deuda vencida y otros acreedores como se ha mencionado en la página anterior.

**La Compañía tiene como objetivo finalizar la transacción a finales de junio de 2020.**

Como resultado de la valoración realizada por el experto independiente, **el patrimonio neto de Abengoa S.A. es negativo y asciende (388) millones de euros.**

- Una vez completada la revisión del Plan de Viabilidad 2019, la compañía solicitó a un experto independiente que realizara una valoración de la participación de Abengoa S.A. en AbenewCo 2. Como resultado, el patrimonio neto de Abengoa S.A. (**sociedad individual**) resulta negativo a 31 de diciembre de 2019 y asciende a (388) millones de euros. **Es importante resaltar que el patrimonio neto de Abengoa AbenewCo1, S.A.U. (sociedad individual) es positivo.**
- De acuerdo con la legislación española, esto pondría a Abengoa S.A. en una causa obligatoria de disolución a menos que el capital social se ajustara en la medida suficiente dentro de los plazos previstos por la Ley. Para hacer frente a la situación, el Plan de Negocio Actualizado incluye una modificación significativa de la deuda comercial y financiera de Abengoa S.A., principalmente a través de la conversión de la deuda en préstamos participativos con el fin de **restablecer el equilibrio patrimonial de Abengoa S.A.**



## 5 Conclusión

- La crisis global causada por el COVID-19 ha obligado a la Compañía a **revisar sus expectativas para el futuro**, presentando un Plan de Negocio Actualizado.
- La Compañía está solicitando **Nueva Financiación** por un total de 250 M€ de instituciones financieras, respaldadas por una garantía de ICO, por un plazo de 5 años, para proporcionar la liquidez necesaria.
- Además, la Compañía está buscando 300 M€ en **líneas de avales revolving adicionales** rotativas de los bancos, cubiertos por la garantía CESCE, así como solicitando que las líneas de avales existentes se conviertan en líneas *revolving*, ampliando el vencimiento hasta 2025 y reduciendo el coste.
- Uno de los principales problemas pendientes es abordar la **deuda vencida de los proveedores y otros acreedores antiguos/heredados**. La Compañía adaptará soluciones a la situación de los diferentes proveedores vencidos y otros acreedores.
- Por último, la Compañía trabajará con los acreedores financieros para **modificar los términos y condiciones de los diferentes tramos de deuda**, incluyendo el Bono Convertible A3T, lo que podría implicar quitas y capitalizaciones inminentes o futuras de ciertas deudas.
- Estas medidas asegurarán el **éxito a largo plazo** de la Compañía y la posicionarán para competir a escala global.



## 6 Anexos

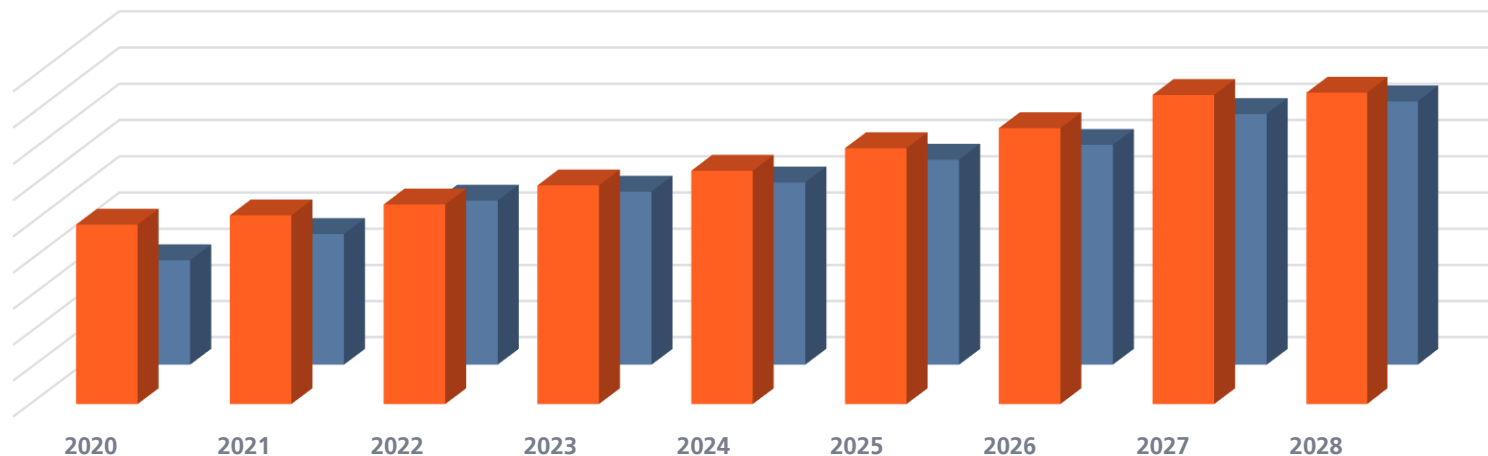
		Plan de Viabilidad 2019								
		2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Nuevas contrataciones	Main Perimeter	2.104	2.236	2.370	2.620	2.797	3.075	3.335	3.736	3.826
	Ring-Fence	385	382	398	411	437	469	486	542	483
		<b>2.489</b>	<b>2.618</b>	<b>2.768</b>	<b>3.031</b>	<b>3.233</b>	<b>3.544</b>	<b>3.820</b>	<b>4.278</b>	<b>4.309</b>
		Plan de Negocio Actualizado 2020								
		2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Nuevas contrataciones	Main Perimeter	1.182	1.439	1.689	1.994	2.085	2.372	2.547	2.948	3.084
	Ring-Fence	268	372	583	402	437	464	493	519	557
		<b>1.450</b>	<b>1.811</b>	<b>2.272</b>	<b>2.395</b>	<b>2.522</b>	<b>2.836</b>	<b>3.040</b>	<b>3.467</b>	<b>3.642</b>

		Plan de Viabilidad 2019								
		2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Ventas	I&C Main Perimeter	1.781	2.048	2.170	2.458	2.590	2.792	3.055	3.344	3.599
	Concesiones Main Perimeter	43	48	-	-	-	-	-	-	-
	<b>Total Main Perimeter</b>	<b>1.824</b>	<b>2.096</b>	<b>2.170</b>	<b>2.458</b>	<b>2.590</b>	<b>2.792</b>	<b>3.055</b>	<b>3.344</b>	<b>3.599</b>
	I&C Ring-Fence	410	449	408	386	444	436	499	491	578
	Concesiones Ring-Fence	19	20	21	21	22	23	23	24	25
	<b>Total Ring-Fence</b>	<b>429</b>	<b>469</b>	<b>429</b>	<b>407</b>	<b>466</b>	<b>459</b>	<b>522</b>	<b>515</b>	<b>603</b>
	<b>Total Ventas</b>	<b>2.254</b>	<b>2.565</b>	<b>2.599</b>	<b>2.866</b>	<b>3.056</b>	<b>3.251</b>	<b>3.577</b>	<b>3.859</b>	<b>4.202</b>
		Plan de Negocio Actualizado 2020								
		2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Ventas	I&C Main Perimeter	1.024	1.531	1.906	1.745	1.891	2.317	2.315	2.436	2.900
	Concesiones Main Perimeter	227	131	57	35	36	38	39	40	42
	<b>Total Main Perimeter</b>	<b>1.250</b>	<b>1.662</b>	<b>1.963</b>	<b>1.780</b>	<b>1.928</b>	<b>2.355</b>	<b>2.354</b>	<b>2.477</b>	<b>2.942</b>
	I&C Ring-Fence	166	273	353	480	504	431	479	472	550
	Concesiones Ring-Fence	14	-	-	-	-	-	-	-	-
	<b>Total Ring-Fence</b>	<b>181</b>	<b>273</b>	<b>353</b>	<b>480</b>	<b>504</b>	<b>431</b>	<b>479</b>	<b>472</b>	<b>550</b>
	<b>Total Ventas</b>	<b>1.431</b>	<b>1.935</b>	<b>2.316</b>	<b>2.260</b>	<b>2.432</b>	<b>2.786</b>	<b>2.833</b>	<b>2.948</b>	<b>3.492</b>



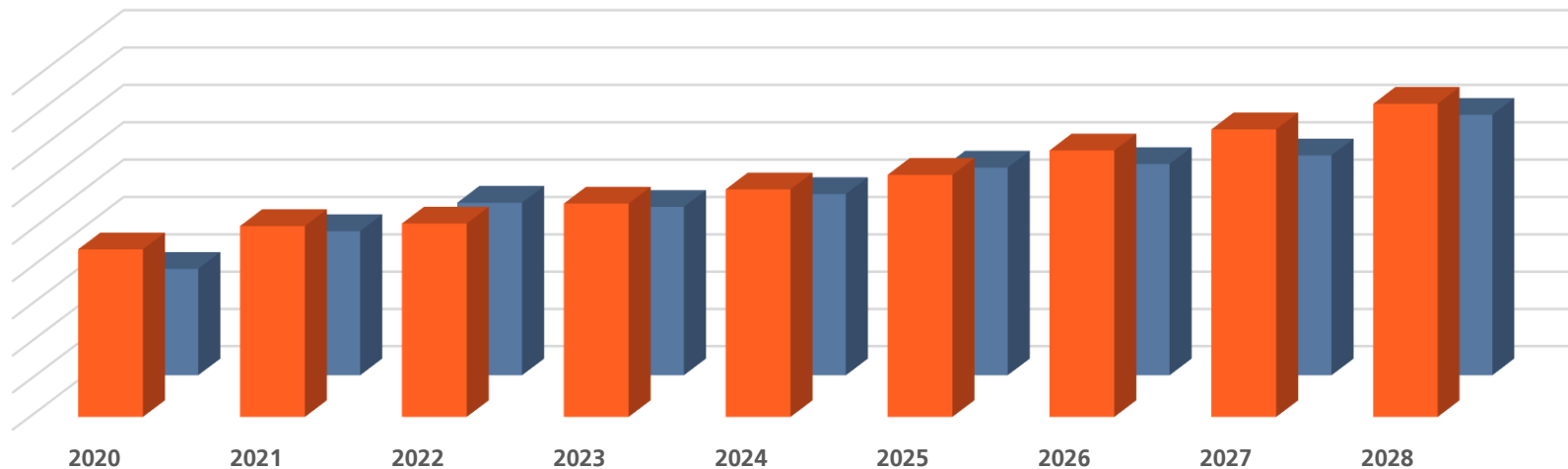
		Plan de Viabilidad 2019								
		2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
<b>EBITDA</b>	I&C Main Perimeter	123	132	147	164	172	189	205	225	244
	Concesiones Main Perimeter	34	39	-	-	-	-	-	-	-
	<b>Total Main Perimeter</b>	<b>157</b>	<b>171</b>	<b>147</b>	<b>164</b>	<b>172</b>	<b>189</b>	<b>205</b>	<b>225</b>	<b>244</b>
	I&C Ring-Fence	26	30	26	23	28	27	33	32	40
	Concesiones Ring-Fence	11	11	11	12	11	12	12	11	11
	<b>Total Ring-Fence</b>	<b>37</b>	<b>41</b>	<b>38</b>	<b>35</b>	<b>40</b>	<b>39</b>	<b>45</b>	<b>43</b>	<b>51</b>
	<b>Total Ebitda</b>	<b>194</b>	<b>212</b>	<b>184</b>	<b>199</b>	<b>212</b>	<b>228</b>	<b>250</b>	<b>268</b>	<b>295</b>
		Plan de Negocio Actualizado 2020								
		2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
<b>EBITDA</b>	I&C Main Perimeter	87	113	143	137	147	175	172	180	214
	Concesiones Main Perimeter	128	74	15	2	2	2	2	2	2
	<b>Total Main Perimeter</b>	<b>216</b>	<b>187</b>	<b>158</b>	<b>139</b>	<b>149</b>	<b>177</b>	<b>174</b>	<b>182</b>	<b>215</b>
	I&C Ring-Fence	6	19	32	38	37	31	37	34	43
	Concesiones Ring-Fence	8	-	-	-	-	-	-	-	-
	<b>Total Ring-Fence</b>	<b>14</b>	<b>19</b>	<b>32</b>	<b>38</b>	<b>37</b>	<b>31</b>	<b>37</b>	<b>34</b>	<b>43</b>
	<b>Total Ebitda</b>	<b>230</b>	<b>206</b>	<b>190</b>	<b>177</b>	<b>186</b>	<b>208</b>	<b>211</b>	<b>216</b>	<b>258</b>

Total Nuevas Contrataciones



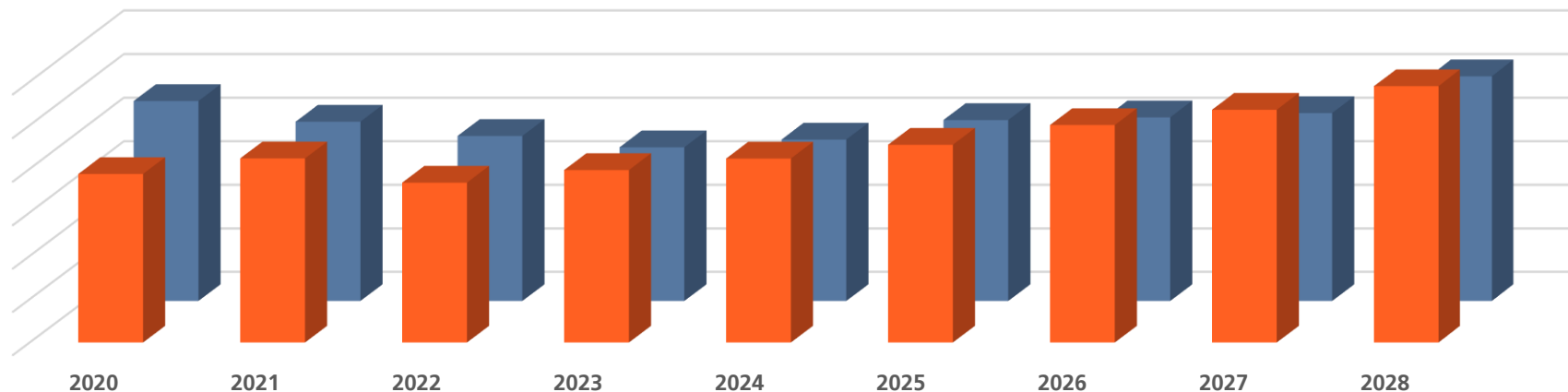
	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
■ 2019 PV	2.489	2.618	2.768	3.031	3.233	3.544	3.820	4.278	4.309
■ 2020 PNA	1.450	1.811	2.272	2.395	2.522	2.836	3.040	3.467	3.642
% Change	-42%	-31%	-18%	-21%	-22%	-20%	-20%	-19%	-15%

### Total Ventas



	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
■ 2019 PV	2.254	2.565	2.599	2.866	3.056	3.251	3.577	3.859	4.202
■ 2020 PNA	1.431	1.935	2.316	2.260	2.432	2.786	2.833	2.948	3.492
% Change	-37%	-25%	-11%	-21%	-20%	-14%	-21%	-24%	-17%

Total EBITDA



	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
2019 PV	194	212	184	199	212	228	250	268	295
2020 PNA	230	206	190	177	186	208	211	216	258
% Change	18%	-3%	3%	-11%	-12%	-9%	-16%	-19%	-12%

# ABENGOA

---

Gracias

