



**ANEXO A LA PROPUESTA DE COLABORACIÓN PARA
APOYO ESTRATÉGICO EN EL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR,
ESTUDIO DE ALIANZAS Y REPOSICIONAMIENTO**



Contenido

1. SOBRE VALTECSA.....	3
1.1. Actividad.....	3
1.2. Tipos de trabajos.....	3
1.3. Finalidades.....	4
2. ASPECTOS METODOLÓGICOS.....	4
2.1. Valoración de las cantera/s en su actual/es situación.....	6
2.2. Estudio de mercado actual y futuro.....	8
2.3. Due Diligence Técnica.....	9
2.4. Continuidad del proceso.....	11
3. EQUIPO DE TRABAJO.....	12
3.1. Perfiles profesionales.....	12
4. CERTIFICACIONES.....	14
5. COBERTURA.....	14
6. REFERENCIAS.....	15
7. CONTACTO.....	17

1. SOBRE VALTECSA

Valtec, S.A. (en adelante VALTECSA) se encuentra inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, Tomo: 7.036 General, Sección: 3ª del Libro de Sociedades. Folio: 10 Hoja nº 71.908, Inscripción 1ª. CIF A78330768. VALTECSA es una sociedad regulada por la Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS®) con el número de registro 710919.

1.1. Actividad

Valtecsa es una firma de valoración, asesoramiento y consultoría con más 30 años de experiencia en el sector. Tiene su sede central en Madrid y delegación en Lisboa desde la que sirve al mercado financiero y empresarial luso.

Valtecsa colabora estrechamente con la sociedad de tasación Krata, lo que ha dado lugar a una eficaz combinación de recursos organizativos y técnicos y permite actuar también en el mercado hipotecario.

1.2. Tipos de trabajos

Las áreas de actuación son las siguientes:

Valoración

- Empresas.
- Activo Fijo no inmobiliario.
- Inversiones financieras.
- Inmuebles (Real Estate)
- Activos intangibles.
- Arrendamientos.
- Lucros cesantes.
- Daños emergentes e indemnizaciones.
- Otras valoraciones.

Asesoramiento

- Dictámenes periciales.
- Detección e identificación de intangibles.
- Estudio de combinación de negocios (*Purchase Price Allocation*)
- Apoyo en transacciones.
- *Due Diligence* (financieras y técnicas)
- Estudios urbanísticos.

Consultoría

- Análisis de vidas útiles/ políticas de amortización.
- Planes de viabilidad
- Inventarios de existencias y registros.
- Estudios de pasivos contingentes (costes de restauración, medioambientales)
- Conciliaciones físico-contables.
- Consultoría de gestión específica.
- Elaboración de planes de negocio y Project Finance.

1.3. Finalidades

- Valor de mercado: Bajo estándares IVS, RICS, y supuestos especiales.
- Garantía (hipotecaria, hipoteca mobiliaria y prenda, aplazamientos, avales, etc.)
- Informes como experto independiente
- Asesoramiento en fusiones y adquisiciones
- Apoyo ante la Administración
- Finalidades contables
- Liquidaciones
- Expropiación
- Operaciones entre partes vinculadas (transparencia fiscal)
- Contencioso (pericial)

2. ASPECTOS METODOLÓGICOS

El estudio de cualquier vía de colaboración o acuerdo estratégico concreto en una unión total o parcial entre dos empresas mineras debe partir de un conocimiento previo del valor atribuible a cada una de las diferentes explotaciones o negocios, como punto de partida que posibilite un acercamiento a establecer unas conversaciones serias encaminadas a otros logros de mayor alcance.

Ese estudio de valoración permite al asesor independiente plantear, siempre dentro del marco de confidencialidad que implica este tipo de contactos con las partes, los puntos de mejora que resultarían de una acción conjunta. Hay quien puede aportar mejores reservas, mejor tratamiento de las mismas, mercados, política de costes, administración más eficiente, gastos que se duplican y un buen número de soluciones que pueden hacer a las empresas que se unen tener una mayor capacidad de éxito en su mercado.

METODOLOGÍA DE VALORACIÓN

Si nos centramos en la metodología a aplicar en las posibles valoraciones económicas, existen tres principios o enfoques fundamentales: Coste, Mercado y Rentabilidad o Ingresos.

En circunstancias normales, la base de comparación entre posibles aliados estratégicos debería de partir de la determinación del Valor de Mercado de los referidos activos mineros a la fecha de comparación ante una posible transacción.

Igualmente se determinaría la idoneidad de la posible transacción y las expectativas de futuro que pudiesen razonablemente concretarse en orden a ayudar en la toma de decisiones sobre el momento y precio razonable motivado de transacción.

En este sentido, nuestra empresa ha realizado este tipo de actuaciones a nivel nacional pero también a nivel internacional (con agentes extranjeros), llegando no solo a trabajos que vinculan a agentes en un mismo mercado, sino que se ha realizado trabajos que vinculan a agentes en distintos mercados, como puede ser por ejemplo el analizar empresas españolas de otros sectores que operaban individualmente compitiendo entre ellas en México.

La determinación del Valor de Mercado para Uso Continuo o la determinación del “*Valor Razonable*” atribuible de los elementos a fecha actual, se realiza con el fin de situar a la propiedad sobre su valor y la conveniencia de realizar la operación de asociación o fusión a corto o medio plazo, para lo que puede ser necesario profundizar en el estudio de mercado para centrar las tomas de decisiones.

Empíricamente es posible la aplicación de las bases de valor de mercado o valor razonable a través de sus definiciones aplicadas bien en las NIV¹, Red Book² o NIIF³13, pero asumiendo en condiciones normales el supuesto del uso continuado de la actividad, es decir, la retención de las instalaciones en su actual enclave y la reanudación de la actividad, cuando el estudio de mercado señale las condiciones oportunas para su reactivación.

Como pieza clave del proceso de valoración, se deberían de abordar las reservas mineras, las cuales requieren un estudio geológico y de cuantificación de reservas por métodos geofísicos, geoquímicos, sondeos, etc. No obstante, y dado el importante coste que ello puede suponer, se analizaría la conveniencia y/o necesidad de tener un estudio más detallado o si las condiciones económicas de la/s empresas lo permite.

NUCLEO DEL PROCESO

Dentro de un proceso de estas características podemos encontrar los siguientes agentes:

¹ NIV: Normas internacionales de valoración

² Libro Rojo editado por la Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS)

³ NIIF: normas Internacionales de Información Financiera



Dada nuestra experiencia, los núcleos clave sobre los que versa el gráfico de actuación se pueden centrar, metodológicamente hablando, y desde el asesor externo en los siguientes puntos:

- A) Valoración de la/s cantera/s en su actual situación.
- B) Estudio del mercado actual y futuro.
- C) Preparación de la “due diligence” técnica, financiera y/o jurídica en su caso.

La participación en el trabajo de valoración de un equipo multidisciplinar con Ingenieros de Minas/ Industriales/Caminos y Economistas y Abogados si fuese el caso, propicia que se realice un trabajo necesario en los tres frentes indicados para no tener a corto plazo que duplicar actividades, con sus correspondientes costes, a la hora de ofrecer el producto en el mercado (Cuaderno de Venta) y evaluar y negociar un proceso de venta.

Se expone a continuación la metodología del trabajo que incluye tres apartados convenientes y necesarios a realizar en un proceso de valoración para la venta de dichos bienes.

2.1 Valoración de las cantera/s en su actual/es situación

Una valoración específica de este tipo de explotación debe de centrarse en la valoración de las reservas mineras por un lado, y en la valoración de los activos por otro, ya que lo que se pretende es, en un proceso equilibrado de asignación de sinergias, la determinación de la comparabilidad de posibles agentes interesados y su contribución a un proceso de funcionamiento en común, total o parcial. A continuación se exponen los criterios principales a seguir sobre ambos conceptos.

RESERVAS MINERAS

Para la determinación del **valor** de mercado de unas **reservas mineras** se debe utilizar el principio de rentabilidad. Para ello primeramente se atenderá a la cuantificación de sus reservas, tanto su volumen como la capacidad de absorción de dichas reservas por parte del mercado. La aplicación del método de **descuento de flujos de caja** (DCF) a dichas proyecciones establecerá el valor de las mismas.

Para llegar a la determinación del valor se tendrán en consideración principalmente los siguientes factores:

- Situación Administrativa de los derechos y cánones existentes, contratos de arrendamiento si los hubiera, cesiones, etc.
- Datos registrales.
- Descripción de la zona de influencia.
- Planos de situación y emplazamiento geológico-mineros. Se tratarán los datos y mediciones topográficas que disponga la compañía.
- Síntesis geológica.
- Volumen razonable de recursos y reservas existentes.
- Activos existentes y su valor.
- Posibilidades futuras de explotación y horizonte temporal.
- Capacidad de producción y ventas.
- Determinación de rentabilidades previsibles.
- Valores de terrenos rústicos en la zona.
- Valoración con horizonte temporal, tasas de corte, rendimientos, valor actual.

ACTIVOS

La **valoración de los activos** se realizará atendiendo principalmente a dos métodos de valoración: Mercado y Coste de Reposición.

Método Comparativo de Mercado

En este método se comparan los bienes objeto de valoración con otros de similares características recientemente vendidos o que se hallen actualmente a la venta en el mercado, realizando un análisis comparativo y cuantificando aquellos condicionantes que pudieran producir diferencias tales como: ubicación, accesos, funcionalidad, dotaciones y servicios, estado de conservación, etc.

Método del Coste de Reposición

Es este método se realizará una investigación del Coste de Reposición a Nuevo. Una vez obtenido este valor, se cuantifican las depreciaciones atribuibles a su deterioro físico, falta de funcionalidad, desfase tecnológico y condicionantes económicos externos que, aplicados sobre el Coste de Reposición, permiten llegar a la obtención del Valor de Utilización o Valor de Mercado para Uso Continuado.

El Coste de Reposición a Nuevo se define como el coste requerido para reemplazar un bien por otro nuevo con capacidad para reproducir la utilidad del bien existente y en el que utilice para su construcción tecnología y materiales actuales.

La depreciación física es la pérdida de valor causada por el uso y desgaste de un bien.

La falta de funcionalidad y el desfase tecnológico dan lugar a una pérdida de valor debida a la inadecuación de los bienes.

Los condicionantes económicos externos como las reestructuraciones sectoriales, cambio de uso y clasificaciones urbanísticas, aprobación de nuevas leyes, etc., pueden originar alteraciones de valor a cuantificar.

Para llegar a la determinación del valor de dicho activo de Maquinaria e instalaciones, se tendrán en consideración los siguientes factores:

- Coste de Reposición a Nuevo para equipos similares o sus sustitutos en el mercado.
- En los casos de elementos de fabricación propia, costes estimados de construcción,.
- Precios de equipos recibidos de proveedores, con un incremento en concepto de envío, montaje e instalación.
- Cuando se tome como base de valor un equipo de segunda mano, se deducirá o añadirá una cantidad del valor para reflejar la diferencia de utilidad y estado entre el elemento valorado y el de segunda mano tomado como objeto de comparación.
- Depreciaciones físicas y funcionales existentes en los elementos o en el proceso.

2.2 Estudio de mercado actual y futuro

Las proyecciones a realizar sobre la capacidad de venta de los productos vienen condicionadas por el mercado actual y previsible a futuro. Para su determinación es necesaria, dada la situación actual del mercado, realizar un estudio de mercado actual y futuro que considere los escenarios de venta del producto en función de las obras públicas y privadas que se esperan activar, viviendas, tasas de crecimiento esperadas por los análisis de diversas instituciones y organismos y analizar la información económica relevante que ayude a situar la capacidad de venta y sus precios.

Esta información es extremadamente útil para todos los agentes involucrados, objetivando la realidad actual y el escenario de producción y precios previsto, información que puede ser objeto de inclusión en las fases posteriores del proceso.

El trabajo analizaría los siguientes aspectos.

- Evolución del mercado a nivel regional. Referencia al nivel nacional:
 - Mercado residencial.
 - Mercado de obra pública.
 - Construcción en general.
 - Cemento.

- Predicciones de crecimiento:
 - Organismos internacionales.
 - Organismos nacionales y regionales.
- Análisis sectorial:
 - Incidencia de los programas actuales y su proyección.
 - Competencia en el entorno.
 - Previsiones a corto y medio plazo.

2.3 Due Diligence Técnica

Si las bases de presentación de valoraciones y aprovechamientos de cada miembro involucrado están explicitados en los pasos anteriores, una parte no menos relevante viene incorporada a través de las comprobaciones que a nivel técnico avalan o acreditan la posibilidad de mantener justificado el principio de empresa en funcionamiento y, para ello es necesaria la realización de una Due Diligence Técnica de las instalaciones, con el objetivo de analizar y revisar los siguientes aspectos:

1.- Documentación de la Explotación

- Estudio de Impacto Ambiental.
- Proyecto de Explotación.
- Plan de Restauración.
- Declaración de Impacto Ambiental.
- Autorizaciones Iniciales A) y actuales. Estado de las ampliaciones.
- Autorización Consumidor Habitual de Explosivos.
- Nombramiento Director Facultativo.
- Avales depositados y liberados.
- Calificación Urbanística.
- Revisión de la documentación administrativa correspondiente y detección de posibles carencias o fuentes de conflicto, etc...

2.- Reservas

- Estudios de reservas aportados. Fiabilidad y precisión de sus resultados. Opinión al respecto.
- Convenios, alquileres o cánones con terceros.
- Requisitos solicitados y su cumplimiento respecto a las medidas previstas en la concesión de las correspondientes licencias, como pueden ser las limitaciones de la Confederación Hidrográfica, exigencias respecto a límites de aprovechamiento de reservas, organismos medio ambientales, etc.

3.- Documentación de planta

- Proyecto inicial.
- Certificado final de obra.
- Licencia municipal de obras.
- Licencia municipal de actividad.
- Licencia municipal de extracción.
- Autorización de Minas.
- Inscripción en el Registro Industrial.
- Convenios o cánones con Ayuntamiento.

4.- Documentación de seguridad y medio ambiente

- Documento de Puesta en Conformidad.
- Homologaciones, conformidad maquinaria CEE.
- Alta como productor de residuos.
- Contrato con gestor de residuos.
- Autorizaciones de depósitos de combustible.

5.- Documentación de Terrenos

- Propios.
- Alquilados.
- Otros.
- Planos.

Respecto al inventariado e identificación de activos en propiedad, el trabajo se centrará en:

1.- Inventario y determinación del estado de conservación de los equipos móviles en propiedad

- Desmote.
- Perforación.
- Arranque y carga de materia prima.
- Transporte de materia prima.
- Ventas y acarreo acopios.
- Restauración.
- Transporte externo

2.- Inventariado y determinación del estado de conservación de los activos fijos

- Planta de trituración y clasificación.
- Centro de transformación e instalación eléctrica.
- Compresores.
- Depósitos y surtidor de combustible.
- Instalación de agua.

- Básculas de expedición.
- Almacén, taller.
- Inventario de los bienes. Situación y estado de mantenimiento en su revisión ocular y documentación existente sobre ellos.

3.- Inventariado y estado de conservación de los edificios y anexos

- Informe sobre su situación actual.

4.- Identificación de aspectos relativos a la explotación

- Accesos a frentes y a planta.
- Desarrollo de la explotación, desmonte, viales, saneo de frentes...
- Zona de acopios de material.
- Frentes en restauración y restaurados.
- Vecindario próximo, existencia de líneas eléctrica, pozos de agua, niveles freáticos.

Este esquema se puede abordar de manera total o parcial, siempre asumiendo como base para su alcance el grado de implicación de las partes o la complejidad o facilidad de su verificación.

2.4 Continuidad del proceso

Si se alcanzasen conclusiones sobre los servicios principales anteriormente señalados que permitan una adecuada comparabilidad y, a su vez se comienzan a instaurar las bases de entendimiento entre las partes, Valtecsa ofrecerá su apoyo desde un punto de vista externo e independiente para alcanzar un proceso de negociación claro y consistente

Para ello, se abre un ciclo de servicios que contempla desde la interpretación de los puntos de vista existentes hasta la elaboración de escenarios de explotación comunes con aprovechamiento de las sinergias que hayan podido identificarse y la concreción de trabajos que permitan el adecuado cierre del proceso como podrían ser:

- Realización de una Due Diligence Financiera de cada agente con una estructura similar a la técnica pero vinculada a la determinación de la veracidad de la realidad contable y financiera que se ha utilizado para las valoraciones.
- Realización de una Due Diligence legal que complemente a las anteriores desde el punto de vista jurídico de las entidades involucradas.
- Finalización del proceso a través del acuerdo de la fórmula elegida, con la aportación de los servicios legales que en su caso se requieran para la redacción y firma de los contratos necesarios.

- Aportación del resto de servicios vinculados a los requerimientos formales y registrales, tales como informes de expertos independientes requeridos por el registro, establecimiento de las bases para la determinación de la documentación fiscal obligatoria en materia de precios de transferencia, realización de tasaciones para garantía que permitan parte de la financiación del proceso, etc.

En todas las fases anteriormente descritas, Valtecsa cuenta tanto con atribuciones directas para su realización (como en las fases núcleo anteriormente descritas) como con atribuciones indirectas que permiten el ofrecimiento de este tipo de servicios a través de las alianzas estratégicas que se tienen con compañías habitualmente colaboradoras en estos procesos.

3. EQUIPO DE TRABAJO

En este apartado se detallan los miembros del equipo estructural y orgánico de la sociedad, así como aquellos colaboradores que por su trayectoria en el sector y disponibilidad acreditada a lo largo de su historia con la sociedad e interés mostrado en el presente proyecto, se encuentran dispuestos a afrontar el reto que supone.

3.1 Perfiles profesionales

VALTECSA cuenta con un equipo principal y se apoya en su acuerdo con KRATA para proporcionar una cobertura a nivel nacional e internacional. En lo que respecta al equipo principal, consta de los siguientes profesionales:

- **Iñigo Amiano:** Consejero Delegado de KRATA y VALTECSA. Economista con experiencia profesional de más de 15 años en la gestión de empresas industriales y de servicios, entre las que se encuentra Iberdrola, Cementos Leona y KRATA. Miembro RICS® en la especialidad de consultoría.
- **Eduardo Albisu:** Presidente del Comité Técnico de VALTECSA. Ingeniero de Minas con más de 30 años de experiencia en valoración en más de 20 países de Europa, América, Oriente Medio y África en las sociedades American Appraisal y Valtecsa. Vocal de *Gestión de Empresas* del Instituto de Ingenieros Civiles de España y Vocal del Jurado de Expropiación de la Comunidad de Madrid. Ha participado en numerosos procesos de privatización tanto nacionales como internacionales y en numerosas ponencias sobre valoración.

- **Javier Mendoza:** Director General de VALTECSA. Licenciado en ADE por la UCM, Certificado como experto en valoración de empresas desde 2010 (CEVE®) por el IEAF, miembro RICS® en la especialidad de valoración de intangibles y empresas y REC® por parte del Consejo General de Economistas e Instituto de Censores jurados de Cuentas de España. Posee una dilatada experiencia en valoraciones de intangibles, derechos reales y empresas (más de 10 años en empresas como Gevalt, S.A. y Valliance Real Estate) además de auditoría financiera en las firmas Horwath y Nexia (5 años).
- **Manuel Terrones:** Ingeniero de Minas especializado en el sector de áridos y cemento. Máster en Investigación, Modelización y Análisis del Riesgo en Medio Ambiente y técnico en topografía aplicada a minería, geología y ciencias de la tierra mediante sistemas no tripulados RPAS.
- **Juan Antonio García-Rama:** Ingeniero Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid con más de 20 años de experiencia en el sector cementero y áridos y más de 10 años de experiencia en valoración, diseño de plantas industriales y consultoría de procesos. Ha realizado diversas colaboraciones técnicas con ANEFA.
- **Enrique Gutiérrez:** Economista con 12 años de docencia en "Fundamentos de Economía" en la Universidad Carlos III. Director de operaciones de VALTECSA con más de 20 años de experiencia en valoración y control patrimonial realizando trabajos tanto a nivel nacional como internacional.
- **Raúl Fernández:** Arquitecto por la Escuela Técnica Superior de Arquitectura de Madrid. Director Técnico de VALTECSA. Especialista en Valoraciones Inmobiliarias por la Universidad Politécnica de Madrid con más de 20 años de experiencia profesional centrada en valoraciones inmobiliarias y urbanísticas. Perito Judicial miembro de la Asociación de Peritos Colaboradores con la Administración de Justicia de la Comunidad de Madrid (APAJCM).
- **Daniel Cenzano:** Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por Coventry University (UK) y MBA Internacional por el Instituto de Empresa. Director Comercial VALTECSA con más de 10 años de experiencia en el sector.
- **Antonio Burgos:** Arquitecto Superior y MRICS. Director del Departamento de Proyectos Especiales de Krata-Valtecsa. Cuenta con más de 20 años de experiencia en la valoración de empresas, fondos de comercio y bienes inmuebles.

- **Diego Vilaró:** Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos por la Universidad Politécnica de Madrid y MRICS. Master en Valoración, Catastro y Urbanismo por la Universidad de Jaén y Master en Ciencias Inmobiliarias por la Universidad Politécnica de Valencia. Profesional del sector inmobiliario y de la construcción con más de 15 años de experiencia en empresas privadas y valoraciones urbanísticas.

Asesores específicos para el sector del árido

Este proyecto podría incluir la incorporación de **Julio Barba Sánchez**, geólogo y MBA, con una dilatada carrera profesional en el mundo de las explotaciones a cielo abierto en áridos, hormigones y mármol adquirida en su carrera profesional en empresas nacionales y en multinacionales como Lafarge y Holcim.

Además se contaría con la experiencia y opinión de **Rodrigo Fernández de Mesa**, Ingeniero de Minas con una larga carrera profesional en el sector en Readymix Asland y como director de desarrollo de Hanson durante una larga etapa. Posteriormente ha colaborado con Valtecsa en números proyectos nacionales e internacionales.

4. CERTIFICACIONES

Aparte de certificaciones profesionales, el equipo cuenta con las siguientes acreditaciones destacadas:

- Miembros de RICS en las disciplinas de valoración inmobiliaria, activos intangibles, negocios y consultoría.
- Turnos de actuación profesional en los Colegios de Arquitectura, Ingeniería de Minas, Industrial, Economistas y Caminos, Canales y Puertos.
- Expertos en valoración de empresas por el Instituto Español de Analistas Financieros.
- Expertos contables por el REA+REGA (Corporación de Auditores).

5. COBERTURA

Valtecsa tiene su sede central en Madrid y delegación en Lisboa. Asimismo, el acuerdo con KRATA le facilita, a través de su red técnica, cobertura en toda la geografía nacional.

A nivel internacional, Valtecsa es la única firma de valoración y consultoría en España que cuenta con un acuerdo con **Liquidity Services Inc.** (NASDAQ:LQDT) (www.liquidityservices.com), la mayor plataforma mundial de valoración y venta de activos industriales, lo que nos aporta conocimiento de mercado en la valoración de maquinaria e instalaciones, además de cobertura internacional.

6. REFERENCIAS

Valtecsa ha realizado trabajos de asesoramiento, valoración y consultoría para empresas como:

<u>Sector Primario y Minería</u>	<u>Industria y Construcción</u>	<u>Servicios y Distribución</u>	<u>Sector Público</u>
Cimpor	CELSA Group	<u>ATESA</u>	ACUAMED
CRH Betón Catalán	CEPSA	<u>Auren</u>	Comisión Nacional de la Energía
El Pozo Alimentación	Essentium	<u>Banco Popular</u>	Dirección General de Tráfico
Grupo Lactalis	Horta Coslada	<u>Banco Sabadell</u>	Ministerio de Fomento
Grupo Reverté	Construcciones Metálicas	<u>Banco Santander</u>	SEPI
Hanson Heidelberg	Mecanizados Norte Bravo	<u>Comismar</u>	Ayuntamiento de Zaragoza
Inter cement	Michelin	<u>DIA</u>	Ayuntamiento de Vigo
LafargeHolcim	PSA Peugeot Citroen	<u>Grupo Eroski</u>	Diputación de Zaragoza
Syral Ibérica	Recreativos Franco	<u>Hispanomoción</u>	
Votorantim	REE	<u>Montebalito</u>	

En concreto y en los sectores mineros y áridos Valtecsa ha realizado entre otros los siguientes trabajos:

- *VOTORANTIM*: valoración de sus canteras en la península y Canarias y las de Cementos Especiales de Las Islas (CEISA)
- *Cement Roadstone Holding (CRH)*: asesoramiento en la compra del grupo compuesto por Betón Catalán, Áridos Puig Broca y Hormigones Gerona.
- *CIMPOR*: evaluación de sus canteras y plantas de cemento situadas en la Península y las Islas Canarias, Portugal, Marruecos, Túnez, Egipto, Sudáfrica y Brasil.
- *INTERCEMENT/Camargo Correa*: valoración y asesoramiento contable en sus plantas de cemento y las canteras de caliza en Argentina, Brasil, Portugal, Mozambique, Sudáfrica y Egipto.
- *Marmolería Nacional (República Dominicana)*: valoración en su proceso de privatización y diseño de su forma de venta.
- *Minas de Sal y Yeso (República Dominicana)*: valoración en su proceso de privatización. Diseño de su forma de venta.

- *Cantera Casquetas*: valoración para Euroestudios y la Confederación Hidrográfica del Ebro de la explotación de gravas a utilizar en el recrecimiento de la presa de Yesa para la UTE constituida por ACS, FCC y Ferrovial.
- *Sector de minería no metálica de Bolivia*: análisis de alternativas de desarrollo y valoración en su proceso de privatización.
- *Grupo Anglo American*: asesoramiento de las reservas de áridos de Tarmac España.
- *Canteras del Grupo Cementir en Italia*: canteras de caliza de Cementi Piavi, Verona, Ozzano Monferrato, Piacenza, Cementerías de Maddaloni, Taranto, Napoli, Spoleto, Livorno, Arquata Scrivia.
- Explotaciones de plomo, cobre, cinc y wolframio en Santa Margerita Nebida (Cerdeña).
- *Antas Minera, S.A. (Almería)*: valoración para determinar el precio de venta de una explotación de áridos calizos para la construcción y mármol ornamental.
- *Sílices de Bailén, S.A.*: valoración para determinar el precio de venta de una gravera con importantes recursos en Bailén (Jaén).
- *Áridos y Arenas El Cerro*: asesoramiento en el recurso de amparo ante el Tribunal Supremo sobre los derechos de la Sección C) de su cantera en Segovia. Asesoramiento en la compra de la cantera y una sección A).
- *Cantera La Serrana y Cantera Los Álamos*: estudio de alternativas de salida al mercado y valoración para sus canteras de arenas silíceas de Herfe, S.L. en Espirido (Segovia).
- *Cantera Amparo*: estudio de posibles demandantes y valoración para su venta de una cantera de arenas y arcillas en Carbonero de Ahusín (Segovia).
- *Cantera Valdemilano (Cuenca)*: asesoramiento en la interpretación del contrato de arrendamiento de la cantera a Lafarge.
- *Hormigones Ciudad Real (HORCISA)*: valoración para la venta de la sociedad a Readymix Asland con una producción de 2,8 millones de toneladas/año de áridos y 170.000 m³ de hormigón en sus canteras de “Los Rayados”, “El Arzollar”, “Cerro Barba”, “ Los Baldomeros”, “Las Chozas” , “Villamayor” y 6 plantas de producción de hormigón.
- *Cañescrí*: asesoramiento sobre el valor y posibilidades de venta de sus terrenos con arenas silíceas en Carrascal del Río (Segovia).
- *Propiedades mineras de ENCE*: valoración y determinación de posibles compradores para la venta de un grupo de siete canteras y graveras propiedad del Grupo Empresarial ENCE en Huelva.
- *Cantera Jarambel*: valoración en un contencioso.
- *Cantera Cabezo Gordo en Murcia*: asesoramiento y due dilligence técnica.
- Terrenos canterables para Hanson Heidelberg en Toledo
- Canteras de Holcim en Toledo y reservas minerales en Ciudad Real.
- Canteras en Almería para Acuamed.
- Cantera en Añover de Tajo (Toledo) para Rústicas S.A.
- Estudio de viabilidad de la cantera de carbonato cálcico del Grupo Reverté en México para COFIDES

Adicionalmente, se han realizado diversos asesoramientos técnicos y valoraciones para compra-venta, contenciosos y auditorías técnicas en minería a cielo abierto a:

- Cantera Anarsa
- Áridos Monduber
- Canteras de Conalber en Segovia
- Coparex Minera
- Salinas de Torrevieja
- Terrenos canterables de LafargeHolcim
- Cantera Las Suertes, Arenas silíceas
- Exminesa
- Minera de Andévalo
- Maxus Energy (Ecuador)
- Gravera los Ángeles – Grupo GLA
- Gravera San Juan de la Rinconada –
Hormigones Hércules
- Canteras de Cementi Piavi (Italia)
- Presursa Soc. Minera .Grupo Sepi
- Minera del Andévalo
- Cantera Brañas de Brins – Prebetong
- Junta de Energía Nuclear
- Gravera Los Ángeles – Grupo GLA
- Minero Siderúrgica de Ponferrada
- Industrias Rodafuerte, carbonato cálcico
- Canteras Rusconi (Italia)
- Holcim varios estudios
- Yesos San Martín, S.A. (YESAMSA).
- Carbones de Berga
- Potasas del Llobregat . Grupo Sepi
- Canteras de Arcilla del Grupo AZULIBER en
Castellón, Valencia y Teruel
- Antracitas de Gaiztarro
- Hunosa. Cielo Abierto.
- Cantera Los Molinillos – Guillena (Sevilla)
- Fincem (Italia)
- Arcillas del Mediterráneo, S.A.
- Vega de Moll, S.A.
- Cantera Imora- Jaén
- Cantera La Curva- Madrid

7. CONTACTO

Delegación Madrid

Calle Oquendo, 23 Planta Baja 8

28006 Madrid

Tel.: + 34 91 571 33 00

E-mail: central@valtecsa.com

Contactos:

Javier Mendoza

Director General

Tel: 655 49 52 17

jmendoza@valtecsa.com

Eduardo Albisu

Presidente del Comité Técnico

Tel: 654 52 12 75

elialbisu@valtecsa.com

Daniel Cenzano

Director Comercial

Tel: 608 52 21 62

dcenzano@valtecsa.com