



Resultados 2012

Febrero_2013

Contenidos

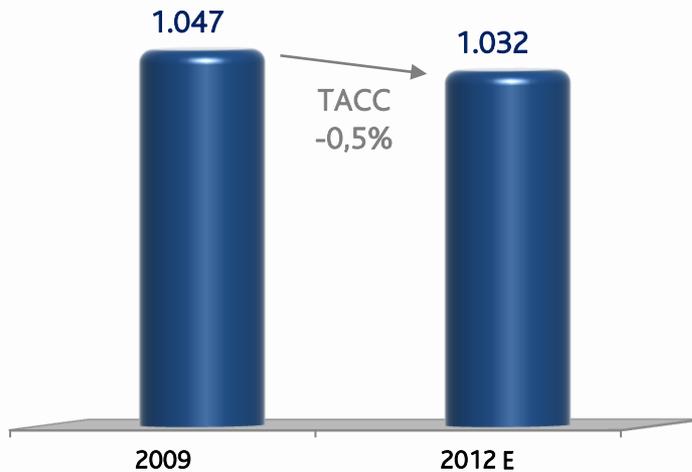
Temas	Página
Sección 1 – Nuestro entorno macro	3
Sección 2 – Cumplimos	9
Sección 3 – Resultados 2012	18
Sección 4 – Conclusión	27

I. NUESTRO ENTORNO MACRO

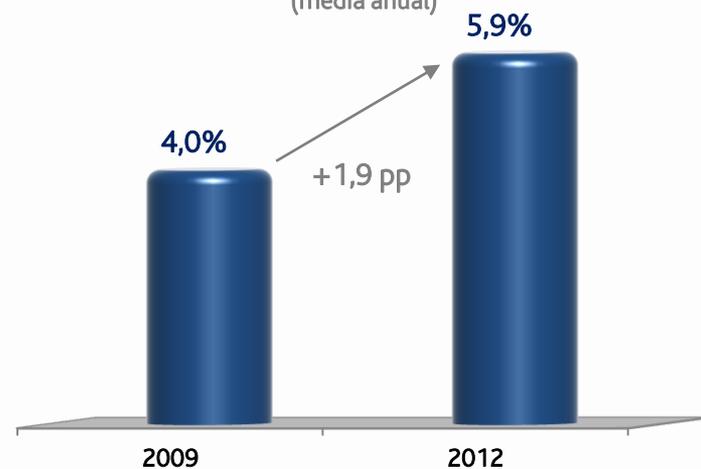
abertis

Entorno macro en España complejo...

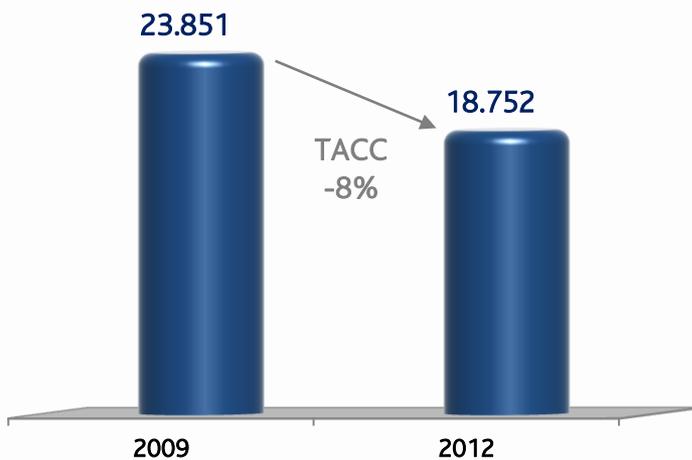
PIB España (Bn €)



Rentabilidad bono español 10 años (media anual)



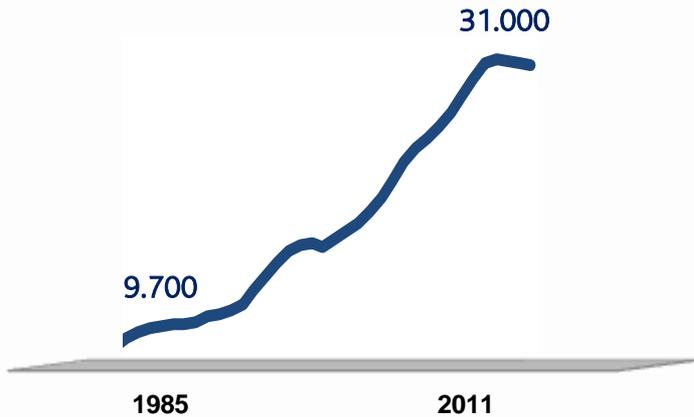
Tráfico abertis España (IMD)



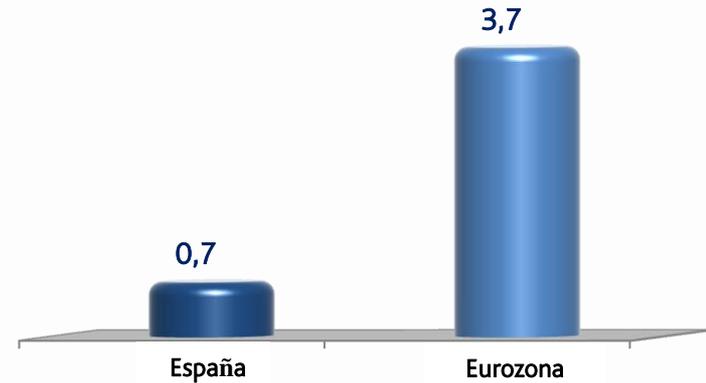
- Complejo entorno macro en España impulsa:
- Diversificación geográfica
 - Mejora de la eficiencia

... aunque no tan negativo como parece

PIB per cápita España (USD)



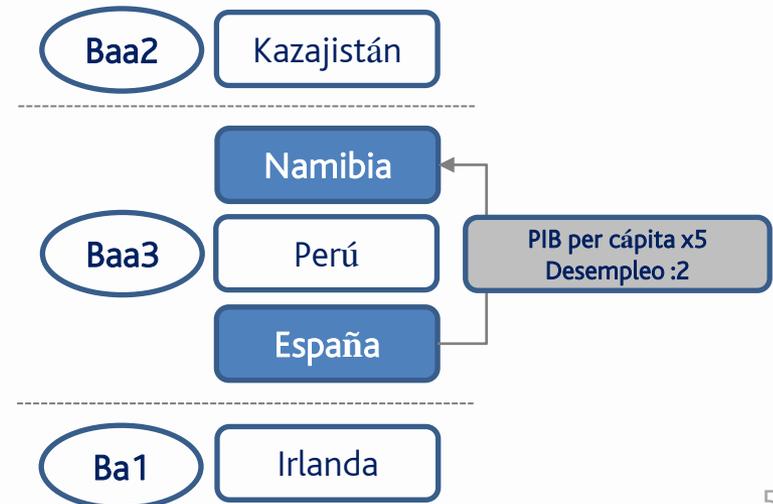
Contención salarial (%)
(% media anual 2010-2011)



Distribución de la riqueza (% PIB)

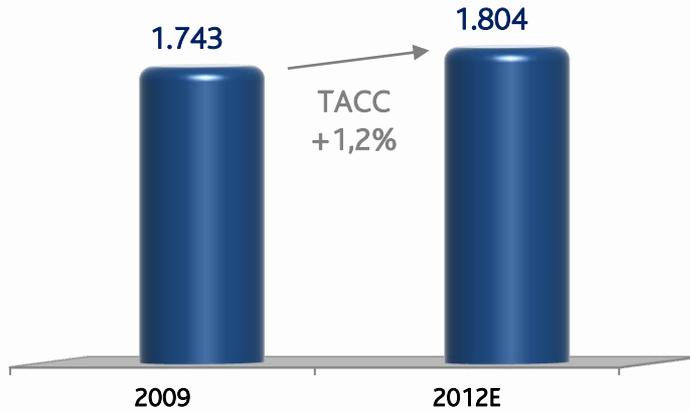


¿Son los mercados siempre racionales?

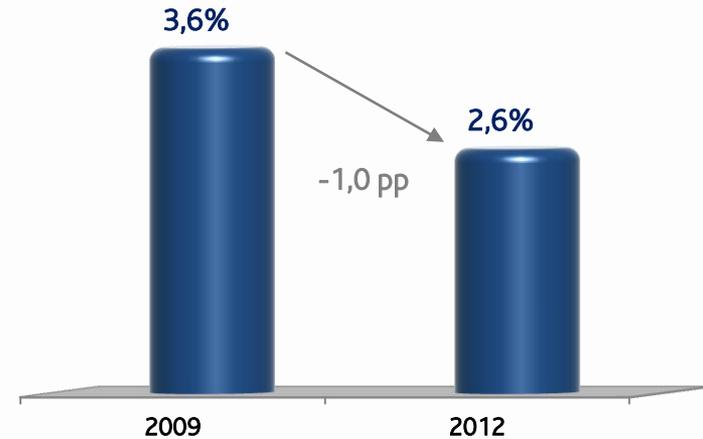


Entorno macro estable en Francia

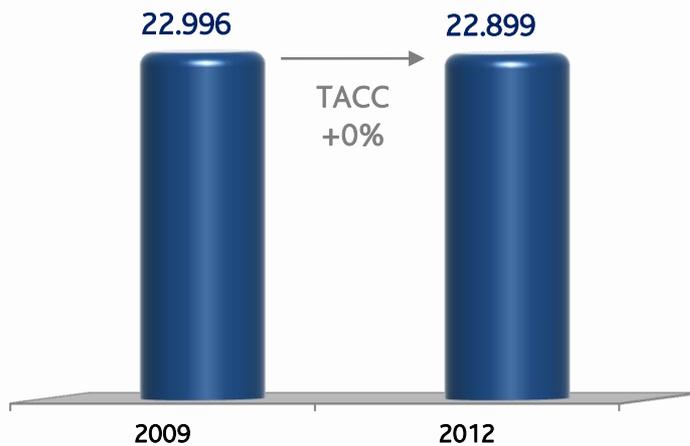
PIB Francia (Bn €)



Rentabilidad bono francés 10 años (media anual)

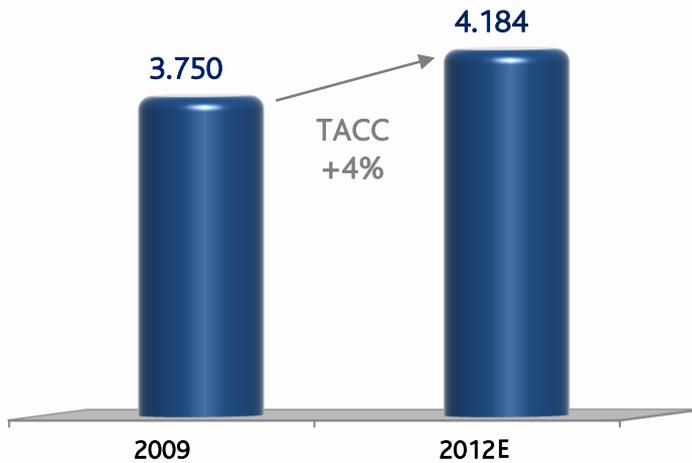


Tráfico abertis Francia (IMD)

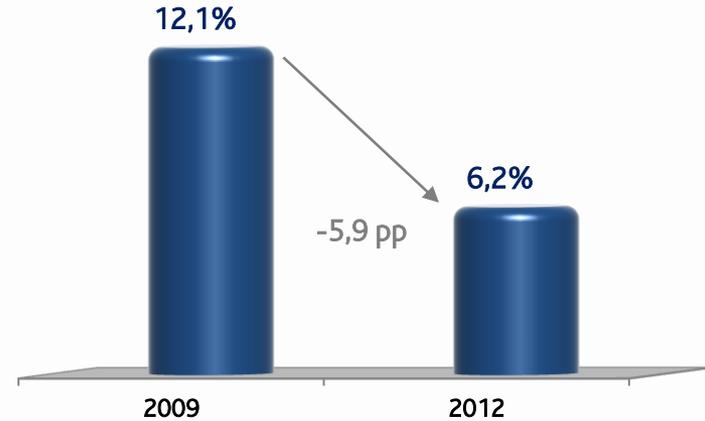


Brasil: oportunidad para mejorar la base de activos

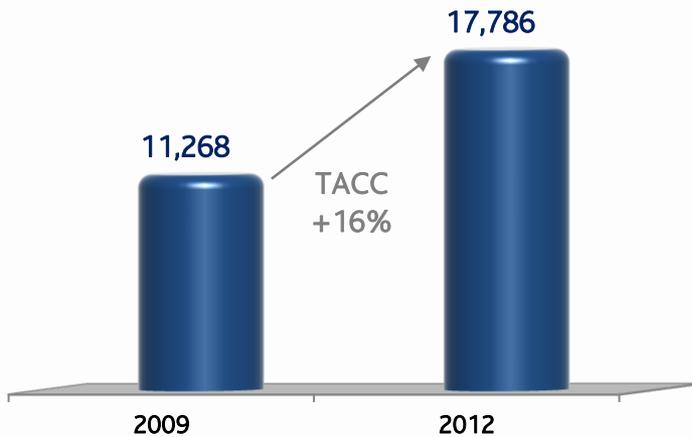
PIB Brasil (Bn R\$)



Rentabilidad bono brasileño 10 años (media anual)



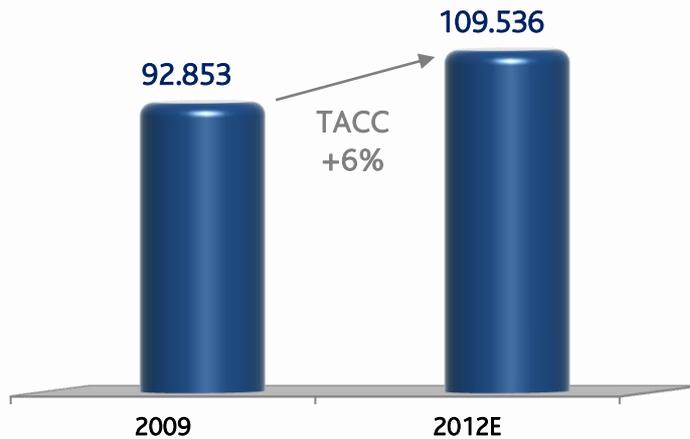
Tráfico abertis Brasil (IMD)



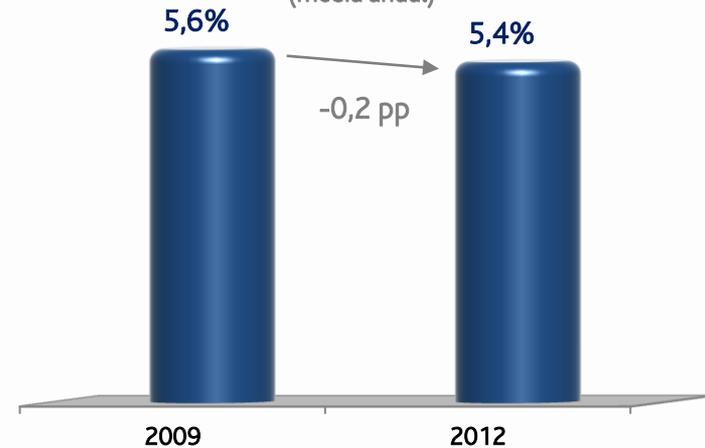
El crecimiento reciente de Brasil permite al Grupo compensar la situación económica en el mercado doméstico

Chile: oportunidad para mejorar la base de activos

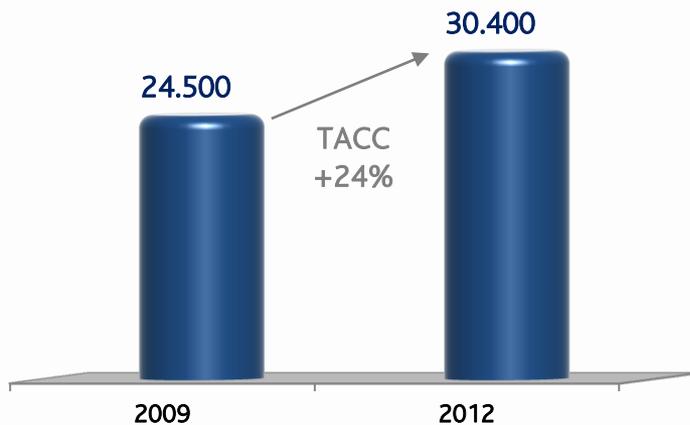
PIB Chile (CLP Bn)



Rentabilidad bono chileno 10 años (media anual)



Tráfico abertis Chile (IMD)



Economía fuerte con fundamentales sólidos y continua reducción de riesgo

II. CUMPLIMOS

abertis

Cumplimiento de la nueva estrategia

A principios de 2011 anunciamos una nueva estrategia

- **Foco**
 - Capital escaso: mejor asignación
 - Extraer valor de participaciones sin ruta hacia el control
 - Focalización para simplificar la compañía
- **Eficiencia**
 - Mejora de Opex y Capex
- **Crecer y aumentar la internacionalización**
 - Con disciplina para crear valor
- **Mantener nuestra solidez financiera**
 - BBB S&P
- **Remuneración a nuestros accionistas**
 - Atractiva y sostenible

Enero 2011

Foco en creación de valor

➤ Énfasis en activos maduros con capacidad de generación de caja

➤ Designación de activos estratégicos

➤ Soluciones para participaciones minoritarias sin ruta hacia el control

➤ Eficiencias de P&L y Balance

➤ Crecimiento e internacionalización

➤ Remuneración al accionista atractiva y creciente

✓ Estrategia y objetivos enfocados hacia la creación de valor para nuestros accionistas

Continuamos manteniendo nuestros compromisos

Venta de activos no estratégicos...

“Foco en activos estratégicos y extracción de valor de las participaciones minoritarias sin ruta hacia el control”

Ventas €3Bn

Generaron TIR 16%
sobre las inversiones

abertis

vendió su participación en

Atlantia

por un importe de

€630,000,000

Enero 2011

abertis

vendió su participación en

saba

por un importe de

€788,000,000

Septiembre 2011

abertis

vendió participación del 16% en

eutelsat
communications via satellite

por un importe de

€980,000,000

Enero 2012

abertis

vendió participación del 7% en

eutelsat
communications via satellite

por un importe de

€385,000,000

Junio 2012

abertis

vendió su participación en

Brisa

por un importe de

€312,000,000

Incluyendo impacto fiscal positivo

Agosto 2012

... y reinvertiendo a mayores retornos

“con disciplina para crear valor y en aquellos sectores que conocemos bien”

abertis 

adquisición de 100%



metropistas

por un canon concesional de
US\$1,080,000,000

15% TIR equity
Junio 2011

abertis **Brookfield**

han adquirido una participación del 60% en



arteris

a cambio de

10% acciones abertis
€504M pasivos + €11M caja

15% TIR equity
Agosto 2012

abertis

ha adquirido



OHL

por un importe de

€400,000,000

13% TIR equity
Diciembre 2012

abertis

ha adquirido 1.000 torres de

TOWERS



Telefonica

por un importe de

€90,000,000

12% TIR equity
2012

abertis

ha adquirido una participación del 7,2% en



hispasat

por un importe de

€68,000,000

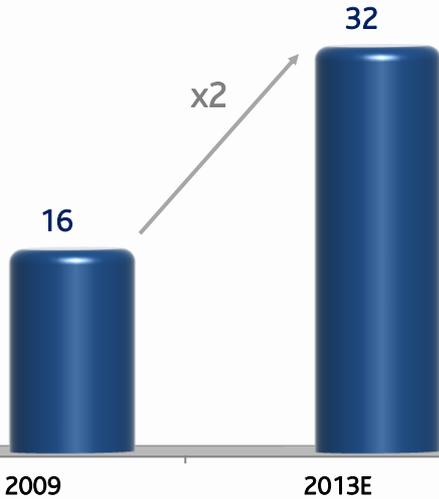
13% TIR equity
Diciembre 2012

€3,2Bn en inversiones
TIR combinada 13% en
euros (vs. valoración
de ventas al 9%)
Deuda neta/EBITDA
hasta 4,6x desde 5,7x

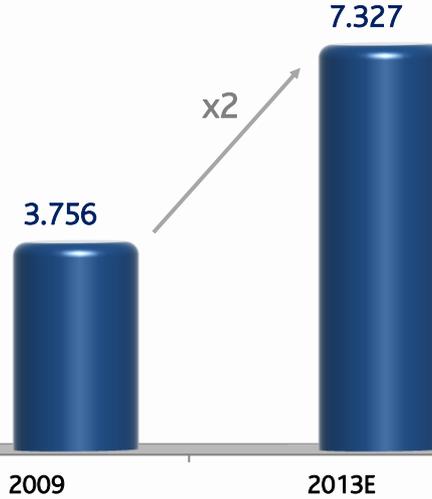
Adaptando abertis al nuevo entorno

Doblando la compañía de forma eficiente

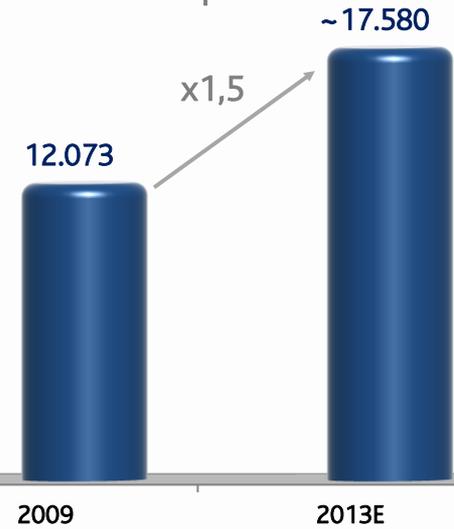
Concesiones



Kilómetros



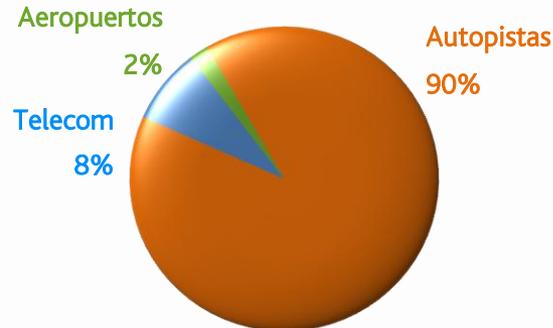
Empleados



EBITDA 2009



EBITDA 2013E



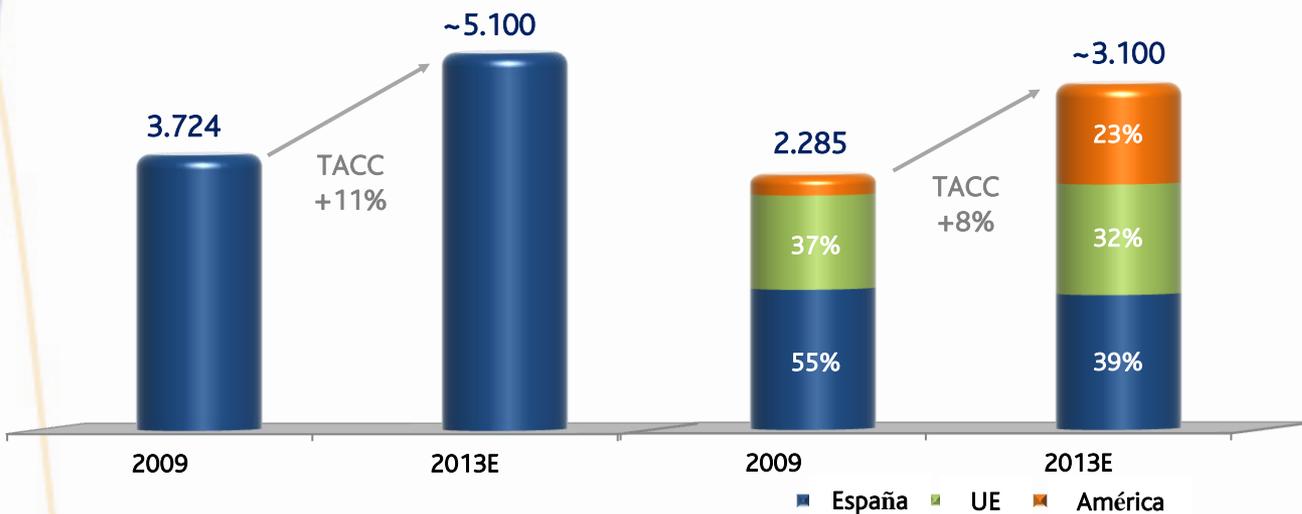
Las autopistas representan el 90% del negocio

Mejorando la cuenta de resultados

La nueva estrategia de la compañía tiene un impacto claro y positivo

Ingresos (Mn €)

EBITDA (Mn €)

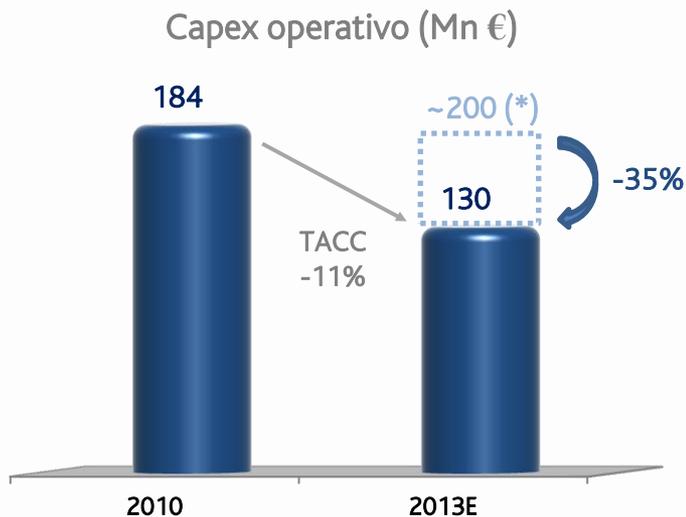
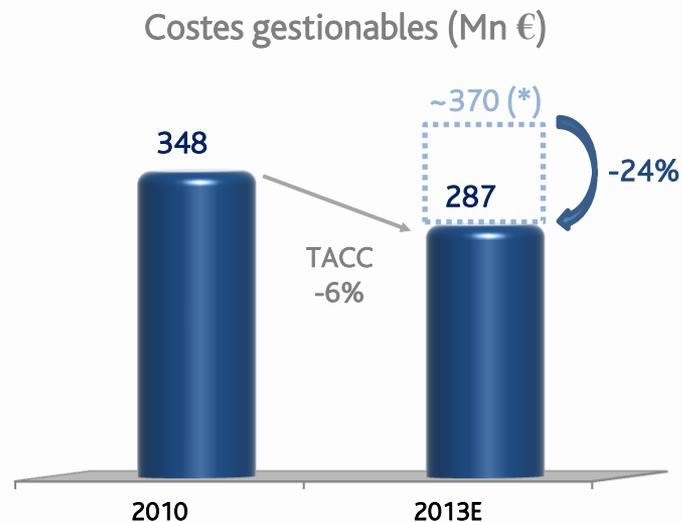
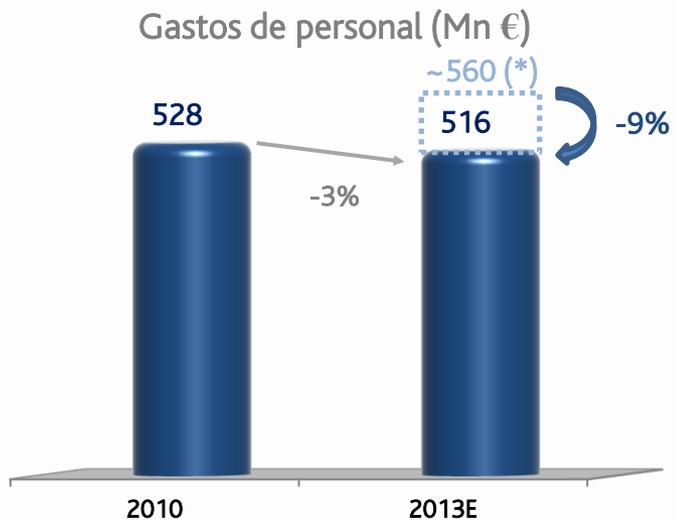


Reducción significativa de la exposición a España

Sólido crecimiento de la cuenta de resultados

Haciendo la compañía más eficiente

Ambicioso programa de eficiencia iniciado en 2011



En 2013, ahorros acumulados de más de €300Mn en opex y €100Mn en capex desde 2010

Objetivo: ahorros de €150Mn opex y €70Mn capex anuales a partir de 2014

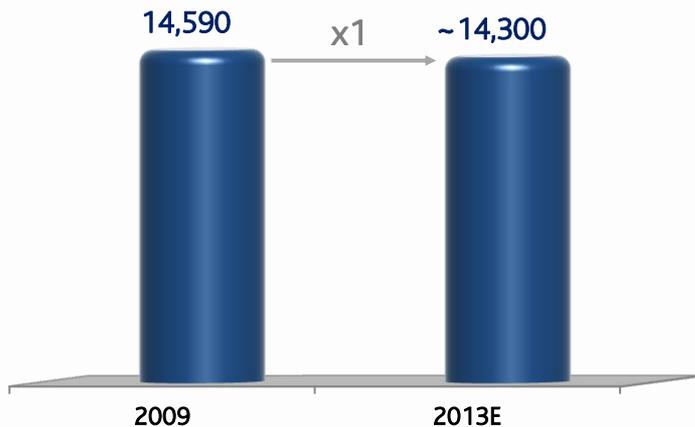
(*) Evolución considerando 2% IPC

Comparable, sin contribución de nuevos activos Brasil y Chile

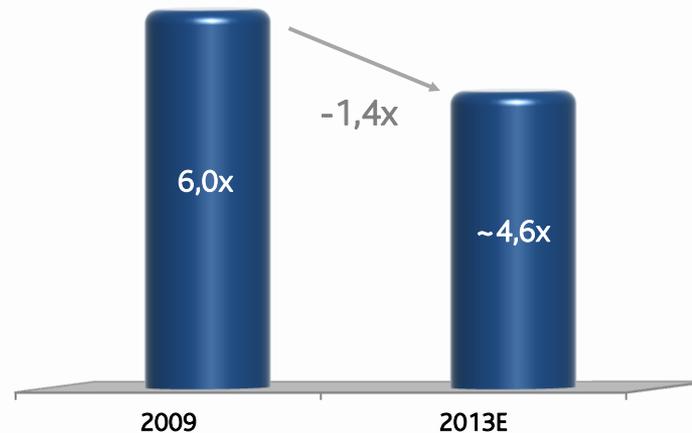
Reforzando el balance

Rating “investment grade” mantenido

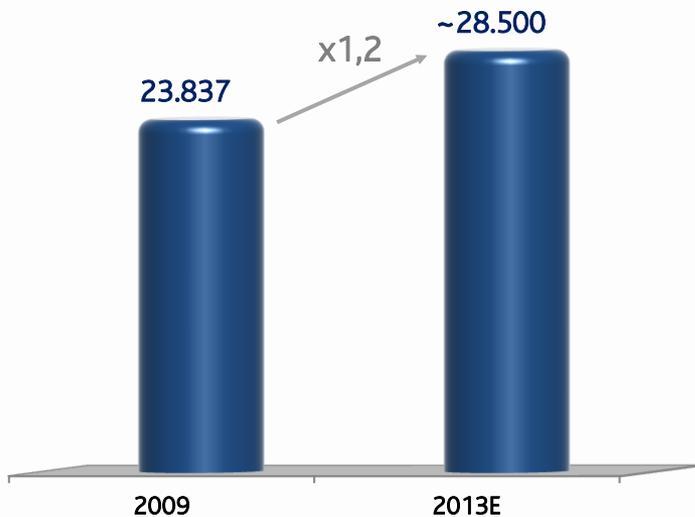
Deuda neta (Mn €)



Deuda neta/EBITDA



Activos (Mn €)



Desapalancamiento significativo desde 2009 a pesar del aumento de la base de activos en más de €3Bn

Remuneración al accionista

Evolución de los dividendos ordinarios (Mn €)



Evolución de los dividendos ordinarios (DPA)



Crecimiento del dividendo constante y con clara visibilidad

* Pago de dividendo extraordinario adicional de €1,07 por acción en 2011
TACC 06 -11 de los dividendos pagados = 34% considerando el dividendo extraordinario

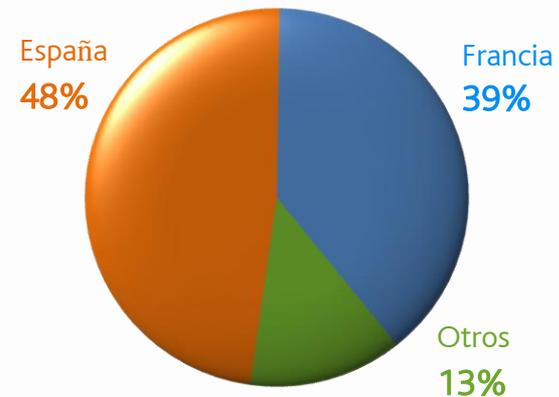
III. RESULTADOS 2012

abertis

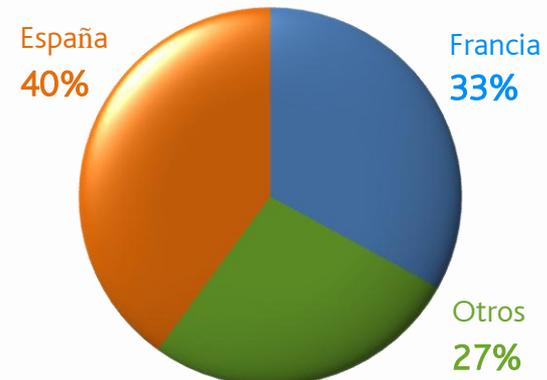
Cuenta de resultados 2012

Mn €	2012	% Δ
Ingresos	4.039	+3%
Gastos operativos	-1.580	
EBITDA	2.459	+0%
EBITDA recurrente	2.515	+2%
Depreciación	-745	
PPA	-226	
Deterioro de activos	-199	
EBIT	1.290	-15%
Financieros no recurrentes	393	
Coste de la deuda y otros recurrentes	-570	
Resultado puesta en equivalencia	63	
Resultado antes de impuestos	1.176	+15%
Impuesto sobre sociedades	-93	
Intereses de los minoritarios	-59	
Beneficio neto	1.024	+42%
Beneficio neto recurrente	613	+2%

Desglose EBITDA por país

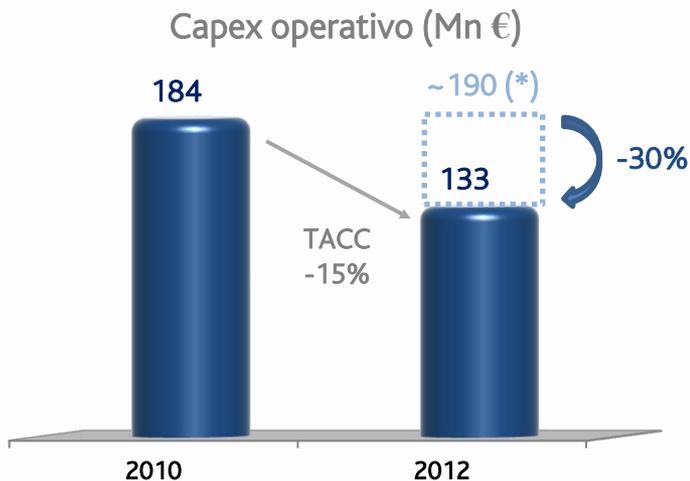
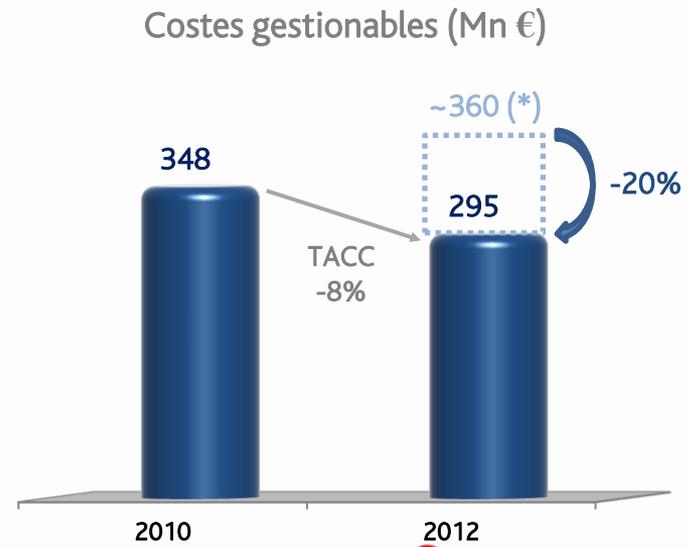
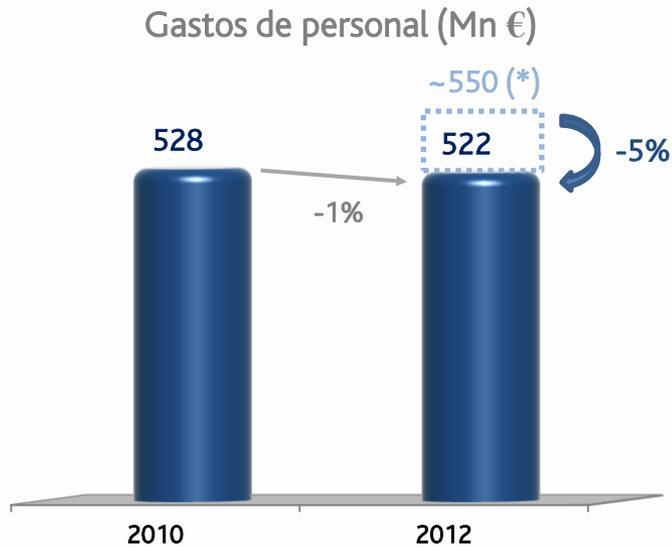


Proforma 12 meses incluyendo los nuevos activos brasileños y chilenos



Resultados robustos a pesar de debilidad del tráfico y gastos no recurrentes

Evolución del plan de eficiencias. Situación 2012



Ahorros acumulados de más de €150Mn en opex y €80Mn en capex desde 2010

Objetivo: ahorros de €150Mn opex y €70Mn capex anuales desde 2014

(*) Evolución considerando 2% IPC

Comparable, sin contribución de nuevos activos Brasil y Chile

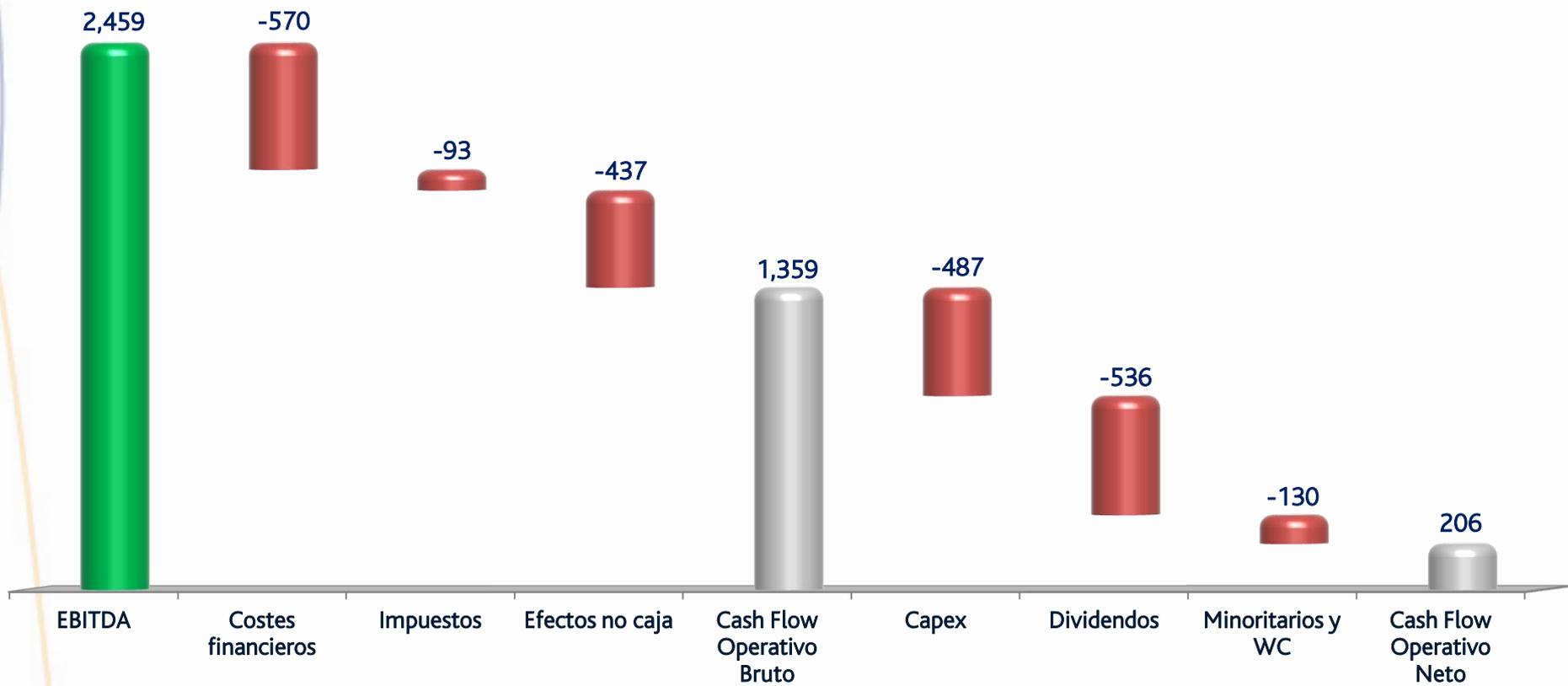
Autopistas en 2012

	España	Francia	Internacional	Total
Tarifas	+3,7%	+2,4%	+14,2%	+4,1%
Tráfico	-10,4%	-2,9%	+4,5%	-4,7%
VL	-10,5%	-2,6%	+4,6%	-4,7%
VP	-10,3%	-4,2%	+3,9%	-4,8%
Ingresos	1.308	1.509	403	3.220
% Δ	-4,0%	+0,2%	+72%	+3,9%
Opex	-319	-551	-165	-1.035
EBITDA	989	957	240	2.186
% Δ	-6,0%	-0,5%	+64%	+1,4%
EBITDA comp	-3,0%	-0,5%	+64%	+2,5%

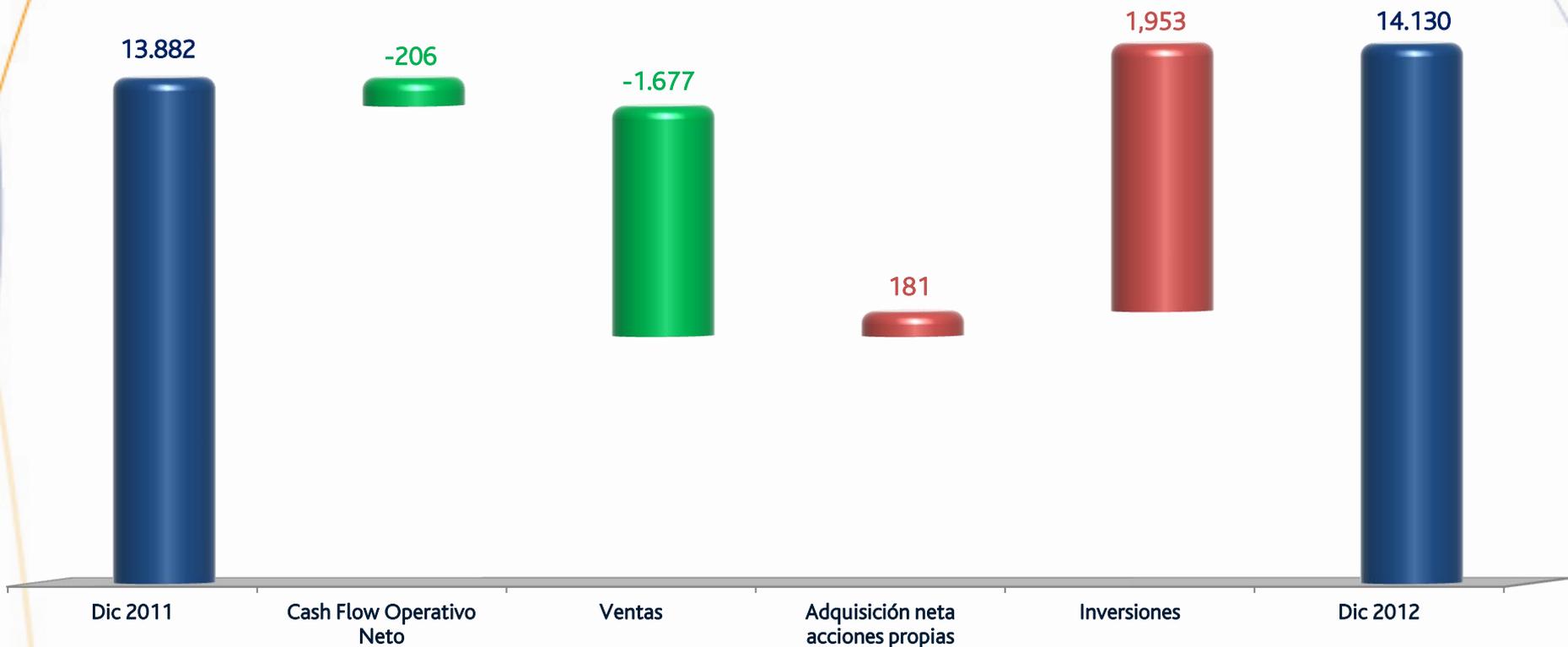
Otros negocios en 2012

	Terrestre	Satelital	Telecom	Aeropuertos	Total
Ingresos	397	96	493	319	812
% Δ	-2,7%	-7,7%	-3,7%	+8,9%	+0,9%
Opex	-261	-31	-292	-225	-517
EBITDA	136	65	201	93	294
% Δ	-10,3%	-14,4%	-11,7%	+8,5%	-6,4%
EBITDA comp	+3,8%	+0,0%	+2,6%	+8,5%	+4,0%

Cash Flow operativo en 2012



Evolución Deuda Neta en 2012

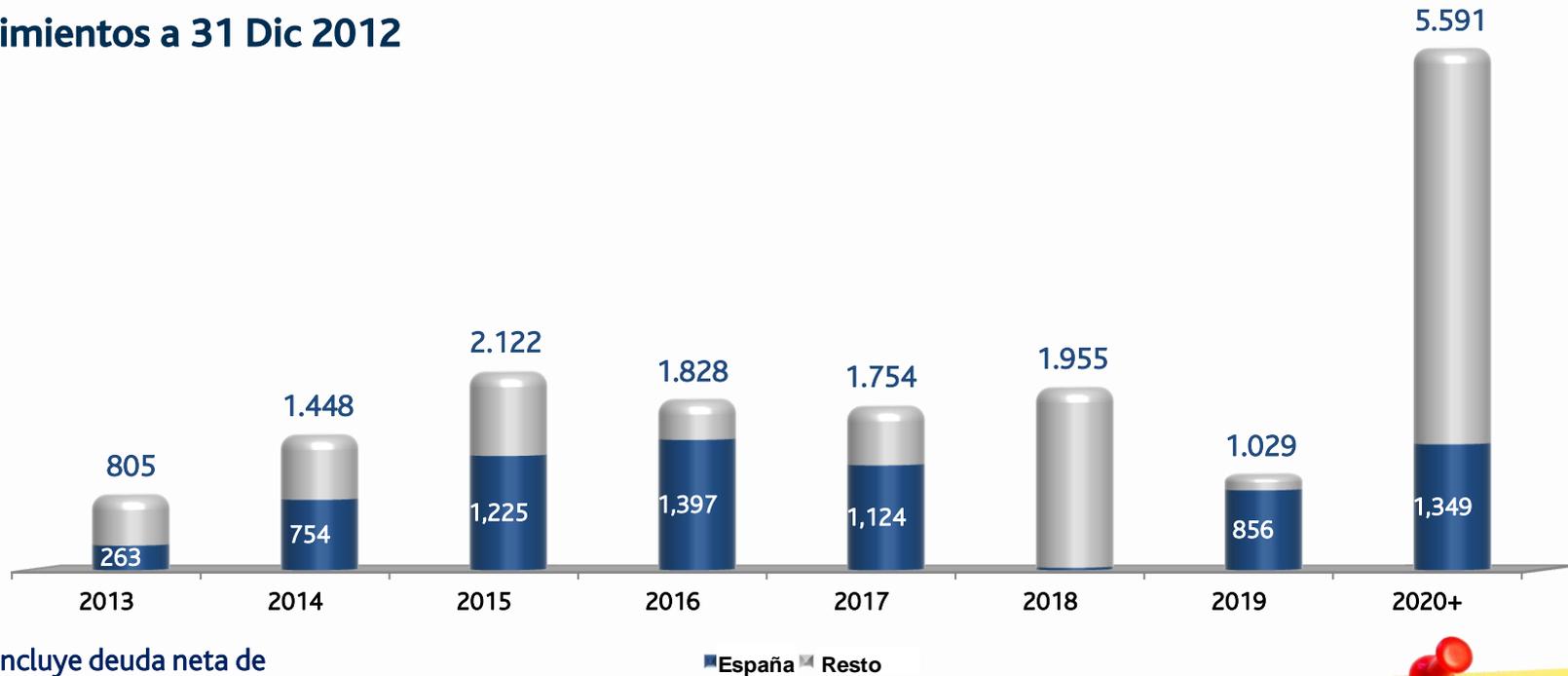


23% participación Eutelsat
16% participación Brisa

Nuevos activos brasileños
Nuevos activos chilenos
1.000 torres Telefónica
7% participación Hispasat
Túneles Cadí y Vallvidrera

Pérfil financiero sólido

Vencimientos a 31 Dic 2012



Incluye deuda neta de nuevos activos de Brasil y Chile - €1,735 Mn

Mn €	2011	2012
Deuda bruta	14.273	16.512
Deuda neta	13.882	14.130
Deuda neta/EBITDA	5,7x	5,0x ¹
Cash – Consolidado	391	2.382
<i>o/w cash at Holding</i>	1	1.379

Mn €	2011	2012
Coste deuda medio	4,7%	4,7%
Vencimiento medio	6,3	5,9
Deuda sin recurso	57%	61%
Deuda a tipo fijo	84%	74%
Líneas sin disponer	1.322	1.975

Los vencimientos de deuda están cubiertos hasta 2016 sin tener en cuenta la generación de caja consolidada de ~€2Bn anual
Ratings BBB+/BBB por Fitch and S&P

¹Comparable, sin la contribución de los nuevos activos brasileños y chilenos

Distribución geográfica de la deuda



España

- Deuda neta: 5.561
- Deuda neta/EBITDA: 4,7x
- Caja: 1.379
- Coste medio: 4,0%
- Vencimiento medio: 5,2



Francia

- Deuda neta: 5.994
- Deuda neta/EBITDA: 6,3x
- Caja: 204
- Coste medio: 5,0%
- Vencimiento medio: 6,6



Brasil

- Deuda neta: 1.334
- Deuda neta/EBITDA: 3,2x
- Caja: 320
- Coste medio: 9,2%
- Vencimiento medio: 4,1



Chile

- Deuda neta: 1.128
- Deuda neta/EBITDA: 4,5x
- Caja: 396
- Coste medio: 6,2%
- Vencimiento medio: 7,8



Otros

- Deuda neta: 113
- Deuda neta/EBITDA: 0,9x
- Caja: 83
- Coste medio: 5,1%
- Coste medio: 5,2

IV. CONCLUSIÓN

abertis

2012: un año de logros

Estrategia de internacionalización y crecimiento

Líder mundial

- +7,300 km gestionados
- Doble número de km desde 2011
- >€1.000 Mn de ingresos añadidos al Grupo
- >€500Mn de EBITDA adicionales a consolidar en 2013E

Liderazgo

Mayor diversificación

- Más del 60% del EBITDA generado fuera de España en 2013e vs. 45% en 2009
- €16Bn de activos ubicados fuera de España (~60%)

La compañía más diversificada del sector. ¿Una compañía española?

Balance sólido

- Deuda neta/EBITDA hasta 5,0x en 2012 desde 5,7x en 2011
- Fuerte desapalancamiento a pesar del crecimiento
- Sin grandes vencimientos en el corto plazo

Reducción del riesgo en el balance!

Retribución al accionista

- Dividendo en efectivo €0,66/acción
- Ampliación de capital liberada (1x20) adicional

Remuneración al accionista creciente

Una mirada al 2013

2013 será un año de consolidación de la estrategia establecida en 2010

- Eficiencia
- Integración
- Optimización de la cartera
- Fortalecimiento del balance
- Mantenimiento del rating
- Crecimiento y creación de valor
- Foco
 - Peajes reales: Brownfield & Yellowfield
 - Torres móviles
 - Satélites
 - Norteamérica & LatAm

2013E	Mn €
Ingresos	~5.100
EBITDA recurrente	~3.100
Beneficio neto pre-PPA	>800
Beneficio neto recurrente	~600
Deuda neta	~14.300
Deuda neta/EBITDA	~4,6x

Incluye más de €200Mn de amortizaciones PPA después de impuestos (fondo de comercio)

La información y las previsiones contenidas en esta presentación no han sido verificadas por ninguna entidad independiente y por tanto no se garantiza ni su exactitud ni su exhaustividad. En este sentido, se invita a los destinatarios de esta presentación a consultar la documentación pública comunicada por **abertis** a la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Todas las previsiones y otras afirmaciones que figuran en esta presentación que no se refieran a hechos históricos, incluyendo, entre otras, las relativas a la situación financiera, estrategia empresarial, planes de gestión u objetivos de futuras operaciones de **abertis** (incluyendo a sus filiales y participadas), son meras previsiones de futuro. Estas previsiones contemplan riesgos conocidos y desconocidos, incertidumbres y otros factores que pueden derivar en que los resultados reales, actuación o logros de **abertis**, o los resultados del sector, sean significativamente diferentes de los expresados. Estas previsiones se basan en diversas hipótesis relativas a las estrategias empresariales presentes y futuras de **abertis** y al entorno en que **abertis** espera operar en el futuro, las cuales quizá no se cumplan. Todas las previsiones y otras manifestaciones aquí contenidas se refieren únicamente a la situación existente en la fecha de realización de esta presentación. Ni **abertis** ni ninguna de sus filiales, asesores o representantes, ni ninguno de sus respectivos administradores, directivos, empleados o agentes serán responsables en modo alguno por cualquier perjuicio que resulte del uso de esta presentación o de su contenido, o relacionado en cualquier otro modo con ésta.

Esta presentación va dirigida exclusivamente a analistas y a inversores institucionales o especializados. La distribución de esta presentación podría estar sujeta a restricciones en determinadas jurisdicciones por lo que los receptores de esta presentación o quienes finalmente obtengan copia o ejemplar de la misma, deberán conocer dichas restricciones y cumplirlas. Mediante la aceptación de esta presentación usted acepta quedar vinculado por las mencionadas limitaciones.

Este documento no constituye una oferta ni ninguna parte de este documento deberá tomarse como base para la formalización de ningún contrato o acuerdo.