



**Olà Brasil**

Septiembre\_2012

# Índice

Temas	Página
Apartado 1 – Resumen ejecutivo	3
Apartado 2 – Perspectiva general de la operación	6
Apartado 3 – Lógica de la operación para abertis	11
<i>Apartado 3a – Creación de valor</i>	14
<i>Apartado 3b – Base de activos mejorada</i>	18
<i>Apartado 3c – Impacto económico</i>	24
Apartado 4 – Próximos pasos	27
Apartado 5 – Conclusión	29
Apartado 6 – Anexo	33

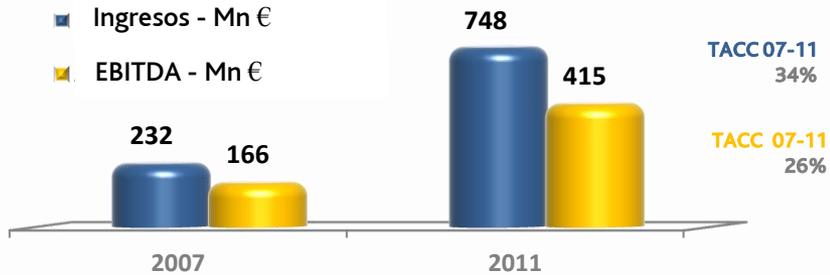
## I. RESUMEN EJECUTIVO



# Resumen ejecutivo

- **abertis** (51%) y **Brookfield** (49%) han llegado a un acuerdo para adquirir a **OHL** el 60% de **OHL Brasil**, operadora de autopistas brasileña cotizada. **abertis** consolidará **OHL Brasil** en sus cuentas por integración global.
- La operación consiste en un intercambio de acciones. Como resultado de la operación, **OHL** recibirá un 10% del capital social de **abertis**, un pago en efectivo de 10,7 millones de euros y la asunción de pasivos por un valor de 504 millones de euros.
- **OHL** pasará a ser uno de los accionistas de referencia de **abertis**, compartiendo así las fuentes de “upside” que comporta el proceso de reorganización.
- La operación cumple plenamente los estrictos criterios de inversión de **abertis** y genera una **TIR accionista estimada del 15% en reales** (nominal, después de impuestos) en Brasil, y del 12% en euros.
- La integración de los activos de **OHL** en Brasil permitirá a **abertis** dar un gran impulso a la **internacionalización de su cartera de activos**, prolongar la **duración media de las concesiones**, y crear una **plataforma líder para la captación de futuras oportunidades de crecimiento en la región**. **abertis** también se beneficiará del “ramp-up” de tráfico en las carreteras federales.
- La adquisición, cuyo cierre se prevé para antes de finales de 2012, supondrá **el liderazgo mundial de abertis en el sector de las concesiones de autopistas**.

# OHL Brasil – Historia y perfil



- Mayor empresa del sector de las autopistas brasileño en kilómetros gestionados: **3.226 km en explotación**



- Presencia en **5 estados** que concentran:
  - El 65% del PIB del país
  - El 43% de la población del país
  - Dos tercios del parque de vehículos del país
- Cuota de mercado del 21%** del total de kilómetros de autopistas explotadas en régimen de concesión en Brasil
- Tráfico: 1.800 millones de vehículos** en 2011 (vehículos equivalentes diarios)

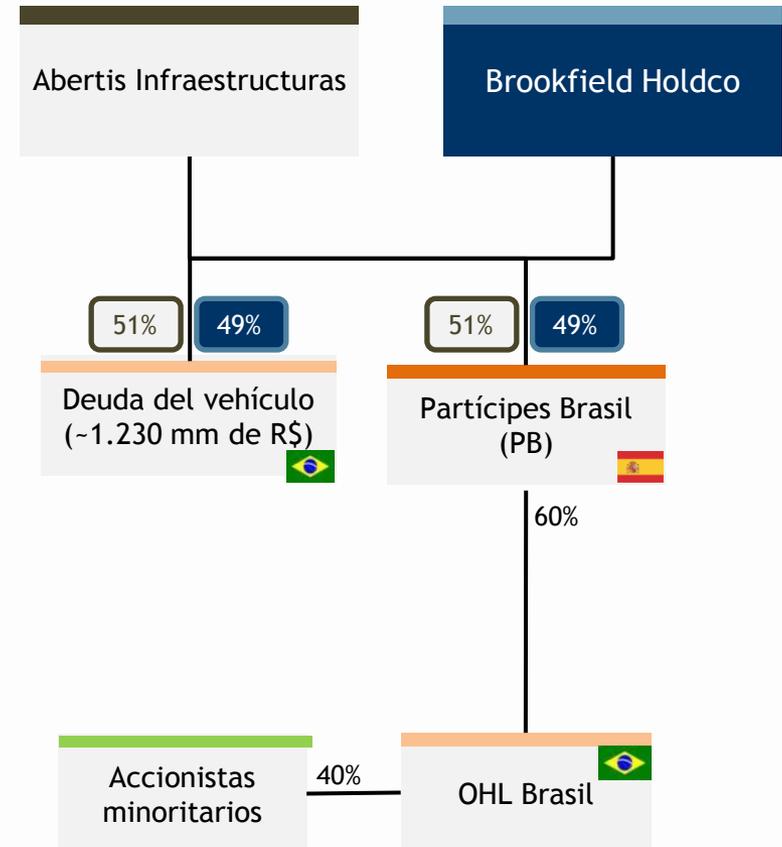
## II. PERSPECTIVA GENERAL DE LA OPERACIÓN



# Perspectiva general de la operación

- **abertis**/Brookfield entregarán un 10% de acciones de **abertis** a cambio del 100% de Partícipes Brasil
- Además, **abertis** y Brookfield asumirán una deuda de 1.230 millones de reales<sup>1</sup> de forma proporcional a su participación en PB y pagarán a OHL 10,7 Mn € en efectivo
- **abertis** aportará el 5,1% de su autocartera
- Brookfield aportará el 4,9% de las acciones de **abertis** que pueda comprar en el mercado o comprar a **abertis** a un precio de 10,68 € por acción.
- **abertis** será titular del 51% de Partícipes Brasil y Brookfield del 49% restante
- Una vez concluida la operación, OHL se convertirá en accionista de referencia de **abertis**
- OHL, la Caixa, CVC y **abertis** tienen un compromiso de stand-still en relación con las acciones de **abertis**

## Estructura accionarial simplificada después de la operación



<sup>1</sup> Partiendo de un tipo de cambio de 2,44

# Cálculo del precio de la operación

	Mn €	Mn R\$
Pasivo asumido		
<b>[A] Pasivo asumido</b>	<b>504</b>	<b>1.230</b>
Cotización de abertis	9,68	23,62
<b>[B] Valor del 10% de abertis</b>	<b>789</b>	<b>1.925</b>
<b>[C] Pago en efectivo a OHL</b>	<b>11</b>	<b>26</b>
<b>[A] + [B] + [C] Pago implícito total del 60% de OHL Brasil</b>	<b>1.302</b>	<b>3.181</b>

Tipo de cambio de 2,44 y cotización de abertis a 02/08/12

# Aspectos destacados de la inversión

## *Infraestructura crítica en Brasil*

- La cartera combinada de carreteras estatales y federales de OHL Brasil se integra en las principales arterias que enlazan las regiones económicamente dominantes del sur/sudeste de Brasil e incluyen los estados de São Paulo, Río de Janeiro, Minas Gerais, Paraná y Santa Catarina
- El 61% del transporte nacional se realiza por carretera, dada la limitada capacidad portuaria y ferroviaria de Brasil. Los niveles de tráfico están estrechamente relacionados con el crecimiento del PIB y, por tanto, deberían verse favorecidos por la solidez de la economía brasileña
- Las limitaciones físicas y medioambientales son unas barreras que hacen que estas carreteras sean esenciales e irremplazables

## *Base de activos atractiva*

- Los 3.200 km de autopistas de OHL Brasil constituyen el 21% de todas las autopistas explotadas en régimen de concesión en Brasil
- Las nueve concesiones de autopistas de OHL Brasil, de las que es titular al 100%, generan un EBITDA de ~R\$1,2bn, con un potencial de crecimiento significativo
- Los activos ofrecen un buen mix entre concesiones maduras con alta generación de flujos de caja y concesiones más jóvenes con altas necesidades de capex

## *Marco normativo favorable*

- Todas las concesiones están referenciadas al IPCA, lo que comporta unos flujos de caja sólidos, ligados a la inflación
- Existe un marco establecido para recuperar las inversiones de capital adicionales autorizadas con una rentabilidad atractiva

## *Oportunidades para crear valor añadido*

- Potencial de implementación de mejores prácticas globales en las explotaciones locales
- Capacidad de aprovechar al máximo una plataforma de operaciones establecida con más de 7.000 empleados para aumentar la presencia en Brasil
- Identificar oportunidades para realizar adquisiciones complementarias en el sector de las autopistas o participar en futuras privatizaciones de carreteras del Gobierno (como las que se han anunciado hace poco por un total de 7.500 km)

# Estrategia empresarial de los promotores

*Aspiramos a que OHL Brasil se convierta en la empresa de infraestructuras cotizada líder en Brasil, atrayendo a inversores tanto nacionales como extranjeros*

**abertis** y **Brookfield** quieren compartir las fuentes de “upside” adicional con inversores minoritarios, con una clara estrategia de creación de valor que incluye:

- Generación de flujos de caja sostenibles y crecientes
- Distribución de dividendos en efectivo recurrentes y sostenibles
- Mantenimiento de una estructura de capital conservadora para facilitar las nuevas inversiones de capital y respaldar la política de dividendos de OHL Brasil
- Erigir a la empresa en socio de referencia de las autoridades locales
- Mantener a OHL Brasil en bolsa y mejorar la liquidez de sus acciones

Los objetivos se alcanzarán:

- Con una gestión centrada en mejorar los márgenes y en respetar siempre los plazos, los presupuestos y las entregas de los proyectos de inversión
- Planes de eficiencia basados en nuestra experiencia (mejores prácticas) sin dejar de cumplir las obligaciones contractuales
- Identificando oportunidades para realizar adquisiciones complementarias en el sector de las autopistas o participar en futuras privatizaciones del Gobierno
- Mejorando la gestión financiera y reduciendo el coste total del capital de OHL Brasil optimizando su estructura de capital interna

### III. LÓGICA DE LA OPERACIÓN PARA ABERTIS



# Lógica de la operación: Una oportunidad única

## *Creación de valor*

- OHL pasa a ser accionista de **abertis**, por lo que comparte el “upside” de la operación
- La valoración cumple nuestra TIR accionista mínima exigida y ofrece “upside” adicional
- Permite a inversores europeos obtener exposición a Brasil a través de fondos de renta variable europea
- Gestión responsable con buenas relaciones con las autoridades locales

## *Base de activos mejorada y diversificación geográfica*

- El acuerdo permite a **abertis** prolongar la duración media de sus activos
- **abertis** diversifica aún más su base de activos, reduciendo su sobreexposición a mercados específicos
- **abertis** se convierte en una empresa local líder en Brasil con acceso a una potencialmente nutrida cartera de nuevos proyectos

## *Impacto financiero positivo*

- La importante aportación a la cuenta de resultados a nivel operativo refuerza la capacidad de la empresa de seguir distribuyendo dividendos de forma sostenible en el largo plazo
- Fortalecimiento de los indicadores de balance (mejora de los ratios de apalancamiento)

# Lógica de la operación: ¿Por qué un socio? ¿Por qué Brookfield?

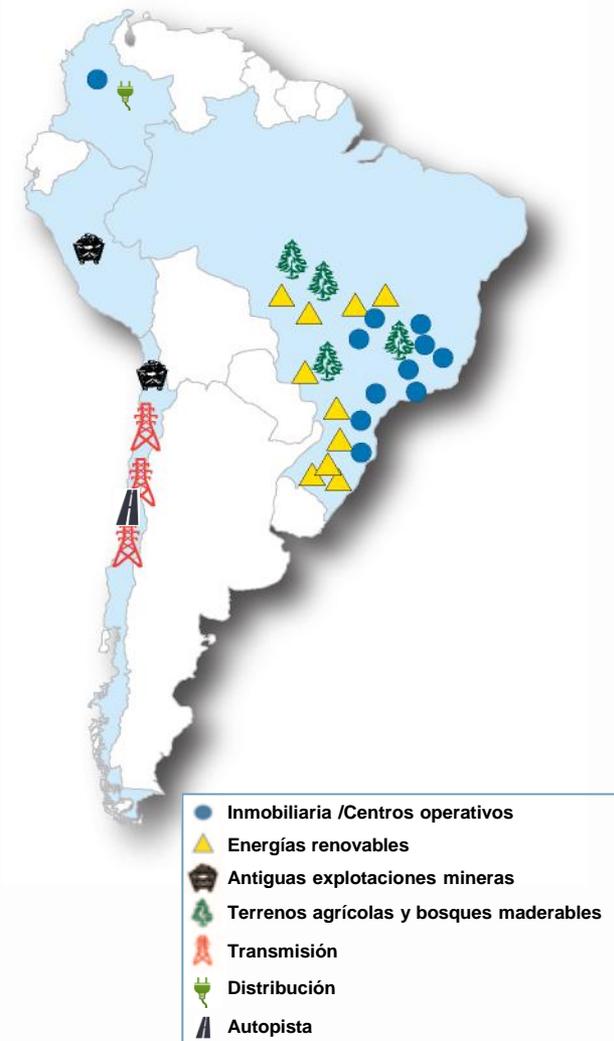
abertis decide buscar un socio en Brasil para:

- Preservar la capacidad de la empresa para potenciales futuros proyectos
- Mantener unos mecanismos de protección suficientes para defender nuestro rating en un contexto de poca visibilidad soberana
- Ofrecer una valoración independiente por parte de un tercero

¿Por qué Brookfield?

- Brookfield está presente en Brasil desde hace más de 100 años y es, por tanto, una empresa «local»
- Ya habíamos colaborado con Brookfield en el pasado y confiábamos plenamente en su *know-how*, su experiencia en el sector y su capacidad para presentar propuestas de valor añadido
- Brookfield comparte la filosofía y estrategia de inversión de **abertis**, así como su disciplina financiera

Presencia de Brookfield en América de l Sur

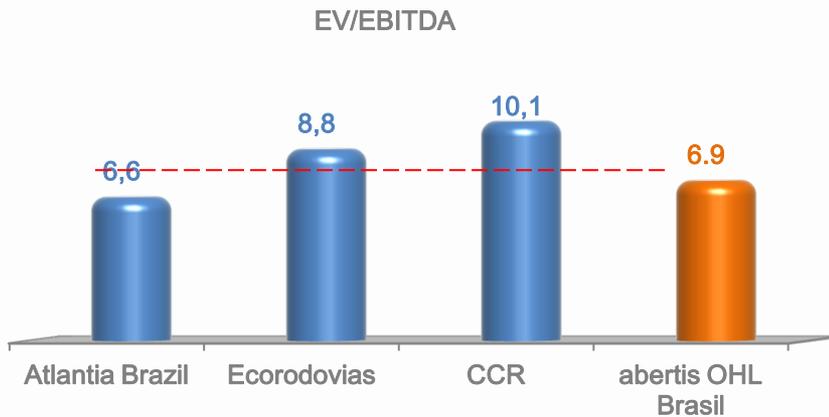


### IIIa. CREACIÓN DE VALOR



# Creación de valor

## Niveles de entrada atractivos



### CÁLCULO DEL EV/EBITDA

Euro / Real		2.44
Pago implícito total del 60% de OHL Brasil	MR\$	3.181
EV / EBITDA 2012e	X	6,9
Valor del 100% de OHL Brasil	MR\$	5.302
Deuda neta 2012E – abertis	MR\$	2.440
EV	MR\$	7.742
EBITDA PL 2012E - abertis	MR\$	1.122

### Múltiplos atractivos en comparación con operaciones recientes en Brasil y con comparables

- Pese a la adquisición del control de OHL Brasil, el múltiplo implícito EV/EBITDA es inferior al de los comparables
- OHL Brasil cotiza actualmente por encima de nuestra valoración

# Creación de valor

## Resumen de las fuentes de “upside”

TIR accionista 12%	Fuente de “upside”	Impacto potencial sobre la TIR (hasta)
En euros		
Nominal	▪ Renegociación de tarifas	▪ + 0,9%
Después de impuestos	▪ Eficiencias en opex	▪ + 0,7%
	▪ Eficiencias en capex	▪ + 1,4%
	▪ Frente al capex del plan de negocio de OHL Brasil	
	▪ Eficiencias en estructura de capital	▪ + 0,3%
	▪ Tipo de cambio estable*	▪ + 2,7%
	▪ En el escenario base se parte de una devaluación hipotética del real del 18% hasta 2017	

### Atractivas fuentes de “upside”

- El escenario base de abertis se basa en hipótesis prudentes que ofrecen “upside” en el futuro, incluso en escenarios macroeconómicos complicados
- abertis cree que puede obtener valor adicional exportando sus mejores prácticas tales como los programas de eficiencias en capex y opex en curso

\* + Desviación del 3,5% respecto al tipo de cambio BRL/EUR previsto

# Creación de valor

## Hipótesis del escenario base

	2012-2016	2017-2021	2022+
<b>Crecimiento PIB</b>	4,3%	4,3%	3,9%
<i>EIU</i>	4,6%	4,2%	3,6%
<b>IPC</b>	4,9%	3,6%	3,2%
<i>EIU</i>	4,9%	3,4%	3,1%
<b>Tipo de cambio</b>	2,7	3,1	3,3
<i>Actual</i>	~2,5		
<b>Elasticidad del tráfico</b>	1,1x (vs. 1,2x en los 8 últimos años)		
<b>Margen EBITDA</b>	62,7%	66,2%	71,1%
<b>Tipo impositivo</b>	34%		
<b>Coste deuda medio</b>	9%		

	2012-2016	2017-2021	2022+
<b>Capex (Mn €)</b>	<b>484,0</b>	<b>125,0</b>	<b>69,3</b>
<i>Autovias</i>	18,8	10,1	0,0
<i>Centrovias</i>	16,9	2,9	0,0
<i>Intervias</i>	27,0	33,8	0,0
<i>Vianorte</i>	17,3	3,0	0,0
<b>Total Carreteras Estatales de São Paulo</b>	<b>80,0</b>	<b>49,8</b>	<b>0,0</b>
<i>Fluminense</i>	76,0	15,5	9,6
<i>Fernão Dias</i>	87,0	16,8	21,7
<i>Regis Bittencourt</i>	127,4	10,6	14,4
<i>Litoral Sul</i>	80,0	23,1	15,1
<i>Planalto Sul</i>	33,7	9,3	8,5
<b>Total Carreteras Federales</b>	<b>404,0</b>	<b>75,3</b>	<b>69,3</b>

Las cifras muestran los promedios anuales de cada período

### IIIb. BASE DE ACTIVOS MEJORADA



# Base de activos mejorada

Vencimientos concesionales equilibrados y mayor duración



## Prolongación de la duración media

- **abertis** aumenta la duración media de sus concesiones
- La empresa consolida la cartera de activos más diversificada del sector consiguiendo un equilibrio entre concesiones maduras en mercados desarrollados con una alta generación de flujos de caja y concesiones más «jóvenes» en mercados de alto crecimiento. De este modo se garantiza un perfil de generación de flujos de caja estable y sostenible a lo largo de la duración de la cartera

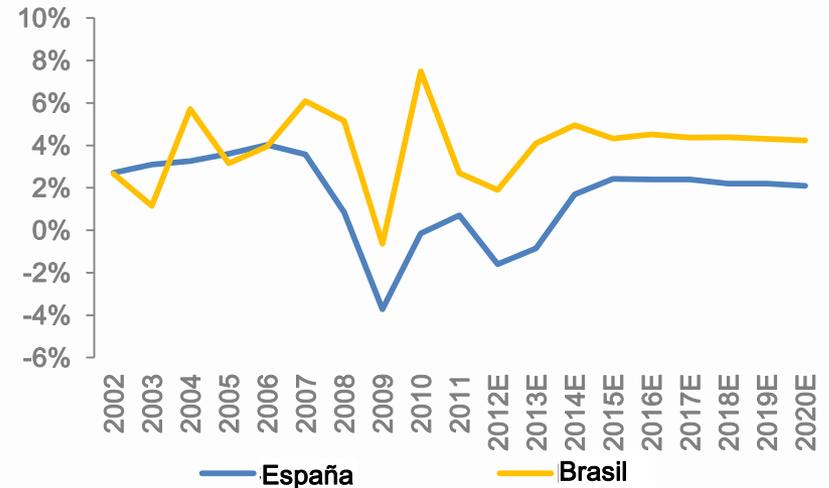
# Base de activos mejorada

## ¿Por qué Brasil?

### Exposición a economías de alto crecimiento

- **Brasil:** crecimiento del PIB real del 2,8% en 2011; **LatAm:** +4,2%
- Se prevé un alto crecimiento del PIB
  - **Brasil:** +1,9% en 2012 y +4,1% en 2013
  - **España** -1,6% en 2012 y -0,9% en 2013

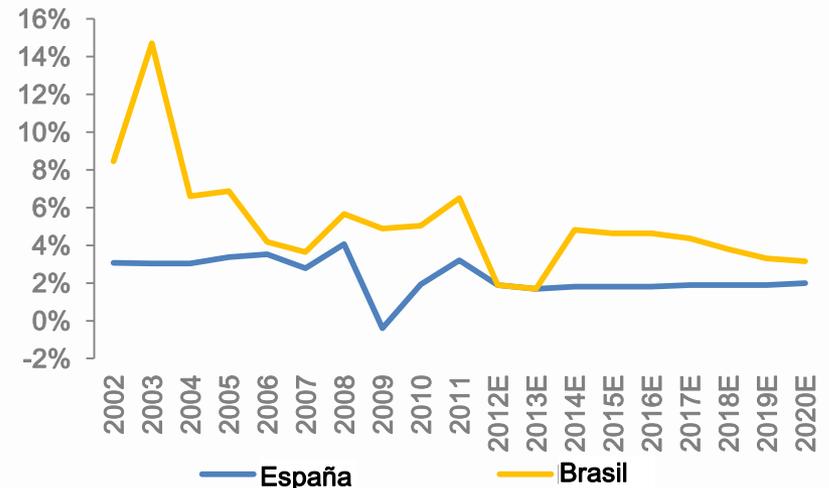
Fuente: Bloomberg



### Alta inflación con un impacto positivo en las tarifas

- **Brasil:** IPC del 6,6% en 2011; **LatAm:** 7,0%
- Tasas de inflación sostenibles
  - **Brasil:** 5,2% en 2012 y 5,4% en 2013
  - **España:** 1,9% en 2012 y 1,7% en 2013

Fuente: Bloomberg



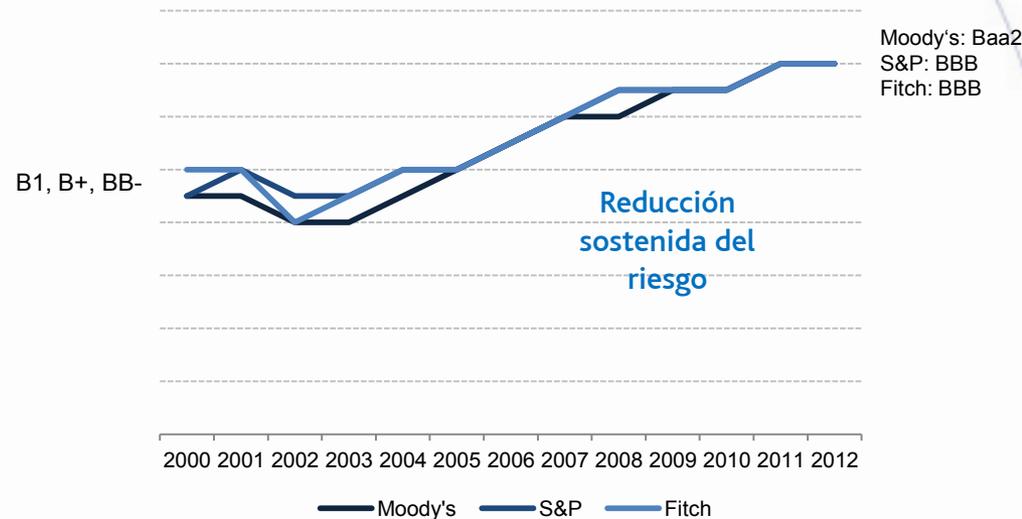
Fuente: promedio de distintas fuentes (OCDE, FMI, etc.).

# Base de activos mejorada

¿Por qué Brasil?

## Solvencia crediticia

- BBB por S&P y Fitch; Baa2 por Moody's
- En el país se ha asistido a una reducción mantenida de los riesgos en comparación con los mercados actuales de abertis, que han experimentado justo lo contrario



## Apuesta por convergencia de la riqueza

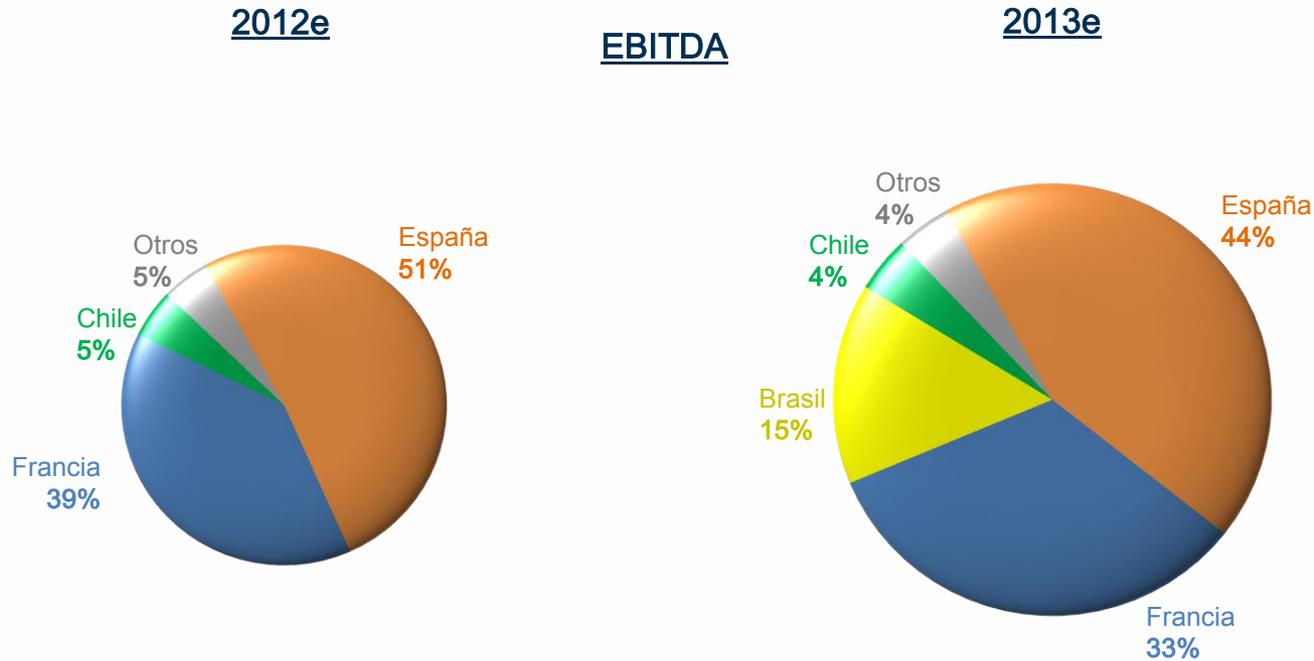
- Los niveles de penetración de vehículos per cápita en Brasil siguen siendo bajos
- En principio, la aparición de una clase media permitirá la convergencia de estos niveles hacia los de economías más maduras...
- ... lo cual debería aumentar el tráfico a largo plazo

País	Vehíc. / 1.000 hab.
EE.UU.	809
Italia	673
España	606
Francia	598
Brasil	198

Apuesta por convergencia de la riqueza

# Base de activos mejorada

Fortaleciendo la exposición a mercados de alto crecimiento

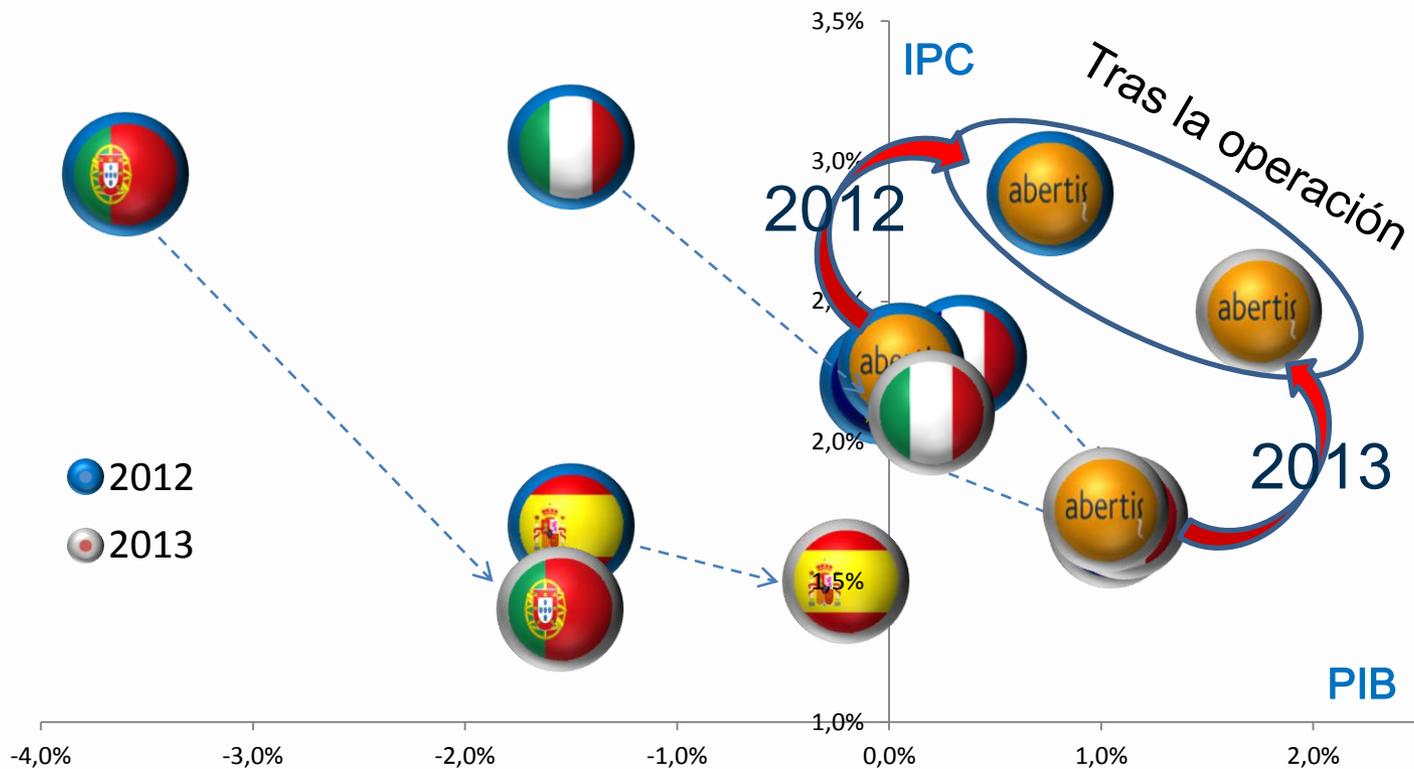


## Mix de negocios mejorado

- **abertis** consolida su posición como concesionaria más diversificada del mundo
- La exposición a mercados de alto crecimiento se cuadruplica a nivel de EBITDA hasta el 19%
- El 56% del EBITDA del grupo se genera fuera de España

# Base de activos mejorada

Mejora de los drivers de crecimiento de los ingresos



## La operación dirige la cartera en la dirección correcta

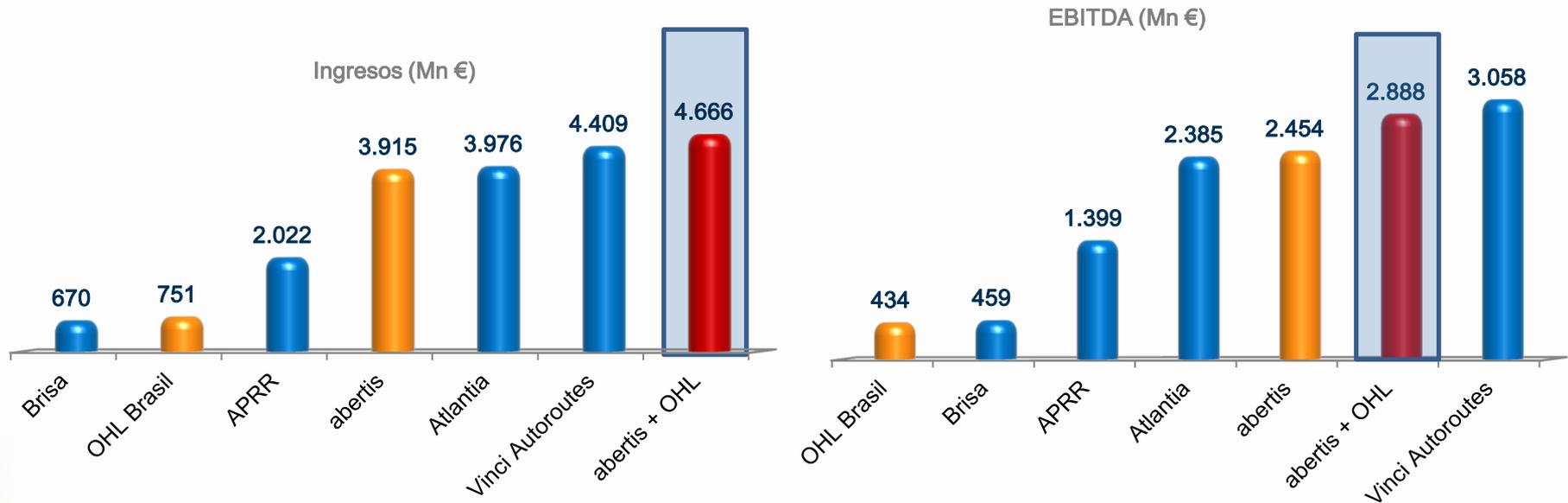
- Las expectativas generales son que en 2013 el PIB mejorará en comparación con 2012... pero el IPC se debilitará
- El mix geográfico de **abertis** le permite a la compañía aprovechar una mejoría del PIB y un incremento del IPC, que la sitúan muy por delante de los comparables
- Después de la operación con OHL, **abertis** disfrutará del máximo crecimiento del PIB y del máximo IPC, lo que supondrá un crecimiento de los ingresos superior a la media

### IIIc. IMPACTO ECONÓMICO



# Impacto positivo en la cuenta de resultados

Mayor crecimiento



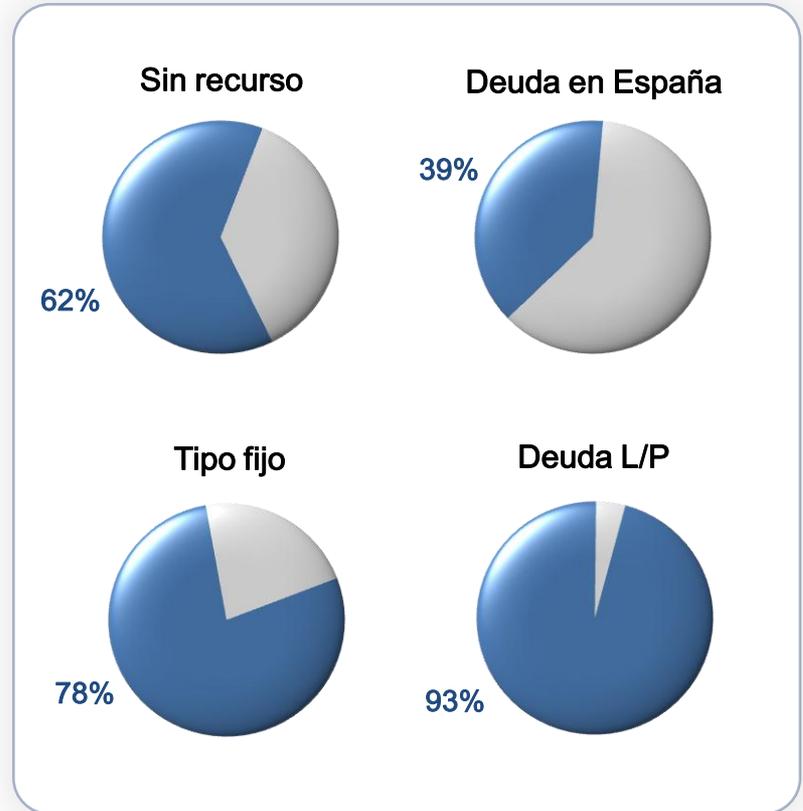
## Cuenta de resultados reforzada

- **abertis** pasa a ser el líder mundial en concesiones
- La adquisición le permite a la compañía aumentar la tasa de crecimiento de los ingresos (del 0% al 1,4% en 2011) y del EBITDA (del 2% al 3% en 2011)
- El aumento de tamaño incrementa su competitividad a la hora de afrontar nuevos proyectos

# Impacto positivo en el balance

## Estructura del balance

Mn €	2011	2011PF
Deuda neta	13.882	15.238
Deuda neta/EBITDA <sup>1</sup>	4,6x	4,4x
España y otros	2,9x	2,5x
Francia	6,6x	6,6x
Chile	6,8x	6,8x
Brasil		4,2x
Coste deuda medio	4,7%	5,3%
Vencimiento medio	6,3	6,2
Rating actual	BBB S&P / BBB+ Fitch	



## Balance reforzado

- Mejoría de los indicadores de deuda a consecuencia de la incorporación de activos menos apalancados
- **abertis** mantiene su capacidad de captar futuras oportunidades de crecimiento
- La estructura del balance está equilibrada y diversificada

(1) Deuda neta ajustada por valor de mercado de las participaciones cotizadas y por saldo de los convenios AP-7 y C-32. EBITDA reportado 2011, ajustado por contribución convenios AP-7 y C-32.

#### IV. PRÓXIMOS PASOS



# Próximos pasos indicativos

Paso	Fecha
Obtener las autorizaciones de las agencias reguladoras (ARTESP y ANTT), el órgano de defensa de la competencia de Brasil, y consentimientos a cambios de control tal y como está previsto en los documentos de financiación de OHL Brasil	Antes de finales de noviembre
Finalización del Acuerdo de Intercambio de Acciones	Antes de finales de noviembre
OPA obligatoria a minoritarios, en caso necesario	Noviembre – Enero

## V. CONCLUSIÓN



# Conclusión: Satisfacemos las expectativas de los accionistas

Febrero de 2012

## Más internacional

- La operación incrementa la proyección de abertis
- Aumenta la exposición de la compañía a mercados de alto crecimiento

## Mayor duración

- Aumento del vencimiento medio más alineado con el promedio del sector

## Más valor

- TIR accionista atractiva que cumple nuestra tasa de rentabilidad mínima exigida y ofrece fuentes de “upside” adicional

## Balance y cuenta de resultados sólidos

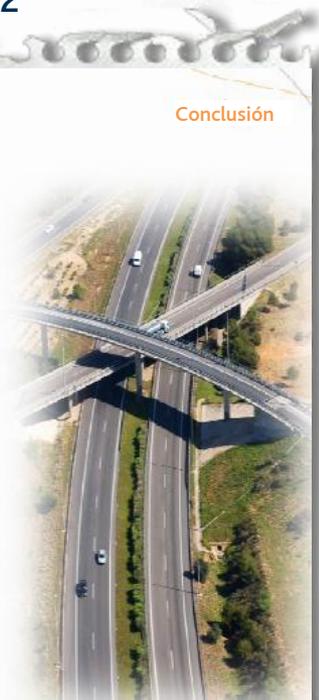
- La incorporación de los activos de OHL mejoran nuestros indicadores de balance y el perfil de crecimiento de nuestra cuenta de resultados

## Una mirada al futuro

abertis en 2012

Conclusión

- ✓ Más internacional
- ✓ Mayor duración
- ✓ Más rentable
- ✓ Estructura financiera robusta
- ✓ Mayor valor del “equity”
- ✓ Disciplina financiera continuada



**En resumen, la operación está en línea con los objetivos que ya anunciamos y demuestra, asimismo, la capacidad de la compañía de asignar recursos de forma rentable y crear valor para los accionistas**

# Cumplimiento de la nueva estrategia

Enero de 2011

A principios de 2011 anunciamos una nueva estrategia para el grupo. Desde entonces no hemos dejado de avanzar en su implementación

- Venta de parkings y logística
- Venta de participaciones en Atlantia, Brisa, Eutelsat
- Plan de eficiencias en opex de 150 Mn € y de 60 Mn € en capex que amplían el margen EBITDA
- Reducción de la deuda neta en 1.500 Mn €
- Crecimiento de las concesiones (Puerto Rico y Brasil), y Telecom Infra (torres de telefonía móvil, Hispasat)
- Incremento de la presencia internacional (actualmente casi el 60% del EBITDA se genera fuera de España)
- Incremento del dividendo ordinario del 10% a cargo de 2011

## Orientados a la creación de valor

- Foco en activos maduros y con capacidad de generación de caja
- Definición de los activos estratégicos
- Soluciones para las participaciones minoritarias sin posibilidad de control
- Eficiencias de P&L y Balance
- Crecimiento y mayor internacionalización
- Remuneración atractiva y creciente al accionista

✓ Estrategia y objetivos enfocados en la maximización de valor creado para nuestros accionistas

**Hemos cumplido nuestros compromisos con el mercado y seguiremos haciéndolo en el futuro. Nuestra “equity story” sigue viva**

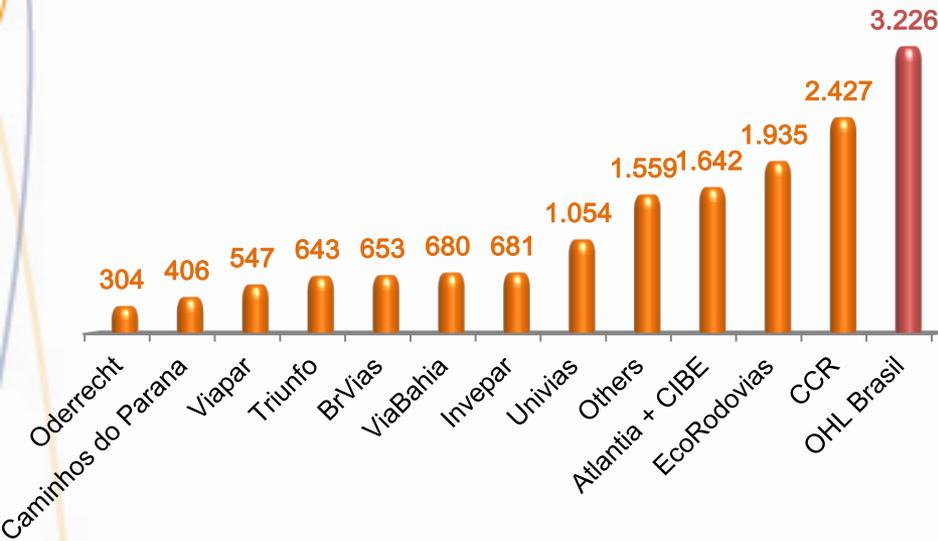
**VI. ANEXO**



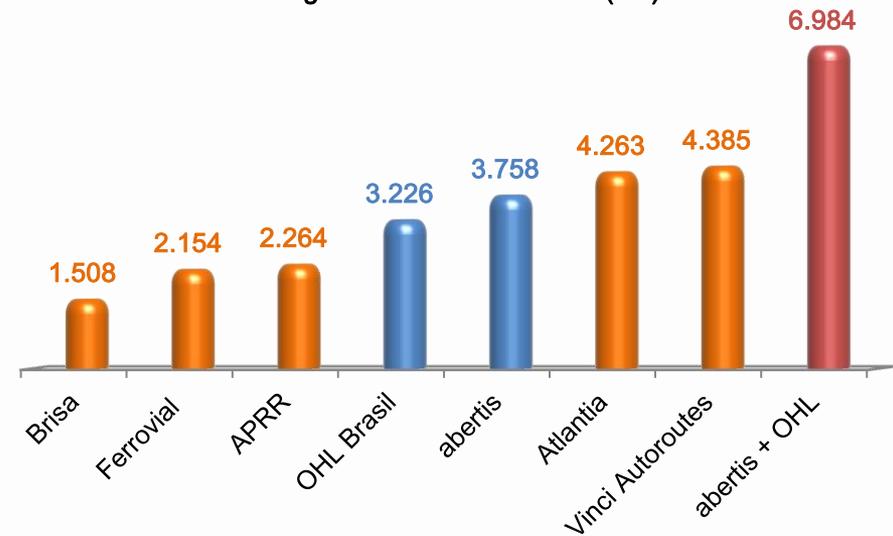
# Impacto en abertis

Convertirse en el líder mundial

Mercado brasileño – Longitud de las concesiones (km)



Longitud de las concesiones (km)

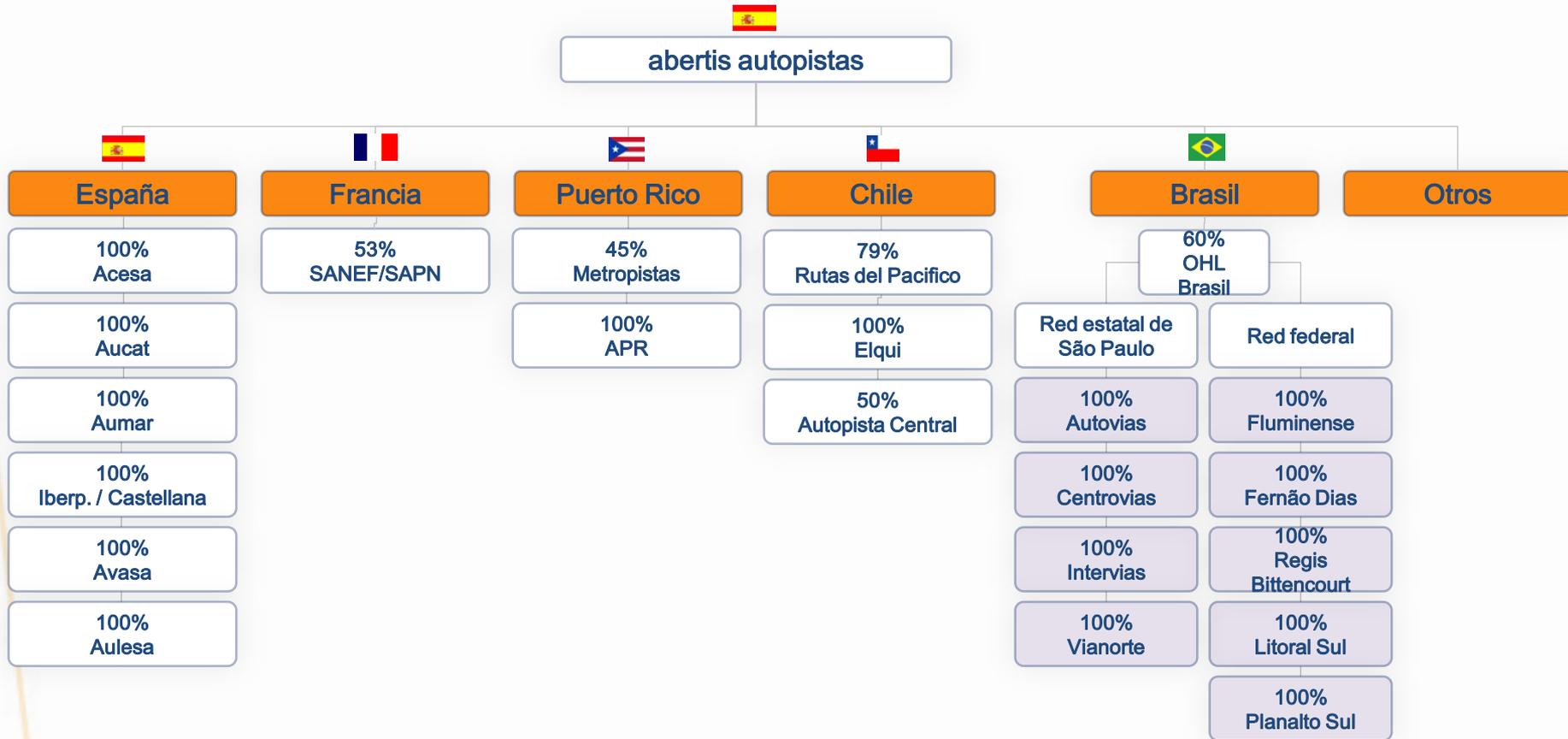


## A la cabeza

- **abertis** pasa a ser el líder mundial por km gestionados y por número de contratos concesionales.
- Este liderazgo le permite a la empresa convertirse en el aliado de referencia para las administraciones públicas, lo que deja la puerta abierta a nuevos proyectos potenciales.
- La operación también convierte a **abertis** en la mayor concesionaria de Brasil, mercado de gran potencial.

# abertis autopistas

Estructura corporativa resultante



# Resumen de los activos

## Datos más significativos de las nuevas concesiones

<i>Datos financieros en Mn €, 2011</i>	Km	Vencimiento	Tráfico <sup>1</sup>	Ingresos	EBITDA	Deuda neta
Autovias <sup>2</sup>	317	2018	117.619	106	66	28
Centrovias	218	2019	130.527	107	69	57
Intervias	376	2028	160.364	119	74	35
Vianorte	237	2018	90.610	96	60	32
Fluminense	320	2033	126.085	51	24	95
Fernão Dias	562	2033	419.389	78	32	200
Regis Bittencourt	401	2033	393.472	96	54	217
Litoral Sul	382	2033	313.912	62	26	126
Planalto Sul	413	2033	75.330	34	12	79
<b>Total Brasil<sup>3</sup></b>	<b>3.226</b>			<b>751</b>	<b>434</b>	<b>1.356</b>

<sup>1</sup>Las cifras de tráfico corresponden a vehículos equivalentes que han pagado peaje

<sup>2</sup>Las cifras de cada una de las concesiones son las indicadas por OHL en su Presentación de Resultados de 2011

<sup>3</sup>Total Brasil incluye la Sociedad Matriz y los cambios del método de consolidación

# Carreteras estatales

## Autovias

*Longitud*  
 317 km  
*Vencimiento*  
 2018  
*Tráfico*  
 117.619  
*Ingresos*  
 106 Mn €  
*EBITDA*  
 66 Mn €  
*Deuda neta*  
 28 Mn €



## Centrovias

*Longitud*  
 218 km  
*Vencimiento*  
 2019  
*Tráfico*  
 130.527  
*Ingresos*  
 107 Mn €  
*EBITDA*  
 69 Mn €  
*Deuda neta*  
 57 Mn €



## Vianorte

*Longitud*  
 237 km  
*Vencimiento*  
 2018  
*Tráfico*  
 90.610  
*Ingresos*  
 96 Mn €  
*EBITDA*  
 60 Mn €  
*Deuda neta*  
 32 Mn €



## Intervias

*Longitud*  
 376 km  
*Vencimiento*  
 2028  
*Tráfico*  
 160.364  
*Ingresos*  
 119 Mn €  
*EBITDA*  
 74 Mn €  
*Deuda neta*  
 35 Mn €



Las cifras financieras de 2011 son las indicadas por OHL en su Presentación de Resultados Anuales  
 Las cifras de tráfico corresponden a vehículos equivalentes que han pagado peaje

# Carreteras federales

## Fluminense

**Longitud**  
320 km  
**Vencimiento**  
2033  
**Tráfico**  
126.085  
**Ingresos**  
51 Mn €  
**EBITDA**  
24 Mn €  
**Deuda neta**  
95 Mn €



## F Dias

**Longitud**  
562 km  
**Vencimiento**  
2033  
**Tráfico**  
419.389  
**Ingresos**  
78 Mn €  
**EBITDA**  
32 Mn €  
**Deuda neta**  
200 Mn €



Las cifras financieras de 2011 son las indicadas por OHL en su Presentación de Resultados Anuales  
 Las cifras de tráfico corresponden a vehículos equivalentes que han pagado peaje

## RBittencourt

**Longitud**  
401 km  
**Vencimiento**  
2033  
**Tráfico**  
393.472  
**Ingresos**  
96 Mn €  
**EBITDA**  
54 Mn €  
**Deuda neta**  
217 Mn €



## Litoral Sul

**Longitud**  
382 km  
**Vencimiento**  
2033  
**Tráfico**  
313.912  
**Ingresos**  
62 Mn €  
**EBITDA**  
26 Mn €  
**Deuda neta**  
126 Mn €



## Planalto Sul

**Longitud**  
413 km  
**Vencimiento**  
2033  
**Tráfico**  
75.330  
**Ingresos**  
34 Mn €  
**EBITDA**  
12 Mn €  
**Deuda neta**  
79 Mn €



La información y las previsiones contenidas en esta presentación no han sido verificadas por una entidad independiente y por tanto no debe asumirse la exactitud, exhaustividad ni veracidad de las mismas. En este sentido, se invita a los destinatarios de esta presentación a consultar la documentación pública comunicada o registrada ante 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 para futuras operaciones de **abertis** (incluyendo en esta última a sus filiales y participadas), son meras previsiones. 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 o implicados en estas previsiones. Estas previsiones se basan en numerosos supuestos relativos a las estrategias empresariales presentes y futuras de **abertis** y al entorno en que **abertis** espera operar en el futuro y que 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 afiliadas, asesores o representantes, ni ninguno de sus respectivos administradores, directivos, empleados o agentes serán responsables en modo alguno por cualquier pérdida dimanante del uso de esta presentación o de su contenido, o relacionada en cualquier otro modo con los mismos.

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.