



Presentación de Resultados 2007

**ABERTIS: Sólido modelo de
crecimiento en un nuevo
entorno financiero**

Salvador Alemany - CEO
José Aljaro - CFO

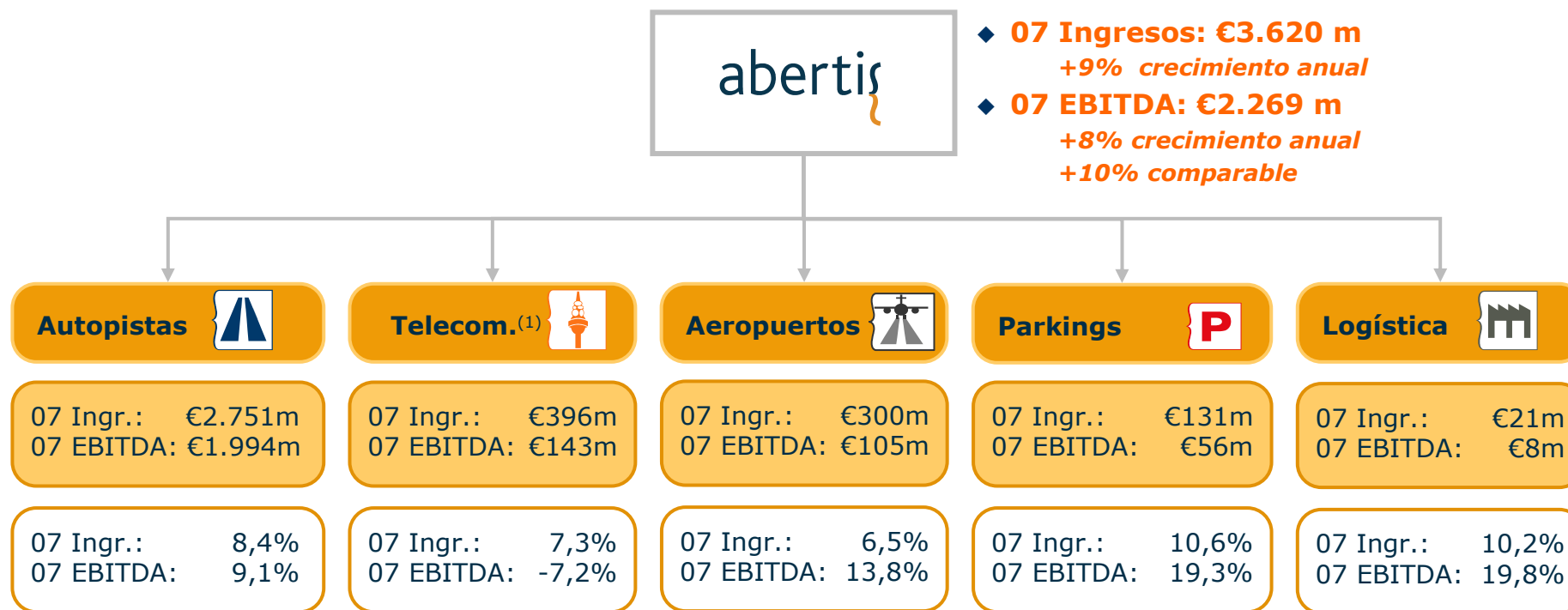
Madrid
28 Febrero 2008



- 1.- Principales logros 2007
- 2.- Análisis de resultados consolidados 2007
- 3.- Análisis por unidad de negocio
- 4.- 2008: Un buen punto de partida
- 5.- La estrategia de **abertis**
- 6.- Objetivos 2008



abertis es un grupo internacional, líder en gestión de infraestructuras para la movilidad y telecomunicaciones a través de 5 áreas de negocio



Diversificación geográfica pero focalización en sectores de infraestructuras con alta capacidad de generación de EBITDA

⁽¹⁾ En términos comparables: EBITDA +11,6%

	Result. 2007	Result. 2007	Objetivo
	abertis	Comparable(*)	abertis
Δ Ingresos	9%	9%	7%
Δ EBITDA	8%	10%	10%
Δ Beneficio Neto	29%	20%	15%

(*) Resultados 2007 no comparable porque en el 2007 **abertis telecom** incluye impactos no recurrentes en sus gastos de explotación de 29 Mn € (Xfera, Nexus y otros), y porque adicionalmente tuvimos en el 2006 y 2007 uno negativo y positivo en la línea de impuestos por valor de 42 y 13 Mn€, respectivamente (adaptación impuestos España y Reino Unido).

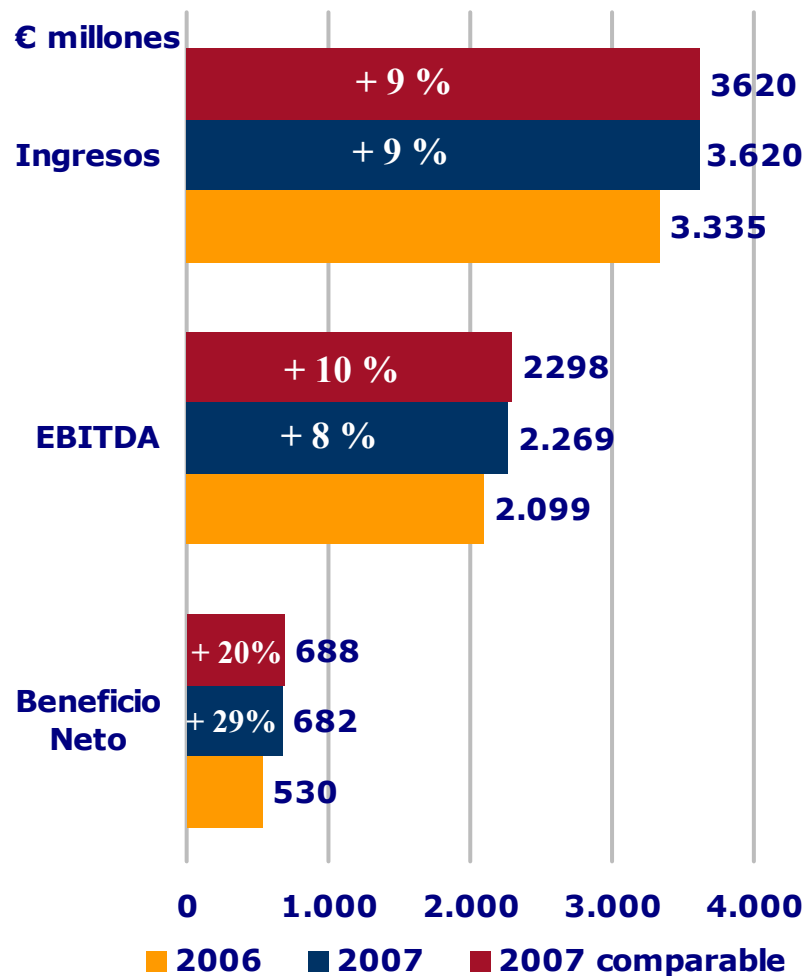
- Sólido crecimiento, mejoras operativas y capacidad sostenible y estable de generación de caja
- Excelente año a nivel operativo:
 - IMD España: +3,2% (27.630 vehículos)
 - IMD Francia: +3,0% (24.048 vehículos)
 - Pasajeros (aeropuertos): + 6,4% (23,6 millones)
- Un año de despegue para la división de aeropuertos y de consolidación para Telecomunicaciones, las autopistas francesas y Logística.
- Expansión e Internacionalización en todos los sectores

- Bajo perfil de riesgo, gracias a la diversificación geográfica y al modelo de negocios concesional.
- Las inversiones realizadas en 2006 y 2007 contribuyen positivamente, y nos sitúan en una buena posición para acometer nuevas oportunidades de crecimiento
- La refinanciación de la deuda a largo plazo y tipo fijo, nos protege de las actuales tensiones de liquidez del mercado financiero
- Política de dividendos creciente. Dividendo a cuenta en 2007 se incrementó en un 12%

- 1.- Principales logros 2007
- 2.- Análisis de resultados consolidados 2007
- 3.- Análisis por unidad de negocio
- 4.- 2008: Un buen punto de partida
- 5.- La estrategia de **abertis**
- 6.- Objetivos 2008

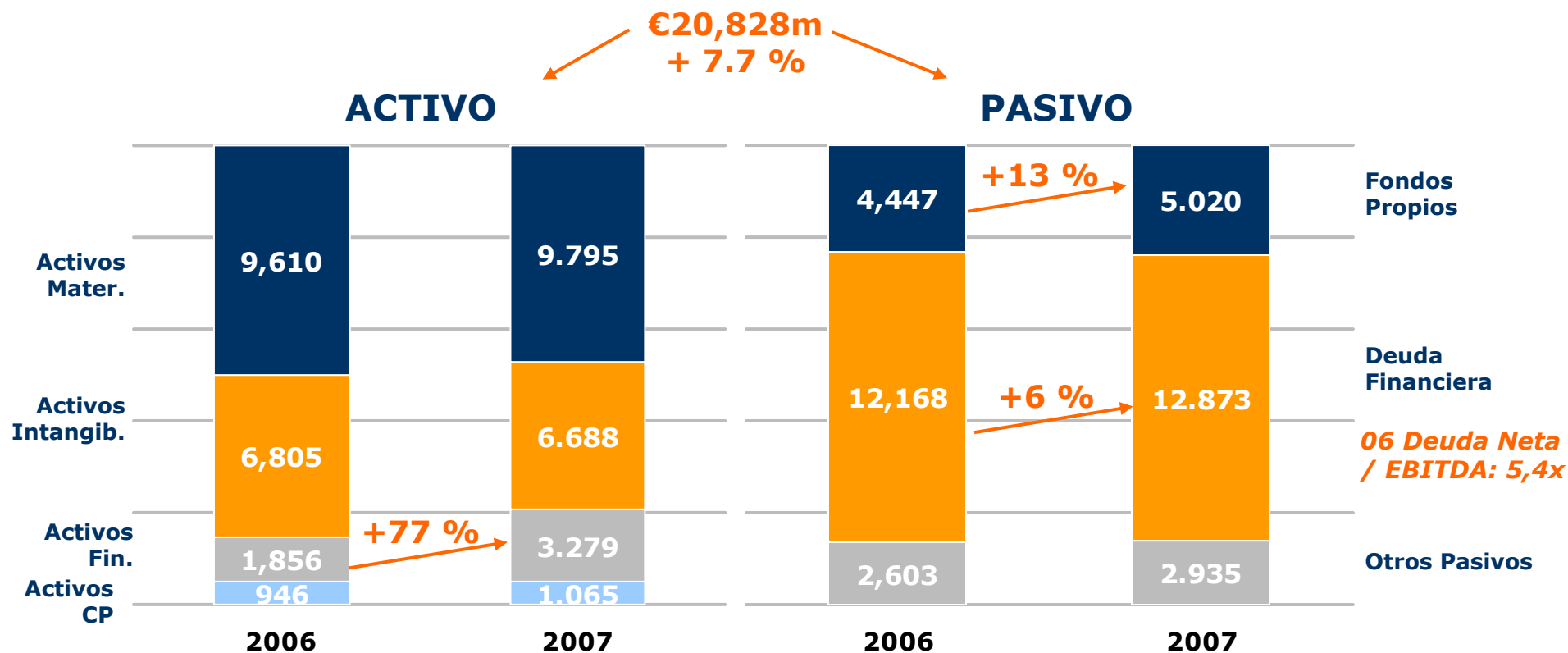


Destacable crecimiento por encima de las expectativas



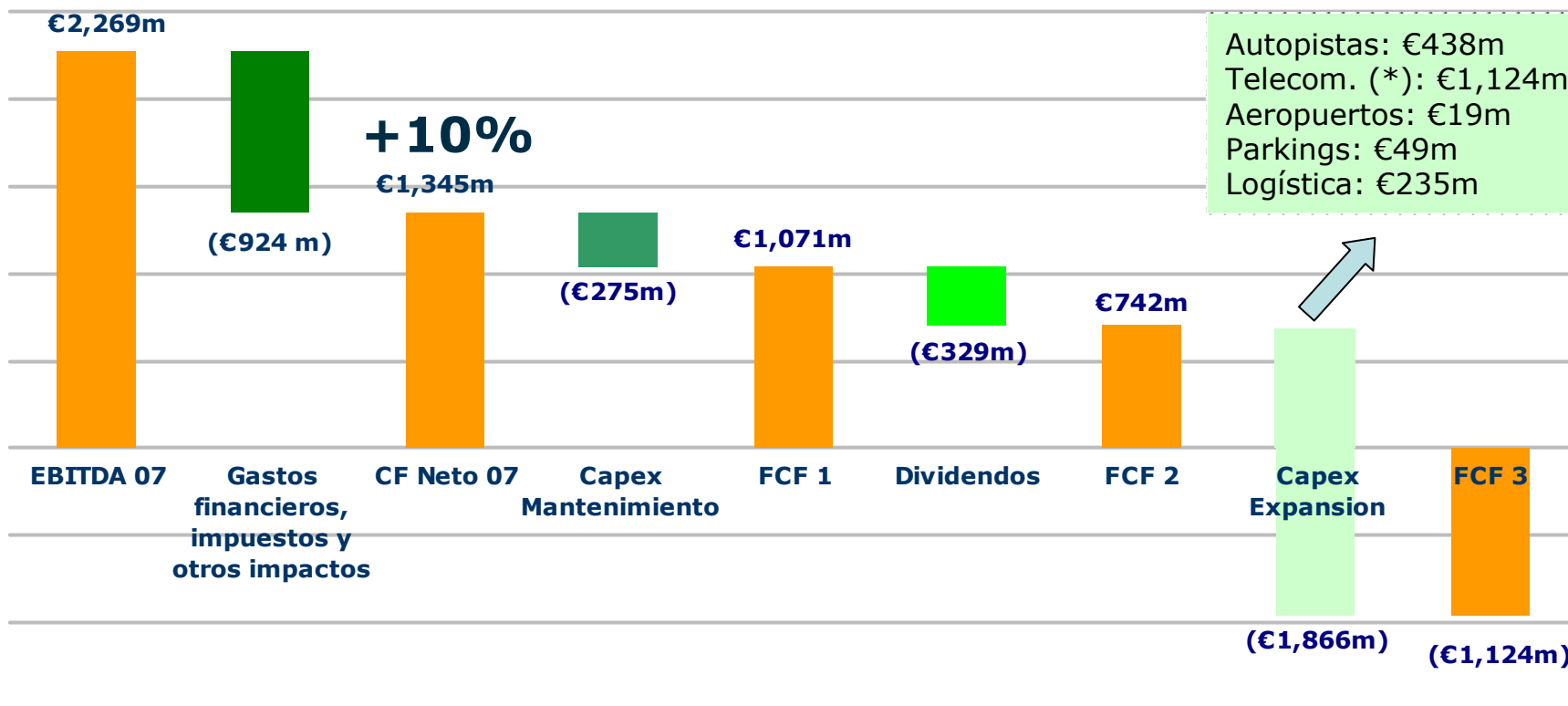
- Ingresos: evolución muy positiva por favorable evolución de todas las divisiones y la efectiva gestión
 - En especial Autopistas, Telecom. y Aeropuertos
- Positiva evolución del EBITDA, en línea con las expectativas, a pesar de los extraordinarios
 - €29 Mn de impacto negativo en 2007
- Reducción del tipo impositivo en España y Reino Unido
 - Resultado neto crece un 29%, +20% comparable
 - €13 Mn de impacto positivo 2007
 - €42 Mn de impacto negativo en 2006

2007 Balance de Situación Consolidado



Los cambios más significativos están vinculados a la adquisición de Eutelsat

Fuerte generación de caja, con crecimientos de dos dígitos



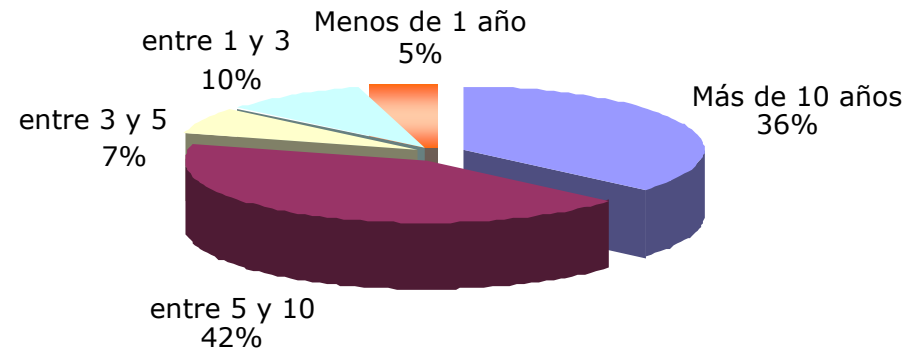
Nota: Las adquisiciones de DCA y Hispasat no están incluidas.

(*) Principalmente debido a la adquisición del 32% de Eutelsat (€1.077m)

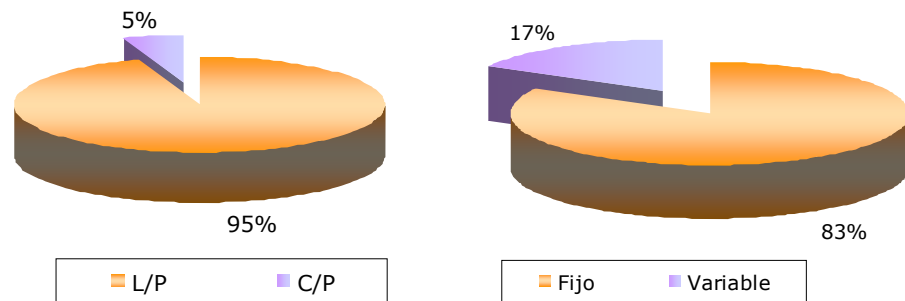
Clara ventaja competitiva en las actuales condiciones de mercado:

- Vida media de la deuda de 8,4 años.
- Deuda fija y a LP
- Rating: "A" S&P, "A" Fitch
- Acceso a los mercados de renta fija y financiación a largo plazo
- Spreads más bajos que nuestros competidores
- Sólida generación de caja que facilita acceso a nueva deuda

Vida media de la deuda: 8,4 años



Estructura de la Deuda



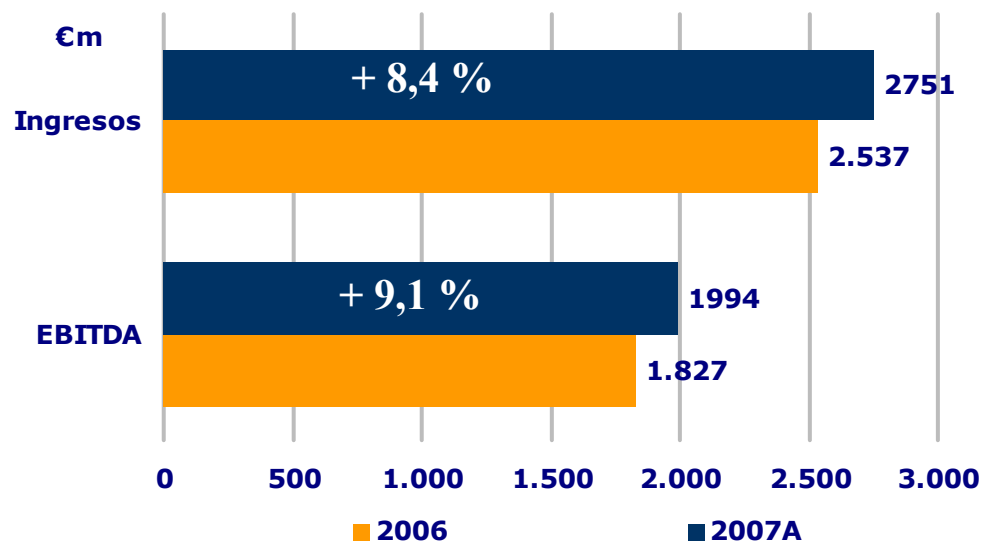
Coste medio de la deuda: 5,20%

- 1.- Principales logros 2007
- 2.- Análisis de resultados consolidados 2007
- 3.- Análisis por unidad de negocio
- 4.- 2008: Un buen punto de partida
- 5.- La estrategia de **abertis**
- 6.- Objetivos 2008





Sólido comportamiento del tráfico, muy por encima de las expectativas de la compañía, después de un buen 2006

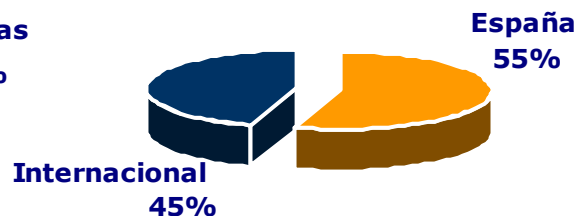


- **Excelente** año de **actividad**, con crecimientos por encima del 3%
 - España: +3,2% (+5,2% en 06), excluyendo Aumar +4,1%
 - Francia: +3% (+1,2% en 06)
- ...acompañado por el **crecimiento** de las **tarifas**
 - España: 3,9 % (3,5% tarifas + 0,4% otros)
 - Francia: 5,3% (2,6% tarifas + 2.7% otros)
 - Diversificación por mercados

% del EBITDA del grupo



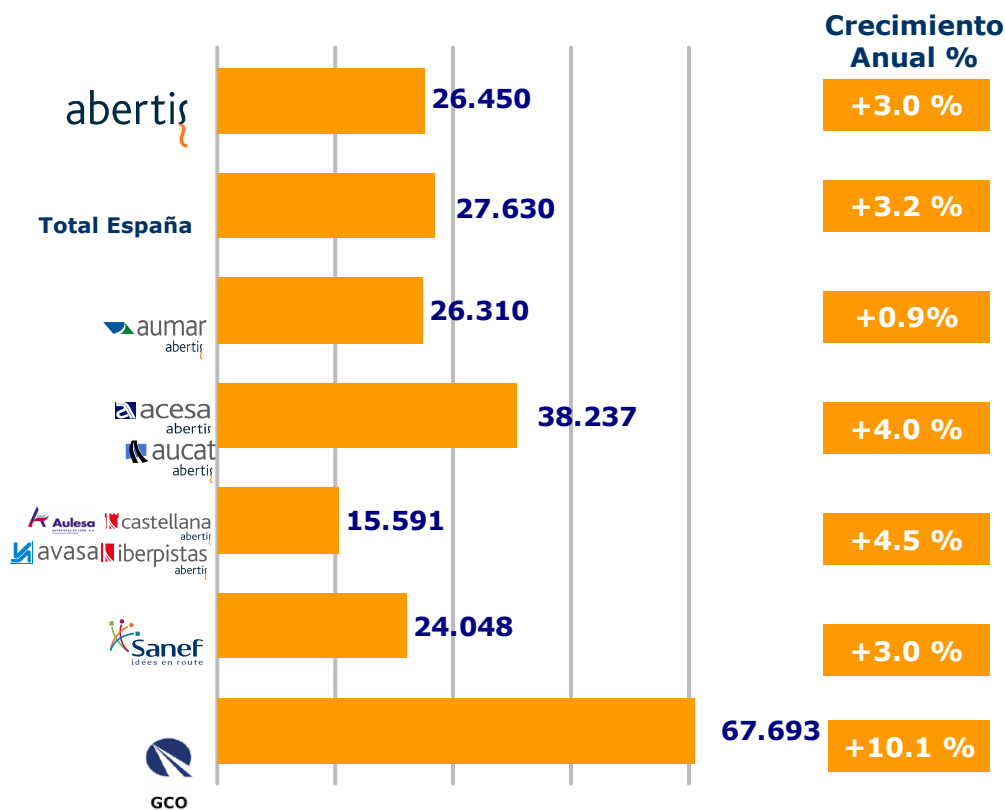
EBITDA por geografía





Expectativas positivas, a pesar de los cambios en la coyuntura macroeconómica

Intensidad Media Diaria (IMD) y crecimiento anual



Crecimiento del IMD y del PIB

España

49% sobre el total de los ingresos de autopistas

	2006	2007	Media 2000/07	2008	2009
abertis	5.2%	3.2%	5.0%	3,1%	3,0%
PIB	3.9%	3.8%	3.6%		
Correlación	1.3x	0.8x	1.4x		

Francia

50% sobre el total de los ingresos de autopistas

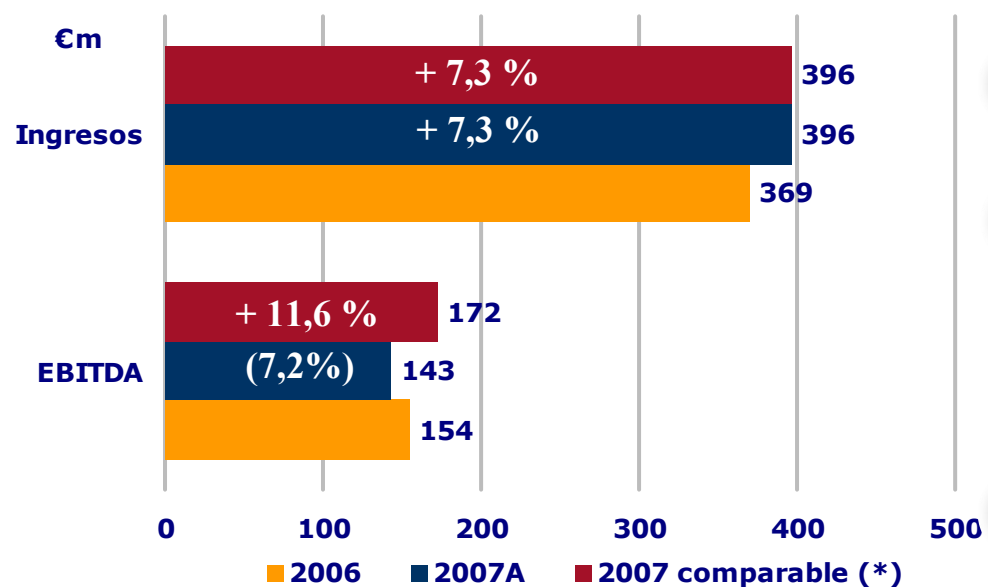
	2006	2007	Media 2000/07	2008	2009
Sanef	1.2%	3.0%	3.4%	2,3%	2,1%
PIB	2.0%	1.9%	2.0%		
Correlación	0.6x	1.6x	1.7x		

Fuente: Ministerio de Economía España y Eurostat

Estimación PIB



Comportamiento positivo en términos comparables gracias al desarrollo de la TDT y las mejoras operativas



● **Cifras no comparables** debido a extraordinarios negativos

● Se observa una **sólida mejora operativa**

○ Ingresos: +7,3%

○ TDT + Δ en cobertura (85%)

● Continúa la **mejora en márgenes**

○ Crec. EBITDA + 11,6%

○ Margen EBITDA: 42,5% (38,9% en 2006)

% del EBITDA del grupo



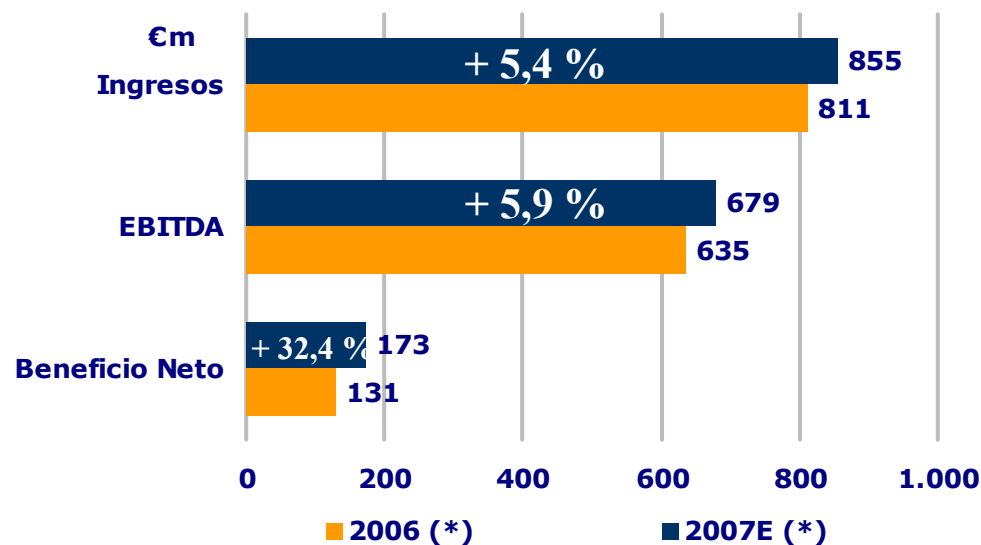
EBITDA por geografía



(*) En el 2007 se registraron impactos negativos no recurrentes por un importe total de €29m (Xfera , Nexus y otros saneamientos)



Eutelsat: Una gran compañía en un sector de futuro



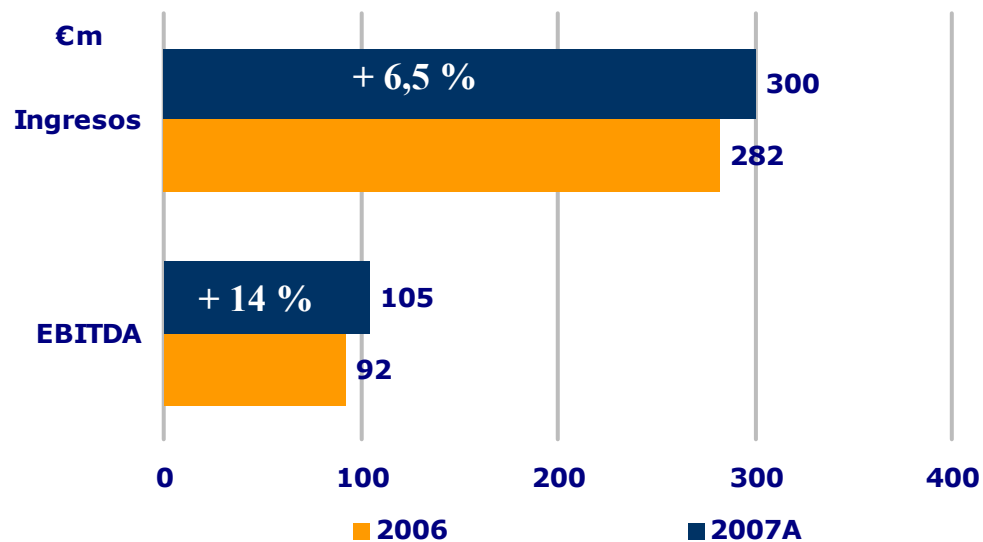
(*) Cifras acumuladas de Enero a Diciembre, comparables con nuestro año fiscal

- **Fuerte incremento en beneficio neto (+32,4%)**
- **Positiva evolución de los ingresos**, crecen un 5,4%
- Gastos de explotación se mantienen constantes – **muy buena gestión de costes**
- **Ebitda crece más que ingresos (+7%)**, y el margen s/ingresos se sitúa en 79,4%

Efecto neto de la adquisición del 32% de Eutelsat en la cuenta de resultados de abertis
+ 16 Mn €



Sólido crecimiento operativo, con mejoras a nivel de eficiencia y rentabilidad. Crecimiento del margen de EBITDA



Buen comportamiento a nivel de ingresos

- Fuerte crecimiento del tráfico: +6,4% (5,3% en Luton y 12,5% in Skavsta)

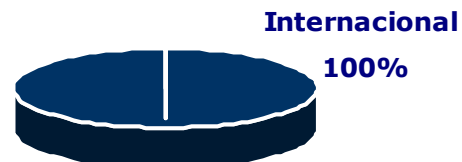
Significativas mejoras a nivel de margen de ebitda

- Debido a la revisión de tarifas y al control de costes
- El ingreso por pasajero creció un 3,4% (+8,3% en Luton y 5,4% en Skavsta)
- Crec. de los márgenes hasta el 35% en 2007 (+220 pb)

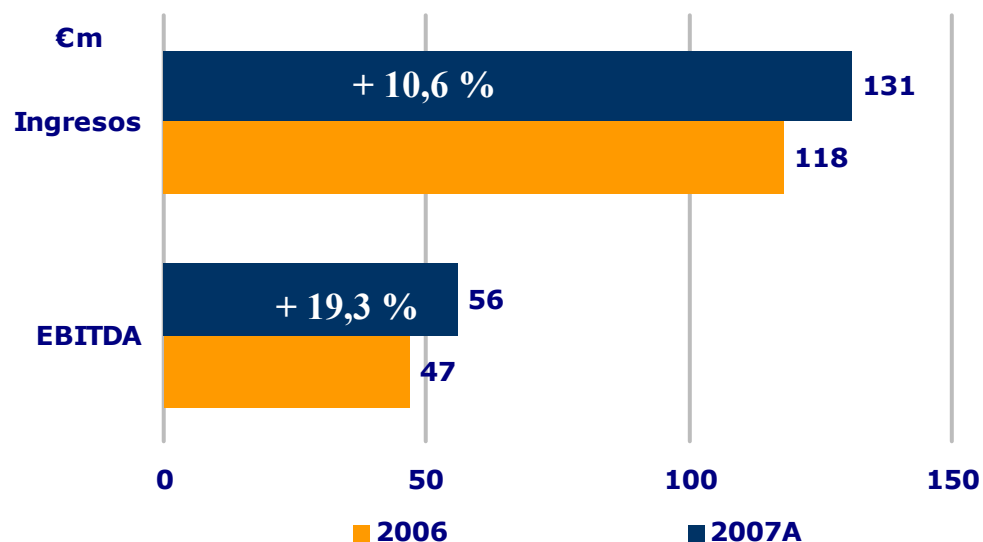
% del EBITDA del grupo



EBITDA por geografía



Evolución positiva en ingresos y rentabilidad. Nuevas plazas en España, Italia y Marruecos



Crecimiento en doble dígito a nivel de ingresos

- 8.193 nuevas plazas de aparcamiento en 2007
- 10.022 nuevas plazas ya adjudicadas, serán operativas entre el 2008-12

Continúa la mejora en márgenes ebitda por:

- Mayor rentabilidad de la nueva cartera
- Venta de plazas
- +290 pb hasta alcanzar un margen de EBITDA de 42,7%

% del EBITDA del grupo

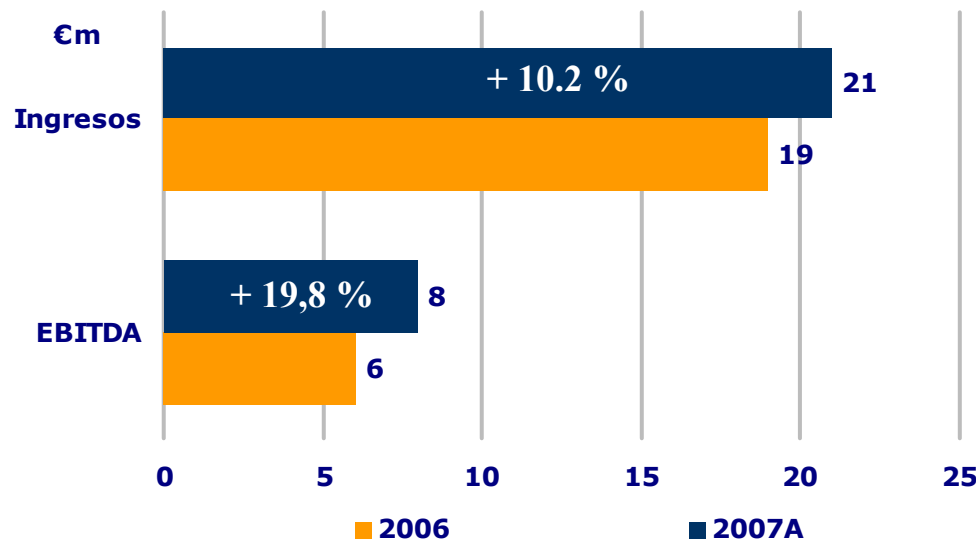


EBITDA por geografía





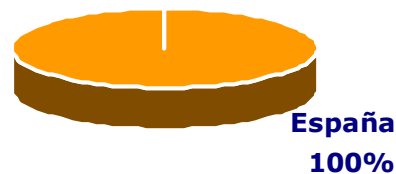
Un negocio en crecimiento y creando una red de Parques Logísticos



% del EBITDA del grupo



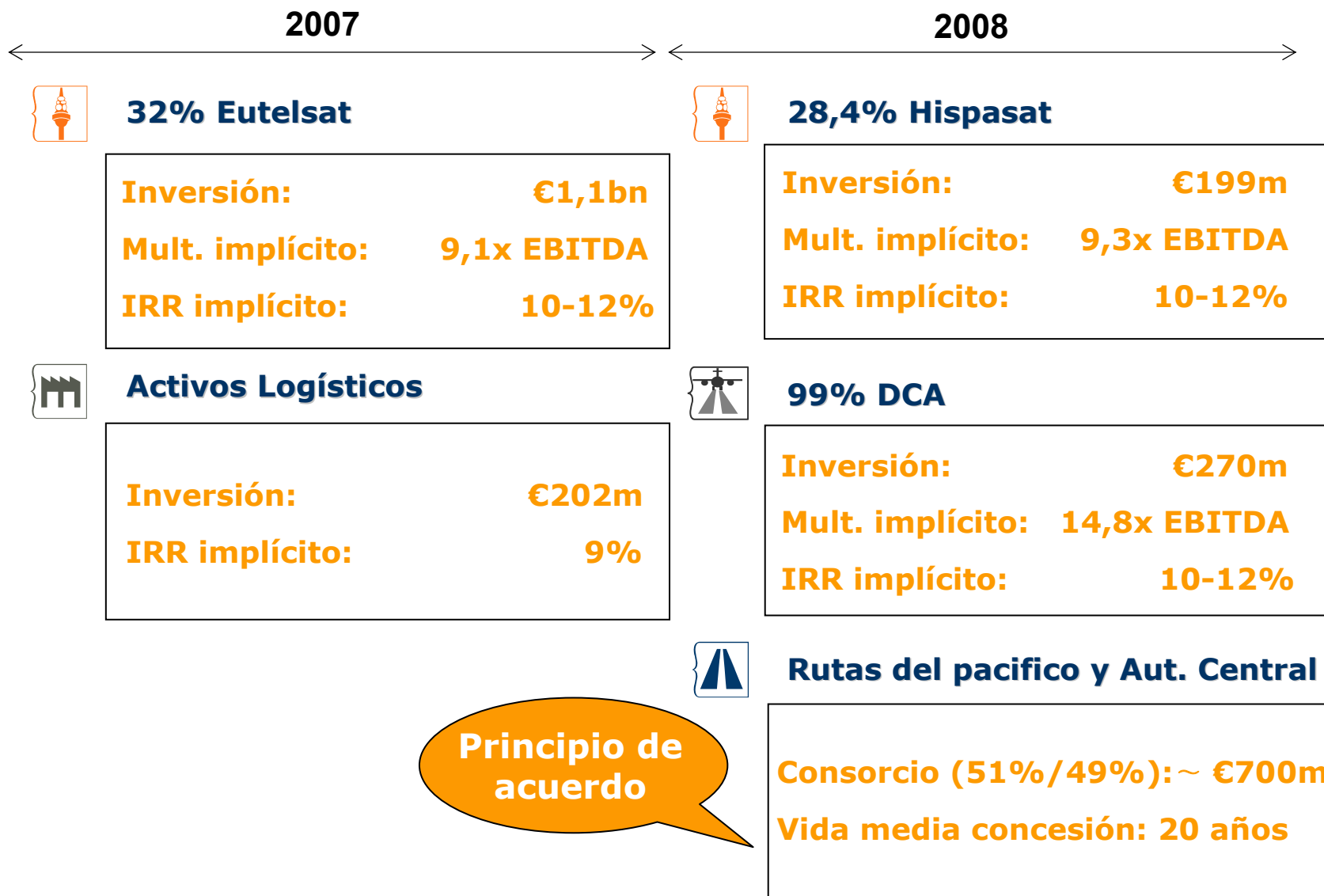
EBITDA por geografía



- **Evolución positiva** gracias al mayor volumen de negocio
 - 77% ocupación en naves
 - 96% ocupación en oficinas
 - La ocupación media subió 11%
- El n° de m2 gestionados **creció considerablemente** en **2007**
 - Crece + de un 14%
 - Total m2: 287.839
- **Adquisición de activos** en Madrid y Catalunya
- **Proyección Int.:** Chile y Portugal

- 1.- Principales logros 2007
- 2.- Análisis de resultados consolidados 2007
- 3.- Análisis por unidad de negocio
- 4.- 2008: Un buen punto de partida
- 5.- La estrategia de **abertis**
- 6.- Objetivos 2008





Principio de acuerdo

Consolidando la presencia de abertis en el sector de las Telecomunicaciones por satélite a través de la adquisición del 32% de Eutelsat y un 28.4% de Hispasat

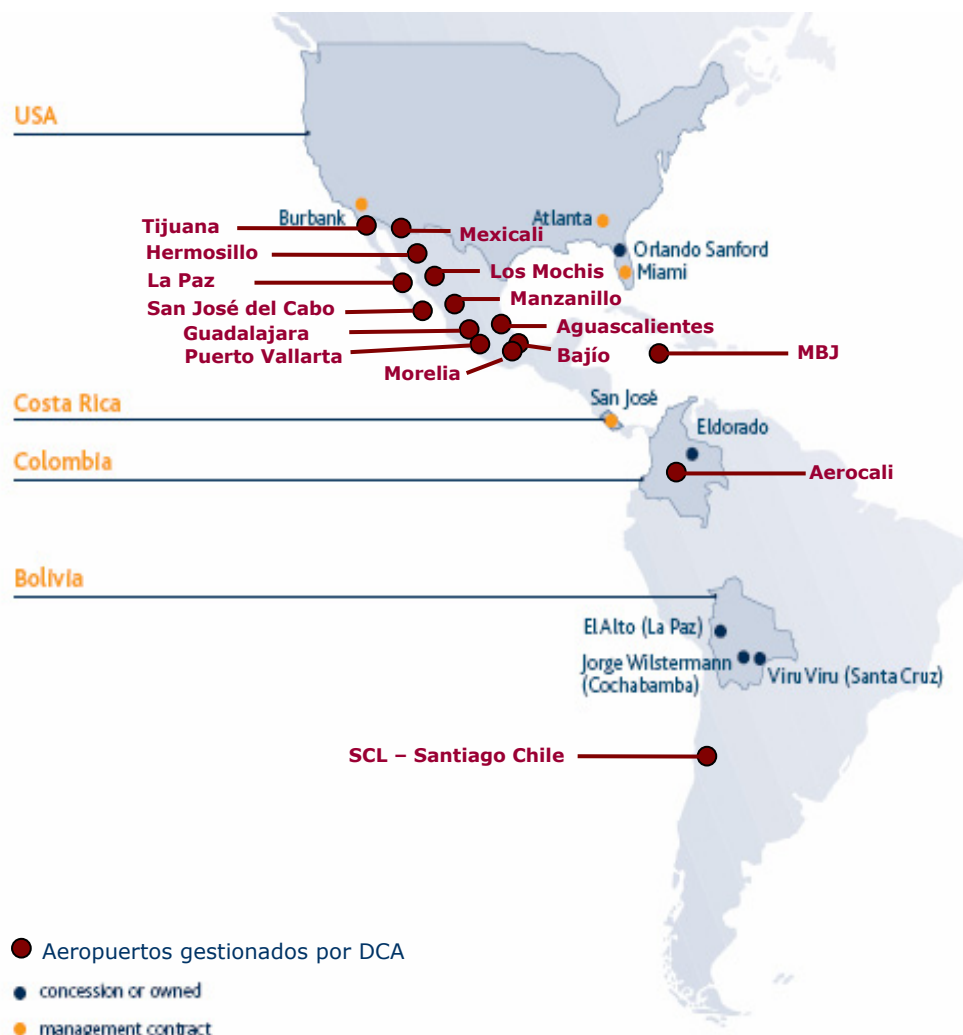


- Accionista industrial de referencia
- Compatibilidad de negocio y servicio
- Participación del 27,7% en Hispasat
- Liderazgo en Europa
- Tercer mayor operador a nivel mundial
- Flota 24 satélites. 5 nuevos en construcción
- Fuerte visibilidad. Cartera de pedidos €3,6bn (4,3 años de actividad)



- Accionista de referencia
- Alta compatibilidad con el negocio existente de Telecomunicaciones
- Potenciales sinergias a nivel operativo y comercial
- Líder en los mercados de habla española y portuguesa
- Reforzando nuestra posición en la industria de las telecomunicaciones por satélite
- Flota 5 satélites. 1 en construcción
- Mejora nuestra visibilidad a largo plazo

Consolidando la presencia de abertis en el sector aeroportuario de America



- Posiciones de control / control conjunto en activos estratégicos (México, Jamaica, Colombia y Chile)
- Gestiona más de 34 millones de pasajeros
- Cartera aeroportuaria diversificada desde una perspectiva geográfica
- Posicionamiento como uno de los mayores operadores globales
- Complementario a la actual cartera de aeropuertos
- Alta visibilidad de los flujos de caja a largo plazo
- Sinergias con otros aeropuertos actuales propiedad de **abertis airports**

Consolidando las actividades logísticas de abertis en Madrid y Barcelona

- Enclaves privilegiados en Madrid y Barcelona
- Primer paso para la entrada en el mercado logístico de Madrid
- Cartera de clientes líderes en sus sectores con contratos a medio / largo plazo
- Expansión futura hacia otras plataformas del grupo de los clientes actuales
- Acceso a las Administraciones locales
- Crecimiento significativo del volumen de activos y extensión de la red logística en España
- Refuerza nuestra estructura de "RED" logística

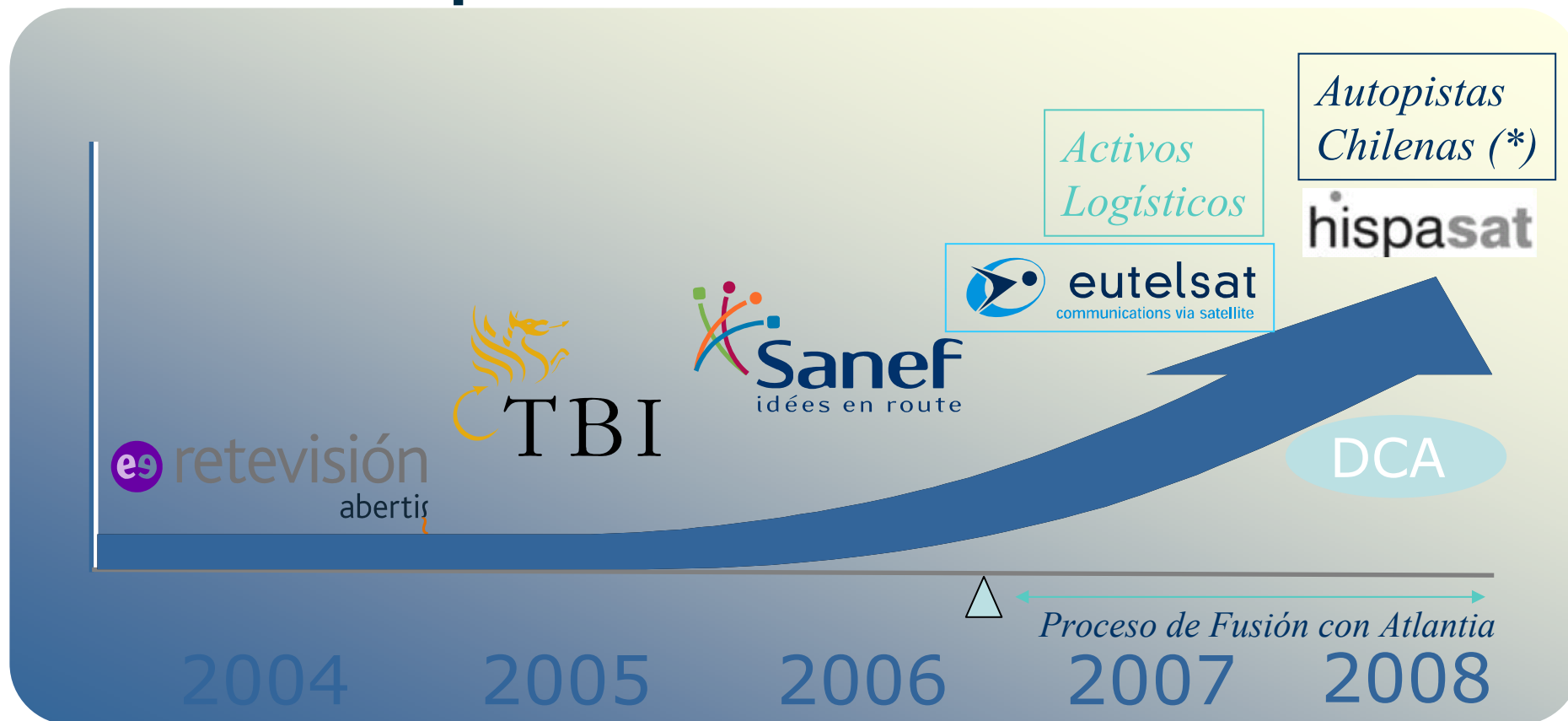
Red Logística



- 1.- Principales logros 2007
- 2.- Análisis de resultados consolidados 2007
- 3.- Análisis por unidad de negocio
- 4.- 2008: Un buen punto de partida
- 5.- La estrategia de **abertis**
- 6.- Objetivos 2008



Demostrada Capacidad para encontrar oportunidades atractivas



Más de €2.1bn de inversiones entre 2007 y principios de 2008

(*) Principio de acuerdo

- Rigurosos criterios de inversión, exigencia en los retornos financieros esperados, perspectiva de socio industrial con influencia y compromiso en la gestión
- Participaciones minoritarias, en ocasiones, son hitos necesarios de cara a facilitar participaciones mayoritarias en el futuro
- Optimización de nuestra fortaleza financiera
 - Para continuar creciendo a precios razonables
 - En un contexto de mercado más selectivo y con menos competidores
- Compromiso de mantener sólida estructura de capital, con bajo perfil de riesgo y alta visibilidad de generación de caja
- Nuestra política de dividendos refleja un compromiso para ofrecer rentabilidad de nuestros inversores

Situación de la participación en Atlantia y Brisa



- Fusión interrumpida en Diciembre del 2006
- El marco regulatorio es aún incierto y las inversiones requeridas se han incrementado
- No es el momento para reiniciar el proceso de fusión, aunque tiene su lógica industrial
- Accionistas de S28 hemos iniciado la escisión de las participaciones (se espera finales Mayo)



- Aprovechamos coyuntura de mercado para incrementar nuestra participación hasta el 14,6%
- Oferta hostil: no se contempla y no es nuestro objetivo
- Cualquier proyecto futuro debe pasar por un acuerdo con los accionistas de referencia
- Nuestro reto: trabajar juntos en el proyecto europeo.

Fortalezas de nuestro modelo de negocio

- Facilita la incorporación de nuevos socios...
 - ... que podrían incrementar las oportunidades de crecimiento futuro de la compañía
- Permite fácil acceso a activos maduros...
 - ... y a oportunidades de negocio
 - ... con alta capacidad de generación de caja
 - ... procedentes de actuales o nuevos socios

Perfiles de Oportunidades de Inversión

Adquisiciones Pequeñas / Medianas

- Emisión de nueva deuda
- Recursos de la compañía (generación de caja, fondos disponibles)



Grandes Inversiones / Adquisiciones

- Estructuras de capital optimizadas con emisiones deuda y/o ampliaciones de capital



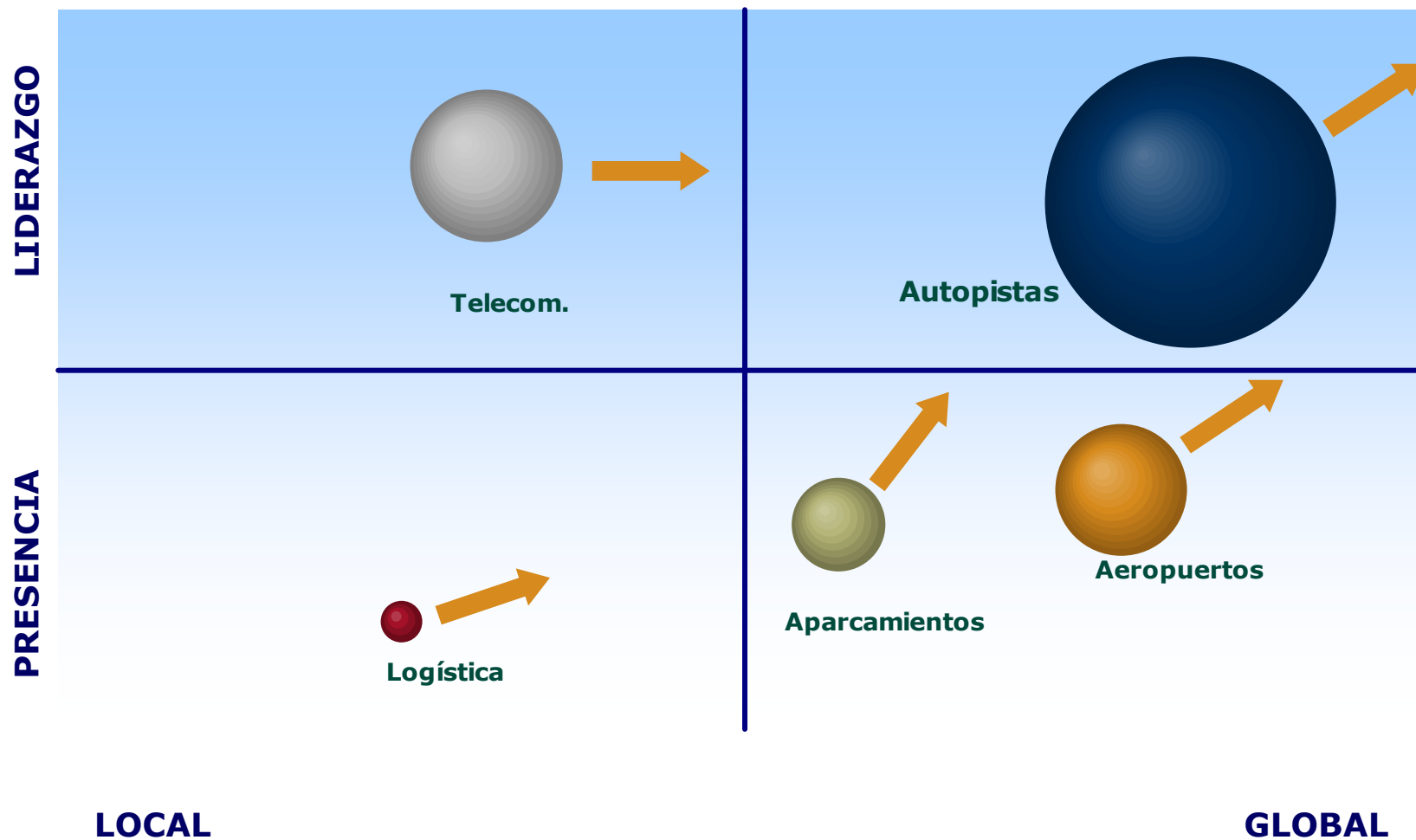
Adquisiciones Estratégicas

- Intercambio de acciones (ej. Atlantia)



Optimización de crecimiento & estructura de capital

- Crecimiento sostenible: manteniendo o incrementando rentabilidad actual
- Manteniendo sólida estructura de capital que no pondrá en riesgo el crecimiento futuro de la compañía



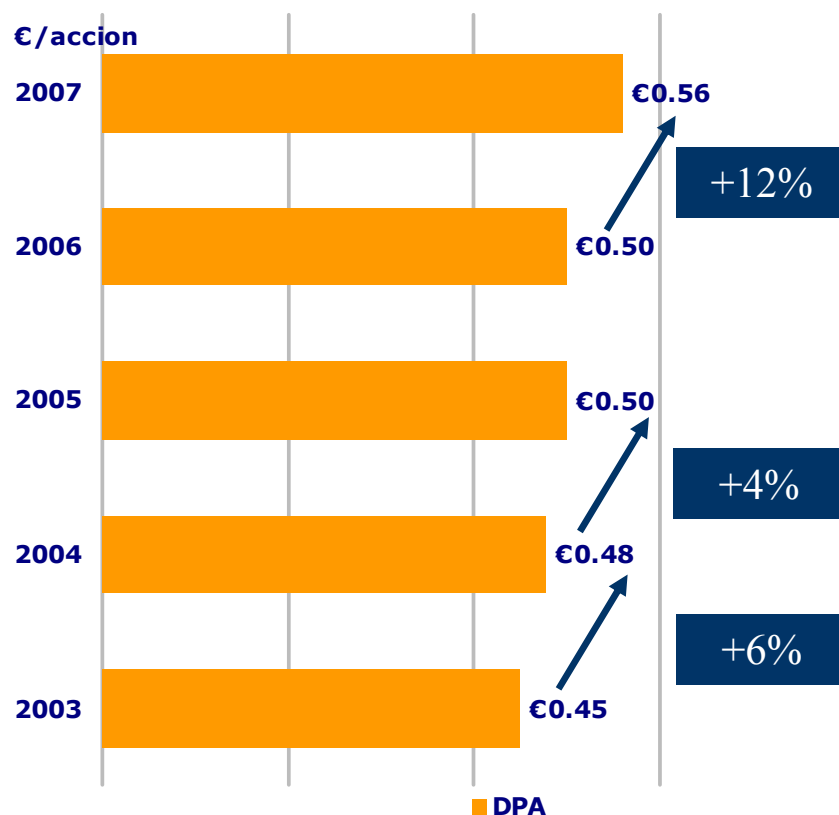
Proyectos en estudio estimados 1S 2008

- Pennsylvania Turnpike (800 kms) 
- Brasil – Circunvalación Sao Paulo 
- México – FRAC 3 
- Chile – Autopistas 
- R-1 
- Torres Wind H3G 
- Chicago Midway 

Proyectos en estudio estimados 2S 2008

- Turquía 
- Aeropuerto de Praga 

Continuando con nuestra política de crecimiento del dividendo



- Compromiso con la rentabilidad de nuestros accionistas
- CAGR 1987-07, incluyendo la ampliación liberada 1/20: +11,8% dividendo/acción
- En 2007: +12% Div/acción

- 1.- Principales logros 2007
- 2.- Análisis de resultados consolidados 2007
- 3.- Análisis por unidad de negocio
- 4.- 2008: Un buen punto de partida
- 5.- La estrategia de **abertis**
- 6.- Objetivos 2008



Objetivos 2008

abertis

Δ **Ingresos**

~ **8%**

Δ **EBITDA**

~ **8%**

Nota: Los objetivos incluyen impacto DCA, autopistas chilenas, plataformas logísticas e Hispasat



Presentación de Resultados 2007

**ABERTIS: Sólido modelo de
crecimiento en un nuevo
entorno financiero**

Salvador Alemany - CEO
José Aljaro - CFO

Madrid
28 Febrero 2008

