

Comunicación

Tel. +34 93 230 50 84

abertis.comunicacion@abertis.com

Relaciones con Inversores

Inv. Institucionales y analistas

Tel. +34 93 230 50 59

Oficina del Accionista

Tel. 902 30 10 15

relaciones.inversores@abertis.com

Con motivo de la Junta General Ordinaria de Accionistas celebrada el pasado 12 de abril, adjuntamos los siguientes documentos:

- Discurso del Sr. Consejero Delegado
- Presentación del Sr. Consejero Delegado

Junta General Ordinaria (12.04.05) **Informe del Consejero Delegado**

Señoras y Señores accionistas, Señoras y Señores Consejeros y compañeros de las diferentes empresas del Grupo, señoras y señores,

Comenzaré por mostrar mi satisfacción por celebrar, con todos Vds., una nueva Junta General.

Querría en mi presentación compartir con Vds. de que forma vemos y vivimos la compañía, los que tenemos delegado el día a día de este proyecto común.

Con este objetivo, estructuraré mi Informe en 4 partes.

Dedicaré la primera parte a la exposición del entorno sectorial en el que se han desarrollado nuestras actividades, tratando de identificar los retos que se derivan.

Después haré el repaso del ejercicio 2004, dando algunas referencias sobre el efecto que tiene en **abertis** la nueva normativa contable internacional.

En tercer lugar, describiré algunos de los principales elementos de gestión de la compañía en esta etapa, y

Acabaré con algunas referencias a la estrategia que fundamenta todas nuestras inversiones.

Con relación al primer apartado, el del análisis del sector, quiero comenzar haciendo un poco de historia; una historia que muchos de Vds. identificarán.

En el año 99, la antigua **acesa**, que gestionaba, básicamente, las autopistas catalanas, imaginó un proceso de cambio.

Un proceso que comenzó al producirse la modificación, a finales de aquel mismo año, de la normativa legal que, hasta aquel momento, limitaba la capacidad de acción de las concesionarias de autopistas.

La modificación de la Ley tuvo un doble efecto positivo:

- al país le facilitó nuevos inversores privados para las infraestructuras de servicio público; y
- a las concesionarias, nos permitió abrir el objeto social hacia sectores similares y, con ello, canalizar los crecientes flujos de caja de las concesiones maduras, hacia nuevos negocios menos maduros, con más ciclo de vida y con una perspectiva de rentabilidad, cuando menos, tan buena como la de los negocios base.

A la vez que abríamos el ángulo de acción hacia otros sectores, también podíamos ganar dimensión invirtiendo en otras zonas geográficas.

Y comenzamos a dar los primeros pasos hacia este mercado global, donde las empresas más potentes compiten, para tratar de aprovechar las mejores oportunidades que la situación internacional ofrece en cada país y en cada momento.

La transformación no podía hacerse de forma acelerada, si no queríamos padecer sacudidas, aunque fueran temporales, de nuestra cota de rentabilidad.

Con una actitud y un convencimiento bien definidos, un equipo experimentado y con ganas de crecer profesionalmente y, porqué no decirlo, ayudados por una coyuntura financiera favorable y unos movimientos empresariales ajenos que posibilitaron un virtuoso proceso de concentración sectorial, nos hemos situado, cinco años después, en un conglomerado empresarial que ha multiplicado por tres casi todas sus magnitudes, incluida su capitalización en bolsa.

Y si les he dicho todo esto, es porque queremos que Vds. y el mercado conozcan que, ahora, después de este proceso, podemos contestar claramente si alguien nos pregunta: ¿Cuál es vuestro sector? o... ¿Tenéis sector definido?

Tenemos una respuesta bien clara: nuestro sector es el de las infraestructuras al servicio del transporte y de las comunicaciones, manteniendo las autopistas como el primer referente de nuestros negocios.

Y nuestro territorio de actuación es el mundo y, más específicamente, aquellos países que hemos validado previamente,

- por su estabilidad económica y jurídica,
- por la aceptable relación rentabilidad/riesgo y
- por nuestra capacidad real de realizar un buen trabajo.

Dicho esto, las prioridades son España y Europa, especialmente por las nuevas perspectivas que ofrece la reciente ampliación de la Unión Europea y, muy selectivamente, Latinoamérica, sin renunciar al estudio de oportunidades que, con seguridad, se abrirán en otros importantes mercados mundiales.

Es esencialmente en el marco europeo donde quiero centrar este análisis.

Entendemos que Europa seguirá optando por el objetivo de estabilidad presupuestaria y, consiguientemente, no podrá dotarse de las infraestructuras de movilidad que necesita, si no cuenta con la inversión privada.

Pero la colaboración público-privada no podrá consistir, como algunos erróneamente quieren ver, en un: "yo, privado, lo construyo y tú, público, que ahora no dispones de dinero ya me lo pagarás a plazos con los futuros presupuestos".

No. Esto, francamente, sólo puede durar un corto tiempo; el tiempo que se tarda en agotar la capacidad presupuestaria de los próximos años.

Es lo mismo que pasa en las economías familiares cuando se estira más el brazo que la manga.

El del pago a plazos, es un recurso, que sólo puede utilizarse de forma excepcional para corregir situaciones de excepción.

El uso continuado de fórmulas como el "peaje en sombra" o el conocido como el "método alemán" podría condicionar la capacidad presupuestaria para gastos sociales y asistenciales más prioritarios, o, alternativamente, forzar un incremento no deseado de la presión impositiva futura.

Dejando de lado que los gastos de la construcción y el mantenimiento de ciertas infraestructuras, como son las autopistas, no las puedan soportar los presupuestos públicos en el futuro, cada día parece más aceptado que sean soportadas, siempre que sea de manera generalizada y equitativa por aquellos que las hacen servir.

Esto es lo que pasa en cualquier parte del mundo con la gran mayoría de servicios públicos, hasta con los más básicos, como el agua, la luz, el transporte público, etc.

Esta equidad en la tarificación de los servicios públicos tiene que pasar por la progresiva desaparición de los agravios comparativos entre los territorios que conforman los estados y entre los estados que conforman la Unión Europea, mediante la adopción de un Modelo armónico para toda Europa.

Un Modelo que, por cierto, debería ser definido con celeridad para que los abundantes fondos comunitarios para carreteras que dispondrán los diez países de la ampliación, sean aplicados de manera que, paradójicamente, no bloquee su futuro desarrollo.

El proceso parece imparable en Europa, y comienza a serlo hasta en los Estados Unidos.

En España parece más evidente, considerando la prevista reducción de los fondos comunitarios que recibíamos, superior al 1% del PIB del país.

Generalmente, esta opinión es compartida por todos los analistas económicos y los expertos en movilidad de todo el mundo, si bien todos reconocen las dificultades políticas del discurso.

Unas dificultades que, de todas formas, deberán afrontarse con una participación más comprometida del sector privado.

Se necesitaran inversores de riesgo y a largo plazo, capaces de diseñar y hacer una buena gestión, porque los rendimientos dependerán del acierto en las previsiones y de la calidad del servicio aportado.

Estas son reglas del juego que no encuentran demasiados jugadores y nosotros hemos demostrado que podemos aceptarlas.

En este contexto, las grandes empresas europeas del sector, entre las que se encuentra **abertis**, tenemos un fuerte compromiso.

El compromiso derivado del liderazgo y del conocimiento de las soluciones a una problemática que, de no encararse racionalmente, ahogará el desarrollo económico y social.

Tratamos de dialogar y hacer pedagogía sobre la necesidad de este nuevo Modelo, que debería implantarse progresivamente en un período de seis a diez años, sabiendo que, además, estamos en un buen momento para financiar las actuaciones que se deriven.

Es un buen momento, porque los inversores internacionales creen en los proyectos de infraestructuras y, al mismo tiempo, disponen de suficiente liquidez para financiarlos, siempre que hayan empresas capaces de liderar las operaciones y que los países destinatarios dispongan de un marco jurídico bien definido, sólido y estable.

En este contexto general, cada una de nuestras actividades presenta sus propios retos y sus oportunidades.

En efecto, en el ámbito de las **autopistas**, el reto de la calidad y de la eficiencia pasa por

- a) el redimensionamiento de una parte de la red existente;
- b) la tecnología, en especial la masiva implantación de los sistemas de peaje dinámico o telepeaje y
- c) la mejora de los sistemas de información a los clientes.

Como Vds. ya saben, el redimensionamiento más urgente en la red de **abertis**, es la ampliación hasta tres carriles –cuatro en la circunvalación de Girona y, quizás, la de Tarragona- de todo el tramo de **acesa** de la AP-7, la autopista del Mediterráneo.

Este proyecto, de un importe que puede situarse entre los 400 y los 500 millones de euros según el proyecto final, a invertir en un período de unos tres años, comporta, entre otras actuaciones, la supresión de las zonas de peaje instaladas en el tronco central del tramo Barcelona-Valencia de la citada autopista, después de la estación de Martorell y hasta llegar a la de Valencia.

El Convenio con la Administración del Estado, necesario para comenzar las obras de la ampliación, ha sido aplazado en diversas ocasiones, des del año 2000.

Ahora confiamos que pueda ser formalizado en los próximos meses, ya que en estos momentos detectamos una elevada coincidencia de criterios con las administraciones estatal y autonómica.

Otro objetivo destacado en el sector de las autopistas, es la extensión del uso del peaje dinámico, mediante el Vía T, a un mayor número de usuarios.

En Catalunya, nuestros clientes realizan un 17% de las operaciones de pago mediante el Vía T, llegando a un 43% en determinados tramos.

Esta tecnología, de la que **abertis** ha sido uno de los pioneros en el diseño y la implantación, ya está operativa incluso para vehículos pesados en toda la red española de **abertis**, basándose en protocolos de compatibilidad con la red europea.

El panorama tecnológico se ha sofisticado recientemente con la implantación en Alemania de un sistema de peaje basado en el posicionamiento por satélite.

Estos procedimientos exigen un esfuerzo de adaptación inicial, pero no cuesta imaginar que, en un futuro no demasiado lejano, los vehículos saldrán de las fábricas con la tecnología ya instalada de serie.

El último elemento de la tecnología, aplicada a la calidad de servicio en las autopistas, es la constante evolución de los sistemas de información del estado del tráfico en tiempo real, sistemas que ya disponemos: paneles electrónicos; web's; emisoras de radio y teléfono de atención personalizada, sobre cualquier tema relacionado con nuestras autopistas.

En estos momentos, tenemos encauzado un estudio, en colaboración con el RACC y la **cátedra abertis**, para la confección de un modelo de diagnóstico sobre el tiempo de duración de un trayecto, en función de la situación del tráfico, poniendo los datos al alcance del cliente, mediante los canales hoy en día ya disponibles.

En el sector de los **aparcamientos**, mantenemos un buen ritmo de crecimiento, especialmente en mercados menos maduros, como puede ser Italia y Portugal, y en países donde ya tenemos presencia.

En este sector, la tecnología comienza a jugar también un papel determinante.

Esto es así, en

- los sistemas automáticos de cobro, que no tardaremos demasiado a complementar con el Vía T,
- en las herramientas de ayuda a la localización de las plazas libres mediante indicadores luminosos,
- en los sistemas de seguridad de las personas y de los vehículos: cámaras de control; digitalización y grabación de imágenes, así como
- en la supresión de barreras arquitectónicas para el acceso de las personas con discapacidades.

Con la progresiva incorporación de estos avances, mantenemos a **saba** en la primera línea de calidad de servicio.

En el sector de las **telecomunicaciones**, tras la adquisición de Retevisión Audiovisual, en Diciembre de 2003, iniciamos la convergencia interna de las dos organizaciones, que ha culminado este año con la concentración, en una sola dirección general de **abertis telecom**, de toda la actividad, tratando de hacer compatible el mantenimiento del talento acumulado con la racionalización necesaria en un proceso de integración.

Ahora el reto del sector y de **abertis telecom** se centra en el proceso de implantación de la TDT, para sustituir la actual señal analógica de radio y televisión por la señal digital.

Una opción tecnológica de toda la Unión que tiene que alcanzarse antes del 2012.

España ha establecido el 2010 como la fecha límite para el apagón analógico y, en este proceso, tiene que jugar un papel decisivo nuestra red de más de 3.000 antenas en todo el territorio del Estado y que ya está preparada para dar servicio a la mayor parte de la población.

La digitalización es una gran oportunidad para nosotros, ya que supondrá la presencia de más operadores, o sea más clientes, y una oferta de radio y televisión más sofisticada y de calidad.

abertis telecom también se está planteando la oportunidad de proyectar su experiencia en la gestión de redes de otros países, que se encuentran en una fase menos avanzada del proceso.

Del sector **aeroportuario**, la gran novedad del ejercicio para esta casa, comenzaré por decir que es el que presenta una perspectiva de mayor crecimiento en el transporte de personas.

Dos aspectos destacan en el momento del sector:

Uno es la irrupción de las LCC, las compañías de bajo coste, que han revolucionado el sector y provocarán una redefinición del modelo de negocio de las compañías aéreas tradicionales y, probablemente, del negocio aeroportuario.

El otro, es la corriente privatizadora en la gestión de los aeropuertos. Una corriente que seguirá extendiéndose y que ofrecerá oportunidades a los pocos operadores mundiales de un sector muy especializado.

Éste es el contexto en el que hemos hecho, con Aena, la operación de TBI que más tarde comentaré.

Y, finalmente, en el sector de las **infraestructuras al servicio de la logística**, debemos decir que las plataformas intermodales, situadas en los nudos de comunicaciones y, al mismo tiempo, próximas a los núcleos metropolitanos, son parte de cualquier diseño racional de movilidad y distribución.

La evolución del negocio en la gestión de estas infraestructuras, tiene que producirse mediante el concepto de red en el conjunto de los emplazamientos de un operador, de forma que los clientes identifiquen los gestores de estos espacios como operadores globales, que aseguren un nivel de calidad en el diseño y la gestión de la infraestructura.

Paso ahora a comentar lo más significativo del ejercicio 2004 de **abertis**.

La amplia información que a lo largo del ejercicio se da sobre la marcha de la compañía y la que tienen recogida en el Informe anual que les hemos entregado, me permite concentrarme en los rasgos más destacados, para no hacer demasiado larga esta exposición.

En primer lugar, quisiera hacer una referencia a la dimensión y el perímetro actual de **abertis**.

Nuestros 5 sectores nos dan presencia en 16 países.

Durante el año 2004, hablando en magnitudes consolidadas, hemos invertido 477 millones de euros; hemos registrado unos ingresos de 1.489 millones de euros y hemos alcanzado un beneficio de 467 millones, que serían 397 si excluimos las operaciones no recurrentes.

Al cierre del ejercicio la capitalización bursátil se situaba en 8.900 millones de euros y, en el día de hoy, ya supera los 9.700 millones, más de un billón y medio de las antiguas pesetas.

Hemos invertido más de 138 millones de euros en la mejora y modernización de nuestras redes e instalaciones, destacando los 96 millones de euros aplicados a las autopistas y los 32 correspondientes a las redes de distribución y difusión de señales audiovisuales.

Asimismo, hemos mantenido el ritmo de nuestra política de expansión. En el 2004, hemos aplicado a la ampliación de todas nuestras actividades un total de 309 millones de euros.

La cifra más destacada, 204 millones de euros, corresponde a las aportaciones realizadas hasta el cierre del ejercicio en ACDL, el consorcio integrado por **abertis** y Aena Internacional, que ha protagonizado la compra de la británica TBI, mediante una OPA amistosa, que presentamos el 24 de Noviembre en la Bolsa de Londres.

Otras operaciones destacadas son los 35 millones de euros invertidos en aparcamientos y, especialmente, los 29 millones destinados a Chile, con un total de 6 aparcamientos y 2.500 plazas.

Ha sido la primera operación de **saba** en Sudamérica, favorecida por la previa presencia de **abertis** en Chile, donde está presente en el sector de las autopistas.

Esta fórmula de crecimiento, consistente en añadir nuevas actividades en un territorio, apoyándonos en los equipos de otra de las actividades del Grupo, nos aporta un elemento adicional de fiabilidad en el momento de valorar nuevas oportunidades de inversión.

Este año, en autopistas, la inversión más importante fue de 24 millones de euros en la compra a Brisa de su participación indirecta en Autostrade, que nos permite situarnos como el segundo accionista del primer operador mundial de autopistas.

Invertimos 12 millones de euros en la constitución de la sociedad Ciralsa, participada por **abertis** en un 25% y titular de la nueva autopista de peaje Circunvalación de Alicante que será prolongación natural de la AP-7 de **aumar**. La concesión es para 36 años prorrogables hasta 40.

Y para acabar con el sector de autopistas, les diré que invertimos 11 millones de euros, en la ampliación de carriles de la AP-6 en Madrid por **iberpistas** y en el comienzo de la construcción del tercer túnel del Guadarrama.

Además invertimos 16 millones en el desarrollo del área de actividades logísticas de Arasur en Álava y de la Zal de Sevilla.

Pasando a comentar la operación de TBI, destacaré que fue una operación laboriosa, conducida con mucha discreción, al tratarse de una sociedad cotizada.

La oferta mereció la aceptación de los principales propietarios y gestores de la compañía, para hacer posible que, al cierre de 2004, dispusiéramos de una participación del 29,2% y que, ya en el 2005, tengamos el 100% de TBI.

TBI es propietaria o gestiona en concesión 8 aeropuertos, 3 en el Reino Unido (Luton, Cardiff Internacional y Belfast International), 1 en Suecia (Stockholm Skavsta), 1 en los Estados Unidos (Orlando Sanford) y 3 en Bolivia.

También gestiona, o asesora, de diferentes maneras, 4 aeropuertos en Estados Unidos (Albany, Atlanta, Burbank y Miami), 1 en Canadá (Toronto) y 1 en Costa Rica (San José). En total tiene presencia en 14 aeropuertos.

En el último ejercicio cerrado pasaron por sus aeropuertos más de 18 millones de clientes, generándose unos ingresos de 266 millones de euros y un margen bruto de explotación de 69 millones.

El valor del conjunto de la empresa, incluida deuda, es de 1.015 millones de euros e incorpora a **abertis** cerca de 2.000 empleados.

Resumiendo, la operación TBI presenta el sentido estratégico siguiente:

- Es consistente con la voluntad de crecer en las diferentes líneas de negocio del objeto social de **abertis**.
- El atractivo del negocio aeroportuario, con potencial de crecimiento, estabilidad de márgenes y visibilidad de flujos.
- TBI tiene una posición relevante en el mercado aeroportuario y un evidente potencial para crecer.
- Obtener en una sola operación un fuerte posicionamiento en un sector tan selectivo.
- La combinación de la capacidad de gestión de TBI, el conocimiento del sector de Aena y las capacidades de **abertis** como operador de infraestructuras, conforma una excelente plataforma para nuevas inversiones en el sector.

Haremos ahora una presentación resumida de datos de 2004, que nos permitirán evaluar la positiva evolución de cada uno de los sectores.

Las **autopistas** de **abertis** en España han registrado un crecimiento del tráfico del 3,4% alcanzando la cifra de 28.283 vehículos de intensidad media diaria.

Un año más, este crecimiento se sitúa claramente por encima del crecimiento de la economía en términos de Producto Interior Bruto que ha sido del 2,7%. Los crecimientos más destacados corresponden a **iberpistas**, **castellana** y **aucat**.

Debemos remarcar que el aumento del tráfico ha venido acompañado de una sensible disminución generalizada de las cifras de robos y accidentabilidad, entorno a un 16%.

En **Gco** (Argentina) se ha consolidado la recuperación del tráfico, que ha crecido un 12,5%, ritmo muy similar al del 2003 y que permite superar los niveles de tráfico que teníamos antes de la crisis de aquel país.

Los ingresos de explotación aportados por todo el sector autopistas se han situado en 1.133 millones de euros con un aumento del 5,6%.

Como ya comentamos en la Junta del año pasado, en los primeros meses de 2004 entraron en servicio las **radiales 3 y 5** de acceso a Madrid, concesión hasta el año 2049, en la que participamos con un 23,3%.

Con la consolidación contable de los resultados de **retevisión** por primer año, las **infraestructuras de telecomunicaciones** se han situado como el segundo sector de **abertis** en volumen de ingresos, con una aportación de 266 millones de euros, que multiplica por 4 la que teníamos en 2003, todavía sólo con **tradia**.

Además, ambas compañías, han conseguido una notable mejora en sus márgenes netos de explotación agregados, que han pasado de un negativo de 4,5 a un positivo de 17,8 millones de euros, gracias a la progresiva mejora de la eficiencia y la expansión de las actividades.

En 2004, ganamos los concursos de las redes de emergencias para las administraciones públicas en Murcia y Jerez, y el de la difusión de la televisión balear.

Hemos incrementado la participación en la Torre de Collserola, pasando a ser el primer accionista con el 41,75% y hemos participado activamente en la experiencia piloto de Televisión Digital Terrestre promovida por la Generalitat de Catalunya en la comarca del Maresme.

En **aparcamientos**, al cierre del ejercicio gestionábamos 145 aparcamientos, con cerca de 80.000 plazas en servicio. Los ingresos de 96 millones de euros, suponen un aumento del 4,4%.

Además de la ya comentada entrada en Chile, debemos destacar el acuerdo alcanzado en el 2004 con el Ayuntamiento de Barcelona para la modificación del esquema tarifario de los aparcamientos de **saba** en la ciudad, con la tarificación en tramos de 5 minutos, la realización de inversiones de mejora valoradas en 15 millones de euros y el alargamiento de concesión en 7 años, hasta el 2016, de 4 de estos aparcamientos.

Ha sido una negociación compleja, pero con un buen resultado, tanto para la ciudad como para **saba** y, al mismo tiempo, constituirá un excelente precedente para otras ciudades españolas y para el sistema tarifario de las concesiones de aparcamientos.

En España, se han inaugurado aparcamientos en gestión en Los Alcázares (Murcia), Elche, Barcelona y Sant Sadurni d'Anoia y un aparcamiento de concesión en Getxo.

En Italia, nuestro mercado más emergente, se ha inaugurado una concesión en Bari y se ha acordado la ampliación de la concesión de Assisi y estamos a la espera de diferentes adjudicaciones de concursos.

Ya en el 2005, una vez hemos asentado nuestra presencia en Italia, **saba** ha comprado a Autostrade el 40% de **Saba Italia** que no teníamos, alcanzando el 100% de esta sociedad, con una inversión de 11 millones de euros.

Ayer hicimos pública la primera adquisición de un aparcamiento de propiedad en Italia (en Mestre, la zona continental de Venecia), que incorpora 1.418 plazas y representa una inversión de 17 millones de euros.

Con esta operación **saba** consolida su presencia en Italia donde pasa a gestionar 30 núcleos de aparcamiento con un total de 14.513 plazas.

En **servicios a la logística** los ingresos llegaron a los 16 millones de euros, con un aumento del 9%.

Se registró un buen comportamiento de las actividades en el Parque Logístico de la Zona Franca, en el área de equipamientos del CIM-Vallés y en las áreas de servicio de la red de **acesa**.

Sigue el desarrollo de la Zal-Sevilla ya en comercialización y de las participadas: Cilsa, con la ampliación de la Zal II del puerto de Barcelona en desarrollo, y Arasur en Álava, ya en fase de urbanización.

A título de **resumen**, les diré que del total de los ingresos, el 74% provienen de las autopistas, un 17% de telecomunicaciones y un 6% de aparcamientos.

En términos de margen bruto de explotación o Ebitda el peso de las autopistas aumenta hasta al 85%, favorecidas por su madurez, mientras que telecomunicaciones y aparcamientos pesan un 9% y un 4% respectivamente.

En el 2005, ya con TBI, la previsión es que los aeropuertos pasen a representar un 15% de los ingresos del 2005, exactamente igual que las telecomunicaciones, y, como consecuencia, las autopistas bajarían a un 63%. Los aparcamientos y los servicios a la logística, se mantendrían con un 6% y un 1% respectivamente.

En relación a la **cuenta de explotación**, 1.534 millones en ingresos y 1.042 millones en Ebitda, con incrementos del 20% y 14% favorecidos por la primera consolidación de **retevisión**, y crecimiento del 7% del margen neto de explotación.

El **beneficio neto** se sitúa en 467 millones, un 32% más, al incluir los efectos de 2 operaciones no recurrentes:

- La venta por parte de Schemaventotto de un 10% de Autostrade generando plusvalías que para **abertis**, accionista de Schemaventotto, representa 60 millones de euros.

A pesar de ello, Schemaventotto sigue siendo el principal accionista de Autostrade, con más del 50% de la sociedad, y

- La venta del 4,98% de **abertis** que tenía Autostrade. **abertis** en su posición de accionista indirecto de Autostrade se benefició de una plusvalía de 10 millones de euros.

Si deducimos los 70 millones de estas dos plusvalías derivadas de las operaciones en Autostrade, el resultado pasaría a ser de 397 millones, con un aumento del 12% sobre 2003.

Es destacable que la generación de fondos (cash-flow), 706 millones de euros, ha aumentado en un 19%.

De estos fondos generados, 243 se han aplicado al pago de dividendos y, como ya se ha indicado antes, 138 a inversiones operativas y 309 a las de expansión. El exceso, de 16 millones de euros, se ha aplicado a la reducción de la deuda.

A nivel de Balance, el activo total es de 9.940 millones de euros y en el pasivo, es destacable el equilibrio entre los fondos propios que se sitúan en 3.317 millones y la deuda que era de 3.516 millones de euros al cierre del ejercicio.

En términos de comparación con las grandes compañías europeas cotizadas del sector autopistas, **abertis** es la primera en solidez financiera y beneficios y la segunda en fondos propios y capitalización.

En efecto, la ratio de cobertura de intereses estaba al cierre del año en 6,9 y el de Deuda/Ebitda en 3,3 claramente mejores que los de las otras grandes autopistas europeas cotizadas.

Es por este motivo que los ratings de la compañía (AA- de S&P y A+ de Fitch), siguen entre los más altos de las sociedades no financieras del Ibex y, también, por encima de los de las grandes compañías de autopistas cotizadas.

Como ha comentado el Presidente, a lo largo de 2004 se han llevado a cabo un conjunto de acciones destinadas a la reestructuración de la deuda, alargando los plazos de vencimiento y diversificando los instrumentos de financiación, con diferentes emisiones de bonos entre grandes inversores institucionales de ámbito internacionales, tanto de Europa como, por primera vez, de los Estados Unidos.

La estabilidad en la generación de ingresos, característica de nuestra actividad, y el nivel de deuda actual, permiten mantener un importante grado de flexibilidad financiera para atender, si fuera necesario, las oportunidades de expansión que se presenten.

Como indicadores de la rentabilidad, destacar la evolución del ROE, que nos muestra la rentabilidad de los fondos propios, que pasa en los últimos 5 años del 8,9% al 12,4%, sin tener en cuenta la parte de beneficio del 2004 no recurrente.

El crecimiento anual acumulativo de esta ratio es del 6,9%.

En relación al Beneficio por acción, ajustado por las ampliaciones liberadas de cada año, la mejora ha sido todavía más importante, al pasar de 0,44 euros por acción de 1999 a 0,72 en 2004, también en este caso sin considerar los beneficios no recurrentes.

El crecimiento anual acumulativo de los cinco años es un 10,2% superior al del ROE.

Para resumir en cinco frases el 2004, diríamos:

- **Crecimiento generalizado de los índices de actividad** en las diferentes áreas.
- **Consolidación** de nuestra presencia **como operador global de infraestructuras** con cuatro hechos de especial relevancia:
 - **Primer año de consolidación** operativa y por tanto de resultados de **retelevisión con tradia**
 - Renovado impulso de la **internacionalización** en la actividad de **aparcamientos**, con la entrada en Chile.
 - Adquisición del operador británico de **aeropuertos** TBI, que nos **posiciona** de manera clara también **en este sector**.
 - Inauguración de las **radiales de Madrid**
- **Crecimiento significativo de los resultados y la generación de fondos.**
- **Cómoda posición financiera (endeudamiento)**
- **Mejora continuada de los ratios de rentabilidad.**

La aplicación de las normas internacionales de contabilidad (NIC's) en negocios concesionales se encuentra todavía a la espera de algunas definiciones, por parte de los organismos de expertos contables correspondientes.

Ello impide todavía cuantificar en detalle los efectos de este cambio para **abertis**, aunque ya podemos avanzar que:

- El efecto es nulo en términos de generación de caja (Cash flow).
- El impacto en la cuenta de resultados consolidados no será, en cualquier caso, relevante.
- Al afectar sólo a las cuentas consolidadas, no tiene efectos sobre la política de dividendos, ni sobre la fiscalidad, que tienen como referencia los resultados individuales.

Cada año, en la Junta General, avanzamos algún dato sobre el ejercicio que comienza.

En autopistas, el crecimiento de la IMD se puede situar al entorno del 5'8%, favorecido por la presencia, este año, de la Semana Santa en el primer trimestre.

En el conjunto de ingresos consolidados del trimestre, esperamos un crecimiento del 20%, ya con la incorporación de TBI.

Y por último, en relación con el primer trimestre de 2005, tenemos que comentar que nos hemos presentado, formando parte, con un 30%, de un consorcio con FCC y dos constructores valencianos, al concurso de concesión de una autopista de peaje en sombra en la comunidad autónoma valenciana, pendiente de adjudicación.

Si todo sigue de igual manera, como esperamos, este 2005 será, para nosotros, un buen año de consolidación y mejora.

En el tercer punto de mi presentación, haré una breve referencia a algunos conceptos de nuestros procedimientos de gestión, desde la perspectiva organizativa.

Como he explicado, se han hecho muchas cosas, se ha innovado, se han hecho operaciones sin precedentes, se ha salido al extranjero a invertir y a buscar la confianza de inversores, y todo ello es importante.

Pero también se ha hecho mucho para consolidar todo lo que ya teníamos y, en especial, lo que habíamos incorporado recientemente. Este ha sido uno de los temas clave en la gestión del 2004.

Poner en marcha mecanismos muy diversos, planes de formación y de delegación de la capacidad de decidir a todo nivel, que permitan que **abertis** tenga esta cultura corporativa propia y diferenciada, basada en las personas.

La cultura, que les ha explicado y siempre nos recuerda nuestro Presidente, que tiene que aglutinar a todos los que trabajamos en esta estructura.

Una estructura capaz de gobernar negocios y ámbitos territoriales tan diversos, tiene que ser necesariamente una organización descentralizada.

Combinar esta descentralización con una coordinación y una eficiencia crecientes, es el objetivo interno prioritario para una empresa que crece al ritmo que nosotros lo hacemos.

El conjunto de la Corporación, las Unidades de negocio y la Unidad de servicios compartidos, tienen objetivos propios, pero también objetivos comunes conocidos por todos, que se tienen que afrontar con responsabilidad, solidaridad y competencia, individual y colectiva.

Para dar respuesta a este reto, en el año 2004 se han hecho un buen número de proyectos y sistemas de información, algunos de ellos ya disponibles.

Y, ya en el último apartado de mi presentación, quiero reafirmar los principios básicos que enmarcan nuestra expansión.

Estos requisitos exigibles para cualquier nueva inversión o futura operación societaria de integración de empresas o activos, son:

- 1º.- El activo o sociedad a integrar tiene que pertenecer al campo de las infraestructuras y, concretamente, al de las infraestructuras de transporte y comunicaciones. *Queremos seguir creciendo en aquello que sabemos hacer.*
- 2º.- Nuestras inversiones tienen que tener una perspectiva de estabilidad. *Somos inversores a largo plazo.*
- 3º.- Se tienen que poder calcular los retornos y la rentabilidad exigida, mediante el descuento de flujos de caja visibles y razonablemente estimados. *Priorizamos la calidad de las inversiones.*
- 4º.- Debemos tener una participación activa en la gestión, teniendo la mayoría o formando parte del núcleo de control. *No somos inversores financieros.*
- 5º.- Ninguna nueva inversión, proyectada sobre el plan de negocio del Grupo, puede poner conscientemente en riesgo la política de dividendos, ni siquiera de manera coyuntural. *La política de dividendos es un compromiso prioritario.*

Quisiera acabar recordando lo que he dicho al principio: hace poco más de cinco años que comenzamos un cambio.

Un cambio que mantuviera todo aquello de bueno, que ya era mucho, que tenía la antigua **acesa** y, al mismo tiempo alcanzara la evolución cuantitativa y temporal que hoy tiene **abertis**.

Un cambio que estamos haciendo con la fuerza y el apoyo que nos dan los nuevos consejeros y accionistas provenientes de la fusión con **aurea** y la integración de **iberpistas**.

Las personas y los activos que con estas operaciones se integraron en **abertis**, han sido muy importantes en este complicado proceso.

No era fácil pero ya hemos demostrado que se puede conseguir.

Hace poco tiempo leía que un cambio, para que funcione, necesita de una visión.

Una visión que todo el mundo de la casa conozca y que hasta se sepa de memoria. Que entusiasme progresivamente a más personas y a las propias instituciones del país.

Con el Presidente y el Consejo definimos esta visión:

Queremos ser el primer operador global de infraestructuras de transporte y comunicaciones de Europa y, si puede ser, del mundo y lo queremos ser, siendo fieles a nuestra cultura.

Y estoy convencido que llegaremos, porque ya hemos comenzado a conseguirlo.

Lo haremos, siempre que seamos capaces de mantener la confianza de los territorios que servimos, de los inversores y, particularmente de Vds. que nos siguen de cerca.

No duden que, como ha dicho el Presidente, seguiremos trabajando en esta dirección.

Somos un equipo de casi 8.000 personas, que trabajamos en tareas y territorios bien diferenciados.

A todas ellas yo también les quiero agradecer la profesionalidad y el esfuerzo que siguen poniendo al servicio de nuestro proyecto común.

Gracias también a todos Vds. por la confianza que siguen depositando en nosotros y por su amable atención a mis palabras.

Junta General Accionistas 05

Salvador Alemany Mas

Consejero Delegado

- **Entorno sectorial**
- **Resumen 2004**
- **Gestión**
- **Estrategia**

1999

Modificación límites legales de inversión
concesionarias de autopistas

Doble efecto:

- Para el país, encontrar inversión privada para las infraestructuras de servicio público
- Para las concesionarias obertura a otros sectores similares zonas geográficas

... pasos hacia un mercado global...

- Aprovechar las mejores oportunidades
- Sin comprometer rentabilidad

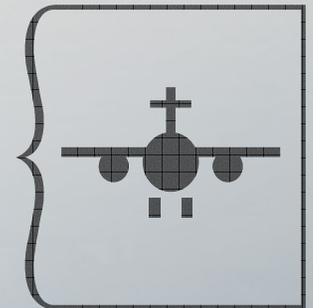
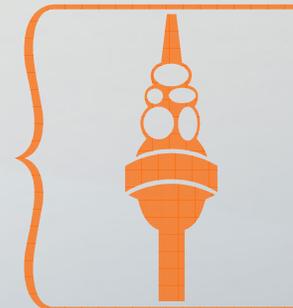
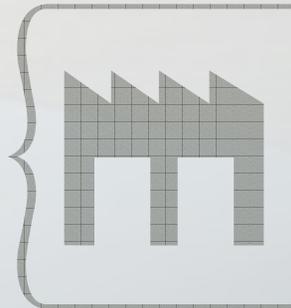
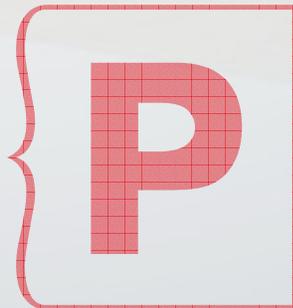
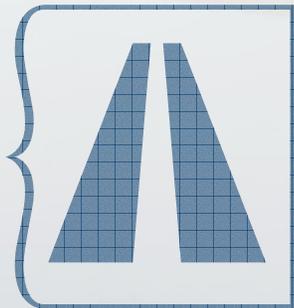
2005

Conglomerado empresarial 3 veces más grande en casi todas las magnitudes

¿Cuál es nuestro sector?

Infraestructuras al servicio del transporte y las comunicaciones

... con las autopistas como referente





Países válidos en base a:

- Estabilidad económica y jurídica
- Aceptable relación rentabilidad/riesgo
- Posibilidades reales de gestión

Prioridad España y resto de Europa
(perspectivas reciente ampliación UE)

... y, selectivamente Latinoamérica

- Estabilidad presupuestaria
- Necesidad infraestructuras para la movilidad
- Colaboración público-privada sin agotar la capacidad presupuestaria futura

Pago a plazos

Peaje en la sombra

Método alemán...

- Podría condicionar la capacidad presupuestaria con efectos sobre

Gastos sociales y asistenciales

Aumento presión impositiva

Pago por uso

Transporte público, agua, luz...

- Equidad en la tarificación
- Desaparición de agravios comparativos entre los territorios

Modelo armónico de aplicación en toda Europa

Pago por uso

- Proceso irreversible

Europa

Estados Unidos

... del que España no puede quedar fuera

Necesidad inversores **solventes**

- Gestión eficiente
 - Calidad del servicio público
- } Rendimiento a largo plazo

... estas son las reglas del juego

Nosotros hemos demostrado que podemos aceptarlas

Liderazgo
Conocimiento



Compromiso



Diálogo
Pedagogía

Buen momento

- Interés infraestructuras
- Liquidez para la financiación
- Empresas capaces

Se debe disponer de marcos jurídicos adecuados



Reto de calidad y eficiencia

- Redimensionamiento parte de la red
- Implantación sistemas peaje dinámico (telepeaje)
- Mejora sistemas de información a los clientes



Ampliación carriles tramo de **acesa** de la AP-7

Inversión 400-500 M€

Tramo
Martorell
Valencia

Supresión zonas
de peaje en tronco

Un sólo cobro en
la salida

Mejora calidad
de servicio

Ampliación
capacidad

abertis

Entorno sectorial



VIAT

Transacciones 7,7 M (+37%)

- **acesa + aucat** 17%
- en determinados tramos 43%

Alemania:

Nuevo sistema (posicionamiento satélite)





Sistemas información estado real del tránsito

RACC-cátedra abertis

- Diagnóstico duración de los trayectos
- Información a los clientes

Buen ritmo de crecimiento

- Italia, Portugal
- Chile

Mercados menos maduros

Tecnología

- Sistemas

 - automáticos de cobro
 - de localización plazas libres
 - de seguridad

- Supresión barreras arquitectónicas

... permitirá mantener **saba** en la primera línea de calidad de servicio

abertis

Entorno sectorial



abertis telecom

- Convergencia interna de **trading** y **retelevisión**
- Dirección general única
 - Aprovechar conocimientos
 - Optimización de recursos



Apagada analógica

Unión Europea 2012
España 2010

- Oportunidad **abertis telecom**

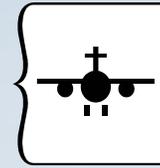
Red > 3.000 antenas

Cobertura la mayoría de la población

Presencia más operadores (clientes)

Mayor sofisticación de radio y televisión

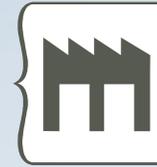
Proyección de su *know how* en otros países



Sector con mayor crecimiento en todo el mundo en el transporte de personas

Momento de:

- Irrupción de las LCC (compañías de bajo coste)
Redefinición del modelo de negocio
- Corriente privatizadora



Plataformas intermodales

- Parte de un modelo racional de movilidad y distribución
- Activo privilegiado por falta disposición de espacios

Modelo de gestión en red – operadores globales

5 sectores
16 países



Inversiones **477** M€

Ingresos **1.489** M€

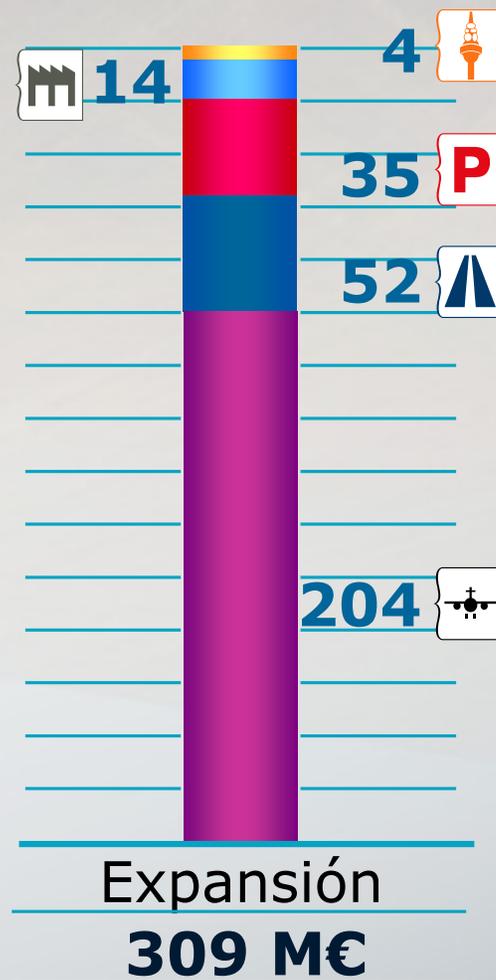
Beneficio **467** M€

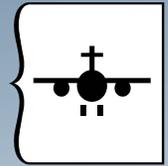
Capitalización **8.900** M€

Mejora y modernización red e instalaciones



Invertir para crecer





204 M€

ACDL

Airport Concessions
and Development Ltd.

abertis

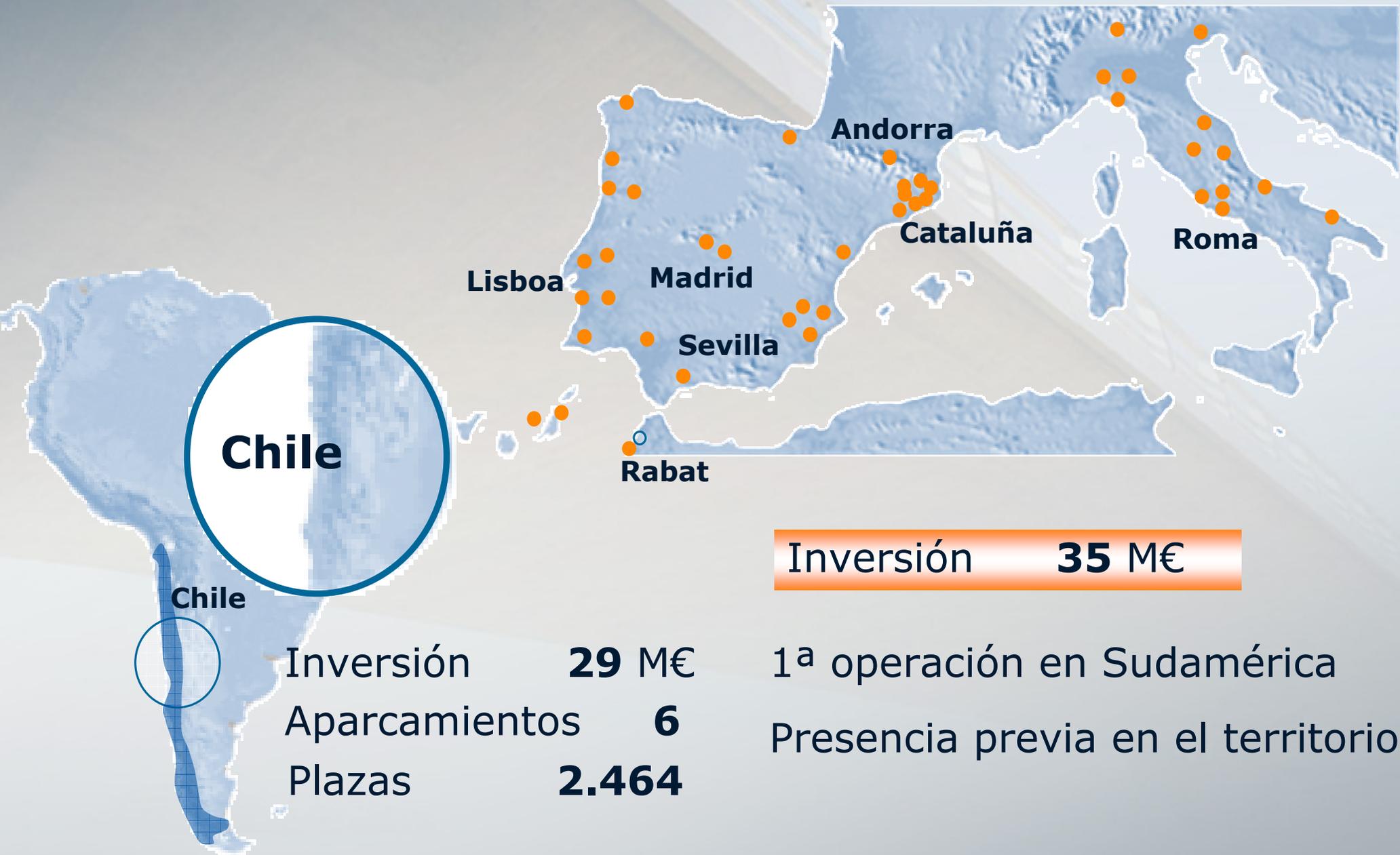


Aena Internacional

11/04

OPA amistosa
Bolsa de Londres





Inversión **35 M€**

Inversión **29 M€**
 Aparcamientos **6**
 Plazas **2.464**

1ª operación en Sudamérica
 Presencia previa en el territorio



Compra de la participación de Brisa en Schema28 por **24 M€**

Ciralsa (25%): **12 M€**, concesión 36-40 años

Ampliación carriles AP-6: **11 M€**

ZAL Álava y ZAL Sevilla: **16 M€**



Aceptación de los principales propietarios y gestores de la compañía

Participación de ACDL

Actualmente: 100%

Diciembre 2004: 29,2%



Belfast International

Stockholm Skavsta

Cardiff International

London Luton

Cientes > **18 M**

Ingresos **266 M€**

Margen brut expl. **69 M€**

Valor empresa **1.015 M€**

Empleados \simeq **2.000**

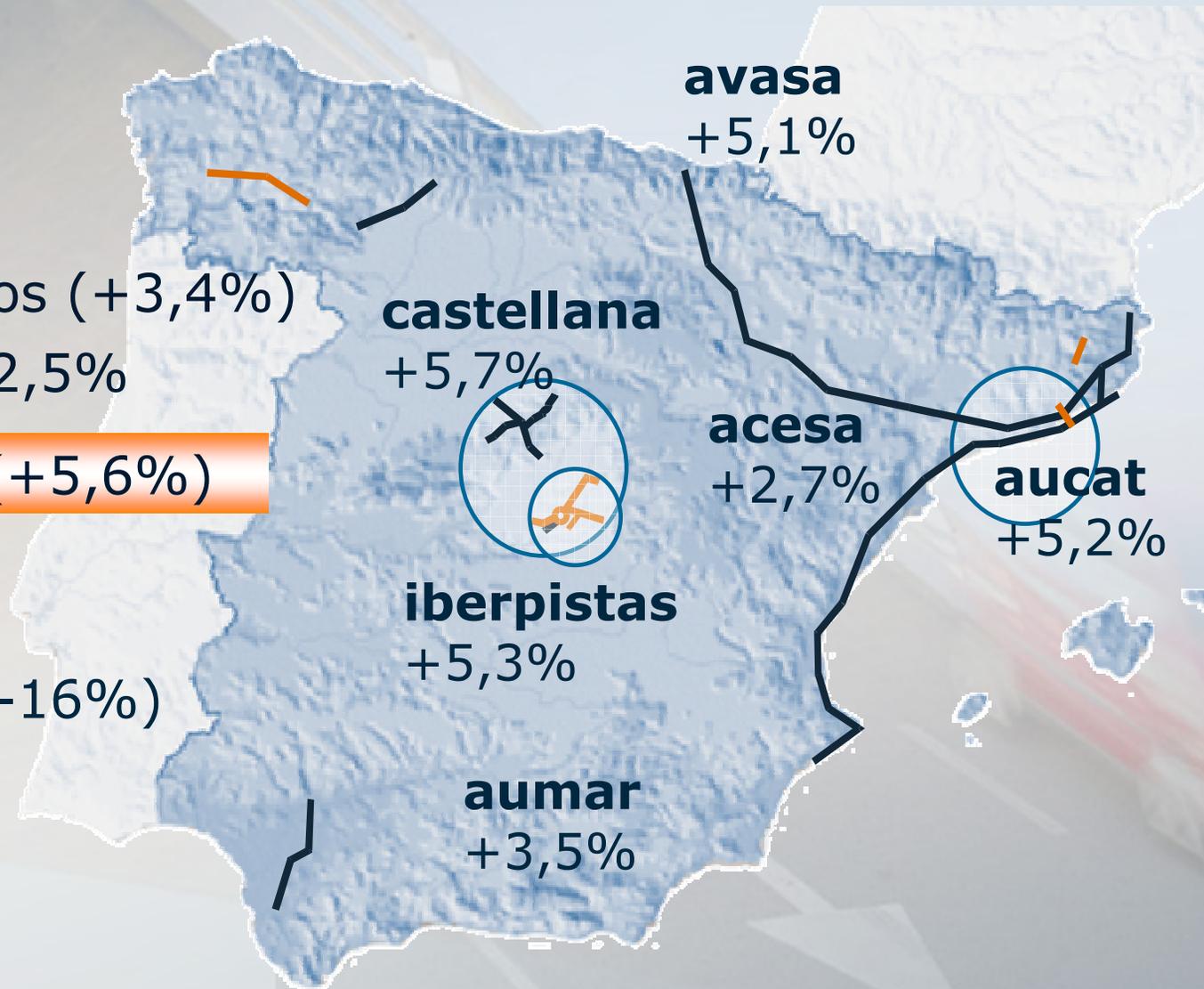




IMD **28.283** vehículos (+3,4%)
 Gco (Argentina) +12,5%

Ingresos **1.133** M€ (+5,6%)

Robos y accidentes (-16%)



■ Gestión directa o compartida

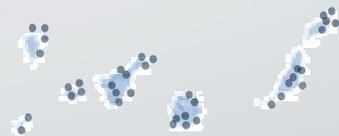
■ Otras participaciones



Consolidación de **retevisión**

Ingresos **267** M€ (2003x4)

Margen neto explotación
de **-4,5M€** a **+17,8M€**





Red emergencias Murcia y Jerez

Difusión TV balear

Torre de Collserola (41,75%)

Experiencia piloto TDT Maresme

Aparcamientos 145

Plazas \simeq 80.000

Ingresos **96** M€ (+4,4%)

Acuerdo con el Ayuntamiento de Barcelona

Inauguración de aparcamientos en gestión

Inauguración nueva concesión en Getxo



Nueva concesión en Bari y alargamiento en Assisi

Participación en otros concursos

Compra a Autostrade 40% Saba Italia (2005):

Inversión **11** M€

Participación 100%

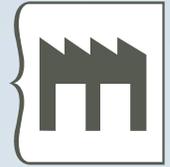
Adquisición de aparcamiento en propiedad en Mestre (Venecia) **17** M€

Consolidación presencia Saba en Italia:

Gestión 30 núcleos de aparcamientos

Total 14.513 plazas





Ingresos 16 M€ (+9%)

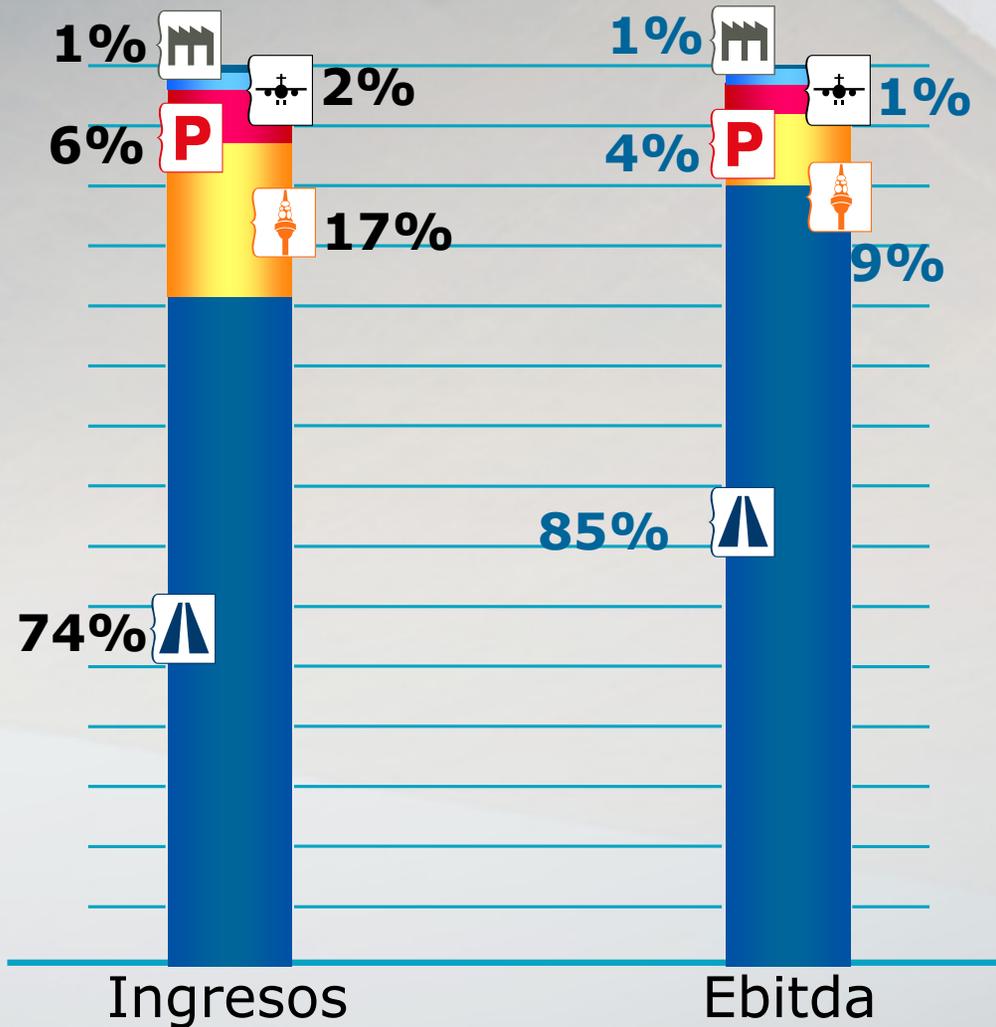
Buen comportamiento de la actividad

Parque Logístico de la Zona Franca
Área equipamientos CIM-Vallès
Áreas de servicio red **acesa**

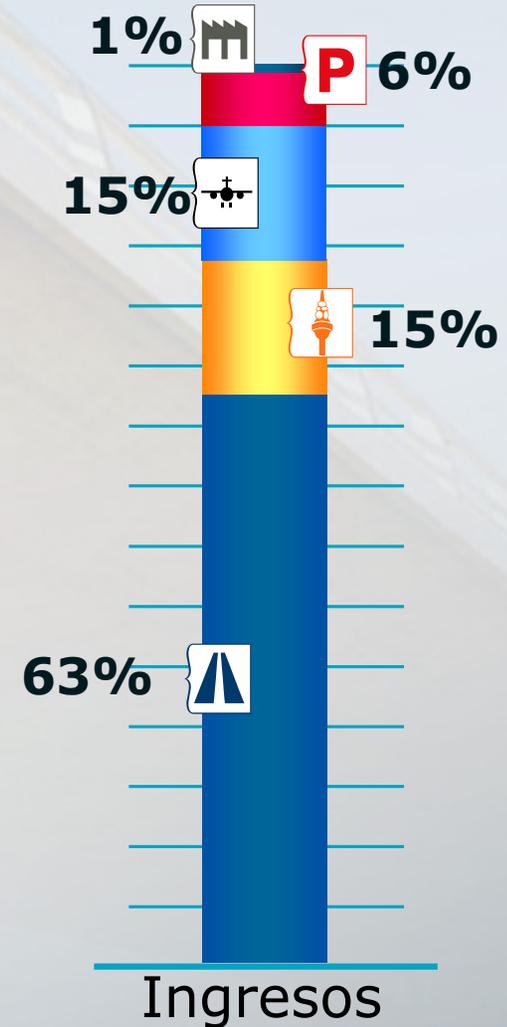


Desarrollo nuevos proyectos

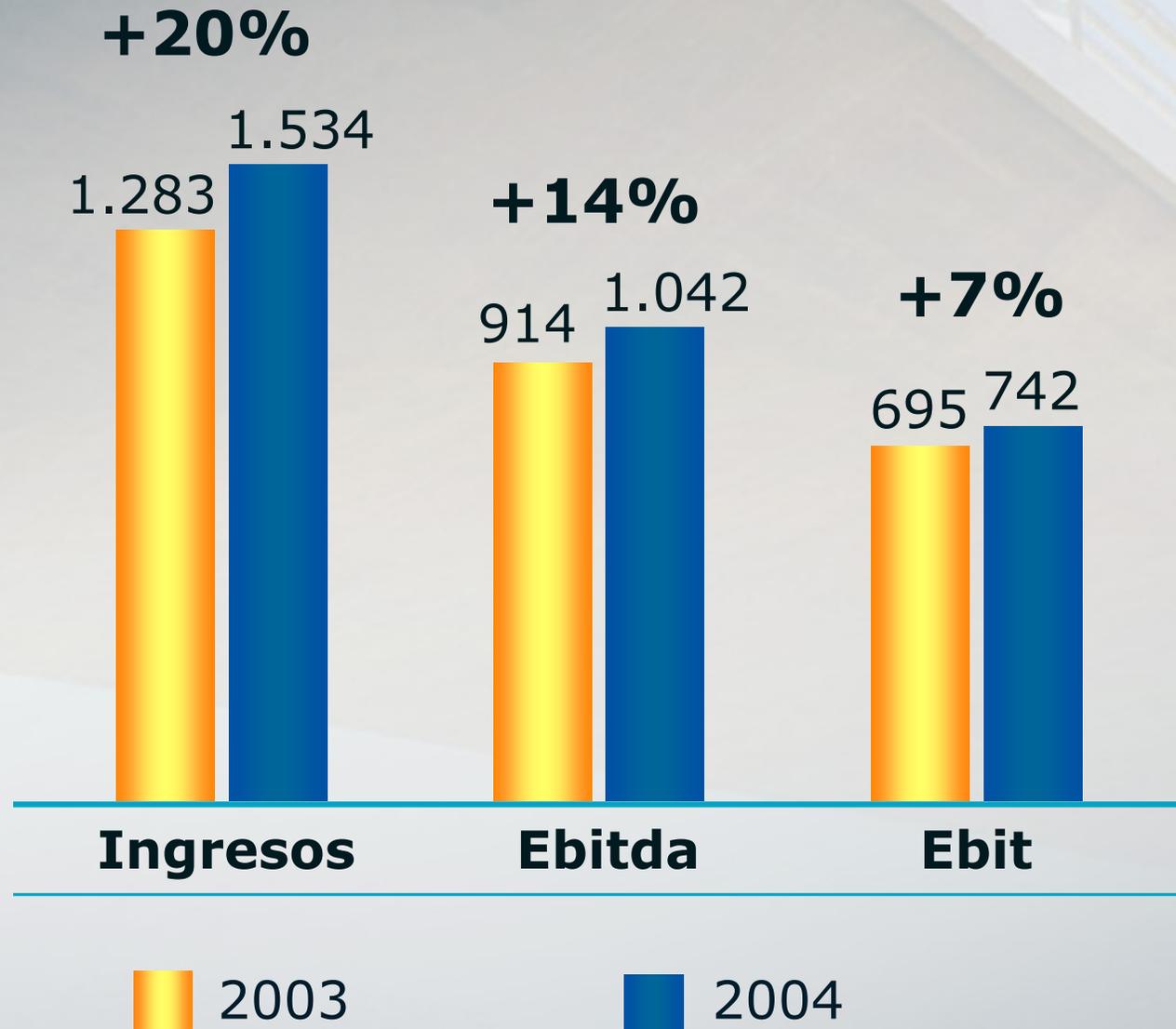
Zal-Sevilla en comercialización
Zal del Puerto de Barcelona (Cilsa)
Arasur (Álava) en construcción



2004

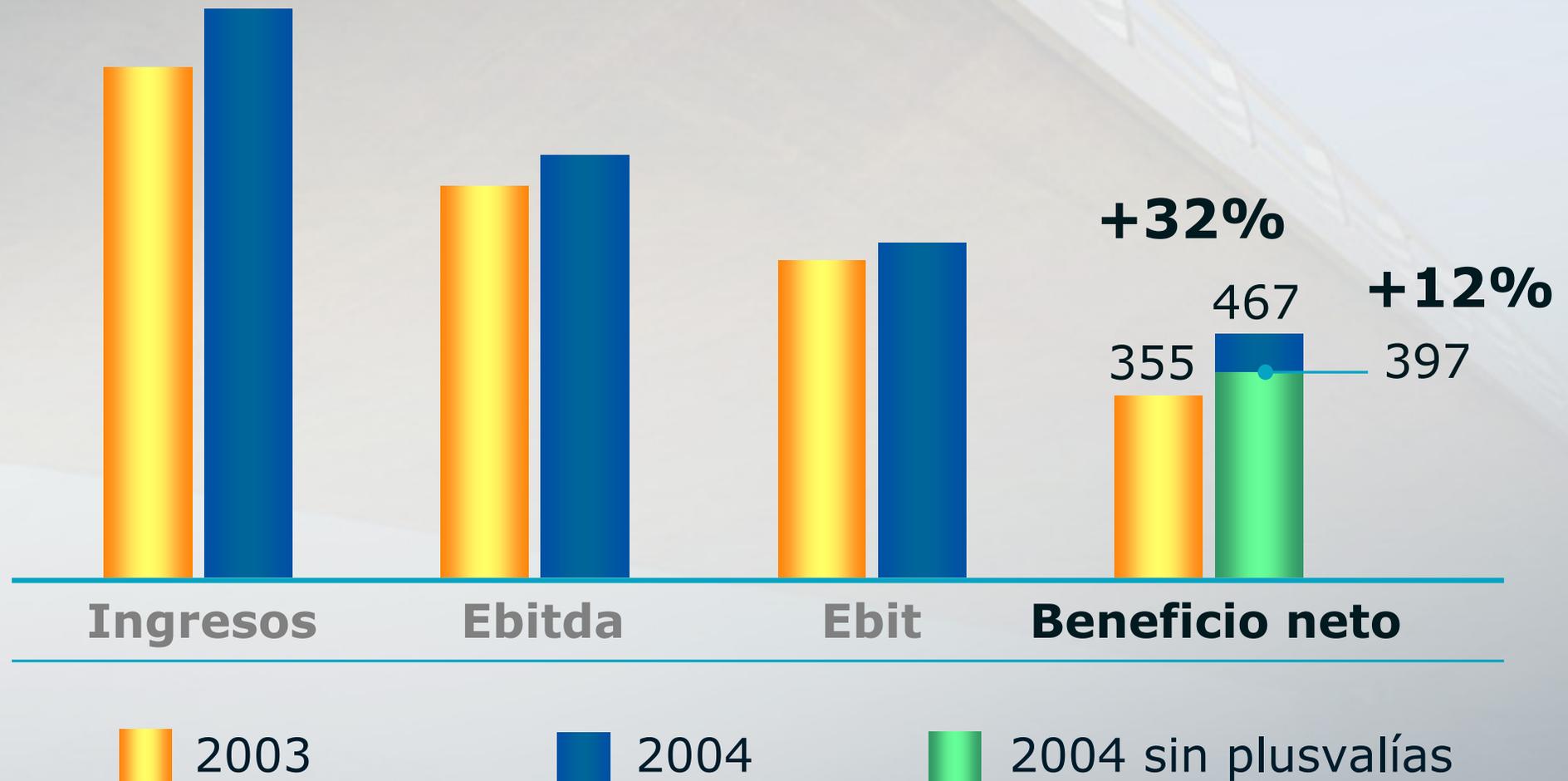


2005



60 M€ venta 10% Autostrade por Schema28

10 M€ venta 4,98% **abertis** por Autostrade



Generación de
fondos

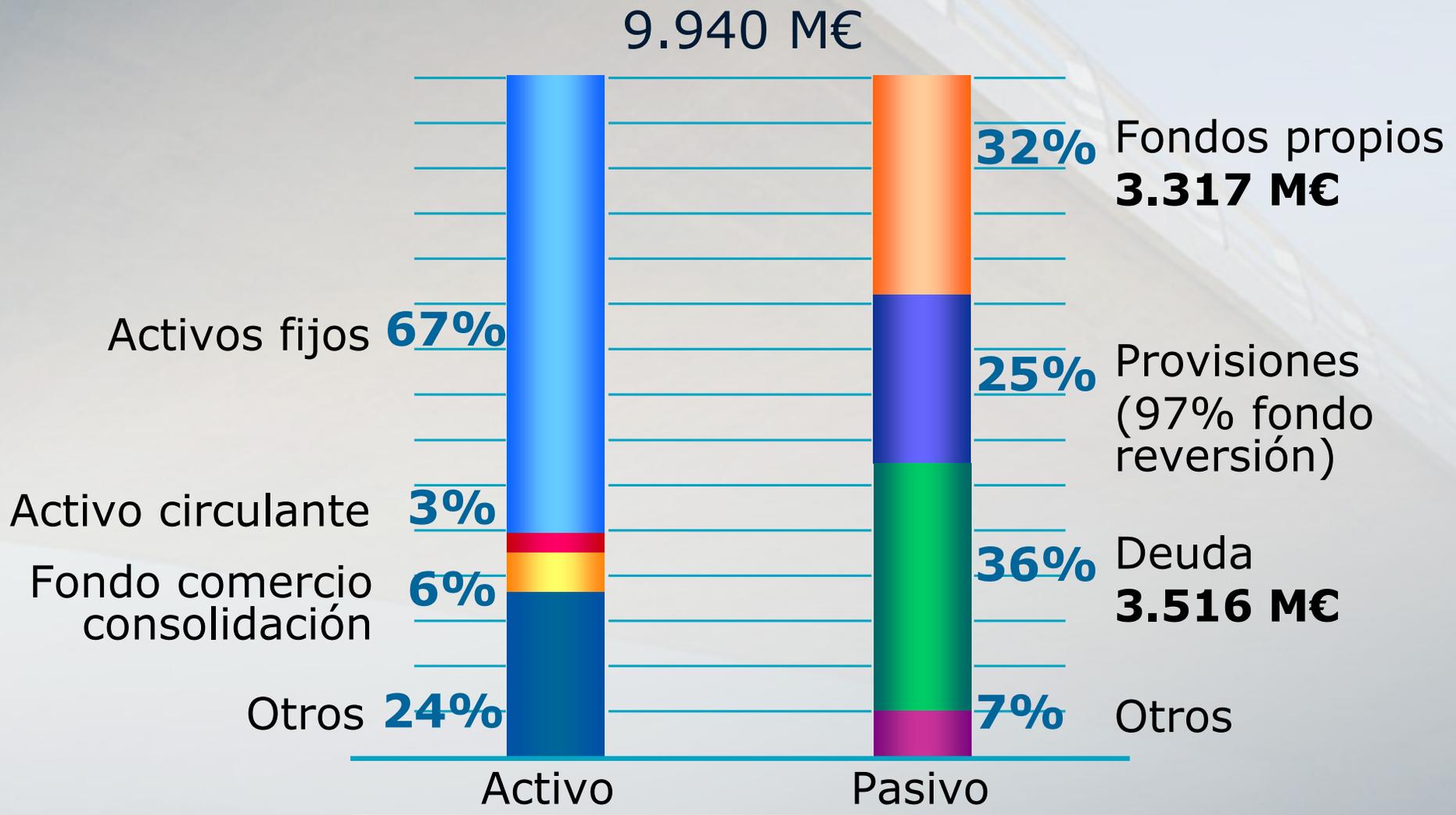
706 M€ (+19%)

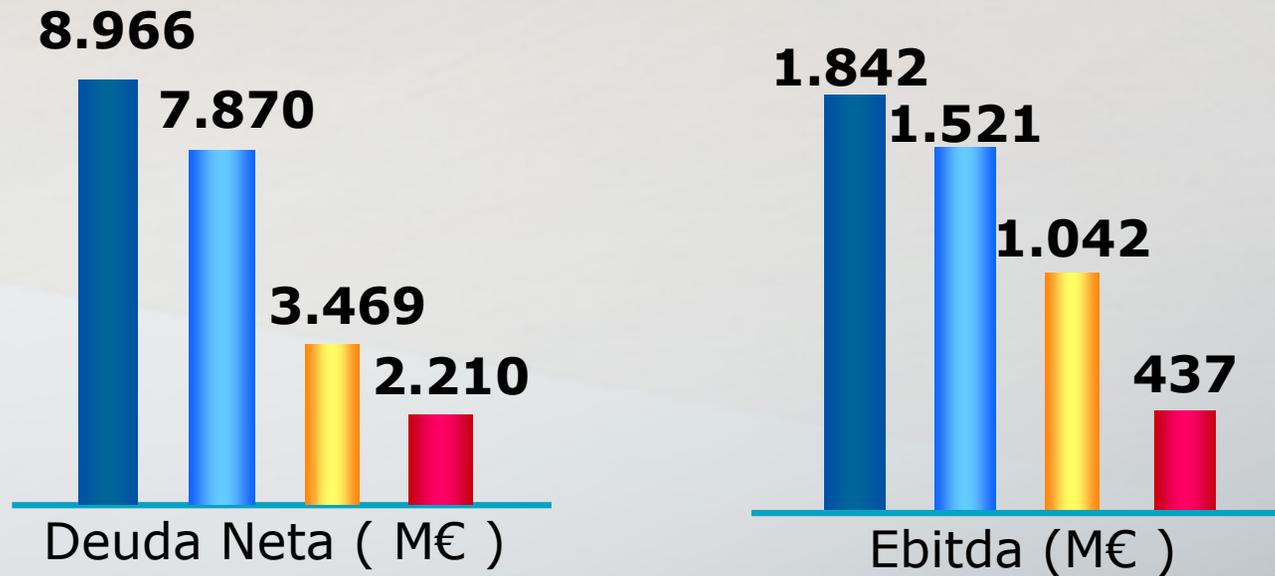
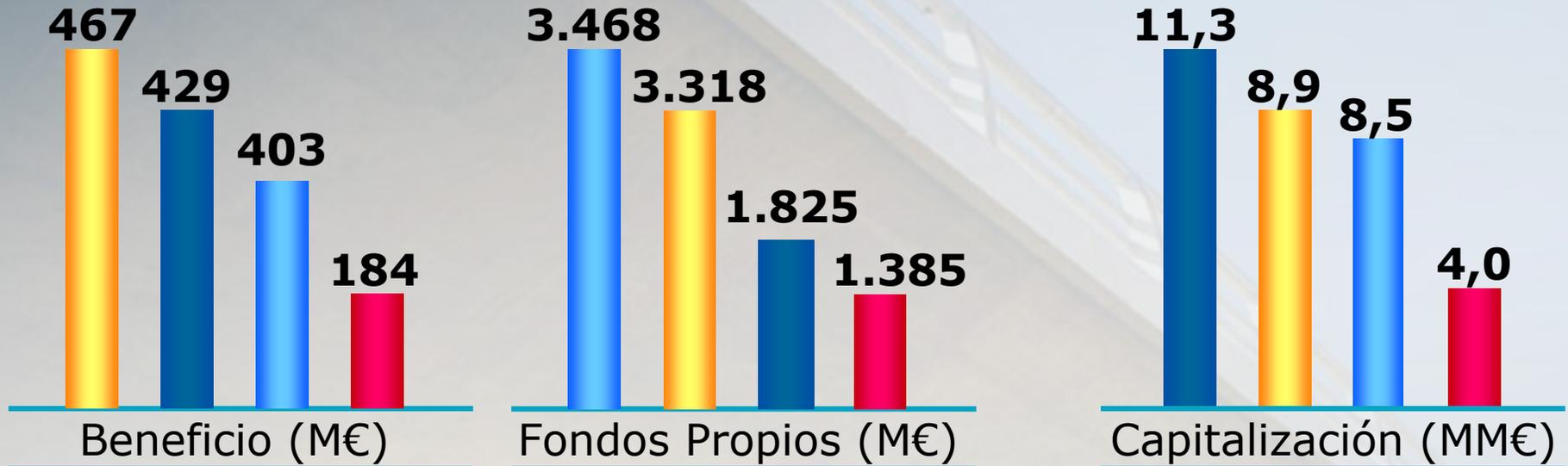
Dividendo
243 M€

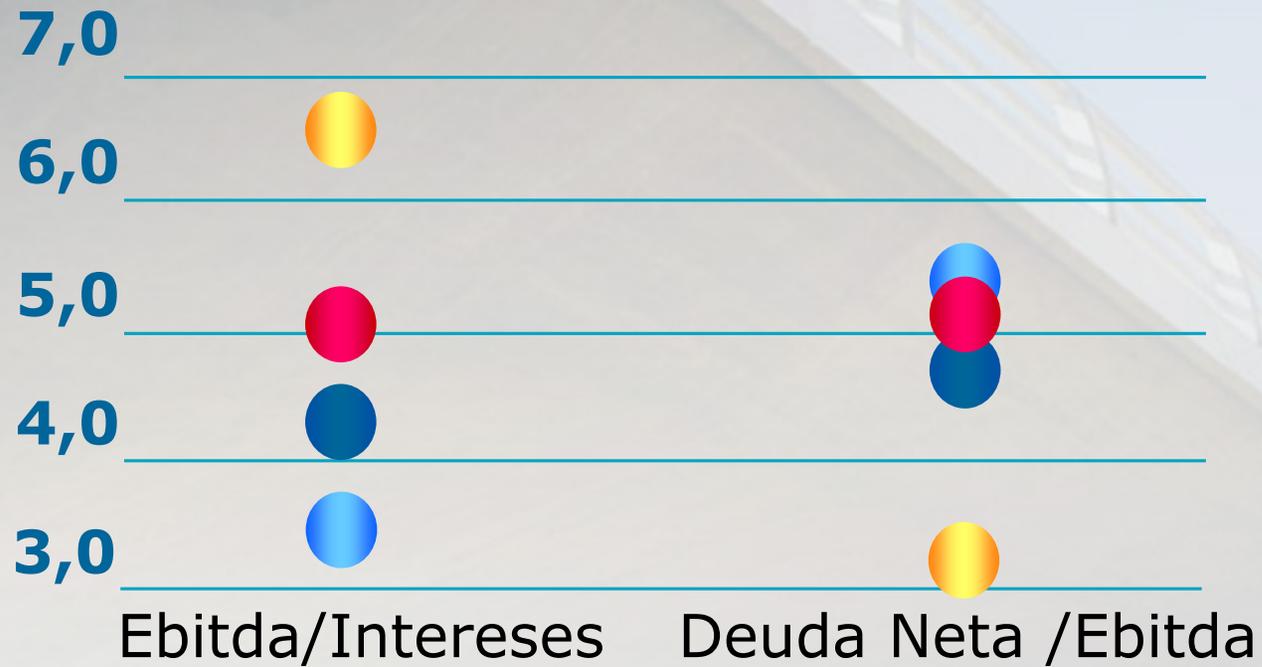
Inv. expansión
309 M€

Reducción deuda
16 M€

Inv. operativa
138 M€







 Abertis (AA-/A+)

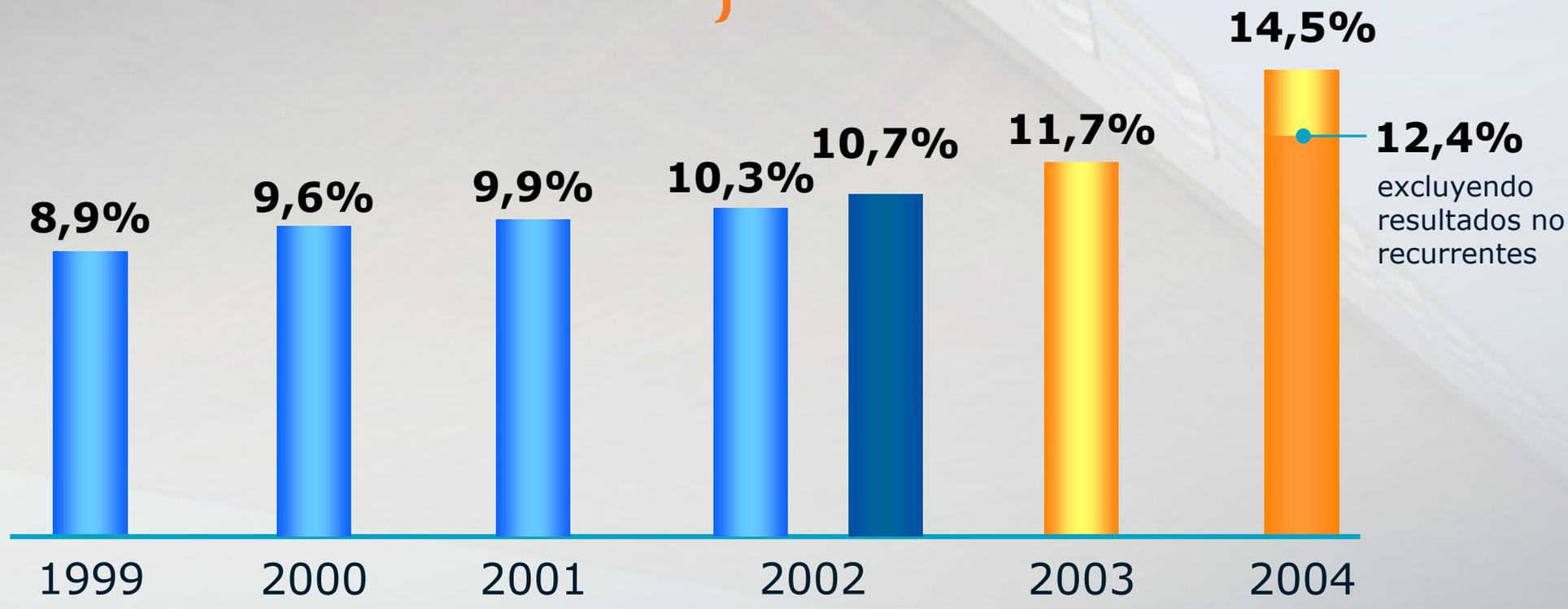
 Brisa (A+/A3)

 ASF (A+)

 Autostrade (A/A3)

ROE ⁽¹⁾

CAA⁽²⁾ } **6,9%**

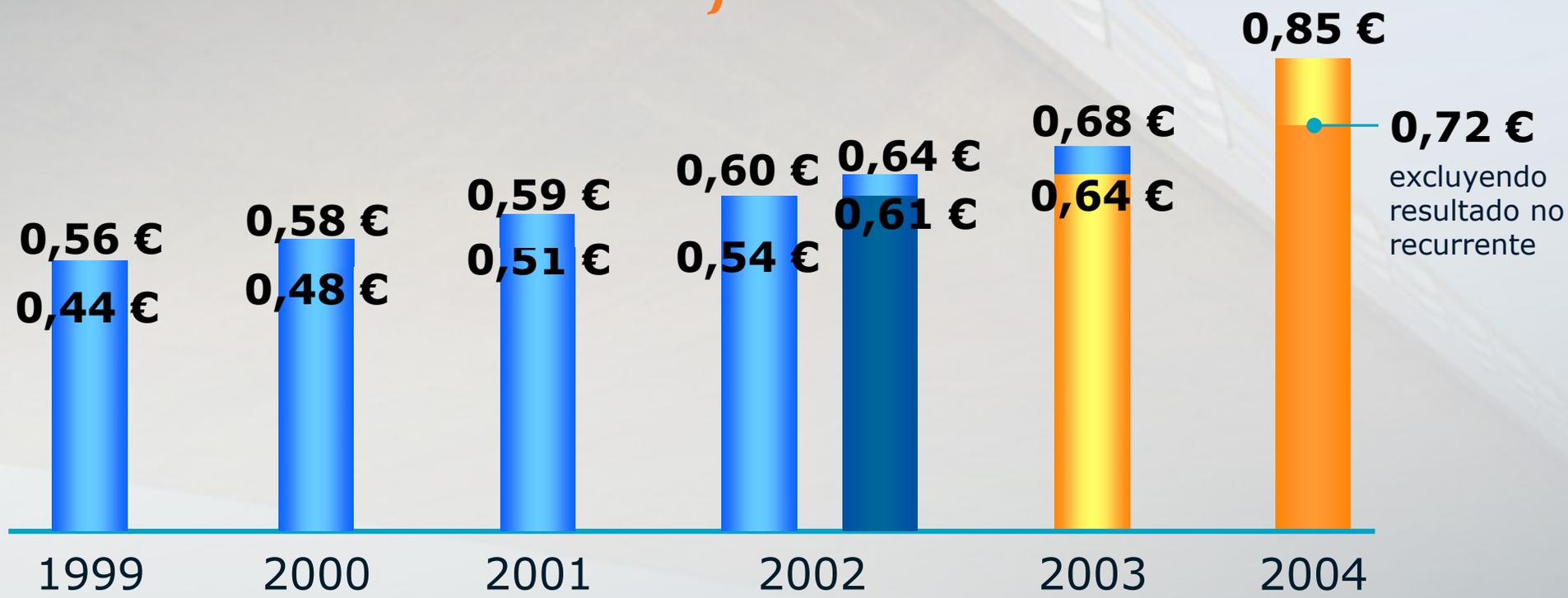


(1) ROE: Beneficio / Fondos propios medios

(2) CAA: Crecimiento anual acumulado, sin resultados no recurrentes

BPA⁽¹⁾

CAA⁽²⁾ } **10,2%**



abertis

■ Número de acciones sin ajustar. Promedio de acciones en 2002.

(1) Número ajustado de acciones. Media de acciones para el 2002.

(2) CAA: Crecimiento anual acumulativo, sin resultados no recurrentes

Crecimiento generalizado índices de actividad
Operador global infraestructuras



Consolidación **retevisión**



Internacionalización Aparcamientos (Chile)



Adquisición TBI



Inauguración radiales Madrid

Crecimiento resultados y generación de fondos

Cómoda posición financiera

Mejora ratios rentabilidad

Normas internacionales contabilidad (NIC's)

Previsiones

- No efecto en generación de caja
- Impacto poco relevante en cuenta de resultados
- Sin efecto en Política de dividendos
- Fiscalidad

1T 2005

IMD +5,8% (incluye Semana Santa)

Ingresos consolidados +20% (con TBI)

Concursos concesión autopista peaje en sombra

Consortio **abertis** 30%

Comunidad Autónoma Valenciana

Pendiente adjudicación

abertis

Gestión

Hemos innovado... pero también hemos consolidado

cultura corporativa propia



abertis

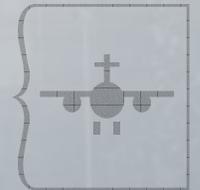
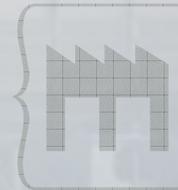
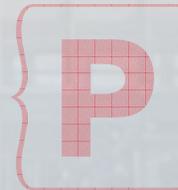
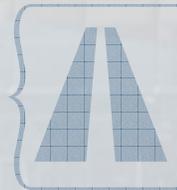
Gestión

Objetivos propios

Objetivos comunes

abertis

serviabertis



Principios básicos en nuestra expansión

- Seguir creciendo en lo que sabemos hacer
- Estabilidad. Permanencia a largo plazo
- Calidad de las inversiones
- Participación activa en la gestión

... y por encima de todo no poner en riesgo nuestra **política de dividendos**

abertis

Estrategia

abertis

1º operador de infraestructuras

Infraestructuras de transporte
y comunicación

abertis

Estrategia

1º operador

- Mantener confianza
 - De los territorios
 - De los inversores y accionistas

abertis

Estrategia

Profesionalidad y esfuerzo

Proyecto común

abertis

Junta General Accionistas 05

Salvador Alemany Mas

Consejero Delegado