



Presentación Mercado

Diciembre_2012

Indice

Temas	Página
Sección 1 – Resumen	3
Sección 2 – Transacciones en Latinoamérica	8
Sección 3 – Cumplimos	14
Sección 4 – Una mirada al futuro	19
Sección 5 – Anexo	22

I. RESUMEN



2012: un año de objetivos cumplidos

En febrero adelantamos al mercado una visión del año 2012

Febrero 2012

Una mirada al futuro
abertis en 2012

Conclusion

- ✓ Más internacional
- ✓ Mayor duración
- ✓ Más rentable
- ✓ Estructura financiera sólida
- ✓ Mayor valor
- ✓ Disciplina financiera

Brasil y Chile

Eficiencias

Eutelsat y Brisa

Cumplimos

2012: optimización de cartera

“no queremos participaciones minoritarias sin ruta hacia el control”

abertis

ha vendido una participación del
16% en

 **eutelsat**
communications via satellite

por un montante de

€980.000.000

Enero 2012

abertis

ha vendido una participación del
7% en

 **eutelsat**
communications via satellite

por un montante de

€385.000.000

Junio 2012

abertis

ha vendido su 15% de
participación en

 **Brisa**

por un montante de

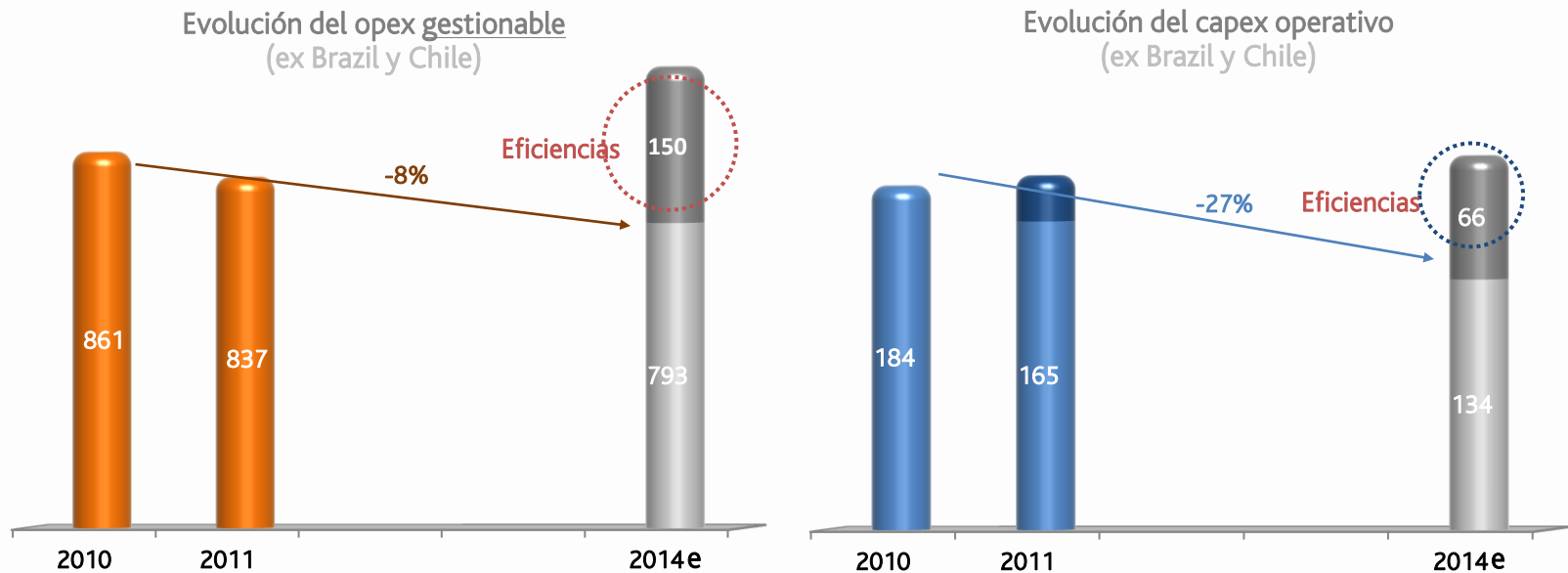
€312.000.000
Incluyendo impacto fiscal positivo

Agosto 2012

- **Generado casi €1.700Mn de caja**
- **Las plusvalías ascienden a €630Mn**
- **Los activos vendidos representan ~17% de nuestra capitalización bursátil**
- **Las ventas han permitido fortalecer la estructura financiera y la liquidez del grupo**
- **Todavía controlamos cerca de €500Mn de participaciones minoritarias cotizadas**

2012: eficiencias

La gestión más eficiente de los activos crea valor para el accionista



- Costes gestionables un 7% por debajo en los primeros 9 meses del año
- Márgenes subyacentes se incrementan más de 100 bps
- En la senda para cumplir objetivos 2012

2012: un año de logros

El año 2012 ha sido un año clave para desarrollar nuestra estrategia de crecimiento e internacionalización

Líder Mundial

- +7,300 km bajo gestión
- Número de km doblados desde 2011
- >€1.000Mn de ingresos consolidados
- >€500Mn de EBITDA consolidado a partir del 2013e

Líder en LatAm

- €7.000Mn de activos bajo gestión en la región
- El mayor operador de autopistas y el más diversificado

Mayor diversificación

- Más del 60% del EBITDA generado fuera de España en 2013e vs. 45% en 2009
- €16.000Mn de activos ubicados fuera de España

Balance sólido

- Deuda Neta/EBITDA hasta 4,7x desde 5,1x
- Fuerte desapalancamiento a pesar del crecimiento

Retribución al accionista

- Dividendo incrementado hasta €0,66/acción
- Ampliación de capital liberada
- Recompra de acciones

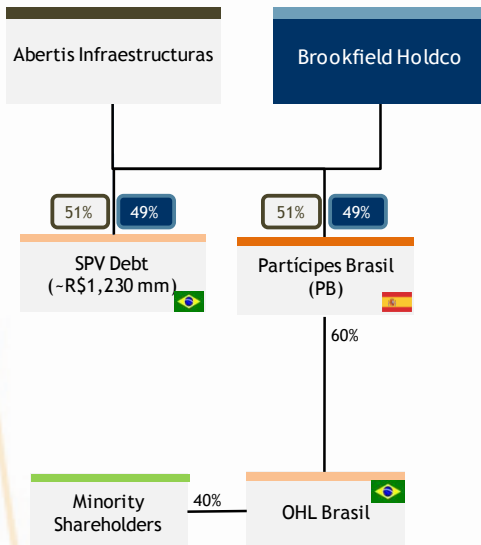
II. TRANSACCIONES EN LATINOMERICA



Brasil: resumen de los activos

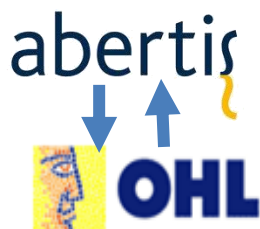
Datos financieros €Mn 2013e

Concesiones	9
Km	3.226
Duración media	2029
Ingresos	~930
EBITDA	~470
TIR (local)	15%



Brasil: los pasos de la operación

Paso 1



- abertis se convierte en accionista de OHL Brasil con una participación del 60%
- OHL se convierte en accionista de abertis con un 15% total

Paso 2



- abertis vende participación del 49% en Participes a Brookfield
- Brookfield paga €360Mn en caja y 0,8% de acciones en ABE

Paso 3



- abertis y Brookfield lanzan OPA obligatoria por los minoritarios de OHL Brasil

- La autocartera de abertis desciende del 10% hasta el 0,8% abriendo la puerta a potenciales recompras de acciones

Brasil: OPA a los minoritarios

La transacción obligará a lanzar una OPA a los minoritarios con 3 principios básicos

Mismo Precio

Misma Estructura
(~2/3 acciones; ~1/3 caja)

Mismas Condiciones
“Lock-up” sobre acciones ABE



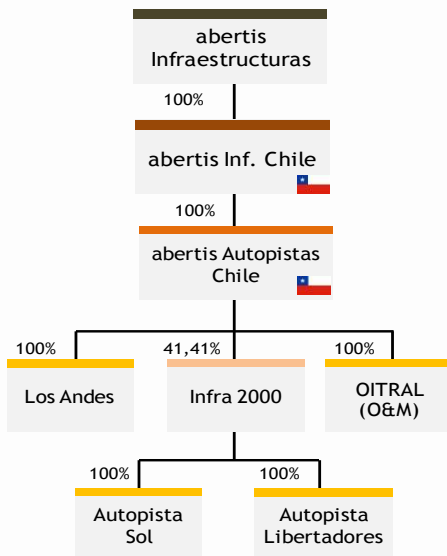
- La compañía brasileña continuará cotizando en la Bolsa de Brasil
- abertis no se plantea, bajo NINGUNA CONDICIÓN, emitir nuevas acciones

Chile: resumen de los activos

Datos financieros €Mn 2013e

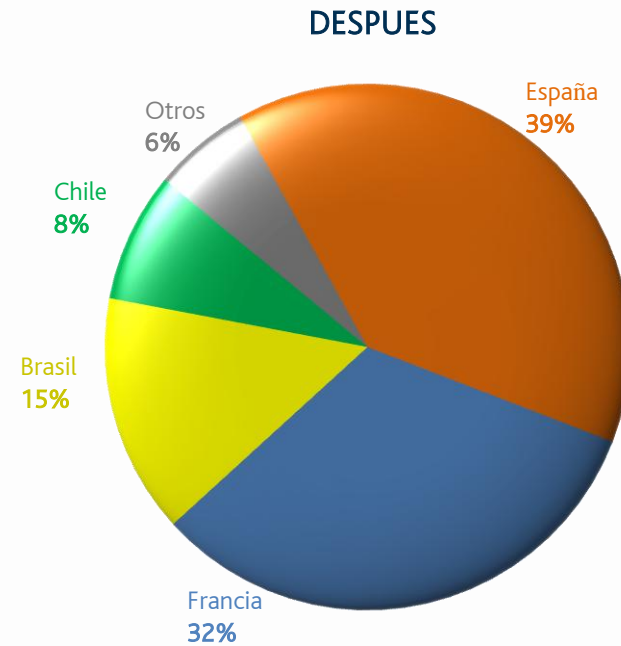
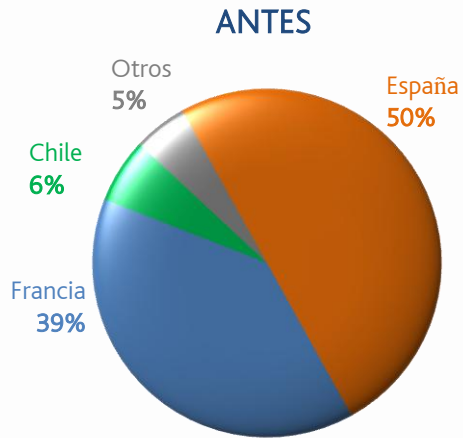
Concesiones	3
Km	343
Duración media	2027
Ingresos	~100
EBITDA	~65
TIR (local)	15%

Precio de €204Mn financiado localmente a través de préstamos sin recurso



Expansión en Brasil y Chile: impacto

EBITDA 2013e



Mejora considerable de la diversificación global de la compañía

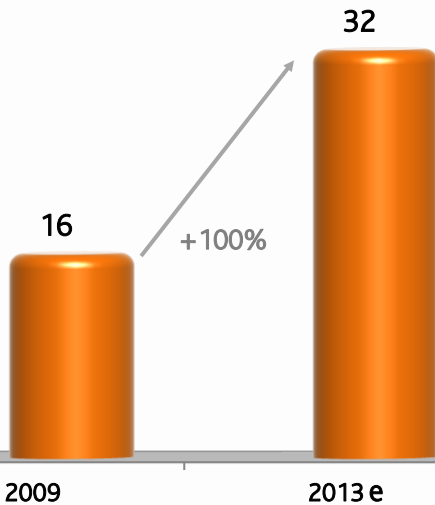
III. CUMPLIMOS



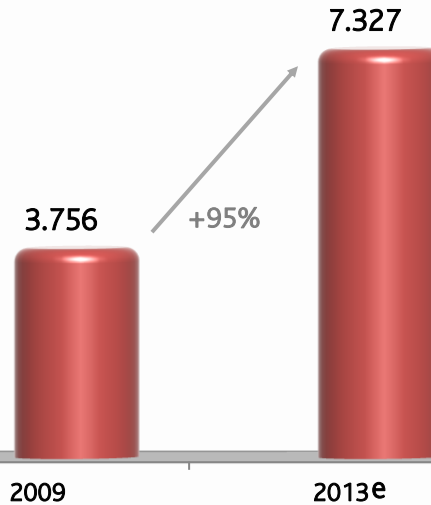
Cumplimos: 2009-2013

Doblando la compañía de forma eficiente

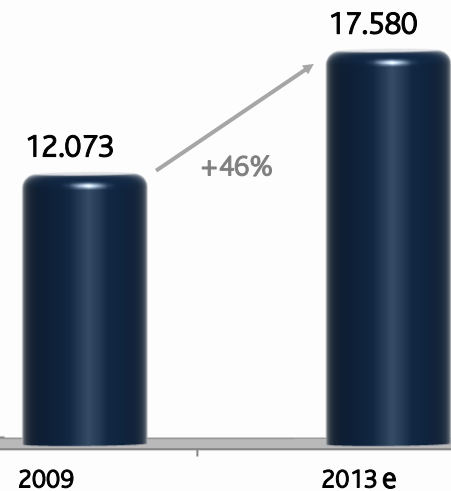
Concesiones



Kilómetros

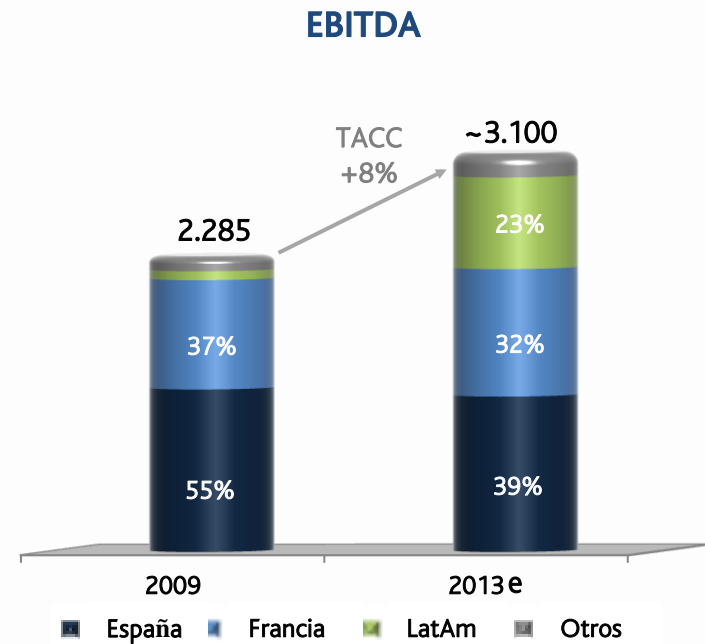
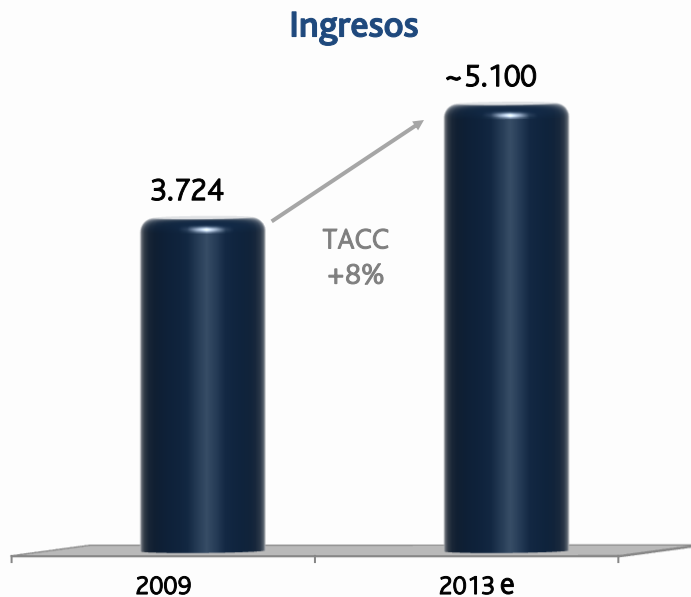


Empleados



Cumplimos: 2009-2013

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

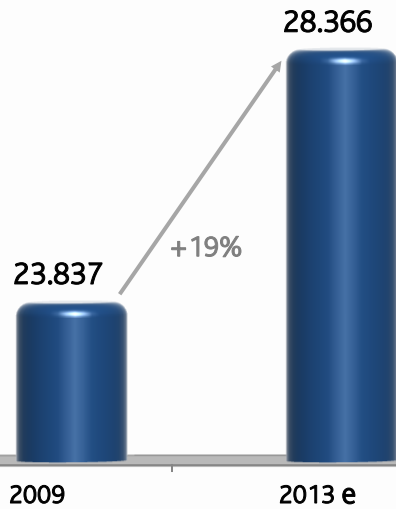


- Los esfuerzos de internacionalización han conducido a un EBITDA más diversificado con mayor exposición a mercados de alto crecimiento

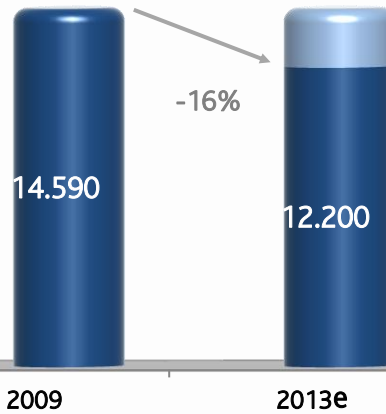
Cumplimos: 2009-2013

Balance Reforzado

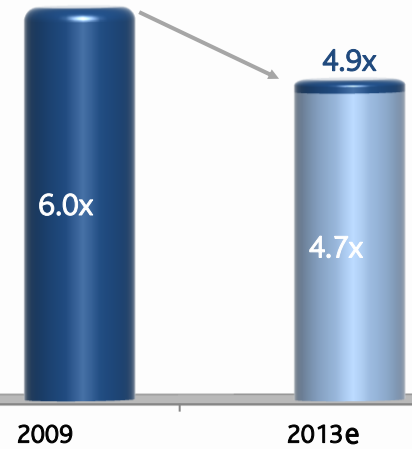
Activos



Deuda Neta



Deuda Neta/EBITDA



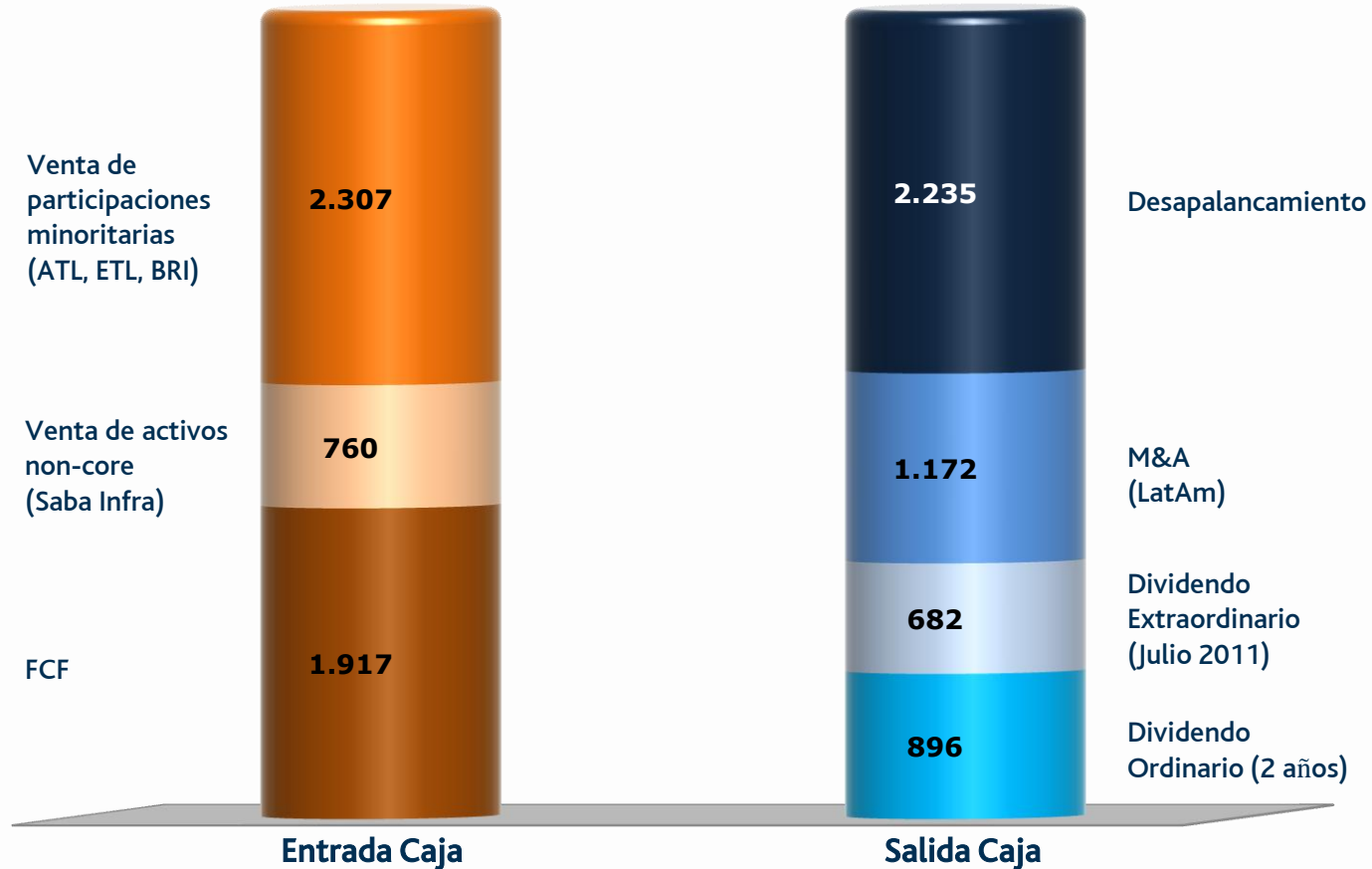
■ Activos subyacentes ■ Brasil & Chile

■ Activos subyacentes ■ Brasil & Chile

Cumplimos: el balance correcto

La historia reciente ilustra el enfoque conservador de la compañía en cuanto a la creación de valor

Usos de caja 2011-2012



IV. UNA MIRADA AL FUTURO



Una mirada al 2013

2013 será un año para consolidar los logros en que se ha estado trabajando durante 2012

- Foco en eficiencias para compensar potenciales impactos de la crisis
- Integración de los activos brasileños y chilenos
- Más optimización de portfolio (participaciones minoritarias, negocios core vs. non-core)
- Esfuerzos continuados para fortalecer el balance y la posición financiera
- Mantener rating BBB
- Mayor visibilidad en política de remuneración al accionista

2013	€ Mn
Ingresos	~5.100
EBITDA recurrente	~3.100
Beneficio Neto recurrente	~600
Deuda Neta	~14.600
Deuda Neta/EBITDA	~4,7x

El objetivo de creación de valor a medio plazo

Crecimiento

- Más internacionalización
- Autopistas
 - Peajes reales
 - Brownfield
 - Interesados en EEUU y Mexico
- Torres
 - Expansión de negocio torres móviles
- Disciplina: foco en retornos

Eficiencias

- Los esfuerzos de eficiencia hasta la fecha serán más visibles en 2013 y 2014 ya que la mayoría de los costes iniciales ya se han provisionado
- Se espera una expansión en márgenes significativa
- Foco en exportar mejores prácticas a activos recientemente adquiridos

ANEXO



Cifras clave de las nuevas concesiones

<i>Financieros en €Mn, 2011</i>	Km	Vencimiento	Trafico ¹	Ingresos	EBITDA	Deuda Neta
Autovias ²	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
Total Brasil³	3.226			751	434	1.356
Autopista del Sol	132	2019	84.297	37	30	152
Autopista Los Libertadores	119	2026	44.230	24	18	142
Autopista Los Andes	92	2036	17.340	10	5	176
Total Chile³	343			77	54	455

¹Cifras de tráfico para vehículos de pago equivalentes

²Cifras para concesiones individuales según lo reportado por OHL en su Presentación de Resultados 2011

³Totales incluyen Holding y cambios en el perímetro de consolidación

RSC- indicadores claves de comportamiento sostenible en 2011

RSC es un elemento estratégico que abertis ha incorporado desde el primer momento a sus criterios de gestión: desde procesos de negocio a las actividades de interacción con stakeholders

Clientes:

- ✓ Cifra de implementación de sistema de calidad empresarial: 97%
- ✓ Índice de satisfacción del cliente: 7,6

Medio ambiente:

- ✓ Cifra de implementación de sistema de gestión ambiental empresarial: 95%
- ✓ Residuos reciclados (de todos los residuos generados): 70%

Recursos Humanos:

- ✓ Promedio de horas de formación por empleado: 17
- ✓ La inversión en actividades laborales fuera: €1.271.683



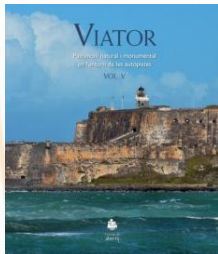
Presidente de abertis en Puerto Rico, Francia, España, Chile y pronto en Brasil



Sede española de las reservas de la biosfera mediterránea



Exposiciones culturales: Dalí (París), próximas en Madrid y San Paulo



Patrimonio artístico y natural en torno a la promoción de autopistas



Cátedras en Chile, Francia, España, Puerto Rico y pronto en Brasil



Campaña publicitaria de Seguridad Vial en Francia, España, Chile y Puerto Rico



Programa de Seguridad Vial para académicos en Francia, España y Chile; próximo en Brasil



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.