



Presentación resultados 2008

Febrero 2009



Situación actual - entorno

Situación abertis – la empresa

El modelo de negocio

Resultados 2008

Crecimiento futuro, con una clara estrategia

Indice



Crisis Global - Gestión de consecuencias...

- Crisis económica Global
- Magnitud, impacto y duración – Asimetría
- Veníamos de un entorno de tipos de interés bajos y liquidez extrema
- Establecido diagnóstico



- Etapa de gestión de consecuencias y definición estrategias de actuación

Situación actual - entorno

Situación abertis – la empresa

El modelo de negocio

Resultados 2008

Crecimiento futuro, con una clara estrategia

Índice



Claves 2008 - Diversificación por negocios y geografías

- Impacto de la notable desaceleración de los indicadores de actividad económica
- Absorción de este impacto gracias al mix de negocios y distribución geográfica de los mismos:
 - Total ingresos y ebitda fuera de España: 48% y 45%, respectivamente
 - Carácter más anticíclico de negocios como el de Infraestructuras de Telecom
 - 25% de los ingresos de nuestro negocio (911 M€) lo genera telecomunicaciones, aeropuertos, parkings y parques logísticos
- Adquisición de activos durante el año, con mayor visibilidad en 2009
 - DCA, Hispasat, Autopista Central/Rutas del Pacífico

Nos ha permitido cerrar un ejercicio marcado por la estabilidad y la solidez de nuestras cifras más significativas

- Ingresos: +1,6% - Ebitda: -0,6%

Situación abertis

- Crecimiento más progresivo y sostenido
- Sólida posición financiera, con acceso a liquidez y sin riesgo de refinanciación
- Sin necesidad de afrontar ningún proceso de desinversión derivado presión financiera
- Aumento de la retribución a nuestros accionistas
- Perspectivas M y L/P: reforzar posición de liderazgo sin exposición a riesgos innecesarios
 - En negocios o empresas en las que ya participamos

Actuaciones 2008 para consolidar posición de gestores de infraestructuras

- Compra del 33,4% en Hispasat
- Compra activos autopistas Chile a ACS
- Compra activos Itínere – En proceso de formalización



CON ESTAS ACTUACIONES



Accionista mayoritario en tres nuevas concesionarias

Consolidación presencia en Chile

Sinergias operativas y relacionales

Refuerzo de posición en el sector Satélites Europeo

Diversificación e internacionalización Un Grupo Global

1999

Un país, dos sectores de actividad



Diversificación e internacionalización Un Grupo Global

2009

Presencia y liderazgo global en gestión de infraestructuras

Diversificado



- 5 sectores

Global



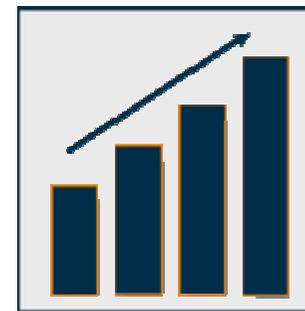
- 17 países

Alta calidad



- activos de gran calidad

Previsible



- gran visibilidad

Solidez financiera



- € 1.417 Mn€ de flujo de caja 2008

Consolidación modelo integrado infraestructuras – Cinco plataformas de crecimiento

| Área de negocio | Ingresos 2008 (Mn €) | EBITDA 2008 (Mn €) | Puntos clave |
|---|-------------------------|-----------------------|--|
| 1. Autopistas  | 2.756 | 1.934 | <ul style="list-style-type: none"> • Uno de los principales operadores internacionales • Entre los 3 primeros del mundo • Fuerte presencia en España, Francia, Italia, Portugal, Reino Unido, Argentina y Chile • 86% del EBITDA del Grupo |
| 2. Telecomunicaciones  | 431 | 167 | <ul style="list-style-type: none"> • Líder en emplazamientos y torres de telecomunicación en España • N.º 1 en satélites en Europa • Entre los 3 primeros del mundo en satélites • Participación del 31% en Eutelsat, 33,4% en Hispasat • 7% del EBITDA del Grupo |

Consolidación modelo integrado infraestructuras – Cinco plataformas de crecimiento

| Área de negocio | Ingresos 2008 (Mn €) | EBITDA 2008 (Mn €) | Puntos clave |
|---|-------------------------|-----------------------|---|
| 3. Aeropuertos  | 301 | 100 | <ul style="list-style-type: none"> • Posición relevante en UK • Centrado en aeropuertos para aerolíneas de bajo coste • 31 aeropuertos en 9 países • 4% EBITDA del Grupo |
| 4. Aparcamientos  | 135 | 51 | <ul style="list-style-type: none"> • Líder en España • Uno de los mayores de Europa • Fuerte presencia en Italia, Portugal y Chile • 2% EBITDA del Grupo |
| 5. Parques Logísticos  | 44 | 25 | <ul style="list-style-type: none"> • Un nuevo negocio en crecimiento • Posición consolidada en España • Proyectos en desarrollo en Portugal y Chile • 1% EBITDA del grupo |

Situación actual - entorno

Situación abertis – la empresa

Indice

El modelo de negocio

Resultados 2008

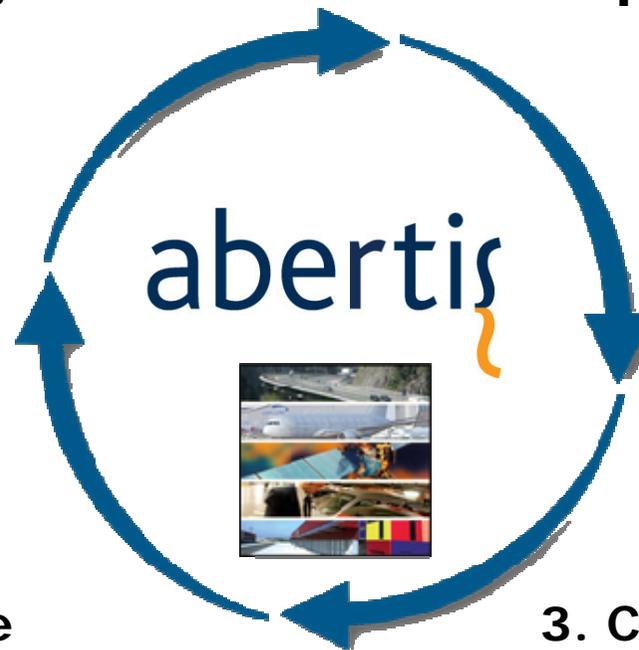
Crecimiento futuro, con una clara estrategia



Nuestro modelo de negocio en cuatro fases

1. **Gestor de Infraestructuras**
 - Creando valor

2. **Crecimiento Inorgánico:**
 - Selectividad de activos
 - Elevada rentabilidad
 - Diferenciales de > 300-400 pbs sobre WACC



4. **Ofrece excelente rentabilidad a largo plazo**

3. **Consolidar participaciones/países**

Una política conocida y previsible

Nuestro modelo de negocio en funcionamiento – el caso de Chile

1. Identificamos Chile como mercado objetivo

2. Adquisición autopistas en 1997



4. Chile:

- Excelentes retornos, fuerte crecimiento
- Sinergias
- Posicionamiento relacional

3. Expansión 1997-2008

- 2 nuevas autopistas
- 13 aparcamientos
- 1 parque logístico
- 1 aeropuerto (Santiago de Chile)
- Telecomunicaciones (a través de Hispasat)

Hitos del crecimiento: una experiencia demostrada

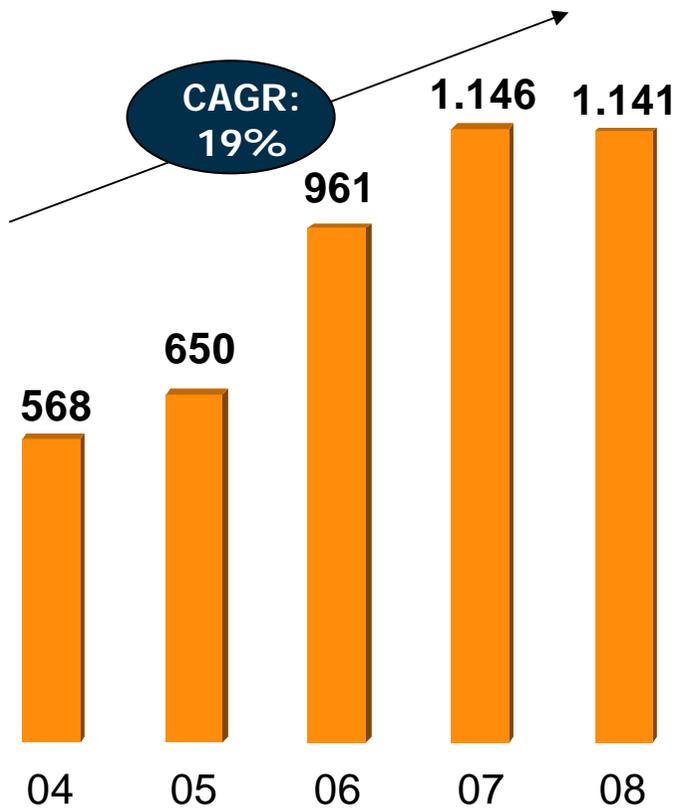


- 11 adquisiciones significativas en los últimos 7 años
- Más de 9.000 Mn € en inversiones 2004-2008

(*) Pendiente de formalización

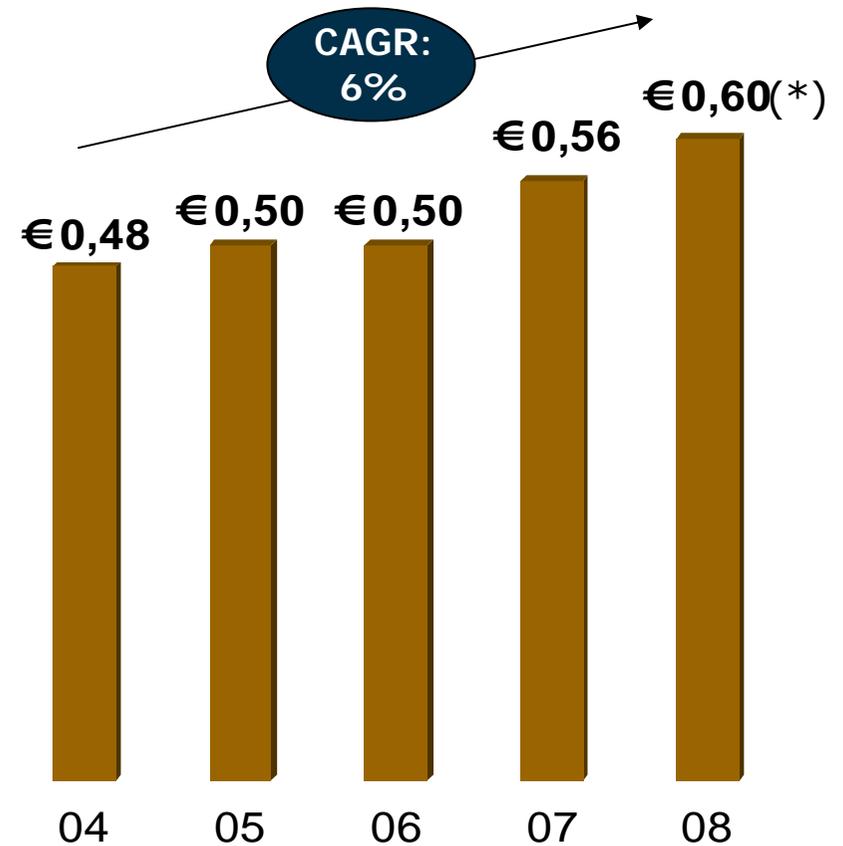
Ofreciendo una rentabilidad sólida y creciente

Flujo de caja libre (*)
(en Mn €)



- Rentabilidad FCF 2008: 14,2%

Dividendos por Acción (€)



- 1987 – 2008: CAGR 11,8% en dividendos (Δ dpa+aplicación de capital liberada)
- Dividendo yield 2008: 5,0%

(*) Pendiente aprobación por JGA del dividendo complementario de 0,30€/Acción

Situación actual - entorno

Situación abertis – la empresa

El modelo de negocio

Índice

Resultados 2008

Crecimiento futuro, con una clara estrategia



2008, marcado por la estabilidad y la solidez de las principales magnitudes

| Financieras (Mn €) | 2008 | Variación respecto 2007 |
|--------------------|--------|-------------------------|
| Ingresos | 3.679 | +1,6% |
| EBITDA | 2.256 | -0,6% |
| Beneficio neto (*) | 618 | -9,4% |
| Cash flow neto | 1.417 | -0,3% |
| Deuda neta | 14.059 | +12,4% |
| Inversiones (**) | 1.704 | -20,4% |

(*) Excluyendo impacto efecto fiscal en ACDL/TBI (29Mn €) en UK 648 Mn € (-5,1%)

(**) Inversiones en adquisiciones (no orgánico) 1.244 Mn €

2008, marcado por la estabilidad y la solidez de las principales magnitudes

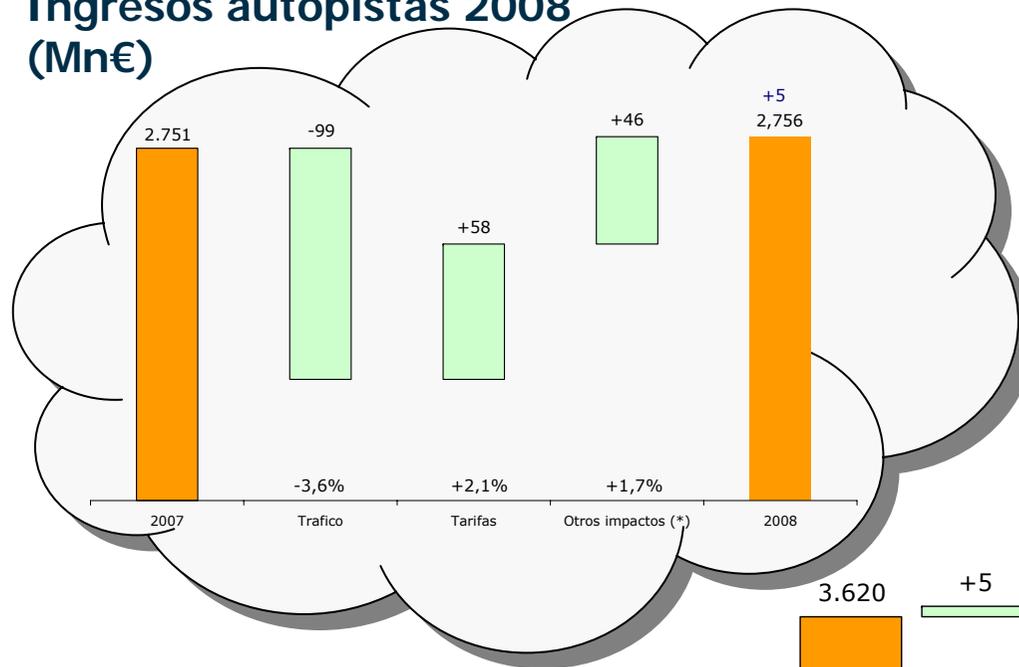
| Operativas | 2008 | Variación respecto 2007 |
|------------------------------------|---------|-------------------------|
| Autopistas | | |
| IMD total (*) | 25.697 | -3,6% |
| IMD España (**) | 26.329 | -6,6% |
| IMD Francia | 23.741 | -1,6% |
| Telecomunicaciones | | |
| % cobertura TDT | 92% | +8,2% |
| Numero de servicentros TDT | 9.221 | +127,5% |
| Aeropuertos | | |
| TBI: Total pasajeros (miles) | 24.463 | +3,6% |
| Aparcamientos | | |
| Nº de plazas | 105.968 | 11,2% |
| Parques Logísticos | | |
| Nº m ² naves y oficinas | 418.894 | +45,5% |

(*) Sin incluir Aumar: - 2,5%

(**) Sin incluir Aumar: - 5,0%

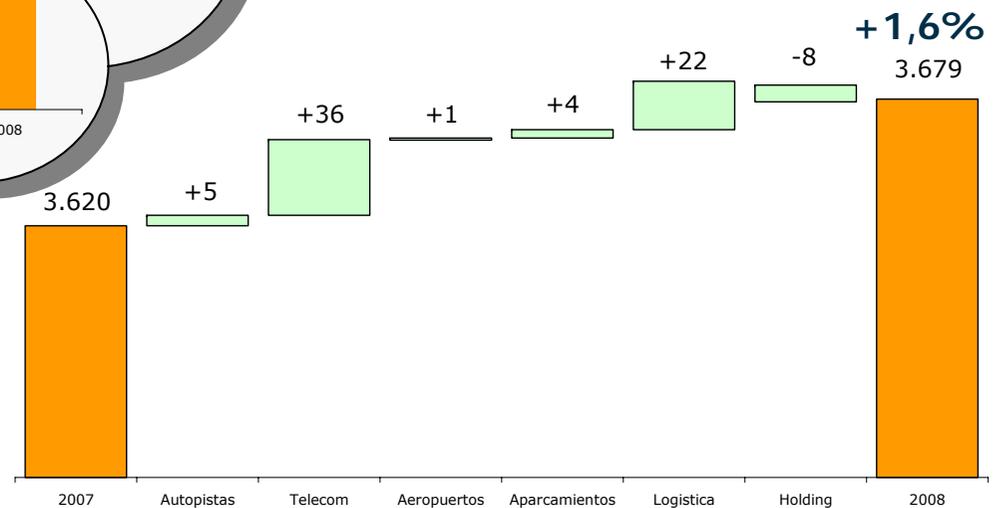
Crecimientos en ingresos, en un entorno de menor actividad en las autopistas

Ingresos autopistas 2008 (Mn€)

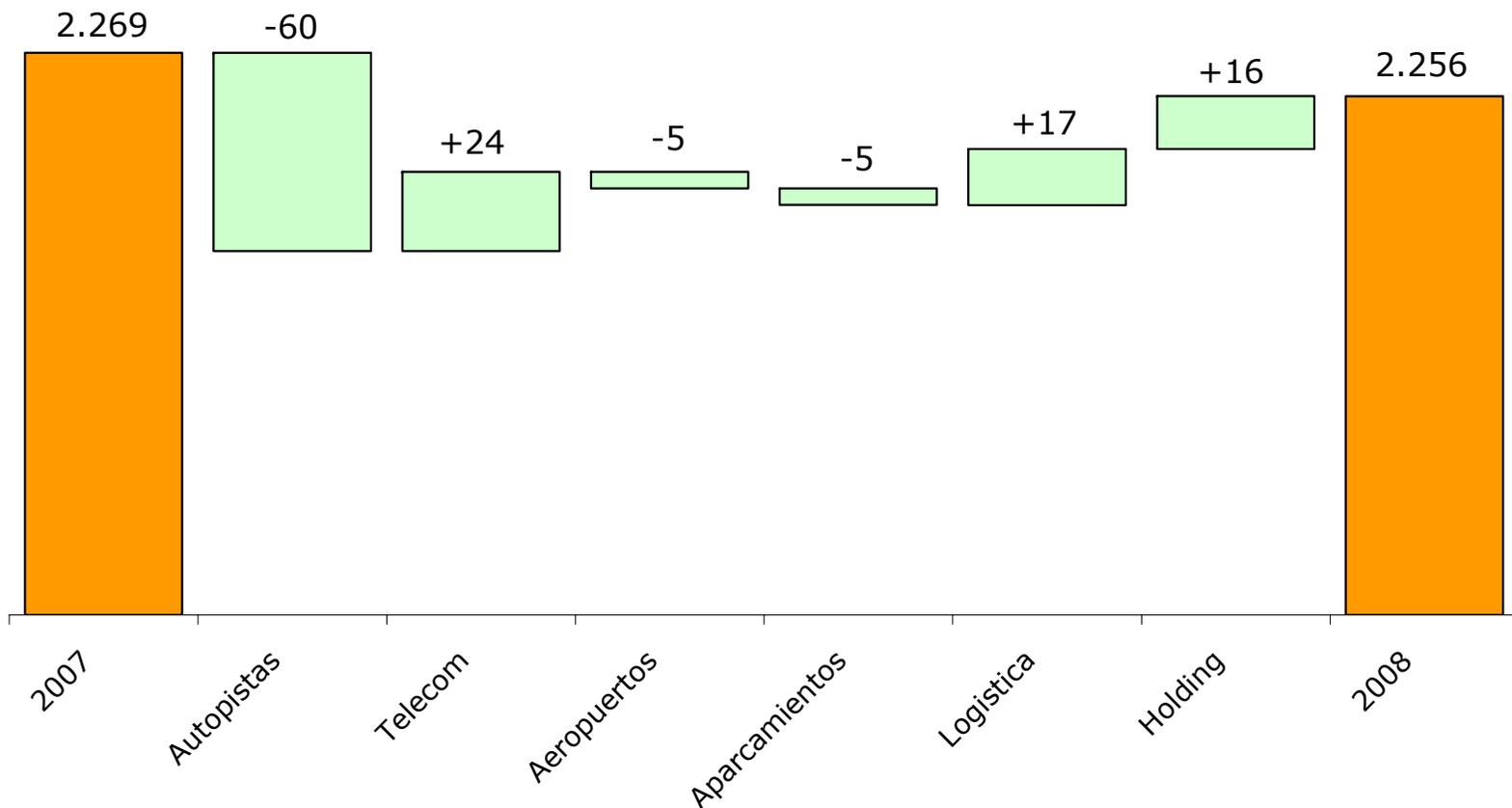


(*) Otros impactos, incluye mayores ingresos vía reducción bonificaciones, ingresos telemática (Sanef) y efecto convenio de la AP-7

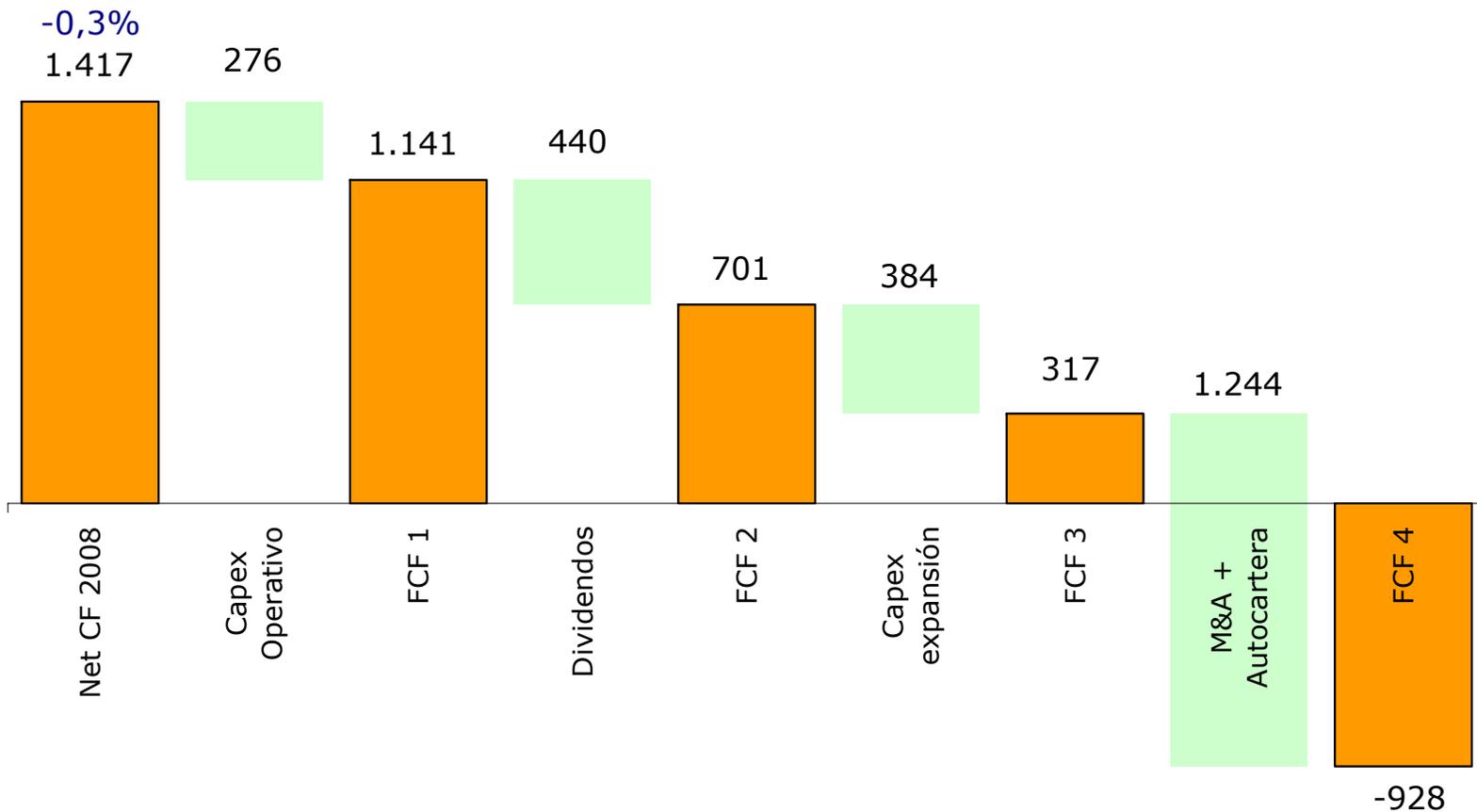
Ingresos 2008 (Mn€)



Ebitda, solidez y estabilidad gracias a negocios más anticíclicos como el de Infraestructuras de Telecom.



Fuerte generación de Cash Flow en 2008



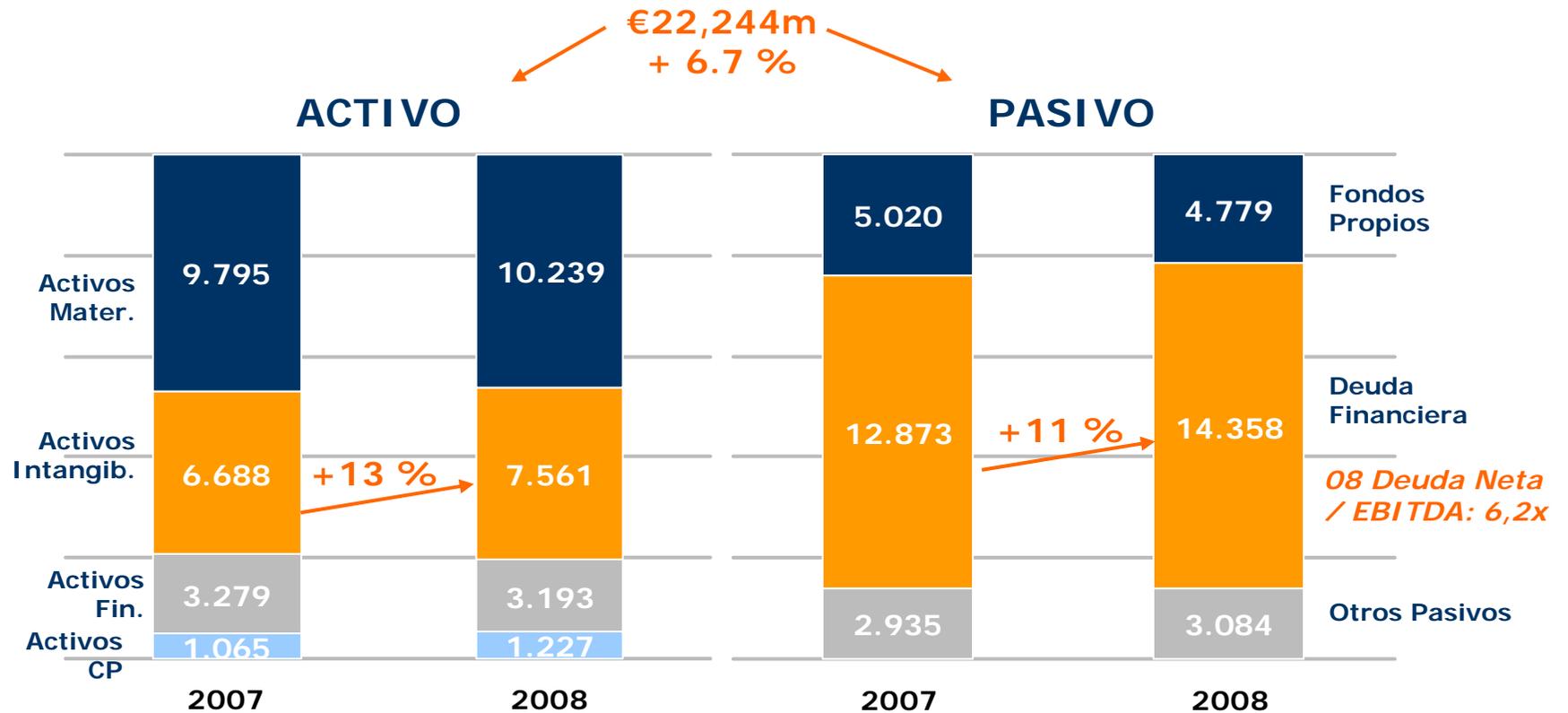
M&A + Autocartera incluye: Autocartera (200 Mn€), Adquisición de DCA (276 Mn€), Hispasat (262 Mn€), participaciones en Autopista Central/Rutas del Pacifico (420 Mn€), aparcamientos Italia y España (64 Mn€) y parques logísticos en Portugal (22 Mn€)

Gestión eficiente del Capex, adaptada a nueva situación económica

| Inversiones | Capex Operativo | Capex Expansión |
|----------------------|-----------------|-----------------|
| Autopistas | 205 | 192 |
| Telecomunicaciones | 29 | 124 |
| Aeropuertos | 15 | 21 |
| Aparcamientos | 9 | 5 |
| Parques logísticos | 5 | 43 |
| Holding/Serviabertis | 13 | 0 |
| Total | 276 | 384 |
| Presupuesto | 366 | 580 |

- Inversión en 2008: 1.704 M € en 2008**
- 1.044 M€ Capex en expansión (M&A)
 - 276 M€ Capex operativo
 - 384 M€ Capex en expansión organica

2008: Balance de Situación

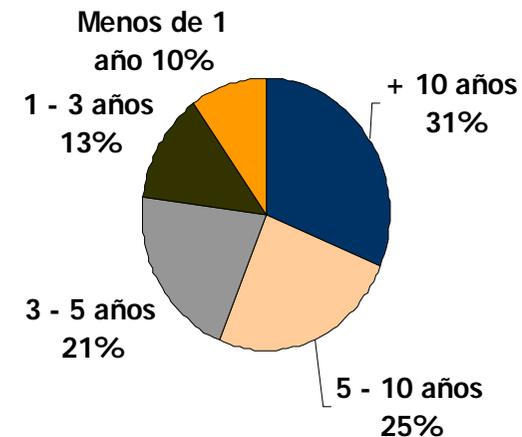


Los cambios más significativos están vinculados a la adquisición de activos (*)

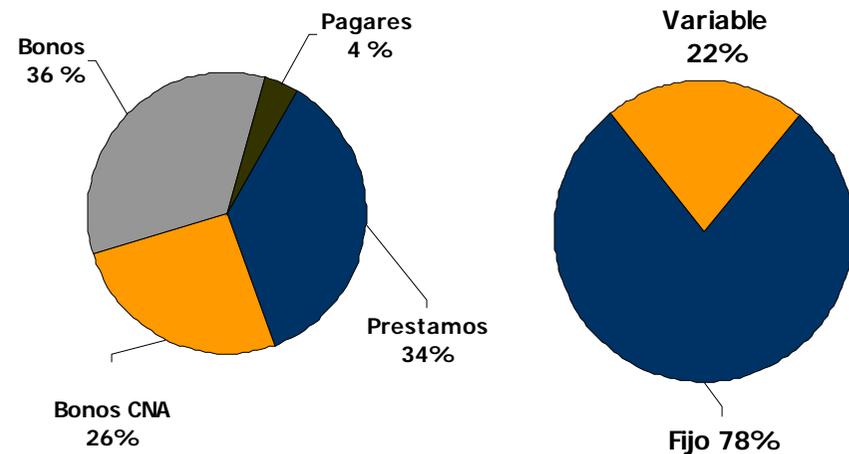
Perfil de apalancamiento conservador

- Sólida estructura financiera
 - Deuda 14.358 M€ a 31 de diciembre de 2008
 - Deuda a L/P: 89%
 - Largo vencimiento medio de la deuda 7,5 años
 - Gran proporción de deuda fija frente a deuda flotante (78%/22%)
 - Coste deuda: 5,0%
 - Capacidad probada para acceder a fuentes de financiación y mercados de capitales

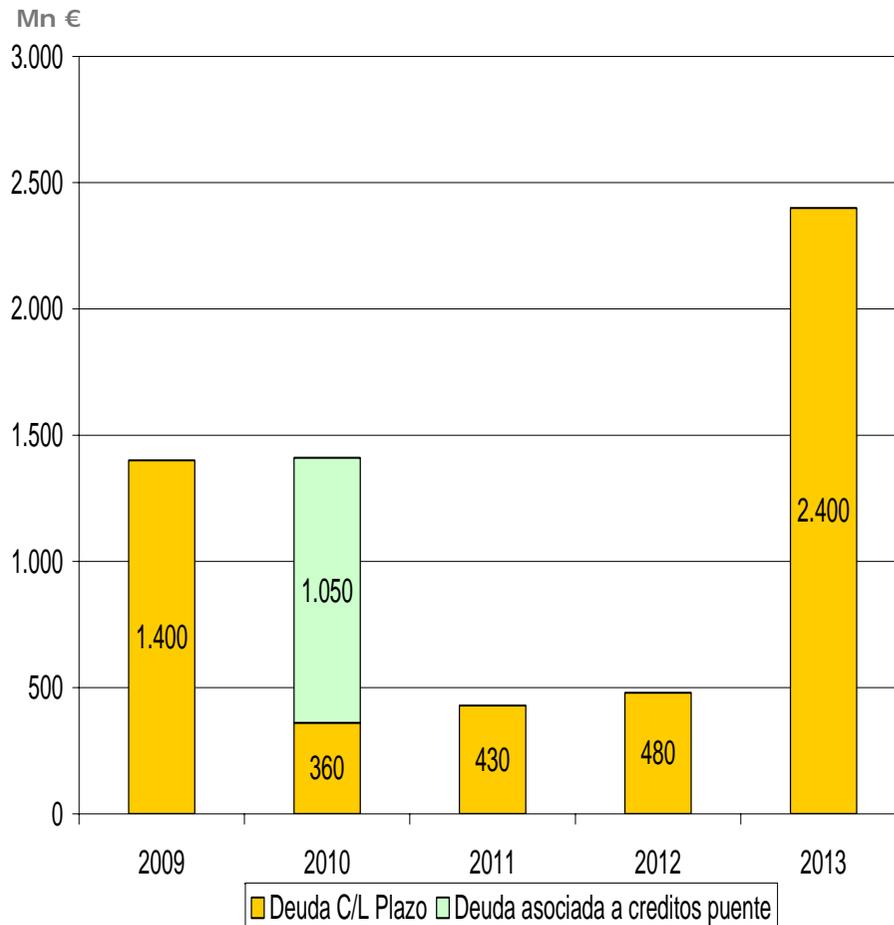
Perfil de vencimientos (años)



Mix de deuda



Ningún proceso de desinversión derivado de presión financiera. Bajo riesgo de refinanciación



- **Sólida financiación a C/P**
 - Capacidad de colocación de pagarés:
 - 428 M €
 - Líneas de crédito
 - 1.287 M € confirmados y 1.174 M€ pendientes de disponer
 - Líneas a corto con 12 entidades financieras
- **Con rating A-/A posibilidad de acceder mercado de bonos**
- **Probada capacidad de acceder al mercado de deuda**
 - Financiación ya obtenida en enero 09 de 515 Mn € a 3 años, para la adquisición activos Itinere

Situación actual - entorno

Situación abertis – la empresa

El modelo de negocio

Resultados 2008

Índice

Clara estrategia de futuro



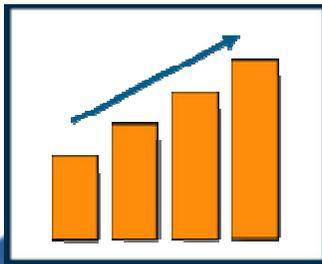
Fortalezas del modelo de negocio de abertis

- **Estrategia corporativa prudente:** perfil industrial más que financiero, opción por un crecimiento selectivo dentro de nuestra naturaleza de gestores de infraestructuras
- La **diversificación** geográfica y por líneas de negocio **reduce el riesgo**
- A medio plazo, **consolidar participaciones industriales**, centrándose en la gestión de los activos
 - ...las futuras oportunidades de crecimiento serán estudiadas valorando la visibilidad del EBITDA, la rentabilidad del flujo de caja y el rating
- **abertis** posee importantes “cabezas de playa” que actualmente le permiten:
 - movimientos adicionales para conseguir un mayor control en los negocios actuales, y
 - acceso a activos maduros en determinadas líneas de negocio, con el fin de desarrollar su enfoque industrial en distintos países

Crear valor manteniendo un perfil de riesgo bajo

Una estrategia orientada al crecimiento

1. Crecer orgánicamente



- 2-6% al año

2. Consolidar las "cabezas de playa" existentes



- Consolidar particip. Minoritarias
- Integrar activos mediante operaciones societarias

3. Enfoque disciplinado a nuevas oportunidades



- 5 sectores
- EE.UU. y otros países Sudamericanos
- Mantener/ Incrementar la política de dividendos
- Mayor rentabilidad exigida

Perspectivas 2009

- Incertidumbre del impacto y evolución de la crisis global
- Previsión de evolución positiva en todas las principales magnitudes
 - Apoyada en gran medida por la contribución de las últimas operaciones corporativas
- Mantenimiento de la actual política de dividendos y de retribución al accionista: Dividendo por acción + ampliación de capital liberada
- No hay que afrontar ningún proceso de desinversión derivado de presiones financieras
- Proceso continuado de consolidación del modelo de negocio integrado de infraestructuras para la movilidad y las telecomunicaciones
- Perspectiva M y L/P: Reforzar posición de liderazgo sin exponernos a riesgos innecesarios, en negocios y empresas en las que participamos



Datos de contacto

Relaciones con inversores

David de la Roz
Tel: +34 93 230 51 26
david.delaroz@abertis.com

Stefan Sater
Tel: +34 93 230 51 69
stefan.sater@abertis.com

Anna Morera Paradell
Tel: +34 93 230 50 57
anna.morera@abertis.com

Mar Rodriguez
Tel: +34 93 230 50 57
mar.rodriguez@abertis.com

Oficina del Accionista

Carol Bergantiños
Tel.: 902 30 10 15 / +34 93 230 50 66
relaciones.inversores@abertis.com

Web abertis:
www.abertis.com

Nota legal

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

La distribución de esta presentación en otras jurisdicciones podría estar prohibida 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.



Presentación resultados 2008

Febrero 2009

