



Día del Inversor 2007

VISIÓN ESTRATEGICA

Josep Martínez Vila

**Director General de Gestión
Corporativa**

Barcelona

1 de Octubre de 2007





1. **abertis**: un grupo industrial
2. Líneas estratégicas
 - 2.1. Crecimiento
 - 2.2. Rentabilidad
 - 2.3. Sostenibilidad
 - 2.4. Servicio
3. Personas y organización
4. Actividad en 2007
5. Conclusiones

ÍNDICE



1. **abertis**: un grupo industrial
2. Líneas estratégicas
 - 2.1. Crecimiento
 - 2.2. Rentabilidad
 - 2.3. Sostenibilidad
 - 2.4. Servicio
3. Personas y organización
4. Actividad en 2007
5. Conclusiones

abertis es un Grupo con clara vocación industrial de operador de infraestructuras a largo plazo.

Claramente definida en su visión, misión y valores, que expresan su cultura y definen su marco general de actuación.

Visión

“Dar respuestas a las necesidades de infraestructuras al servicio de la movilidad y las telecomunicaciones armonizando la satisfacción de nuestros clientes, accionistas y empleados con el desarrollo de la sociedad”

Misión

“Ser un operador global de referencia en nuestro ámbito de infraestructuras, mediante:

- Un crecimiento continuo, selectivo y con vocación de permanencia
- La excelencia en la calidad de servicio
- El diálogo y el compromiso
- La iniciativa en la búsqueda de soluciones para la dotación de las infraestructuras necesarias”

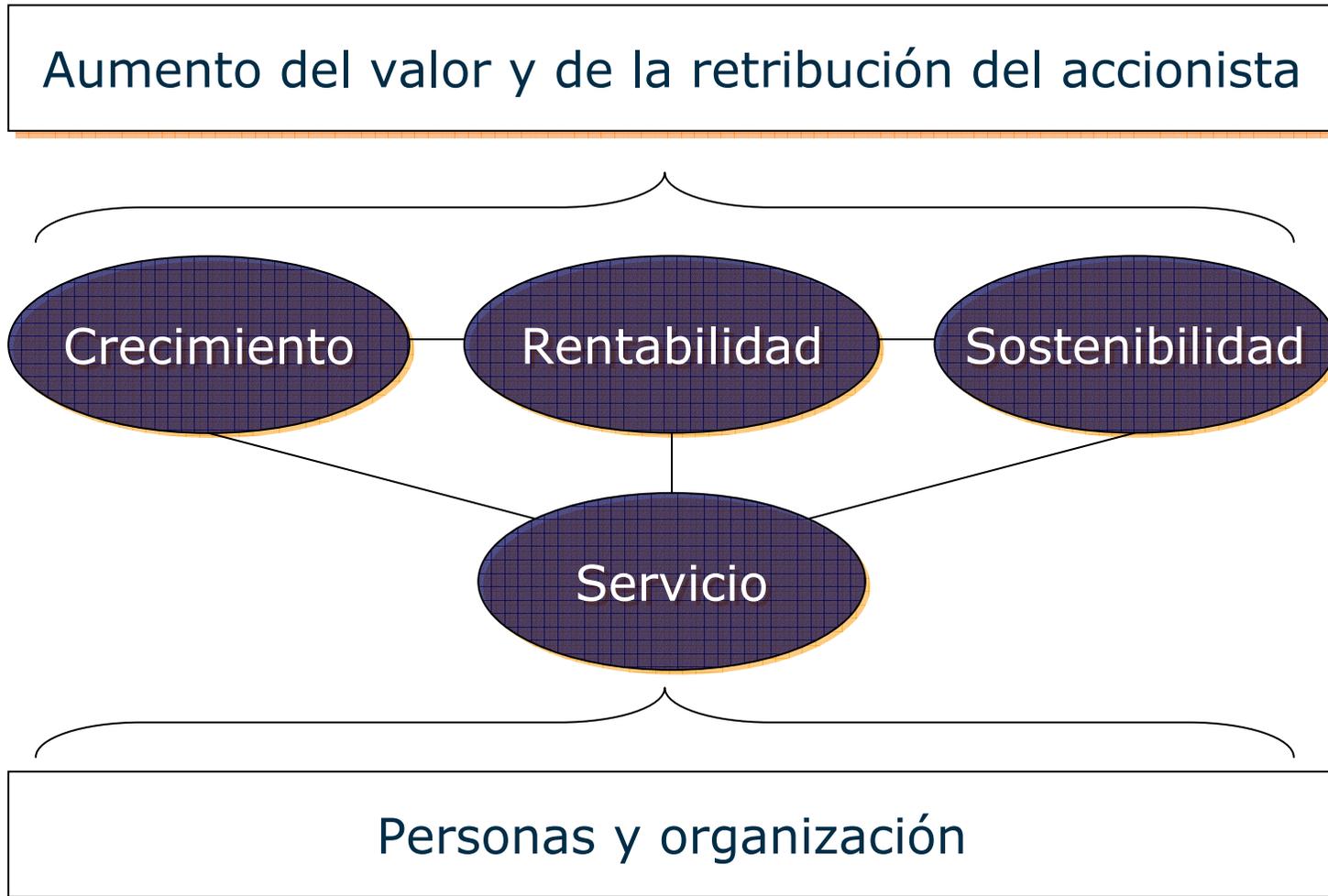
Valores

Dialogo y colaboración, credibilidad, confianza en las personas, servicio al cliente, proactividad y responsabilidad y eficiencia

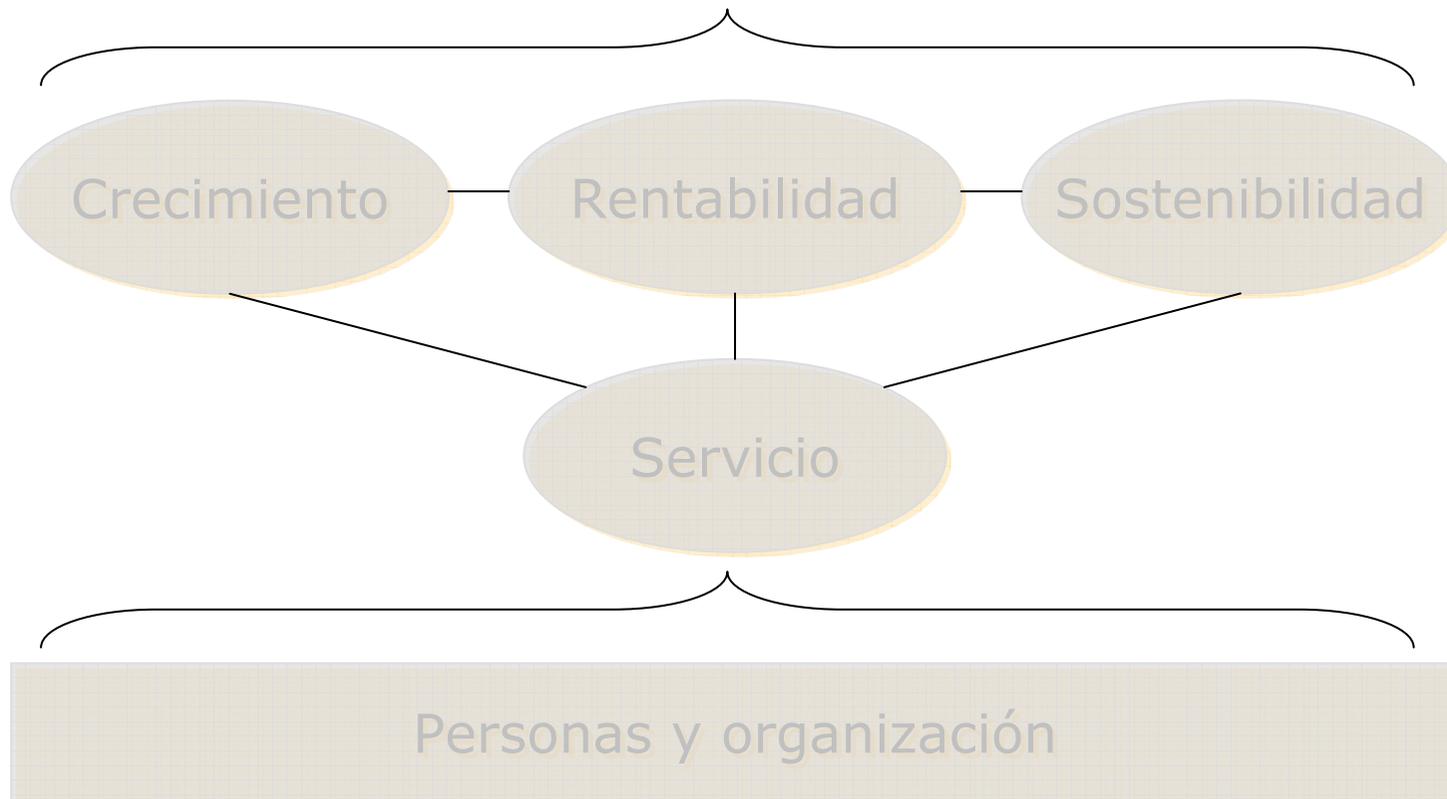
ÍNDICE



1. abertis: un grupo industrial
2. Líneas estratégicas
 - 2.1. Crecimiento
 - 2.2. Rentabilidad
 - 2.3. Sostenibilidad
 - 2.4. Servicio
3. Personas y organización
4. Actividad en 2007
5. Conclusiones



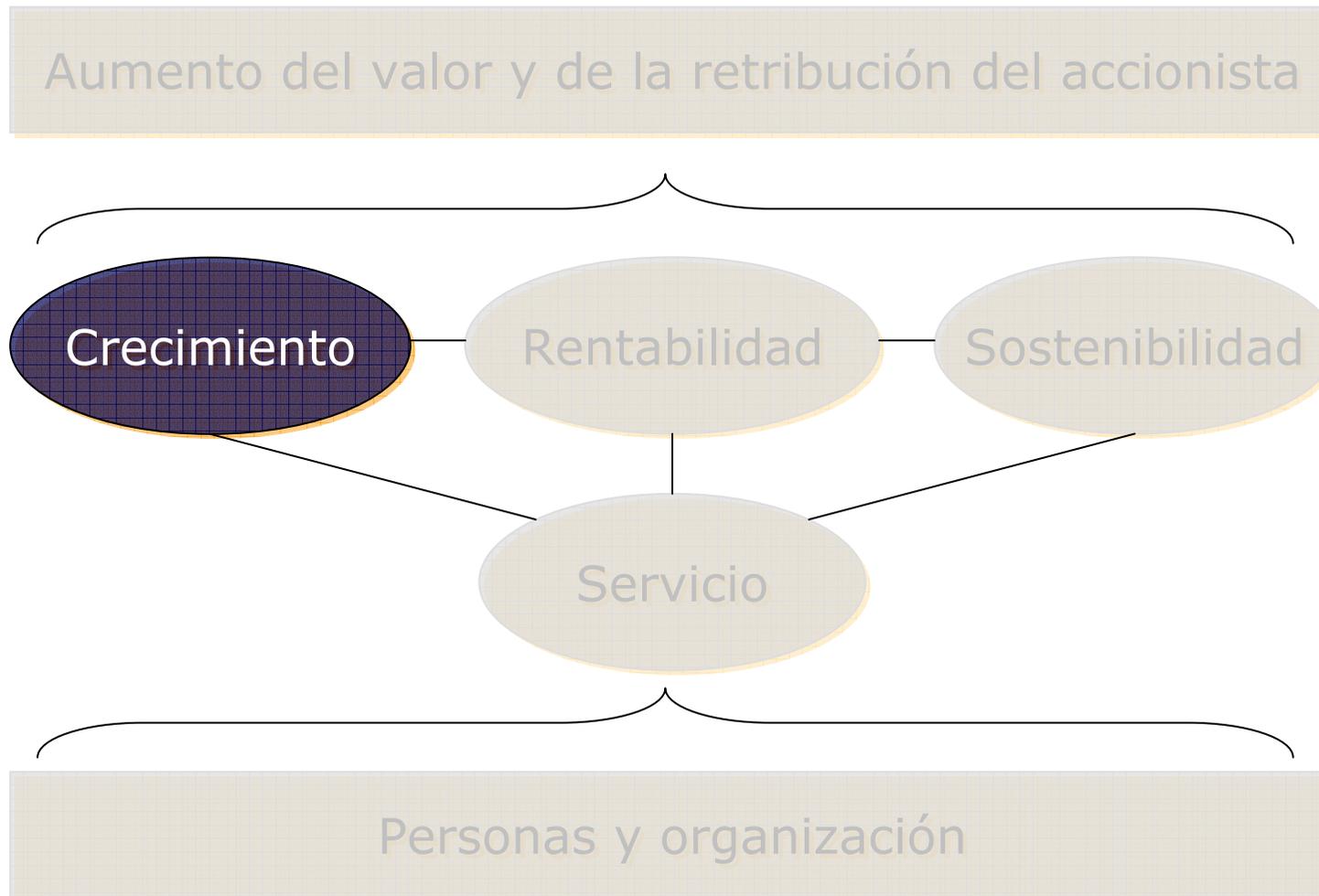
Aumento del valor y de la retribución del accionista



- Excelente evolución histórica del valor de la acción (*):
 - Crecimiento últimos 3 años: +69%
 - Crecimiento últimos 5 años: +157%

- Política de retribución al accionista sólida y sostenible

(*) A fecha 27/09/07



- Política selectiva, contrastada y continuada de inversiones
- En países y sectores « validados »
- Importante diversificación sectorial en los últimos años

Conjunto equilibrado de inversiones

- Gestión de nuevas oportunidades:
 - Identificación proactiva
 - Buena gestión de proyectos de desarrollo
 - Promoción de soluciones a las Administraciones

- Grandes operaciones de desarrollo desde la creación de **abertis**



(*) DCA: Desarrollo de Concesiones Aeroportuarias

1999

Operador de infraestructuras en 2 sectores y 5 países



1.970 empleados
Ingresos: 470 M€
Activos: 3.192 M€

2007

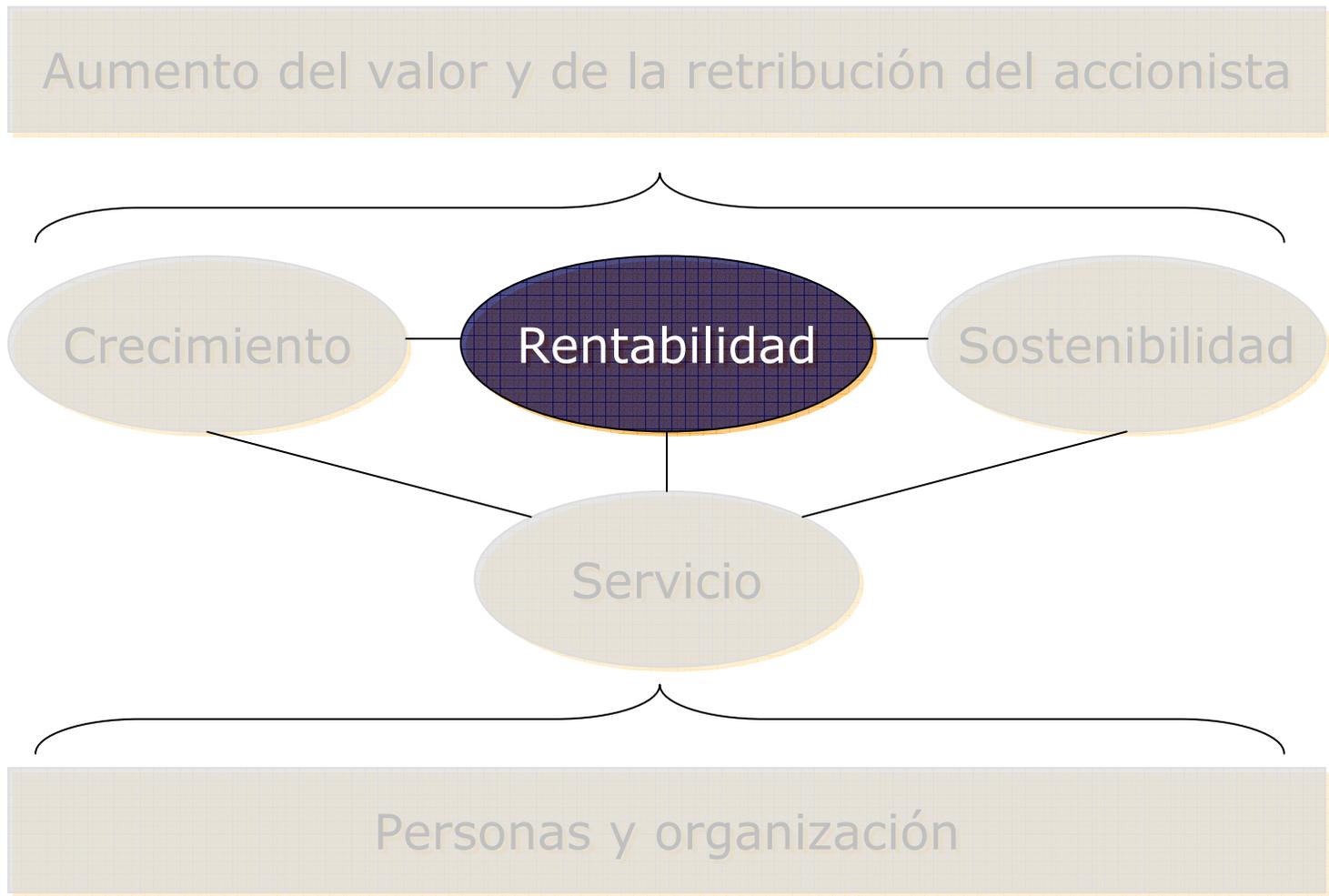
Operador global de infraestructuras presente en 5 sectores y 18 países



11.164 empleados
Ingresos (E): 3.570 M€
Activos (jun07): 20.439 M€

Empleados x6
Ingresos x8
Activos x6

(E) En base a objetivo de crecimiento del 7% para el 2007

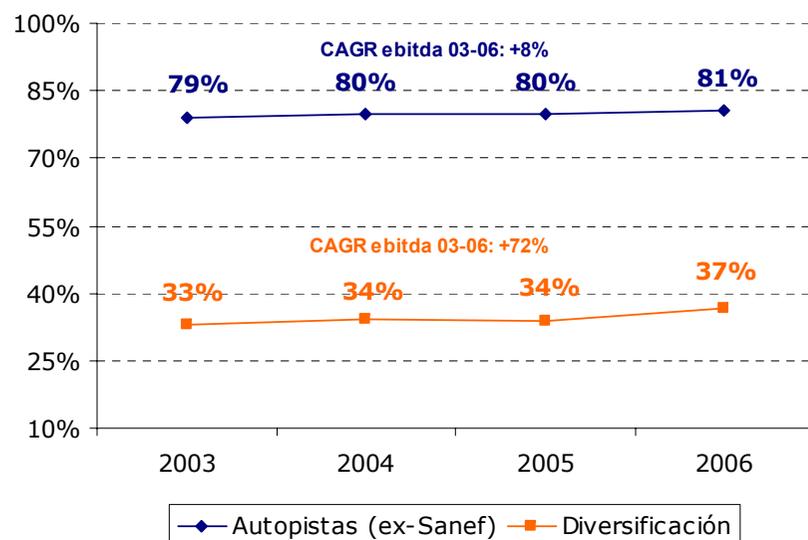


- Incremento de ingresos de las actividades recurrentes
 - Fomento del uso de las infraestructuras
 - Mejora de los esquemas tarifarios
- Optimización de la Eficiencia operacional
- Estructura financiera saneada y eficiente
- Crecimiento sin dilución significativa de resultados y sin afectar a la política de retribución al accionista

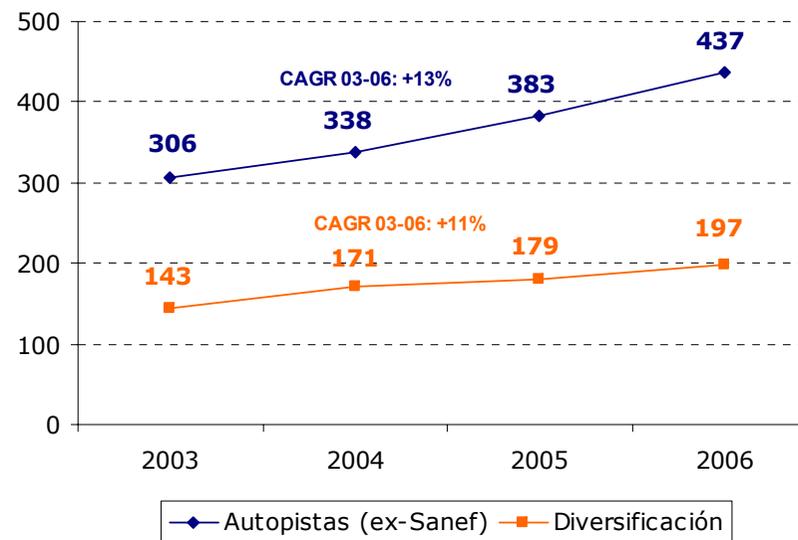
Excelencia en productividad

- El margen ebitda y los ingresos por empleado han evolucionado de manera favorable...

Evolución margen ebitda



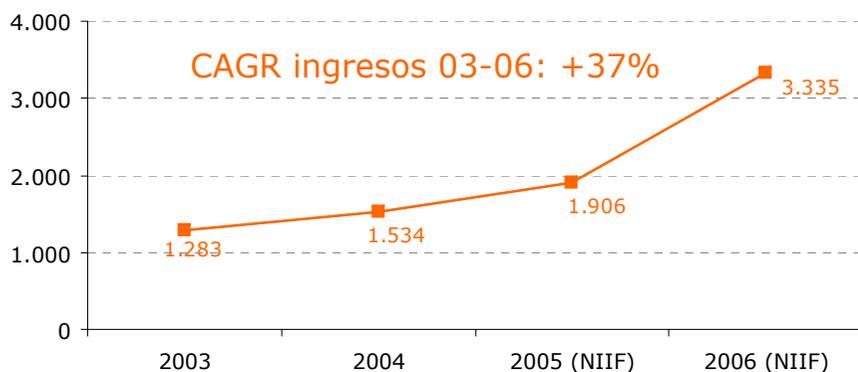
Evolución Ingresos por empleado



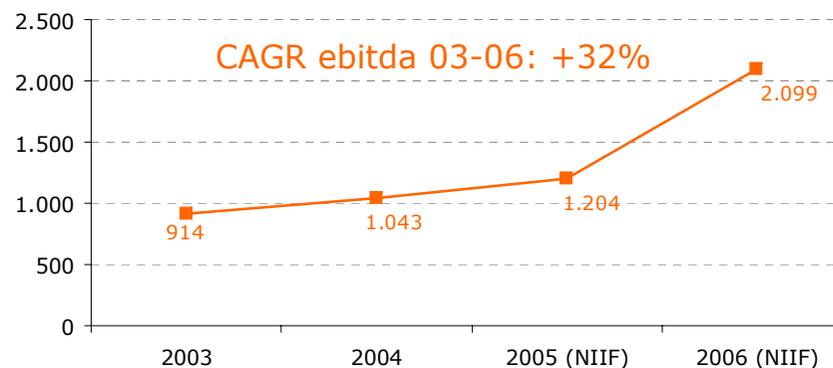
Nota: Diversificación incluye telecom, aeropuertos, parkings y logística
Sanef: En el 2006 el margen ebitda fue del 63% y las ventas por empleado 388 (miles euros/empleado)

- ... permitiendo una positiva evolución de las magnitudes y rentabilidad del grupo.

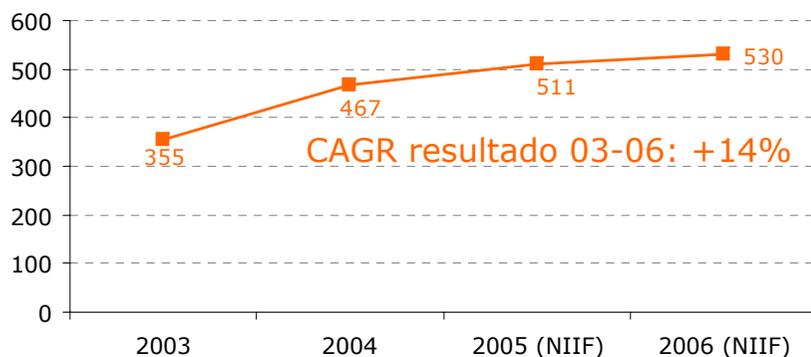
Evolución ingresos explotación (Mn€)



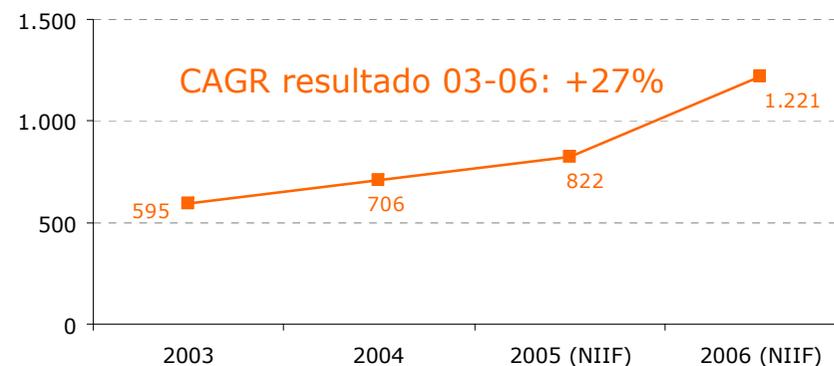
Evolución ebitda (Mn€)

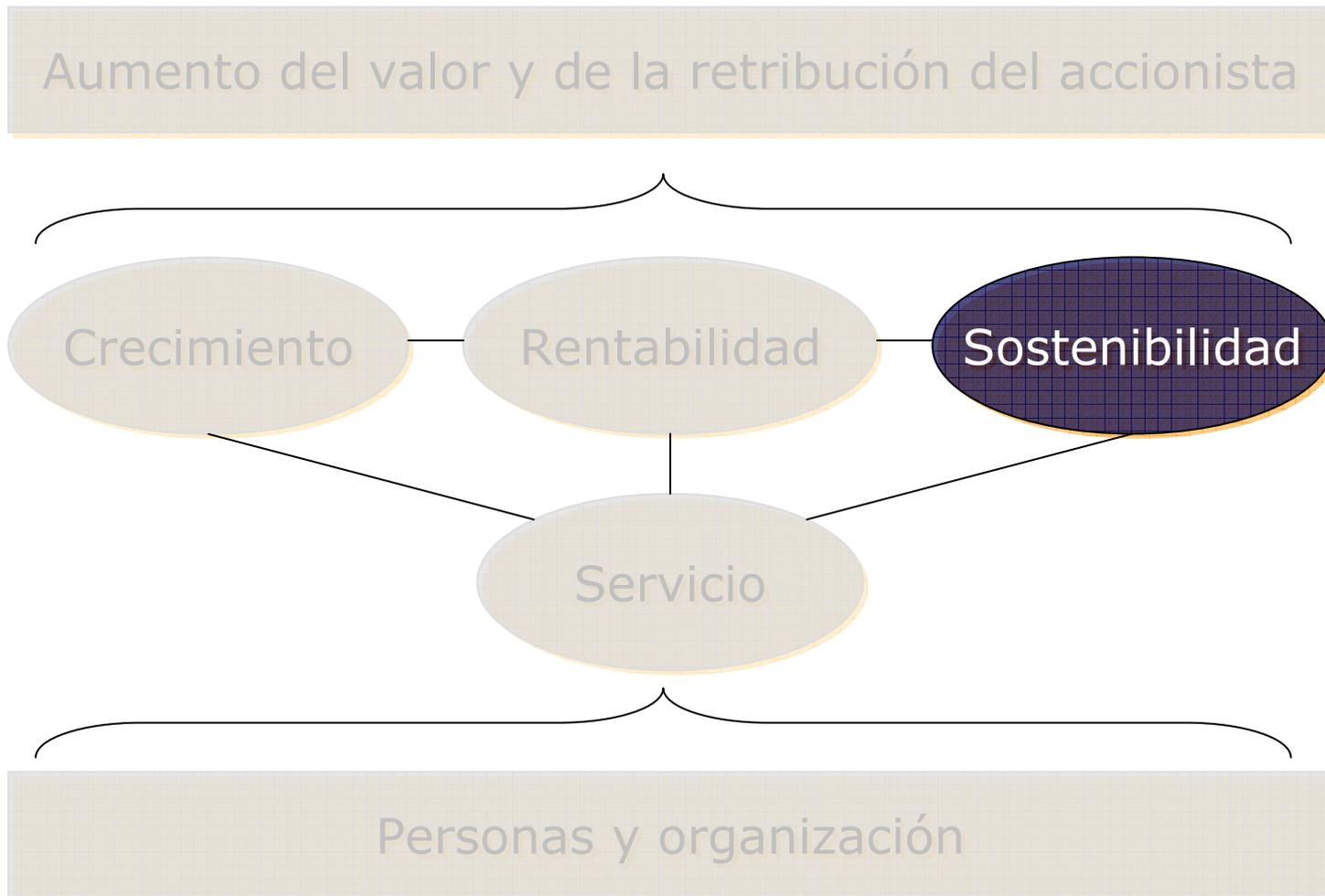


Evolución resultado neto (Mn€)



Evolución cash flow (Mn€)

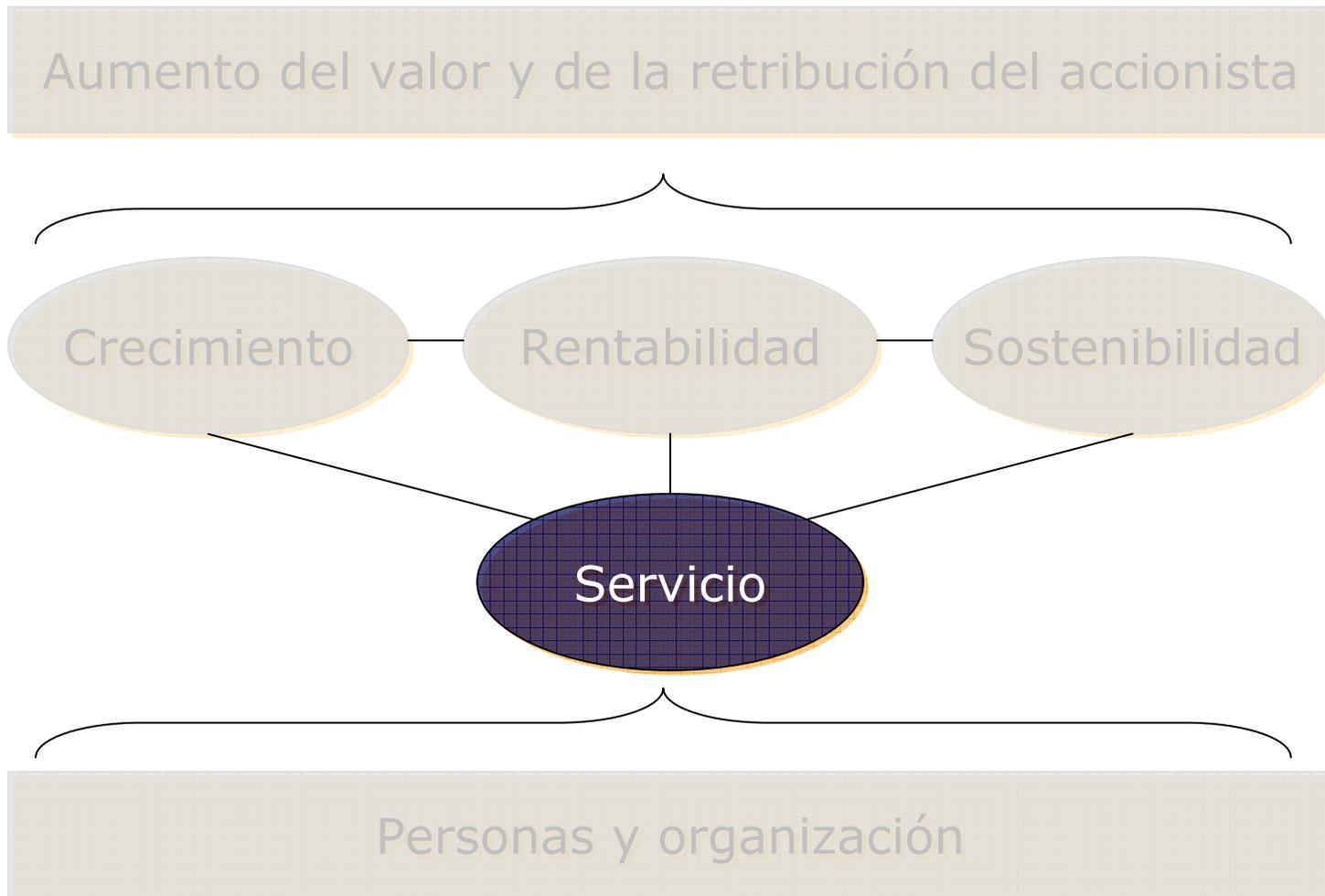




- Aumentando la vida media de las concesiones
- Minimizando los posibles riesgos
- Participando activamente en la gestión y con vocación de permanencia a largo plazo
- Estableciendo comunicación efectiva con los stakeholders
- Colaborando con las Administraciones Públicas
- Liderando el debate sobre las infraestructuras
- Fomentando la gestión socialmente responsable y sostenible
- Fomentando las buenas prácticas de gobierno corporativo

Política de Responsabilidad Social Corporativa (RSC)

- Plan estratégico de RSC 2007-2010
- Pertenencia a los Índices de DJSI
- Política de comunicación rigurosa y transparente con mercado
- Sensibilidad con territorio y entorno social: Fundación Abertis y colaboración con distintas universidades y otras instituciones (Cátedras para estudios y gestión del conocimiento).
- Código de conducta de empleados y directivos
- Política de gestión de riesgos revisada por el Comité de Auditoría
- Desarrollo de sistema para la gestión de riesgos reputacionales

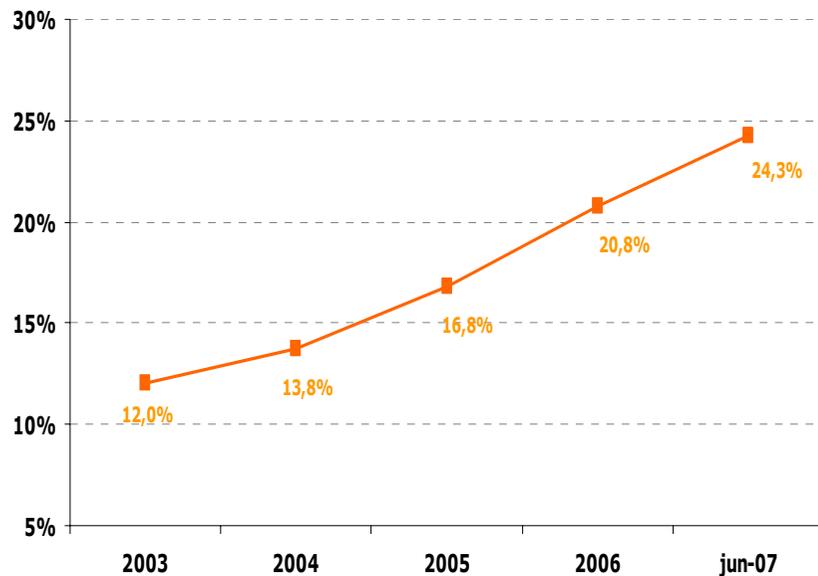


- Prestación de un servicio de calidad y diferencial
- Innovación e incorporación de las mejores prácticas
- Optimización de la eficiencia operacional
- Adecuada gestión de inversiones en coste y plazo
- Como grupo industrial, abertis busca la mejora continua en la gestión de sus negocios, amparándose en su definición estratégica y su estructura organizativa

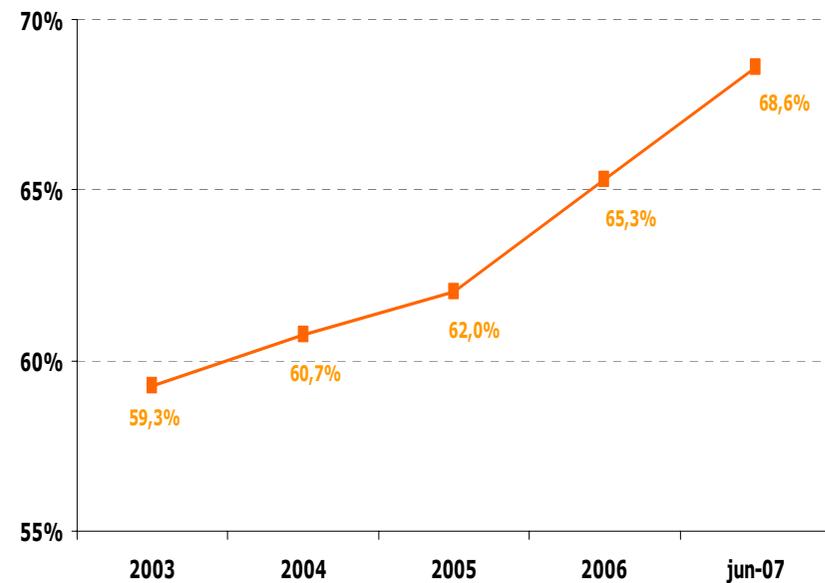
Excelencia en calidad de servicio

- Fomento del aumento en la automatización de los sistemas de pago en las autopistas e inicio en aparcamientos

Transacciones telepeaje



% de pagos electrónicos

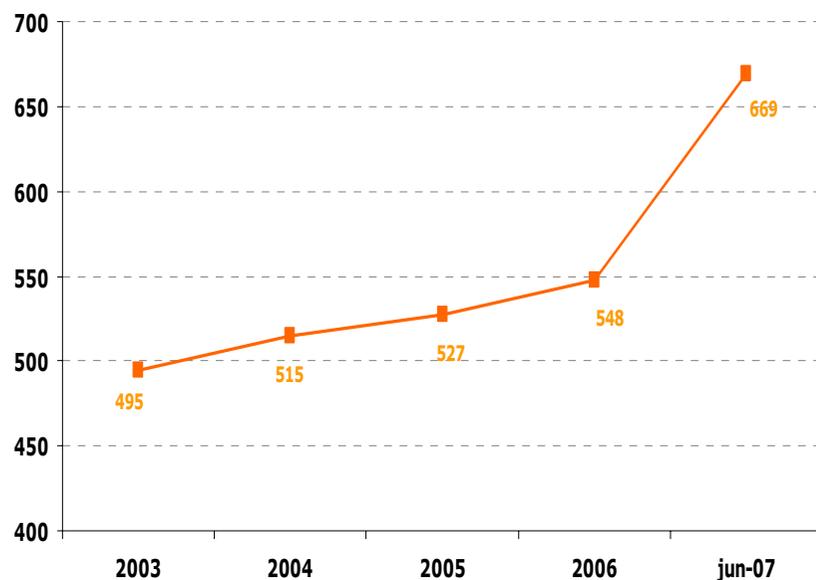


(*). Incluye desde 2003 Acesa, Aucat, Aumar, Iberpistas y Sanef.

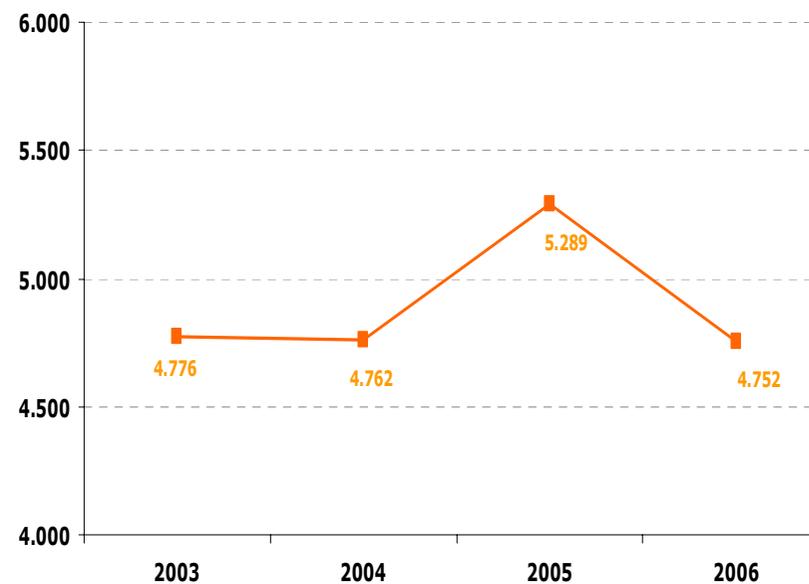
Excelencia en calidad de servicio

- Mejora de la información al usuario, la atención al mismo, y mejora de la accidentabilidad y de la seguridad en general:

Evolución paneles información



Evolución nº accidentes



(*). Incluye desde 2003 Acesa, Aucat, Aumar, Iberpistas y Sanef.

Excelencia en calidad de servicio

- Plan Estratégico de Calidad cuyo objetivo es la total satisfacción de las necesidades de los clientes a partir de sus expectativas (en función del sector: seguridad, confort, fiabilidad, SLA,...)
- Implantación de referenciales ISO en gestión de calidad y satisfacción de clientes (ISO 9001) y en sistema de gestión ambiental (ISO 14001)
- Fomento de la Innovación para ser referentes a nivel tecnológico
- Inversión operativa para mantener los estándares de calidad: inversión media de unos 170 MM en el periodo 2003-2006

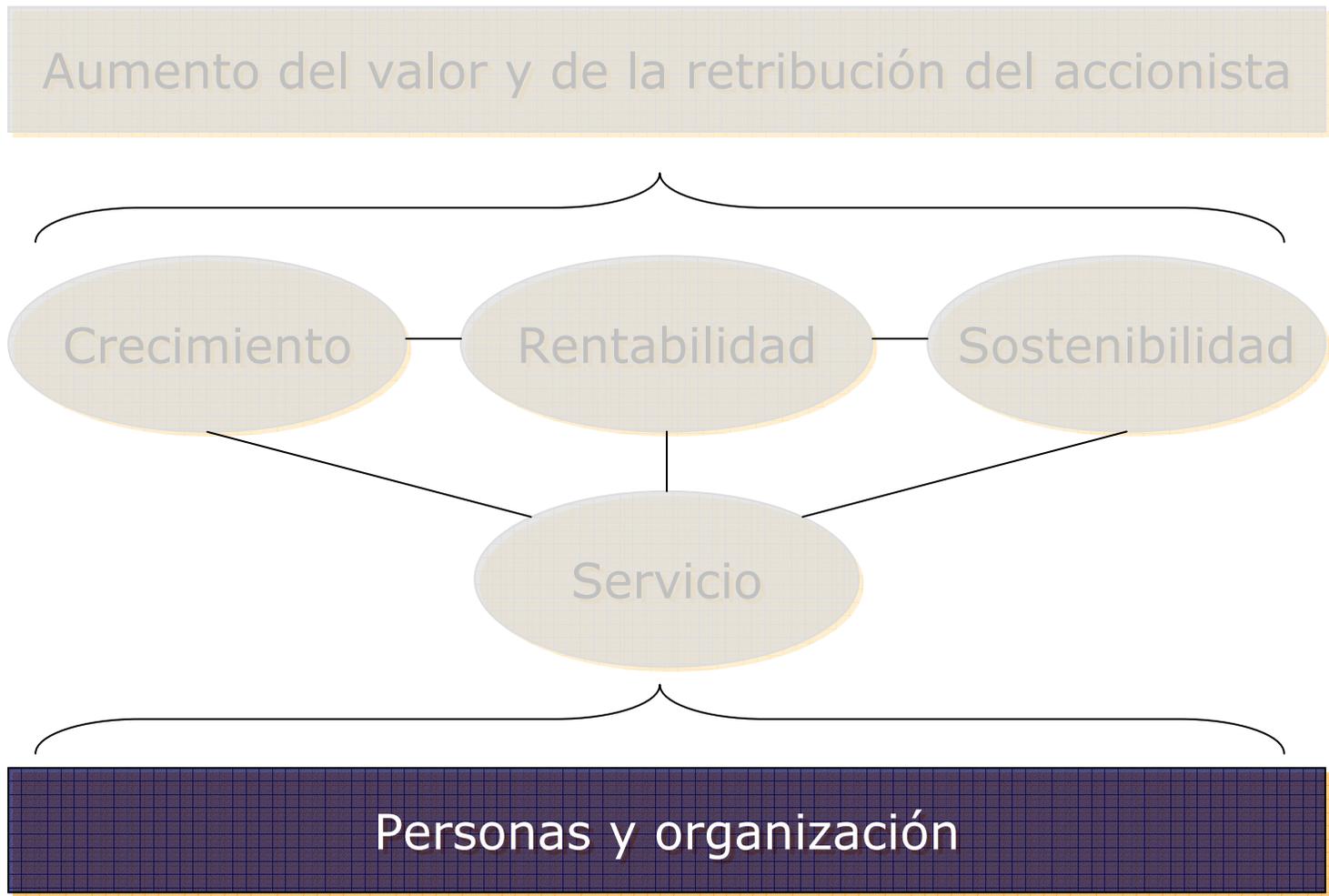
Optimización de la eficiencia operacional

- Persecución de la mejora continua de la gestión de los negocios
 - Ventajas de la estructura organizativa: sinergias de compra y mejora de la capacidad de generación de ingresos
 - Experiencia contrastada en la gestión desde hace años
 - Compartición de mejoras prácticas y búsqueda de mejoras operacionales, para la optimización de los costes
 - Superior y más eficiente capacidad de inversión en I+D+I

ÍNDICE



1. abertis: un grupo industrial
2. Líneas estratégicas
 - 2.1. Crecimiento
 - 2.2. Rentabilidad
 - 2.3. Sostenibilidad
 - 2.4. Servicio
3. Personas y organización
4. Actividad en 2007
5. Conclusiones



Estructura organizativa: adecuada a la visión industrial

Abertis dispone de una estructura que garantiza el adecuado despliegue de la estrategia de crecimiento y la eficiencia en la gestión de negocios

- **Corporación:** Aporta la visión de conjunto, define la estrategia, directrices y políticas de Grupo
- **Unidades de negocio:** Despliegan la estrategia del Grupo en su sector/territorio y gestionan su negocio con la máxima eficiencia
- **Servicios compartidos:** Facilitan servicios administrativos, servicios generales y tecnologías de la información a las empresas del Grupo

Estructura organizativa: Características grupo industrial

- Unidad de acción para todo el grupo
- Estructura de matriz con tres dimensiones (corporación / negocio / territorio)
- Especialización de las funciones: de negocio, corporativas y compartidas
- Economías de escala y sinergias operacionales y de coste
- Compartir Know-how y mejores prácticas (Comités Técnicos y de Coordinación, Comités funcionales,...)
- Sinergias relacionales entre las distintas unidades de negocio en los distintos países
- Modelo de integración de nuevos negocios

Gestión de personas: retos

- Gestionar con perspectiva internacional
- Combinar distintas maneras de pensar para enriquecimiento
- Consolidación de la cultura Abertis
- Integración y proyección de los empleados
- Modelo de perfil directivo común
- Retención de talento: Plan de desarrollo/incentivación

ÍNDICE



1. abertis: un grupo industrial
2. Líneas estratégicas
 - 2.1. Crecimiento
 - 2.2. Rentabilidad
 - 2.3. Sostenibilidad
 - 2.4. Servicio
3. Personas y organización
4. Actividad en 2007
5. Conclusiones

	Actividad AGOSTO 2007			Ingresos JUNIO 2007		Ebitda JUNIO 2007	
	KM	acumulada	var	Mn€	var	Mn€	var
abertis AUTOPISTAS							
IMD acumulada	3.320	26.924	3,5%	1.310	10,0%	958	11,9%

 SABA (consolidado)							
Rotación vehículos (miles)		33.849	6,9%	65	13,5%	28	25,0%

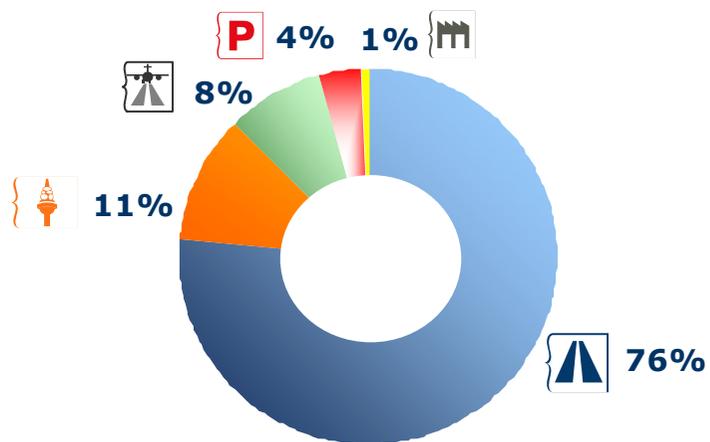
abertis  A. LOGÍSTICA (consolidado)							
				10	8,3%	3	7,6%

abertis  A. TELECOM (consolidado)							
Nº servicentros televisión digital		3.742	22,8%	191	11,9%	84	13,0%

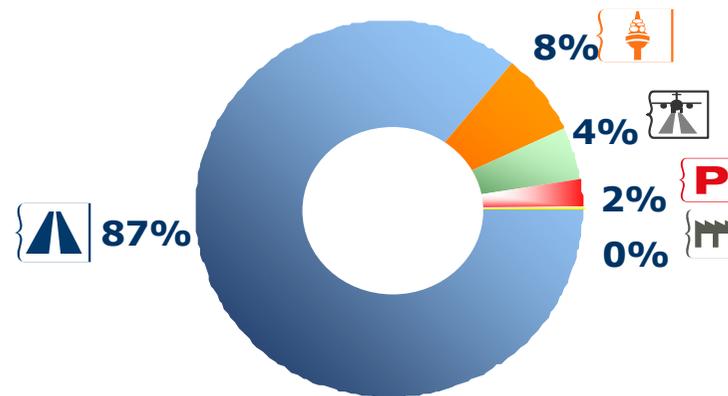
 CTBI TBI (consolidado, a tc constante)							
Número pasajeros (millones)		16,0	6,6%	133	14,9%	32	14,6%

Distribución de actividad por sectores 2007

Ingresos

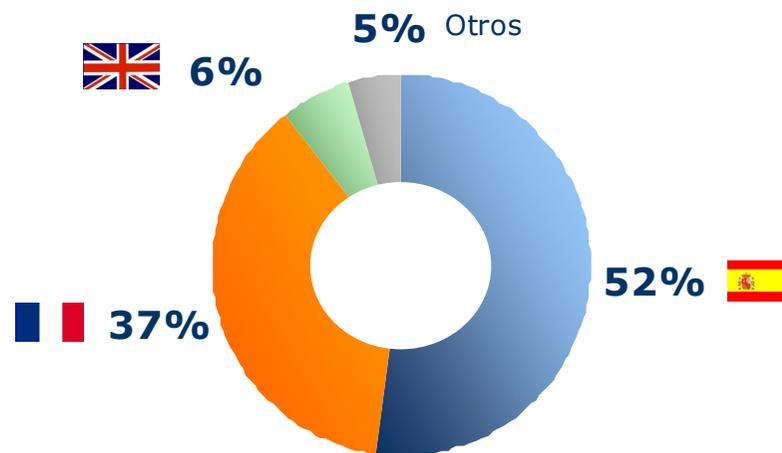


Ebitda

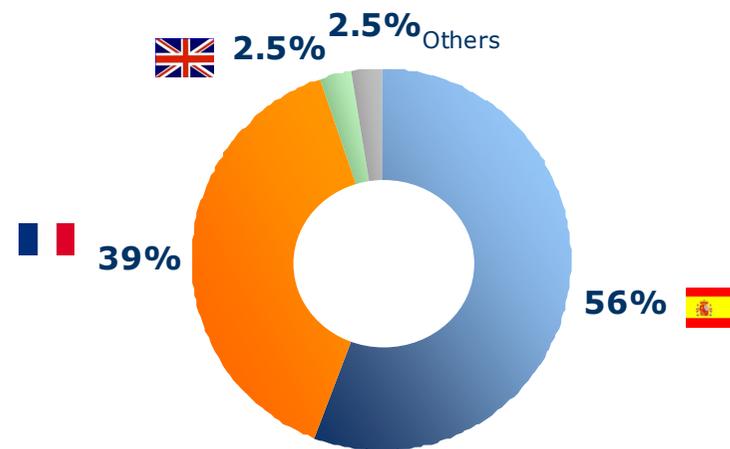


Distribución de actividad por geografía 2007

Ingresos



Ebitda



abertis tiene la voluntad de seguir diversificándose

Hechos destacables en 2007

● Autopistas:

- Convenio ampliación de carriles de la autopista AP7 de Acesa y gestión conjunta con Aumar
- Apertura del tercer Túnel de Guadarrama de Iberpistas
- Inicio del telepeaje para camiones en Sanef (Caplis)
- Sanef participa en el consorcio ganador de Vancouver y del periférico de Dublin

● Infraestructuras de Telecomunicaciones:

- Eutelsat: compra del 32%
- Favorable evolución del despliegue de la TDT en España

Hechos destacables en 2007

● Aeropuertos:

- Mejora de la actividad y eficiencia de la compañía en general, con aumento significativa de los ingresos comerciales
- Buenas expectativas futuras (acuerdos con Air Lingus, Ryanair, Easyjet,...)
- Compra de la compañía DCA (12 aeropuertos en México –GAP-, Jamaica, Cali y Santiago de Chile)

● Aparcamientos:

- Operación de Villa Borghese
- Continua la expansión básicamente en Italia y España

● Parques Logísticos:

- Desarrollo de los proyectos de Enea en Santiago de Chile y de Vilafranca de Xira en Portugal

ÍNDICE



1. abertis: un grupo industrial
2. Líneas estratégicas
 - 2.1. Crecimiento
 - 2.2. Rentabilidad
 - 2.3. Sostenibilidad
 - 2.4. Servicio
3. Personas y organización
4. Actividad en 2007
5. Conclusiones

La situación actual de Abertis es favorable:

- La estrategia es consistente y es conocida, estando plenamente consolidada
- Abertis sigue trabajando en la mejora de la eficiencia operacional y en la excelencia de la calidad de servicio
- Posición financiera sólida y tranquila, con ventaja competitiva en la actualidad
- Política de desarrollo selectiva, continuada y sin condicionantes, con una estructura de gestión preparada para seguir integrando nuevos negocios
- Política de dividendos sólida y sostenible



Día del Inversor 2007

VISIÓN ESTRATEGICA

Josep Martínez Vila

Director General de Gestión Corporativa

Barcelona

1 de Octubre de 2007





Día del Inversor 2007

ESTRUCTURA FINANCIERA

José Aljaro

Director General Financiero

Barcelona

1 de Octubre de 2007





- 1.- Estructura de la deuda
- 2.- Adquisiciones refinanciadas
- 3.- Vencimientos de la deuda
- 4.- Cobertura tipos de interés y divisa
- 5.- Instrumentos de financiación
- 6.- Financiación de proyectos
- 7.- **abertis** en el actual mercado de deuda

ÍNDICE

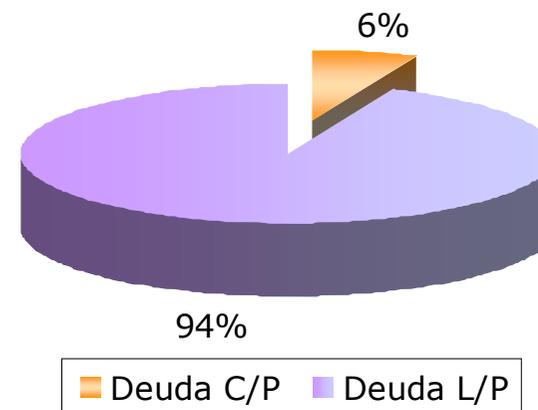


- 1.- Estructura de la deuda
- 2.- Adquisiciones refinanciadas
- 3.- Vencimientos de la deuda
- 4.- Cobertura tipos de interés y divisa
- 5.- Instrumentos de financiación
- 6.- Financiación de proyectos
- 7.- **abertis** en el actual mercado de deuda

importes en millones de euros

Estructura de la deuda				
	Dispuesto	Coste	Limite	Disponible
Deuda a C/P	803	5,74%	2.263	1.460*
Deuda a L/P	11.700	5,23%	11.909	209
Total	12.503	5,26%	14.172	1.669

*El importe disponible incluye 437M€ del programa de pagares libre para emitir.



Sensibilidad a la variación en el Rating

Impacto

- 1 Notch (de A a A-) 0,5 Mill.€/Año

Sensibilidad a la variación en tipos de interes

Impacto

- Variación 25pb 4,4 Mill.€/Año

ÍNDICE



- 1.- Estructura de la deuda
- 2.- Adquisiciones refinanciadas
- 3.- Vencimientos de la deuda
- 4.- Cobertura tipos de interés y divisa
- 5.- Instrumentos de financiación
- 6.- Financiación de proyectos
- 7.- **abertis** en el actual mercado de deuda

**6.050 Mill. € DURANTE LOS ULTIMOS 12 MESES
EN OPERACIONES CORPORATIVAS HAN SIDO REFINANCIADAS**

Operación Eutelsat

Junio 07 – Emisión Obligaciones

- Importe: 1.000 Mill. €
- Vencimiento: 2017
- Tipo: 5,125% Fijo

abertis



Eutelsat

Adquisición 32%
1.070 Mill.€

Operación Sanef

Julio 06 – Prestamo Sindicado

- Importe: 900 Mill. €
- Vencimiento: 2013
- Tipo: 4,05% Fijo

Octubre 06 – Emisión Obligaciones

- Importe: 1.500 Mill. €
- Vencimiento: 2021
- Tipo: 4,88% Fijo

Noviembre 06 – Prestamo Sindicado

- Importe: 1.150 Mill. €
- Vencimiento: 2013
- Tipo: 4,41% Fijo

Julio 07 – Prestamo con Monoline

- Importe: 1.500 Mill. €
- Vencimiento: 2020-2024
- Tipo: 5,56% Fijo



Requerimiento fondos propios 52,5%

Adquisición del 100%

Refinanciamiento deuda Sanef

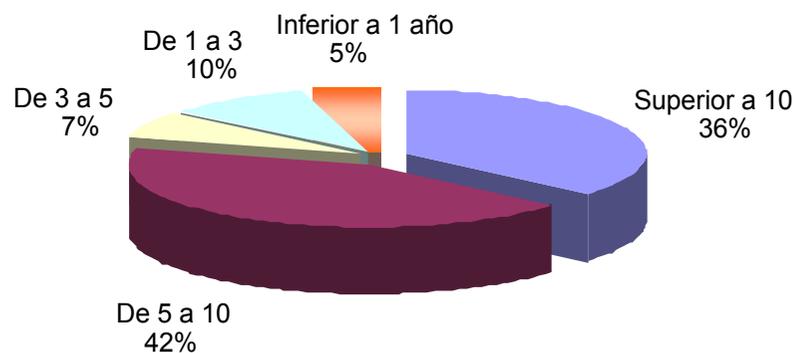
ÍNDICE



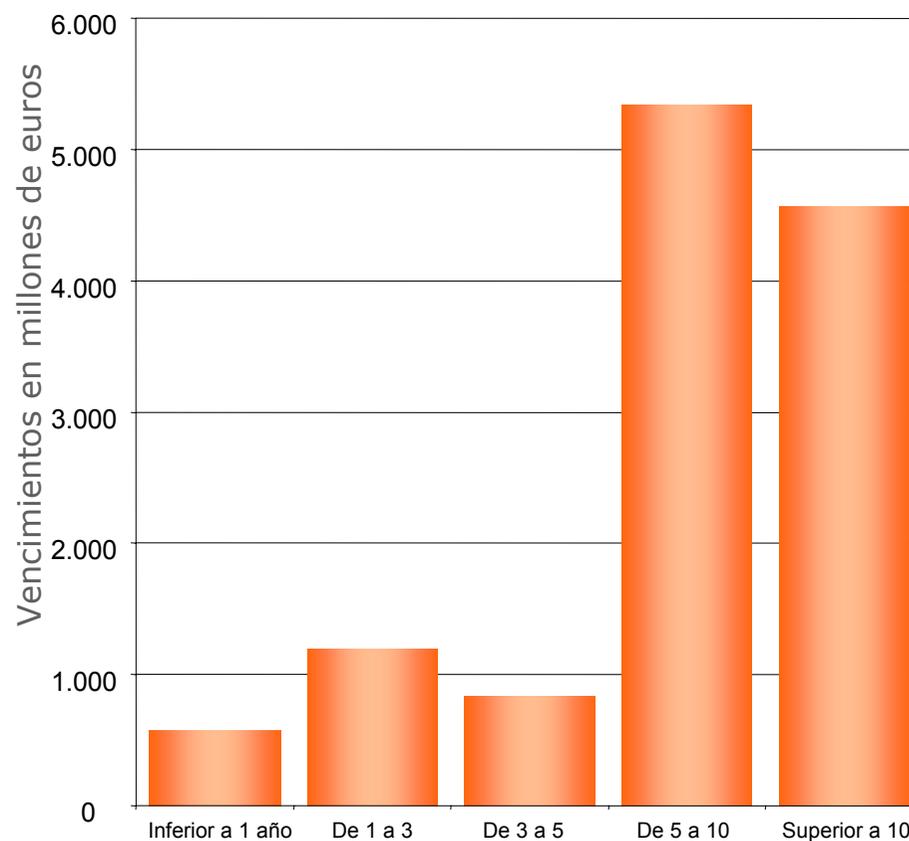
- 1.- Estructura de la deuda
- 2.- Adquisiciones refinanciadas
- 3.- Vencimientos de la deuda
- 4.- Cobertura tipos de interés y divisa
- 5.- Instrumentos de financiación
- 6.- Financiación de proyectos
- 7.- **abertis** en el actual mercado de deuda

importes en millones de euros

Vencimiento	Dispuesto
Superior a 10 años	4.563
De 5 a 10 años	5.340
De 3 a 5 años	836
De 1 a 3 años	1.193
Inferior a 1 año	571
Total	12.503



Vencimiento medio de la deuda : 8,76 años



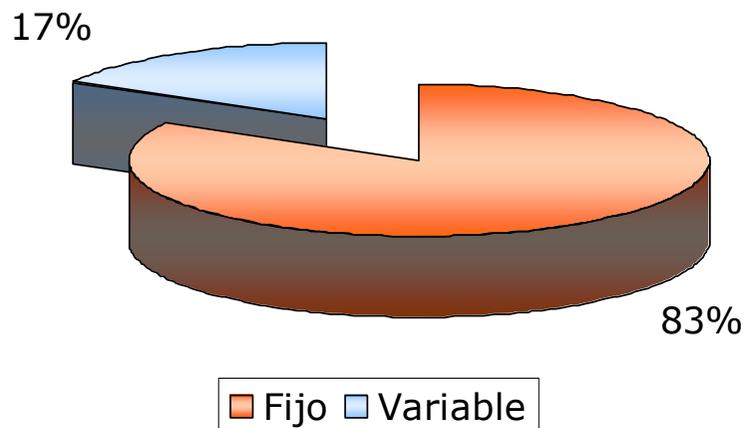
ÍNDICE



- 1.- Estructura de la deuda
- 2.- Adquisiciones refinanciadas
- 3.- Vencimientos de la deuda
- 4.- Cobertura tipos de interés y divisa
- 5.- Instrumentos de financiación
- 6.- Financiación de proyectos
- 7.- **abertis** en el actual mercado de deuda

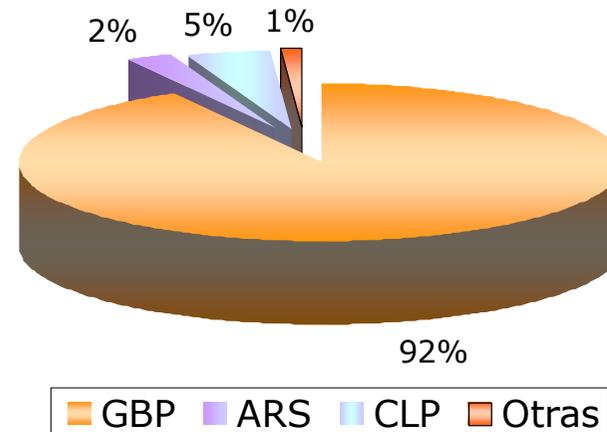
importes en millones de euros

RIESGO TIPO DE INTERES



83 % DE LA DEUDA A TIPO FIJO

RIESGO DIVISA EN PARTICIPADAS



92 % DEL RIESGO CUBIERTO

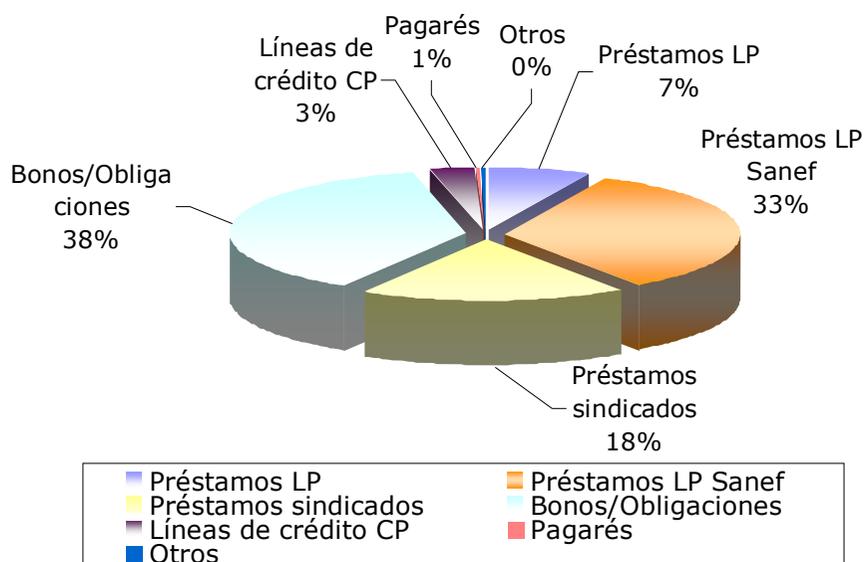
ÍNDICE



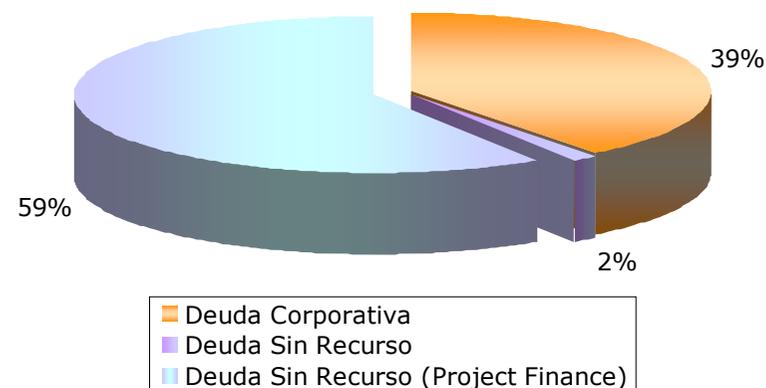
- 1.- Estructura de la deuda
- 2.- Adquisiciones refinanciadas
- 3.- Vencimientos de la deuda
- 4.- Cobertura tipos de interés y divisa
- 5.- Instrumentos de financiación
- 6.- Financiación de proyectos
- 7.- **abertis** en el actual mercado de deuda

importes en millones de euros

	Abertis Infraestructuras	Filiales	Total
Préstamos LP Sanef	0	4.145	4.145
Bonos/Obligaciones	3.041	1.676	4.717
Préstamos sindicados	951	1.359	2.310
Préstamos LP	497	380	877
Líneas de crédito CP	324	49	373
Pagarés	63	0	63
Otros	18	0	18
Total	4.894	7.609	12.503



Deuda Con / Sin Recurso	
	Nocional
Deuda Corporativa	4.916
Deuda Sin Recurso	7.587
Deuda Sin Recurso	200
Deuda Sin Recurso (Project Finance)	7.387
Total	12.503



ÍNDICE



- 1.- Estructura de la deuda
- 2.- Adquisiciones refinanciadas
- 3.- Vencimientos de la deuda
- 4.- Cobertura tipos de interés y divisa
- 5.- Instrumentos de financiación
- 6.- Financiación de proyectos
- 7.- **abertis** en el actual mercado de deuda

- **abertis dispone de la capacidad, compromiso y know-how para ser líder en “project finance”**
- **Un selecto y comprometido grupo de entidades financieras respaldan nuestros modelos de análisis de proyectos**
- **En 2007 los dos “project finance” más importantes en los que abertis ha participado son:**
 - National Grid Wireless (UK) – GBP2.5bn
 - FARAC Roads (Mexico) – USD4.0bn
- **En ambas operaciones abertis ha implementado estructuras de financiación sofisticadas y muy competitivas:**
 - Con niveles de apalancamiento agresivo, entre 9,3 y 14,7 veces EBITDA, siempre apoyados en razonables hipótesis industriales.
 - Los consorcios liderados por **abertis** han conseguido la financiación con márgenes más ajustados, entre 30pb y 50pb mejores.

ÍNDICE



- 1.- Estructura de la deuda
- 2.- Adquisiciones refinanciadas
- 3.- Vencimientos de la deuda
- 4.- Cobertura tipos de interés y divisa
- 5.- Instrumentos de financiación
- 6.- Financiación de proyectos
- 7.- **abertis** en el actual mercado de deuda

- **En el entorno actual del mercado de deuda, abertis se ve favorecida frente a otros competidores**
- **Perfil de riesgo conservador y una excelente reputación**
- **abertis cuenta con una ventaja competitiva en las condiciones actuales del mercado de deuda por:**
 - Sólido rating que nos da acceso a los mercados de renta fija y financiaciones a largo plazo
 - Mayor capacidad, versus competidores, para levantar deuda sin recurso
 - Menores “spreads” de la deuda
- **Nivel de apalancamiento actual de 5,4 veces, da capacidad para subir hasta 7 veces sin deteriorar la solvencia financiera.**



Día del Inversor 2007

ESTRUCTURA FINANCIERA

José Aljaro

Director General Financiero

Barcelona

1 de Octubre de 2007





Día del Inversor 2007

POLÍTICA DE INVERSIONES

David Díaz

Director de Desarrollo Corporativo

Barcelona

1 de Octubre de 2007



ÍNDICE

- 1.- Estrategia y políticas de inversión
- 2.- Otras consideraciones
- 3.- Conclusión



ÍNDICE

- 1.- Estrategia y políticas de inversión
- 2.- Otras consideraciones
- 3.- Conclusión



Como inversor a largo plazo, **abertis** ha llevado a cabo una política selectiva y sostenible de adquisiciones sin aportación de los accionistas, alineada con la estrategia del Grupo:

- 1.- Focalización en infraestructuras de transporte y telecomunicaciones
- 2.- Operador global, con un enfoque geográfico selectivo
- 3.- Adquisiciones con lógica industrial
- 4.- **abertis** como líder de un consorcio sólido y de prestigio
- 5.- Política de inversión rigurosa y enfocada a la creación de valor
- 6.- Estrategia de financiación óptima específica para cada operación
- 7.- Fuerte compromiso con todos los "stakeholders"

1.- Focalización en infraestructuras de transporte y telecomunicaciones

- Presencia actual en 5 sectores



1967



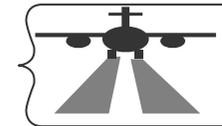
1994



1997



2000



2004

- Otras infraestructuras (energía, agua, infraestructura social...) no forman parte de la estrategia de inversión de **abertis**
- Focalización en oportunidades realmente de infraestructuras (“no sólo con sus características financieras”)
- Significativo expertise/“track record” del management que se comparte entre los negocios

2.- Enfoque geográfico selectivo

- Enfoque de inversión geográfico selectivo en países que cumplan las siguientes características
 - Política, económica y socialmente estables
 - Con marco legal desarrollado que proteja al inversor privado
 - Con un sistema judicial eficiente y ágil
 - Con mercados financieros desarrollados y líquidos
 - Con procesos de privatización o licitación transparentes, rigurosos y no burocráticos
- Focalización en Europa, Norteamérica y selectivamente Sudamérica y Asia

3.- Lógica industrial

- Estrategia de inversión selectiva con una lógica industrial
- Priorización en aquellas operaciones estratégicas donde **abertis** aporte un valor diferencial, apalancándose en las capacidades existentes:
 - incremento de ingresos
 - mejora de la eficiencia operativa
 - capacidad tecnológica líder
 - optimización financiera
 - Experiencia en concesiones/PPP's
- Añadir capacidades y habilidades en las 2 direcciones (transferencia de know-how e intercambio de "Best practices")
- Priorización en operaciones sin riesgo de construcción significativo (¿existe ventaja competitiva de constructores?)



4.- abertis como industrial líder de un consorcio

- **abertis** como líder de un consorcio sólido y de prestigio, de largo plazo
 - Único socio industrial
 - Participaciones mayoritarias o minoritarias como primer accionista, que permita ejercer una influencia significativa en la gestión de la compañía
 - Implicación activa en la gestión
 - Socios con valores y “culturas empresariales” similares
 - Socios locales que aporten un factor diferencial
 - Integración y apoyo en el management local como plataforma de crecimiento

5.- Enfocado en la creación de valor

- Política de inversión rigurosa y enfocada a la rentabilidad y creación de valor para el accionista
 - Realización de un proceso de “due diligence” exhaustivo
 - Rentabilidad (IRR) y Valor Actual Neto (NPV) como criterio financiero básico de decisión: “value accretive”
 - Determinación de la TIR objetivo por proyecto
 - Igualmente se analizan impactos en :
 - Cuenta de resultados (EPS accretion/dilution) y generación de cash-flow
 - Política de dividendos (sostenibilidad)
 - Endeudamiento y rating

5.- Enfocado en la creación de valor (II)

- Determinación de la TIR mínima específica:
 - Por sector
 - Por tipología de proyecto
 - Por país
- Descomposición del riesgo específico a partir de un análisis bottom-up.
- Rango aproximado para autopistas (sin considerar riesgo país), del 10%-12%.
- Análisis de sensibilidad a las variables críticas



Foto © Josep Loaso

6.- Financiación adaptada a cada operación

- Estrategia de financiación flexible, óptima para cada operación
 - Sin recurso al accionista en operaciones en Consorcio
 - Financiación a largo plazo
 - Equilibrio de diferentes factores:
 - volumen de deuda (¿maximizar el apalancamiento?)
 - márgenes y comisiones
 - covenants
 - Requerimientos de "Dividend yield"
 - etc.
- Uso de instrumentos financieros diversos, así como de derivados financieros (tipos de interés, divisa, inflación...)

7.- Compromiso con todos los “stakeholders”

- Cooperación con las Administraciones Públicas, entendidos como “Socios” a largo plazo del proyecto
- Eficiencia y calidad de servicio
- Estrategia de crecimiento guiada por criterios éticos y de respeto por el medioambiente
- Política de inversión sustentada en los valores del diálogo y colaboración, confianza en las personas, proactividad y responsabilidad
- Contribución a la diseminación de valores culturales a través de iniciativas diversas, con atención particular en el patrimonio histórico

ÍNDICE

- 1.- Estrategia y políticas de inversión
- 2.- Otras consideraciones
- 3.- Conclusión



- Cada proyecto es diferente por lo que se requerirán enfoques y estrategias específicas adaptadas a cada proyecto
- Fomento de la innovación constante y capacidad de aprendizaje
- Necesidad de asumir hipótesis realistas pero ambiciosas



- **T.A. Luherman** (MIT's Sloan School of Management)

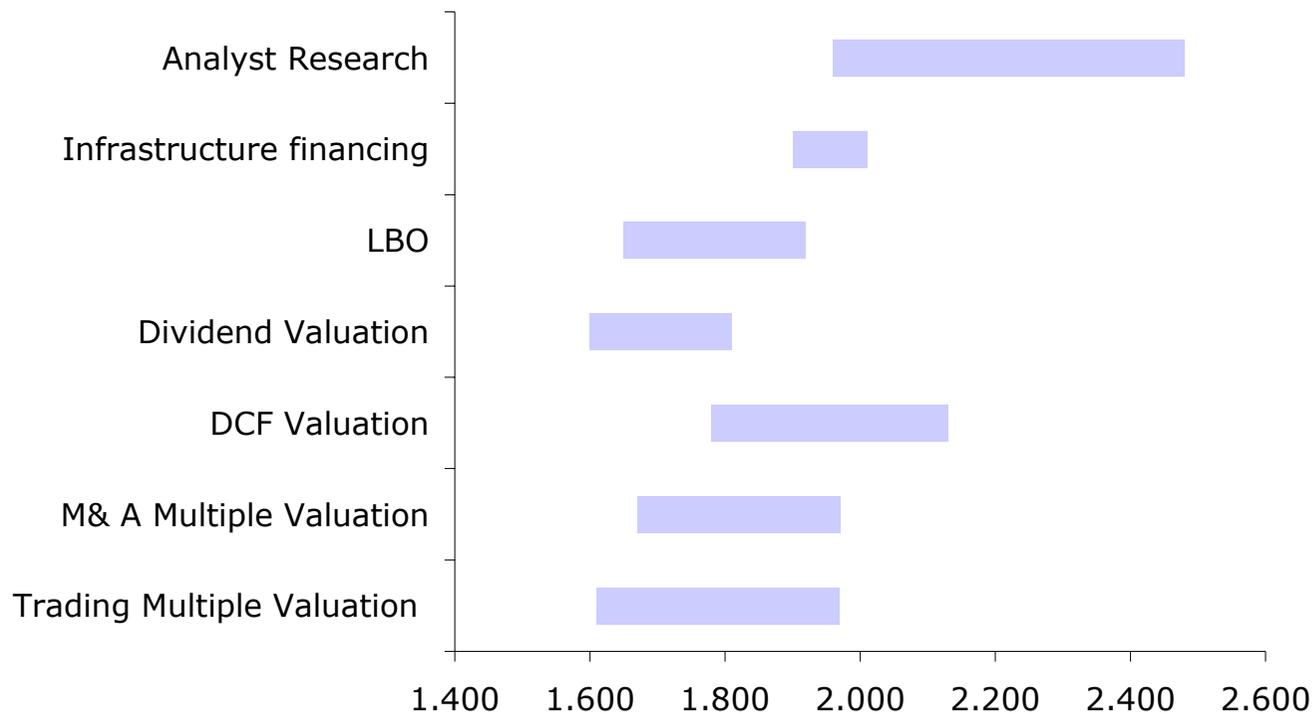
"The power of valuation analyses is enhanced more by a deep understanding of the business than by general experience with valuation".

- **Warren Buffett**

"Valuing a business is part art and part science"

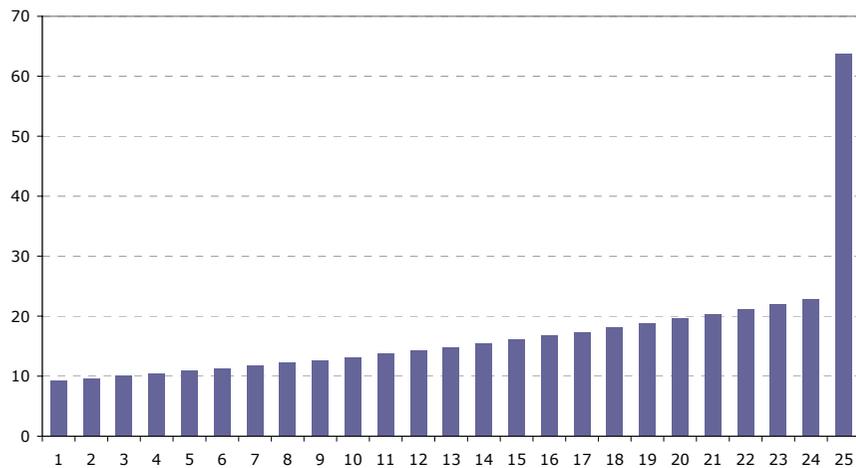
- ¿Existen realmente tantas “metodologías de valoración” diferentes?

Project A - Summary Valuation

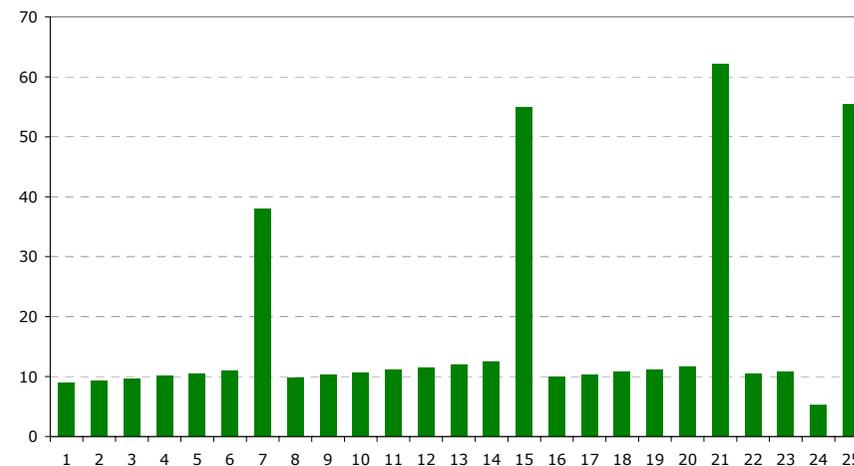


¿Qué proyecto es más atractivo?

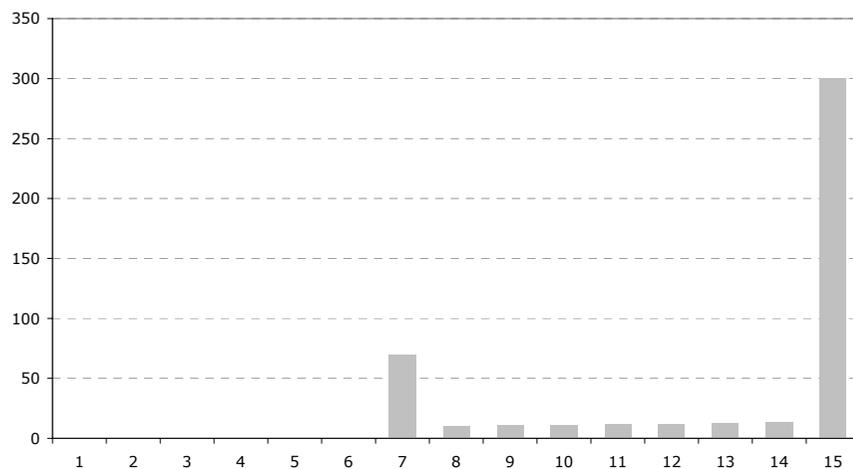
Proyecto A - TIR 12%



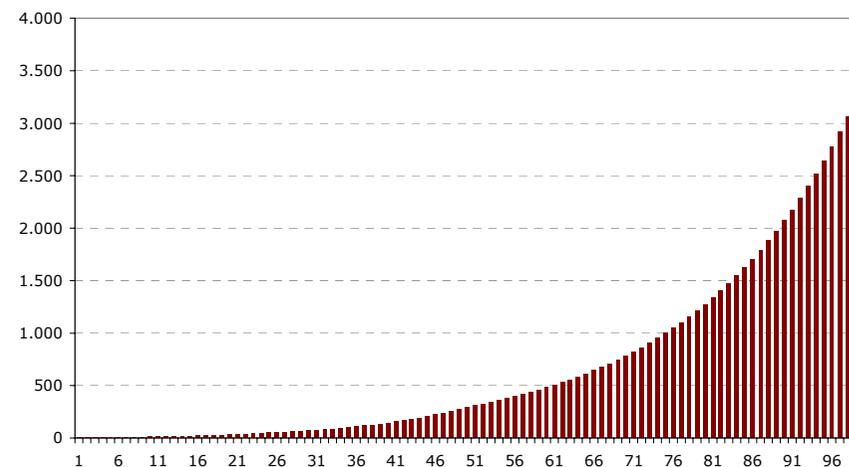
Proyecto B - TIR 13%



Proyecto C - TIR 13%



Proyecto D - TIR 14%



Aswath Damodaran - "Twelve Myths in Valuation"

Myth 1. Valuation is a science that yields precise answers...

Reality 1: **Valuations are always biased...**

Truth 1.1

All valuations are biased. The only questions are how much and in which direction

Truth 1.2

The direction and magnitude of the bias in your valuation is directly proportional to who pays you and how much you are paid

ÍNDICE

- 1.- Estrategia y políticas de inversión
- 2.- Otras consideraciones
- 3.- Conclusión



A modo de conclusión

- Existencia de un equipo experimentado,
- altamente motivado,
- comprometido con la estrategia de **abertis** y
- focalizado en materializar nuevas inversiones que aporten valor al Grupo





Día del Inversor 2007

POLÍTICA DE INVERSIONES

David Díaz

Director de Desarrollo Corporativo

Barcelona

1 de Octubre de 2007





Día del Inversor

INTRODUCCIÓN A ABERTIS TELECOM

Tobías Martínez
Director General

Carlos Sagasta Reussi
Director Económico y de Control

Barcelona
1 de Octubre de 2007



ÍNDICE

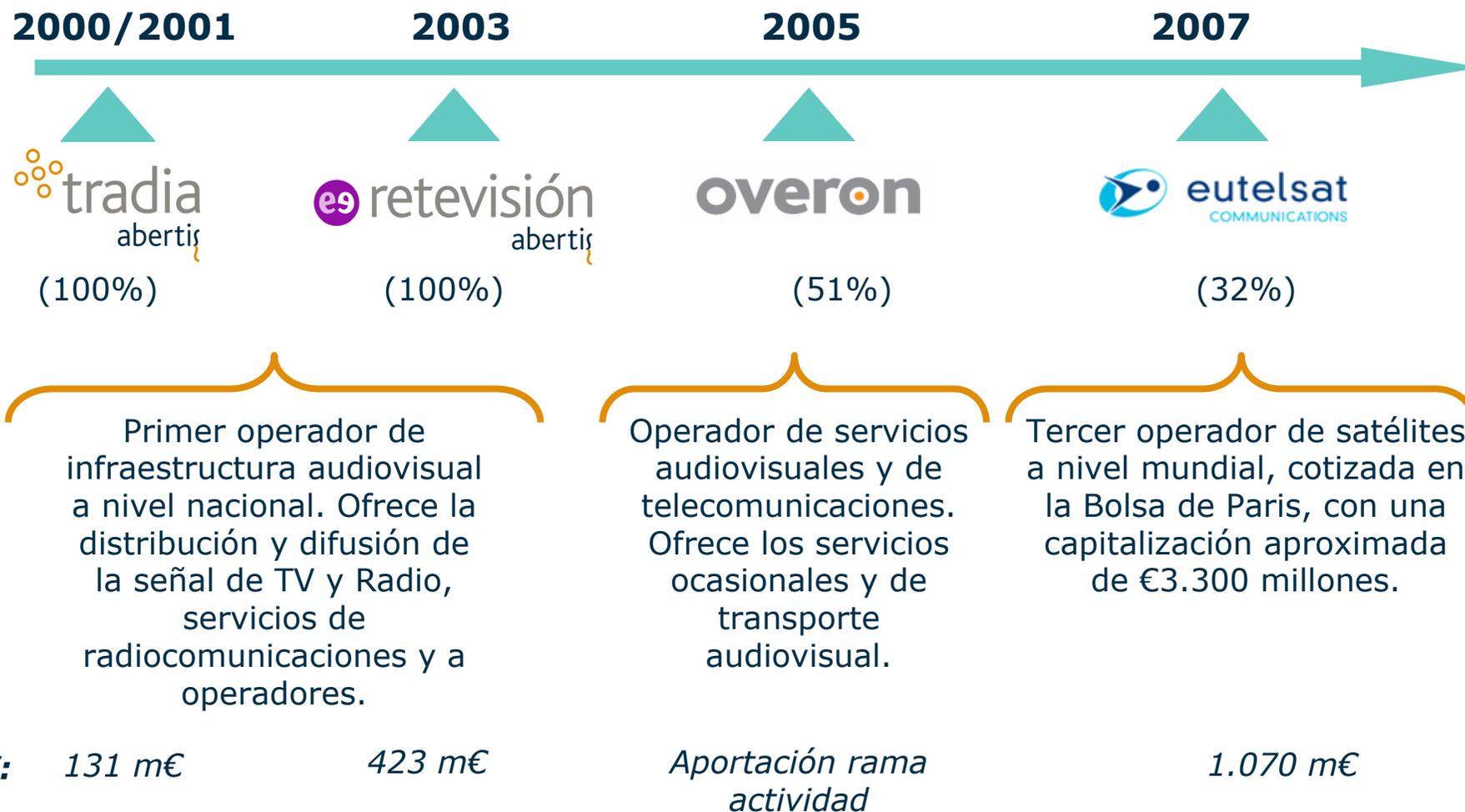


- 1.- Introducción y visión general
- 2.- Estrategia
- 3.- Descripción financiera del negocio
- 4.- Eutelsat: Situación de la inversión
- 5.- Conclusiones

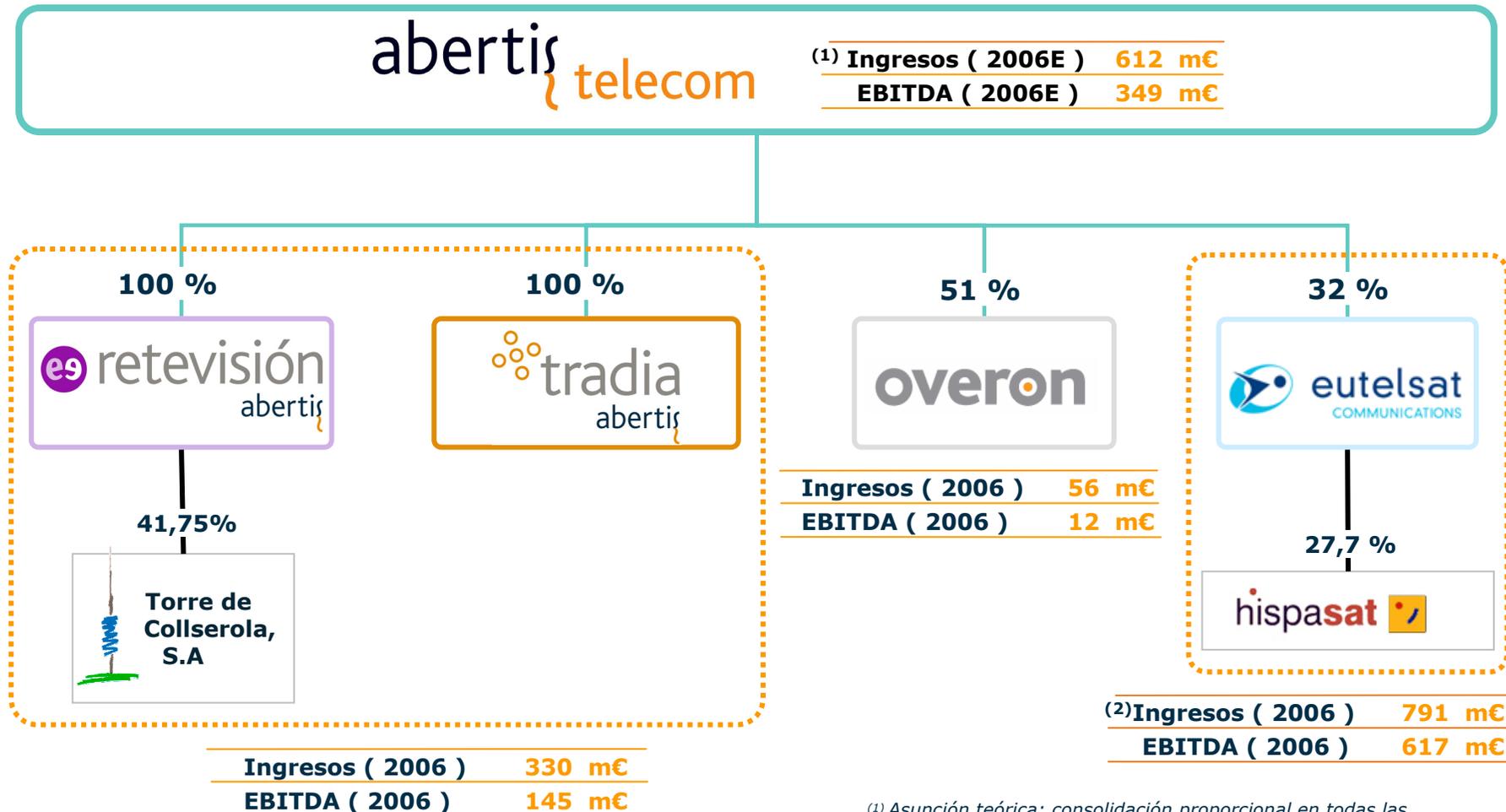
ÍNDICE



- 1.- Introducción y visión general
- 2.- Estrategia
- 3.- Descripción financiera del negocio
- 4.- Eutelsat: Situación de la inversión
- 5.- Conclusiones



Estructura de abertis telecom y proforma 2006



(1) Asunción teórica: consolidación proporcional en todas las participadas

(2) Año fiscal Junio'05 - Junio'06

- **Track record de excelencia tecnológica**
- **Negocio basado en infraestructuras de alta calidad y servicio**
- **Fuerte relación con el cliente:**
 - Líder como proveedor de transmisión para broadcasters públicos y privados
 - Acuerdos a largo plazo con operadores de redes móviles
 - Líder como proveedor de servicios públicos de seguridad
- **Cash Flows estables y predecibles, provenientes de contratos a largo plazo**
- **Un equipo de directivos y empleados de alta calidad**
 - El equipo directivo ha conseguido una media del crecimiento de los ingresos de un 11% desde el año 2003
- **Inversiones asociadas a contrato firmado**
 - Inversiones comprometidas sólo después de haber asegurado los ingresos por contrato
- **Nuevas oportunidades con importantes ingresos**
 - Transición del entorno analógico a digital
 - Continuo crecimiento en el mercado de las telecomunicaciones móviles
 - TV en movilidad, Alta Definición y nuevas plataformas

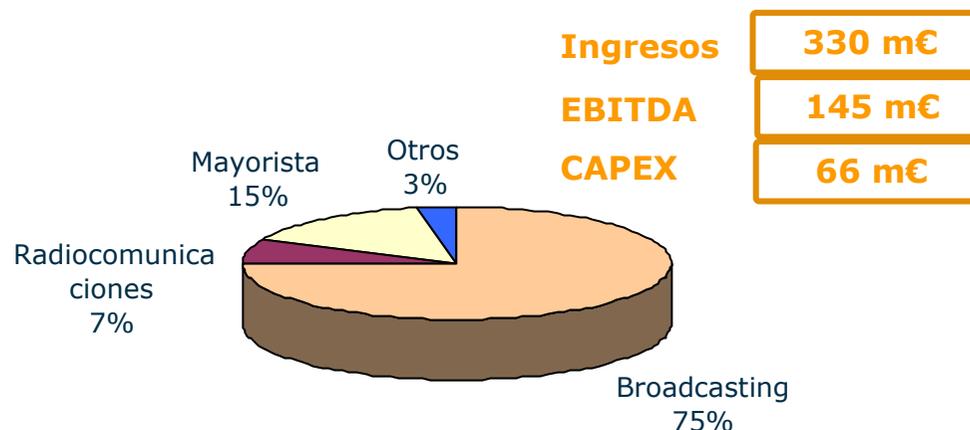
Líder en el mercado audiovisual español

- **65%** de cuota del mercado broadcasting
- **89%** de cuota en el mercado de broadcasting de Televisión
- TV analógica con una cobertura del 99% de la población
- 85% de cobertura en la TDT (TV Digital Terrestre)

Principales actividades

- Broadcasting de TV analógica y digital
- Broadcasting de Radio analógica y digital
- Radiocomunicaciones
- Transporte
- Coubicación
- Otros (O&M, ingeniería, etc.)

Datos financieros agregado Retevisión y Tradia 2006



Cobertura nacional en infraestructura digital y analógica con una extensa red de transmisores/reemisores

TV analógica

- **99%** de cobertura
- 10.658 servicentros en **2.436** sites
 - Nacional
 - Regional
 - Local

Radio analógica

- **99%** de cobertura
- 550 servicentros en 208 sites
 - Nacional
 - Regional
 - Local

TV Digital

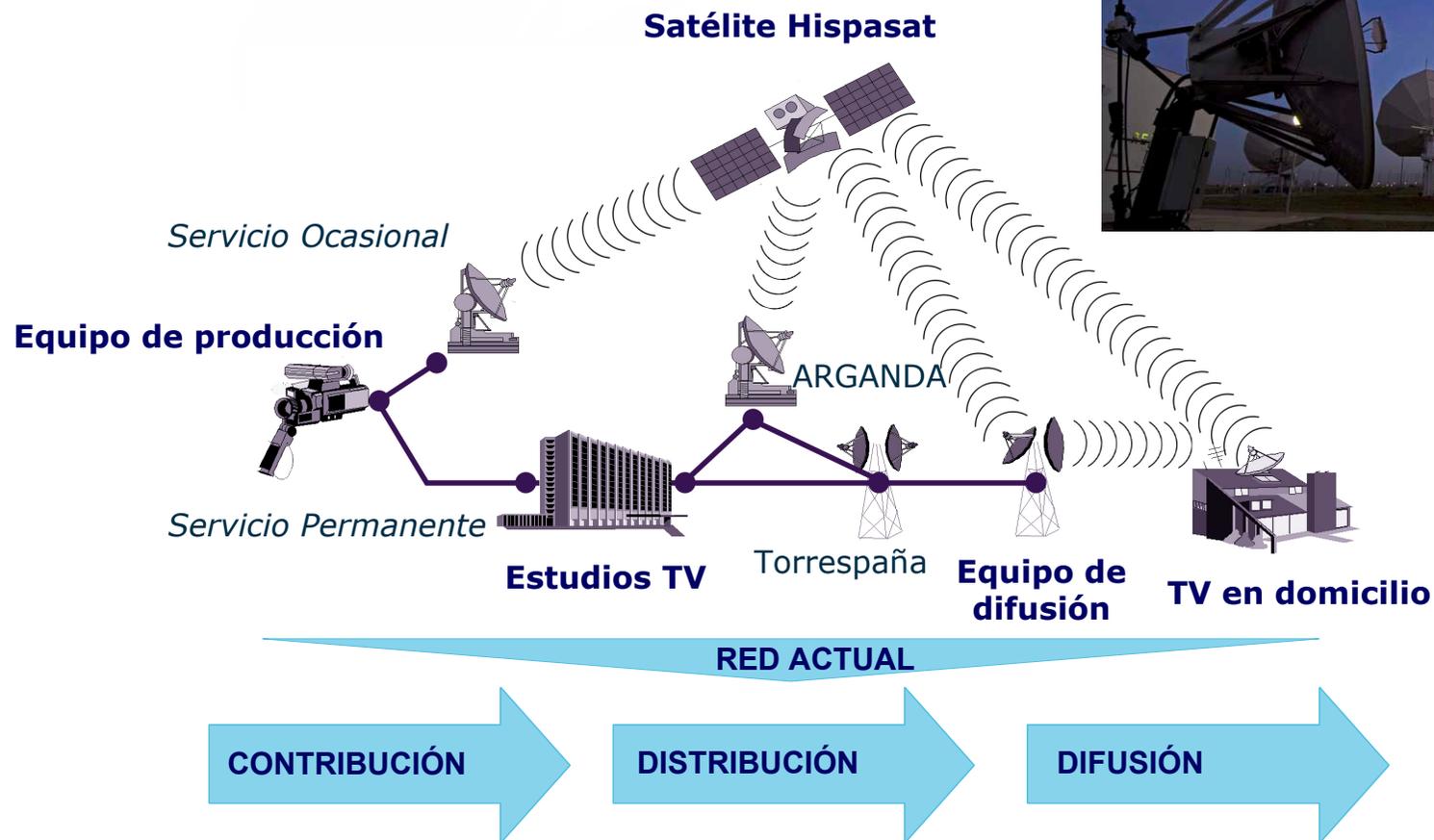
- **85%** de cobertura
- 741 servicentros en 147 sites.
 - 4 MUX SFN nacionales
 - 1 MUX MFN nacional

Radio digital

- **53%** de cobertura
- 69 servicentros en **23** sites
 - 2 MUX MFN nacionales (MFI & MFII)
 - 1 MUX SFN (FU-E)



- **Distribución y Difusión Televisión y Radio**
- **Contribución permanente y Ocasional**
- **Transmisión satélite y terrestre**
- **Multimedia**



	2003	2004	2005	2006	CAGR '04-06
Ingresos	247.379	268.897	274.513	330.231	+10,8%
Gastos	-182.854	-178.330	-178.075	-185.303	+1,9%
EBITDA	64.525	90.567	96.438	144.928	+26,5%
% EBITDA/Ingresos	26,1%	33,7%	35,1%	43,8%	

NOTA: Datos en miles de €. Corresponden al agregado Retevisión + Tradia





Plataforma tecnológica transversal que permite ofrecer servicios avanzados de t-administración compatibles con mhp y servicios de acceso condicional basados en tarjetas inteligentes



Plataforma de distribución del "Bouquet TDT" en Internet, basada en un interfaz de cliente enriquecido y generando un portal agregado de la TDT en España. Proyecto conjunto con Microsoft



Alta Definición como servicio principal. Evolución del concepto plataforma única para aprovechar al máximo las nuevas tecnologías disponibles en terminales receptores (MPEG4 SD/HD, PVR y Broadband)



Despliegue de la red DVB-H para la Televisión Móvil. Nuevo servicio verdaderamente convergente donde radiodifusores y operadores móviles deben encontrar un marco colaborador

- La CMT llevó a cabo en 2006 la revisión **del Mercado 18** en España llegando a la conclusión de que **abertis telecom era un operador con peso significativo en su mercado.**
- Los remedios impuestos contemplan el dar **acceso** a otros operadores de **nuestras infraestructuras básicas** (torres y casetas) y sólo de manera subsidiaria a nuestro diseño de red (modo de interconexión).
- El modelo de costes **está actualmente bajo estudio** y revisión por parte de la CMT. Estimamos que dicho modelo estará implantado y operativo a finales de este año.
- Si bien hay aspectos clave de modelo pendientes de definición, esperamos que la CMT mantenga una posición equilibrada, en línea con los retos del sector frente al cambio al mundo digital.

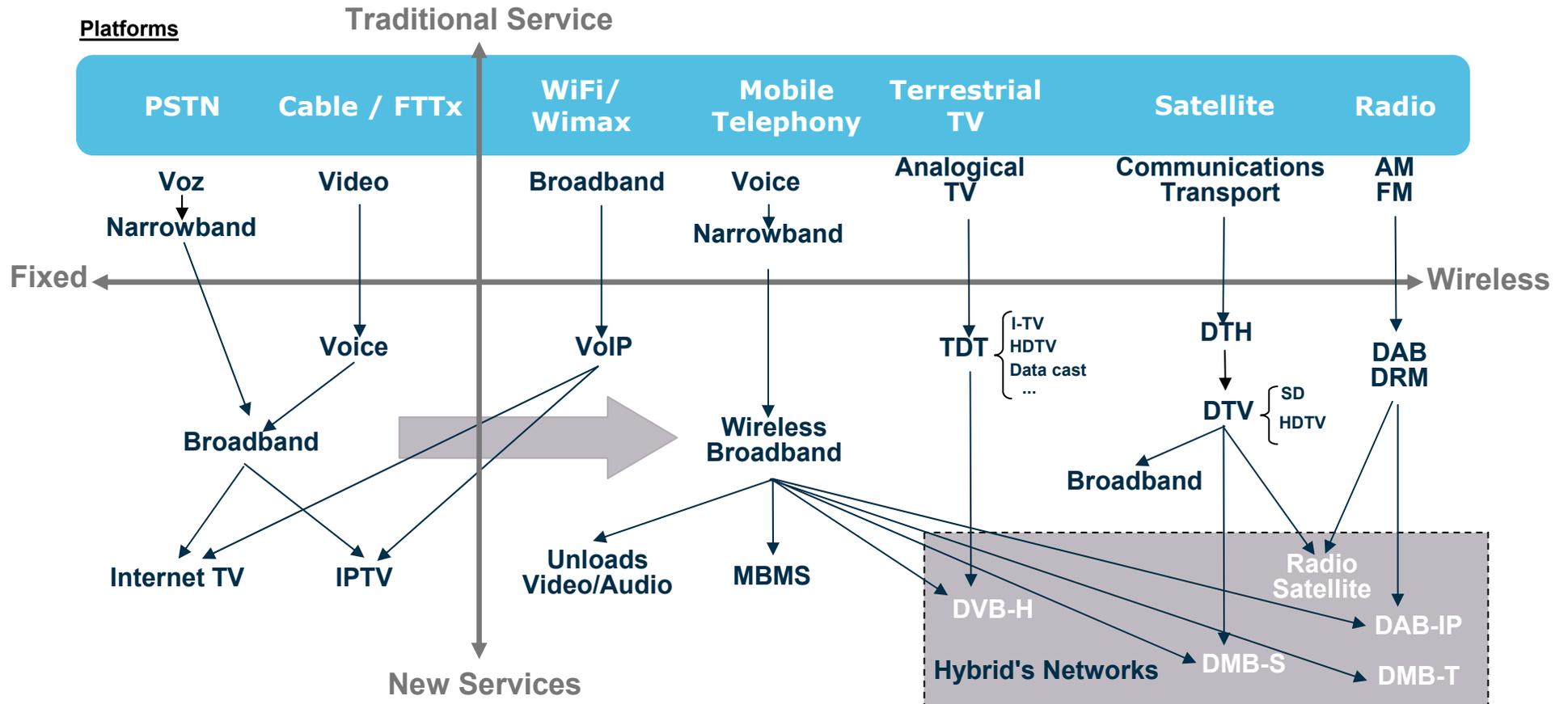
- **Tecnología y Operaciones:** Acelerar el despliegue de la TDT en los tres ámbitos, nacional, regional y local para garantizar el cumplimiento del calendario de encendido y apagado.
- **Desarrollo de productos:** Potenciar los servicios relacionados con la TDT para aumentar su penetración y aportación de valor y servicios sobre redes híbridas terrestre / satélite.
- **Orientación al cliente:** Ampliar el marco de trabajo y colaboración con nuestros clientes para estrechar las relaciones en la búsqueda del beneficio mutuo.
- **Desarrollo de negocio:** Búsqueda activa de participación en el despliegue del DVB-H así como otras oportunidades de extensión de la cadena de valor.
- **Regulación:** continuar colaborando con el Regulador en la búsqueda de un marco adecuado de referencia para el sector de las infraestructuras audiovisuales.

ÍNDICE



- 1.- Introducción y visión general
- 2.- Estrategia
- 3.- Descripción financiera del negocio
- 4.- Eutelsat: Situación de la inversión
- 5.- Conclusiones

	Hoy	Corto Plazo	Largo Plazo
Sistemas cerrados	Cable/ DTH / IPTV Suscripción mensual	STB híbridos IP-TDT/satélite Joost/Babelgum Micro Suscripción	Tendencia hacia la TV de banda ancha
Sistemas abiertos	TDT Web Sites para contenido video	TDT TV sites para determinados dispositivos (ej. iTunes store) Broadband TV (BBTV)	STB híbridos TDT/BBTV Múltiplos dispositivos Estandarización Mobile TV
Publicidad	"spots de 30 segundos" Publicidad por Internet	PVR inteligentes Prelanzamiento de servicios On Demand Crecimiento de la inteligencia artificial	Todo Interactivo (Targeted, Measurable, Click-thru)
Hábitos consumidor	TV lineal PVR Internet con PC	Red de PVR Migración de TV lineal a on-demand	Personalización Comunidades Empowered Media surfing
Canales	Canal único la TV	Crecimiento en Interactividad con IP	Broadband limitado a noticias/deporte y a determinados contenidos Convergencia entre canales y Web sites.



ÍNDICE



- 1.- Introducción y visión general
- 2.- Estrategia
- 3.- Descripción financiera del negocio
- 4.- Eutelsat: Situación de la inversión
- 5.- Conclusiones

MERCADOS

Mercado Audiovisual



Mercado de Operadores de Telecomunicaciones



Mercado de servicios e institucional



SERVICIOS

Broadcasting

Difusión TV Analógica Televisión Digital
Radio Analógica y Digital

Radiocomunicaciones

Servicios de Radiocomunicaciones
Centros de Control Tele control

Transporte

Líneas dedicadas Transmisión de señal de TV
Radio transmisión Otros

Coubicación

Centros Multiservicio Centros Especiales
Centros Operaciones Servicios Tecnológicos

Otros servicios

Servicios de Consultoría / Ingeniería
Servicios de O&M

Elementos clave del negocio

- Duración de contratos: Normalmente entre cinco y diez años
- Rentabilidad por proyecto basado en TIR y margen de contribución
- Revisión de precios: IPC anual
- Inversión asociada a contrato firmado, no hay anticipación de la inversión.
- Adecuación de infraestructura y mayoritariamente acometida en ejercicios anteriores.

Parámetros que definen la evolución del negocio

Televisión

- Número de MUX
- Nivel de cobertura
- Plan Técnico de la TDT
- Nuevas plataformas (DVB-H, etc.)

Radio

- Número de frecuencias analógicas disponibles
- Despliegue DAB

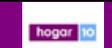
Radio-comunicaciones

- Número de redes adjudicadas a CCAA y ayuntamientos.
- Número de TBS por red.

Mayoristas

- Número de coubicaciones
- Nivel de Externalización de los servicios de O&M y de las infraestructuras por los operadores.

- Lanzamiento TDT **en Noviembre 2005**
- **Cobertura a cierre 2006 del 80%** en 5 múltiples nacionales.
- **Distribución de los múltiples por cliente** adjudicado por el gobierno de la siguiente forma:

t d t  televisión digital terrestre				
RGN	66	67	68	69
				
				
				
				

- **Plan Técnico** de la TDT nacional y del apagón analógico

	2005	31 Julio 2007	31 Julio 2008	31 Dic. 2008	30 Junio 2009	31 Julio 2009	31 Dic. 2009	3 Abril 2010	2011
Cobertura TDT SFN	80%			90%				95%	96%
Cobertura TDT MFN	80%	85%	88%	90%		93%		98%	
Apagón analógico				1%	11,6%		19,8%	67,6%	

	Situación actual	Situación en el apagón analógico (*)	Situación post-apagón
Múltiples nacionales	<p>1 múltiples MFN al 85% de cobertura</p> <p>4 múltiples SFN al 85% de cobertura</p>	<p>1 múltiples MFN al 98% de cobertura</p> <p>4 múltiples SFN al 95% de cobertura</p> <p>1 MUX DVB-H</p>	<p>1 múltiples MFN al 98% de cobertura</p> <p>4 múltiples SFN al 96% de cobertura</p> <p>3 múltiples SFN</p> <p>1 o más MUX DVB-H</p>
Múltiples autonómicos	<p>56 programas adjudicados o en proceso de adjudicación, de los cuales 36 están en emisión.</p>	<p>1 MUX autonómicos por cada CCAA y en función de la disponibilidad del espectro un segundo MUX</p>	
Múltiples locales	<p>652 programas adjudicados o en proceso de adjudicación, de los cuales 50 están en emisión.</p>	<p>1.008 programas que equivalen a 252 MUX.</p>	<p>Crecimiento en función de la disponibilidad del espectro</p>

(*) El 3 de Abril 2010 excepto las TV locales que se aplicará en el 2008

Parámetros que definen la evolución del servicio

- Número de **frecuencias analógicas** FM disponibles.
- **Inexistencia** de fecha de apagón del servicio analógico.
- Número de múltiples digitales disponibles: **3 a nivel nacional**.
- Plan Técnico de desarrollo de la DAB:
 - Cobertura actual al 50%.
 - Obligación de las entidades concesionarias de alcanzar una **cobertura del 80% a 31 de Diciembre 2011**.
 - Obligación de alcanzar como mínimo una **cobertura del 95% antes de 31 de Diciembre 2031**.

Servicio DAB

- **DAB no acaba de arrancar en Europa**, a excepción de UK (debido a la gran mejora de la oferta).
- En España existe muy poca demanda para este servicio, principalmente porque los consumidores no lo conocen, y al poco apoyo ofrecido por las empresas e instituciones.
- **abertis telecom** cumplirá con lo establecido desde el punto de vista regulatorio y siempre bajo contrato firmado con los clientes.
- Posible despliegue de nuevas soluciones como salida al negocio actual de TV sobre DAB y servicios de datos.

Servicio Radio Analógico - FM

- Negocio aún en fase de crecimiento a nivel de frecuencias e ingresos publicitarios.
- Objetivo por parte del Ministerio de Industria de incrementar el número de frecuencias actuales para conseguir una oferta radiofónica mucho más plural.
- Publicación del nuevo **Plan Nacional de FM en Septiembre del 2006** que está originando **870 nuevas frecuencias de radio**.

Parámetros que definen la evolución del servicio

- Adjudicación de **redes de seguridad y emergencia** en las Comunidades Autónomas y ayuntamientos:
 - Número de redes adjudicadas.
 - Número de TBS por red TETRA.
- Evolución de la red **Tetra Rescat en Cataluña** (incluyen servicio a bomberos, ambulancias, agentes rurales, etc.)
- Potencial de crecimiento en otros sectores como por ejemplo el sector de transporte y logística.

Redes de seguridad y emergencia

- Clientes actuales de **abertis telecom**:
 - Ayuntamiento de Jerez, de Sevilla y de Valencia.
 - Comunidad Autónoma de Valencia, Baleares y Murcia.
 - Mossos d'Esquadra y redes Rescat
- Posibles **nuevas redes** en Madrid, Cantabria, Asturias, Castilla y León y/o Aragón.

Otros sectores

- **Tetra está siendo la red seleccionada** en los **aeropuertos** tales como Hannover Airport, Granada Airport y una parte de AENA Group y en el segmento de transportes (**trenes, autobuses y taxis**) de diferentes países europeos.

Parámetros que definen la evolución del servicio

- **Número de coubicaciones de equipos** en nuestras infraestructuras (3.200 emplazamientos distribuidos por el territorio nacional) solicitado principalmente por parte de los operadores de telecomunicaciones o del sector audiovisual.
- **Nivel de Externalización** de los servicios de Operación y Mantenimiento por parte de los operadores de telecomunicaciones.

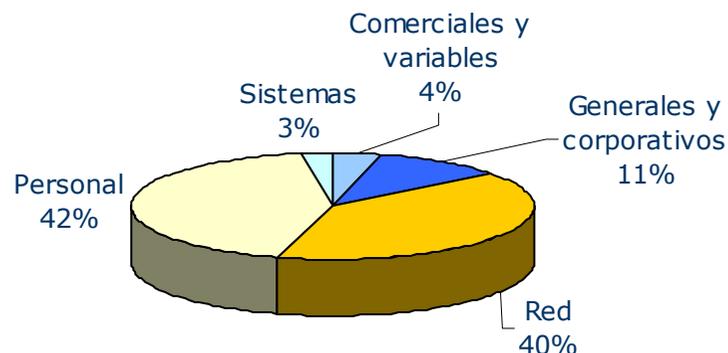
Coubicación

- Potencial de crecimiento en las dos líneas siguientes:
 - **Implantación de soluciones de movilidad** (WiFi, Wimax, 4G) por parte de los operadores móviles y de telecomunicaciones.
 - Política de **outsourcing de la gestión de infraestructuras** por parte de los operadores móviles, como por ejemplo Verizon, Cingular, etc. Que ya lo están realizando en EEUU.

Operación y mantenimiento

- El principal cliente actual es Ono, al que se le ofrece servicios de operación y mantenimiento principalmente de su red radio.
- Tendencia actual de focalización por parte de los operadores de telecomunicaciones y móviles en su negocio "core" externalizando las funciones de O&M.

Distribución de gastos 2006



Gastos 2006 **185,3 m€**

NOTA: Corresponden al agregado Retevisión + Tradia

- Costes variables corresponden a trading de equipos con una evolución en base al negocio de radiocomunicaciones.
- Costes de red incluyen principalmente:
 - Satélite (corresponde al 22% de los costes de red)
 - Operación y mantenimiento (corresponde al 21% de los costes de red)
 - Alquileres (corresponde al 23% de los costes de red)

Evolución de los costes de red en base a las necesidades del despliegue de TDT, al apagón analógico y de nuevos contratos.

- Costes de personal: 1.242 empleados a cierre del 2006.

ÍNDICE



- 1.- Introducción y visión general
- 2.- Estrategia
- 3.- Descripción financiera del negocio
- 4.- Eutelsat: Situación de la inversión
- 5.- Conclusiones

- 1 Encaje estratégico**
 - Activo complementario a la red de **abertis** para el despliegue de soluciones basadas en redes híbridas.
- 2 Negocios basados en infraestructuras**
 - Compañía de infraestructuras de telecomunicaciones con una importante flota de satélites (23 satélites).
- 3 Impacto financiero**
 - Crecimiento de Ingresos 06-07: +4,8% alcanzando 829,1m€ en Junio de 2007.
 - EBITDA de 652,6m€ con un margen del 78,7% en Junio de 2007.
 - Sólido generador de Cash Flow
- 4 Contratos y relaciones con el cliente a largo plazo**
 - Visibilidad de los ingresos de futuro (backlog de 3,7 bn € / vida media de contrato de 7,3 años).
- 5 Permanencia. Largo plazo (socio industrial)**
 - Complementarios al negocio y servicios

**Alineado con la
evolución del
mercado
audiovisual**

- **Movimiento estratégico:** consolidación del negocio de infraestructuras de telecomunicaciones
- **Diferentes plataformas:** Eutelsat y **abertis telecom** operan con el mismo perfil de servicios para el mismo cliente utilizando distintos tipos de tecnología wireless.
- **Servicios similares:** Los satélites representan la principal red de backbone para la mayoría de servicios ofrecidos por **abertis telecom** a sus clientes.
- **... Y nuevas oportunidades:** Permite incorporar las oportunidades que el satélite ofrece al desarrollo del negocio audiovisual permitiendo llegar a un mercado más amplio de una forma más rápida y con un coste por cliente más eficiente.

**Generación
de negocio**

- Generación de negocio cruzado y generación de oportunidades de negocio cercano a los 10 millones de € base año.

**Desarrollo
de productos**

- Estrecha colaboración en el diseño de soluciones para la prestación de servicios híbridos de datos, Internet y voz para clientes empresa y gran público.

Regulación

- Coordinación frente a las diferentes instituciones nacionales y europeas de cara a temas significativos como la asignación de frecuencias en el ámbito europeo y el calendario de despliegue de dichos servicios.

Sinergias

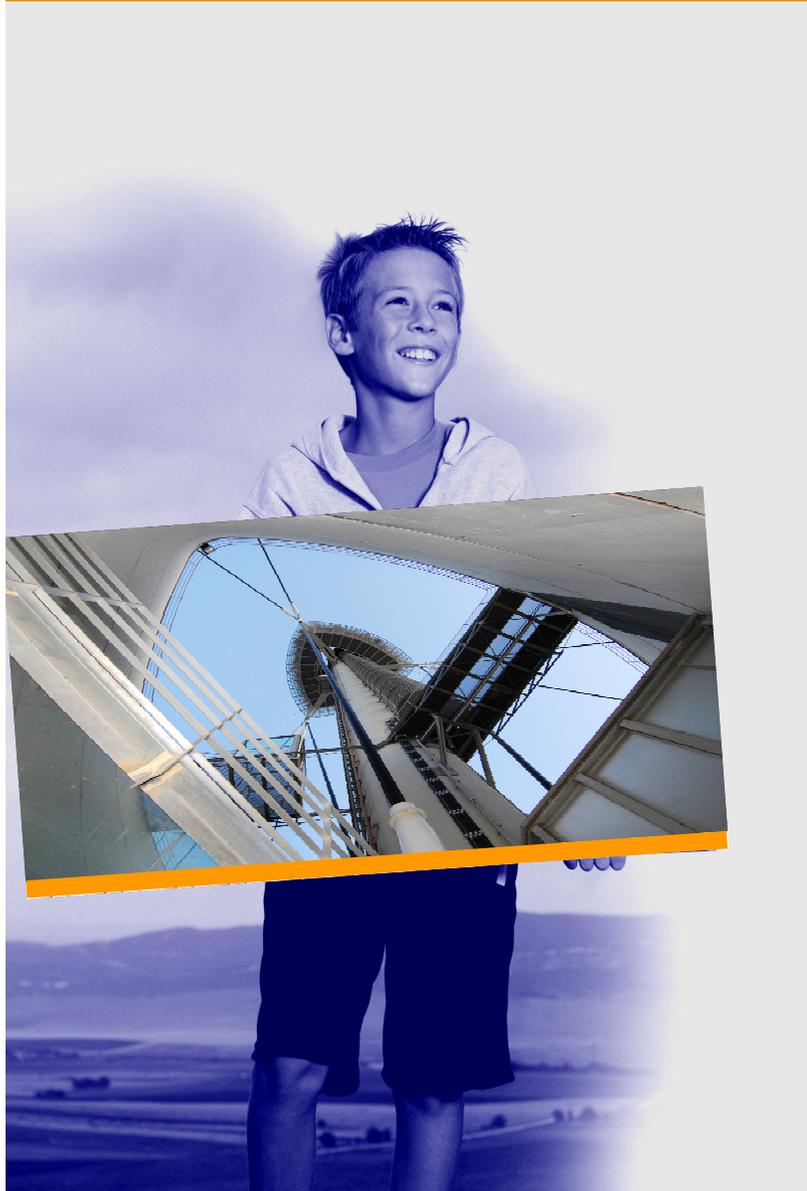
- Varias opciones de simplificación bajo estudio para el componente terrestre.

ÍNDICE



- 1.- Introducción y visión general
- 2.- Estrategia
- 3.- Descripción financiera del negocio
- 4.- Eutelsat: Situación de la inversión
- 5.- Conclusiones

- Fuertes **crecimientos presentados por abertis telecom**: CAGR 04-06 del EBITDA del 26,5% alcanzando los 114,9m€ en el 2006.
- **Evolución del negocio de abertis telecom** basado principalmente en lo siguiente:
 - Puesta en marcha de la **TDT** a nivel nacional, autonómico y local.
 - Adjudicaciones de **nuevas redes Tetra**.
 - Continuo crecimiento en el **mercado de las telecomunicaciones móviles**.
 - Desarrollo de la **TV en movilidad** (DVB-H) y nuevas plataformas.



Día del Inversor

INTRODUCCIÓN A ABERTIS TELECOM

Tobías Martínez
Director General

Carlos Sagasta Reussi
Director Económico y de Control

Barcelona
1 de Octubre de 2007



EUTELSAT COMMUNICATIONS

ABERTIS Investor's Day



October 1, 2007

Giuliano BERRETTA, Chairman & Chief Executive Officer



Disclaimer



This presentation does not constitute or form part of, and should not be construed as, any offer for sale of, or solicitation of any offer to buy any securities of Eutelsat Communications nor should it or any part of it form the basis of, or be relied on in connection with any contract or commitment whatsoever, concerning Eutelsat Communications assets, activities or shares. This presentation includes only summary information and does not purport to be comprehensive. For further details please refer to the consolidated accounts of Eutelsat Communications as approved by the Board of Directors dated July 25, 2007.

All statements other than historical facts included in this presentation, including without limitations those regarding Eutelsat Communications' position, business strategy, plans and objectives are forward-looking statements. The forward-looking statements included herein are for illustrative purposes only and are based on management's current views and assumptions. Such forward-looking statements involve known and unknown risks. For illustrative purposes only, such risks include, but are not limited to: trends in fixed satellite services markets; development of Digital Terrestrial Television and High Definition television, Eutelsat Communications' ability to develop and market value-added services and meet market demand, the effects of competing technologies developed and expected intense competition generally in our main markets; profitability of our expansion strategy; postponement of any ground or in-orbit investments and launches including but not limited to future launches of satellites HOT BIRD™ 9, HOT BIRD™ 10, W2A, W7 et W2M under construction; partial or total loss of a satellite either in a future launch or in-orbit; supply conditions of satellites and launch systems, satellite or third-party launch failure affecting launch schedule of future satellites ; litigation; our ability to establish and maintain strategic relationships in our major businesses; and the effect of future acquisitions and investments. Eutelsat Communications expressly disclaims any obligation or undertaking to update or revise any projections, forecasts or estimates contained in this presentation to reflect any change in events, conditions, assumptions or circumstances on which any such statements are based unless so required by applicable law.

These materials are being supplied to you solely for your information and may not be copied or distributed to any other person (whether in or outside your organisation) or published, in whole or in part, for any purpose.



- 1. Introduction to the satellite infrastructure business**
- 2. Eutelsat Communications overview**
- 3. Outlook**

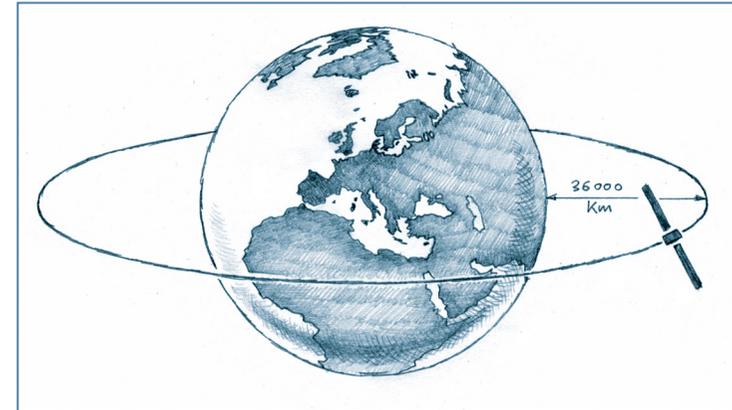
Appendices

Geostationary satellites: infrastructure in space



A core component of the Information Society

- ▶ **Applications**
 - > Video broadcasting
 - > Data services
 - > Broadband applications (terrestrial, maritime, in-flight)
 - > Government services
- ▶ **Ubiquitous, immediate and flexible coverage on deployment**
- ▶ **Most cost-effective point-to-multipoint broadcasting technology**
- ▶ **Unique combination of bandwidth availability and geographic reach**

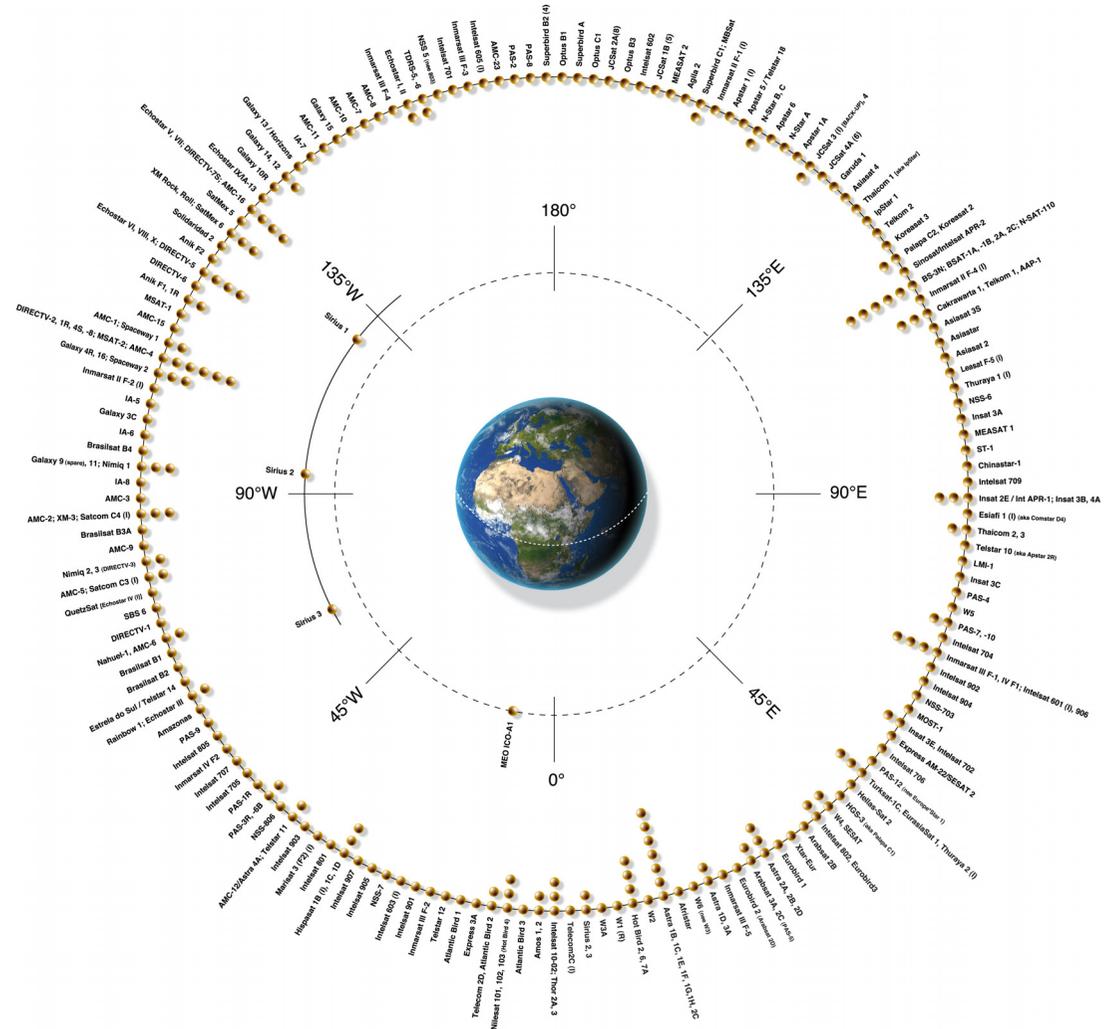


High barriers to entry: a finite resource

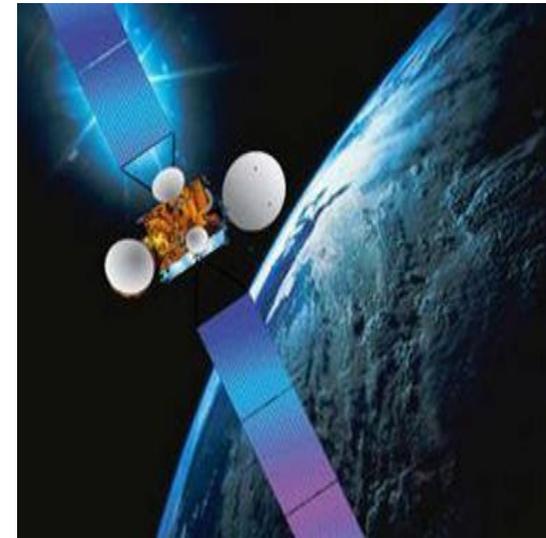
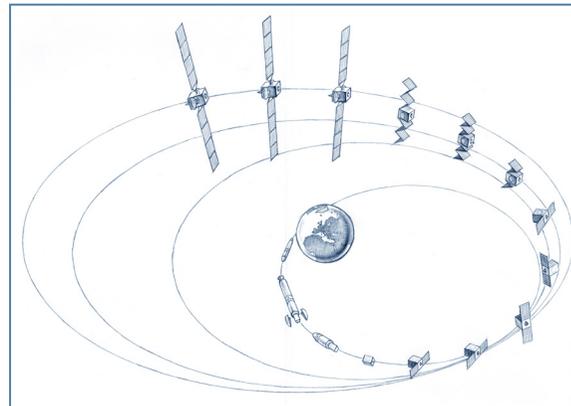


► Barriers to entry:

- Finite resource of orbital positions and frequencies
- Heavily regulated at international level
- Key commercial orbital positions have already been developed

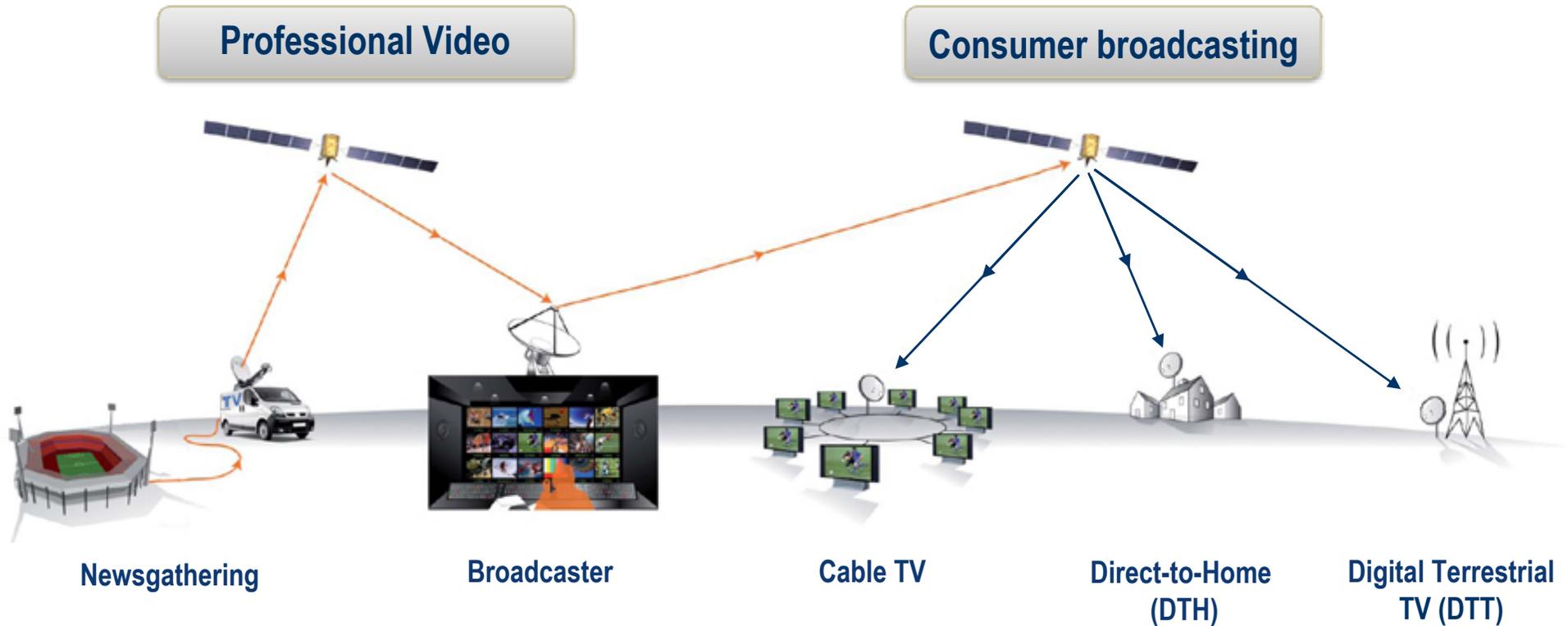


Capex and technical expertise



- ▶ **High upfront capex before operations**
 - > Investment per satellite in the range of 200-300M€
 - > Long design and procurement cycle (c.3 years)
- ▶ **High technology component and technical expertise through satellite lifecycle**

High barriers to exit or substitute: video



► High exit barriers

- > Time and investment for an orbital position to become a premium video neighbourhood
- > High cost to pay-TV platforms for reorienting DTH antennas
- > Long-term contracts needed to ensure continuity of service

High barriers to exit or substitute: data and broadband



- ▶ Tailor-made networks to connect sites in disparate or remote areas (oil & gas, financial, disaster recovery, government services)
- ▶ Broadband access in unserved areas
- ▶ Demand trends
 - > Increasing requirements for security and redundancy
 - > Increasing bandwidth requirements for data transfer, content exchange
 - > Broadband for mobile environments



- ▶ **High substitutive barriers**
 - > Limited penetration of fibre networks beyond urban areas
 - > Limited bitrate capacity of ADSL networks

Strong and robust business model



A satellite infrastructure operator shows a typical cash flow profile of a “traditional” infrastructure operator

- ▶ High backlog, generating visibility on revenues
- ▶ Economies of scale on Capex and Opex base
- ▶ High operational margin
- ▶ High and continuous operating cash flow





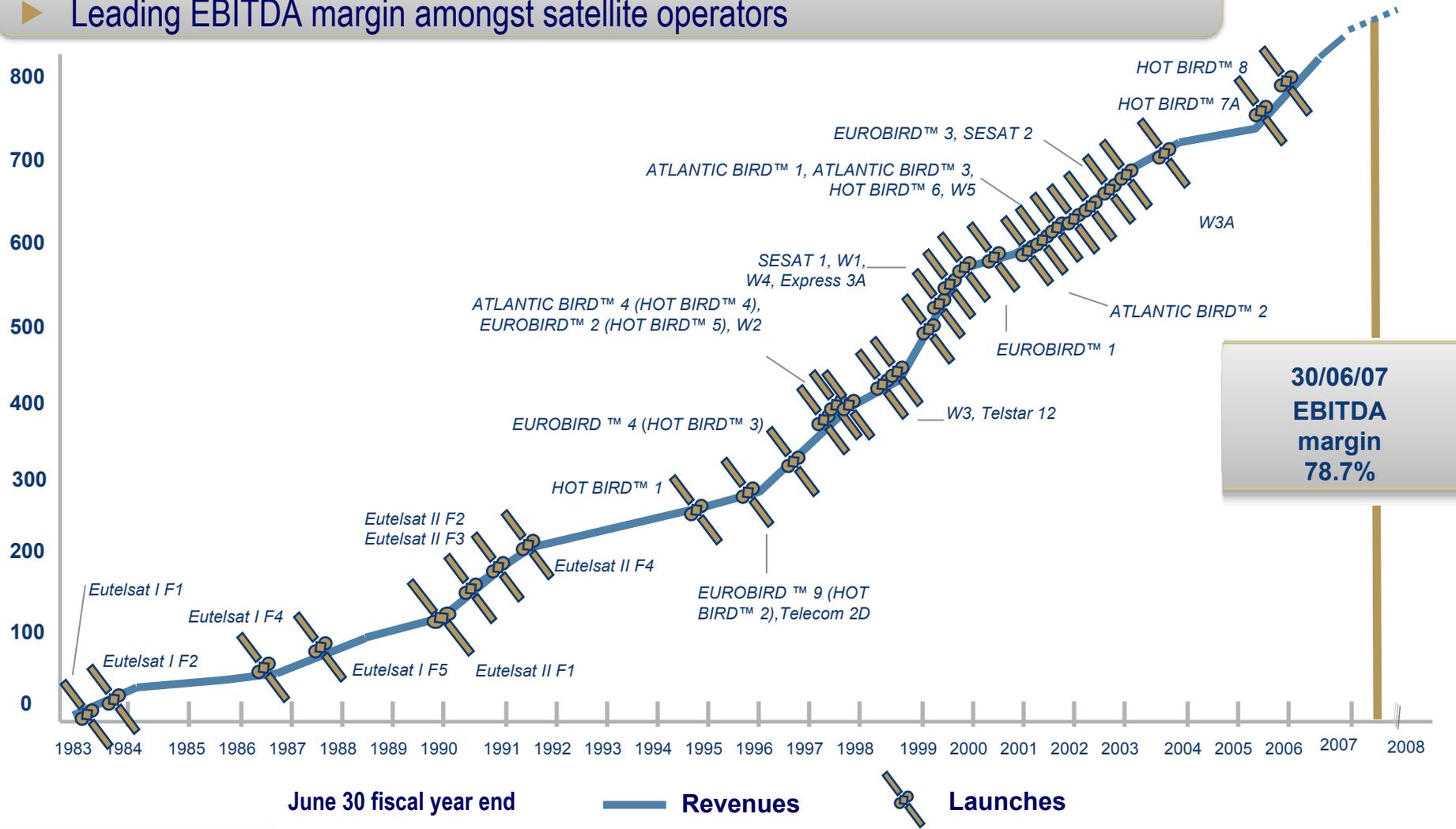
1. Introduction to the satellite infrastructure business
2. Eutelsat Communications overview
3. Outlook

Appendices

On-going organic growth



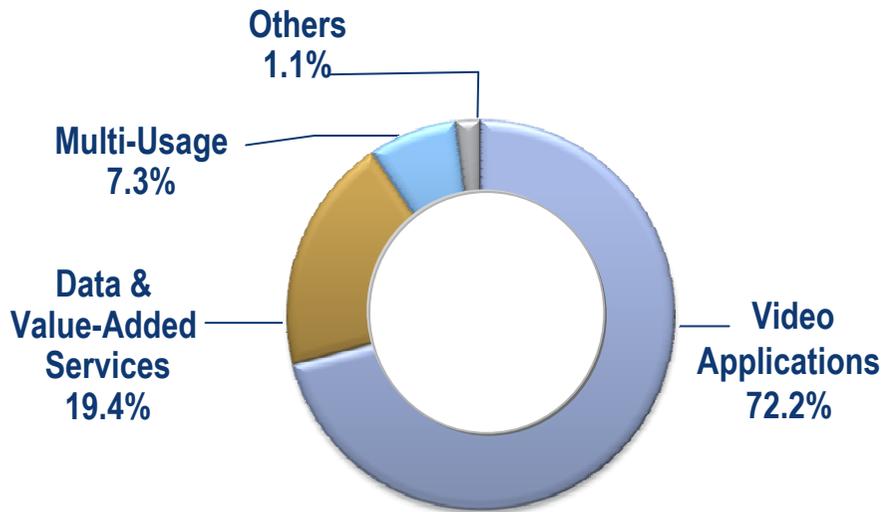
- ▶ Eutelsat's revenues grown since 1990 by c.700% through organic growth
- ▶ Leading EBITDA margin amongst satellite operators



Leading position supported by balanced business mix

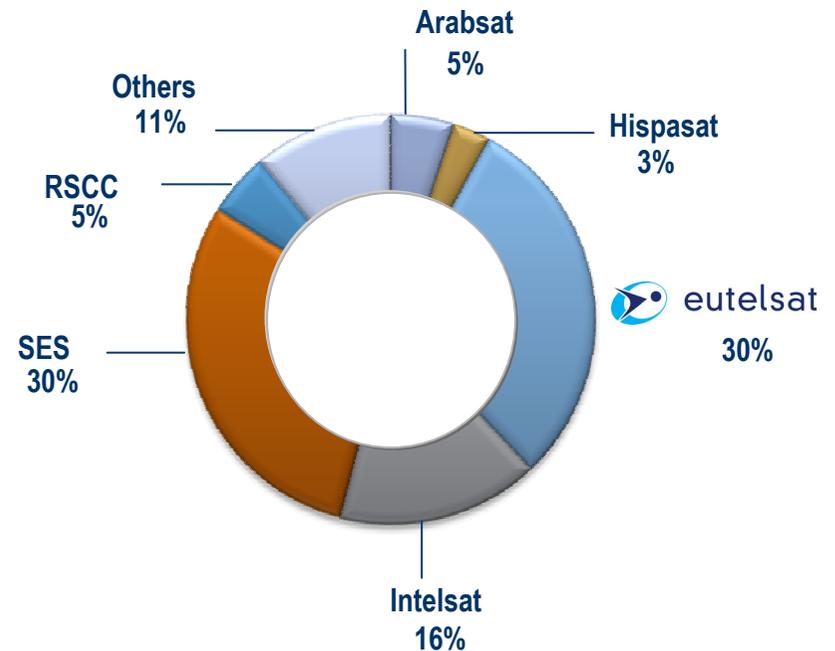


Revenue profile



- > FY 2006-2007 revenues: 829.1M€ (+4.8%)
- > Backlog: 3.7Bn€

Marketshare extended Europe²

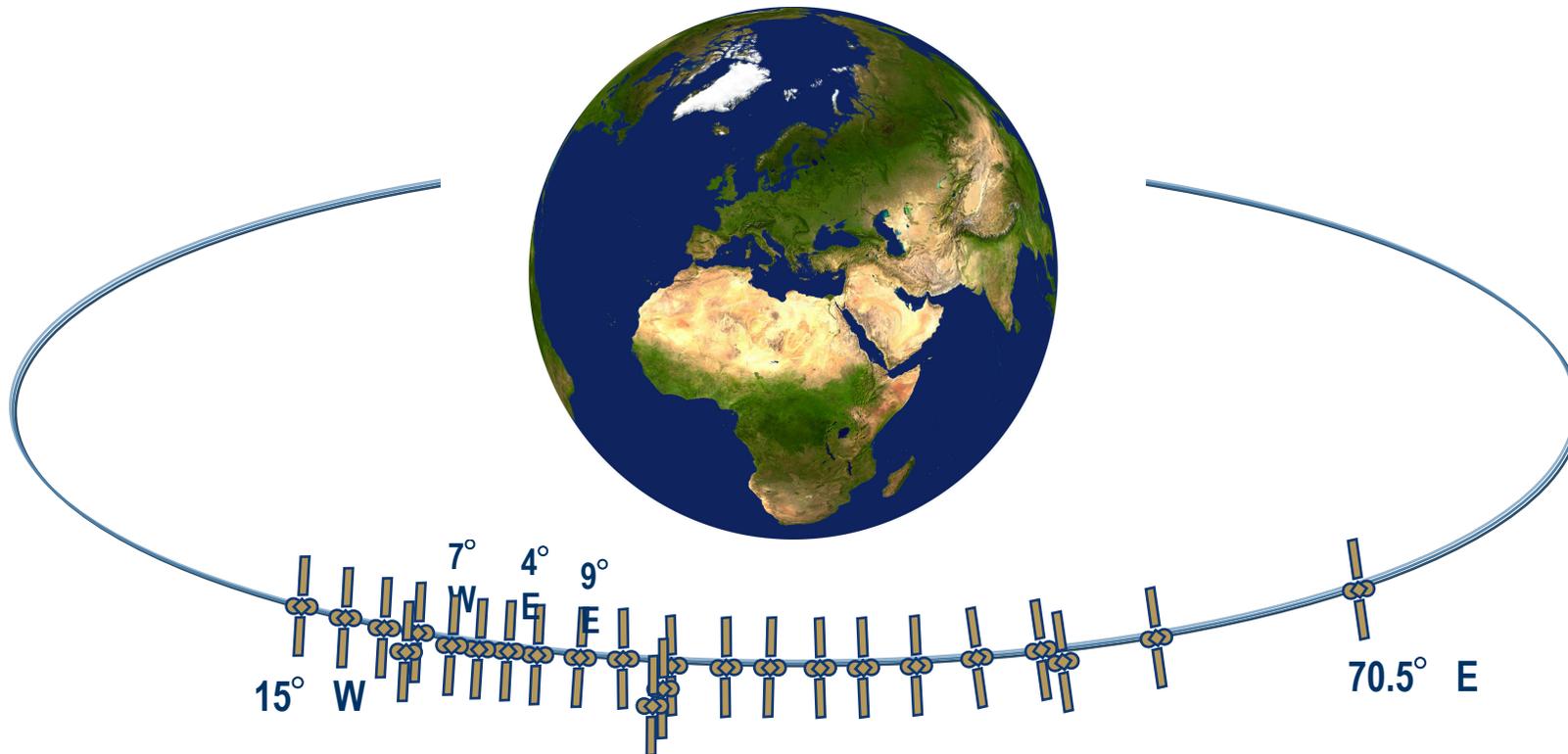


- > N° 1 in Europe
- > N° 3 worldwide

¹ Source: Euroconsult

² Extended Europe: western Europe, central Europe, Russia, Central Asia, Middle East, North Africa

Eutelsat's satellite infrastructure



- ▶ 24 satellites at 20 orbital positions: opening in FY2006-2007 of 3 new orbital positions
- ▶ Premium video neighbourhoods for Europe: HOT BIRD™, EURO BIRD™ 1
- ▶ Major video neighbourhoods for Russia, Turkey, North Africa, Middle East, sub-Saharan Africa
- ▶ Five satellites in construction for launches 2008-2009

Our strategic positioning



Maximise revenue per transponder addressing markets with most attractive growth and pricing

Strengthen and develop leading video neighbourhoods

Develop value-added broadband services

Commitment to investment and innovation to fuel growth

2006-2007 continuing growth

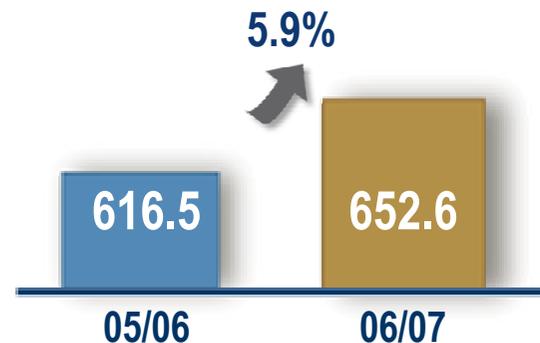


M€



Further increase in revenues⁽¹⁾

- ▶ + 4.8% in 2006-2007
- ▶ + 6.8% excluding non-recurring revenues and at constant exchange rate



Progress in profitability

- ▶ EBITDA growth of 5.9%
- ▶ Increase of EBITDA margin at 78.7% (+0.8 pt)



Sharp rise in consolidated net income

- ▶ Revenue growth and improvement of profitability
- ▶ Significantly lower financial expenses

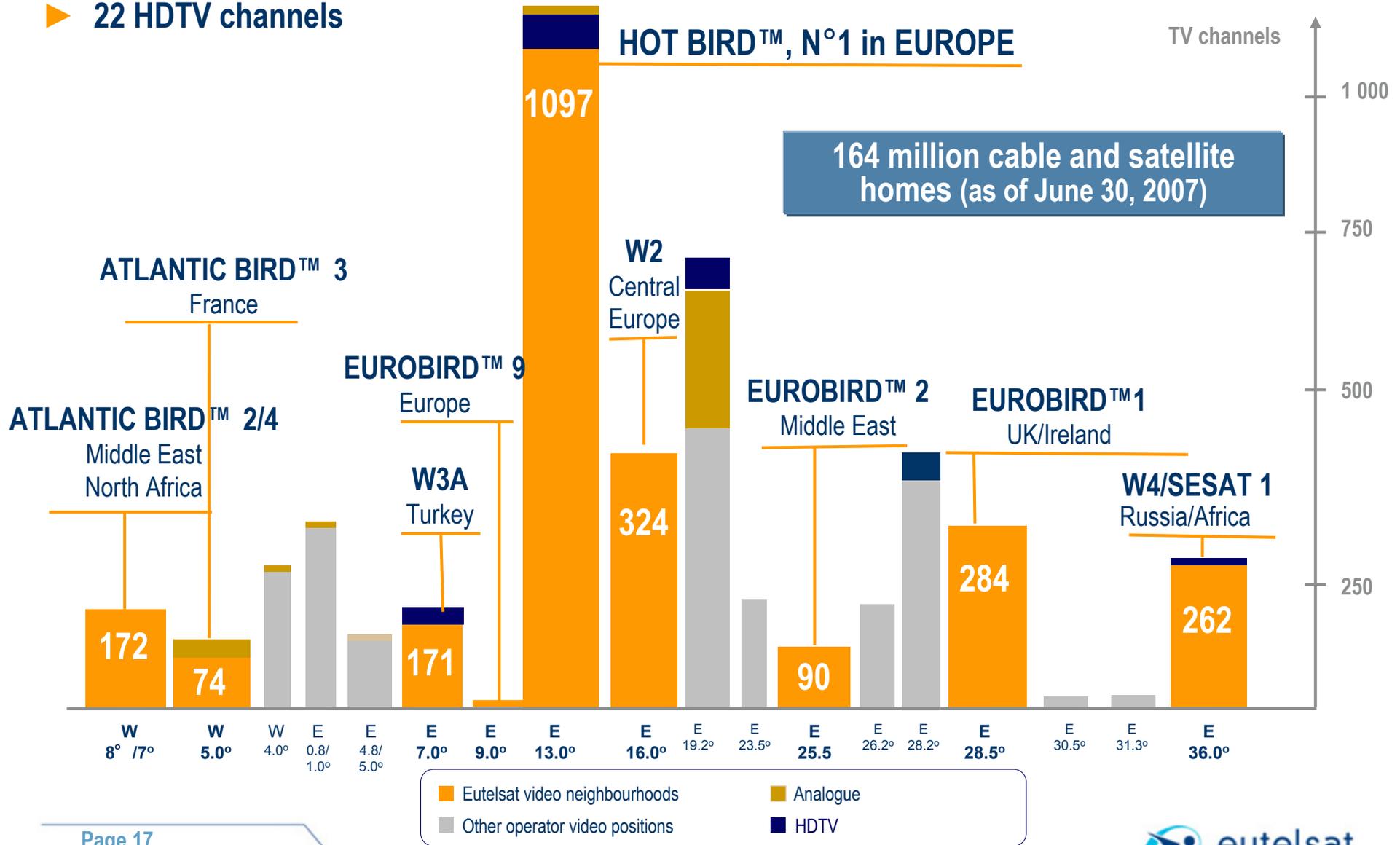
Video neighbourhoods broadcasting 2,600 channels



Market-leading video neighbourhoods



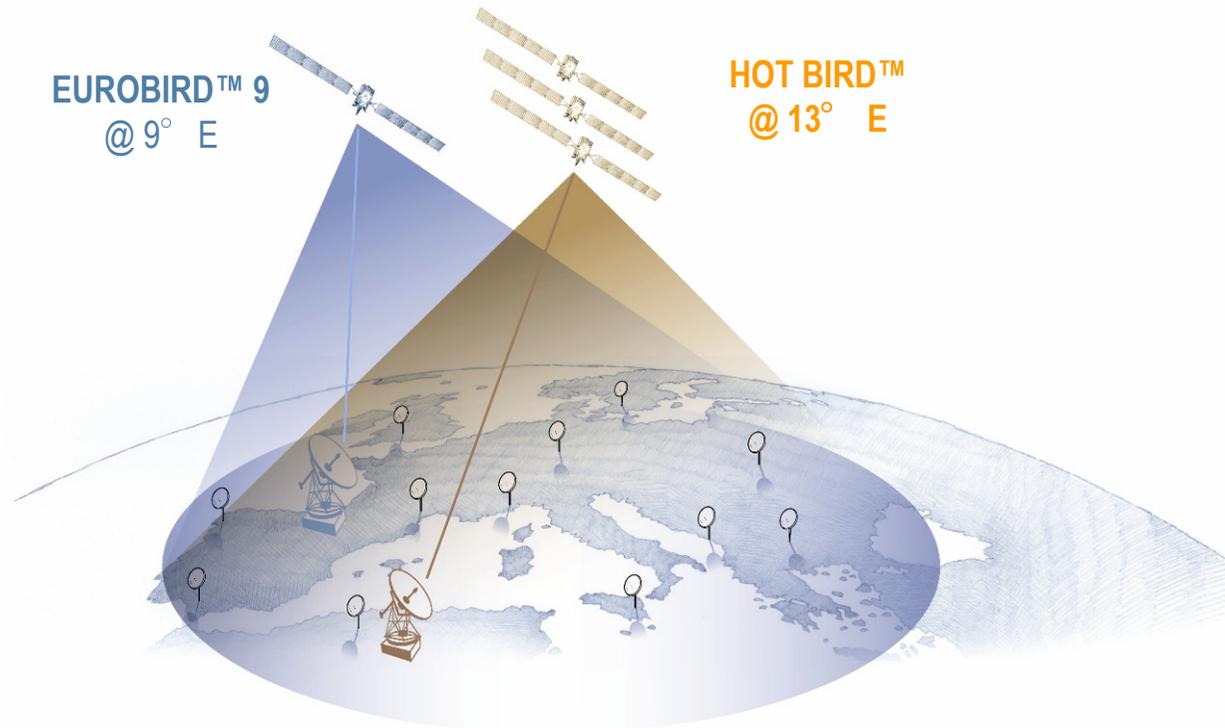
▶ 22 HDTV channels



Dual-feed reception EUROBIRD™ 9 and HOT BIRD™



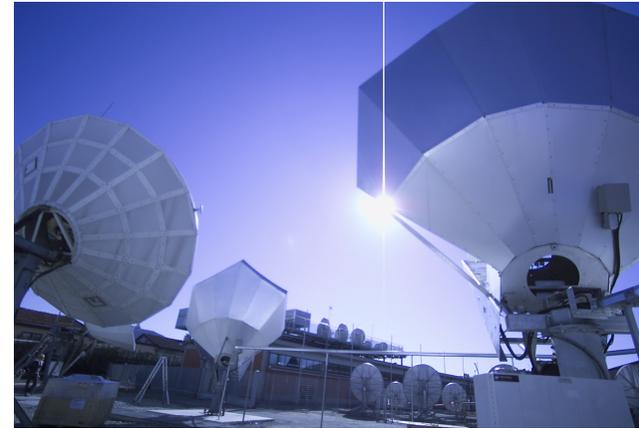
- ▶ Simultaneous reception from 13° E and 9° E
- ▶ Target markets: thematic channels, linguistic communities, HDTV
- ▶ EUROBIRD™ 9: broadcast satellite technically identical to HOT BIRD™ satellites
- ▶ 20 high-power transponders to increase to 38 with redeployment of HOT BIRD™ 7A (after HOT BIRD™ 9 launch in 2008)



Growing portfolio of broadband services



- ▶ D STAR service: delivering broadband everywhere (Africa, Europe, Middle East)
- ▶ Operated by Skylogic, from SkyPark teleport in Turin (Italy)
- ▶ Addressing enterprises, and local administrations beyond terrestrial networks
 - > +40% terminals to 7,424 (June 07)



- ▶ New broadband services for mobile users:
 - > Broadband access and GSM extension for maritime market (cruise ferries ...)
 - > In-flight broadband for business jets



New-generation broadband services



- ▶ Tooway™ service launched September 2007 to deliver broadband to homes unserved by terrestrial networks in Ka/Ku band



- ▶ New broadband services for mobile users:
 - > On-board broadband for high-speed trains

On-going innovation to fuel growth



Ka-band services

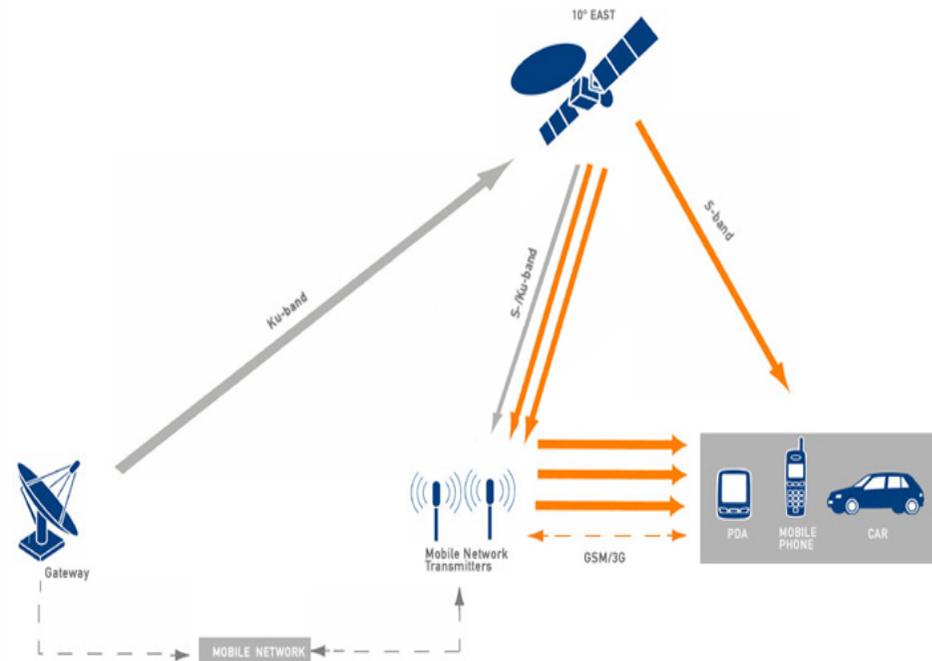
- ▶ New satellite infrastructure
- ▶ Combining two key components for cost-efficiency:
 - > DOCSIS standard
 - > Multiple spotbeams
- ▶ Flexible and sizeable mission for multiple services
 - > Consumer broadband access
 - > Professional data & video services
 - > Broadcasting (local, regional TV)

HDTV

- ▶ HDTV take-up in Europe
- ▶ 2.5 X bandwidth in MPEG4 than Standard Digital channels
- ▶ Objective of 40 HDTV channels by FY2009

S-band services

- ▶ Creation of a JV to operate Europe's first satellite-based infrastructure for video and data broadcasting to mobile devices
- ▶ S-band payload on Eutelsat's W2A satellite to be launched early 2009
- ▶ Telecom complement to Galileo



2006-2007: strong financial structure



Summary cash flow statement	2005-2006	2006-2007	
IFRS – in M€			
Net cash flows from operating activities	501.1	527.7	← 64% of revenues
Capital expenditure	(230.9)	(350.1)	← +119 M€
Operating free cash flow	270.2	177.6	← 21% of revenues
Net debt at the beginning of the period	3,157	2,228	
Net debt at the end of the period	2,228	2,295	← 3.5x EBITDA

Net cash flow from operating activities: +5.3%

2006-2007 substantial earnings improvement



Summary income statement IFRS – in M€	2005-2006	2006-2007	Change %	Highlights
Revenues*	791.1	829.1	+ 4.8%	▶ Excluding one-off revenues and at constant exchange rate: + 6.8 %
Operating expenses	(174.6)	(176.5)	+1.1%	▶ Strict cost control
EBITDA	616.5	652.6	+ 5.9 %	
Operating income	303.7	362.5	+19.4 %	
Financial expenses, net	(179.6)	(108.2)		▶ Lower cost of debt
Income tax	(89.7)	(92.2)		▶ Effective tax rate: 36.3%
Consolidated net income	40.2	170.0		▶ Reflects operational performance and debt restructuring



1. Introduction to the satellite infrastructure business
2. Eutelsat Communications overview
3. Outlook

Appendices

2007-2008 Outlook



REVENUES

840 - 850 M€

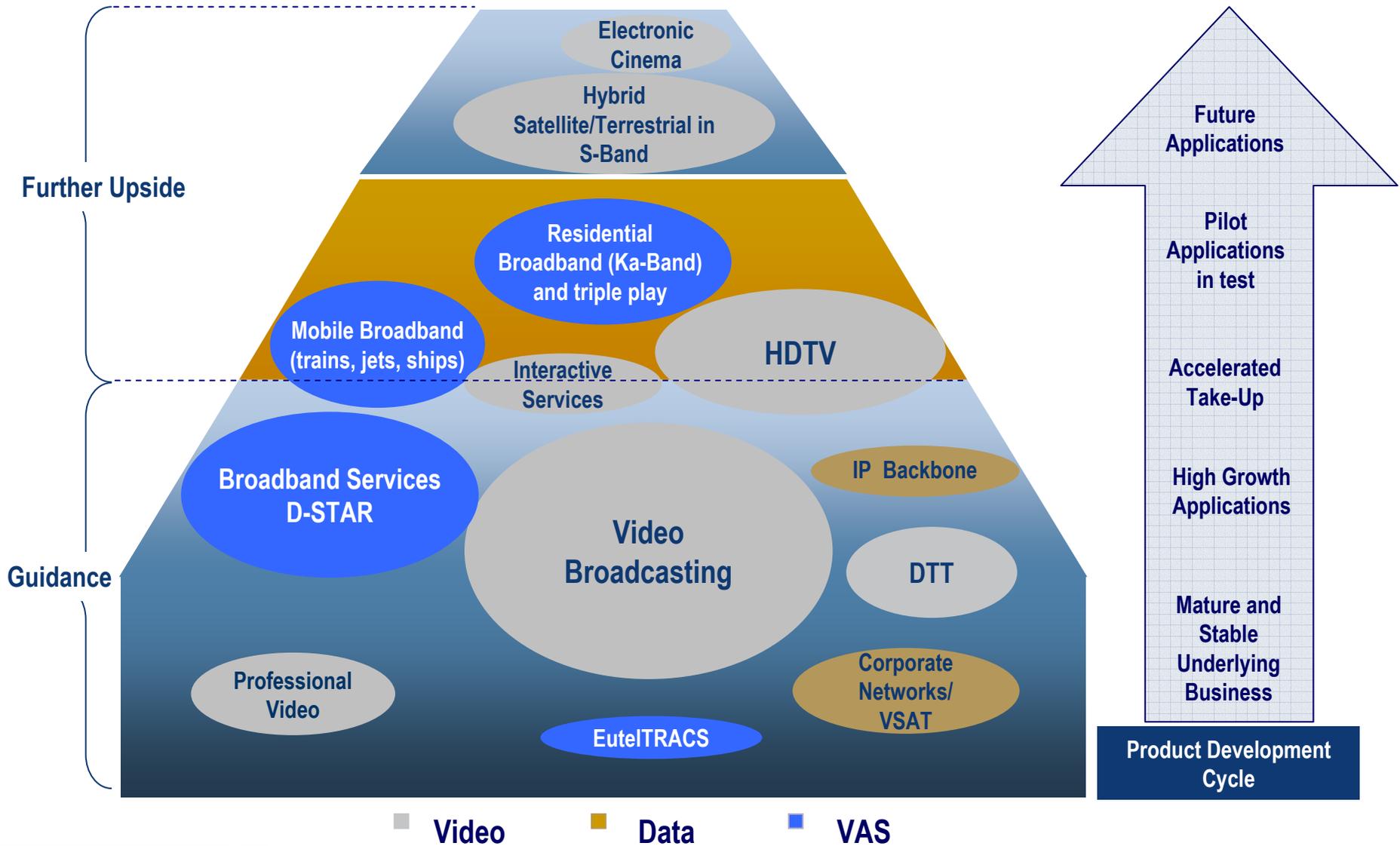
EBITDA MARGIN

> 77.5%

DISTRIBUTION

Fiscal 2007: 0.58 € / per share
Distribution policy in future years:
50% to 75% of net income Group share

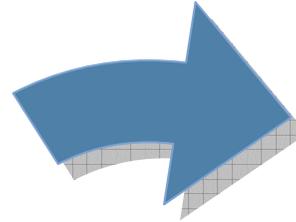
Highway for future applications



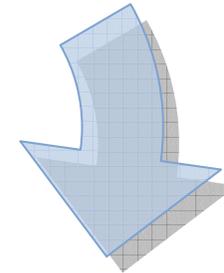
Eutelsat: combining Growth ...



Develop highly valuable portfolio of orbital positions



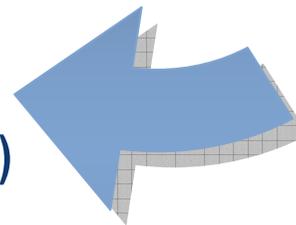
Develop activities across our “Two continents”



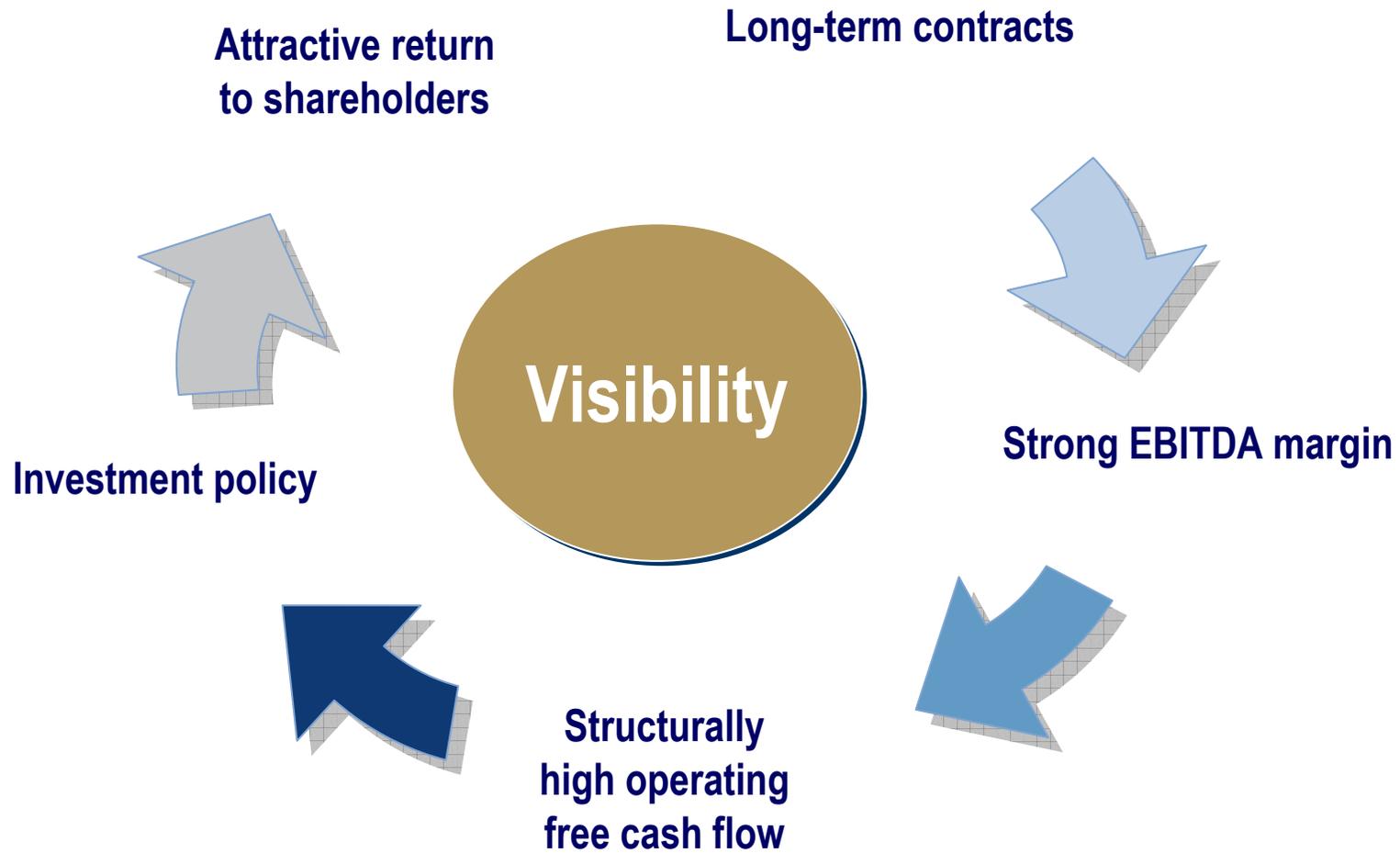
Growth

Focus on Video Applications

Develop new services and applications (VAS, mobiles ...)



... and Visibility





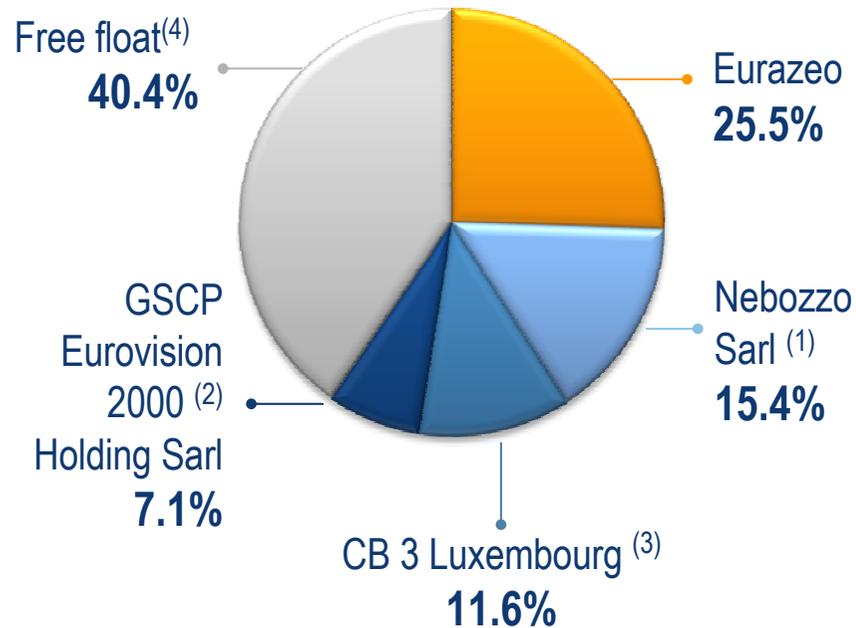
- 1. Introduction to the satellite infrastructure business**
- 2. Eutelsat Communications overview**
- 3. Outlook**

Appendices

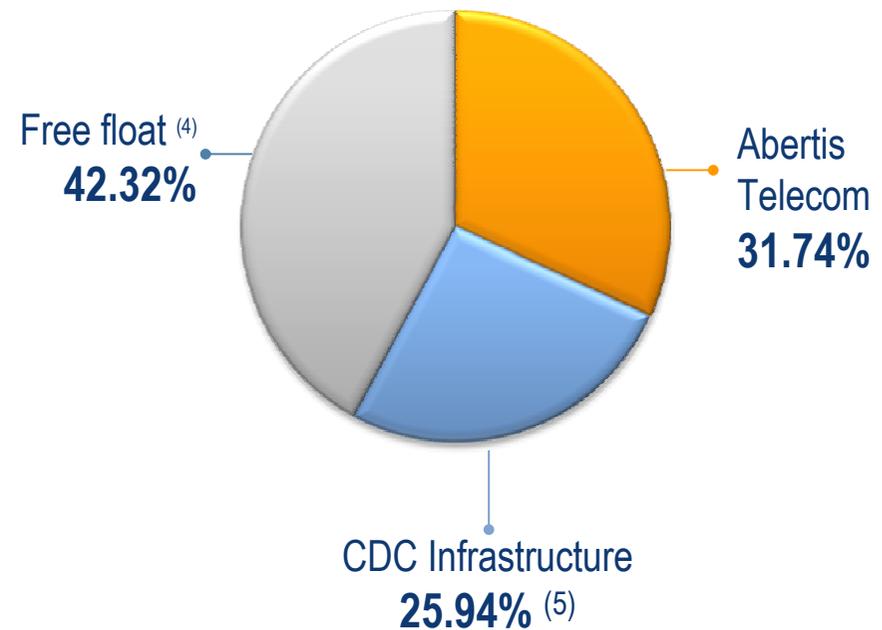
Evolution of shareholder base



December 31, 2006



June 30, 2007



- (1) Nebozzo Sarl is a joint company controlled by Spectrum Equity Investors and Texas Pacific Group
- (2) GSCP Eurovision 2000 Holding Sarl is owned by Goldman Sachs Capital Partners
- (3) CB 3 Luxembourg is owned by Cinven
- (4) Freefloat includes minority institutional shareholders and employees

- (5) Subsidiary of Caisse des Dépôts et Consignations. Includes 0.65 % owned by CDC Fonds Propres

2006-2007 achievements in line with strategy



Video neighbourhoods strengthened

- > TV channels: + 23%
- > HOT BIRD™ orbital position further secured
- > HOT BIRD™ dual-feed with EURO BIRD™ 9
- > Opening of 7° West orbital position with ATLANTIC BIRD™ 4
- > Emergence of HDTV

Growth of Value Added Services

- > Ongoing development of D-STAR broadband services
- > New broadband solutions for business jets and rail transport
- > Extension of teleports for video services

Investment and innovation

- > 5 new satellites to renew and increase in-orbit resources
- > Investment in new mobile services with S-band payload on W2A
- > Introduction of new services in Ka-band (HOT BIRD™ 6) for homes beyond range of terrestrial broadband networks

2006-2007 revenue profile



Priority to Video Applications: +61.8 M€ (up 11.7%)

In M€

12 months ended June 30	2005-2006 ¹	2006-2007 ¹
Video Applications	528.6	590.4
Data and Value Added Services	169.1	159.0
Multi-usage	69.7	59.1



(1) Excluding other revenues and one-off revenues

(2) Based on revenues excluding one-off revenues

2006-2007 strong financial structure



Condensed cash flow statement IFRS – in M€	2005-2006	2006-2007	
Net cash flow from operating activities	501	528	← 64% of revenues
Capital expenditure	(231)	(350)	← +119 M€
Operating free cash flow	270	178	← 21% of revenues
Minority buy-outs	(67)	(20)	
Net IPO proceeds	839	3	
Dividends	(12)	(124)	
Financial expenses paid, net	(187)	(82)	
In-orbit performance incentives	(14)	(15)	
Others	4	(1)	
Telecom 2C leasing	-	(6)	
ATLANTIC BIRD™ 1 debt reduction	96	0	
TOTAL	929	(67)	
Net debt (1) at the beginning of the period	3,157	2,228	← 3.6x EBITDA
Net debt (1) at the end of the period	2,228	2,295	← 3.5x EBITDA

(1) Net debt as defined in appendix

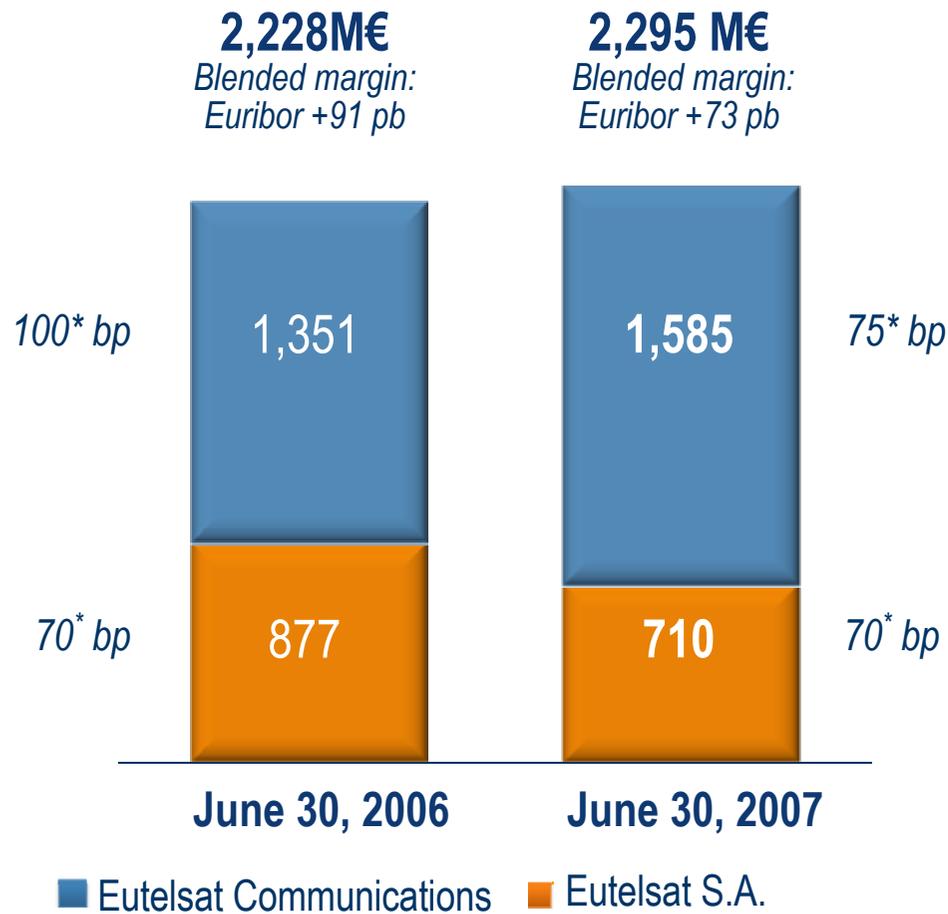
2006-2007 financial result improved by 40%



IFRS – in M€	2005-2006	2006-2007
Interest expenses and others	(138.1)	(107.5)
Hedging instruments	10.7	2.0
Foreign exchange gains/losses	0.5	0.3
Amortisation of loan set-up fees	(8.2)	(3.0)
Sub-Total	(135.1)	(108.2)
Post IPO debt restructuring costs and senior debt refinancing net costs (sub-total)	(44.5)	-
Financial result, Net	(179.6)	(108.2)

- ▶ Simplification and restructuring of debt
- ▶ Debt cost reduction following refinancing in June 2006

Net debt evolution: lower cost, simplified and hedged



Eutelsat Communications: senior debt and Revolver for total amount of 1,915 M€

- ▶ 7-year in fine until June 2013
- ▶ Hedged with Euribor capped at 3.85%
- ▶ Undrawn amount at June 30, 2007: 300 M€

Eutelsat SA: syndicated loan and Revolver for a total amount of 1,300 M€

- ▶ 7-year in fine until November 2011
- ▶ Fixed hedging at 3.415% until November 2011 and hedging of revolver credit with Euribor capped at 4.10% until November 2011
- ▶ Undrawn amount at June 30, 2007: 590 M€

Definitions



- ▶ EBITDA: operating income before depreciation, amortisation and other operating income/charges (impairment charges, dilution profits (losses), insurance compensation, etc.)
- ▶ Net debt: all bank debt and all liabilities from long term agreements, less cash and cash equivalents and marketable securities (net of bank credit balances).
- ▶ Backlog: future revenues from capacity lease agreements with a six month or above duration (including contracts for satellites yet to be delivered). These capacity lease agreements can be for the entire life of the satellites.
- ▶ Premium video neighbourhoods: HOT BIRD™ at 13°E (Europe, Mediterranean Basin), EUROBIRD™ 1 at 28.5°E (UK, Ireland)
- ▶ Major video neighbourhoods: 7°W (Middle East, North Africa), 36°E (Russia, Africa), 16°E (Central Europe), 7°E (Turkey), 5°W (France), 9°E (Europe), 25.5°E (Middle East)
- ▶ Extended Europe: Western Europe, Central and Eastern Europe, Russia, Central Asia, Middle East, North Africa, Sub-Saharan Africa