

Plan Estratégico 2018-2021



Madrid, 10 de octubre de 2018

Disclaimer

Esta presentación es propiedad exclusiva de Aena, S.M.E., S.A., "Aena", su reproducción total o parcial está totalmente prohibida y queda amparada por la legislación vigente. El uso, copia, reproducción o venta de esta publicación, sólo podrá realizarse con autorización expresa y por escrito de Aena.

Este documento no constituye una oferta o invitación para adquirir o suscribir acciones, de acuerdo con lo establecido en la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores y en su normativa de desarrollo. Asimismo, este documento no constituye una oferta de compra, de venta o de canje ni una solicitud de una oferta de compra, de venta o de canje de títulos valores en ninguna otra jurisdicción.

Este documento contiene información y afirmaciones o declaraciones que constituyen estimaciones o proyecciones de futuro sobre Aena. Dichas estimaciones o proyecciones pueden incluir declaraciones sobre planes, objetivos y expectativas actuales, incluyendo declaraciones en relación con tendencias que afecten a la situación financiera de Aena, ratios financieros, resultados operativos, negocios, estrategia, concentración geográfica, costes, inversiones y políticas de dividendos.

Dichas estimaciones o proyecciones pueden incluir también asunciones sobre futuras condiciones de tipo económico o de cualquier otro tipo, tales como evolución del P.I.B. y otras magnitudes económicas, previsiones de tráfico y tipos de cambio. Las estimaciones o proyecciones de futuro se identifican generalmente por el uso de términos como "espera", "anticipa", "pronostica", "cree", "estima", "aprecia" y expresiones similares. Dichas declaraciones no constituyen garantías de un futuro cumplimiento y se encuentran sujetas a riesgos significativos, incertidumbres, cambios y otros factores que pueden estar fuera del control de Aena o que pueden ser difíciles de prever. Entre tales riesgos e incertidumbres están aquellos factores y circunstancias identificadas en el Folleto Informativo de su salida a Bolsa registrado por Aena en la Comisión Nacional del Mercado de Valores en España.

En consideración de lo anterior, las estimaciones o proyecciones de futuro incluidas en este documento podrían no cumplirse. Salvo en la medida que lo requiera la ley aplicable, Aena no asume ninguna obligación (aun cuando se publiquen nuevos datos o se produzcan nuevos hechos) de informar públicamente de la actualización o revisión de estas manifestaciones de futuro.

La información incluida en este documento no ha sido verificada ni revisada por los auditores de cuentas externos de Aena.

Aena, Plan Estratégico 2018-2021

Aeropuerto Adolfo Suárez Madrid-Barajas

9:45 - 10:00 Registro

10:00 - 11:30 Presentación

- Presidente. Maurici Lucena.
- Director General Negocio Regulado. Javier Marín.
- Director General Negocio No Regulado. J. Manuel Fdez. Bosch.
- Director Financiero. José Leo.
- Presidente. Maurici Lucena.

11:30 - 12:30 Q&A

12:30 - 14:30 Cocktail

15:00 - 17:00 Visita al aeropuerto

Ponentes



Maurici Lucena
Presidente



Javier Marín
Director Negocio Regulado



José Manuel Fdez. Bosch
Director Negocio No Regulado



José Leo
Director Financiero

Presentación del Plan

Presidente Maurici Lucena

- Consejo de Administración y equipo gestor.
- Aena hoy.
- Contexto: Un entorno prometededor.
- Mirando al futuro.

Un Consejo de Administración **de calidad y equilibrado**

Eduardo Fernández-Cuesta
Consejero independiente

Juan Ignacio Acha-Orbea
Consejero independiente

Amancio López
Consejero independiente

Jaime Terceiro
Consejero independiente

José Luis Bonet
Consejero independiente

Josep Piqué
Consejero independiente

Maurici Lucena
Presidente del Consejo

6
Consejeros
independientes

8
Consejeros
dominicales

1
Consejero
Ejecutivo

Juan Carlos Alfonso
Secretario

Antonio García-Mon
Vicesecretario

Vacante

Pilar Arranz
Consejera dominical

Francisco Javier Martín
Consejero dominical

Ángel Luis Arias
Consejero dominical

Angélica Martínez
Consejera dominical

Francisco Ferrer
Consejero dominical

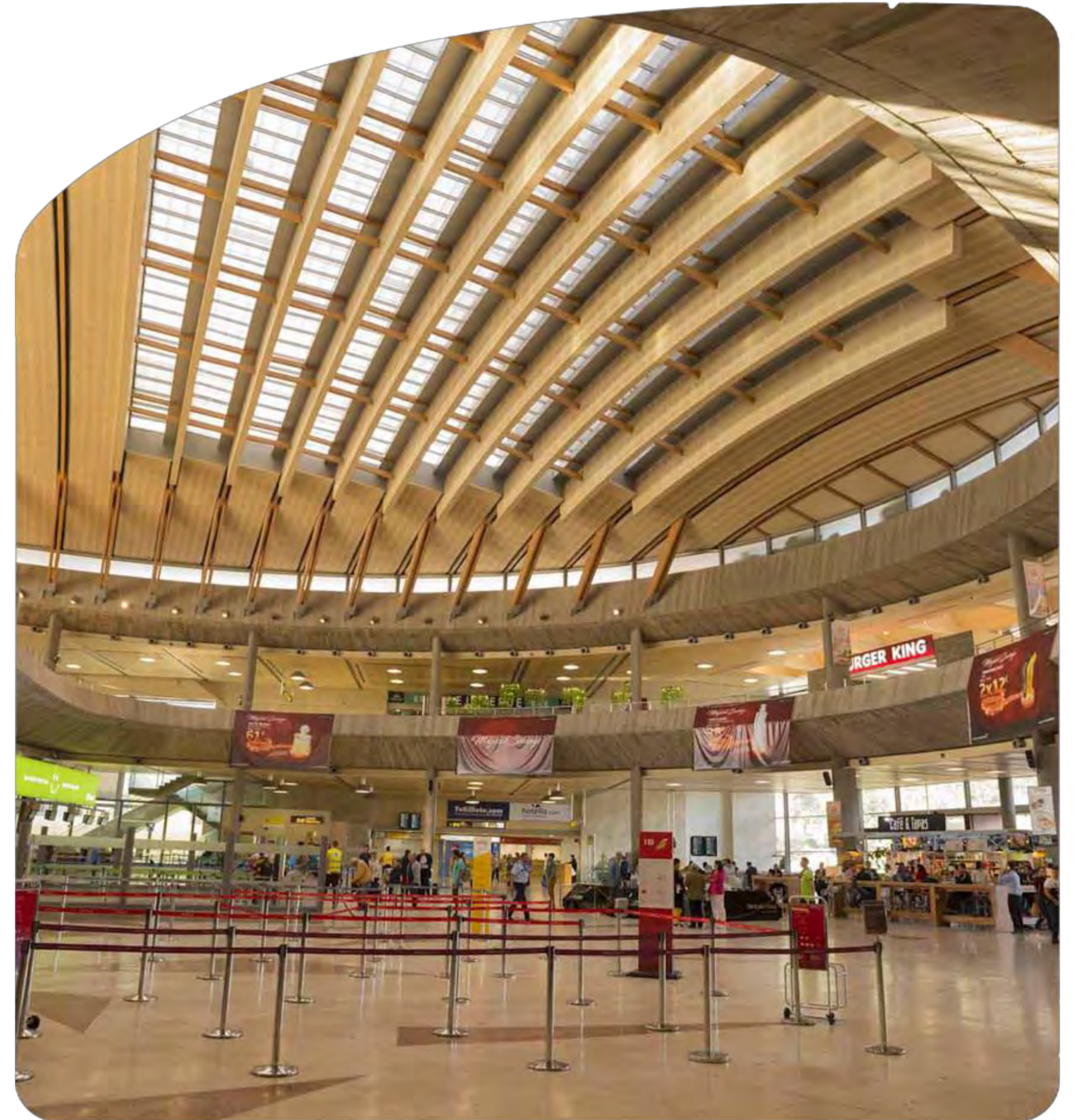
TCI Advisory Services LLP
representado por **Christopher**
Anthony Hohn
Consejero dominical

Vacante

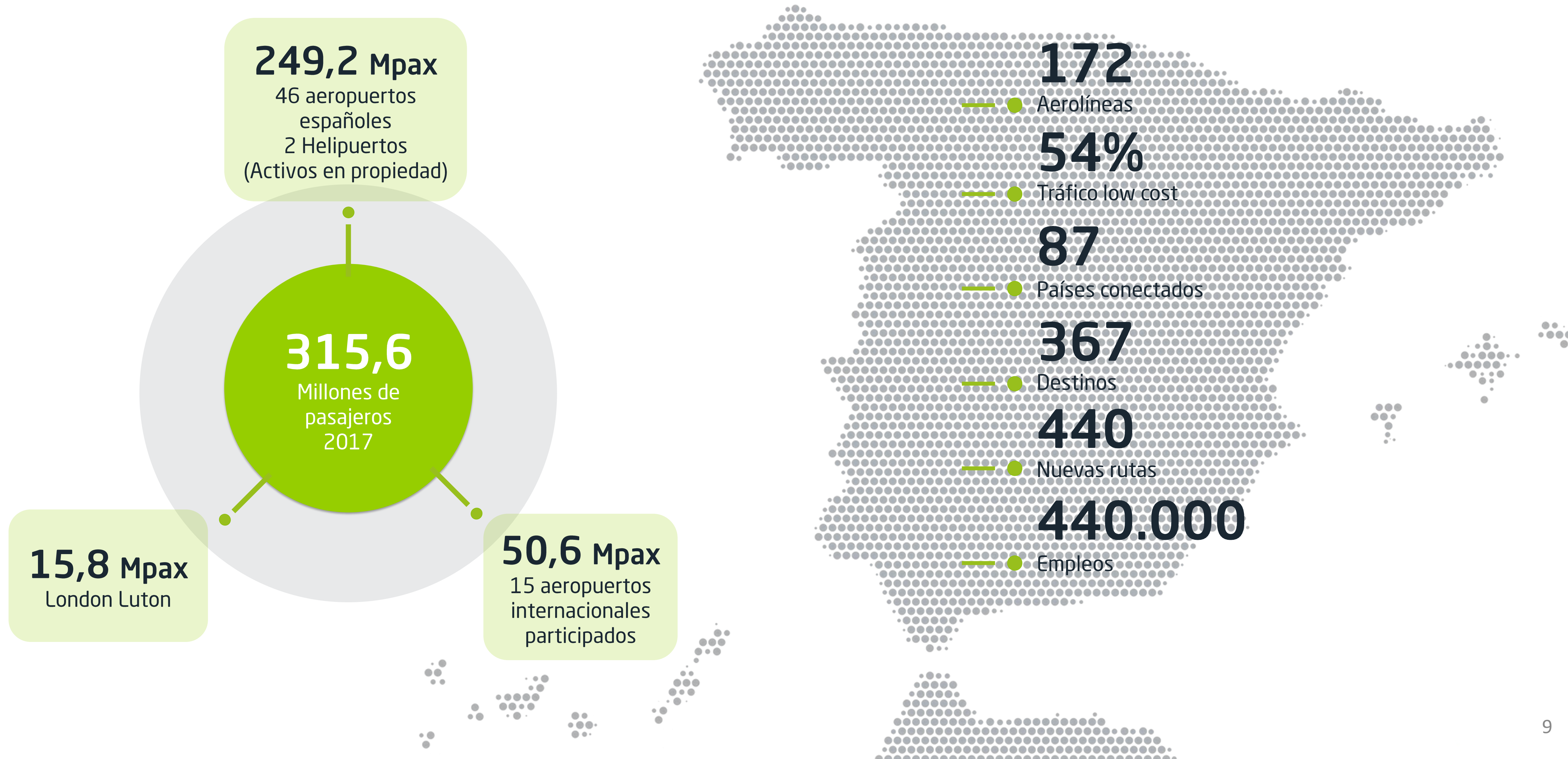
El Comité de Dirección: **competencia y experiencia**



Aena hoy



Aena es la compañía líder en el mundo en gestión de infraestructuras aeroportuarias por volumen de pasajeros



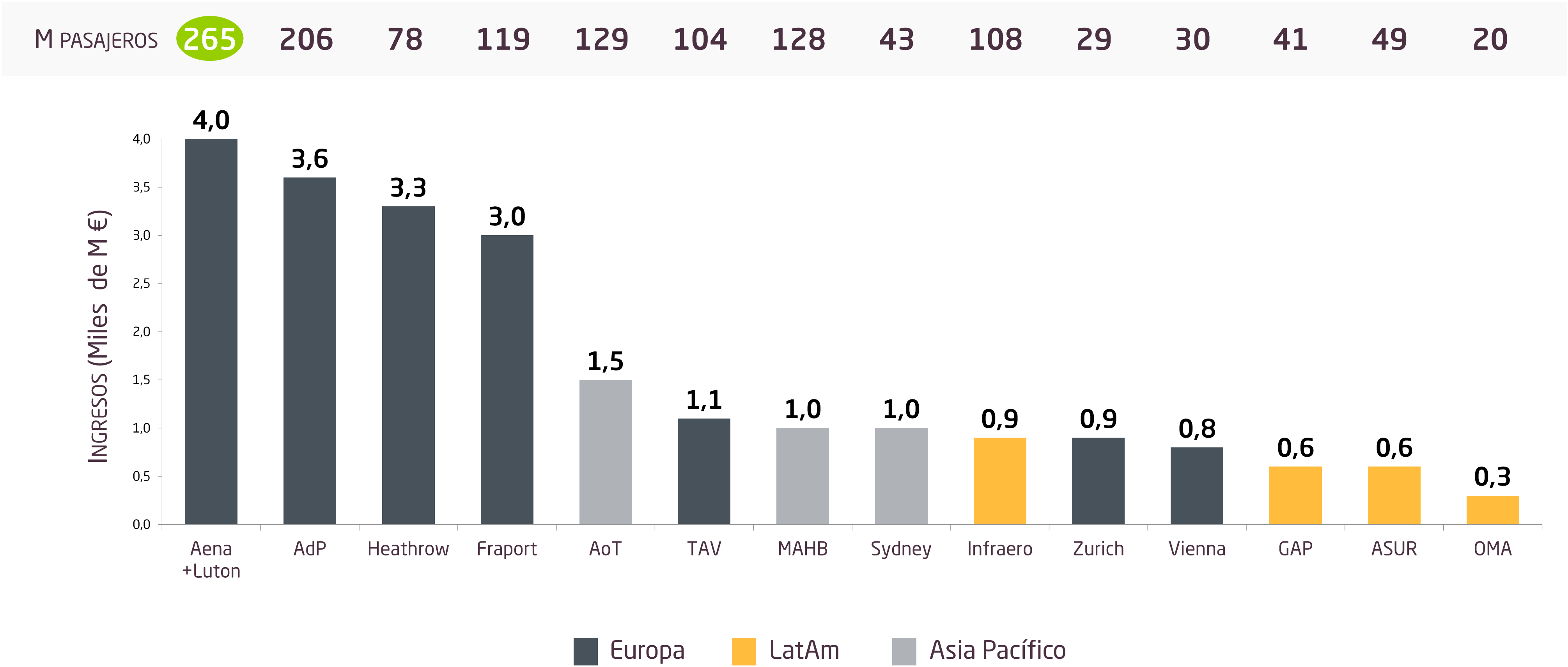
Una de las grandes compañías del IBEX-35

—● Extraordinaria evolución desde la salida a Bolsa

+150%

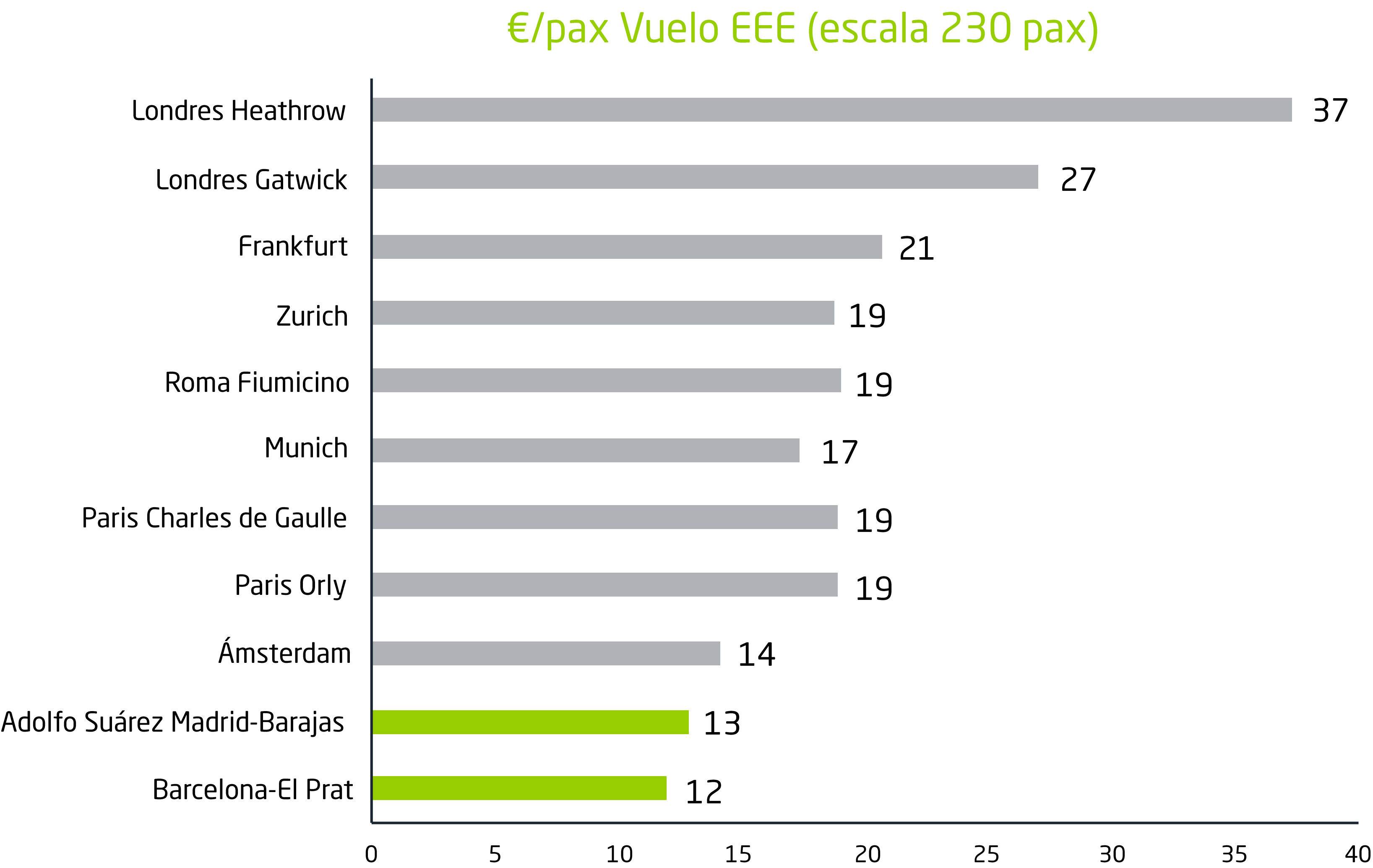
Revalorización acumulada

Primer operador del mundo por volumen de ingresos en 2017

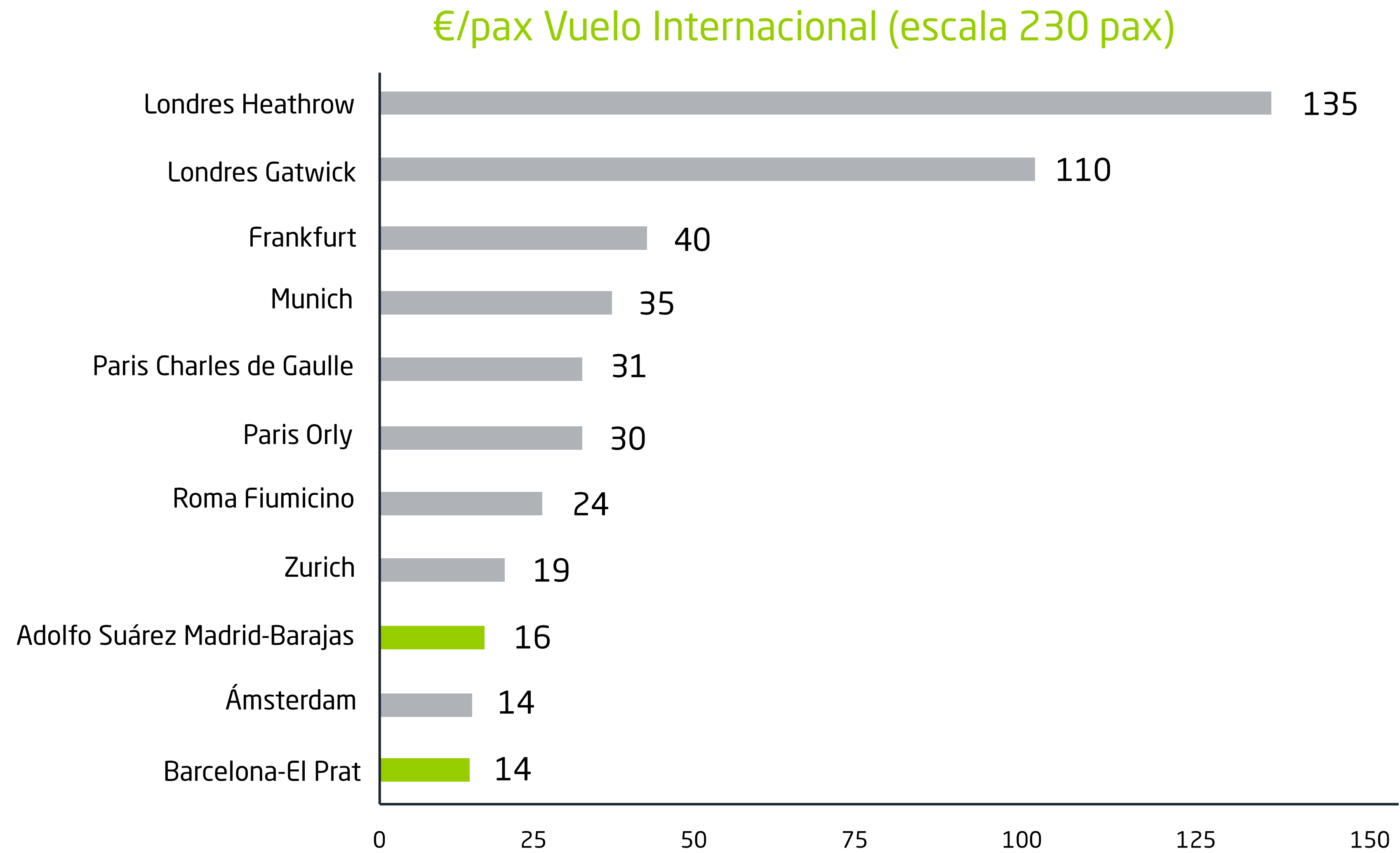


Fuente: Recopilación de información pública

Con las tarifas aeroportuarias más competitivas de su entorno...

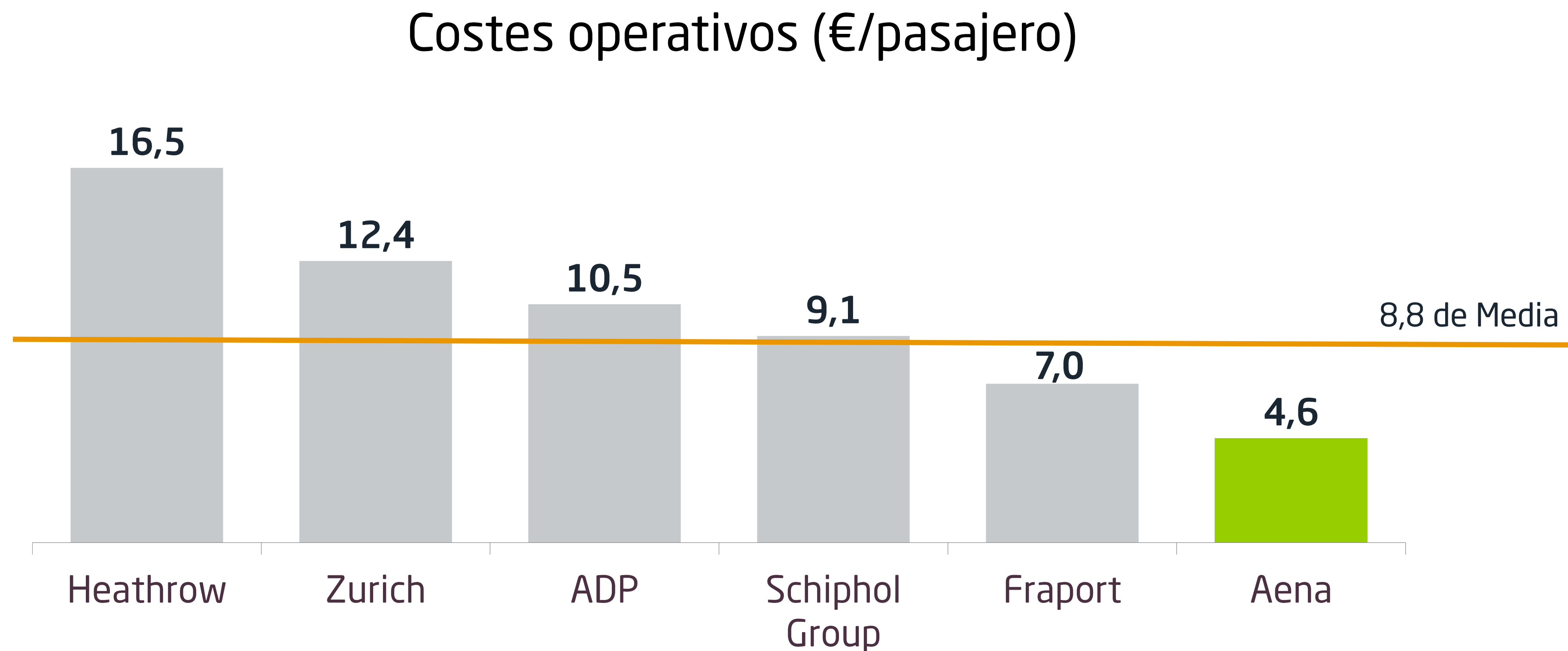


Fuente: IATA junio 2018 y web propia (Aeronave B737-400)



Fuente: IATA junio 2018 y web propia (Aeronave B737-400)

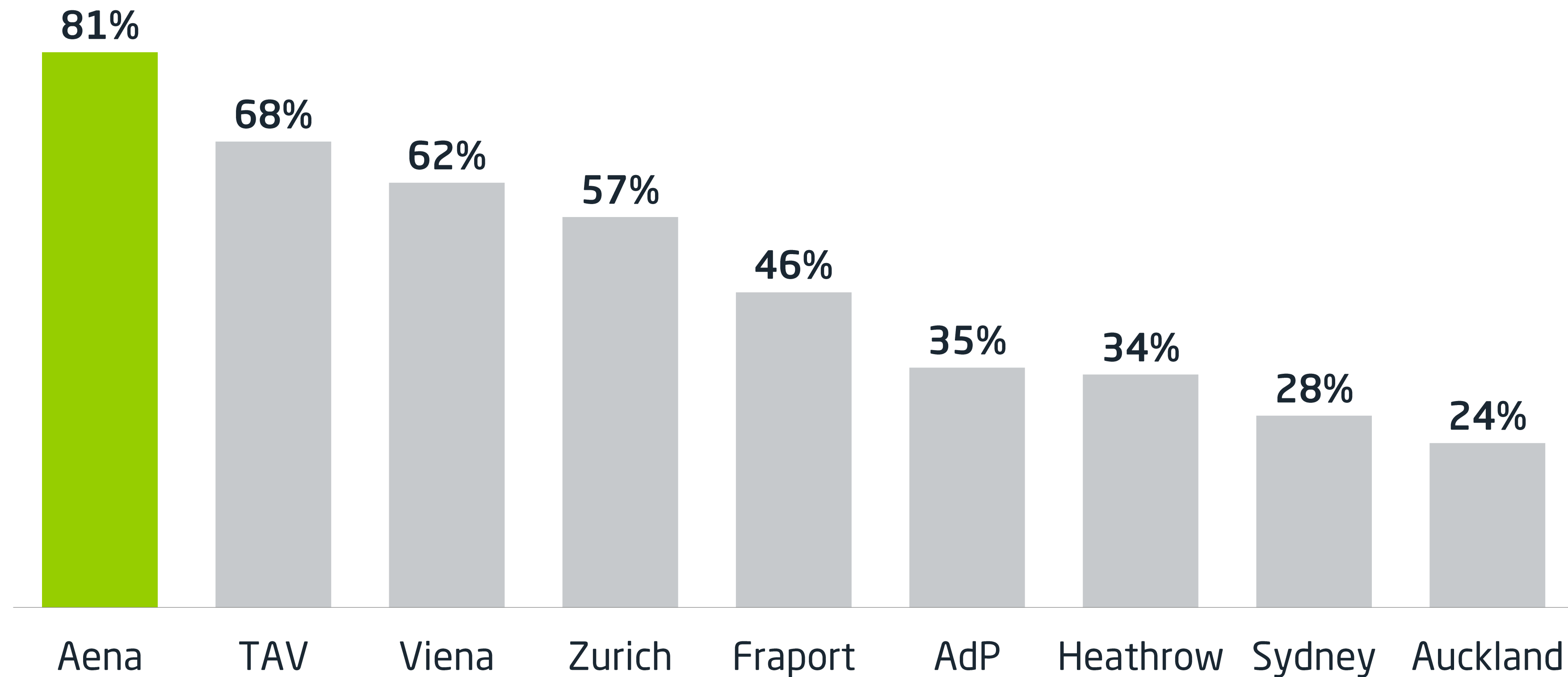
...y los costes operativos por pasajero más bajos del sector



Fuente: Airport Performance Indicators 2017 de Leigh-Fisher

Con un modelo de negocio con una fortísima capacidad de generación de caja

Cash-flow 2017*

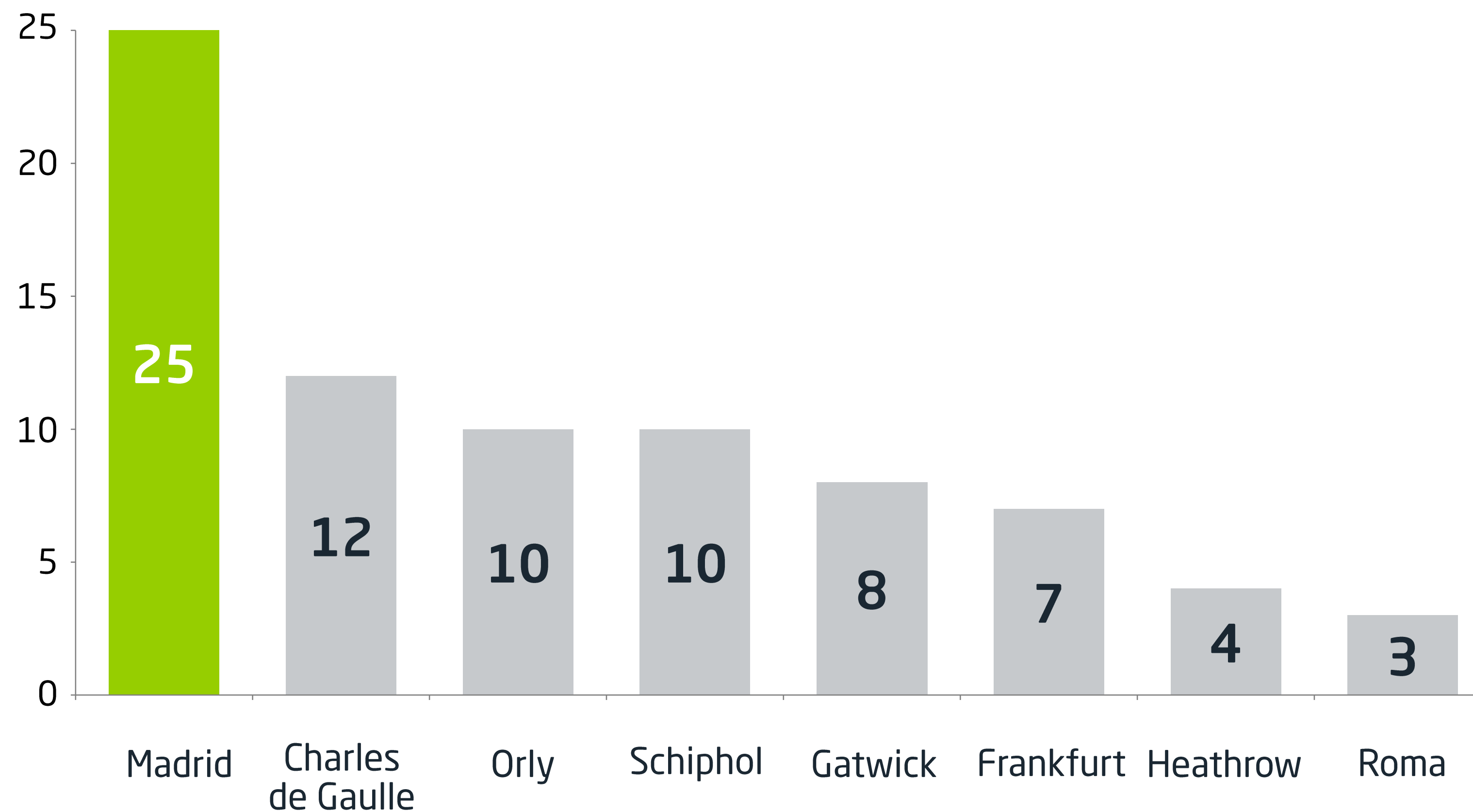


* Definido como EBITDA - CAPEX - Intereses pagados / EBITDA

Líder en el tráfico de conexión con Latinoamérica

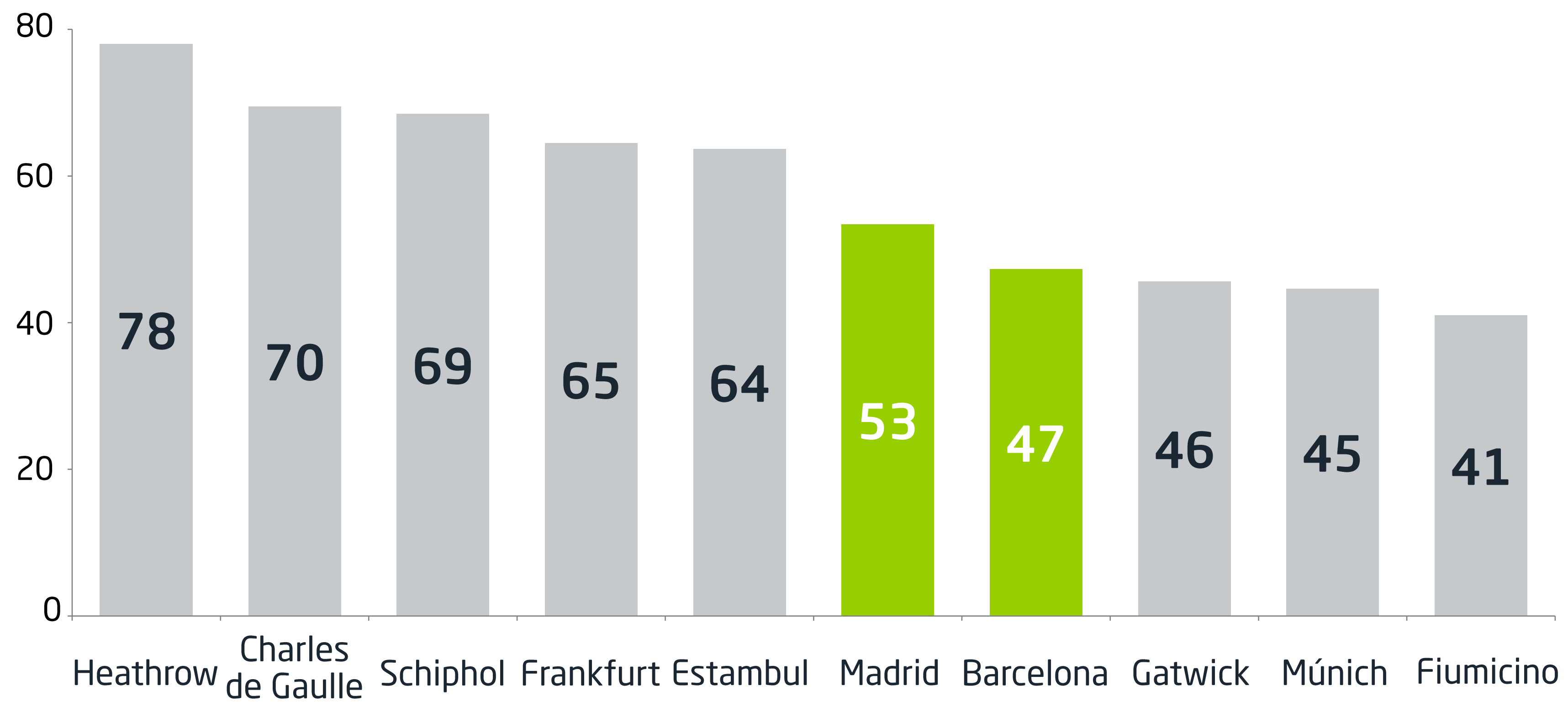
Opera dos de los principales *hubs* europeos: Madrid y Barcelona

Cuota europea de tráfico de conexión con Latinoamérica (%)



Fuente: OAG (asientos ofertados 2017)

Top10 aeropuertos europeos
(Millones pasajeros 2017)



Fuente: OAG (asientos ofertados 2017)

Aena es hoy una compañía líder, muy sólida, que ha experimentado una impresionante transformación corporativa

	2012	2017
Margen EBITDA	39%	63%
Beneficio neto	-64 M€	1.232 M€
DFN/EBITDA	10,9x	2,8x

—● Eficiencia y rentabilidad

**Contexto:
Un entorno prometedor**



El tráfico aéreo global **se duplicará** en los próximos 20 años

CAGR 2016-2036

Fortalezas

- Sector aeronáutico con muy buenas perspectivas a largo plazo
- Posicionamiento estratégico de España (geográfico y turístico)
- Operador líder en la gestión aeroportuaria

Retos

- Concentración de aerolíneas
- Pasajeros más exigentes
- Incertidumbres geoestratégicas (Brexit)



Turismo: la posición estratégica de España

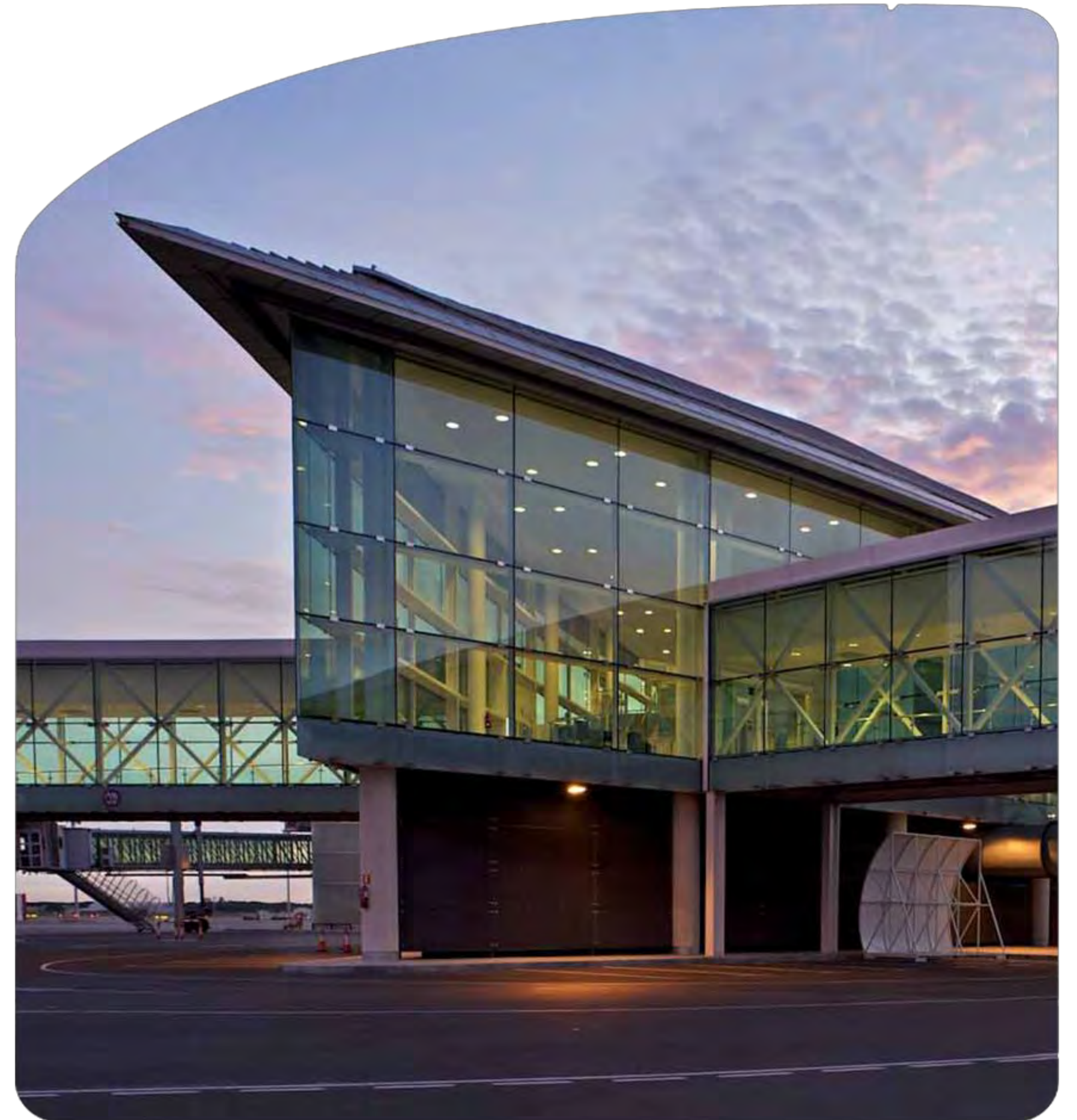
2º País del mundo más visitado

82 Millones de turistas
(récord histórico en 2017)

82% Turistas acceden por vía aérea

11% PIB nacional generado por el turismo

Mirando al futuro

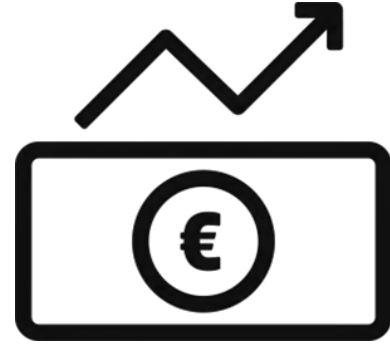


Visión: qué somos y qué aspiramos a ser

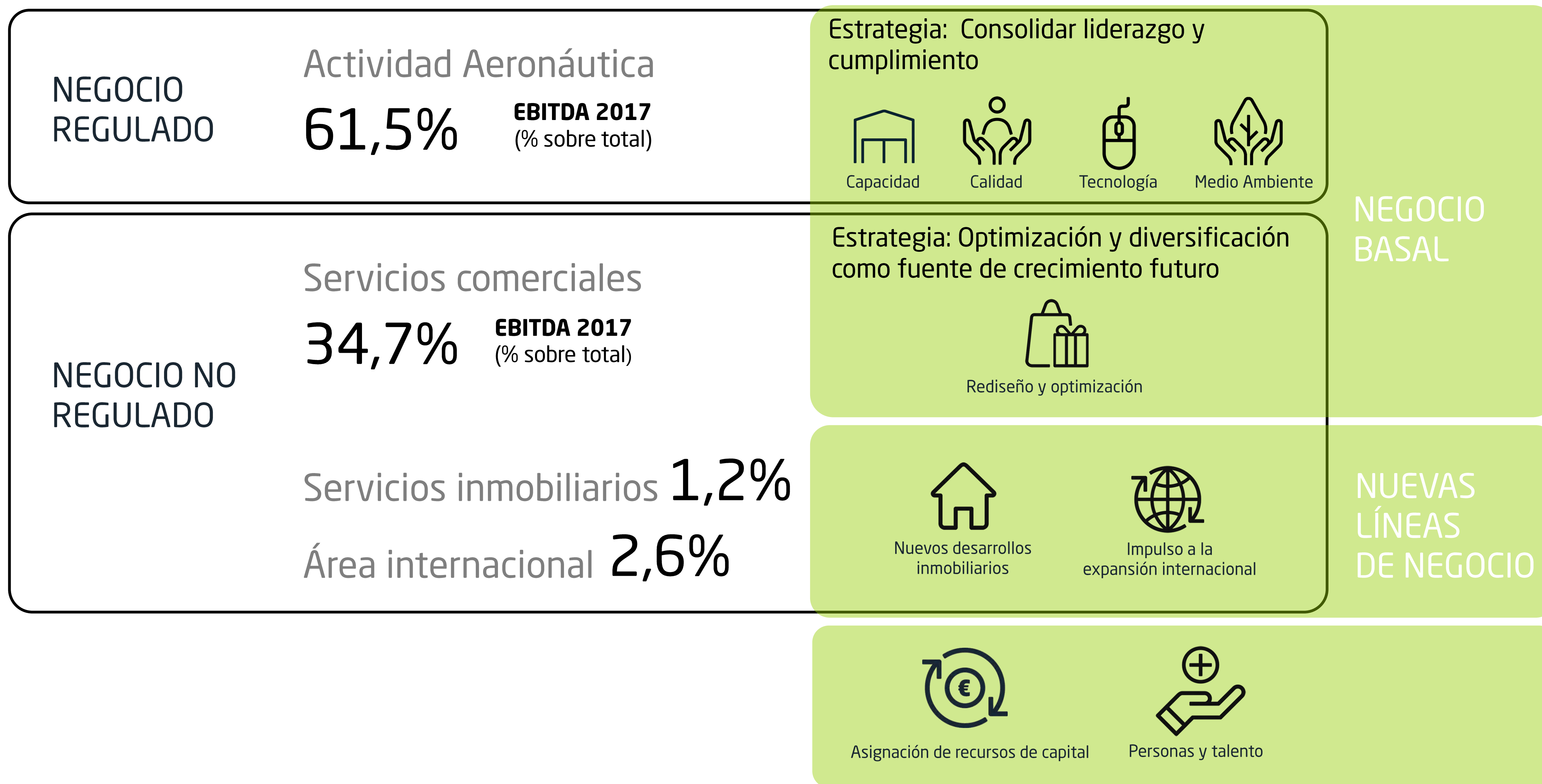


Creación continuada de valor para el accionista

Objetivos del Plan

- ● Consolidar el fuerte crecimiento de Aena 
- ● Impulsar nuevas líneas de negocio generadoras de valor 

Los pilares y líneas de actuación del Plan Estratégico



Líneas de actuación





Un equipo humano que gestionará con éxito los retos futuros

- ● Potenciar la imagen de marca Aena como empresa fuerte y atractiva para trabajar
- ● Retener el talento
- ● Definir la estructura organizativa óptima
- ● Potenciar la formación para el desarrollo de capacidades
- ● Apoyar la transformación digital

Líneas estratégicas



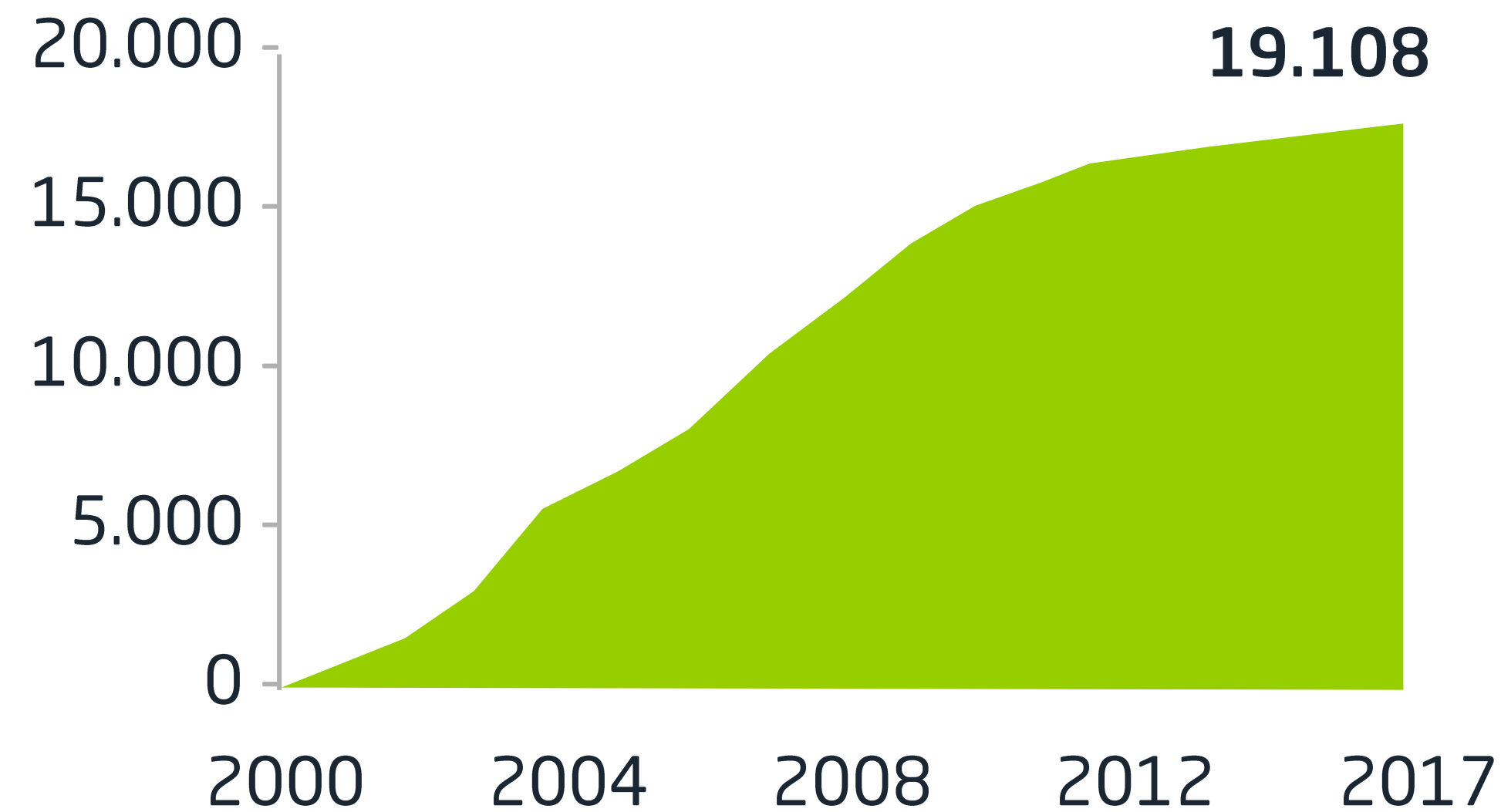
Dirección del Negocio Regulado

Director General Javier Marín

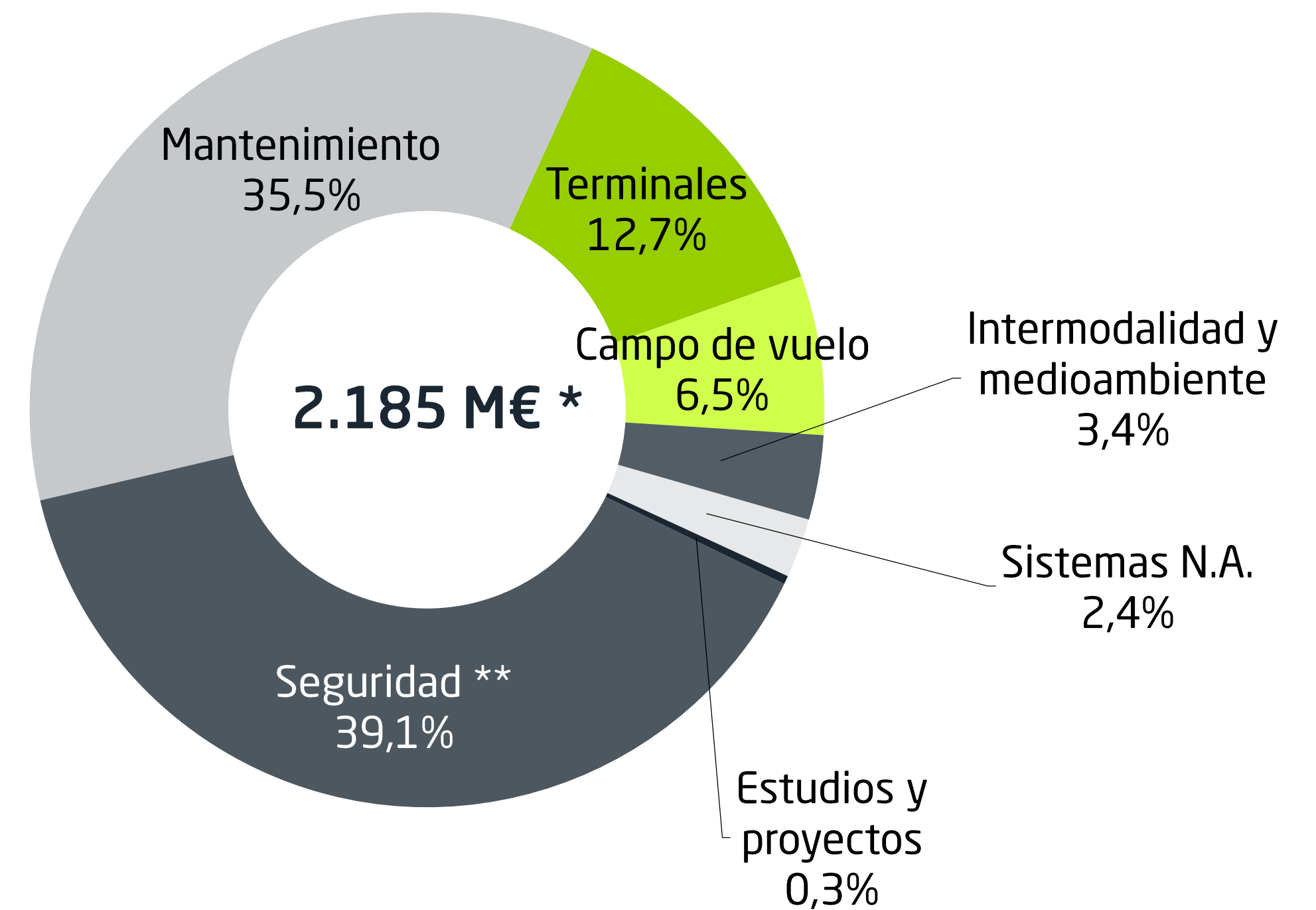
- • Ampliación y adecuación de la **capacidad** en los aeropuertos 
- • Cumplimiento de los altos niveles de **calidad de servicio** 
- • Desarrollo de soluciones digitales y **tecnologías innovadoras** 
- • Minimización de la **huella ambiental** 

La capacidad: una ventaja competitiva

CAPEX acumulado España (2000-2017)
(M€)



Inversiones DORA 2017-2021



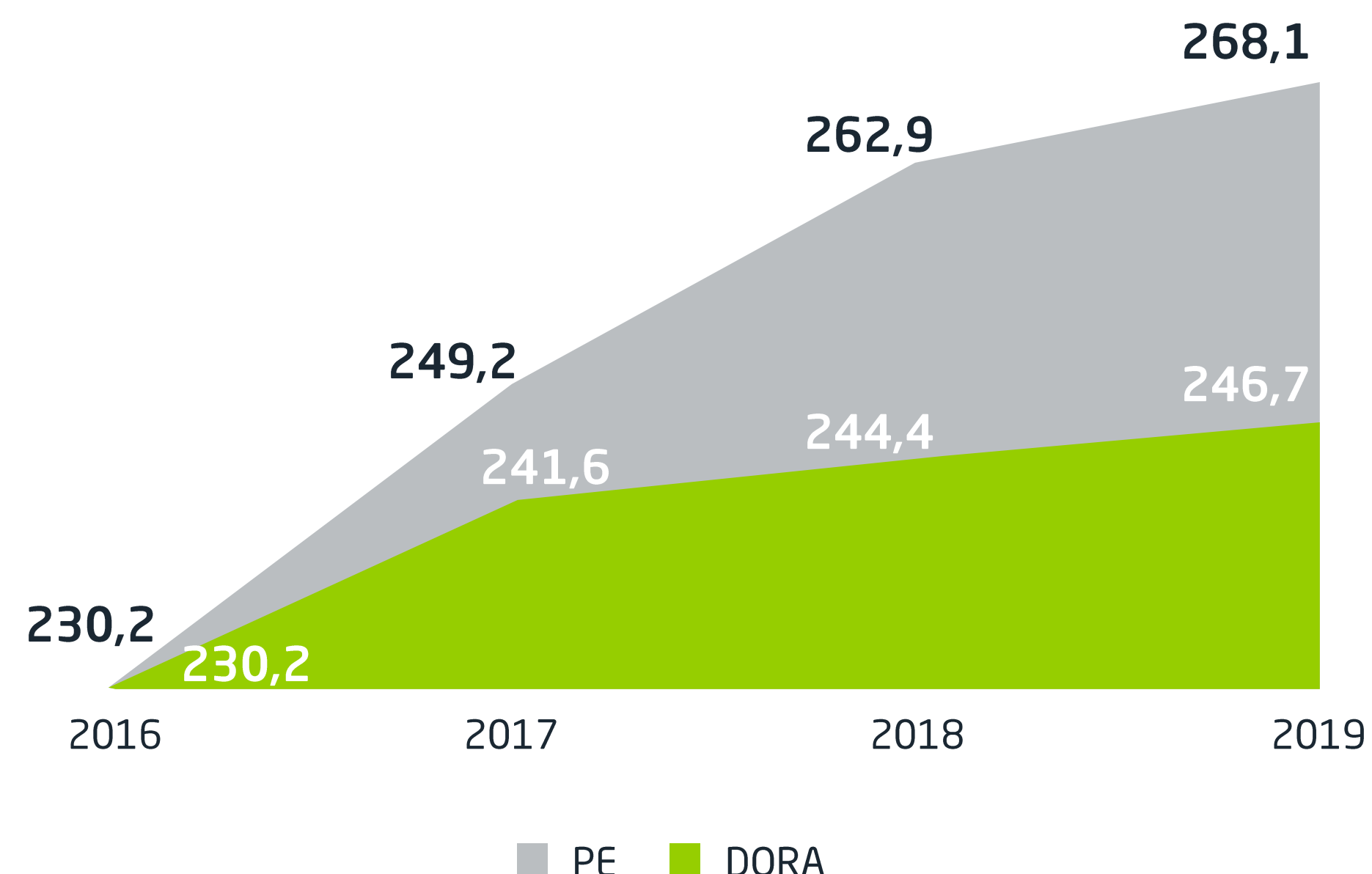
* Adicionalmente 400 M€ de inversión no regulada

** Incluye Transporte de equipaje

Fuerte recuperación del tráfico

Evolución de tráfico 2016-2019
(M pasajeros)

CAGR Tráfico DORA 2017-2021: +0,9%



(CAGR Tráfico) > (2xCAGR PIB)

Tráfico 2000-2017: +3,4%

CAGR PIB* España 2000-2017: 1,6%

CAGR PIB* UE 2000-2017: 1,5%

Previsión PIB	2020	2023
España	1,9%	1,7%
UE	1,8%	1,7%

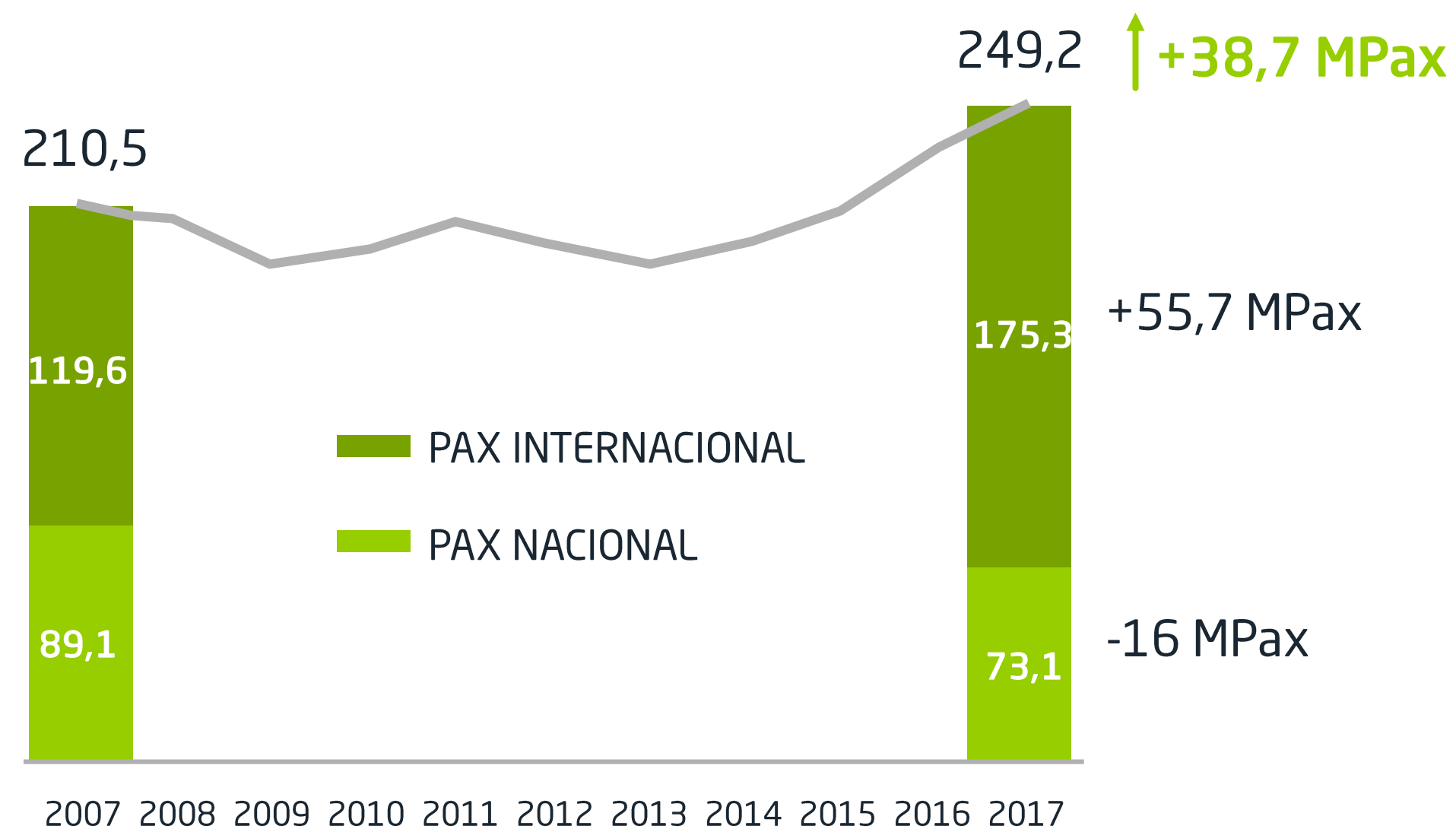
A corto plazo incertidumbre
mercado británico.
Estimación tráfico 2019: 2% (+-0,5%)

A medio y largo plazo se presenta una tendencia muy positiva.
A corto plazo siempre existen factores coyunturales.

* Fuente FMI: PIB a precios constantes

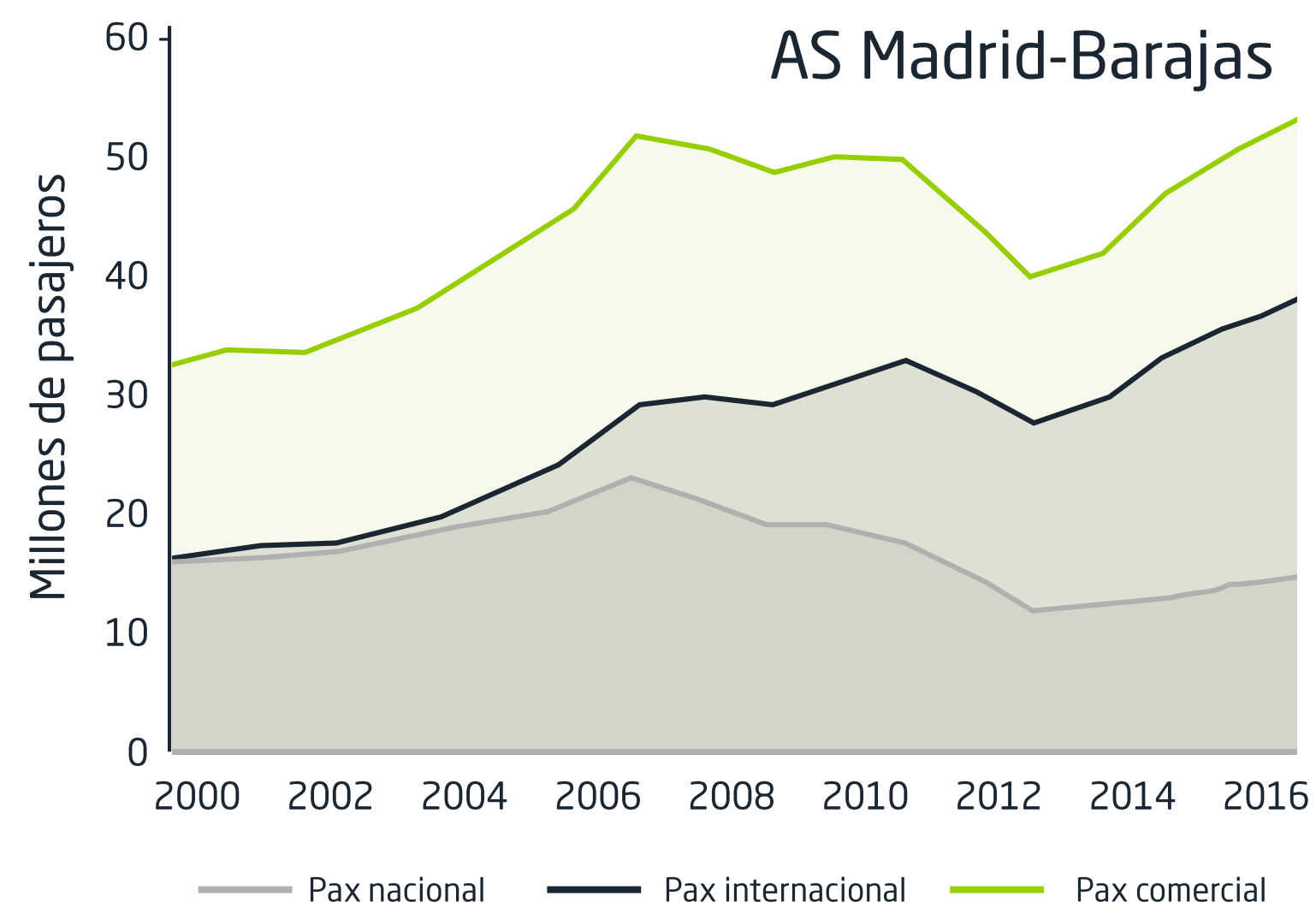
Cambio de mix en el tráfico por segmentos

Variación del tráfico 2007-2017 por segmentos



Tráfico internacional s/total

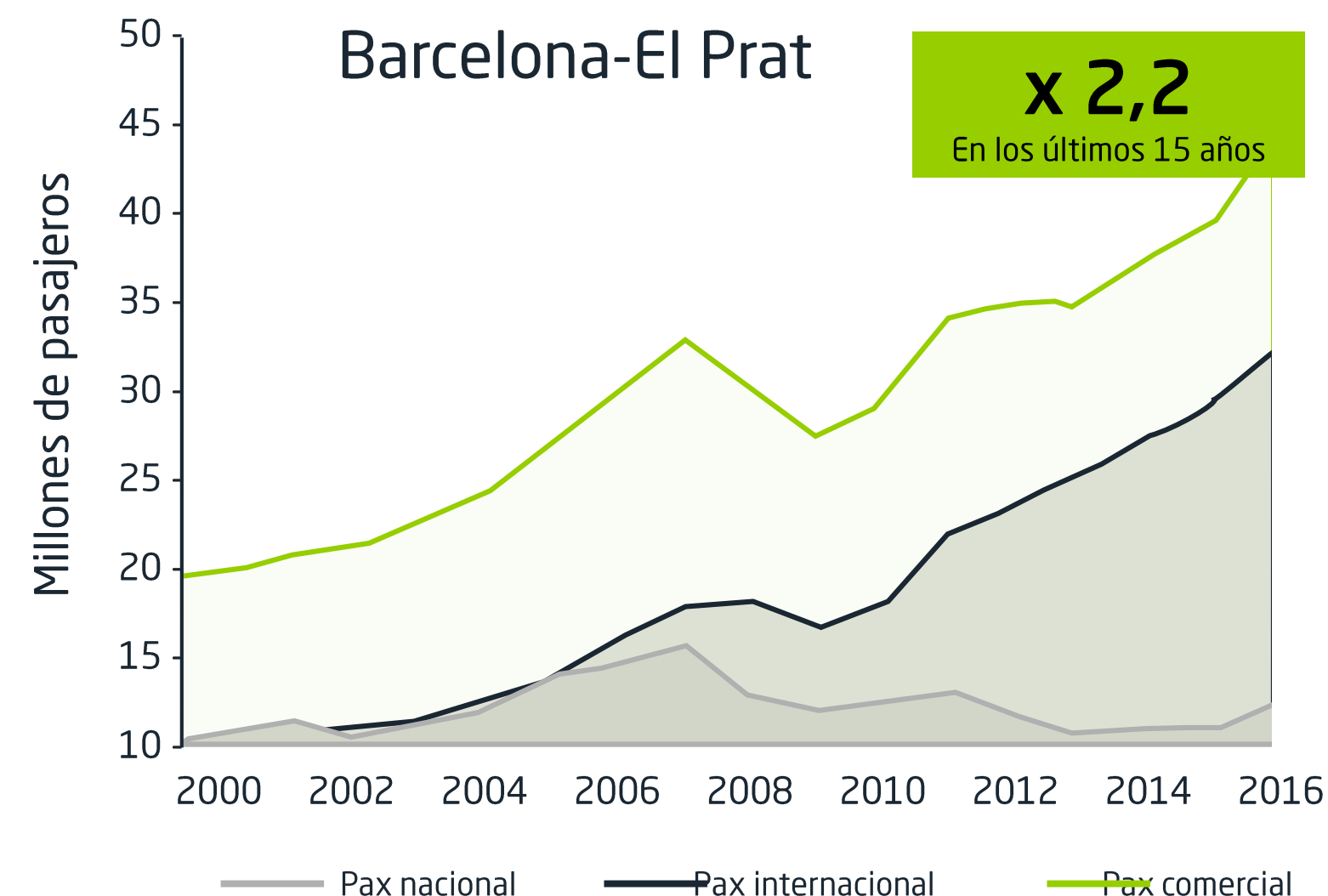
2007	2017
56,8%	70,3%



x 1,5

x 2,3

x 2 número de aeronaves de gran tamaño (clave E y F) en los últimos 10 años



x 2,2

En los últimos 15 años

Aumentos de capacidad: nuevo DORA. Aumento RAB

MADRID



Objetivos
80 Mpax

CAPEX
1.571 M€

- Remodelación T123
- Ampliaciones plataformas T4S
- Ampliación T4/T4S

2017-2021

530 M€

2022-2026

1.041 M€

DORA I y II
(2017-2026)

2.835 M€
MAD y BCN

BARCELONA



Objetivos
70 Mpax

CAPEX **1.264 M€**

881 M€ +  **383 M€**

- Remodelación dique sur T1
- Nuevo edificio satélite
- Plataforma Satélite y rodajes
- Desarrollo complementario aeropuerto de Girona-Costa Brava

2017-2021

214 M€

2022-2026

1.050 M€

Nota: 2.835 M€ CAPEX total. CAPEX regulado: 86%

Aeropuerto A.S. Madrid - Barajas

Desarrollo Inmobiliario

Estación autobuses T4

Ampliación del T4

Remodelación T123
y plataformas
asociadas

Construcción
plataforma de
puestos en remoto

Ampliación del edificio
satélite T4S y la plataforma
asociada

Actuaciones 2017 - 2026

Inversión: 1.571 M€

Aeropuerto Barcelona - El Prat

Desarrollo Inmobiliario

Conexión entre terminales

Nuevo Edificio Aparcamiento

Remodelación Dique Sur

Nuevo Edificio Satélite

Plataforma de Estacionamiento
de Aeronaves

Actuaciones 2017 - 2026
Inversión: 881 M€*

(*) Sólo incluye infraestructuras aeroportuarias.

Cumplimiento de los altos estándares de calidad (DORA)

Satisfacción del pasajero

- ● Satisfacción general, limpieza, seguridad, orientación, confort y PMR: ≥ 4 sobre 5

Tiempos de espera

- ● Filtros de seguridad: 95% pax esperan $< 10'$
- ● Recogida de equipajes: contratos de handling

Disponibilidad de equipos

- ● Equipos electromecánicos, tratamiento de equipajes, conexión entre terminales, puestos de estacionamiento, pasarelas de embarque: 99% del tiempo en estado operativo
- ● Servicio CNS: 100% operativo

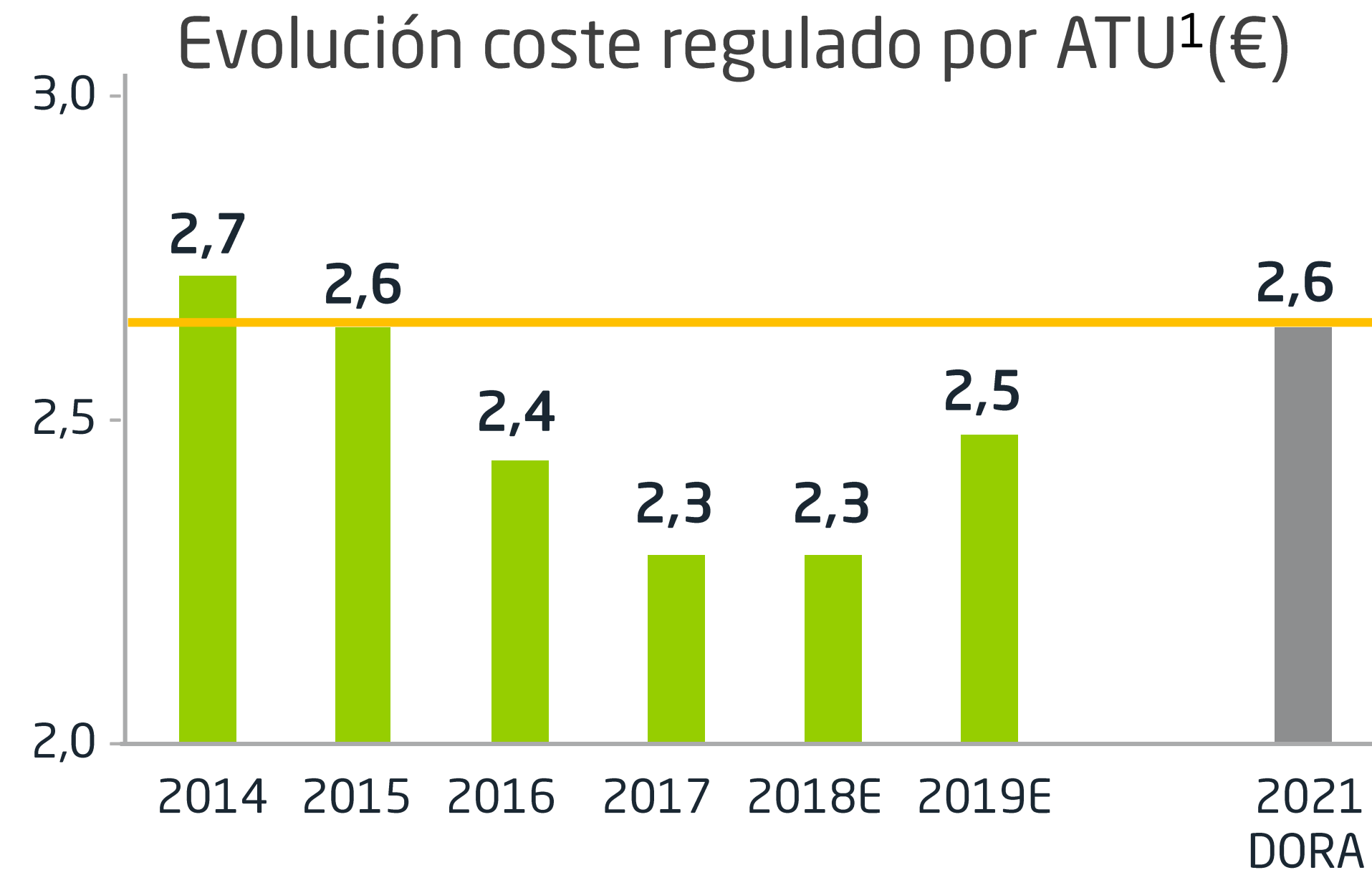
Seguimiento de la calidad
del servicio prestado en
áreas críticas a través de
17 KPI's DORA

11 indicadores
penalizables/bonificables
con impacto en la tarifa

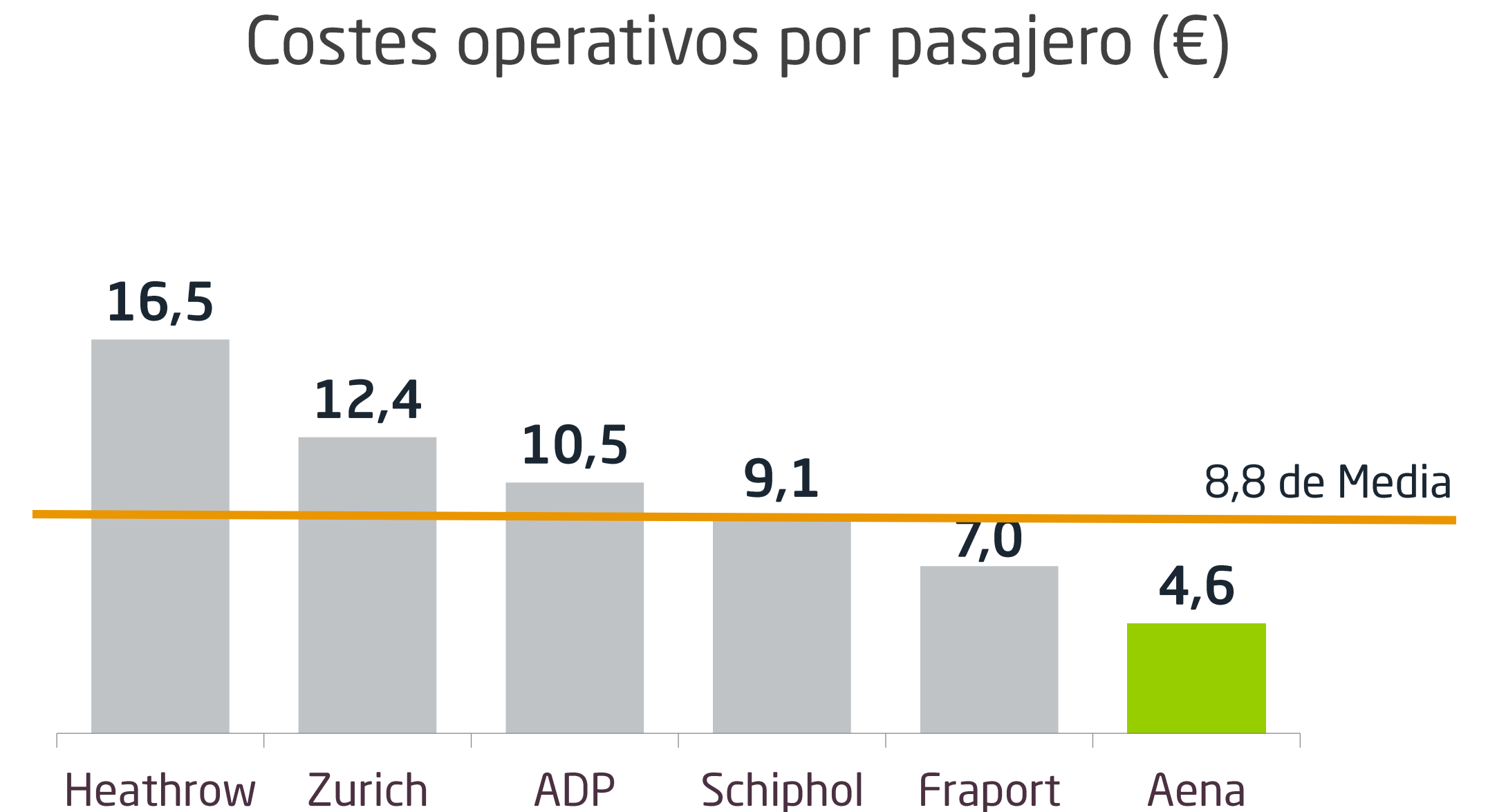


Parámetro B
+0,2%
(2017)

Exigentes requisitos regulatorios de eficiencia



¹ATU (Air Traffic Unit): Pasajeros totales + aeronaves totales * 100 + toneladas de carga comercial * 10



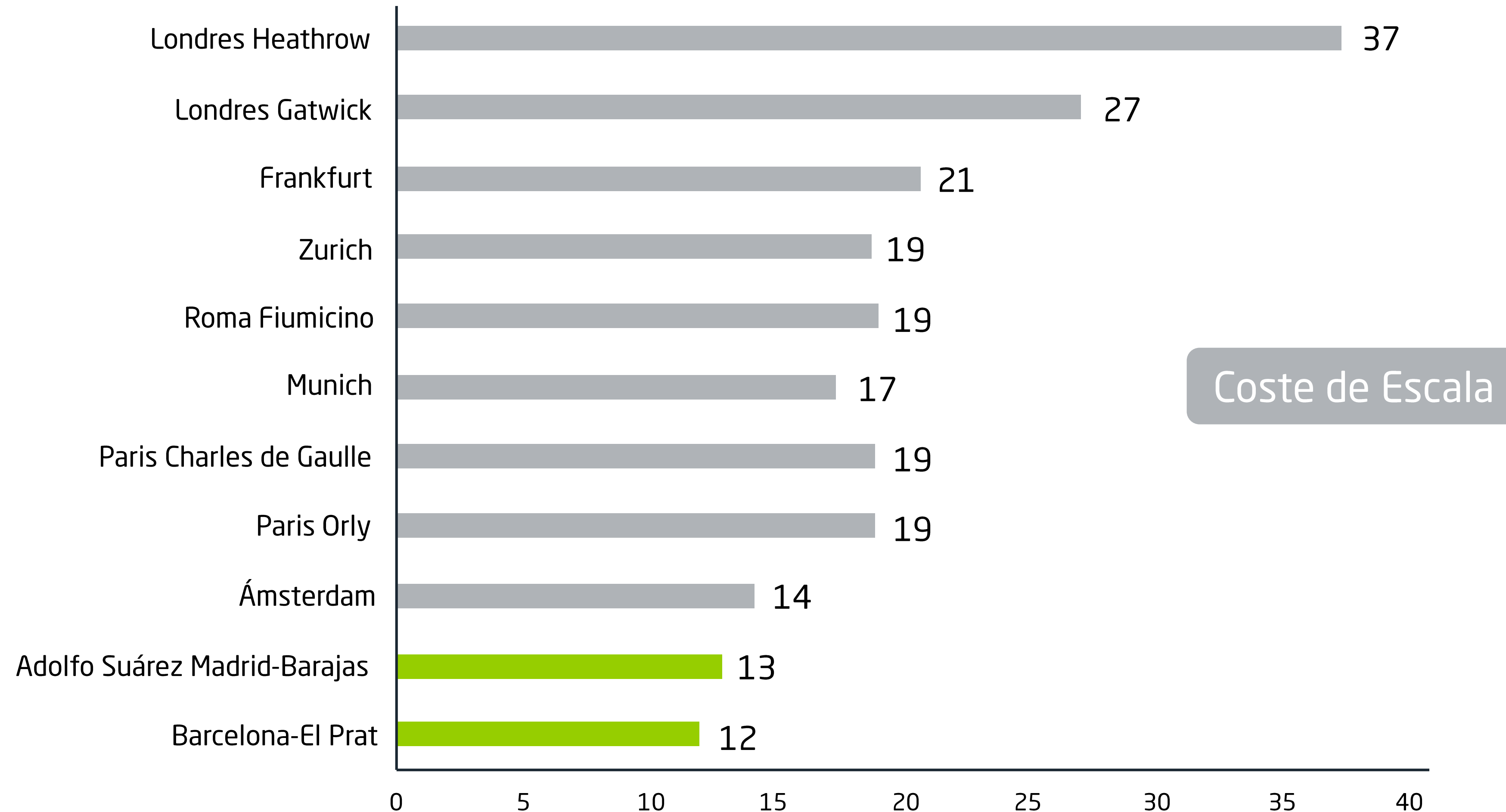
Requisitos regulatorios

Costes regulados/ATU por debajo de:

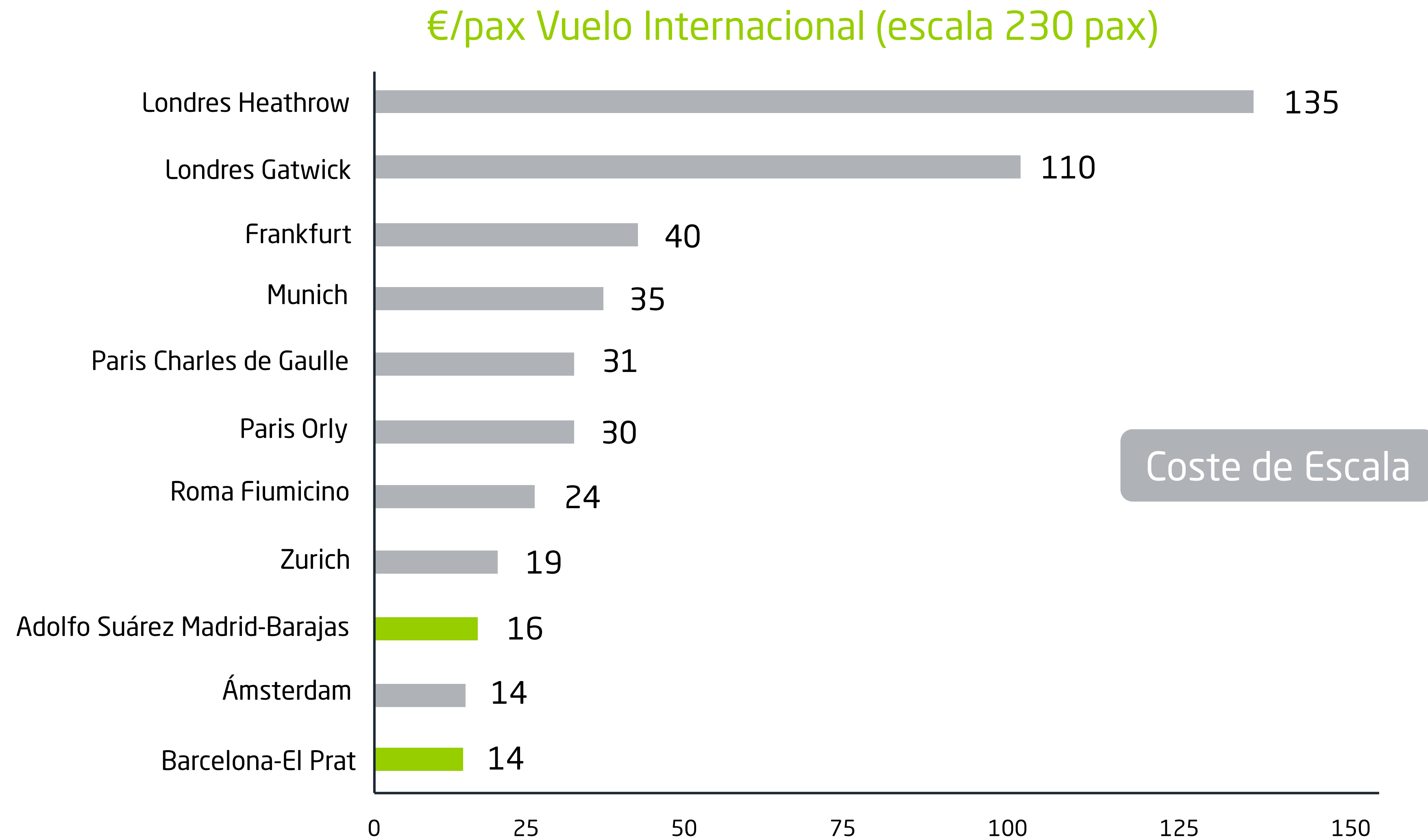
- 2,71€ hasta 2025
- Media de los europeos comparables

Asegurando las tarifas más competitivas de su entorno como mecanismo de atracción de tráfico

€/pax Vuelo EEE (escala 230 pax)



Fuente: IATA junio 2018 y webs propias (Aeronave B737-400)



La innovación como garantía de crecimiento y competitividad: un ejemplo

Biometría e identidad digital para un proceso de pasajeros sin paradas

Mejora de la Experiencia del Pasajero

Optimización de procesos para maximizar capacidad y reducir costes

Facturación / Bag Drop

- Autenticación de ID
- Enrolment



Security

- Validación ID
- Paso por puerta SCAFIS



Boarding Gate

- Validación de ID

Control de Pasaportes

- Validación de ID



Salidas

Tránsitos & Llegadas

Lado Tierra
Lado Aire

Integramos la variable **ambiental** en la toma de decisiones de la gestión aeroportuaria

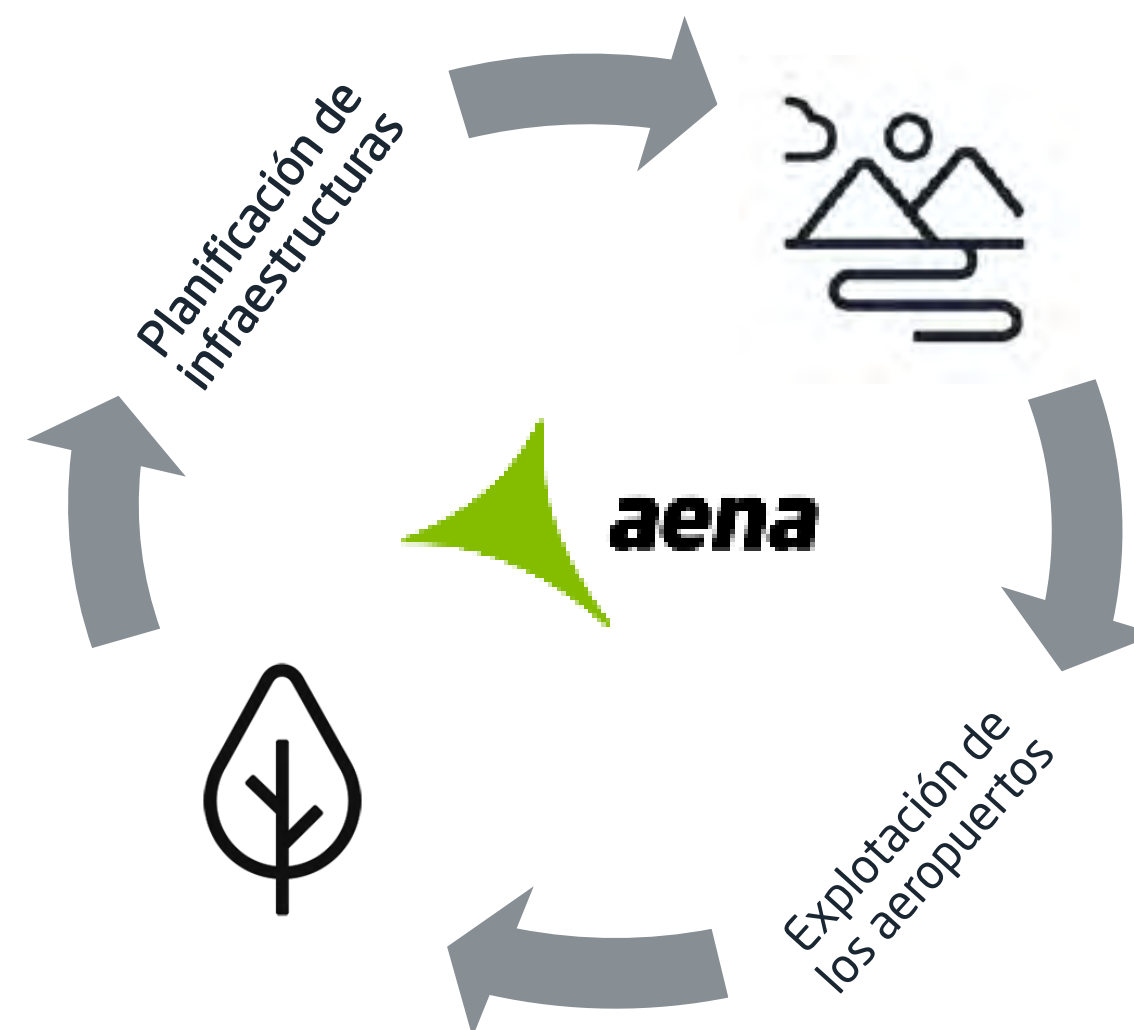
REDUCCIÓN DE EMISIONES

29,8%

De reducción de las emisiones (Kg) de CO₂/ATU en el período 2016-2017.

942 tn de CO₂

Emisiones evitadas en 2017 a la atmósfera gracias a las instalaciones de energías renovables y a la instalación de cogeneración del Aeropuerto de Bilbao.



GESTIÓN DE LA BIODIVERSIDAD

14%

De la superficie total de los aeropuertos corresponde a espacios naturales o hábitats protegidos



VALORIZACIÓN DE RESIDUOS

50%

de los residuos son valorizados



REDUCCIÓN DEL IMPACTO ACÚSTICO

23.096

Viviendas y edificios de uso sensible aislados acústicamente

316,9

M€ invertidos



MINIMIZACIÓN DEL CONSUMO DE AGUAS

6%

De las aguas consumidas son reutilizadas



Minimizar la huella ambiental de nuestra actividad

Objetivo 2021



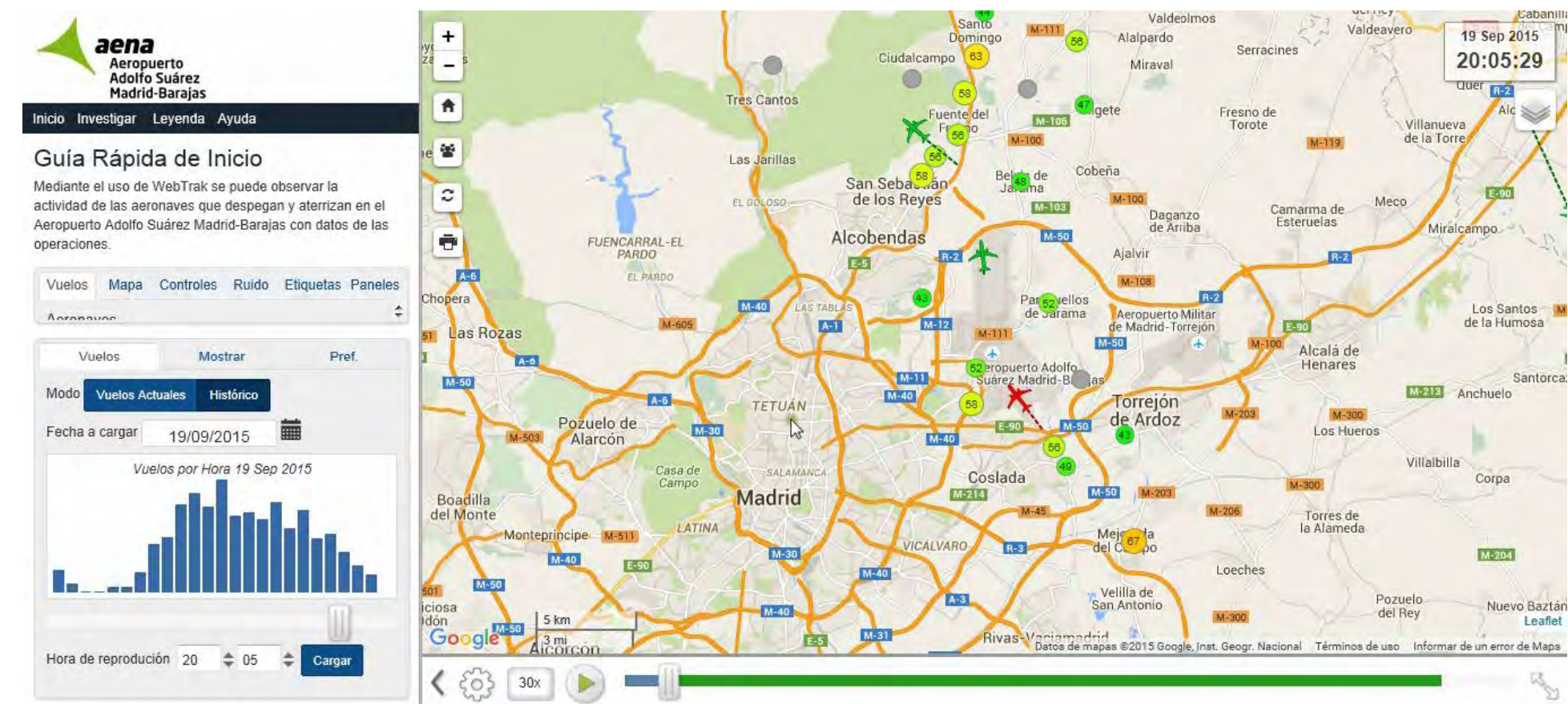
Reducción del 30% de las emisiones de CO₂/ATU de Aena



Reducción del 17,5% del consumo eléctrico/ATU



Cuota de abastecimiento energético procedente de energías renovables 60%



Insonorización de 29.000 viviendas y edificaciones de usos sensibles, incluidas en los Planes de Aislamiento Acústico



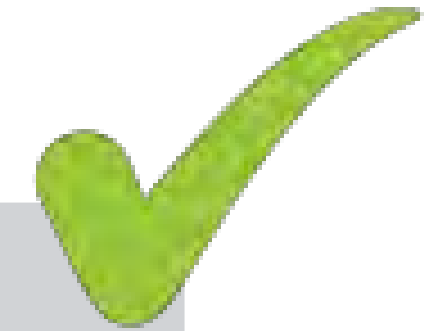
Minimización y control del consumo del agua y para la reducción de residuos.



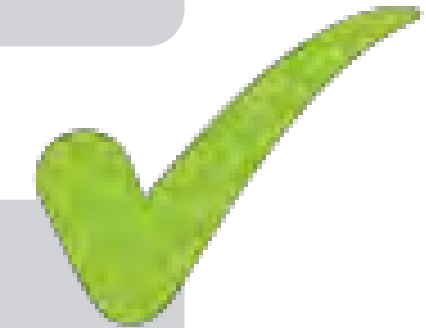
Plan de Gestión de Biodiversidad

Conclusiones

Nuevos proyectos generadores de capacidad y de valor.



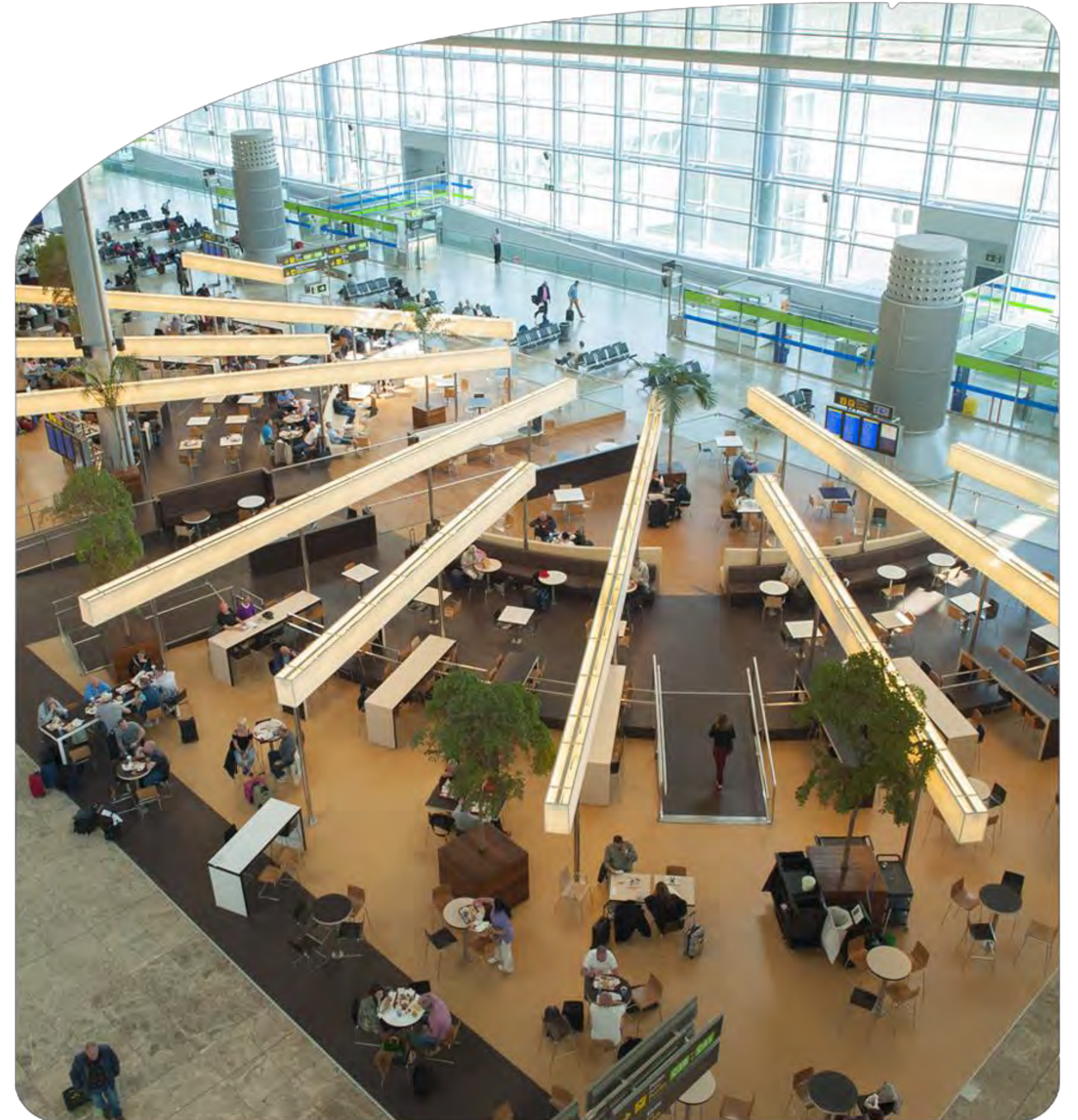
Mantenimiento de liderazgo en eficiencia y competitividad.



Modelo integrado de crecimiento sostenible.



Dirección del Negocio No Regulado



Dirección del Negocio No Regulado

Director General José Manuel Fernández-Bosch

- • Rediseño y optimización de la **oferta comercial** 
- • Aprovechamiento de los suelos disponibles para crear una **oferta inmobiliaria** acorde con los nuevos desarrollos 
- • Impulso a la **expansión internacional** que permita capturar oportunidades clave 

Negocio comercial

Una oportunidad de mejora

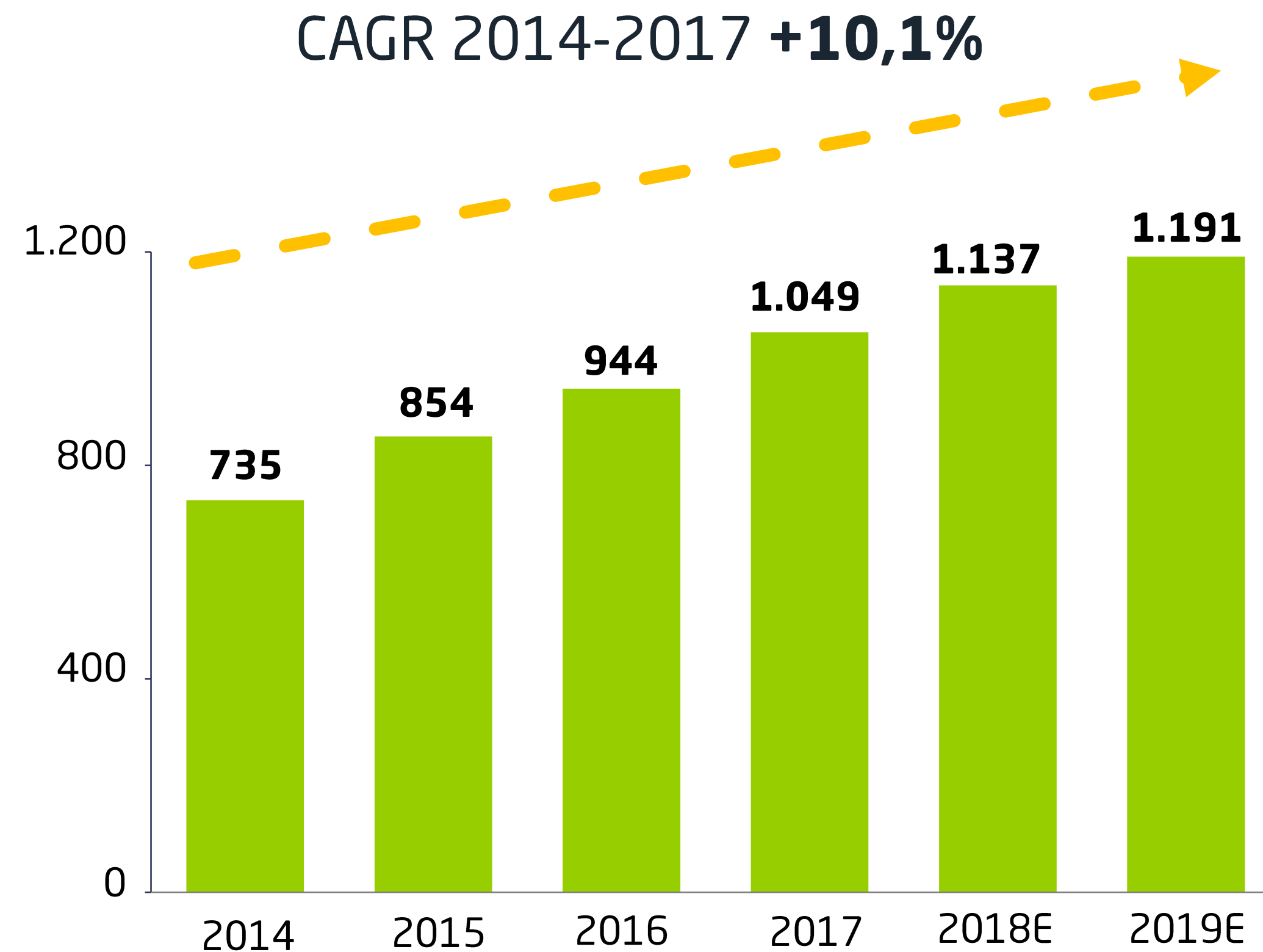




Actividad
comercial

Los ingresos comerciales han crecido muy significativamente en los últimos cinco años

Los 7 aeropuertos de mayor tráfico de la red generan el 80% de los ingresos comerciales



Margen de EBITDA
2017

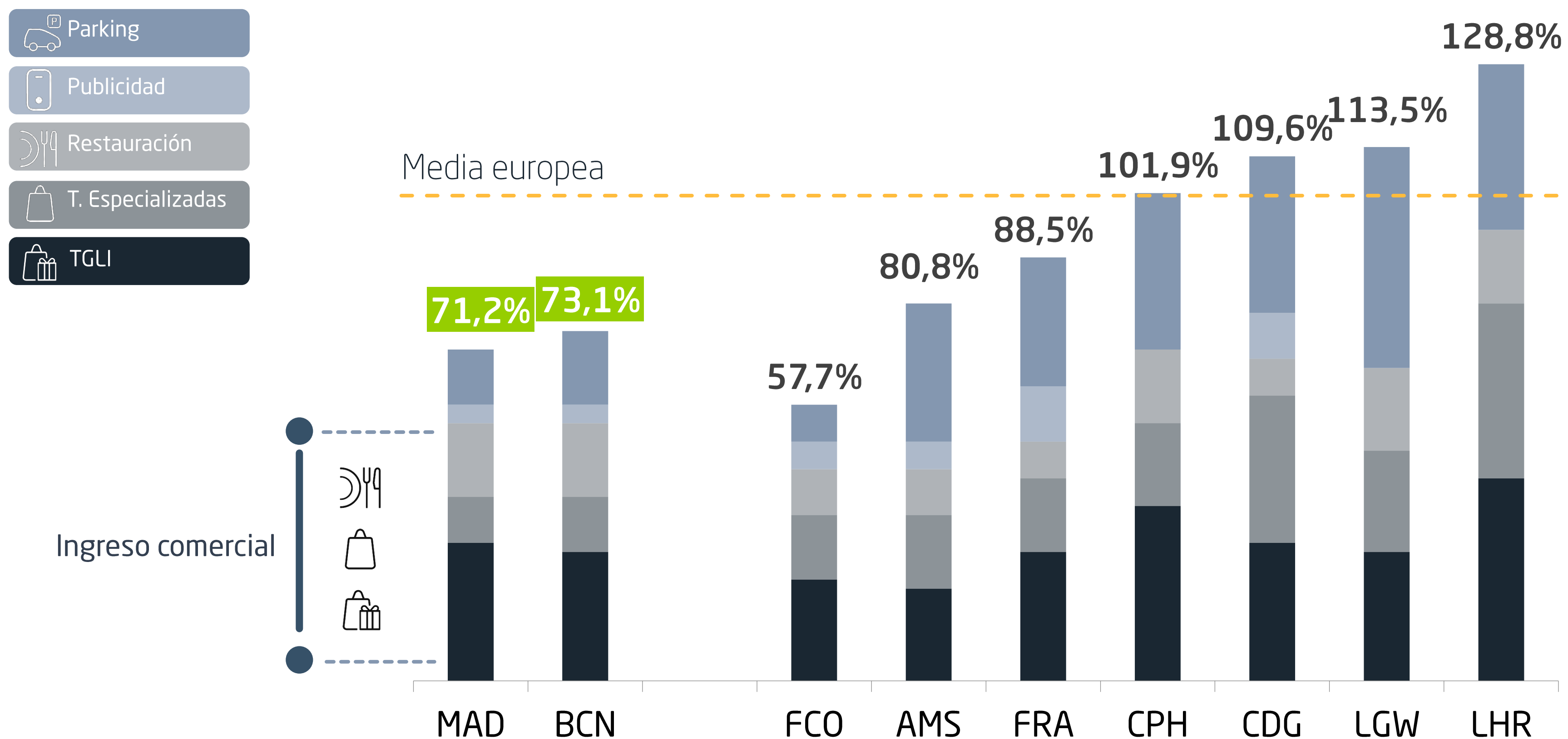
82%



Actividad
comercial

El *benchmark* muestra todavía algunas oportunidades de mejora en ingresos comerciales por pasajero

Ingreso por pasajero (% sobre la media europea)



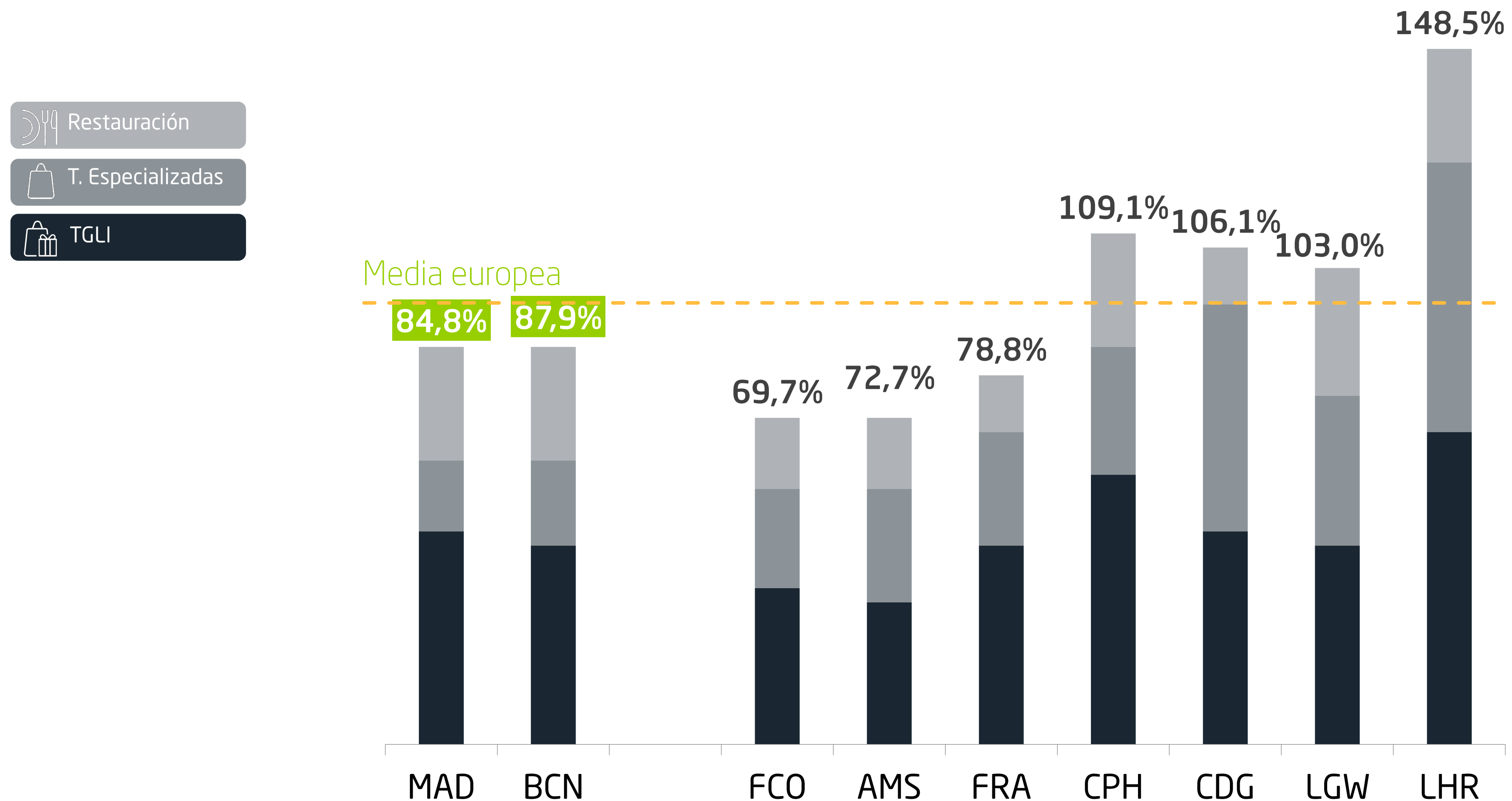
Fuente: Análisis BCG



Actividad
comercial

En la actividad *Retail* y *F&B* el *gap* se reduce significativamente debido a las buenas condiciones contractuales...

Ingreso por pasajero *Retail* y *F&B* (% sobre la media europea)



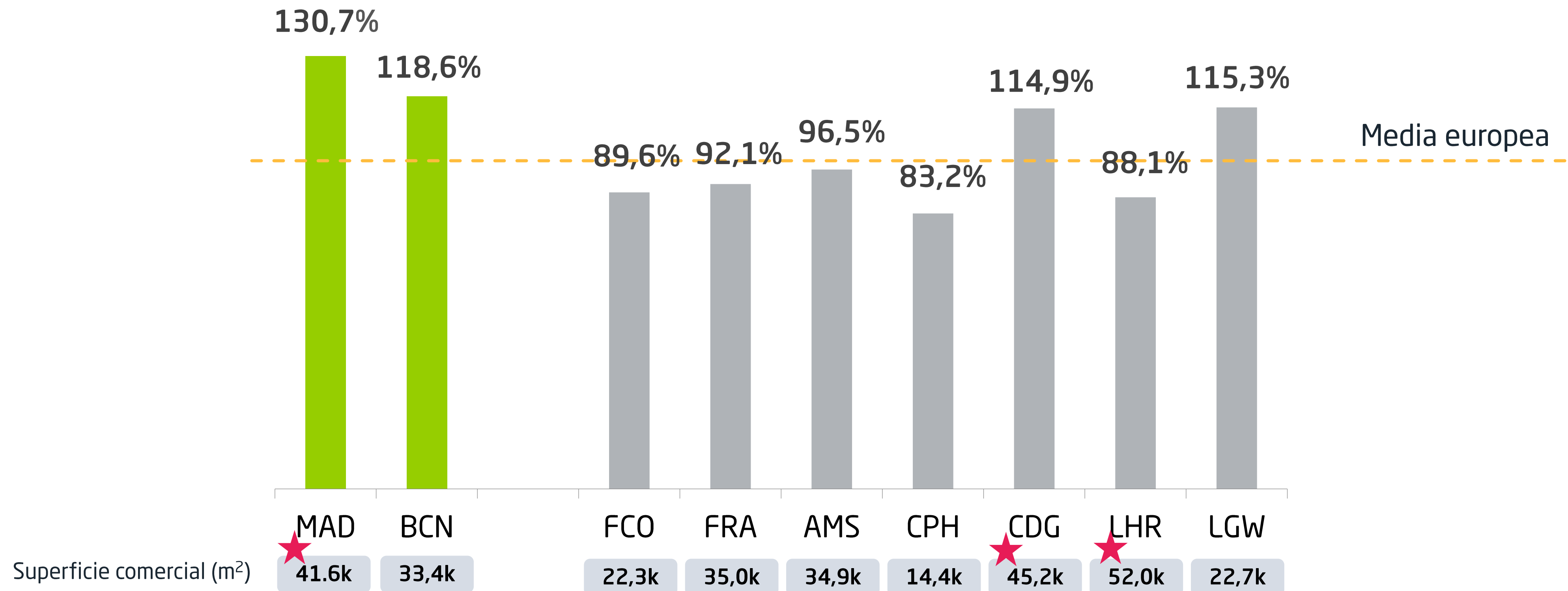
Fuente: Análisis BCG



Actividad
comercial

... y a una superficie comercial por encima de la media de los aeropuertos comparables

Superficie comercial por millón de pasajeros (% sobre la media europea)



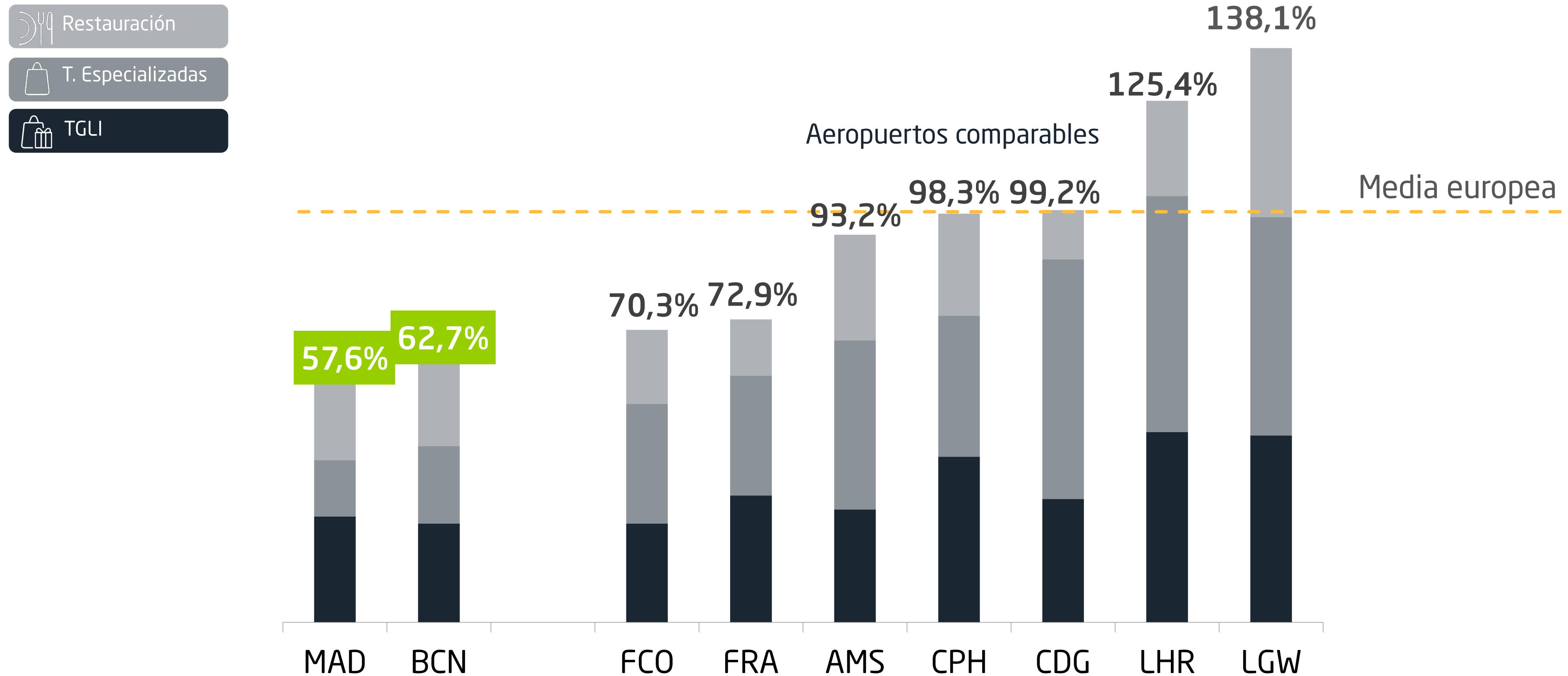
Fuente: Análisis BCG



Actividad
comercial

Sin embargo, en venta por pasajero hay margen aparente de mejora

Venta por pasajero (% sobre la media)



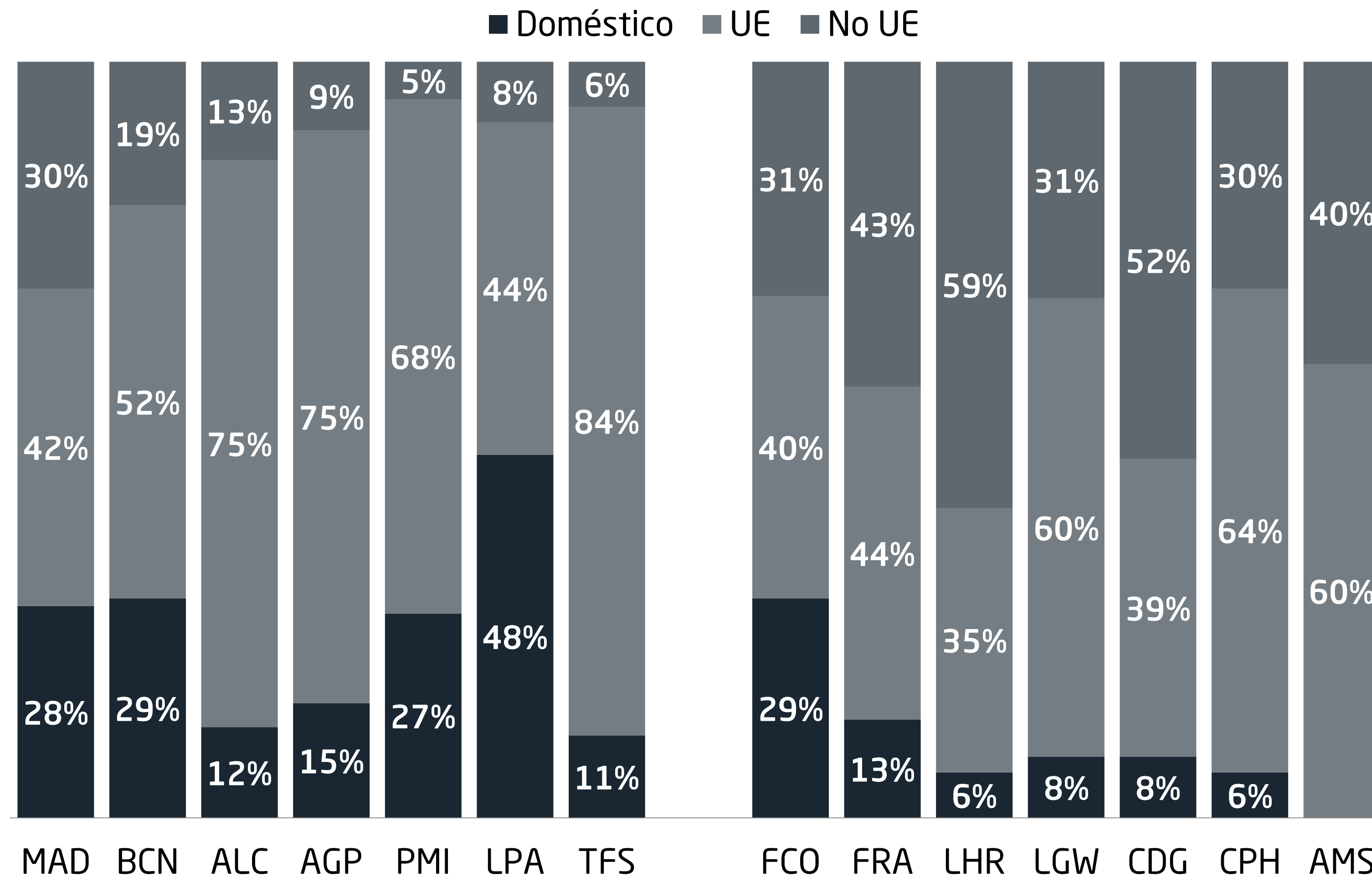
Fuente: Análisis BCG



Actividad
comercial

El diferente mix de pasajeros frente a los aeropuertos comparables es un factor clave en el gasto por pasajero

Mix de pasajeros

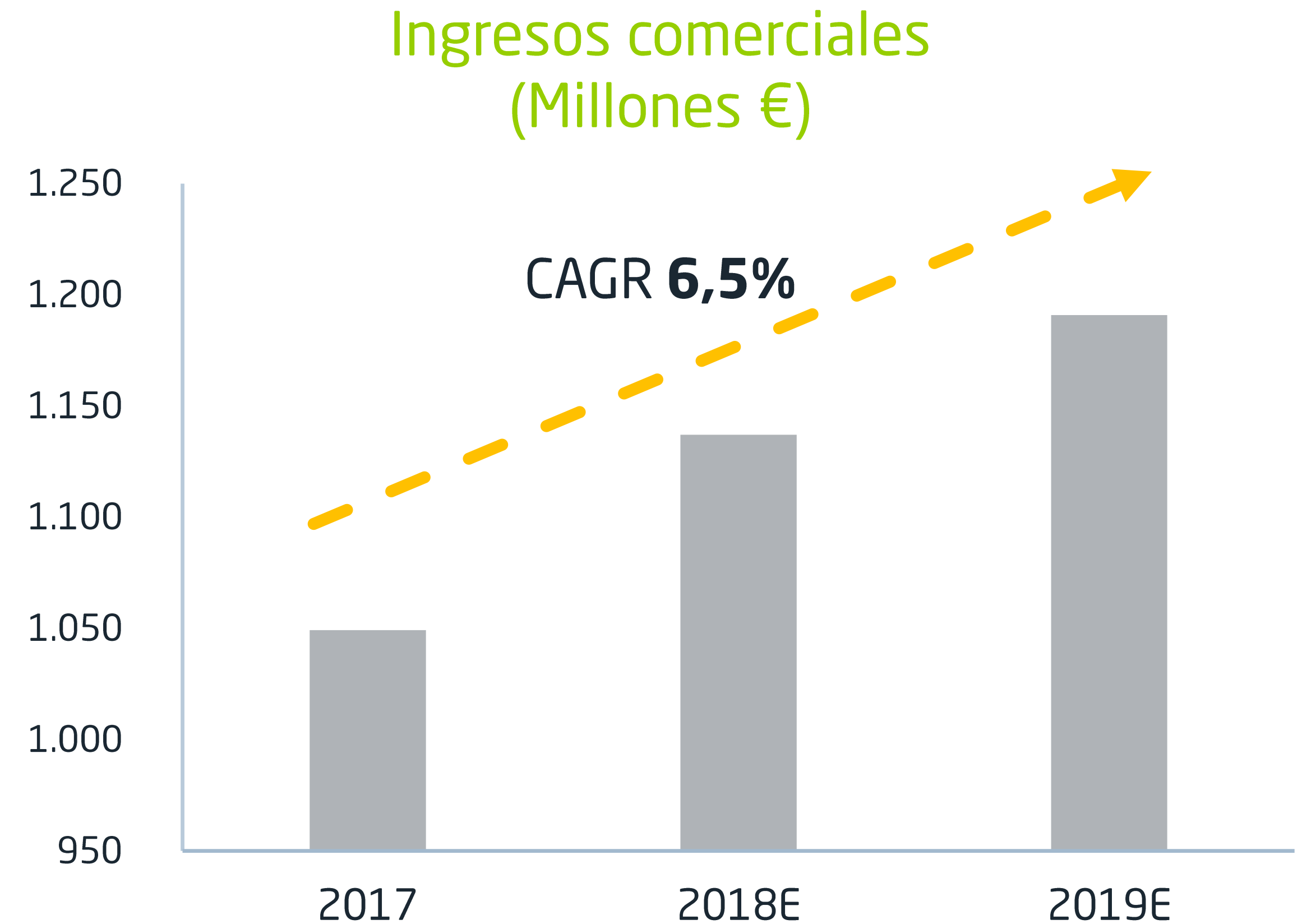




Actividad
comercial

Los ingresos por pasajero se incrementarán moderadamente en los próximos años

- 1 Rediseño de espacios
- 2 Relanzamiento del Duty Free
- 3 Restauración
- 4 Tiendas especializadas
- 5 Digitalización





Actividad
comercial

Nuevo ciclo de rediseño de los espacios comerciales en los principales aeropuertos

AS Madrid-Barajas

Desde 7.500 m²
(+18%)

- Rediseño completo de T4S para ganar espacio para tiendas
- Rediseño de T4 principal para mejorar posicionamiento Duty Free y tiendas
- Rediseño completo T123 por cambio estructural en el modelo de funcionamiento

Barcelona-El Prat

+1.760 m² (+8%)

- Reconfiguración del flujo de pasajeros internacionales (NO-Schengen) para permitir paso por zona comercial en T1-Sky

Palma de Mallorca

+4.450 m² (+29%)

- Rediseño completo del aeropuerto con filtros de seguridad en planta inferior
- Planta superior disponible al 100% para actividad comercial

Tenerife Sur

+2.100 m² (+26%)

- Ampliación de la zona comercial como consecuencia de la apertura de la nueva zona terminal

Otros

+3.303 m² (+19%)

- Varios proyectos en Sevilla, Fuerteventura y otros

TOTAL RED 19.100 m² (+18%)



Duty Free: Implantación de un plan de acción para la mejora del rendimiento comercial

1 Optimización
de la política de precios

2 Mejora de los diseños y
layouts de tiendas actuales

3 Optimización del
surtido y marcas

4 Marketing e innovación (avanzar en la interacción
con el cliente a través de los medios digitales)

5 Acciones del operador
sobre fuerza de ventas



Actividad
comercial

Aena está trabajando con Dufry en el diseño de pilotos comerciales en cinco aeropuertos de Aena

Incremento ventas (%)

✓

Iniciativa cuantificada

✗

Iniciativa cuyo impacto no ha sido incluido

Iniciativas	Alicante	Málaga	Bilbao	Gran Canaria	Barcelona T2
Actuaciones en el edificio Terminal	...	✓	...	...	...
	• Expansión de la tienda principal	...	...	...	✓
	• Nueva tienda Express	✓	✓	...	...
	• Nueva tienda pop-up	...	...	...	✓
		...	...	✓	...
.....	✓	...	✓	...	✓
Revisión del diseño interior y disposición de productos en la tienda	• Nuevo concepto tienda Express	✓	...	...	✓
	• Nuevo concepto tienda llegadas	✗	✗	...	...
		...	✓	...	✓
	• Cambio diseño interior de la tienda	...	...	...	✓
	• Mejorar tiendas pop-ups	...	✓	...	...
.....	✓	...	...	...	✓
Mejora en la fuerza de ventas		✓	...	✓	✓
	• Optimización de horarios	...	...	✓	...
	• Reducir colas	✓	...	...	✓
Optimizar la oferta comercial	• Precios y promociones	...	✓	...	✓
		...	...	...	✓
	• Optimización surtido Perf. y Cosmét.	✓	...	✓	...
	• Optimización surtido de licores	...	✓	...	✓
	• Optimización del producto local	✓	...	✓	...
		...	✓	...	...
.....	✓	...	...	...	...
Digitalización		✓	✓	...	...
		...	...	✓	...
	• Fidelización	...	✓	✓	...
	• Reserve & Collect	✓	✓	✓	...
		✓	...	...	✓
• Alternativas de pago	...	...	✓	...	✓



Aena está definiendo la estrategia contractual para *Duty Free* en 2020

Elementos bajo análisis:

- Valor futuro del contrato
- Lotes y alternativas de estructura contractual
- Interés de los principales operadores de Duty Free
- Líneas de negocio y productos
- Rentas y modelo de colaboración
- Alternativas de contrato/partner a partir de 2020

Posible calendario para análisis de estrategia de contrato 2020

2018	2019				2020			
Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
Definición de pilotos	Implantación de pilotos		Ejecución y evaluación		Revisión / Plan de acción			
	Estrategia contractual	Valoración de alternativas	Inicio de concurso		Negociación y contrato			



Actividad
comercial

Restauración: Extensión del modelo actual al resto de los aeropuertos

El modelo implantado con éxito en múltiples aeropuertos
(2017-2018)

Con oportunidades de extensión a otros aeropuertos

Una gestión con resultados (2016 - 2017)			
	Aeropuerto	Nº Locales	RMGA vs Renta Anual último año
2017	Almería	3 (+19V)	27%
	Fuerteventura	6	70%
	Ibiza	9	35%
	Santander	2 (+5V)	24%
2018	Palma de Mallorca	3	29%
	Barcelona-El Prat	49	30%
	Gran Canaria	19	48%
	Málaga-Costa del Sol	25	30%

	Aeropuerto	Nº Locales
2019	Alicante-Elche	18
	Jerez	3 (+20V)
	Sevilla	6 (+52V)
	Palma de Mallorca	40
	Otros	45 (+39V)
2020	AS-Madrid Barajas	5
	Fuerteventura	4
2021	Almería	3
	Lanzarote	10
	Tenerife Sur	15

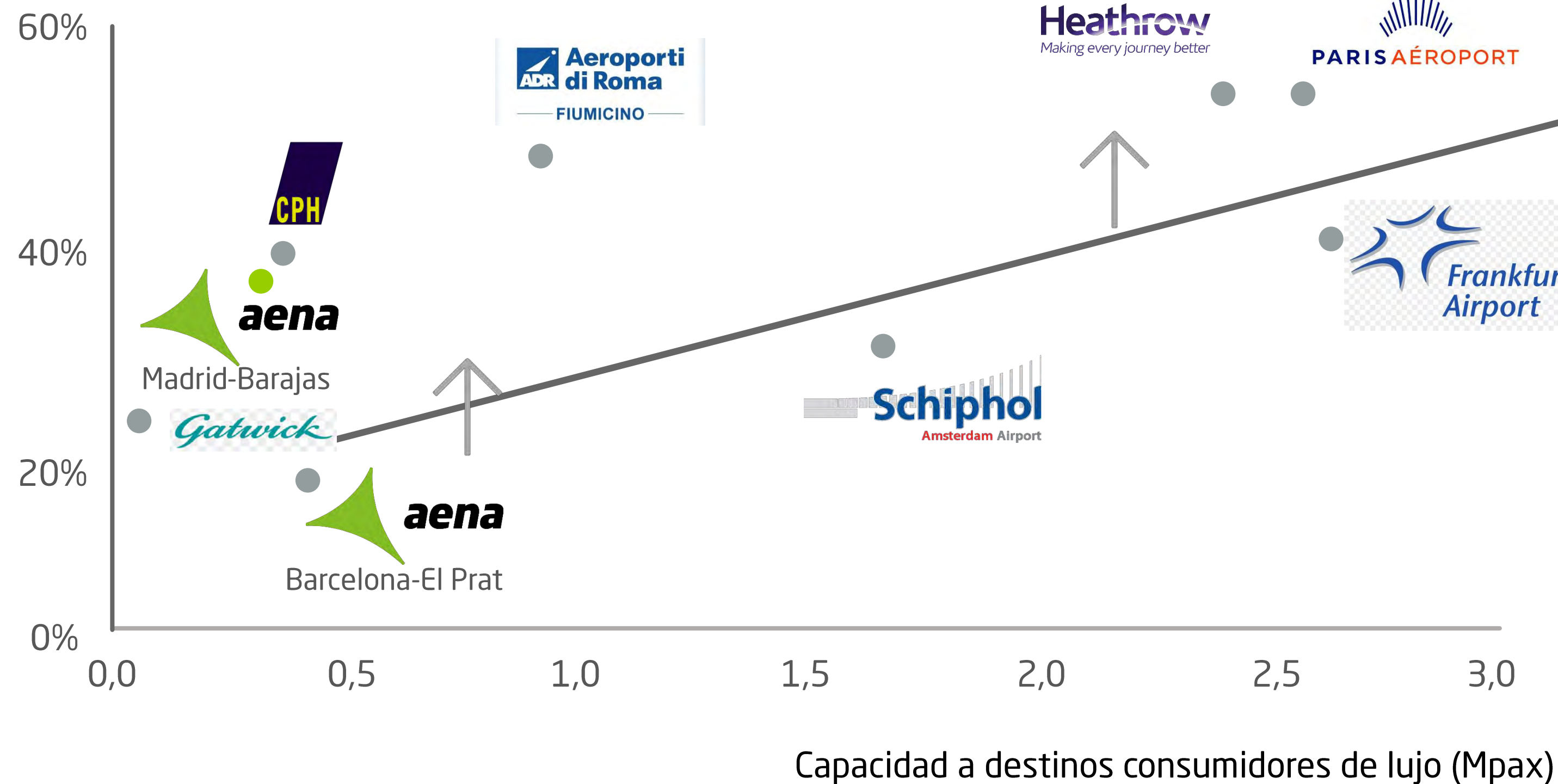
Mejorando la calidad de la oferta



Actividad
comercial

Tiendas especializadas: El plan para tiendas incrementará la superficie, si bien el perfil del pasajero limitará el tamaño de la oportunidad

% Tiendas de lujo en Aeropuertos



214m²
por millón de pax.
en AS Madrid-Barajas

+32%
superficie de tiendas
especializadas en Palma
de Mallorca

100%
flujo de pasajeros
en Barcelona El-Prat
que tenga acceso
a la zona comercial



Actividad
comercial

Desarrollo de una plataforma de digitalización entre 2018 y 2021



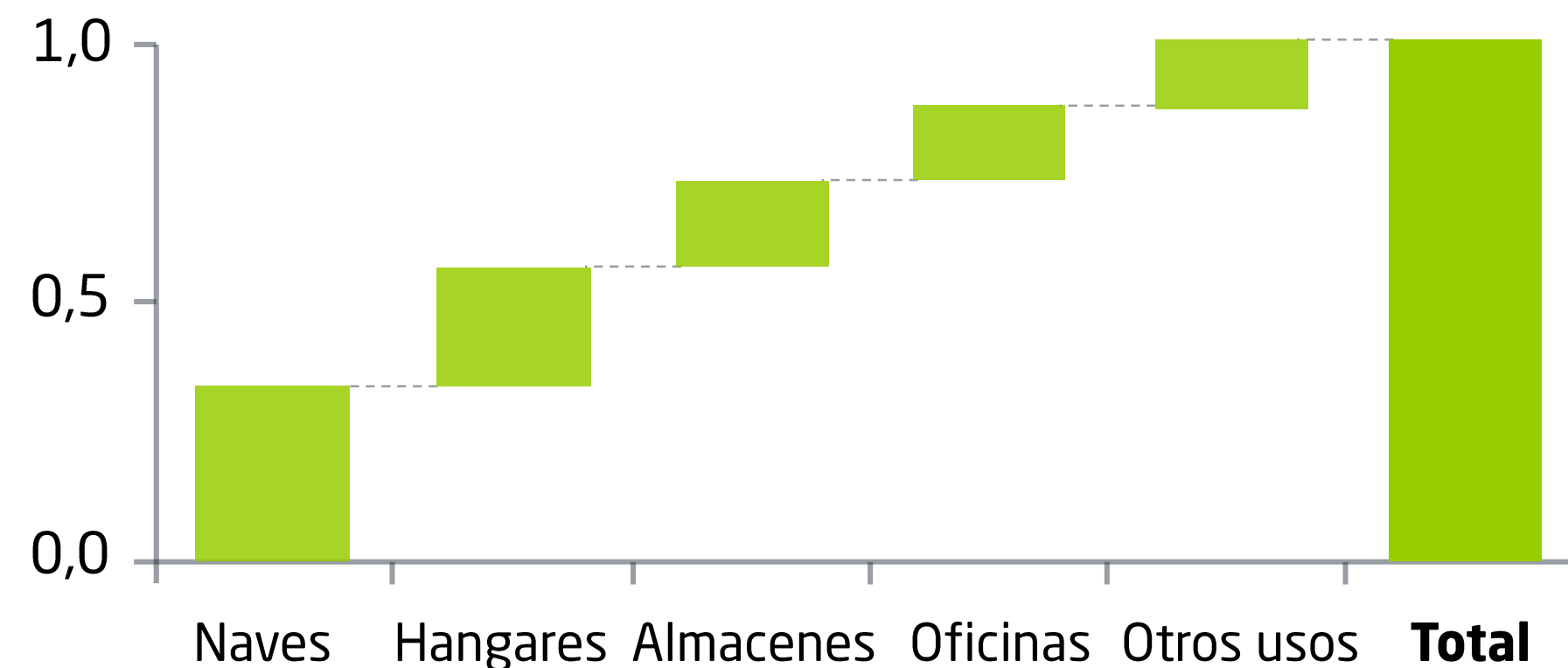
Oferta inmobiliaria

Una oportunidad estructural para la Aena del futuro



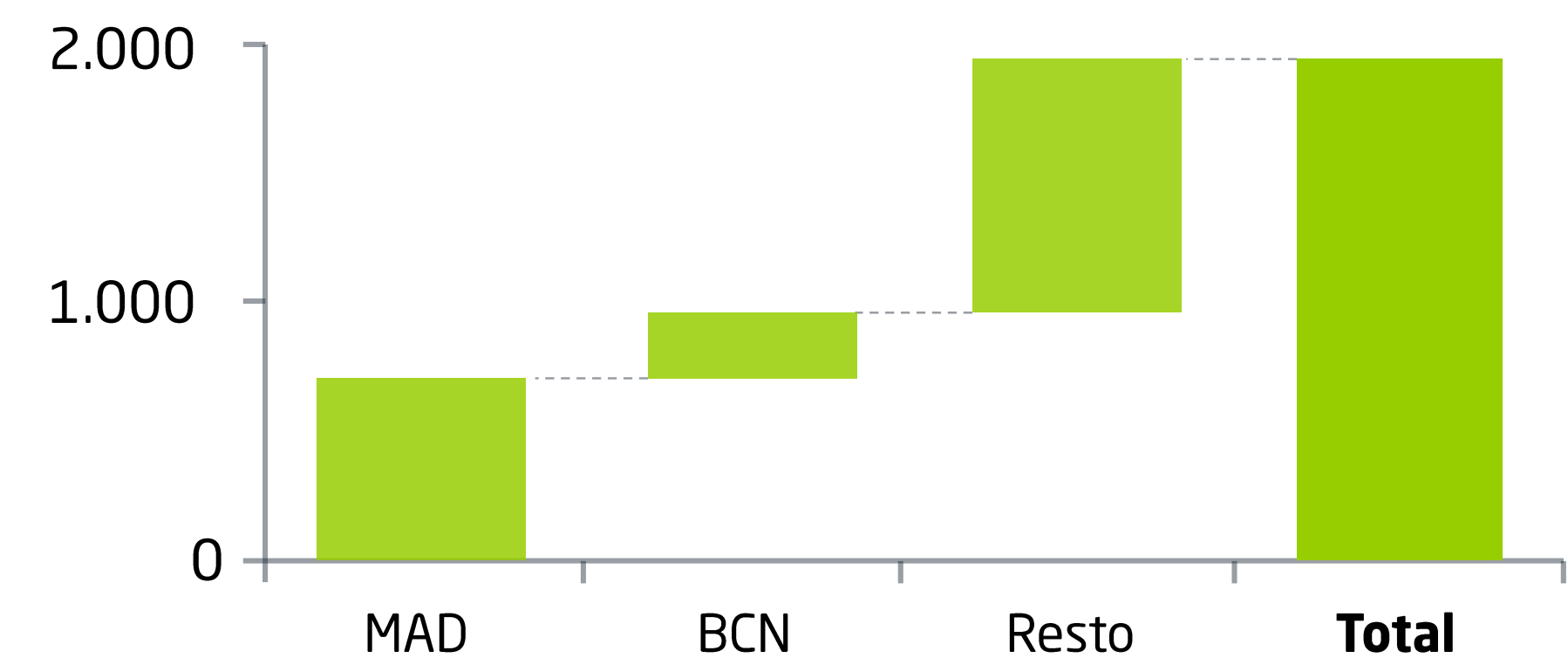
Aena cuenta con activos inmobiliarios de alta calidad, poco explotados vs. otros aeropuertos y con alto potencial de desarrollo

Activos existentes (Mm²c)



*Mm²c: Millones de metros cuadrados comercializables

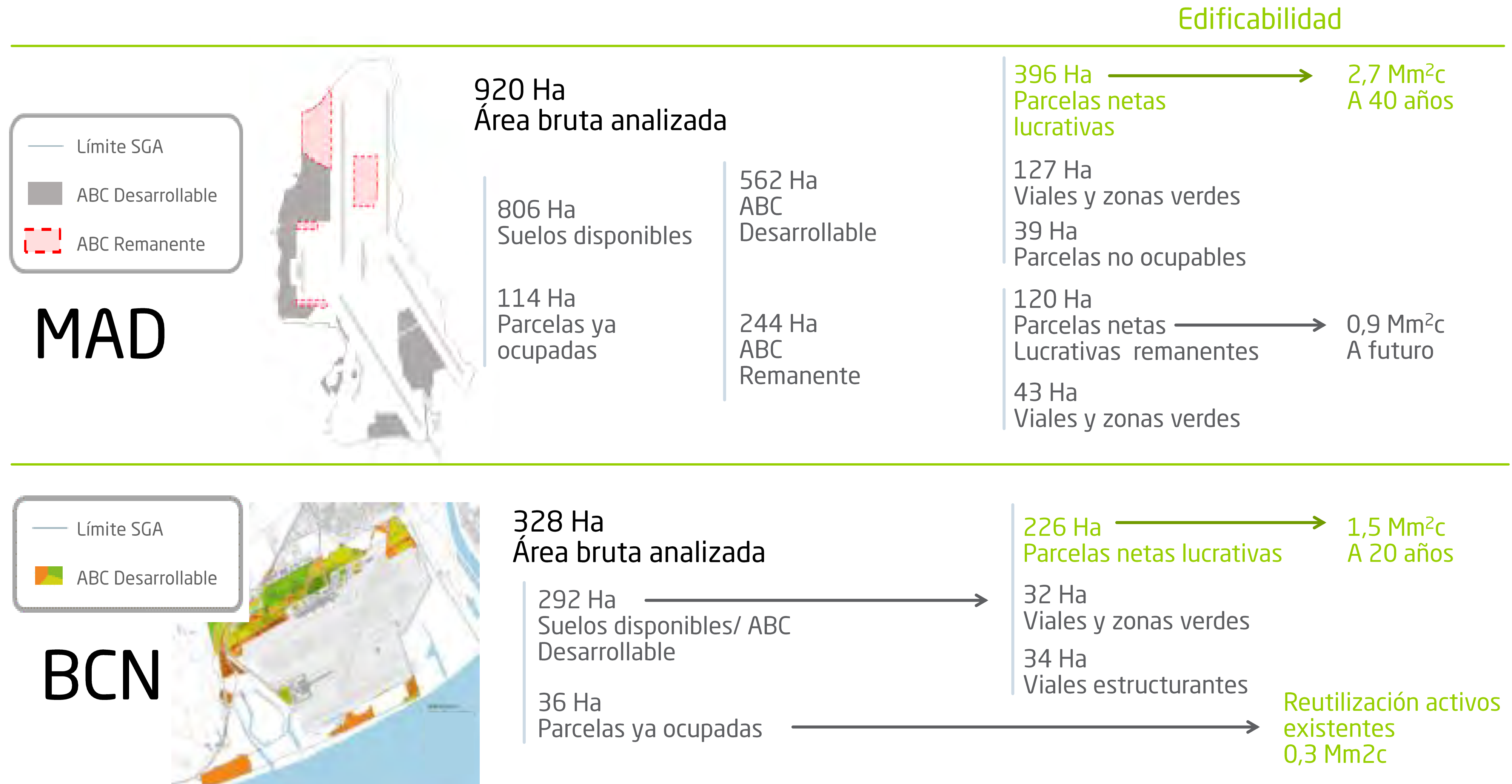
Suelos libres potencialmente comercializables (Ha)



- 2.000 Ha de suelos libres potencialmente comercializables
- Muy próximos a los principales núcleos urbanos y en los principales corredores logísticos

Implantación del nuevo modelo de desarrollo inmobiliario en
AS Madrid-Barajas y Barcelona-El Prat

Se han identificado y clasificado suelos potencialmente comercializables



Plan Inmobiliario AS Madrid-Barajas. Propuesta de usos inmobiliarios



	Superficie de parcela (Ha)	Superficie Construida (m ² c)
Logística	212	1.221.000
Carga	45	265.000
Hangares	9	74.000
Oficinas / Comercial	57	604.000
Hoteles	5	68.000
Centro Comercial	57	341.000
Otros Usos	11	107.000
TOTAL	396	2.680.000
Área Remanente	244	

Desarrollo con foco en la actividad logística y la creación
de una Ciudad Aeroportuaria (oficinas y hoteles)



Actividad
inmobiliaria

Plan Inmobiliario AS Madrid-Barajas.

Fases de desarrollo

Fase 1 - Catalización
(Años 0-8)



Fase 2 - Desarrollo del modelo
(Años 9-16)



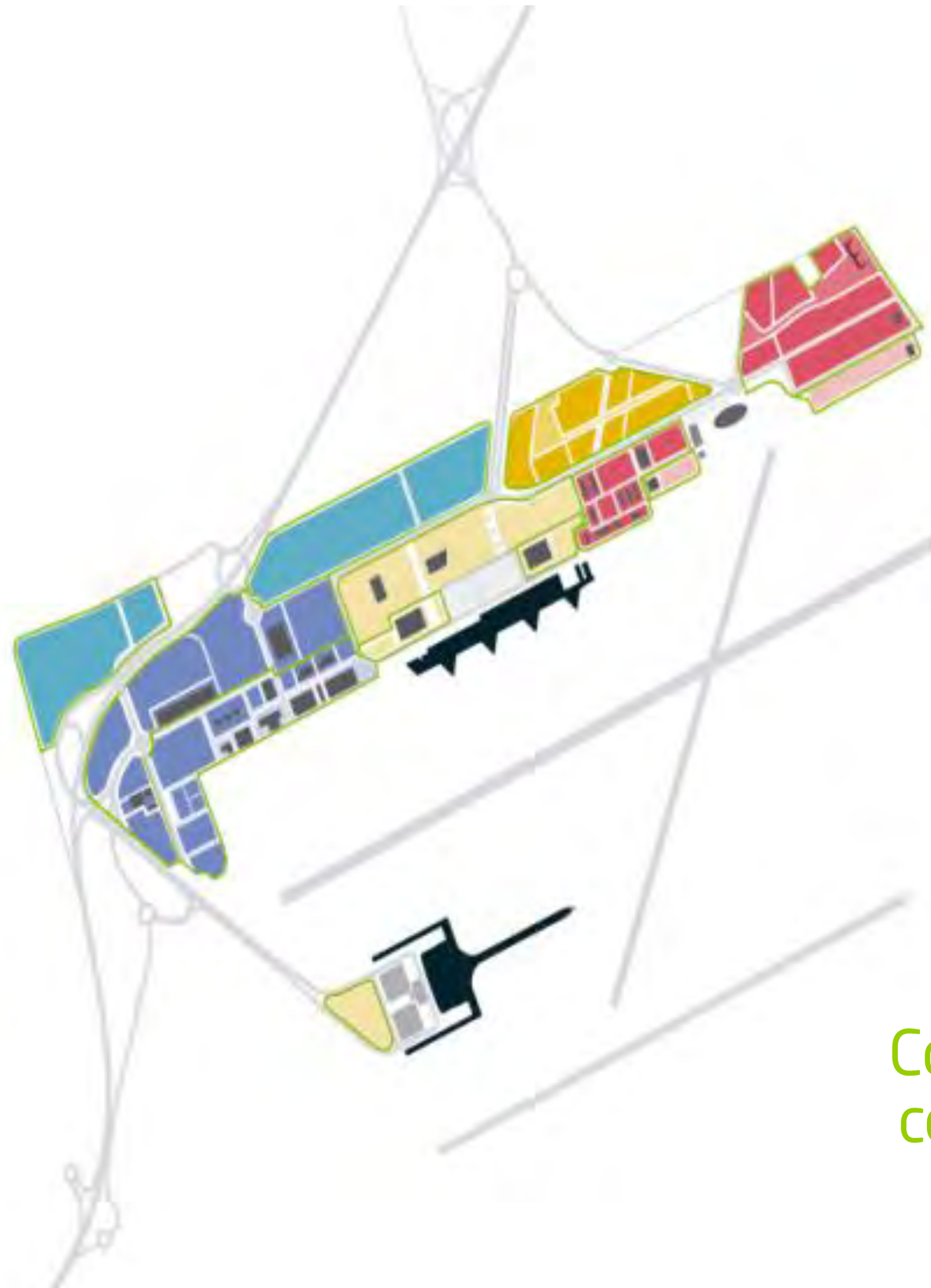
Fase 3 - Consolidación
(Años 17-40)



TOTALES

m²	557.105 m²	920.481 m²	1.202.308 m²	2.679.894 m²
Inversión	953 M€	739 M€	1.305 M€	2.997 M€
Inversión habitante	43 M€	11 M€	79 M€	133 M€

Plan Inmobiliario Barcelona-El Prat. Propuesta de usos inmobiliarios



	Superficie de parcela (Ha)	Superficie Construida (m ² c)
Logística	65	293.000
E-commerce	43	361.000
Cargo	24	53.000
Industrial	28	136.000
Hangares	9	35.000
Oficinas	67	362.000
Comercial	1	156.000
Hotelero	8	50.000
Dotaciones comunes y aparcamientos	17	87.000
TOTAL	262	1.533.000

(*) Se incluyen las parcelas ya ocupadas

Consolidar el aeropuerto de Barcelona-El Prat
como un polo de servicios y economía digital

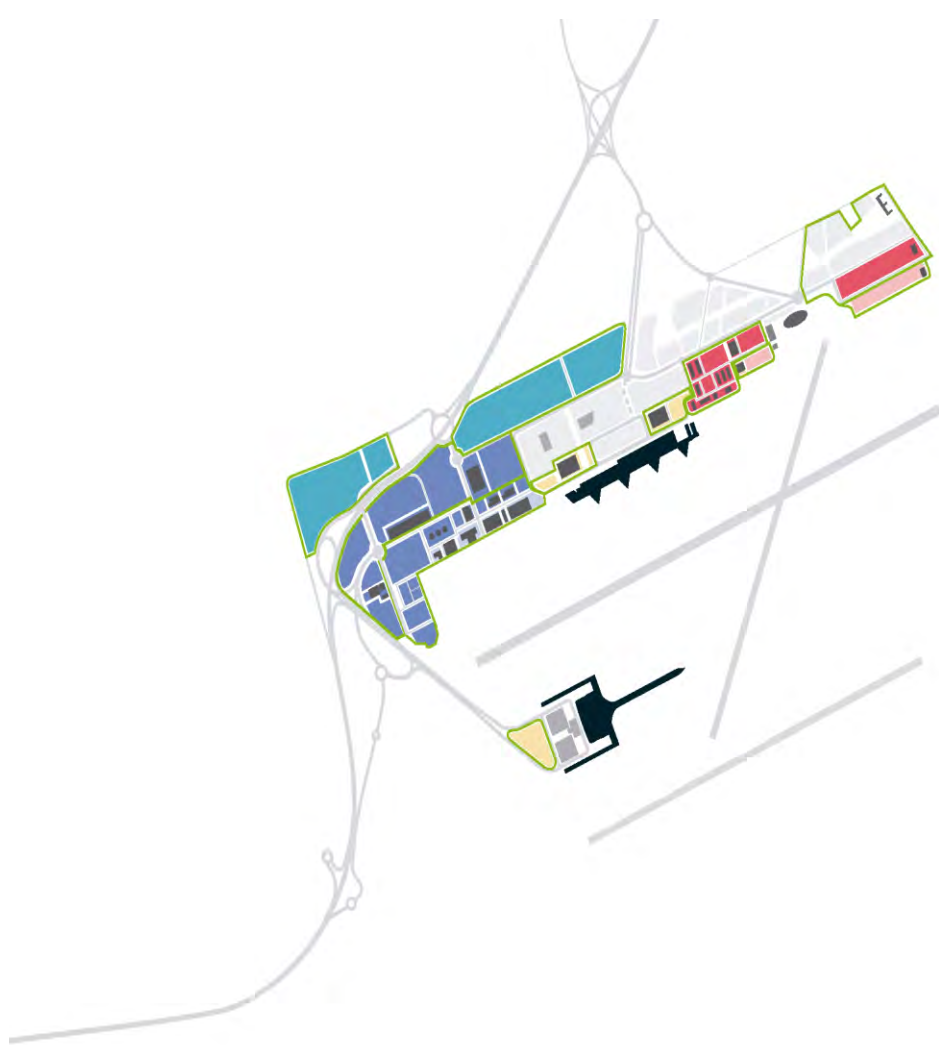


Actividad
inmobiliaria

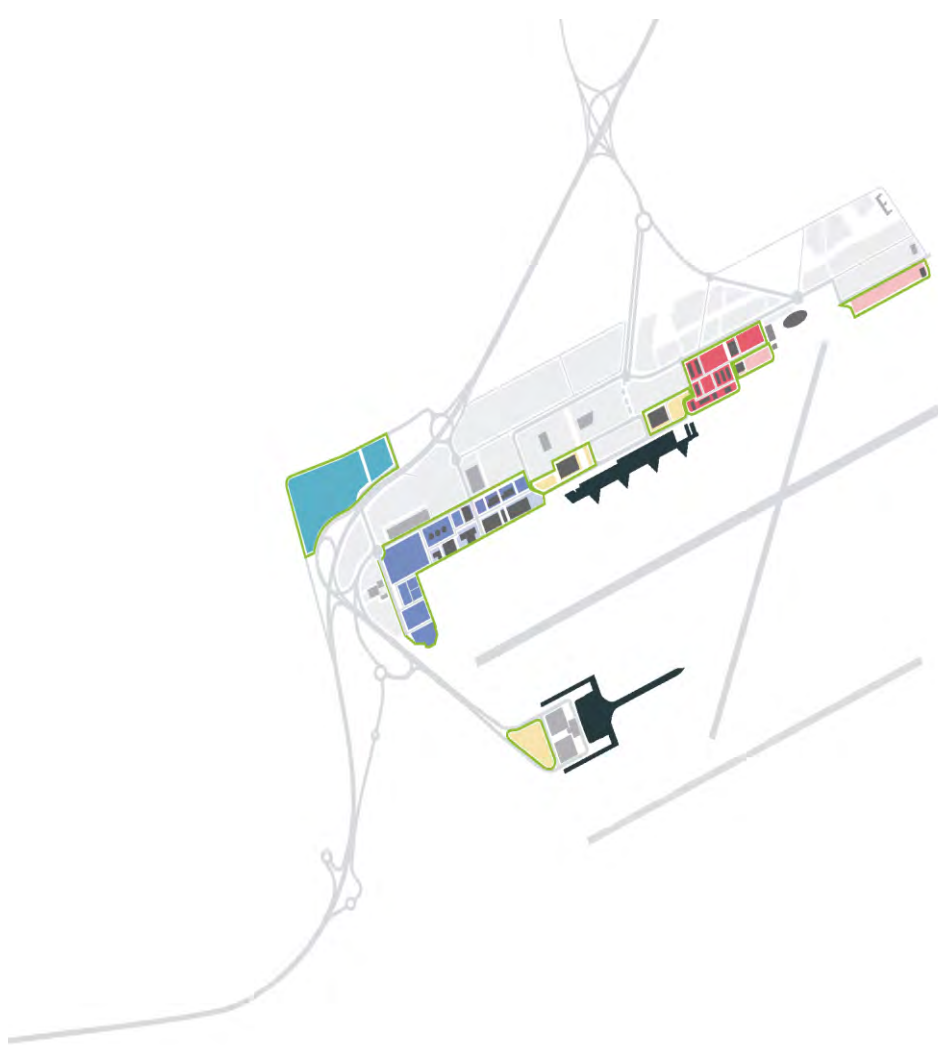
Plan Inmobiliario Barcelona-El Prat.

Fases de desarrollo

Fase 1 - Catalización
(Años 0-5)



Fase 2 - Desarrollo del modelo
(Años 6-10)



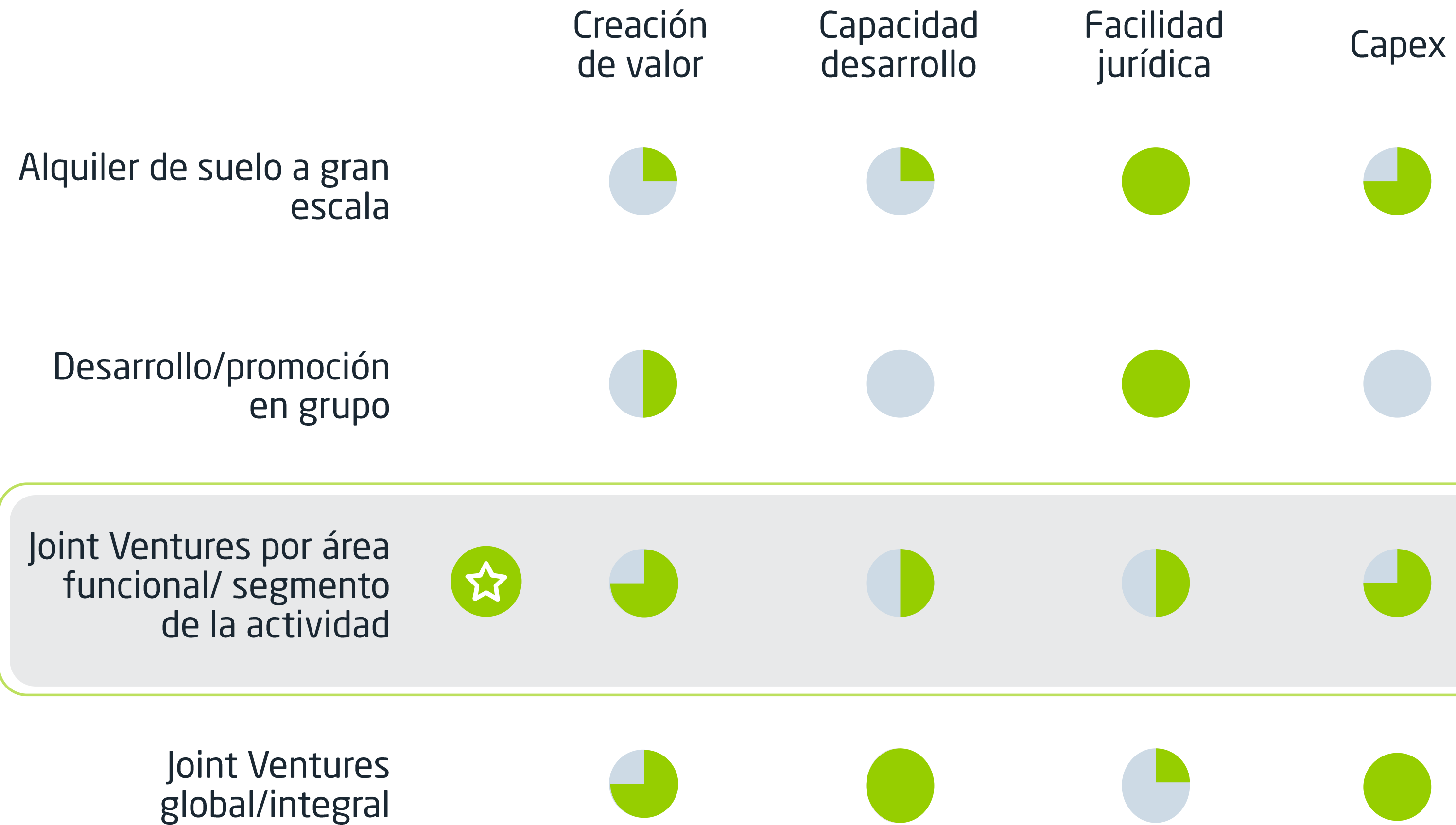
Fase 3 - Consolidación
(Años 11-20)



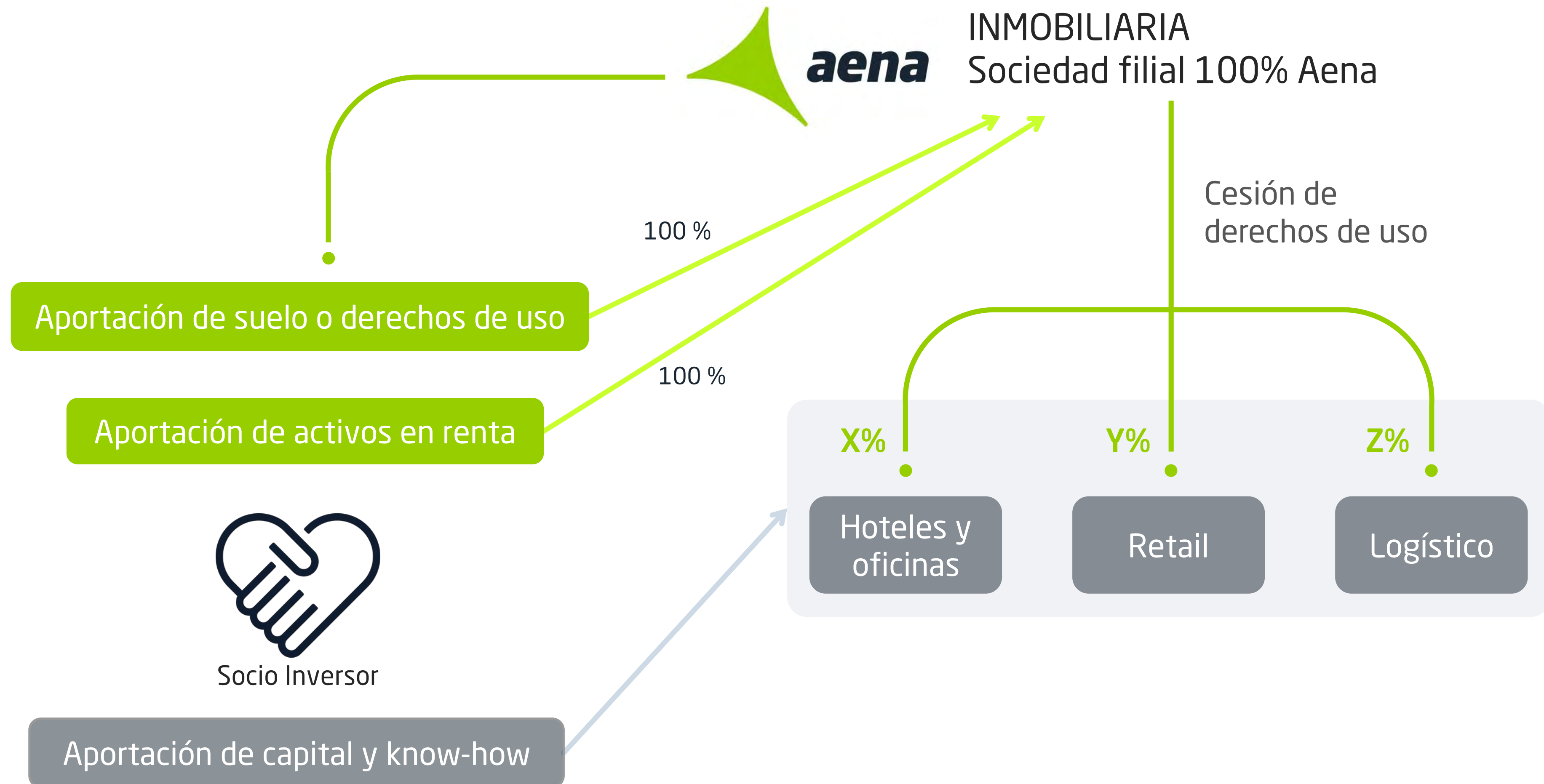
TOTALES

m²	397.222 m2	514.346 m2	621.164 m2	1.532.733 m2
Inversión	387 M€	321 M€	556 M€	1.264 M€
Inversión habitante	3 M€	2 M€	69 M€	74 M€

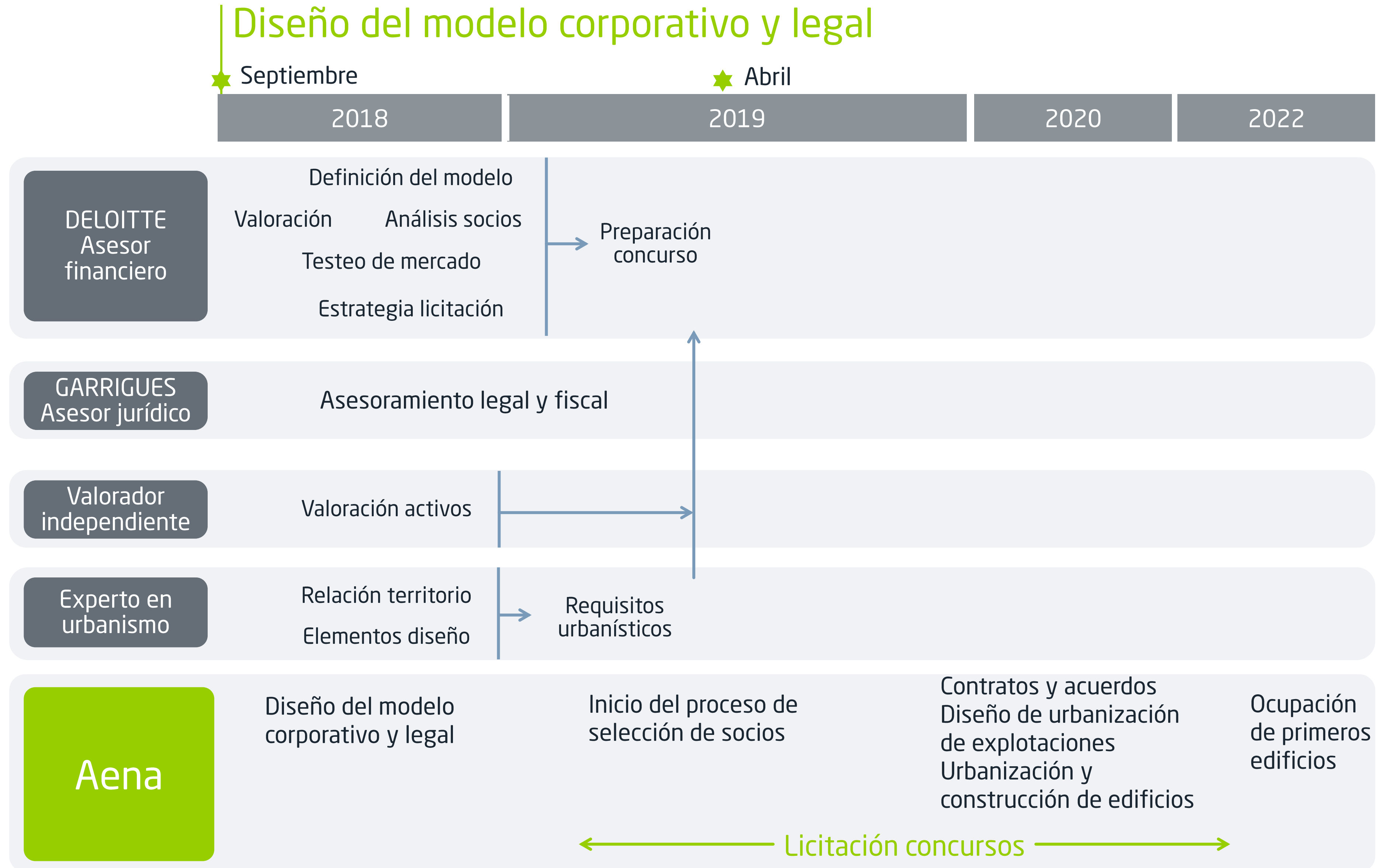
Valoración de los modelos de negocio para el desarrollo del Plan Inmobiliario



Modelo societario para el nuevo modelo de negocio

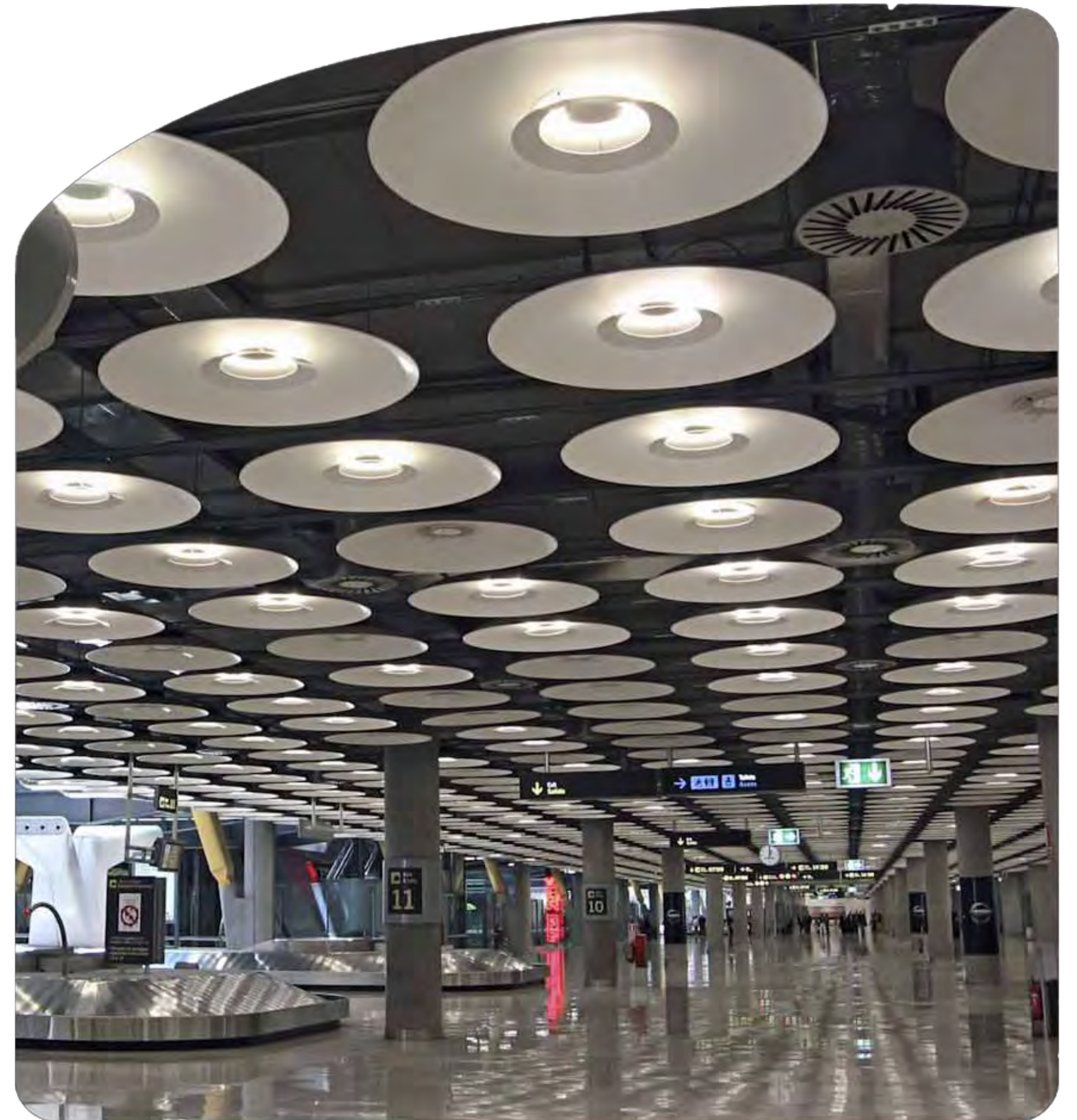


Estrategia de implantación y propuesta del Modelo de Negocio



Internacionalización

La diversificación como fuente de crecimiento futuro



Aena internacional

El mercado

- ● Fuerte dinámica de crecimiento del tráfico aeroportuario global.
- ● Internacionalización en el sector aeroportuario facilitada por la regulación y la creciente globalización.... aunque número limitado de oportunidades y competencia elevada.
- ● Creciente interés de otros operadores aeroportuarios por aumentar su presencia global.

Aena

Luton	Grupo Aeroportuario del Pacífico (GAP)	SACSA	Aerocali
Reino Unido	12 aeropuertos en México y uno en Jamaica (Montego Bay)	Cartagena de Indias en Colombia	Cali en Colombia
51% participación	5,8% participación	38% participación	50% participación
15,8 millones pasajeros	40,7 millones pasajeros	4,8 millones pasajeros	5,2 millones pasajeros

Datos 2017

Aena se encuentra en una posición privilegiada para seguir con su expansión internacional

1

Consolidación
de activos actuales

2

Adquisición
de nuevos activos

1 Consolidación y desarrollo de los activos actuales, mediante la extensión o renovación de las concesiones y/o incremento de participación

Planes de actuación

Consolidación de los activos actuales en cada aeropuerto con presencia Aena
Luton en Europa

- Interés en extensión de la concesión a partir de 2031

GAP (México)... crecimiento orgánico e inorgánico en la región

- 2018: 44,0 Mpax

Proyecto APP Cartagena en Colombia

- La concesión actual termina en septiembre de 2020
- Nueva concesión por 7 años. Inversión: 127,9 M€ y 7,6 Mpax/año al final del período
- Fase de factibilidad

Proyecto APP Cali en Colombia

- La concesión actual termina en septiembre de 2020
- Nueva concesión + 3 aeropuertos por 30 años
- 12,5 Mpax final nueva Concesión; Inversión 412 M€
- Fase de factibilidad

2 Incrementando el foco en la adquisición de nuevos activos

Criterios estratégicos

Enfoque geográfico

- Continuar con foco en Latinoamérica y Europa
- Explorar otras geografías en activos atractivos como Asia, Oriente Medio y Norte América

Gobierno corporativo

- Mayoría accionarial de Aena en los mercados objetivo (core markets) apoyados con socios locales y/o financieros
- Minoría o co-control en nuevos mercados para Aena, de mayor riesgo o donde la regulación no permite mayorías

Sinergias/ Leverage

- Red de Aena (tipología de aeropuertos, equipo, managers..)
- Madrid y Barcelona como Hubs relevantes en el mercado global
- Conocimiento e interlocución con los actores globales del mercado (aerolíneas, regulador, operadores comerciales, proveedores de bienes y servicios)

Desplegando los recursos necesarios

Equipo

Reforzando el equipo para dotarlo de la dimensión correcta y con recursos suficientes en geografías clave

Recursos Financieros

Asignación de recursos de capital suficientes para poder afrontar con garantía las oportunidades de M&A consistentes con los principios estratégicos y con el objetivo de que la actividad internacional contribuya a la cuenta de Resultados de Aena en un porcentaje significativo.

Socios

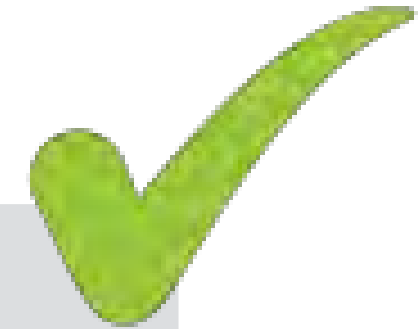
Continuar trabajando con socios adecuados a cada oportunidad. Se seguirá dando preferencia a inversores financieros especializados en infraestructuras. En las geografías más desconocidas explorando la asociación con socios locales que aporten posiciones de liderazgo en dichos mercados.

Proceso de Toma de Decisiones

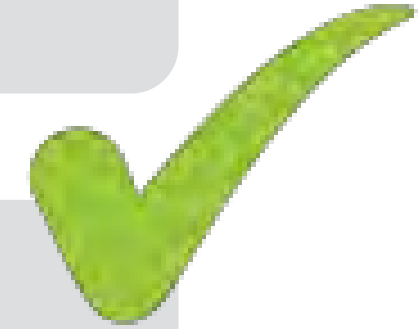
Definiendo con el accionista principal un marco de actuación para la toma de decisiones que permita responder a los tiempos y agilidad que demandan los proyectos de M&A

Conclusiones

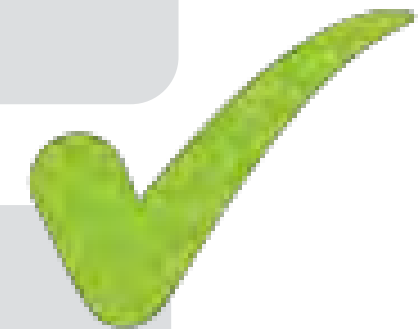
Los ingresos comerciales de Aena seguirán creciendo moderadamente apoyados en rediseños funcionales



Estamos ejecutando un plan para desarrollar el negocio inmobiliario de Aena



Vamos a dar un nuevo impulso al desarrollo internacional



Dirección Financiera



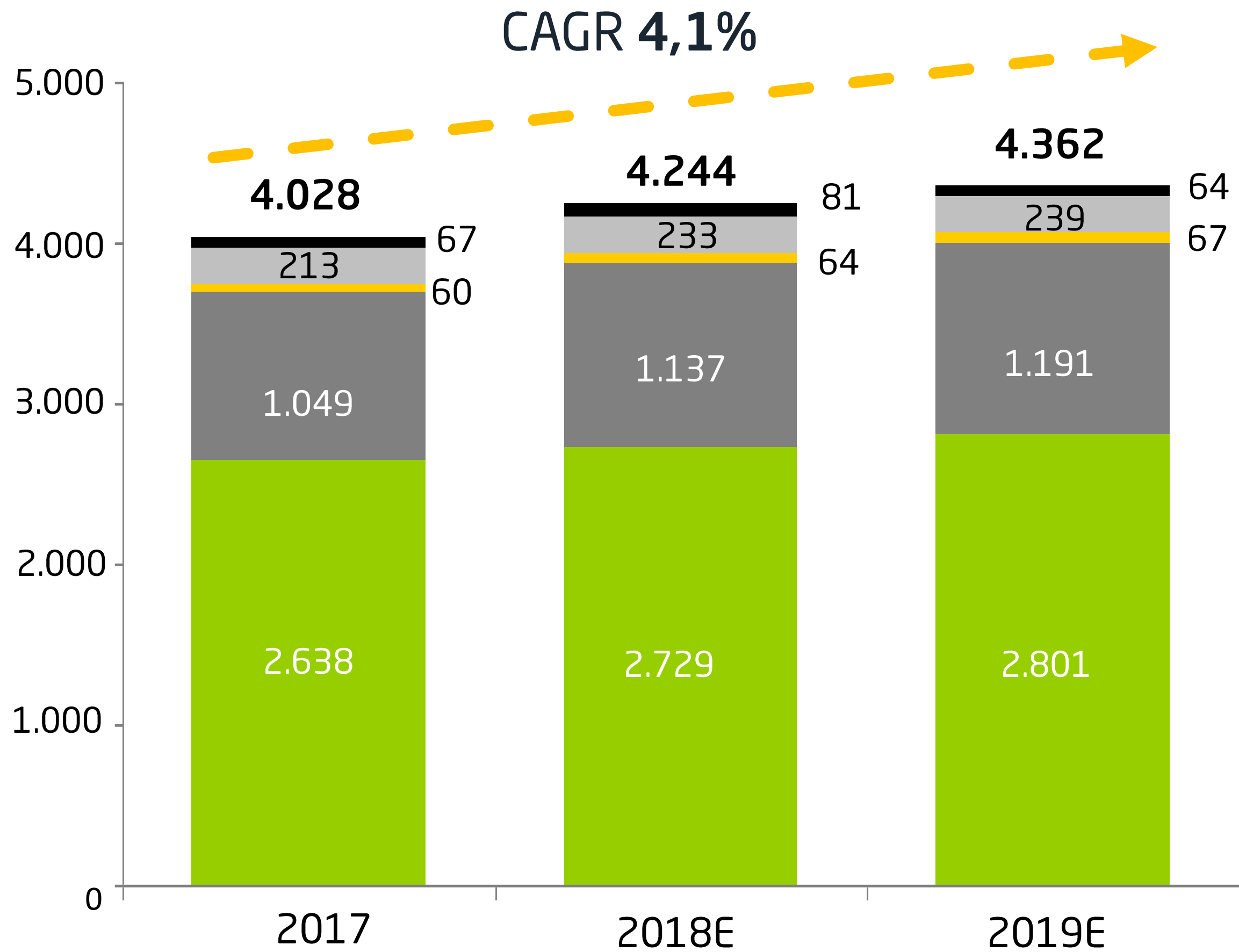
Dirección Financiera

Director Financiero José Leo

- • Asignación de recursos de capital 

Evolución de ingresos consolidados

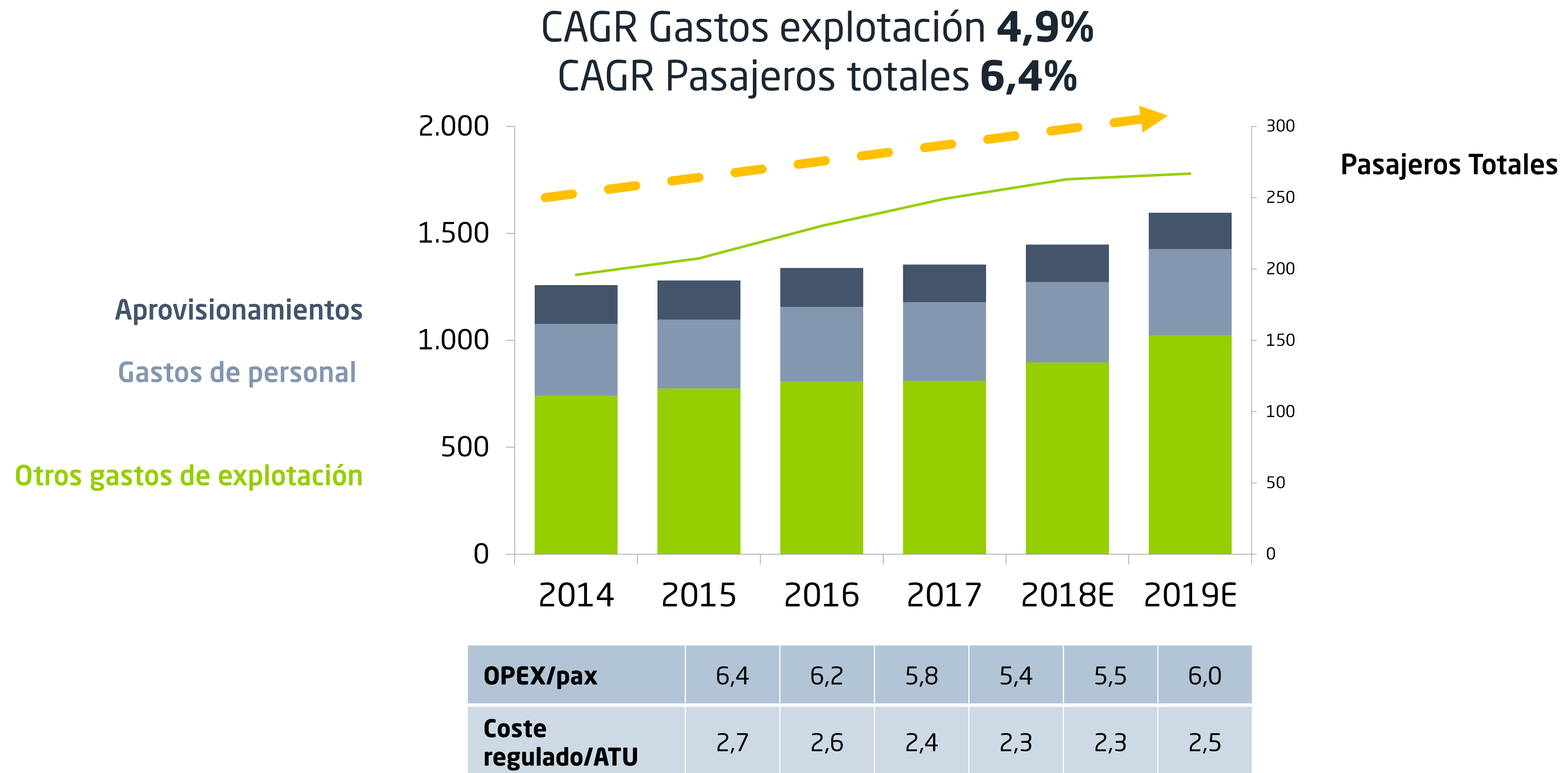
Ingresos de explotación (Millones €)



CAGR 17-19	
Otros	-2,6%
Negocio internacional	+5,9%
Ingresos inmobiliarios	+5,7%
Ingresos comerciales	+6,5%
Servicios aeroportuarios	+3,0%

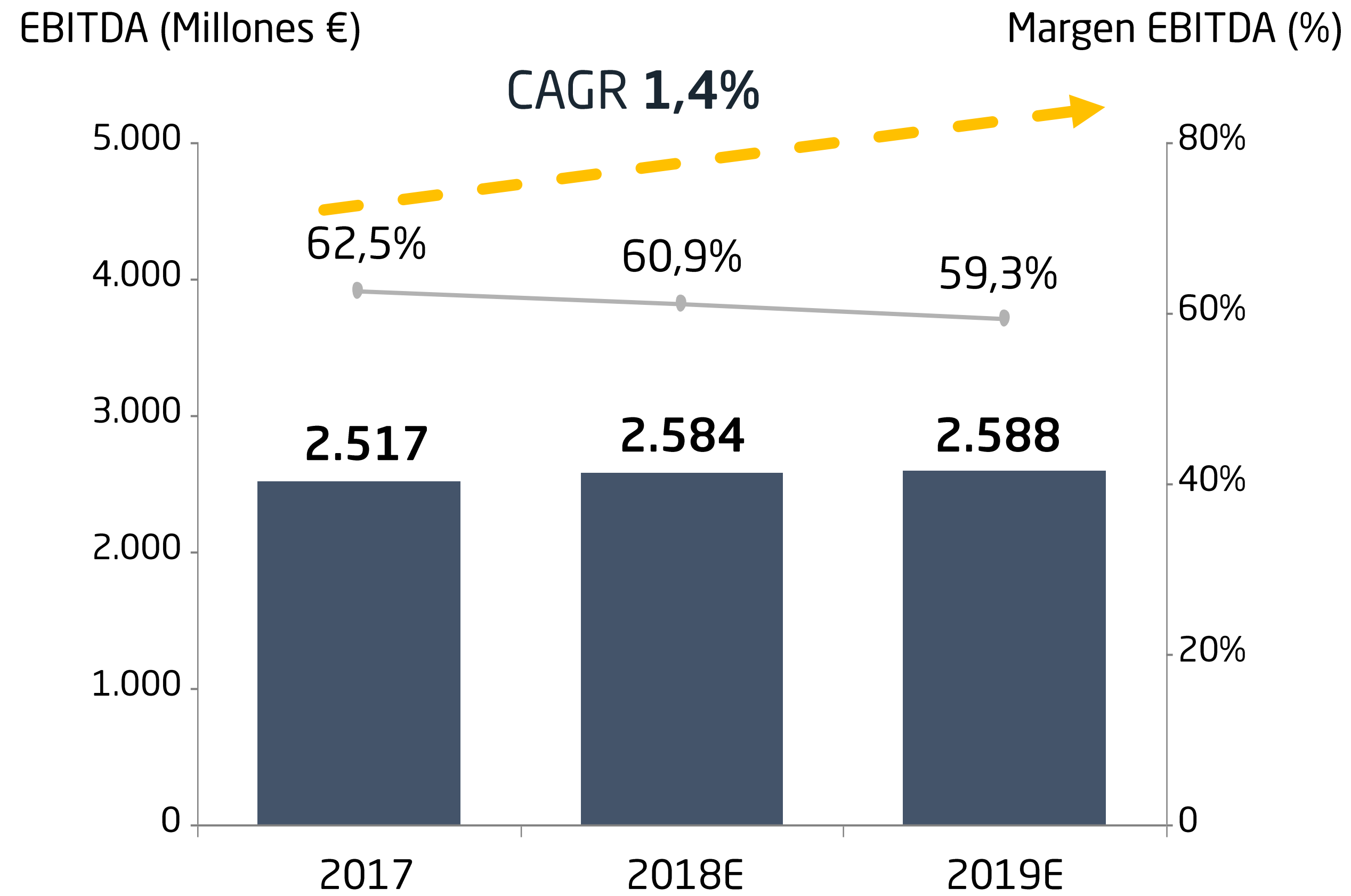
Disciplina en costes contribuyendo al mantenimiento de unas tarifas competitivas

Gastos de explotación* (Millones €) y evolución del tráfico (Millones pax) de la Red Nacional



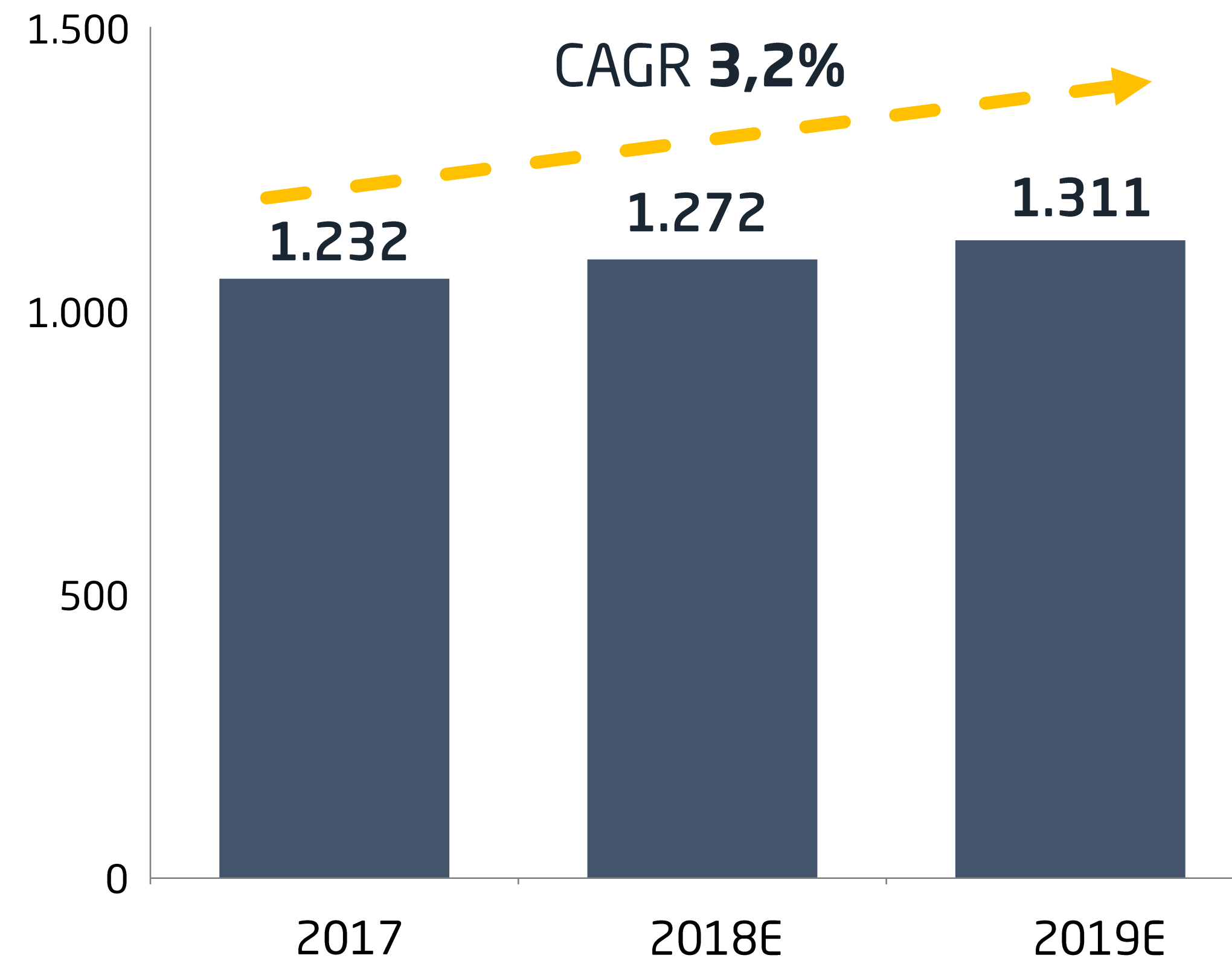
* No incluye amortizaciones ni deterioros

Evolución del EBITDA consolidado



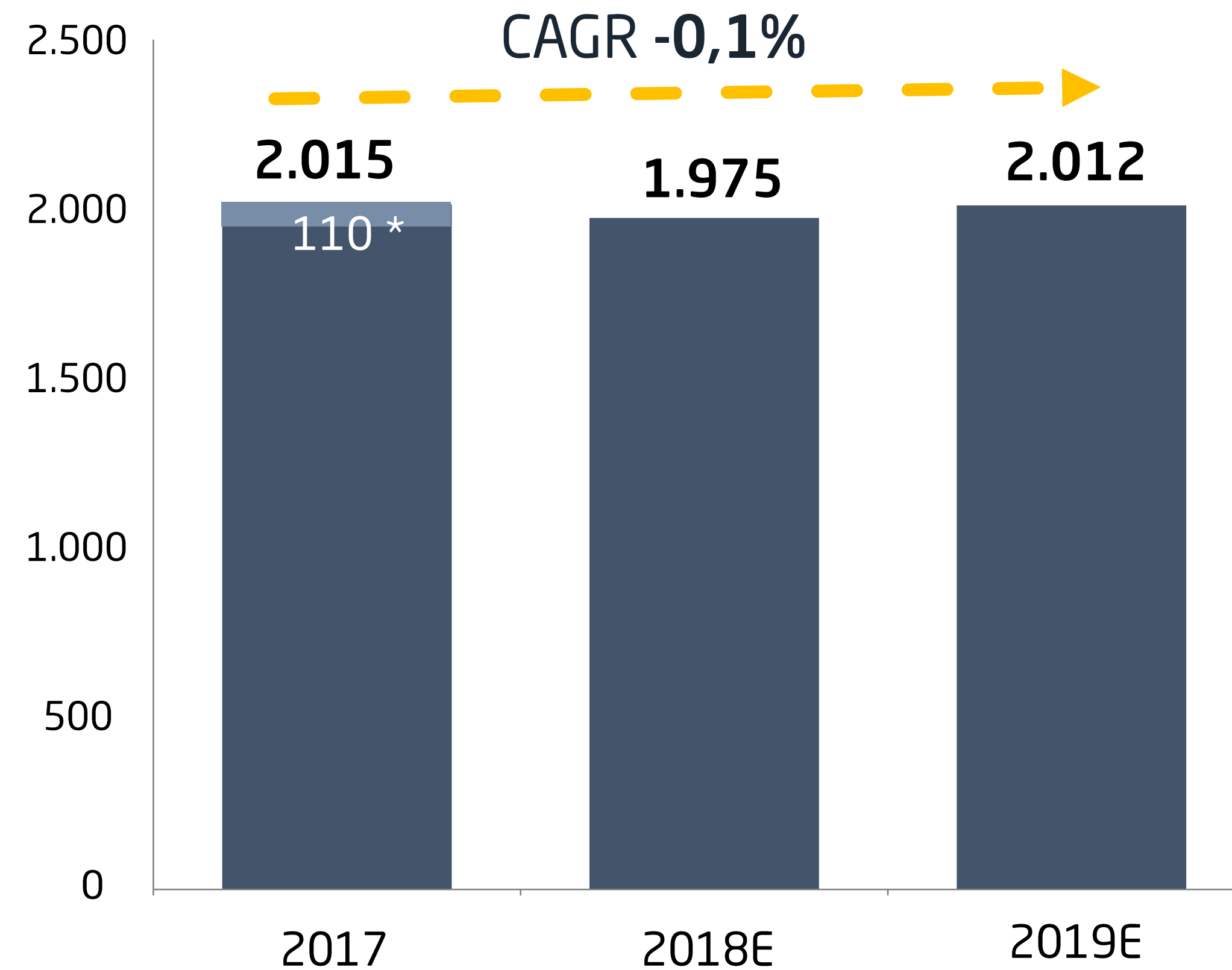
Evolución de resultados consolidados

Beneficio neto (Millones €)



Evolución del flujo de efectivo consolidado

Flujo de efectivo de actividades de explotación
(Millones €)



* Importe excepcional por devolución del impuesto de sociedades del año 2015

Compromiso con el accionista y evolución del dividendo

AENA		2017	2018	2019
FCF		1.643,4€	1.329,9€	1.436,4€
Dividendo		574,6€	975,0€	1.001,3€
% FCF		38%	59%	75%



Asignación de
Recursos de
capital

Un contexto atractivo a largo plazo



Tráfico

Buenas perspectivas y tasas de crecimiento robustas

Sector con perspectivas positivas a largo plazo
Duplicar el tráfico actual en 20 años



Mercado

Posicionamiento

Buen posicionamiento del mercado español.



Regulación

Visibilidad y transparencia

Marco regulatorio que garantiza visibilidad y predictibilidad a largo plazo y asegura la generación de valor a través de la inversión.

En el DORA II se entrará en nuevo programa inversor expansivo

Un modelo de negocio robusto a corto plazo



Garantía

Negocio comercial

La estructura contractual de MAGs garantiza protección frente a posibles cambios de ciclo.



Solidez

Generación de caja y valoración

Alto nivel de generación del flujo de efectivo operativo.

FCF/yield y dividend yield superiores a nuestros comparables a valores de cotización actuales.



Eficiencia

Apalancamiento operativo

Alto grado de eficiencia, que continuará por encima del resto del sector.



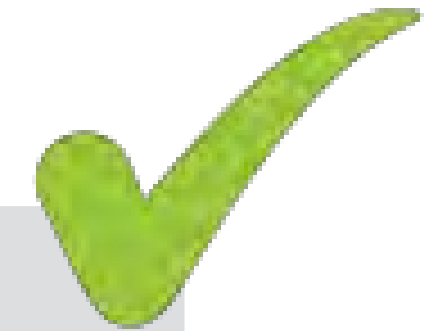
Compromiso

Distribución de beneficios

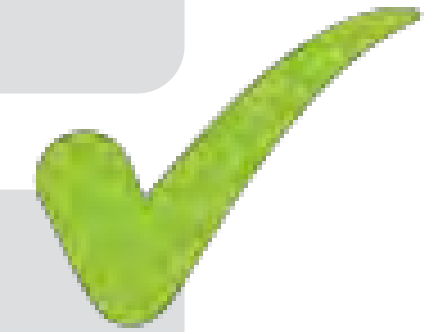
Compromiso de distribuir el 80% del beneficio neto individual de Aena SME, S.A. hasta el cierre de 2021.

Conclusiones

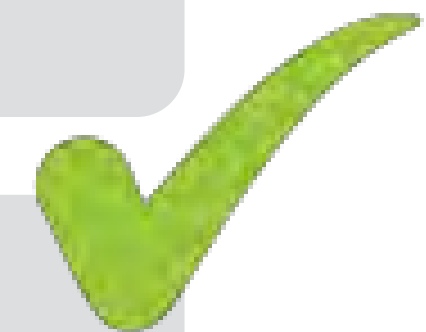
Aena cuenta con una posición de solidez ante el contexto actual.



El Plan Estratégico permite seguir siendo líderes en la generación de caja.



El compromiso con el accionista se refleja en el payout del 80% aprobado para los próximos tres años.



Conclusiones

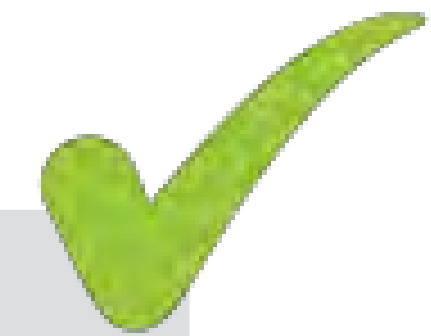
Presidente Maurici Lucena

- Negocio Regulado
- Negocio No Regulado
- Dirección Financiera

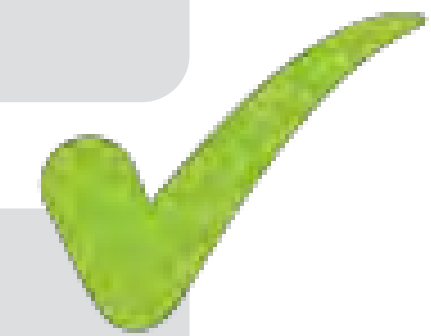
Conclusiones

Negocio Regulado

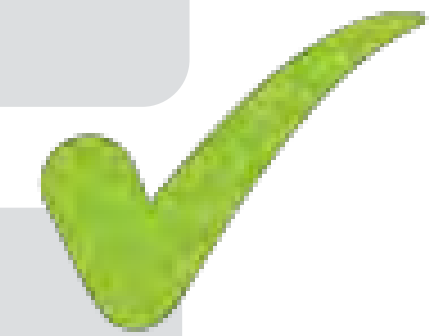
Nuevos proyectos generadores de capacidad que aumentarán la base de los activos regulados.



Seguiremos siendo líderes en eficiencia comprometidos con la competitividad de las tarifas.



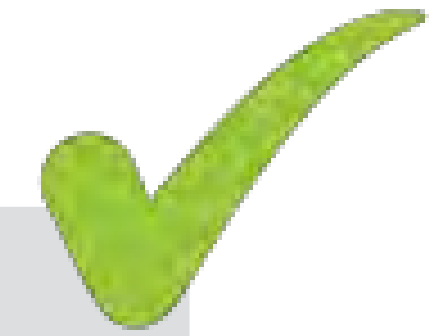
Un modelo de crecimiento sostenible e integrado medioambientalmente.



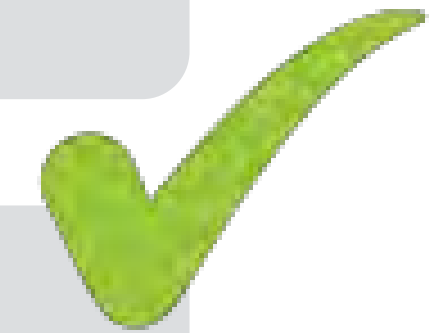
Conclusiones

Negocio No Regulado

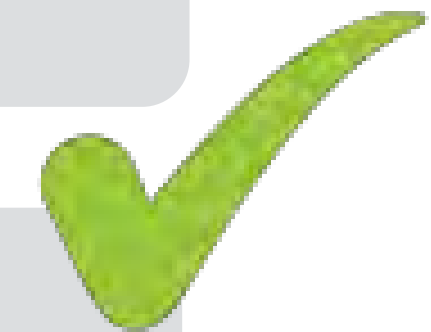
Los ingresos comerciales crecerán moderadamente apoyados en rediseños funcionales.



Fuerte impulso al desarrollo del negocio inmobiliario de Aena.



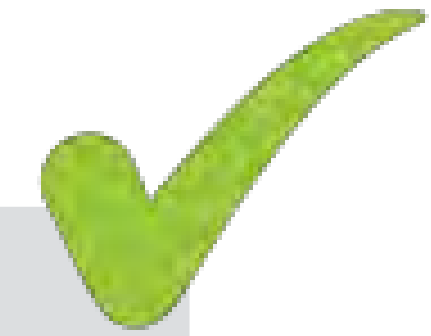
Fuerte impulso a la expansión internacional condicionado al surgimiento de buenas oportunidades.



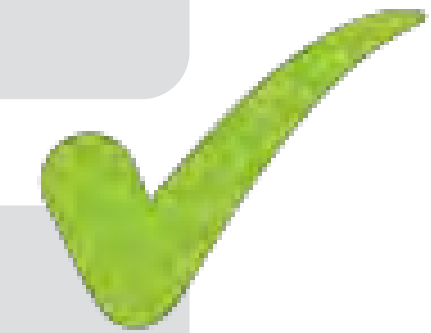
Conclusiones

Dirección Financiera

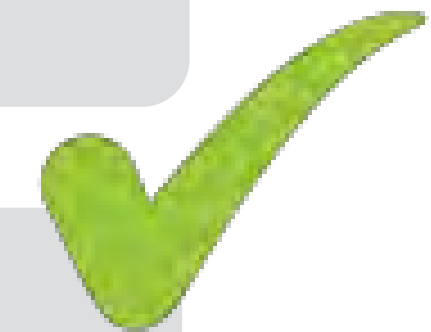
Aena posee una sólida posición financiera, tanto en términos absolutos como relativos.



Seguiremos siendo líderes en la generación de caja.



El inequívoco compromiso con el accionista se traduce en el pay-out del 80% para los próximos tres años.



Q&A

Gracias



Anexos

Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada

En Millones €	2017	2018E	2019E	% Var. 18E/17	% Var. 19E/18E
Pasajeros totales Red Nacional (Millones)	249,2	262,9	268,1	5,5%	2,0%
Ingresos de explotación	4.027,6	4.243,7	4.361,7	5,4%	2,8%
Servicios aeroportuarios	2.638,5	2.728,4	2.801,5	3,4%	2,7%
Ingresos comerciales	1.049,3	1.137,1	1.190,9	8,4%	4,7%
Ingresos inmobiliarios	59,7	64,3	66,7	7,7%	3,7%
Negocio internacional	213,2	233,3	239,1	9,4%	2,5%
Otros ingresos	67,0	80,6	63,6	20,3%	-21,2%
Gastos de explotación	2.310,2	2.461,9	2.568,5	6,6%	4,3%
Gastos operativos	1.502,2	1.599,8	1.766,9	6,5%	10,4%
Amortizaciones y deterioros	808,0	862,1	801,6	6,7%	-7,0%
Resultado de explotación	1.717,4	1.781,7	1.793,1	3,7%	0,6%
Resultado Financiero	-139,6	-130,8	-99,9	-6,3%	-23,6%
Puestas en equivalencia empresas participadas	18,9	16,7	16,3	-12,0%	-2,3%
Resultado antes de impuestos	1.596,7	1.667,6	1.709,5	4,4%	2,5%
Impuesto sobre sociedades	-374,7	-396,0	-396,9	5,7%	0,2%
Resultado del periodo	1.222,0	1.271,6	1.312,6	4,1%	3,2%
Resultado atribuido a intereses minoritarios	-10,0	-0,1	1,6	-99,1%	-1846,4%
Resultado atribuible sociedad dominante	1.232,0	1.271,7	1.311,1	3,2%	3,1%
EBITDA	2.517,4	2.584,2	2.587,9	2,7%	0,1%
EBITDA ajustado*	2.517,4	2.615,3	2.587,9	3,9%	-1,0%
RTDO ATRIBUIBLE SOCIEDAD DOMINANTE ajustado*	1.232,0	1.295,0	1.311,1	5,1%	1,2%
MARGEN EBITDA AJUSTADO	62,5%	61,6%	59,3%	-1,4%	-3,7%

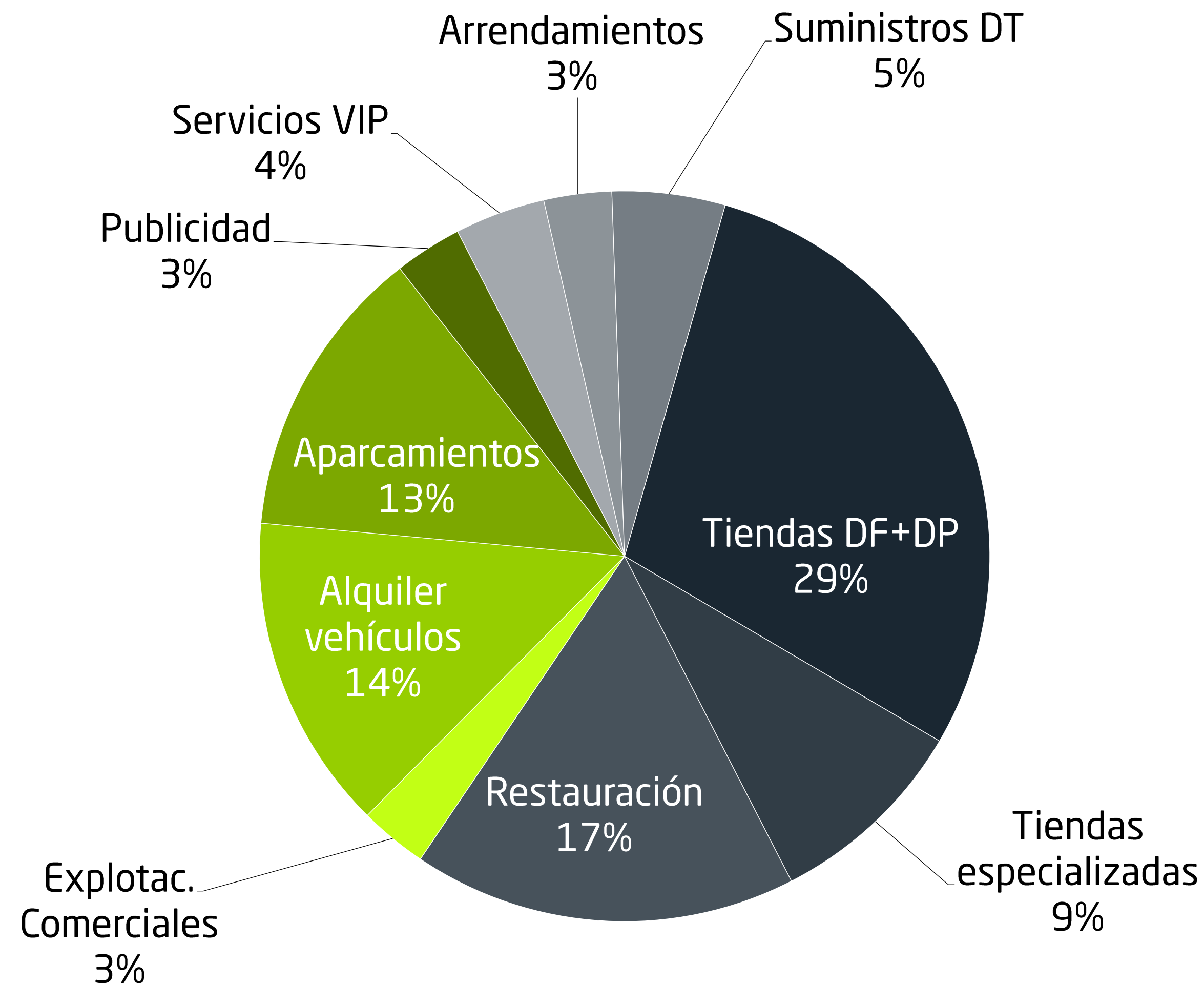
* Excluye efectos por Cierre San Javier

Estado de flujo de efectivo consolidado

En Millones €	2017	2018E	2019E	% Var. 18E/17	% Var. 19E/18E
Resultado antes de impuestos	1.596,7	1.667,6	1.709,5	4,4%	2,5%
Amortización y depreciación	800,0	802,5	794,8	0,3%	-1,0%
Variaciones en circulante	-108,6	-92,2	-73,8	-15,2%	-19,9%
Resultado financiero	139,6	130,8	99,9	-6,3%	-23,6%
Participación en asociadas	-18,9	-16,7	-16,3	-12,0%	-2,3%
Flujo de intereses	-130,7	-131,1	-101,1	0,3%	-22,9%
Flujo de impuestos	-263,5	-386,3	-400,7	46,6%	3,7%
Flujo de actividades de explotación	2.014,6	1.974,7	2.012,3	-2,0%	1,9%
Adquisición inmovilizado	-371,2	-644,9	-575,9	73,7%	-10,7%
Operaciones con empresas asociadas	-12,8	3,2	1,6	-125,1%	-50,2%
Dividendos recibidos	17,1	15,0	10,3	-12,0%	-31,6%
Devolución/amortización de deuda financiera	-781,4	-732,8	-633,5	-6,2%	-13,6%
Dividendos distribuidos Aena Individual	-574,6	-975,0	-1.001,3	69,7%	2,7%
Otros flujos de actividades de inversión/financiación/dividendos distribuidos	-2,9	-20,8	4,7	613,6%	-122,7%
Flujo de Caja por Inversión / Financiación	-1.725,9	-2.355,2	-2.194,0	36,5%	-6,8%
Impacto tipo de cambio	1,6	-0,8	0,0	-147,1%	-100,0%
Efectivo, equivalentes al efectivo al inicio del período	564,6	855,0	473,7	51,4%	-44,6%
(Disminución) / aumento neto de efectivo y equivalentes al efectivo	290,4	-381,3	-181,7	-231,3%	-52,3%
Efectivo y equivalentes al efectivo al final de período	855,0	473,7	292,0	-44,6%	-38,4%

Actividad comercial:

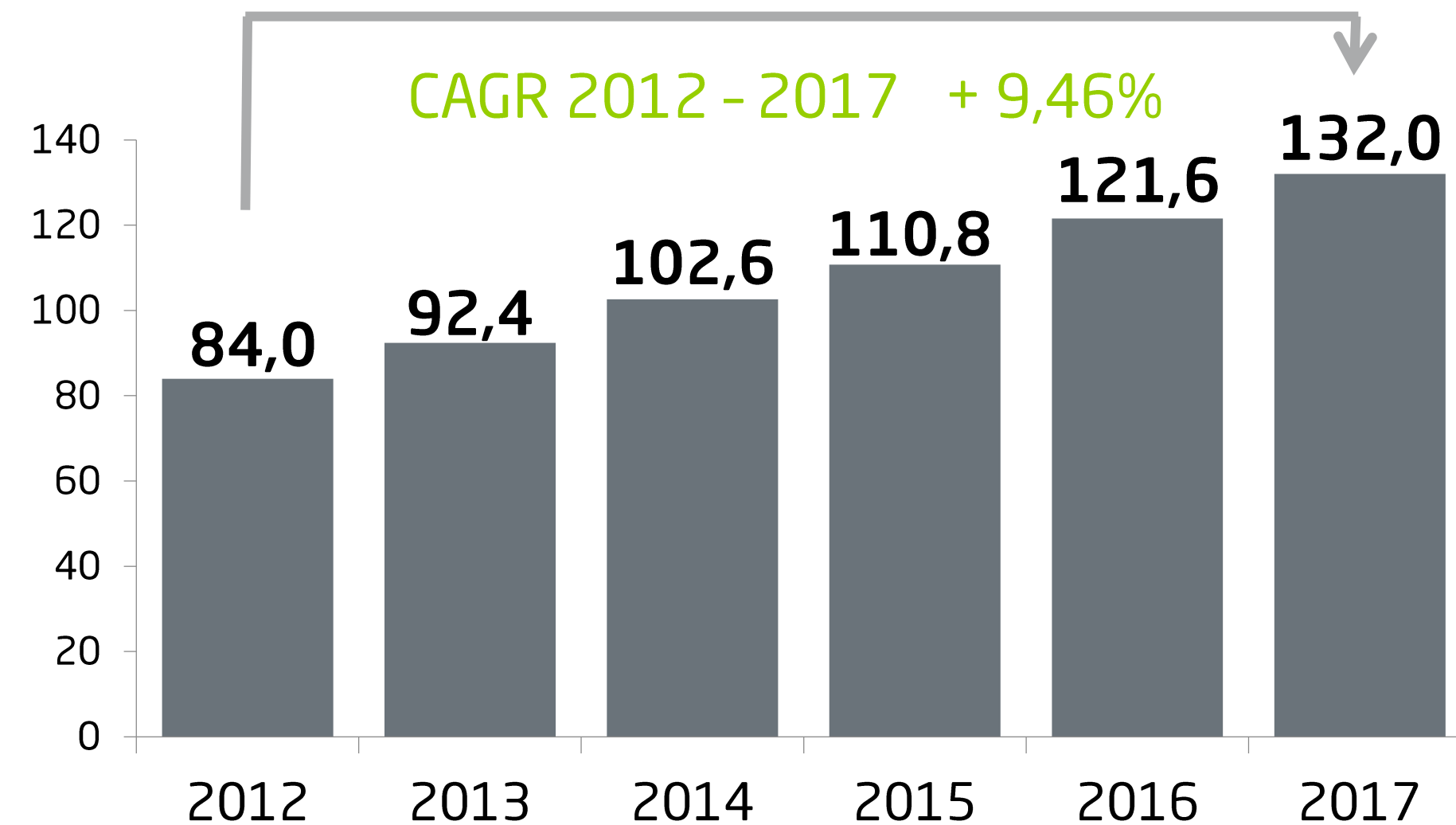
Ingresos comerciales por líneas de negocio en 2017



Aparcamientos y alquiler de vehículos: Una historia de éxito

APARCAMIENTOS

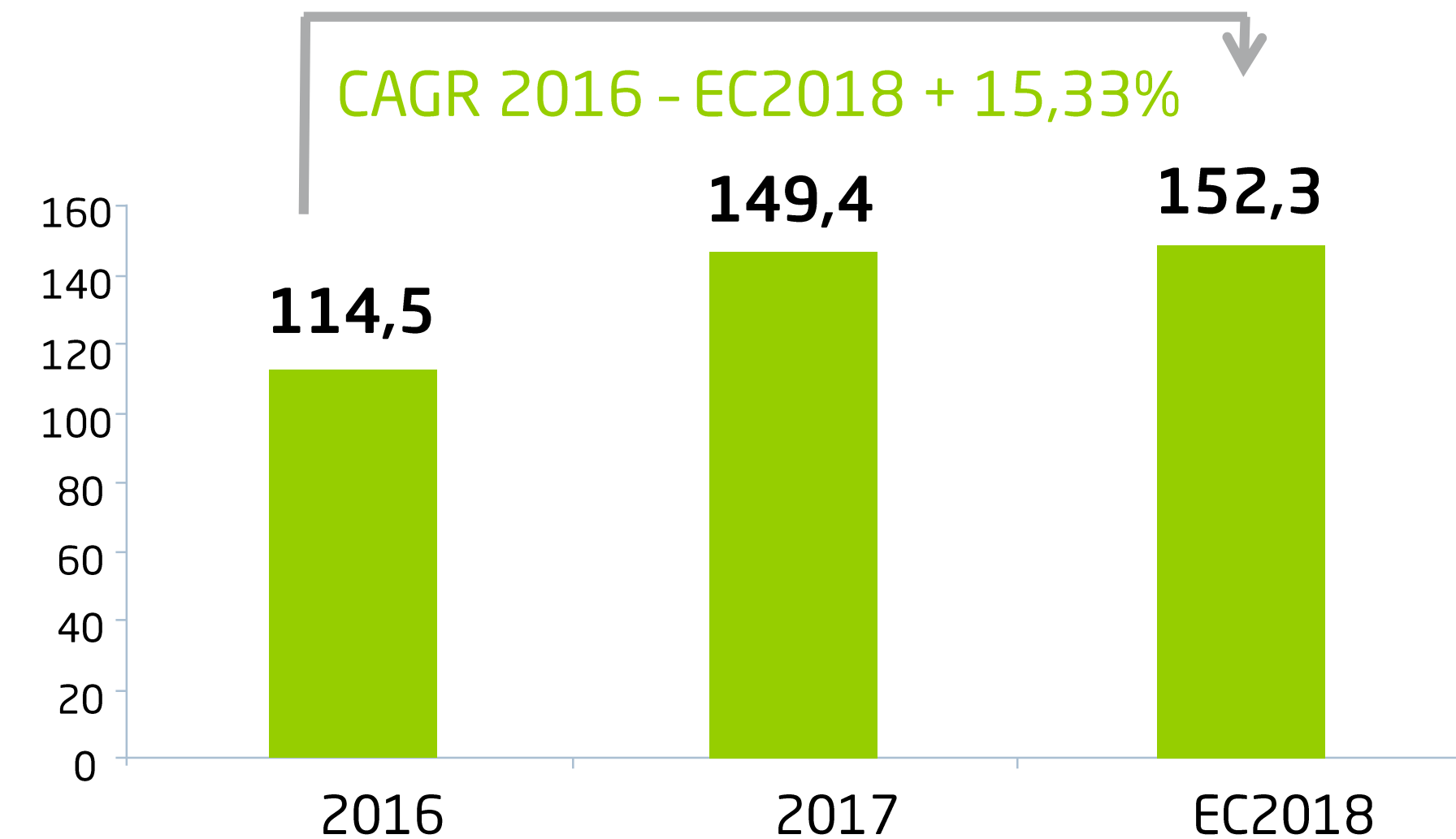
Evolución Ingresos (Millones €)



- Gestión dinámica de precios en reservas
- Diseño de productos adaptados a múltiples segmentos (Express, general, Bajo coste, VIP..)
- Impulso de canales digitales (app, web) y medios de pago (VIA-T, pago por matrícula, pago por móvil)
- Plan de marketing y publicidad
Inversión competitiva en SEO/SEM
Campañas de marca (Radio, Prensa, TVE)
- Tecnología e Innovación

ALQUILER DE VEHÍCULOS

Ingresos Comerciales RAC (Millones €)



Antiguo concurso 2009-2016

99 M€ (2015) de Ingreso
63% Fijo
37% Variable

Instalaciones: 13.590 plazas
de aparcamientos, 219
locales y 362.000 m²

Concurso Actual 2016-2022

148,8 M€ (2017) de Ingreso,
49 % Fijo
51 % Variable.

Instalaciones: 19.718 plazas,
256 locales con opción de
zonas *Premium* y 503.000
m²