



Abertis ya contaba en San Juan (Puerto Rico) con la concesión del puente Teodoro Moscoso. Ofrece 19 millones al año en ingresos y cuenta con unos gastos de mantenimiento de entre seis y siete millones.

Abertis busca autopistas por 3.000 millones en EE UU

Replicará en la Costa Este la experiencia de Puerto Rico

Abertis vuelve a una posición de ataque en EE UU. Tras irrumpir con Goldman Sachs en Puerto Rico, se plantea la caza de dos o tres concesiones en la Costa Este de un volumen aproximado de 1.500 millones de dólares (1.092 millones de euros) cada una. De cristalizar sus planes, la inversión pasaría de 3.000 millones.

JAVIER F. MAGARIÑO *Madrid*

Marco jurídico estable, autopistas de peaje ya maduras (*brownfield*), amplios plazos de concesión y rendimientos de doble dígito para la inversión. Son cuatro de las cualidades del mercado concesional estadounidense que ejercen el efecto de un imán para la española Abertis. La puerta se le ha abierto en Puerto Rico, donde la española opera ya las autopistas PR-22 y PR-5 por los próximos 40 años. A partir de aquí, Abertis busca otras dos o tres autopistas en concesión en EE UU, de un volumen económico semejante. Eso llevaría sus próximas inversiones en el país hasta un rango de 3.000 a 4.500 millones de dólares (de 2.185 a 3.275 millones de euros).

El foco está en la Costa Este, por cues-

iones de tráfico, y el único problema con que chocan inversores como Abertis es la indefinición del marco concesional en los distintos estados.

Desde este punto de vista, la firma que preside Salvador Alemany ha colaborado estrechamente con Puerto Rico en la elaboración de una ley de colaboración público-privada que podría extrapolarse a otros estados. Esa tesis de la compañía española es compartida por el gobernador de Puerto Rico, Luis Fortuño,

encuentro con el secretario de Transportes, Ray LaHood, al que ofrecieron colaboración con la Administración federal para asentar un marco legislativo-normativo que respalde el proceso de privatización de infraestructuras. En nueva York esperaba Goldman Sachs, con la que Abertis podría ampliar relaciones más allá de Puerto Rico.

Preferencia por la Costa Este

La apuesta de Abertis por el negocio de las autopistas en EE UU –ya opera el aeropuerto de Orlando Sanford, entre otros– es ineludible y va por una vía distinta al posible desembarco en el aeropuerto de El Prat. Virginia, Ohio, Connecticut, Carolina del Norte o Florida son algunas áreas bajo la lupa de Abertis en estos momentos.

Para el grupo de infraestructuras ha dejado de ser prioritario buscar participaciones mayoritarias en las concesiones. Principalmente por una cuestión contable (la PR-22 ya se contabiliza por puesta en equivalencia), siempre y cuando se obtenga el papel de operador industrial.

La experiencia en Puerto Rico también ha abierto camino en este sentido: se deja en manos de Goldman Sachs el 55% de la concesionaria (Metropistas), pero es Abertis la que lleva la voz cantante en la operación de la PR-22.



El gobernador de Puerto Rico, Luis Fortuño (izquierda), recibió el pasado lunes a Francisco Reynés, consejero delegado de Abertis.

con quien la cúpula de Abertis se ha visto a lo largo de esta semana.

Una expedición a EE UU, encabezada por el consejero delegado Francisco Reynés, dejó el lunes el estado caribeño para continuar en Washington y Nueva York. En el primer enclave mantuvo un

40 años, 15% de TIR y mucho por negociar aún

- **Abertis opera 3.757** kilómetros de autopistas, cuyo vencimiento medio llega en 2026, y participa en otros 1.958 kilómetros. Es básico conquistar nuevos proyectos para ampliar la vida de su cesta de activos.

- **La PR-22 y PR-5**, cuya operación por parte de Abertis comenzó el 22 de septiembre,

ofrece un 15% de tasa interna de retorno (TIR). Es un rendimiento prácticamente exclusivo del mercado americano.

- **Una de las ventajas** de la nueva concesión de Abertis (PR-22 y PR-5) es que podrá fijar libremente las tarifas a la vuelta de dos años. La empresa también se plantea nego-

ciar con el Gobierno la explotación comercial de vías de servicio (ha contactado ya con la española Áreas y con Burger King) y de vallas publicitarias.

- **La firma española** y Goldman Sachs ofertaron 1.136 millones de dólares de canon inicial, a los que hay que sumar 56 mi-

llones de dólares de inversión en los tres primeros años. La PR-22 y PR-5 facturaron 90 millones de dólares en 2010.

Su rendimiento bruto de explotación es del 70%, el objetivo es acercarse al máximo al 80%.

- **12 bancos financiaron** el 60% del montante de la concesión por un plazo de siete años.