

## Ferrovial compra un aeropuerto turco por 146 millones

C. Morán. Madrid

Ferrovial ha incrementado su exposición al mercado aeroportuario tras llegar a un acuerdo para comprar el 60% del aeropuerto de Dalaman, en la parte más exclusiva de la costa turca. El grupo español ha pagado 146 millones para hacerse con el control de una concesión de 2015 que vence en 2042. Según la empresa presidida por Rafael del Pino, se trata de un activo único en Turquía donde la mayor parte del tráfico procede del extranjero, principalmente turistas británicos, y con baja exposición a la demanda doméstica. La compañía prevé una pronta recuperación de los tráficos una vez finalicen las restricciones de movilidad entre países.

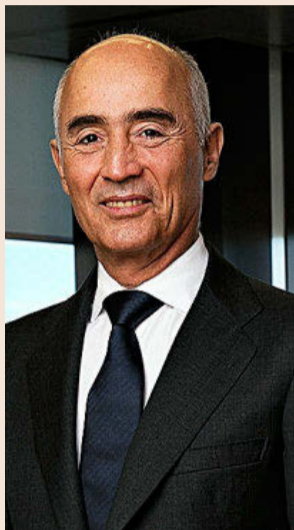
El aeropuerto de Dalaman alcanzó en 2019 unos tráficos de cinco millones de pasajeros, aunque la infraestructura, tras las inversiones realizadas en los cinco últimos años, está preparada para atender hasta 20 millones de viajeros.

Se trata de la primera inversión de Ferrovial en Turquía, un país que nunca ha despertado gran interés entre los grupos de infraestructuras españolas salvo proyectos singulares. En el pasado, OHLA trabajó en obras ferroviarias, pero los trabajos del sector en esa economía euroasiática son excepcionales.

La compra de Ferrovial se produce tras imponerse en un proceso competitivo que arrancó antes de declararse el estado de alarma por el Covid en marzo de 2020. Por el aeropuerto de Dalaman también se interesaron la alemana Fraport, y las francesas ADP y Vinci.

Al igual que el resto de instalaciones aeroportuarias europeas, el aeropuerto internacional de Dalaman ha sufrido el impacto del Covid sobre la demanda aérea justo cuando la concesión se encontraba en sus fases de *ramp up*.

Los anteriores accionistas de control, el grupo local YDA Group, mantendrán un 40% de la sociedad. Pidieron pres-



Rafael del Pino, presidente de Ferrovial.

### Toma el 60% de la concesión de Dalaman, que llegó a cinco millones de pasajeros en 2019

tamos al Banco Europeo de Reconstrucción y a la banca privada para realizar las inversiones, básicamente, una nueva terminal internacional que ha multiplicado la capacidad de Dalaman.

La concesión se basa en un modelo de pago de renta por el uso de superficie que, según los términos del contrato, asciende a 705 millones de euros repartidos de manera anual durante los años que restan de explotación. Una vez finalice la concesión, el activo debe ser devuelto a las autoridades turcas.

Turquía representa la segunda inversión de Ferrovial en mercados emergentes del Este. Previamente, la compañía española invirtió 360 millones de euros por el 24,9% de la concesionaria india IRB, uno de los mayores promotores de autopistas de peaje del gigante asiático.

Desde la compañía española apuntan que se trata de inversiones singulares que no alteran la estrategia de seguir con el foco en mercados maduros de occidente como el estadounidense.

### Activo turístico británico

- Ubicado en la Riviera turca, registró en 2019 un tráfico de 5 millones de pasajeros, en su mayoría internacionales.

- La mayor parte de la demanda extranjera procede de Reino Unido, donde Ferrovial explota varios aeropuertos.

## Cellnex negocia con Phoenix la venta de torres en Francia

**'TELECOMS'** / La autoridad de Competencia gala obliga a la venta de 3.200 torres tras la compra de 10.500 a Altice y KKR.

I. del Castillo/P. Bravo. Madrid

Cellnex, el grupo español de torres de telecomunicaciones y líder de Europa, está negociando con el grupo norteamericano Phoenix Towers la venta de activos de torres en Francia, según señalan fuentes del mercado. Phoenix está trabajando con Natisis como asesor en el proceso. Un portavoz de Cellnex declinó realizar comentarios sobre esta información.

Cellnex ha construido en el país vecino una fuerte posición en el mercado de emplazamientos radioeléctricos para redes de telefonía móvil puesto que ha adquirido la mayoría de las torres de *telecoms* que usan SFR, Bouygues Telecom e Iliad (que opera con la marca Free), es decir, el segundo, tercer y cuarto operador, respectivamente, del mercado móvil galo. El único operador francés que no ha vendido sus redes a Cellnex es Orange, que las usó para crear, junto con las torres de su filial en España, la nueva filial de emplazamientos radioeléctricos Totem.

Pero en el caso de la operadora española, tras la última adquisición en Francia, la de Ivory, una sociedad controlada por Altice France y Starlight Holdco (una firma propiedad de KKR) que era la propietaria de 10.500 torres de las que usa SFR, la Autorité de la Concurrence (autoridad de la Competencia) francesa obligó en octubre de 2021 a Cellnex a vender 3.200 emplazamientos radioeléctricos para no acumular demasiado poder.

Hay que tener en cuenta que con la compra de Ivory, Cellnex controla en Francia aproximadamente 27.000 torres de telecomunicaciones, el número más alto de las que tiene en cualquier otro país, aunque muy similar a las 24.500 de Italia y muy por encima (casi tres veces) que las más de 11.000 que tiene en España.

**Visto bueno del regulador**  
Las negociaciones entre Cellnex y Phoenix se mantienen desde hace tiempo, pero cualquier acuerdo que se al-



Tobías Martínez, consejero delegado de Cellnex.

### 3.200 TORRES

En octubre de 2021, la Autoridad de la Competencia francesa obligó a Cellnex a vender 3.200 torres para aprobarle la operación de compra de 10.500 emplazamientos en el mercado galo, con lo que sumaría casi 27.000 torres en el país.

cance deberá contar con la aprobación de la autoridad francesa de la Competencia, ya que el comprador de los *remedies* (las condiciones que impone el regulador para aprobar una operación) debe ser creíble.

De hecho, previsiblemente, Phoenix no es el único operador de torres con el que Cellnex está en conversaciones porque no es imprescindible que las 3.200 torres se traspasen en un único bloque a un solo comprador.

Cuando se pactó la operación, en febrero de 2021 -aun-

**Cellnex pagó 5.200 millones por 10.500 torres, por lo que el valor teórico alcanza 1.600 millones**

que se cerró en octubre de ese año tras la aprobación condicionada del regulador - Cellnex acordó pagar 5.200 millones de euros por 10.500 torres, lo que da un valor medio por torre de 495.000 euros. Si se extrapolase ese precio medio por torre a la totalidad del paquete de 3.200 emplazamientos, el valor potencial podría alcanzar unos 1.600 millones de euros. Además, las 3.200 torres son todas urbanas, lo que incrementa su valor medio.

Con todo, Cellnex declaró tras la aprobación de los *remedies* que la compañía estaba "trabajando en distintas oportunidades vinculadas a sus activos *core* para reinvertir los fondos procedentes de la venta de estos emplazamientos, de modo que los indicadores financieros consolidados *-run rate-* de la compañía no se verán alterados.

### Reino Unido también

Francia no es el único país en el que Cellnex negocia vender una parte de sus torres por obligación regulatoria. En Reino Unido, el regulador de competencia (CMA), le va a obligar a desinvertir también para aprobarle la compra de las 6.000 torres de Hutchison con lo que tendría un parque de 14.000. Cellnex ya ha ofrecido vender entre 900 y 1.300 emplazamientos.

## Crowe se refuerza con el fichaje de un socio del sector público

Á.Z.G. Madrid

Crowe ha reforzado su equipo de sector público con el fichaje de Carlos González, hasta ahora socio de Grant Thornton, como responsable de esta nueva área de Crowe Accelera, según informa la compañía en un comunicado. Junto a él se incorpora su equipo formado por una decena de profesionales.

"En los últimos años este sector ha experimentado un crecimiento exponencial, siendo la actividad que más aporta al PIB nacional, registrando en 2020 un volumen de 210.763 millones, casi 8.000 millones más que el conjunto de la hostelería, el comercio y el transporte", afirma el CEO de Crowe en España, Carlos Puig de Travay.

Según González, que ofrecerá servicios de consultoría en estrategia e innovación, "hoy las Administraciones Públicas tienen el reto de continuar prestando servicios de calidad a los ciudadanos y empresas con los recursos económicos disponibles afrontando, ineludiblemente, su proceso de transformación interno. Nuestra misión es ayudarles en todo este proceso potenciando seis áreas de actuación: servicios al ciudadano y a las empresas, apoyo a la innovación empresarial, soluciones *smart* en ciudades y territorios, financiación pública con fondos europeos, transformación digital del sector y gestión del talento público".

El nuevo socio de Crowe es Ingeniero Superior de Informática por la Universidad Pontificia de Salamanca y cuenta con un Máster en Gestión Pública por IE Business School. Además, cuenta con una larga trayectoria como responsable de equipos.



Carlos González, nuevo socio de Crowe.