



COMUNICACIÓN A CNMV

Discurso del Director General de Acesa Infraestructuras, con motivo de la celebración de la Junta General Ordinaria de Accionistas en fecha 8 de abril de 2003.

Señoras y señores accionistas:

Me complace reencontrarme con ustedes, una vez más, para presentar mi Informe, en el que, siguiendo el guión habitual, trataré de complementar el discurso del Presidente.

Es destacable y, entiendo que también satisfactorio, que nos reunamos en Junta General por tercera vez en los últimos diez meses y que, según nos adelantaba el Presidente, tengamos prevista otra Junta de aquí a unos meses para la aprobación de operaciones societarias tan positivas y, a su vez, tan importantes que requieran la aprobación de toda la Junta de accionistas.

Estas Juntas Generales deben programarse en los plazos que van marcando las autorizaciones de las propias operaciones.

En momentos de mucha actividad en nuestra ciudad, los períodos cortos nos han obligado a una cierta itinerancia en el lugar de celebración de las Juntas, lo que nos ha dado la oportunidad de visitar hoy este magnífico Auditorio.

Me gustaría que este marco me hiciera capaz de conferir a mi Informe sólo una pequeña parte del interés y armonía de todo lo que habitualmente se interpreta desde este mismo escenario.

Con esta voluntad me propongo hablar, durante los siguientes minutos, de un conjunto de cuestiones relacionadas con la marcha de nuestra Sociedad, cuestiones que agruparé en tres bloques:

En el primero, trataré de los hechos relevantes que han determinado la evolución societaria y las inversiones del año 2002, de modo que puedan comprender aquellos elementos que proporcionan las claves de interpretación del balance y de la cuenta de explotación del ejercicio.

Después recordaré las líneas estratégicas que enmarcan nuestra actuación y que deben justificar tanto las operaciones ya ejecutadas como aquellas en las que estamos trabajando.

Y, por último, les hablaré de la fusión con Aurea, presentando algunos datos que les permitan obtener una mejor perspectiva del significado e importancia de la operación, y de lo que representará abertis en el sector europeo de las infraestructuras.

Trataré de evitar, en la medida de lo posible, la reiteración de lo que ya ha explicado el Presidente, procurando no cansarles con detalles que pueden encontrar en la Memoria, las Cuentas y el Informe de gestión y de los que, muchos de ustedes, ya han dispuesto y averiguado en la preceptiva fase de información previa.

Si quisiéramos resumir en cuatro fases lo que ha sido el 2002, diríamos:

- Primero. Que hemos realizado inversiones por valor de 1.300 millones de euros, de los que un 94% se han aplicado al sector de autopistas, y de las que cabe destacar, por su importancia, la OPA sobre Iberpistas.
- Segundo. Que hemos puesto en marcha una nueva estructura societaria y hemos concentrado los equipos centrales de nuestras empresas en la nueva sede social del Parque Logístico.
- Tercero. Que el beneficio neto consolidado se acerca a los 200 millones de euros, con un aumento del 13,6%, gracias a la buena marcha de los distintos negocios y a la expansión de actividades, y, especialmente, a la incorporación de Iberpistas en el segundo semestre.
- Y, por último, naturalmente, mencionaríamos la aprobación del proyecto de fusión que debe dar paso al nacimiento de Abertis.

Empezamos, pues, por repasar las operaciones de inversión, y lo haremos por el sector de las autopistas, que concentran el peso mayoritario de nuestros negocios y donde, como decíamos, se ha efectuado un considerable esfuerzo inversor, que nos permite consolidar nuestra posición en España.

En la mejora de nuestras redes y la toma de participaciones en concesionarias españolas, hemos destinado el 75% de las inversiones en este sector, por un importe superior a los 900 millones de euros.

En este capítulo, hemos alcanzado el 100% de Aucat y casi el 99% de Iberpistas, además de incrementar las participaciones en Túnel del Cadí y en la autopista Terrassa-Manresa.

El crecimiento en el sector no proviene únicamente por las inversiones en adquisiciones de redes operativas, sino que tenemos intereses en autopistas de nueva construcción.

Por ello, cabe destacar la entrada en servicio de los dos tramos de la autopista Ávila-Segovia, concesión de Castellana de Autopistas, que es 100% titularidad de Iberpistas. El primer tramo que conecta la A-6 con Ávila fue inaugurado a finales del pasado año y, precisamente ayer, se inauguró el tramo que completa la conexión con Segovia.

También a finales del 2002 entró en funcionamiento el tramo Santiago de Compostela-Silleda de la Autopista Central Gallega, en la que el grupo participa con un 18% y, en el umbral del próximo año, empezarán a entrar en funcionamiento las autopistas de peaje radiales de Madrid, de vital trascendencia por la progresiva armonización del sistema español de peajes.

Por lo tanto, nuestra presencia en Cataluña y en el resto de España va extendiéndose y tenemos asentadas las bases para seguir jugando un papel muy activo en el conjunto de las vías de peaje del Estado y, muy especialmente, en la zona Centro.



Y lo estamos llevando a cabo mediante una combinación de proyectos que garantizan solidez a corto plazo y buenas perspectivas de futuro crecimiento.

Pero, desde hace unos años, hemos extendido también nuestras actividades más allá de las fronteras españolas, y en el 2002 se han producido varios aspectos destacables.

En Portugal hemos alterado y potenciado nuestra presencia con la venta por 17 millones de euros de la participación a Auto-Estradas do Atlántico, de la que teníamos un 10%, venta que nos ha proporcionado unas plusvalías de 12 millones de euros y, al mismo tiempo, hemos adquirido un 10% del capital de Brisa, el cuarto operador europeo, destinando a ello una inversión de 309 millones de euros.

Por otra parte, Brisa se incorporaba a nuestro accionariado y, muy pronto, a nuestro Consejo, después de comprar un paquete del 5,8% de acciones de Acesa y de firmar con nosotros un acuerdo estratégico de colaboración para el desarrollo de proyectos conjuntos en expansión, como es el caso de ENA, y en tecnología.

Paralelamente, y en línea con nuestra estrategia de alianzas internacionales iniciada con Autostrade, esta sociedad ha incrementado su participación en Acesa hasta superar el 7% del actual capital. Con ello, la concesionaria italiana se posiciona frente a la dilución de la participación que le supondrá la fusión Acesa-Aurea.

En los últimos días del año, Schemaventotto, núcleo que concentraba el 30% del capital de Autostrade, lanzó una OPA sobre el total de la compañía, contemplando la operación con financiación bancaria al proyecto.

Ya en el 2003, el éxito de aquella OPA nos ha permitido, sin necesidad de hacer aportaciones de capital adicional, pasar del 3,85% al 10,8% del primer operador mundial de autopistas, porcentaje que se reducirá al 8,3% al formalizarse la fusión entre Autostrade y la sociedad que ha hecho la OPA.

Como conclusiones de nuestra actual presencia internacional en el sector de las autopistas, después de integrar las participaciones chilenas de Iberpistas y antes de la incorporación de los activos internacionales de Aurea:

- Tenemos intereses sobre un total de más 6.000 kilómetros en 5 países.
- Todas las inversiones se desarrollan en un marco de alianzas que generan oportunidades.
- Invertimos mayoritariamente en operadores consolidados, que aportan una buena capacidad de crecimiento, mediante el desarrollo de sus propias redes.

En cuanto a otros sectores, que aparecen relacionados en la pantalla, hemos avanzado en el proceso de expansión e incremento de actividades.

En cuanto a los aparcamientos, Saba inauguró distintos aparcamientos en España, Portugal e Italia, país en el que también le han sido adjudicadas varias nuevas concesiones de aparcamientos urbanos.



Además, compró el 100% de Parbla, titular de aparcamientos de zona azul en varias localidades del litoral catalán y, a través de Saba Italia, ha adquirido el 100% de la sociedad Parcheggi Azzurri por Ascoli, reforzando su posición en el mercado italiano. Las dos adquisiciones supusieron una inversión un poco superior a los 10 millones de euros.

Aunque ya ha sido comentado por el Presidente, no puedo dejar de hacer referencia a la reciente adquisición, desde Acesa y por 134 millones de euros (17,75 euros por acción), del 39,9% de Saba a CaixaHolding, lo que nos proporciona el control de más del 99% de la sociedad.

Con esta operación abrimos las puertas a nuevas posibilidades de expansión mediante operaciones societarias, sin perder el control de la compañía que, como decía el Presidente, es el primer operador español y uno de los primeros operadores europeos de su sector.

Un sector en el que crecer manteniendo la calidad ya no es fácil en España, por lo que, consiguientemente, es necesario abrirse a otros mercados, sin perder en ningún caso el rigor en la selección de las nuevas inversiones, aunque sea a costa de ralentizar el crecimiento y consolidar por la vía de la optimización los activos de alta calidad de los que hoy dispone Saba.

Pasemos ahora a un sector con amplias posibilidades de crecimiento, eso sí, desde una posición de reducidas dimensiones en un mercado muy atomizado.

Hablo de las infraestructuras al servicio de la logística, donde Acesa Promotora Logística (pronto Abertis Logística) aumentó, con una inversión de 25 millones de euros, su participación en CILSA (Centro Intermodal de Logística) hasta el 32%, con lo que hemos pasado a ser el segundo y único accionista privado de la compañía, después del Puerto de Barcelona, que tiene el 51%.

Más recientemente, hemos puesto en marcha dos importantes operaciones en la ZAL del Puerto de Sevilla y en el proyecto de Plataforma Multimodal de Álava (Arasur).

No repetiré lo que ya ha explicado el Presidente sobre estas dos operaciones, pero sí quiero decirles que, con el equipo de Acesa Promotora Logística, estamos muy ilusionados en ver cómo empezamos a tejer, de momento en España, una red de plataformas logísticas que ha de acabar teniendo clientes comunes y ha de servir para mejorar la eficiencia de unos sistemas de almacenaje y distribución vitales para un comercio cada vez más global.

Y, por último, decir que en el ámbito de las infraestructuras de telecomunicaciones, Tradia ha seguido creciendo, tanto en servicios prestados que se reflejan en las cifras de facturación que más adelante veremos, como en el número de sus *sites* (emplazamientos) operativos, que ahora llegan a los 720, de los cuales la mitad, aproximadamente, se encuentran en Cataluña y el resto, en otras zonas de la Península.



Tradia es la primera empresa española de infraestructuras de telecomunicaciones que no pertenece a ningún grupo de operación de telefonía ni de audiovisual y que está al servicio de este sector.

Tradia ya es hoy una realidad palpable, pero, además, la capacidad de crecimiento que puede derivarse de la actual situación del mercado y de su exclusivo *know how*, hacen de Tradia una gran oportunidad para nuestro Grupo. Estamos seguros de que el tiempo nos demostrará esta oportunidad.

Resumiendo lo que llevamos haciendo en otros sectores, que no son autopistas, podemos afirmar que reproducimos el modelo del Grupo: crecimiento a partir de nuestro ámbito territorial tradicional, proyectándonos al resto de España y al extranjero, y confirmando nuestra vocación de operador independiente de infraestructuras de movilidad y comunicaciones.

Daremos ahora unos datos que permiten evaluar la actividad, sin recorrer a un análisis detallado que, por una parte, tienen ustedes en la Memoria y, por otra, haría muy pesada esta exposición.

Los datos que mencionaremos son los principales indicadores que explican el comportamiento de cada uno de los negocios.

En el sector de las autopistas, en el que las empresas del grupo gestionan directamente más de 1.000 kilómetros, la evolución del tráfico en el 2002 ha sido muy positiva, con incrementos del 4,5% en la red de Autopistas II, del 8,4% en Aucat (la autopista del Garraf), del 5,6% en la de Iberpistas (la autopista del Guadarrama) y del 5,2% en la de Avasa (la autopista Zaragoza-Bilbao).

Hay que decir, de inmediato, que la red de Autopistas II (las autopistas básicamente catalanas tradicionales de Acesa) ha experimentado un crecimiento relativo inferior, pero no absoluto, por tener la IMD (intensidad mediana diaria de tráfico) más alta de toda la red española con 37.467 vehículos/día/km.

Por otra parte, cabe destacar que los diferentes aumentos de tráfico han sido suficientemente superiores al 2% de crecimiento de la actividad productiva del país.

En cuanto a los aparcamientos, el número total de unidades en explotación se ha incrementado en un 11%, hasta 133 núcleos de aparcamiento, y el total de plazas gestionadas es superior a las 96.000, con un incremento del 8%.

Por nuestros aparcamientos han pasado un total de 50,4 millones de vehículos de rotación durante el año 2002, lo que supone un aumento del 6,5% respecto al año anterior.

La unidad de negocio que gestiona Acesa Promotora Logística ha tenido un incremento de los ingresos del 35%, alcanzando los 14 millones de euros.

Mientras, los ingresos de nuestro sector de infraestructuras de telecomunicaciones han sido de 57 millones de euros, un 15% más que los del 2001.



De este modo, en el 2002, los ingresos consolidados se situaron en 794 millones de euros, distribuidos según la procedencia: en el 82% de las autopistas, el 11% de los aparcamientos y el 7% de las telecomunicaciones. El área de logística no figura en esta distribución, ya que no ha entrado en el ámbito de consolidación global hasta el 2003. Los 14 millones de euros del año 2002, que le darían un protagonismo cercano al 2%, se consolidaron por puesta en equivalencia.

A partir de esta primera información de carácter financiero, podemos seguir el resto de elementos que han compuesto la cuenta de resultados consolidados del 2002.

Dichos ingresos de explotación suponen un incremento del 11,8% respecto al 2001, en tanto que el margen bruto de explotación supera los 500 millones y el margen neto, después de las amortizaciones, es de 402 millones de euros.

Como pueden seguir por el gráfico, una vez deducidos los resultados financieros y extraordinarios, los impuestos y lo que corresponde a los socios minoritarios, el beneficio atribuido, en definitiva, nuestro resultado, es de 195 millones de euros, un 13,6% superior a los del pasado año, impulsado, como ya se ha dicho, además de por el buen comportamiento de las actividades, por la incorporación de Iberpistas durante seis meses al perímetro de consolidación.

Cabe decir que en el capítulo de resultados financieros y extraordinarios se incluyen unas provisiones de 20 millones de euros, que suponen más de un 70% del valor de la inversión en Xfera, que hemos dotado para afrontar la eventual pérdida de valor derivada del retraso de la tecnología de la UMTS.

Quiero destacar aquí que la previsión de cobertura de riesgo de cambio, realizada en su momento sobre la inversión en Argentina, fue una decisión acertada y tanto la evolución del cambio “peso-dólar” como el buen comportamiento del tráfico en los últimos meses nos abren buenas perspectivas para esta inversión.

Esta política de prudencia económico-contable hace que tanto Xfera como, especialmente, Argentina sean para nosotros más una oportunidad que un problema de futuro.

Ahora les expondré la evolución que han tenido estas magnitudes básicas de la Cuenta de Explotación en los últimos 5 ejercicios, con el fin de observar el ritmo de crecimiento.

Vemos primero el gráfico de los ingresos, donde comprobamos que han tenido un crecimiento anual acumulativo del 18%, y que los del 2002 casi han doblado los de 1998.

Seguimos con el comparativo del margen bruto de explotación (Ebitda), en el que se ha producido un incremento anual medio acumulativo del 14%.

Y finalizamos con el beneficio neto, que ha crecido una media anual del 8% acumulativo, es decir, alrededor del 35% en cuatro años.

La notable variación de los tres parámetros, en un contexto de importantes inversiones, nos permite obtener tres conclusiones:

La primera es que una buena parte de las inversiones efectuadas tiene un efecto bastante inmediato en los ingresos. La segunda es que las amortizaciones y la carga financiera tienen un peso notable en el resultado, lo que es lógico en proyectos de largo plazo e intensivos en capital.

Y la tercera es que estas importantes inversiones vienen mostrándose compatibles con un crecimiento sostenido del resultado, plenamente consistente con nuestra política de retribución a los accionistas, incluso después de ajustar el número de acciones que participan en esta retribución.

En cuanto al Balance consolidado del 2002, éste aumenta en un 50%, mientras que el activo total alcanza la cifra de 6.500 millones de euros, destacando en esta variación la incorporación de Iberpistas.

Los cambios más significativos, en cuanto a la distribución de las distintas masas del Balance, son:

- En el Activo, el circulante no experimenta variaciones significativas, mientras que el Inmovilizado y los otros activos recogen el impacto de las inversiones realizadas. En este segundo concepto destaca el aumento del Fondo de Comercio derivado de las nuevas adquisiciones.
- En el Pasivo aumentan los Fondos Propios, por la ampliación de capital efectuada para atender el canje de la OPA sobre Iberpistas y por los beneficios destinados a Reservas; crecen también las Provisiones, que entre otros conceptos recogen el Fondo de Reversión de las concesiones, y, finalmente, también se incrementa la Deuda, que pasa a representar un 39% del Pasivo Total, después de incorporar la Deuda previamente existente en Iberpistas y la correspondiente a la financiación de las nuevas inversiones del Grupo.

A pesar del incremento del endeudamiento, el Balance sigue mostrando una notable solidez, considerando la estabilidad en la generación de ingresos propia de nuestros tipos de negocio.

Podemos también analizar la evolución de la ratio de endeudamiento en un contexto temporal más amplio y veremos que ha pasado del 4% del año 1998 al mencionado 39% de 2002.

Para situar esta ratio en otro contexto comparativo, les diré que en Brisa es del 50%, en ASF (Autoroutes du Sud de la France) del 71%, mientras que en Autostrade es ahora del 18%, pero será superior al 100% si se produce, como se apuntó en la OPA lanzada por el núcleo de control, la fusión de la propia Autostrade con la sociedad que ha realizado la OPA.

De nuevo debemos decir que estos niveles de endeudamiento son perfectamente viables y eficientes en sociedades de un alto nivel de estabilidad en sus flujos. Si vemos el



comparativo con las otras compañías, nuestro caso incluso puede calificarse de conservador.

Y si decimos que este razonable aumento del apalancamiento aumenta la eficiencia es porque la financiación del crecimiento rentable por la vía de la deuda mejora la rentabilidad para los accionistas y, en consecuencia, el valor de la compañía.

Veán en este gráfico la evolución del ROE, es decir, la ratio del beneficio sobre los Fondos Propios medios, y observen que desde 1998 ha crecido casi un 20%, pasando del 8,7% al 10,3%, es decir, un 4,2% de crecimiento anual acumulativo.

Asimismo, el Beneficio por acción, ajustando adecuadamente el número de acciones a las ampliaciones efectuadas, ha crecido casi un 30% en los últimos cuatro años, lo que representa un 6,6% de crecimiento anual acumulativo.

Todo ello nos ratifica en la idea de que mientras dispongamos de oportunidades de crecimiento rentable en nuestro sector de actividad de riesgo limitado (las infraestructuras) y el ritmo de las inversiones no provoquen una excesiva dilución del resultado a corto plazo, la mejor forma de seguir ganando valor y, al mismo tiempo, futuro, es la de mantener un nivel de crecimiento sostenido y adecuadamente financiado.

Y por ello, tal y como desde otra perspectiva comentaba nuestro Presidente, es necesario seguir manteniendo nuestras líneas de actuación, que hemos intentado resumir en tres conceptos:

- La orientación hacia el liderazgo en los distintos ámbitos en los que desarrollamos nuestras actividades.
- La puesta en marcha de una estructura que permita maximizar la eficacia en la gestión de los recursos disponibles, y
- La satisfacción de las expectativas de los distintos elementos que constituyen nuestro entorno.

Todo ello, bajo un objetivo básico: generar valor.

Hablaré de **liderazgo** diciendo que, para nosotros, no sólo es cuestión de dimensión. **La dimensión** ayuda, da ventaja, pues permite cubrir una mayor área de territorio, de actividades, ofrece visibilidad delante de los inversores, administraciones y sociedad, en general, y, sin duda, facilita el hecho de disponer de capacidad y recursos para afrontar nuevos proyectos. Resumiendo..., ya está bien ser los más grandes..., pero no es suficiente.

Debemos ser, por encima de todo, un colectivo de empresas orientadas a dar, a nuestros clientes, lo que ellos esperan de nosotros y debemos intentar, en la medida de lo posible, superar sus expectativas. Éstos son conceptos agrupados alrededor de la **calidad**, en la que hemos tratado de ser líderes.



Pero nos es necesario ser **eficientes** para ser viables, debemos optimizar los recursos para realizar el máximo de cosas lo mejor posible y llevarlo a cabo con la dimensión adecuada.

El siguiente concepto es el de la nueva Estructura organizativa, en la que ahora no me extenderé, pues ya lo hicimos en la última Junta General.

Sólo quiero decirles que ya está en funcionamiento y que resultará un instrumento decisivo para poder asumir la nueva dimensión y trabajar para el que debe ser nuestro primer objetivo funcional: hacer un grupo de empresas grande..., un gran grupo de empresas, que contabilice la autonomía de gestión de cada empresa en su sector y territorio, con la práctica común en todas las empresas de una misma cultura y un mismo sistema de valores.

Para el equipo humano de todo el Grupo está resultando un gran esfuerzo, que desde aquí quiero agradecer explícitamente, la resolución simultánea de los problemas derivados de un salto de dimensión, del rodaje de una nueva estructura y del traslado de las unidades centrales de todas las empresas a la nueva Sede corporativa del Parque Logístico de la Zona Franca.

Hemos hablado de nuestra vocación de liderazgo, de la estructura necesaria para conseguirlo y gestionarlo... y, de pasada, hemos hablado de la calidad para responder y, a poder ser, superar las expectativas de nuestros clientes.

Pero si queremos avanzar más, si queremos ser un referente para la sociedad y ser considerados un patrimonio colectivo en nuestro país y en los territorios donde desarrollamos nuestra actividad, tenemos que incorporar a nuestro sistema de valores una respuesta a las necesidades de todos aquellos que constituyen el entorno de nuestro Grupo.

Con estos colectivos a los que, traduciendo literalmente una expresión inglesa, hemos puesto en la pantalla bajo el título de constituyentes.

Todos ellos, que también somos todos nosotros, tienen que ser contados en nuestro hacer día a día y no podemos decepcionarlos. Para alcanzar este objetivo son necesarias cuatro cosas:

- Conocer en cada momento que es lo que esperan de nosotros.
- Trabajar al máximo para satisfacer sus expectativas.
- Ser siempre transparentes en aquello que realmente podemos ofrecer.
- Hacer de la oferta a cada uno de ellos un compromiso colectivo.

Hoy no disponemos de tiempo para detallar estos cuatro pasos. Sólo les he querido enunciar un sistema de valores que entendemos esencial para un grupo de servicios públicos, en mayúsculas, como el nuestro.



Estamos trabajando dentro de este sistema de valores, especialmente como destacaba el Presidente, mediante el diálogo abierto en todas las direcciones, pero tenemos mucho camino por recorrer y siempre lo tendremos, porque sabemos que las expectativas siempre van muy por delante de las realidades.

Entraré ahora en el último apartado de mi Informe, la Fusión con Aurea, que hoy sometemos a su aprobación y que tiene que provocar el nacimiento de abertis. Lo haré de forma rápida porque el Presidente ha desarrollado ya muchos de sus conceptos y para evitar alargar esta presentación.

Hablaré primero de los pasos que se han dado y de los que faltan por dar, que ustedes podrán seguir por la pantalla.

El proyecto de fusión, mediante la absorción de Aurea por Acesa, fue aprobado por los respectivos Consejos de Administración en fecha de 19 de diciembre de 2002.

En fecha de 17 de febrero, el expediente de la operación obtuvo el visto bueno del Servicio de Defensa de la Competencia.

Posteriormente a la fecha de redacción del proyecto de fusión, han sido realizadas, por parte de Acesa, dos operaciones, de las que ya hemos informado a la Junta, dando cumplimiento al artículo 238.2 de la Ley de S.A.: la compra del 39,91% de Saba y la venta a BPI del 10% de Auto-Estradas do Atlántico.

La fusión se propone mediante el canje de las acciones de Aurea por acciones de Acesa, en la proporción de 93 acciones de Acesa por cada 43 acciones de Aurea. En esta proporción se tuvo en consideración la ampliación de capital liberada que debía efectuar Acesa y el pago del dividendo extraordinario de un euro por acción que Aurea tiene anunciado.

A partir de dicho acuerdo, el dividendo complementario que hoy se propone a los accionistas de las dos compañías mantiene la estricta proporcionalidad de la relación de canje.

Cabe decir, como habrán podido observar, que la política de dividendo adoptada corresponde a la que, tradicionalmente, viene siguiendo Acesa.

Las dos compañías realizamos simultáneamente, hoy, las respectivas Juntas Generales para tomar los acuerdos que hagan efectiva la Fusión.

Obtenida la aprobación, la fusión, que tendrá efectos contables desde el 1 de enero de este año, seguirá su proceso y, en el plazo de 1 a 2 meses, se verá inscrita en el Registro Mercantil. Posteriormente, se retirarán de la bolsa las antiguas acciones de Aurea y sólo quedarán cotizando las acciones de Acesa, todas ellas con el nuevo nombre de Abertis Infraestructuras.

¿Qué activos productivos integramos con Aurea?



Pues... más de 500 kilómetros y participaciones de autopistas en España, que ustedes pueden ver en la pantalla, entre las que destacan la continuación de nuestra A-7 hasta Alicante, concesión de Aumar.

Participaciones de autopistas en cuatro países: un puente de peaje en Puerto Rico, el importante acceso norte en la Ciudad de Buenos Aires, Colombia y el Reino Unido.

Y también como decía el Presidente, el control de un activo de concesión aeroportuaria en Bogotá, que puede abrir una nueva línea de actividades.

Hablando de forma más conceptual, podríamos sintetizar que Aurea constituye:

- Una buena combinación de proyectos, muy centrados en el ámbito de las autopistas, con distintas tipologías y grados de maduración.
- Una excelente base generadora de recursos, mediante una red española de autopistas, complementaria a la nuestra, y
- Una rica experiencia y amplia visibilidad internacional.

Para acabar, les mostraré, rápidamente, unos gráficos que permiten ver las magnitudes agregadas de las dos compañías, con sus datos de cierre del 2002.

En cuanto al Balance, estamos ante un conjunto de más de 9.250 millones de euros de activos y una distribución del pasivo similar a la de Acesa, con un 33% de Fondos propios y una proporción similar en Deuda.

Tienen ahora en pantalla la agregación de los ingresos consolidados de los dos grupos, que totalizan casi 1.200 millones de euros, unos 200.000 millones de pesetas.

Aquí pueden ver la agregación del Margen Bruto de explotación, de unos 800 millones de euros.

Y, lo más importante, la agregación en el 2002 del resultado neto, que supera los 300 millones de euros. Recuerden y vean que el de Acesa es de 195 millones.

Y, para finalizar, los gráficos: vean dos comparaciones de lo que será abertis en relación a las grandes compañías de autopistas europeas.

La segunda en resultados, detrás de Autostrade y delante de ASF y Brisa.

Y también la segunda en capitalización, con el mismo orden de posiciones.

Y ahora sí que acabo, y quiero hacerlo pidiendo disculpas si les he fatigado con un Informe tan largo, forzado yo mismo por la cantidad de temas que creía que era necesario exponer.



Deseo también sumarme a las palabras del Presidente en el reconocimiento y agradecimiento al equipo humano de todo el Grupo por la gran tarea que están desarrollando en unos momentos tan extraordinarios de la Empresa.

Quiero agradecer también el apoyo que me han ofrecido siempre el Presidente y los consejeros de esta compañía que hoy se transforma. Tanto a los que nos dejan como a los que siguen deseo destinarles más brevemente de lo que querría mis últimas palabras de agradecimiento.

Sin ignorar, naturalmente, la confianza que todos ustedes, señores accionistas, nos muestran día a día. Estén seguros de que los necesitamos y de que los sentimos a nuestro lado.

Ahora les proyectaremos un vídeo que constituye la presentación, podríamos decir en primicia mundial, de abertis, su contenido, su significado y su imagen corporativa. Confío en que sea de su agrado.

Gracias por su amable atención.