



Aena contrata a AT Kearney como consultor estratégico en el desarrollo e implantación del nuevo modelo de gestión aeroportuario

- Asesorará a Aena en todo lo relativo a la entrada de capital privado, la creación de sociedades filiales aeroportuarias y la contratación de concesiones privadas
- El importe del contrato asciende a 1,9 millones de euros

31 de marzo de 2011

Aena ha adjudicado a AT Kearney el contrato de consultoría estratégica en el desarrollo e implantación del nuevo modelo de gestión aeroportuario.

La consultora comenzará a trabajar de inmediato y asesorará a Aena en el diseño y ejecución del proceso de venta de Aena Aeropuertos S.A, en la creación de sociedades filiales aeroportuarias, en el diseño y apoyo en el proceso de contratación de concesiones aeroportuarias y en la gestión y coordinación de la Oficina del Programa de Privatización.

El importe del contrato, cuyo plazo de ejecución es de 12 meses, asciende a 1,9 millones de euros.

Por lo que se refiere al **diseño y ejecución del proceso de venta**, el consultor trabajará, entre otros, en los siguientes ámbitos:

- Definición de la estrategia y diseño de la operación de venta [modalidades (núcleo estable de socios, OPV, mixto), estructura y calendarios].
- Apoyo en la selección del/los Coordinador/es Global/es (elaboración de pliegos, condiciones, valoración propuestas,...).

- Preparación del Plan de Negocio de "Aena Aeropuertos, S.A." para la creación de valor: estimaciones y proyecciones de mercado, ingresos aeroportuarios y comerciales, costes, inversiones, recursos y organización, etc.
- Valoración de la compañía. (posteriormente y antes del momento del inicio de las transacciones se realizará una valoración independiente).
- Elaboración del Cuaderno de Venta de la compañía y de toda la documentación necesaria para el proceso de revisión de la empresa como paso previo al proceso de negociación y compra ("Vendor Due Diligence").
- Colaboración con el/los Coordinador/es Global/es y Asesor Jurídico en la elaboración del Folleto de Venta.
- Creación del "Data Room", de las condiciones de acceso y gestión del mismo durante todo el periodo de funcionamiento.
- Análisis y búsqueda de potenciales socios estratégicos/financieros, nacionales e internacionales. Contactos y negociación.
- Análisis de los condicionantes temporales, económicos, estratégicos y operativos para una posible salida a Bolsa.
- Evaluación de las ofertas recibidas (tanto vinculantes como no vinculantes) y soporte en las negociaciones. Asesoramiento y asistencia hasta el cierre de las operaciones.
- Elaboración de los documentos necesarios y apoyo en las reuniones de trabajo, relacionadas con este proceso de venta, con el Ministerio de Fomento, la CNMV, el Consejo Consultivo de Privatizaciones, la SEPI y otras entidades y organismos, nacionales e internacionales.
- Apoyo en el proceso de reorganización interna para prepararse como empresa cotizada (unidad de relación con inversores, CNMV, Gobierno corporativo, etc.).
- Análisis de riesgos y definición de un plan de contingencias del proceso completo de venta y de sus diferentes fases.

En cuanto a la **creación de las sociedades filiales**, el consultor asesorará a Aena en:

- La definición estratégica y el diseño del modelo de las sociedades filiales aeroportuarias. Identificación y priorización de las necesidades y objetivos a efectos de justificar y de orientar la creación de estas sociedades.
- El diseño de las sociedades filiales y dará apoyo en el proceso de su creación.

En relación con la contratación de **concesiones aeroportuarias**, el consultor asesorará, entre otras, sobre las siguientes materias:

- Definición de la estrategia y diseño del modelo de las concesiones. Identificación y priorización de las necesidades y objetivos para orientar la estructuración de las concesiones a diseñar.
- Estructuración de la concesión (áreas, activos y actividades a concesionar; marco regulatorio, en general, con especial atención a la regulación tarifaria, estándares de calidad y servicio, distribución de riesgos, recursos humanos y coordinación y relación con otras actividades y servicios).
- Establecimiento de los Planes de Negocio (tráfico aéreo, empresas,...) y de los Planes de Inversión asociados del aeropuerto.
- Régimen económico.
- Análisis de potenciales concesionarios, nacionales e internacionales. Evaluación de oportunidades y riesgos.
- Análisis del mercado (evaluación del mercado potencial, identificación de potenciales interesados, etc.)
- Soporte del proceso (elaboración de pliegos, recepción de ofertas, evaluación, negociación y adjudicación, etc.)

Por último, el consultor apoyará a Aena en la gestión y coordinación de la **Oficina del Programa de Privatización**.