

## Descartan favoritismos

# Defiende Peñaloza liderazgo de Pinfra

**El buen manejo de deuda fortalece a la empresa que se llamó Tribasa**

ALAN MIRANDA

Pinfra ha sido señalada como una de las empresas favoritas del presente sexenio, pero su presidente y director general, David Peñaloza Alanís, atribuye el buen momento financiero a la disciplina que ha tenido desde 2003.

En lo que va del presente sexenio, la compañía ha ganado una licitación federal y logrado que dos de las concesiones que ya tenía en su poder se ampliaran a 60 años, el máximo plazo permitido por la Ley, mientras que sus ganancias se dispararon 67 por ciento en los primeros tres meses de 2015.

Opera **autopistas** tan rentables como la México-Toluca y la Peñón-Textcoco.

Sin embargo, Peñaloza negó en entrevista que Pinfra ten-

ga trato preferencial alguno y atribuyó su salud a la manera conservadora en que la ha conducido.

“Ojalá ganáramos más”, expresó el empresario.

“El mayor crecimiento de la compañía —ve el número de concesiones— fue en los dos sexenios anteriores. En este sexenio, hemos ganado una”, sostuvo.

En ese lapso, dijo, ha trabajado con administraciones federales y estatales del PRI, PAN y PRD.

“La política no es una ventaja ni una desventaja, es una relación que tienes que encontrar para tratar de tener una relación de ayuda-ayuda.

“Tú tienes la liquidez de poder desarrollar infraestructura y ellos tienen necesidad de desarrollar infraestructura”, opinó Carlos Césarman, vocero de la compañía.

Para Peñaloza Alanís, el secreto de la empresa está en el

bajo apalancamiento que tiene, lo que le permite tener mayor liquidez.

“Si tú analizas las acciones de mi competencia, no son muchos los que pueden competir”, señaló.

Hoy en día, la deuda total de Pinfra asciende a casi 7 mil millones de pesos, cifra similar a los 6 mil 855 millones de pesos que obtuvo en ingresos durante 2014.

Con más liquidez hacen ofertas más atractivas.

Tal vez el mejor ejemplo fue la licitación de la Autopista Siglo XXI, en Morelos, donde solicitaron un subsidio de 679 millones de pesos, contra mil 170 millones de pesos que pidió OHL México.

La costumbre de no contratar más deuda de la que pueden pagar comenzó en 2003 cuando la compañía salió del concurso mercantil al que se vio obligada a entrar después del rescate **ca-**

**retero** de los años 90.

En ese proceso concursal,

Continúa en siguiente hoja



Pinfra, que entonces se llamaba Tribasa, se vio obligada a deshacerse de sus participaciones en Ferrosur, Asur y tres concesiones **carreteras** en Chile.

Al concluir esa etapa, en 2003, la compañía sólo tenía 5

concesiones, pero hoy, a 12 años de distancia, tiene ya 23.

Los primeros contratos fueron pequeños.

“Nosotros compramos de todos lados y cuando vemos en ese entonces que eran in-

versiones que eran del tamaño de nuestra compañía, dijimos, bueno, ésas son las oportunidades para nosotros. Hoy podemos ir a más grandes”, dijo Peñaloza.

