



EL GRUPO DE ALSA COMPRA CONTINENTAL AUTO

El gigante anglosajón del autocar lidera el mercado

Tras la compra de Alsa y Continental Auto, National Express copa el 15% del fragmentado mercado del transporte de viajeros por carretera en España, más del doble que su competidor Avanza, grupo propietario de Auto Res.

En España hay 50 ciudades con más de 150.000 habitantes, lo que eleva el mercado potencial a 1.700 millones de viajes al año". Estas previsiones, formuladas recientemente por Richard Bowker, consejero delegado de National Express, la empresa de transporte líder en Reino Unido, están detrás de la adquisición de Continental Auto, la filial de trans-

portes por carretera del Grupo ACS. En un reñido proceso de venta, coordinado por el banco Lazard, National Express se impuso el pasado 27 de abril a las firmas de capital riesgo Doughty Hanson –propietaria del Grupo Avanza–, Mercapital y 3i, así como a los operadores Monbús y Arriva. El importe de la operación, algo más de 700 millones de euros, ha sido considerado como "bastante elevado" por

500 millones de beneficio ACS compró el 90% de Continental en 1999 por 158 millones y ahora ha vendido la empresa por 700.

los analistas, en cuanto representa un múltiplo superior a 12 veces el resultado bruto de explotación (ebitda) de Continental Auto previsto para 2007. No obstante, la empresa británica, asesorada en el proceso por Merrill Lynch, ha juzgado oportuno pagar una prima por consolidar su posición de liderazgo en el fragmentado mercado español de transporte de viajeros por carretera, en el que ya detentaba

una situación hegemónica, desde que a finales de 2005 comprara Alsa a la familia Cosmen, que actualmente es el primer accionista individual de National Express con el 15% del capital social.

143 millones de pasajeros

De hecho, y a pesar de que se mantendrán diferenciadas tanto las marcas como las plantillas de trabajadores (aunque se generarán sinergias en los sistemas de venta de billetes y servicios de administración), la suma de Alsa y Continental supone la creación de un gigante que, con un volumen de 143 millones de pasajeros y una flota conjunta de 2.100 vehículos, acaparrará una cuota de mercado del 15% en España, más del doble que su inmediato competidor, el Grupo Avanza, que ostenta alrededor de un 7%. Propietario de Auto Res y La Sepulvedana, Avanza fue adquirido en diciembre de 2006 por Doughty Hanson en una operación que ascendió a 660 millones de euros.

Para la británica, la lógica de la adquisición de Continental Auto es aplastante. En primer lugar, National Express considera perfectamente complementarias las redes de Alsa y Continental. "Apenas cuentan con rutas solapadas. El objetivo no es ahorrar costes, sino crear una plataforma de negocio en España con la que afrontar oportunidades de crecimiento", señaló Bowker el día en el que se formalizó la operación, en la que ACS ha obtenido unas plusvalías antes de impuestos de 510 millones de euros. El conglomerado presidido por Florentino Pérez era propietario de Continental Auto desde que en 1999 adquiriera el 90% del operador a las familias Batuecas y Torrego por 158 millones de euros.

Rutas complementarias

Es cierto que la complementariedad entre Alsa y Continental es casi perfecta, lo cual supone un argumento de peso de cara a obtener el visto bueno del Servicio de Defensa de la Competencia, cuyo veredicto está previsto para el mes de julio. Continental cuenta con una poderosa red en las rutas de largo recorrido desde el norte (País Vasco, Cantabria, Castilla y León y La Rioja, preferentemente) al sur peninsular, además de una importante

Alsa cedió a Continental Auto la ruta Madrid-Bilbao al comprar Enatcar cuando fue privatizada y ahora vuelve a sus manos

presencia en las carreteras autonómicas de Cataluña y Andalucía. La red de Alsa, por su parte, se extiende de forma periférica por Galicia, Asturias, Extremadura, Andalucía y Levante, que culmina en una golosa ruta mediterránea hasta Cataluña.

En segundo término, y tal y como reflejan las declaraciones de Bowker, las expectativas que genera el mercado español son muy tentadoras para un grupo con ambiciones de crecimiento transfronterizo en el continente europeo, como es el ca-

Mercado español
España es el quinto mercado de transportes en Europa y el tercero por autocar.

so de National Express. España es actualmente el quinto mercado de transportes en el viejo continente y el tercero en transporte por autocar. Todas las previsiones apuntan a que esta posición seguirá fortaleciéndose a medio y largo plazo, gracias a las inversiones previstas en el Plan Estratégico de Infraestructuras y Transporte (PEIT) 2005-2020, aprobado en esta legislatura por el Ministerio de Fomento.

Próxima estación, el tren

Por último, y tras haber apuntalado su dominio en el sector nacional del transporte por carretera, el grupo británico planea irrumpir además en los servicios de transporte por ferrocarril, segmento en el que ya es líder destacado en Reino Unido. No obstante, tendrá que esperar hasta el año 2009, cuando el Gobierno español nacionalice este sector, monopolizado hasta la fecha por el operador público Renfe. □

Rutas de los autobuses de ALSA



Fuente: Alsa

Rutas de CONTINENTAL AUTO



Fuente: Continental Auto

Frentes abiertos

En primer lugar, National Express tiene ante sí un estricto examen de la operación por parte del Servicio y el Tribunal de Defensa de la Competencia, a la luz de un posible abuso de posición dominante en alguna de sus rutas.

El organismo regulador tendrá que remitir sus informes en un plazo de dos meses al Consejo de Ministros, que tendrá la última palabra en torno a la operación. Cuando Alsa se hizo con Enatcar al término de su proceso de privatización, la familia Cosmen se vio obligada a desprenderse de la ruta Madrid-Bilbao, que fue cedida a Continental.

A medio plazo, se enfrenta a un endurecimiento en los requisitos establecidos por Fomento en los próximos concursos de las concesiones de transporte por carretera. Las licencias actuales, cuya expiración comienza este año (aunque las de Continental no vencen hasta 2014), permiten que las renovaciones sean apenas un mero trámite administrativo, aspecto que cambiará con el nuevo reglamento. El Gobierno pretende reducir a ocho años los períodos de concesión y rebajar los límites en la fijación de tarifas.