EXPANSION
MADRID

30/01/13

Prensa: Diaria
Tirada: 55.971 Ejemplares
Difusión: 35.870 Ejemplares

Cod: 66527716

Página: 3

Sección: EMPRESAS Valor: 7.153,00 € Área (cm2): 618,2 Ocupación: 64,44 % Documento: 1/1 Autor: C.Morán. Madrid Núm. Lectores: 198000

Renfe revoluciona los precios del AVE para ganar al avión y al coche

A PARTIR DE FEBRERO/ La compañía baja las tarifas generales un 11%, mejora los descuentos para jóvenes y clientes habituales un 30% y vende billetes con hasta un 70% de rebaja en función de horarios.

C.Morán. Madrid

"El AVE se ha construido con los impuestos de todos los españoles, pero no todos han podido disfrutar de la alta velocidad ferroviaria debido a unos precios altos y poco flexibles". Esta es la filosofía que, según la ministra de Fomento, Ana Pastor, impregna la nueva política tarifaria que Renfe aplicará en los servicios del AVE a partir de 8 de febrero. El objetivo no es que Renfe ingrese más, sino que el grado de ocupación, el más bajo de la UE, se eleve del 60% actual al 70% gracias a una rebaja generalizada de las tarifas del 11% y a la introducción de descuentos agresivos para colectivos y clientes habituales y el desarrollo de un sistema de precios flexibles (*revenue management*) parecido al de las aerolíneas, con rebajas entre el 30% y el 70%.

A diferencia de lo ocurrido en los servicios de cercanías y media distancia, donde los precios han subido de media un 3% este año, la tarifa general del AVE costará un 11% menos. El precio base turista entre Madrid y Barcelona cuesta ahora 120 euros. Con la rebaja, se situará en 107 euros. Si se le aplica el descuento máximo aprobado por Renfe, denominado *Promo*, en función de demanda y horario (hasta un 70%) el trayecto Madrid-Barcelona bajará a 32 euros, es decir, una reducción de casi 75 euros sobre la tarifa de referencia. La compañía puntualizó ayer que los descuentos no son acumulables, salvo los establecidos para familias numerosas.

La compañía no descarta establecer acuerdos con Iberia para la venta de billetes combinados

La nueva política comercial

1. Rebaja general: 11% para Turista y Turista Plus

	Actual*	Nueva*
• Madrid- Barcelona	120	107
• Madrid - Valencia	80	71
• Madrid - Sevilla	80	71

* Tarifas Turista promedio en euros.

2. Descuentos

- **Bono AVE:** 35% de descuento para 10 viajes en una ruta. Cuatro meses de validez.
- **Jóvenes:** (hasta 26 años): 30% de descuento, con una franquicia anual de 20 euros.
- **Ida y vuelta:** Descuento del 20% en la ida y del 20% en la vuelta. La validez se amplía de dos meses a un año.
- **Viaje múltiple:** Rebaja del 20%, igual que un descuento ida-vuelta.
- **Turista Plus:** nuevo asiento gran confort sin servicio a bordo.
- **Mesa:** Cuatro personas, 60% de descuento en todos los trenes.
- **Tarjeta Dorada / Niños / Familia numerosa:** Descuentos actuales.

3. Precios flexibles:

- **Promo:** Rebaja entre un 30% y un 70%. No se puede anular o cambiar.
- **Promo Plus:** Pago de un 5% extra para poder cambiar o anular.



Clientes

Además de los descuentos *Promo*, Renfe aplicará rebajas de entre el 20% y el 40% en función del cliente. En concreto, lanzará una tarjeta para que los jóvenes menores de 26 años viajen con una rebaja del 30%, abonando una cuota anual de 20 euros. Estará disponible el 1 de marzo. Para usuarios frecuentes, pondrá a la venta *Bono AVE* de diez viajes, nominativo y válido cuatro meses, con descuentos del 35% en cada trayecto.

La nueva política comercial, destinada a atraer nuevos clientes y fidelizar los actuales, pone en la diana a la aerolíneas *low cost* y al coche, los principales rivales de Renfe en el largo recorrido. La compañía ya ha ganado la batalla comercial al Puente Aéreo de Iberia entre Madrid y Barcelona, con una cuota de mercado del 52% El objetivo es ganar cuota al avión gracias a precios más asequibles y a la puesta en marcha de nuevos servicios como el AVE hasta Alicante y hasta la Frontera Francesa.

Esta rivalidad no ha impedido que haya cerrado acuerdos para establecer billetes combinados con otros modos de transporte. Renfe tiene un acuerdo con Alsa y con varias compañías aéreas de la alianza Star Aliance. Según las fuentes consultadas, estos acuerdos no son excluyentes, por lo que Renfe tampoco descarta establecer acuerdos con Iberia.

Ni el Ministerio de Fomento ni Renfe explicaron ayer el impacto que la política comercial tendrá sobre la cuenta de resultados de la operadora pública. Según últimas previsiones del presidente de la empresa, Julio Gómez Pomar, Renfe perderá este año 172 millones de euros tras la integración de Feve, con un incremento de la demanda del 6,5%. "Sin las cargas asociadas a la deuda, la compañía estaría en beneficios", señaló Pomar recientemente. Renfe debe algo más de 5.000 millones a los bancos. El saldo por el pago de intereses se eleva a 175 millones al año. El grupo reducirá el pasivo un 4,2% en 2012. Renfe tendrá que aplicar la rebaja de tarifas en un contexto de subida generalizada de costes. Además del mayor precio de la energía, la compañía tiene que destinar más recursos por el incremento del canon que cobra Adif.

Fuentes próximas al Gobierno aseguran que, aunque no se hayan presentado previsiones, hay una clara lectura empresarial en la revolución de precios: "Es cierto que con la rebaja, Renfe está reduciendo márgenes pero, a cambio, incrementa volumen que, a la larga se traducirá también en mayores beneficios". En los Presupuestos de 2013, Renfe tiene una estimación de incremento de ingresos del 6,8%, hasta 2.168 millones de euros.

Renfe factura unos 750 millones de euros anuales con la alta velocidad. Este servicio transportó 18,91 millones de pasajeros entre enero y octubre de 2012, un 1,6% menos que el año anterior.

El objetivo es elevar la demanda del AVE un 10%, hasta una ocupación del 70%, sin dañar ingresos

ESTACIONES

Renfe espera que, con las **nuevas tarifas**, Internet se convierta en el principal canal de venta del grupo en detrimento de sistema tradicional en la estaciones de tren, donde la venta de billetes no la realiza Renfe sino el personal de Adif.

Más asequible

- Con los descuentos, será posible viajar en AVE de Madrid a Barcelona desde 32 euros, de Sevilla a Valencia desde 27,8 euros o desde Valencia a Madrid, por 21,7 euros.
- El grupo presenta un Bono AVE, un nuevo bono de 10 viajes, con un descuento del 35%, y un programa para jóvenes, con un descuento del 30%.
- Los nuevos precios *Promo* serán los billetes más baratos de cada tren. Estos billetes, ligados a un precio con un descuento de entre un 30% y un 70%, permitirán viajar en cualquier clase, fecha y horario. La anticipación en la compra multiplicará la posibilidad de obtener mejores descuentos. Las ofertas podrán salir a la venta en cualquier momento.
- Existe el precio Promo Plus, que permitirán anulación, cambios con gastos y elegir asiento pagando un pequeño extra equivalente a un 5%.

La Llave / Página 2

Expansion.com

Vea el videoanálisis sobre esta información en www.expansion.com