

## NUEVA ESTRATEGIA COMERCIAL TRAS EL CIERRE DE LA EXPO

# Descuentos y reducción de tarifas en el AVE

El AVE se prepara para el día después de la Exposición Universal de Sevilla. Seis meses después de su inauguración, el AVE habrá cumplido la primera etapa de su existencia. A partir del 12 de octubre, cuando oficialmente se dé por terminada la Expo de Sevilla, empezará una segunda etapa radicalmente distinta.

**Julio César Rivas**

**P**ara iniciar esta segunda etapa, la dirección comercial del AVE ha elaborado una estrategia para atraer viajeros. En primer lugar se van a cambiar los horarios del tren de alta velocidad. "El AVE se va a adaptar a una nueva demanda", explica Enrique Fernández, director comercial del AVE. De momento va a reducir su tiempo de viaje entre Madrid y Sevilla 2 horas y 30 minutos, manteniendo todavía un gran margen.

El pasado 17 de septiembre Enrique Fernández presentó en Ciudad Real los trenes lanzadera que unirán Ciudad Real y Puertollano con Madrid a partir de mediados de octubre. Se establecerán cinco viajes diarios en cada sentido. Cada viaje durará 45 minutos por lo que se suprimirán los servicios de a bordo y las azafatas. De ésta forma se abaratará el billete: el viaje entre Madrid y Ciudad Real costará 1.800 pesetas. A modo de ejemplo, en autobús, el mismo viaje cuesta 1.200 pesetas. Además, para aquellos que posean un billete de ida y vuelta (que costará 3.000 pesetas), AVE ofrece la posibilidad de



DIEGO F.F.

utilizar cualquier tren AVE que conecte Madrid y Ciudad Real.

Para estos trenes lanzadera, se

establecerán dos tipos de abonos mensuales: unos nominativos, que costarán 50.000 pese-

tas, y otros al portador, por 10.000 pesetas más. Estos abonos permitirán utilizar el AVE sin límite de viajes. El mismo abono pero para el trayecto Ciudad Real-Puertollano costará 10.000 pesetas.

Y es que la relación entre Madrid y Ciudad Real está ganando importancia. Los datos de Renfe indican que entre estas dos ciudades se mueven anualmente 1 millón de coches, 200.000 personas en autobús y 100.000 en tren.

Las novedades no acaban aquí. Para el trayecto Madrid-Sevilla, AVE establecerá una serie de descuentos. La tarifa ida y vuelta en el día se reducirá un 30 por ciento mientras que la normal lo hará en un 20 por ciento; la sala de reuniones, con ocho plazas, se podrá adquirir en bloque con precio de cinco plazas; la Tarjeta Dorada tendrá un descuento del 25 por ciento; para los grupos la rebaja oscilará entre el 10 y el 20 por ciento; y finalmente a los poseedores del carné ferroviario y kilométricos se les hará un descuento del 50 por ciento para las plazas de Turista y Preferente comprando el billete antes de 24 horas. La filosofía es que se puedan beneficiar todos los empleados de la empresa pero sin que ello sea en detrimento de la compañía.

Para octubre también espera el billete abierto, que no es necesario cerrar hasta el momento mismo de la salida del tren y con la posibilidad de desbloquearlo sin ningún coste adicional.

Pero el equipo de Enrique Fernández también prepara ofertas para más allá de octubre, cuando se reciban todas las ramas contratadas. Renfe quiere potenciar la relación Córdoba-Sevilla, un recorrido para el que los sondeos indican un buen futuro comercial. En el caso de que la demanda responda, se podría establecer un sistema de lanzaderas como el Madrid-Ciudad Real. □

## A TODA VELOCIDAD

**L**as cifras que ha obtenido el AVE en esta primera etapa son impresionantes. A fecha de 14 de septiembre, desde el día de su inauguración oficial, 2.215 ramas AVE habían transportado a 644.213 personas. El índice de ocupación del tren era del 90 por ciento y la puntualidad del 99,21 por ciento. En el aspecto comercial se habían ingresado 6.075 millones por venta de billetes. Circulaban al día 18 ramas, nueve por sentido, más algunos trenes especiales. Y lo que es más importante para la gente del AVE, el índice de satisfacción del viajero era de 8,88 sobre 10. De seguir con el mismo ritmo, el AVE en seis meses podrá haber transportado 800.000 personas. □