

El Gobierno ve competencia desleal de Ouigo contra Renfe, con las tarifas en caída libre en las principales líneas

La guerra de precios se sube a la alta velocidad

JAVIER FERNÁNDEZ MAGARIÑO
Madrid

En mayo de 2021, Ouigo, participada por la empresa pública francesa SNCF, irrumpió en el sector ferroviario español, hasta entonces coto de Renfe. En tres años, las estaciones han acogido muchos más trenes de alta velocidad, han experimentado una explosión de la demanda y los precios se han desplomado allí donde el AVE se mide con la francesa e Iryo, el operador con capital italiano. Las tres empresas sumaron un total de 31,8 millones de viajeros en 2023, un 35% más que en 2022 y otro 42% respecto a los 22,4 millones que subieron a la alta velocidad de Renfe en 2019, cuando era la única opción. Son los efectos que, a simple vista, se están dando en los corredores Madrid-Barcelona, Madrid-Levante y Madrid-Sur, donde se concentra la batalla, que ha derivado ahora en un sonado choque entre el Ministerio de Transportes, del que dependen el administrador de la infraestructura (Adif) y el operador dominante (Renfe), y la firma de bajo coste gala.

El ministro Óscar Puente acusa a Ouigo, más agresiva en su oferta de precios pero con menor presencia en la red, de realizar prácticas de *dumping* (trabajar a pérdidas para ganar cuota). “Entendemos que están llevando prácticas profundamente desleales”, dijo el ministro. “Mi deber es proteger a Renfe, porque protegiendo a Renfe estoy protegiendo el transporte ferroviario en nuestro país”, zanjó. “Es la primera vez que nos reprochan tener precios bajos”, respondió la compañía. “El modelo funciona con factores de ocupación a partir del 90%, y eso está conseguido”, señaló su directora general, Helene Valenzuela. “La política de precios bajos no va a variar”.

Haya base o no para las acusaciones, lo cierto es que la marca francesa ha encadenado 31 millones de pérdidas en 2021 y 36 millones en 2022. En ese periodo, mantuvo sus tarifas a partir de nueve euros para mayores de 14 años y un precio único de siete euros para los menores. ¿Eso es legal? Fuentes jurídicas advierten de que el supuesto ilícito de abuso de mercado solo sería imputable a un operador dominante (Ouigo no lo es), mientras que el de precios predatorios “es muy difícil

de demostrar, especialmente en la fase de lanzamiento de un nuevo jugador”. Ouigo, además, negó días atrás que reciba cualquier tipo de ayuda pública. Sea como sea, el ministerio espera ahora las cuentas de 2023 para decidir si cabe denunciar por prácticas contra la competencia si las pérdidas vuelvan a ser cuantiosas.

El conflicto trae a debate los efectos reales de la liberalización sobre los precios. En el mundo, se afirma que “el secreto mejor guardado es el de sus tarifas medias”, en palabras del máximo responsable de una operadora. Todos alardean de precios increíblemente bajos, pero estos suben conforme se agota el aforo y se acerca la fecha de partida. Es lo que se conoce como *revenue management* (gestión de ingresos), habitual en el sector aéreo o en el hotelero.

Entre los expertos, los hay que confían en que se replique en España el caso italiano, donde la entrada de Italo frente a Trenitalia supuso un salto en la demanda y unas rebajas que han sacado a miles de coches de corredores como el Roma-Milán. También hay quien teme que una larga guerra de tarifas acabe reventando los márgenes operativos, amenace la supervivencia de las empresas, limite el interés de nuevos competidores y lastre la calidad.

“Antes se solía comercializar una primera y una segunda clase”, recuerda el profesor de Economía de Deusto Business School Massimo Cermelli, “ahora la tecnología permite conocer la forma de actuar del consumidor y anticiparse con la política de precios”. Con los más bajos que se ofertan mucho antes del viaje se garantiza un alto factor de ocupación en las primeras fases. “La empresa se asegura cuota de mercado con las tarifas competitivas, y fía la captación de mayor rendimiento a las compras realizadas por los muchos viajeros menos oportunistas”, añade.

Lo que sí está claro es que el primer tren de Ouigo entre Madrid y Barcelona generó una tensión comercial inexistente hasta 2021, pero también subió a la alta velocidad a millones de personas. El último informe del supervisor de la competencia, la CNMC constata que el tráfico de viajeros en alta velocidad subió un 28,8% en el cuarto trimestre de 2023 frente al mismo periodo de 2022, hasta los 8,48 millones. El número de



Un tren de Ouigo, en la estación de Chamartín-Clara Campoamor de Madrid en abril de 2023. A. ORTEGA (EP)

Aumento de la oferta y descenso de los precios

IV trim. 2023. Tres corredores principales de alta velocidad.

Madrid-Barcelona

	Renfe (AVE/Avlo)	Iryo	Ouigo	Total	% variación interanual
Plazas ofertadas (millones)	1,88	1,14	0,71	3,74	22,7
Viajeros (millones)	1,93	0,86	0,68	3,47	20,1
Precio medio billete (euros)	62,39 / 43,88	43,10	37,43	50,88	-20,8

Madrid-Sevilla

	Renfe (AVE/Avlo)	Iryo	Total	% variación interanual
Plazas ofertadas (millones)	0,91	0,47	1,38	64,0
Viajeros (millones)	0,74	0,32	1,07	43,6
Precio medio billete (euros)	56,68 / 37,81	45,64	52,51	-21,9

Madrid-Valencia

	Renfe (AVE/Avlo)	Iryo	Ouigo	Total	% variación interanual
Plazas ofertadas (millones)	0,93	0,61	0,36	1,91	28,3
Viajeros (millones)	0,66	0,35	0,29	1,30	27,6
Precio medio billete (euros)	38,27 / 22,47	25,16	22,51	29,97	-23,6

Fuente: CNMC.

EL PAÍS

La CNMC constata que los viajeros aumentaron el 28,8% en el cuarto trimestre

La caída de precios puede lastrear los márgenes y afectar a la calidad del servicio

plazas ofertadas se incrementó un 34,2%, con 10,35 millones. Los precios medios bajaron un 20,8% interanual en los servicios Madrid-Barcelona; casi un 22% en el Madrid-Sevilla y casi el 24% entre la capital y Valencia.

La plataforma independiente de venta Trainline sostiene que ahora cuestan un 65% menos que en 2019 en el eje Madrid-Barcelona. Trainline ha sido una de las plataformas favorecidas en enero

por la decisión de Bruselas de fomentar la igualdad de acceso de los distribuidores independientes a la oferta comercial de las operadoras. Con ello se crea un nicho de negocio para intermediarias y se favorece la capacidad de elección del viajero.

El presidente de Renfe, Raúl Blanco, ha llegado a reconocer su preocupación por los márgenes operativos. Al cierre del pasado ejercicio, Renfe retenía una cuota del 50,6% en el eje Madrid-Valencia, un 55,5% en el Madrid-Barcelona y supera el 70% en el resto de las líneas en las que pelea con uno o dos rivales. Y esto no acaba más que empezar: Ouigo tiene previsto conectar este primer semestre Madrid con Valladolid, Segovia, Cuenca, Elche y Murcia, y llegará hasta Sevilla y Málaga y Córdoba en el segundo.

Eficiencia

Su presidente para España, Alain Krakovitch, explicó el 21 de marzo que los precios bajos son posibles gracias a un modelo basado en la eficiencia en costes y la alta ocupación. Lo previsible es que en 2023 se repitan los números rojos, y es en este 2024 cuando se espera el equilibrio.

Eso está por ver. La CNMC pone de manifiesto un empeoramiento del 40% en los ingresos medios por viajero y kilómetro operado en los ejes Madrid-Barcelona y Madrid-Valencia, frente a los que se daban cuando el AVE estaba en solitario.

Massimo Cermelli habla de círculo virtuoso que se alcanzará cuando el marco de competencia sea perfecto: “La oferta estimula la demanda y los precios y servicios se vuelven competitivos, lo que es bueno para el consumidor. También gana el Estado por los mayores ingresos por cánones y se agiliza la amortización de lo invertido en la red”. El profesor remata con la ventaja ambiental: “Con la red ya construida, el tren de alta velocidad es muchísimo más sostenible que la carretera”.