



El potencial de los servicios regionales entre Catalunya y Occitania

Isidre Gavín i Valls

París, 28 de febrero de 2019



**Generalitat
de Catalunya**

1.- Contexto

- El enlace ferroviario de altas prestaciones entre Figueres y Perpiñán ha abierto nuevas posibilidades en el establecimiento de relaciones ferroviarias interregionales entre el sud de Francia y Catalunya.

Las empresas monopolísticas estatales no han articulado una oferta atractiva de servicios transfronterizos de carácter regional y de media distancia.

La nueva infraestructura no ha cambiado substancialmente el posicionamiento de las empresas estatales. En este contexto, el Govern de la Generalitat ha mostrado su interés en el estudio y posible desarrollo de servicios regionales de altas prestaciones

15 diciembre 2013.
Servicio comercial desde Barcelona – Sants a París – Gare de Lyon



18 diciembre de 2010.
Inauguración con trenes TGV Paris – Figueres.

2.- El Potencial

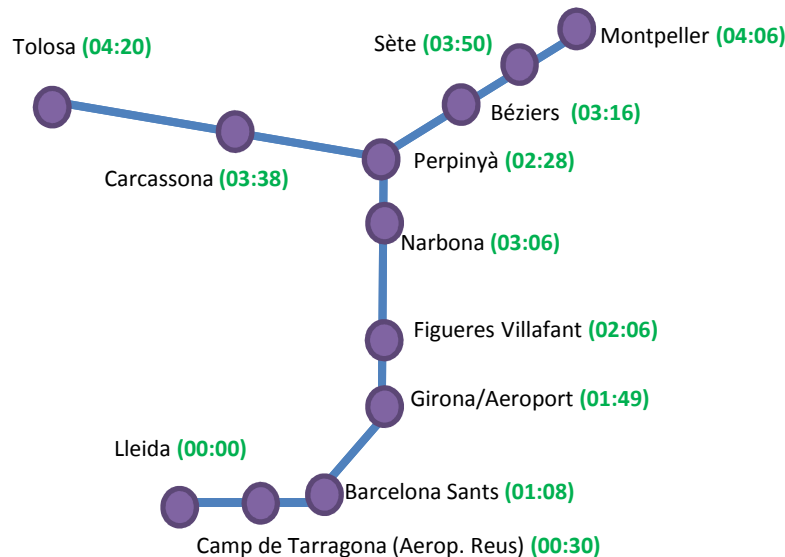
Nuevas opciones de transporte competitivo y sostenible:

- **Desplazamientos metropolitanos de hasta 150 km en menos de una hora -> reducción vehículo privado.**

- **Desplazamientos regionales y de media/larga distancia de unos 300 km -> reducción vehículo privado y aviación e inducción transporte**

- **Transporte de mercaderías de larga distancia (+1.000 km) -> reducción de emisiones y congestión viaria**

- La conexión internacional ferroviaria entre Cataluña y Occitania uniría en tiempo de viaje muy competitivo ante el vehículo privado.
- Esta competitividad se alcanza con las infraestructuras existentes y los servicios de alta velocidad.



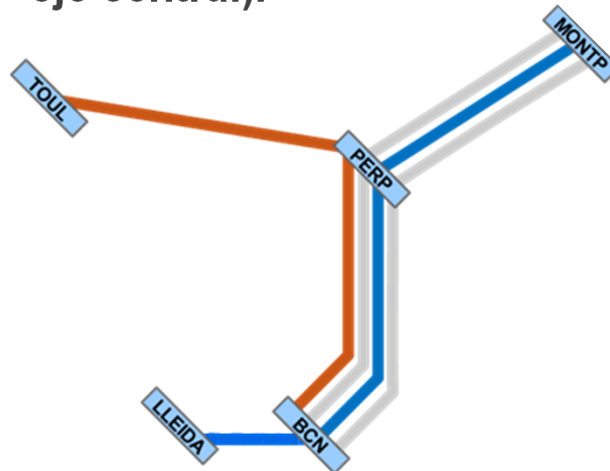
TIEMPO DE VIAJE	Tiempo
Barcelona – Girona	0h40
– Perpiñán	1h20
- Montpellier	2h58
– Tolosa	3h12
Girona – Tarragona	1h19
– Lleida	1h49
– Perpiñán	0h39
– Montpellier	2h17
– Tolosa	2h31
Tarragona – Montpellier	3h36
– Tolosa	3h50
Lleida – Montpellier	4h06
– Tolosa	4h20

3.- El escenario



El modelo incorpora una política de precios basado en bonificar a los viajeros frecuentes, regionales e internos y aplicar un sistema tarifario dinámico con dos clases y con dos tarifas para el servicio internacional.

- El escenario retenido actual es un servicio que une Tolosa y Montpellier desde Barcelona y Lleida con 6 trenes diarios en cada destino. (24 al día por el eje central).



- Los precios por un trayecto entre Barcelona y Montpellier/Tolosa se podría situar entre los 30 y los 90 euros, en función de la flexibilidad y la clase. (entre 0,08 i 0,25 €/km)

Plan de negocio a partir de:

- **Estimación de ingresos:** A partir del tráfico y una tarifa mediana. Se aplican las hipótesis tarifarias de referencia por los servicios regionales y TERGV del caso francés
- **Costes de explotación:** En función del nombre de circulaciones, turnos de personal, mantenimiento... se incorpora también el coste del material rodante (11 trenes)
- **Canon ferroviario**

Desde Girona los precios por trayecto sería del orden de:

- Montpellier 20-60 €
- Tolosa 25-75 €
- Lleida: 18-55 €

4.- El Resultado

(Millones € si no indicado)	
INGRESOS/AÑO	54,6
INGRESO/VIAJERO	14,40 €
INGRESO/VIAJERO·KM	0,13 €
COSTES/AÑO	26,24
CONDUCCIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO ENERGÍA	2,1 3,87
MANTENIMIENTO DE TRENES	6,44
BILLETAJE	1,14
COSTES FIJOS	5,39
COSTE DEL AUTOBÚS AL AEROPUERTO DE GIRONA	0,4
CANON/AÑO	32,3
EBITDA	2,96
COSTES FINANCIEROS Y DEVOLUCIÓN PRÉSTAMO	6,90
RESULTADO	- 3,94
Cobertura	93%

Se ha identificado un gran potencial de servicio y negocio.

- Con las hipótesis consideradas se estima que el número de viajeros anual sería de **3,796,964** y que la distancia mediana recorrida por los viajeros sería de **111 km**.
- El balance económico de resultados indica que l'EBITDA de la actuación es positivo dado que el resultado de la explotación excluyendo las amortizaciones es de **2,96 millones de euros positivos**.
- Incluyendo los costes financieros y de devolución de préstamos, el estudio estima una cobertura del 93% (resultado negativo de 3,94 millones € anuales).

No obstante, el contexto social, legal y económico cambiante hace que sea prudente en asumir estos resultados.

Se trata de un tipo de negocio que conlleva una gran inversión inicial y tiempo de maduración lento.

Se estima un mínimo de 6 años para alcanzar el punto de equilibrio en la operación del negocio.



El operador italiano NTV tardó 8 años en asumir EBITDA positivo y 2 más en alcanzar beneficios limpios.

Actualmente este operador ofrece tarifas un 20-30% más económicas que Trenitalia y ha contribuido a un gran aumento de la oferta al corredor.

5.- Sistema aeroportuario



Los servicios permitirán unir el aeropuerto de Barcelona, el de Girona y el de Reus configurando un verdadero “Sistema aeroportuario”

La distancia entre la nueva estación y la terminal aeroportuaria, de unos 500 metros, menor que los 2,1 km entre la T4 y la T4 “satélite” en Barajas!

La conexión directa con el aeropuerto de Girona es un elemento determinante en la viabilidad económica de la explotación:

- Incremento de demanda ferroviaria cerca a 1 millón de viajeros
- Incremento significativo de ingresos del orden de 10 M€.

6.- Los Riesgos

Los peajes ferroviarios tanto por su incertidumbre evolutiva y heterogeneidad en la definición como, sobretodo, por su alto nivel en algunos tramos son críticos para la creación de servicios transfronterizos viables y estables.

Elementos clave asociados:

- Las conexiones aeroportuarias (GRO, BCN i REU) tienen que ser fuentes de viajeros.
- La implicación de las regiones d'Occitania i Catalunya declaran OSP los servicios regionales transfronterizos supondría un gran impulso en el establecimiento de los servicios (independientemente de los operadores).
- Un aspecto clave puede ser el acceso a financiamiento europeo por los estudios previos como por la implantación del servicio (FEDER).

Se han identificado riesgos al proyecto en cuatro ámbitos:

- **Demanda:** Siempre hay un punto de incertidumbre y hace falta valorar las reacciones de otros modos y operadores.
- **Factibilidad técnico-operativa.** La puesta en marcha de los servicios requiere material rodante, bases de mantenimiento, etc.
- **Factibilidad económica,** esencial más allá de la demanda y la factibilidad técnica.
- **Factibilidad jurídica,** aunque la liberalización parece abrir la puerta a la estabilidad de estos servicios, existen aspectos normativos que a la práctica pueden suponer una barrera de entrada.

7.- Oportunidades



La Unión Europea es particularmente sensible al impulso de relaciones transfronterizas, tanto a nivel infraestructural “maillons clés” como de servicios

La liberalización ferroviaria abre la puerta a un nuevo escenario de servicios ferroviarios.

Se prevé la entrada de nuevos actores y, sobretodo, permite hacer sin restricciones, cabotaje en ambos lados de la frontera.

Este escenario abre la puerta a la colaboración entre empresas para la explotación de nuevos servicios.

Evolución de la liberalización ferroviaria en Europa



8.- Conclusiones

La viabilidad del servicio está en la combinación de tránsito nacional e internacional

La demanda transfronteriza no es suficiente, por si sola, para soportar el establecimiento de los servicios

Existe un alto potencial de demanda para servicios regionales de altas prestaciones entre Catalunya y el Sud de Francia.

La relación Barcelona – Montpellier presenta por si sola un gran interés de demanda así como de balance económico.

El punto crítico para la viabilidad del negocio es el nivel de peajes.

Estamos comprometidos con el proyecto y dispuestos a impulsar estos servicios.

La participación de otra empresa ferroviaria puede ayudar a vencer las probables barreras de entrada que protegen los actuales operadores monopolísticos



La colaboración entre administraciones es determinante para el impulso de los servicios regionales transfronterizos

GRACIAS POR SU ATENCIÓN

Isidre Gavín i Valls

París, 28 de febrero de 2019



**Generalitat
de Catalunya**

