Varios trenes AVE en los andenes de la estación María Zambrano de la capital malagueña. :: MIGUE FERNÁNDEZ. ARCHIVO

El AVE 'low cost' a Málaga tendrá que esperar hasta el año que viene

Renfe esperará a los resultados de la primera línea Avlo entre Madrid y Barcelona y la llegada de más unidades antes de extender la red

IGNACIO LILLO

ilillo@diariosur.es

MÁLAGA. Lo están pidiendo desde todas las provincias, incluso las que todavía no tienen AVE. El PP ha hecho bandera de la reivindicación, y llevará una moción en la Diputación de Málaga. Pero la respuesta de Renfe supone un jarro de agua fría. Y es que a corto plazo no se espera que llegue a Málaga la nueva línea de negocio de la operadora pública, el tren de alta velocidad 'low cost' (Avlo) que arrancará en el trayecto entre Madrid y Barcelona en abril, y donde la venta de billetes desde cinco euros ya ha demostrado ser un éxito total.

La compañía se remite al anuncio que su presidente, Isaías Táboas, hizo a finales de enero en el foro Hotusa Explora de Innovación Turística, en Madrid. Entonces, el directivo dijo que Renfe tiene la vocación de ir a más corredores con el nuevo servicio Avlo, pero será a partir de 2021, en función de la rentabilidad y de la demanda potencial de viajeros.

De entrada, la estrategia pasa por poner a prueba comercial el Avlo en este itinerario, el de mayor demanda de la red de alta velocidad española. En paralelo, habrá que dar tiempo para que se terminen de acondicionar y certificar las unidades reformadas del tren S-112 que se van a utilizar en diversos talleres, entre ellos, el de Málaga. «Hay que hacer el rodaje y poner a flote la marca», indicaron las fuentes técnicas consultadas por este periódico.

Durante estos meses también se está estudiando en el seno de la empresa dónde interesa más comercialmente; aunque se da por hecho que Sevilla, Málaga y Valencia son destinos posibles para el Avlo, porque hay margen para ganar cuota de mercado. Y porque la competencia ha puesto el foco en estas ciudades una vez que se liberalice el mercado, en diciembre de este año.

No se puede perder de vista que estas líneas, dentro de Renfe, son 100% comerciales, esto es, de libre mercado y no subvencionadas, y la entidad estatal está jugando sus bazas en cuanto a precios y gestión del mercado. A diferencia de los servicios de Cercanías y regionales, que están subvencionados por el Gobierno central. Si ha arrancado en Barcelona –añaden– es porque se había estudiado que habría una amplia demanda, como de hecho ha ocurrido (el primer día se vendieron mil billetes en una hora, y el segundo, otros tantos, ¡en sólo 10 minutos!). A partir de abril tendrá tres servicios por cada sentido.

Competencia con el coche

Pero hay otro factor determinante, y es la competencia del coche privado. Táboas aseguró en aquel encuentro que el Avlo tiene como objetivo captar un nuevo público que hoy está en la carretera, y derivarlo al medio más sostenible medioambientalmente. En el caso del corredor de la Ciudad Condal se ha visto la posibilidad de arañar usuarios a la autopista. Anualmente, Renfe mueve unos cuatro millones de viajeros de punta a punta (sin contar Zaragoza ni otras urbes), mientras que el avión lo usan dos millones y la carretera sigue siendo preferida para otros cuatro millones.

Ese último es el público objetivo del Avlo, porque hay mucho margen para crecer. En el caso del puente aéreo está muy consolidado, y la distribución tren-avión es diferente que en otros destinos, con un reparto modal del 60-40 por ciento en favor del ferrocarril. En el caso de Málaga la cuota del avión es mínima, por lo que no hay margen de mercado, aunque sí hay mucho que rascar en el caso de los trayectos en coche. De ahí que los nuevos competidores ya hayan puesto el foco en la Costa del Sol. Renfe traerá seguro el Avlo, aunque no lo hará a corto plazo.