

# El plan de Obama para la alta velocidad

ANÁLISIS

JULIÁN GARCÍA VALVERDE

En un artículo publicado el 25 de agosto en los diarios EL MUNDO y *The Wall Street Journal*, Robert J. Samuelson pontificó quizá con alguna falta de contraste empírico en contra de la implantación del tren de alta velocidad en EEUU. Sus afirmaciones aparecen envueltas en un juicio global crítico contra las subvenciones al ferrocarril y, en concreto, a la entidad pública Amtrack, que opera en algunas líneas ferroviarias de EEUU.

Si se tratase sólo de juzgar la labor de Amtrack, como de tantos otros operadores públicos de ferrocarril tradicional en otros países, no me hubiese animado ni atrevido a escribir estas líneas. Pero el tren de alta velocidad posee cualidades diferentes al ferrocarril tradicional que le permiten ofrecer un servicio tan apreciado por los consumidores que logra desplazar al avión y a la carretera, y hace que sus clientes paguen precios altos, lo que, a su vez, lo hacen rentable. Es decir, el tren de alta velocidad es capaz de cumplir dos requisitos clave para su supervivencia comercial: competitividad y rentabilidad.

La alta velocidad será competitiva si, aplicando precios de venta no subvencionados de sus billetes, logra absorber cuotas de mercado significativas. En Europa los trenes de alta velocidad aplican precios libremente y soportan sus costes, incluyendo entre éstos el canon por uso de la infraestructura. Como toda inversión intensiva en capital, la amortización de la infraestructura ferroviaria de alta velocidad es muy sensible al tamaño de los ingresos del operador y éstos varían en gran medida en función de los flujos de tráfico previamente existente y de la probabilidad de creación de flujos netos de tráfico adicionales.

La conclusión de este razonamiento es que la alta velocidad como casi todo en esta vida

es adecuada allí donde se dan las circunstancias para que así lo sea. Y la variable relevante es la existencia de: a) una densidad de población alta en las áreas cercanas a los puntos de origen y destino, que se refleja en flujos preexistentes importantes de tráfico de personas en los otros modos de transporte competidores, y b) una distancia entre origen y destino que permita al tren de alta velocidad competir con el automóvil privado, el tren convencional y el avión. Esta distancia varía como resultado de circunstancias concretas de cada corredor. Es seguro que los corredores con distancias entre 300 y 700 kilómetros son las que más competitividad generan. Pero algunas experiencias positivas en Europa, como el Málaga/Sevilla-Barcelona (alrededor de 1.200 km), y otras en el otro extremo como Madrid-Ciudad Real, Madrid-Valladolid y Madrid-Zaragoza (alrededor de 200 km), pueden estar cambiando la horquilla de distancias típicas del tren de alta velocidad.

No creo que sea necesario ni conveniente utilizar el tema de las externalidades generadas por el tren de alta velocidad como argumento justificativo de su implantación en determinados corredores. No digo que no se puedan o deban analizar los efectos beneficiosos generados por el tren de alta velocidad y cuantificarlos añadiéndolos a los resultados puramente económicos. Simplemente trato de simplificar el razonamiento y tratar los proyectos de construcción y operación de líneas de alta velocidad como si fueran una inversión privada.

Tomemos el ejemplo de los Madrid-Sevilla y Barcelona-Madrid. El primero con 400 km. Y el segundo con 650 km. La competitividad del AVE con los otros medios en estos corredores ha sido muy alta si comprobamos que la cuota de mercado ha pasado del 20% en 1992 al 80% en 2009 en Madrid-Sevilla, y en el Madrid-Barcelona del 12% al 50% en sólo

año y medio. La rentabilidad del operador, Renfe operadora, ha sido positiva tras un primer periodo de maduración y sin necesidad de políticas comerciales agresivas.

La solución de Amtrack ha sido la de seguir usando infraestructura de trazado antiguo que no permite velocidades de 300 km/h y que se sitúa fuera de los niveles de servicio requeridos por el cliente. El impulso dado por la administración Obama a proyectos de alta velocidad nuevos o ya existentes choca sin duda con la inercia de una cultura del transporte público distinta de la europea, pero la discusión sobre su rentabilidad no debe incluir elementos descalificadores no demostrables.

Si el tráfico de alta velocidad del corredor Los Angeles-San Francisco puede soportar la



Ray LaHood, secretario de Estado de EEUU, en el AVE español. / A.H.

inversión de infraestructura necesaria es un análisis puramente económico-financiero basado en las mejores previsiones de demanda. Una de las soluciones que se están barajando es la de sacar licitaciones internacionales para llevar a cabo el proyecto bajo la modalidad de concesión de construcción y operación y mantenimiento llave en mano. El momento puede no ser el más adecuado, pero el interés despertado es síntoma de que un plantea-

miento de rentabilidad privada puede ser el mejor argumento para apoyar el programa de alta velocidad en EEUU. Dejemos que se pronuncien los grupos interesados que habrán hecho sus cuentas de forma diligente.

A partir de aquí, sería el momento de incluir además: a) los beneficios externos que se generarían en términos de disminución de la congestión en las carreteras, aeropuertos, en términos de complementariedad con las redes de trenes de cercanías y metropolitanos, de consumo de productos petrolíferos, de costes medio ambientales, ... y b) las ganancias de productividad general de la economía. Ciudades como Sevilla, Córdoba, Ciudad Real, Zaragoza y Barcelona han visto aumentar su bienestar material, su actividad económica y han permitido a empresas y ciudadanos del resto de España desempeñar sus negocios o actividades con mayores dosis de eficiencia.

Es conveniente añadir que la alta velocidad en Europa ha crecido entre el apoyo de sus clientes porque el servicio prestado ha estado a la altura de las expectativas. A ello ha contribuido una arquitectura institucional caracterizada por una división de responsabilidades entre el administrador de la infraestructura y el operador del tren, y una excelencia en su actuación que ha cambiado radicalmente la imagen del ferrocarril mugriento, no fiable y con déficits incorregibles. En definitiva, el ferrocarril ha encontrado su futuro.

Facilitemos el tránsito del tradicional al de alta velocidad sin olvidar las cercanías y las mercancías. Ya que en España hemos acertado en la operación del AVE, aprovechemos la oportunidad para implantar en otros países los procesos que lo han hecho posible gracias a la calidad del capital humano de las empresas públicas y privadas del sector ferroviario. Este desarrollo ha costado 20 años, pero será menor el periodo de oportunidad para nuestras empresas.

Julián García Valverde es presidente de Consultrans y ex presidente de Renfe.