
Su información

¿En calidad de qué o en representación de quién participa en esta consulta pública?

Expertos independientes o académicos

Justificación del interés del participante

Seleccione el ámbito geográfico de interés para el particular o institución representada (seleccione una o varias opciones)

España, Principado de Asturias

Trayectos o rutas de especial interés para el particular o institución representada (máximo 4.000 caracteres)

Para medir los efectos que tendría un mercado liberalizado en el sector del transporte interurbano de pasajeros, resulta de gran interés el estudio de:

* Rutas con competencia intermodal: Aquéllas en las que por tiempos y precios resulta relevante en el mercado y actúa limitando los precios del servicio de autobús y favoreciendo la aparición de ofertas o bonos de descuento. En este sentido, la conexión de Madrid con la gran mayoría de capitales de provincia resulta muy relevante, ya que en este caso los ahorros de tiempo de la alta velocidad (servicios AVE, AVANT, ALVIA, etc.) compensan un precio más elevado que el del autobús y acaban limitando los precios del servicio de autobús en estas conexiones. Este hecho no se observa cuando no existe esta competencia o no es relevante por ser el servicio de tren más lento y caro (como ocurre de forma habitual).

* Casos de competencia en el mercado: Son escasos, pero resulta de interés analizar los pocos existentes, como lo ocurrido en la línea MADRID-LOGROÑO-PAMPLONA a raíz de la creación de una nueva concesión asignada a PLM que pasó a competir con la existente de ALSA y que provocó que ésta última redujera los precios existentes en un 50% mediante ofertas del servicio, al ser el ofrecido por PLM más de un 30% más barato que al que hasta entonces tenía ALSA en exclusiva. Esto mismo se observó con la competencia entre ALSA y PESA en la ruta BILBAO-SAN SEBASTIÁN en la que ALSA reaccionó hundiendo el precio de su servicio tras la integración de PESA en el Lurraldebus (Consortio de Transportes de Guipúzcoa), y que implicaba una reducción del precio del billete sencillo de más del 40%.

* Limitación de tráficos intermedios: La limitación de la competencia mediante la prohibición de trayectos intermedios en líneas de muy largo recorrido. Así, por ejemplo la concesión GIJÓN-SEVILLA tiene prohibidos los tráficos entre Benavente y Zamora (entre otros), pese a parar en ambas ciudades, porque ya existe una línea que hace ese trayecto mediante otra concesión. Este fenómeno que afecta a multitud de ciudades medias y pequeñas acaba limitando de forma innecesaria la oferta del servicio, hecho agravado por

tratarse habitualmente de zonas con no muchos servicios diarios y que verían reforzada su oferta mediante la desaparición de este tipo de limitaciones, siendo además paradójico que el sistema actual de concesiones se defiende en muchos casos para evitar que servicios en zonas menos pobladas desaparezcan. Actualmente, es el propio sistema el que acaba limitando la oferta en muchas de estas localidades.

* Fusión de concesiones: Otro fenómeno relevante de limitación de la competencia y al reforzamiento de los ingresos del monopolio, es la fusión de estas contribuyendo a la concentración del mercado.

Así, las concesiones MADRID-GIJÓN (VAC-032) y MADRID-LEON (VAC-091) diferenciadas hasta 2012 y en manos del grupo ALSA se fusionaron en la VAC-160 en 2012. Este tipo de actuaciones, que podrían tener sentido cuando alguna de las líneas es deficitaria, constituye en líneas rentables una contribución a la concentración del mercado y más cuando el mercado de las líneas más rentables se concentra entre muy pocos operadores y el propio sistema tiende a impedir la entrada de nuevos actores.

* Subvención de concesiones rentables: Otro tipo de actuaciones menos habitual pero no por ello menos graves desde el punto de vista competitivo e incluso desde el punto de vista de la eficiencia en el gasto público lo constituye la integración de algunas de estas líneas en los Consorcios de Transporte Regionales. Y en este sentido, es muy destacable el caso de la línea GIJÓN-OVIEDO. Este ramal, de gran uso, pasó de ser parte de la concesión estatal VAC-032 a la concesión autonómica del Principado de Asturias Z-203. ALSA pasó de asumir el coste de reducir precio a verlo garantizado por el Principado, además de prorrogar la concesión de la línea y evitar el riesgo de pérdida al caducar en poco tiempo la VAC-032.

Breve justificación del interés del particular o de la institución por el sector del transporte interurbano de viajeros en autobús (máximo 1.000 caracteres)

Mi interés por el sector se debe a mi carrera profesional como economista, siendo actualmente científico de datos en una consultora, y a mi interés por el funcionamiento de sectores no liberalizados y el análisis de ganancias de eficiencia que se podrían conseguir.

Por este motivo, hace unos años llevé a cabo un estudio en la Universidad, presentado en un Congreso de Ciencia Regional en Valencia y disponible en el Centro de Documentación de Transporte del Ministerio de Fomento, titulado "El transporte interurbano de viajeros en autobús: ¿liberalización o concesión en exclusiva?" sobre el funcionamiento del sector y las posibilidades que ofrecía la liberalización en términos de competencia y en beneficio para los consumidores e incluso para el propio crecimiento del sector mediante la entrada de nuevas empresas en líneas hasta entonces vetadas frente al actual sistema de concesiones.

Enlace al estudio:

<https://old.reunionesdeestudiosregionales.org/valencia2009/htdocs/pdf/p167.pdf>

Valoración general del sector

En líneas generales, la organización estatal o autonómica de las rutas de autobús responde a la demanda de transporte interurbano

2

Los servicios de autobús interurbano están suficientemente conectados con otros servicios de transporte de viajeros (por ejemplo, ferrocarril, avión, autobús urbano, metro...)

3

El autobús interurbano ofrece servicios menos competitivos que otros medios de transporte

3

La existencia de varias empresas ofertando sus servicios sobre las mismas líneas mejoraría la competitividad del autobús frente a otros medios de transporte

5

La financiación del transporte en rutas o áreas sin interés comercial para las empresas:

Debería recaer sobre el conjunto de los contribuyentes, subvencionándose con cargo a los presupuestos de las administraciones públicas

Si lo desea, puede proveer comentarios adicionales a sus respuestas anteriores (máximo 4.000 caracteres)

En relación al diseño actual de las rutas de transporte, y como ocurre en muchas otras ocasiones en la Administración Pública, se trata en gran parte de un sistema heredado que no responde a una adaptación a las necesidades actuales de la población. En parte, este fenómeno tiene su manifestación en la aparición de sistemas de transporte compartido, como BlaBlaCar, que tratan de dar respuesta por un lado a demandas de trayectos no cubiertas por el mercado de forma adecuada en su diseño actual (bien en términos de ruta o bien en términos de frecuencia) y por otro lado a unos precios que se consideran elevados. No deja de resultar paradójico que acabe resultando más barato en trayectos de alta demanda compartir coche entre 2 ó 3 personas, que viajar en un medio con hasta 60 plazas. En relación a la conexión con otros sistemas de transporte, el sistema es bastante irregular: Existen casos de una alta intermodalidad como puede ser el caso de Madrid a casos como los de algunas estaciones de alta velocidad situadas lejos del centro de las localidades y con pésimas comunicaciones en términos de frecuencias y servicio.

Desde el punto de vista competitivo, el servicio de autobús interurbano suele ser más competitivo cuanto menor es la distancia a recorrer, siendo en muchos casos el medio de transporte más rápido y barato para la realización de desplazamientos, incluso a la altura del vehículo privado. Esta ventaja se pierde cuanto mayor es la distancia en la que le penaliza el tiempo, la existencia de una red de alta velocidad cada vez más desarrollada y un sistema de concesiones en las que el precio se sitúa por encima del que habría en un mercado en el que la competencia fuera directa con varios operadores. Y es que la presencia de otros operadores no sólo supondría un impulso para que el sistema fuera más eficiente en términos de precio o frecuencias, sino también favorecería la mejora continua del servicio por la presión que ejercerían el resto de operadores para arrebatar viajeros a sus competidores.

Finalmente, y en términos de equidad, es evidente que en un sistema competitivo ciertos servicios no serían rentables. Siendo el uso del transporte público interesante en términos también de medio ambiente y lucha contra la contaminación, penalizar a unos usuarios del transporte público para financiar a otros usuarios del mismo en zonas menos rentables no parece una buena alternativa. Al contrario, la financiación por el conjunto de contribuyentes parece socialmente más deseable, dado que por un lado favorecería una bajada de precios en los servicios eficientes que incrementaría el uso del propio transporte público en detrimento del vehículo privado y por otro lado mantendría aquellos servicios no rentables pero necesarios para la comunicación de las zonas más despobladas y que resultan necesarios si no se quiere contribuir a que estas zonas sigan perdiendo población y de cuyo uso al final cualquier ciudadano en algún momento puede necesitar.

Otras cuestiones

El sector del autobús interurbano presenta problemas específicos de competencia

5

La gestión actual del sistema concesional favorece a las empresas titulares de las concesiones

5

Se realiza un uso indebido de los instrumentos de gestión administrativa para extender la duración de las concesiones y postergar su licitación mediante un procedimiento competitivo

5

Existe un problema de concentración excesiva del sector en unos pocos operadores

5

Los operadores de menor tamaño y los nuevos operadores tienen dificultades para cumplir con los requisitos de solvencia y experiencia de los pliegos

5

La gestión privada de las estaciones por operadores de autobús interurbano dificulta el acceso de otros operadores al mercado

4

Si lo desea, puede proveer comentarios adicionales a sus respuestas anteriores (máximo 4.000 caracteres)

Todos los puntos apuntados, si se analiza la última década en el sector, se cumplen. Los problemas específicos de competencia se demuestran con todos los puntos presentados. Los precios más elevados que se observan en rutas sin competencia intermodal eficiente (el precio/viajero-km en las líneas que conectan Madrid con Andalucía es la mitad de las líneas que conectan Madrid con el norte de España, con la excepción del caso de Logroño y Pamplona por el caso de competencia en el mercado entre PLM y ALSA), la limitación de servicios en localidades intermedias por la existencia de otra concesión ponen de manifiesto un funcionamiento ineficiente del mercado.

El actual sistema de concesiones y la redacción de los pliegos favorece a los titulares de la concesión: basta hacer un análisis de los resultados de los pliegos renovados para ver como el titular, especialmente en las líneas más rentables, se ha quedado con la concesión y sólo tras la modificación de los pliegos y un mayor peso de los precios y frecuencias se ha dado un vuelco en la línea Madrid-Segovia donde el grupo Avanza se ha hecho con la titularidad tras hacer una oferta a un precio mucho más bajo que el existente hasta entonces, pero no temerario al encontrarse incluso por encima del precio de otras líneas como las existentes en el sur de España.

El uso abusivo de mecanismos de gestión administrativa y la resistencia a la liberalización por parte de los dos grupos más grandes (ALSA y Avanza) ha contribuido a que llevemos casi 7 años con la mayoría de las concesiones caducadas, hecho que sólo beneficia a los propios titulares al poder seguir explotando en unas condiciones mejores que las de libre mercado las concesiones existentes.

El problema de concentración del sector no es tanto un problema de pocas empresas en el mismo, sino de pocas empresas titulares de las líneas más rentables. Este hecho no ha dejado de ser favorecido por los propios pliegos al intentar limitar la competencia impidiendo la concurrencia de empresas dedicadas a servicios discrecionales, pero que carecían de concesiones.

Envío de la respuesta

Nombre completo del particular o de la institución representada (se publicará junto a la respuesta)

Carlos García Crespo