



Nueva estructura comercial Abril 2021

Foco en el cliente (1/2)

2018
2023
2028

Iniciativas

KPIs

Proyectos

Introducir una oferta de bajo precio/coste adaptada a los clientes de Renfe Viajeros

Porcentaje de ingresos procedentes de productos de bajo coste



Margen de EBITDA de los productos de bajo coste



- Definir e introducir un producto de bajo coste y precio para competir tras la liberalización, estudiando las posibles alternativas para su comercialización y
- Redefinir la propuesta de valor de los productos AVE y resto de productos comerciales



Ampliar el revenue management (yield management)

Porcentaje de viajero-km con gestión automática de ingresos, %



Ingresos por plaza-km, céntimos EUR



- Implementar la gestión automática de ingresos en todos los productos comerciales
- Rediseñar y simplificar el sistema tarifario actual y nuevas fórmulas de sistemas de pago

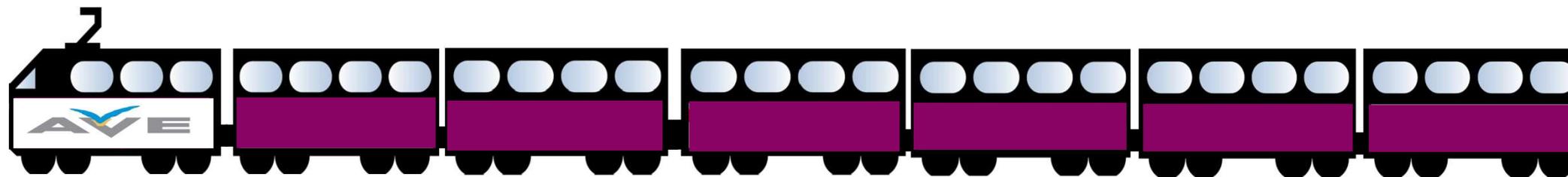
NUEVA ESTRUCTURA COMERCIAL

Revenue Management



Maximizar ingresos basado en la gestión de precios: Los precios son elásticos y establecidos por oferta y demanda. En otras palabras, cuando hay bajada de demanda es necesario bajar los precios, y cuando hay una alta demanda posiblemente aumentarán los precios. Pero, ¿Qué precio fijar? Para esto es necesario predecir la demanda futura.

Situación de los productos diurnos de SC año 2019



PREFERENTE

Con
Restauración

Solo en AVE y
Euromed D-V.

PREFERENTE

Sin
Restauración

TURISTA +

No en Alvia
ni Altaria

CAFETERÍA

No en algunos
Alvia, Intercity
y AV City

TURISTA

Todos

TURISTA

(Silencio)
Solo en Ave

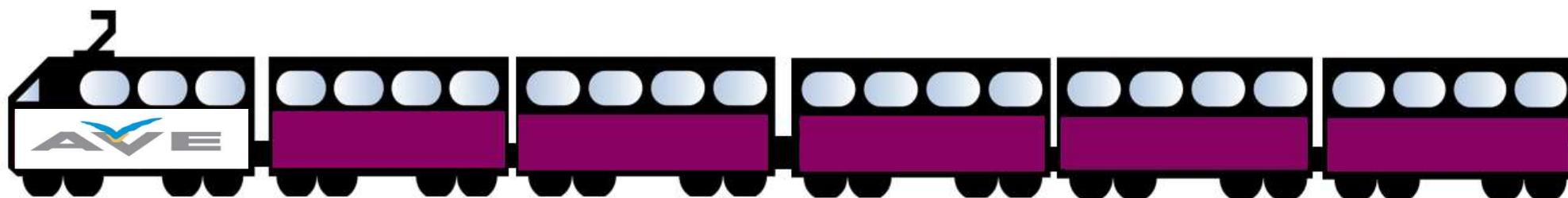
Situación de los productos diurnos de SC año 2019

- Duplicidades en clases y productos sin relación (varios productos y clases casi idénticos).
 - Confusión de atributos (preferente con y sin restauración sobre todo):
 - *AVE (Preferente (Sr), Preferente (Cr), Turista +, Turista)*
 - *Av City (Preferente (Sr), Turista)*
 - *Euromed (Preferente (Sr), Preferente (Cr), Turista +, Turista)*
 - *Alvia (Preferente (Sr), Turista)*
 - *Altaria (Preferente (Sr), Turista)*
 - *Talgo (Preferente (Sr), Turista +, Turista)*
 - *Intercity (Turista + , Turista)*

Situación de los productos diurnos de SCa partir de 22 de junio 2020

- Se han simplificado los productos y clases (eliminando duplicidades y confusión).
- Se mejora la comercialización para adaptarla a los distintos segmentos de clientes y sus necesidades:
 - *AVE (Preferente, Turista +, Turista)*
 - *Avlo (Turista)*
 - *Euromed (Preferente, Turista +, Turista)*
 - *Alvia (Turista+, Turista)*
 - *Intercity (Turista + , Turista)*

Situación de los productos diurnos de SC a partir de 22 de junio 2020



PREFERENTE
Solo en AVE y
Euromed

TURISTA +

CAFETERÍA

TURISTA

**TURISTA
(Silencio)**
Solo en Ave y
Euromed

PACKS = TARIFAS + CLASES + ANCILLARIES



~~Flexible
Isla y vuelta
Precio /
Promoción
4 Mesa
...~~



~~Preference
Turista +
Turista~~



Servicios
complementarios

Siguiente hito: Junio 2021

Objetivo de los nuevos packs:

Sustituir al anterior sistema tarifario y de clases con precios y descuentos rígidos, por otro 100% flexible.

1. Se da al cliente la posibilidad de elegir. Se pasa de tarifas a precios.
2. El cliente recibirá lo que valora y por lo que está dispuesto a pagar.
3. Se elimina la comercialización de las clases con atributos fijos.
4. La elección es especialmente relevante para construir una propuesta de valor diferenciada en las opciones low-cost.

Nueva estructura comercial



Nueva estructura comercial

- La compra por separado de ancillaries siempre tendrá un mayor precio que la compra de los mismos atributos paquetizados.
- El precio de cada nivel será configurable para dar la respuesta más flexible a la demanda y poder competir en igualdad con otras empresas ferroviarias.
- Se sigue manteniendo condiciones especiales para colectivos: senior, jóvenes, familias, empresas, turoperación...

Nueva estructura comercial



* 2+1 y 2+2 se refiere al número de butacas por fila de cada espacio

Nueva estructura comercial

JUNIO 2021	Características de partida (Atributos)						Complementos adicionales				
Opción	Tipo de asiento	Cambio	Anulación	Cambio Titular	Pérdida de Tren	Restauración	Cambios y anulaciones	Selección de asiento	Viaja Sólo (Asiento Extra)	Mascota (*)	Bicicleta
BÁSICO	ESTÁNDAR (2+2)	No permite	No permite	40 €	-	No	Nivel Elige 12€ Niv. Prémium 30€	8 €	No	No	Condiciones actuales
ELIGE	ESTÁNDAR (2+2)	20 % sobre valor billete	30% sobre valor billete	30 €	30% Nuevo billete	En el futuro box frío	Nivel Prémium 20€	5€	70% valor billete del viajero	10€	
	CONFORT (2+1)					En el futuro box frío o bandeja					
PRÉMIUM	CONFORT (2+1)	Sin gastos	5 % sobre valor billete	Sin coste	0€ nuevo billete	En el futuro incluida siempre (caliente)	Sin coste		70% valor billete del viajero	Sin coste	

Las características "de partida" son las prestaciones o atributos que son inherentes al tipo de opción.

Los complementos adicionales son prestaciones que se añaden por una determinada cantidad de dinero. Prémium existirá sólo cuando exista restauración.

En un futuro se podrá ampliar la oferta de complementos. Coche en Silencio se ofrece en ambas opciones: Básico y Elige.

(*) La mascota y la bicicleta se pueden añadir después de la compra.

Nueva estructura comercial (colectivos)

- Las tarifas comerciales actuales de colectivos (con descuentos fijos) deberán adaptarse al nuevo sistema basado en paquetes y precios dinámicos.
- Se ofertará los mismos paquetes que al público en general pero con un precio más atractivo para fidelizar y hacer frente a la competencia.
- Se va a pasar de descuentos sobre la Tarifa Flexible a precios sobre el precio dinámico existente en cada momento.

Nueva estructura comercial (colectivos)



TARJETA DORADA

Actual: Descuento 25% (L-V-D) 40 % (M-X-J-S) sobre la Tarifa Flexible.

Propuesta: Descuento 25% sobre el precio abierto en ese momento.

Descuento ancillaries: NO



NINOS

Actual: Descuento 40 % sobre la Tarifa Flexible.

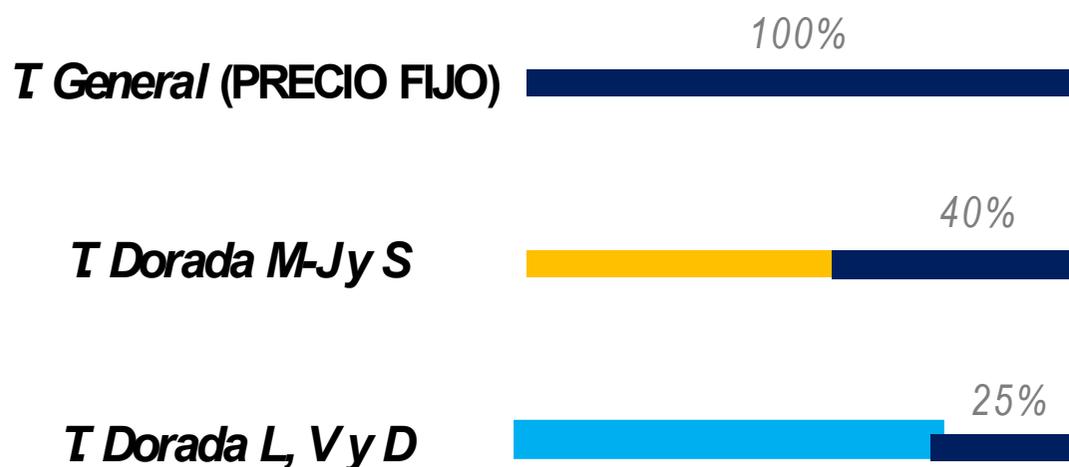
Propuesta: Descuento 40% sobre el precio abierto en ese momento.

Descuento ancillaries: NO

EJEMPLO TARJETA DORADA

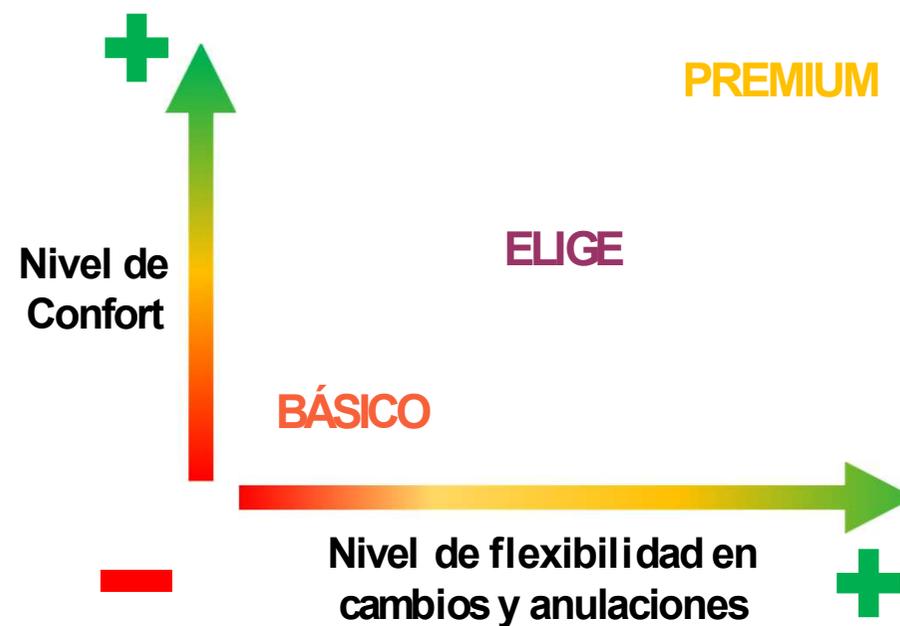
ACTUAL TARJETA DORADA

Descuento fijo sobre tarifa más cara



NUEVAS CONDICIONES TDORADA

Descuento realizado sobre packs
(100% precios dinámicos)



Nueva estructura comercial (colectivos)



TARJETA +RENFE JOVEN

Actual: Descuento 50% (+29 días), 40% (+14 días), 30% (-15 días) sobre la Tarifa Flexible.

Propuesta: Descuento 30% sobre el precio abierto en ese momento.

Descuento ancillaries: NO



NOMBRE
APELLIDOS
D.N.I. : 2
Nº Registro : 0
Fecha de alta .. : - / /

Actual: Descuento 25 % sobre la Tarifa Flexible

Propuesta: Descuento 5% sobre el precio abierto en ese momento.

Descuento ancillaries: NO

PRENSA * PRESS

PERIODISTAS

Nueva estructura comercial (colectivos)



GRUPOS DE 4 A 9

Actual: Descuento 25% - 30 % - 35% sobre la Tarifa Flexible y/o Niño.

Propuesta: Descuento por determinar sobre el precio que pagaría el grupo si comprase individualmente (se tendrá en cuenta el precio individual del niño).



GRUPOS DE 10 A 25

Actual: Descuento 20% (IDA) y 30% (IDA y VUELTA) sobre la tarifa Flexible.

Sin cambios y anulaciones totales: +48 horas: 15%; -48 horas: 75%.

Propuesta: Descuento 20% (pendiente de revisar) sobre el precio de referencia (100%).

No se ofrecerán ancillaries.

No permitirá cambios y las anulaciones sólo las totales.

Los paquetes hasta 48% horas y 75% para menos de 48%.

Nueva estructura comercial (colectivos)



RENFE Y ADIF EN ACTIVO

Actual: Descuento 70 % (AVE) – 75% (LD) y 55% Preferente (con restauración) sobre la tarifa comercial.

Propuesta: Mantener descuento actuales (55% Premium) sobre el precio abierto en ese momento.

Descuento ancillaries: NO



RENFE Y ADIF PASIVOS

Actual: Descuento 70 % (AVE) – 75% (LD) y 55% Preferente (con restauración) sobre la tarifa Flexible e Ida y Vuelta.

Propuesta: Mantener descuento actuales (55% Premium) sobre el antiguo precio de Flexible.

Descuento ancillaries: NO

Nueva estructura comercial (colectivos)

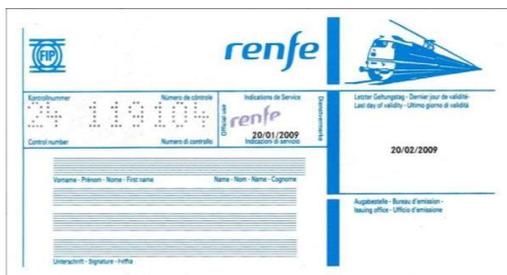


OTROS FERROVIARIOS

Actual: Descuentos variables (según acuerdo) 25% - 45% sobre la tarifa Flexible e Ida y Vuelta (en algunos casos).

Propuesta: Mantener descuento actuales sobre el antiguo precio de Flexible.

Descuento ancillaries: NO



TARJETAS LIBRE CIRCULACIÓN Y FIP

Se seguirá abonando una cantidad fija como hasta hora en función de la clase utilizada (Turista = Elige; Turista + = Elige (Confort) y Preferente = Premium).

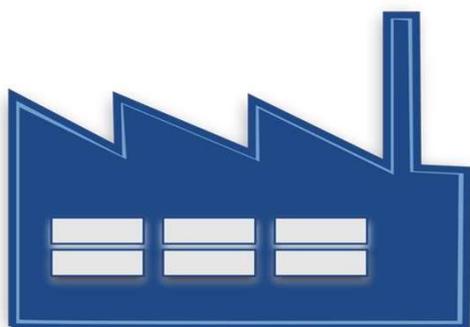
Nueva estructura comercial (acuerdos)

Actual: Descuento variable según contrato sobre la tarifa Flexible. Para ello existen dos clases de control para gestionar la disponibilidad y disponen de cambios y anulaciones.

Propuesta para mantener las condiciones actuales de los acuerdos:

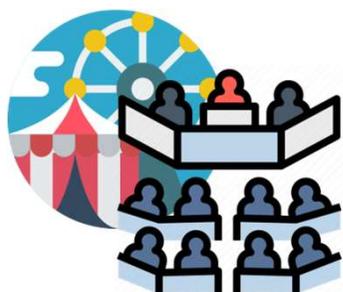
- Mantener los precios actuales. El descuento actual sobre el precio de las clases comerciales.
- Comercializar Elige, Elige (Confort) y Premium con cambios a 0% y anulaciones a 5%.
- La disponibilidad de estas tarifas se gestionarán como hasta ahora.
- Ancillaries: disponibles.

Futuro: A medida que se renueven o firmen nuevos acuerdos, éstos se definirán para la nueva estructura comercial. Es decir, se determinarán los pack a comercializar y descuentos que podrán establecerse sobre el precio abierto.



EMPRESAS

Nueva estructura comercial (acuerdos)



FERIAS Y CONGRESOS

Actual: Descuento sobre la tarifa Flexible.

Propuesta para mantener las condiciones actuales de los acuerdos:

- Mantener el descuento actual sobre los precios de referencia de cada uno de los paquetes.
- Los ancillaries se ofrecerán sin descuento.

Futuro: Descuento por determinar sobre el precio abierto en ese momento.

- Los ancillaries se ofrecerán sin descuento.

Nueva estructura comercial (acuerdos)



BRIGADA MOVIL

Actual: El organismo asume 100% del billete Flexible (en cualquier clase de confort).

Propuesta: El Estado asume 100% de cualquier paquete. La disponibilidad estará en la clase comercial más alta (la de mayor precio).

Ancillaries: Por contrato deben ser asumidos por el Estado o que sean a coste cero.



GUARDIA CIVIL

Actual: El organismo asume 30% de la tarifa comercial elegida. El viajero el otro 70% (en cualquier clase de confort).

Propuesta: El organismo asume 30% del paquete seleccionado con el precio de ese momento. El viajero el otro 70%.

Ancillaries: Asume 100% el viajero.

Nueva estructura comercial (acuerdos)



MILITARES

Actual: Para clase Turista el organismo asume el 65% de la tarifa comercial elegida con el precio de ese momento. El viajero el otro 35%.

Para la clase Preferente y Turista + el organismo asume el 65% del precio equivalente en Turista de la tarifa comercial elegida y el viajero el 35%.

Propuesta: Para los paquetes Básico y Elige (asientos 2+2) el organismo asume 65% del precio existente en ese momento para paquete seleccionado. El viajero el otro 35%.

Para los paquetes Confort y Premium (asientos 2+1) el organismo asume 65% del precio existente en ese momento para paquete seleccionado suponiendo que fuera en asientos 2+2. El viajero el 35% del precio del paquete seleccionado.

Ancillaries: Asume 100% el viajero.

Nueva estructura comercial (acuerdos)

DIRECCIÓN GENERAL DE LA POLICÍA
Cuerpo Nacional de Policía

Denominación del cargo

FOTO Nº

POLICÍA NACIONAL

Actual: El organismo asume 10% de la tarifa comercial elegida. El viajero el otro 90% (en cualquier clase de confort).

Propuesta: El organismo asume el 10% del paquete seleccionado con el precio de ese momento. El viajero el otro 90%.

Ancillaries: Asume 100% el viajero.

Generalitat de Catalunya
Departament de Justícia
Secretaria de Serveis Penitenciaris,
Rehabilitació i Justícia Juvenil

renfe

Autorització de viatge¹

Fórm. de registre: 37 090000 4

Núm. d'autorització de viatge: 007

Cognoms i nom: _____ Data d'expedició del DNI: _____

Autoritzem la persona atiberada a viatjar en segona classe a càrrec de la Secretaria de Serveis Penitenciaris, Rehabilitació i Justícia Juvenil, Departament de Justícia de la Generalitat de Catalunya, entre els llocs i la data assenyalada tot seguint d'acord amb les condicions subscrites amb la companyia RENFE.

Lloc i data de partença: _____

Lloc i data d'arribada: _____

Segell i signatura del centre d'expedició: _____

1. Calcular l'endemà del dia d'expedició.

Actual: El organismo asume 100% del billete Flexible (en cualquier clase de confort).

Propuesta: El organismo asume 100% del billete de cualquier paquete. La disponibilidad estará en la clase comercial más alta (la de mayor precio).

Ancillaries: Asume 100% el viajero.

INSTITUCIONES PENITENCIARIAS

Nueva estructura comercial (acuerdos)

renfe Viajeros | SERVICIO GALEGO DE SAÚDE, DE OURENSE

DESPLAZAMIENTOS PARA ASISTENCIA SANITARIA
DESPLAZAMENTOS PARA ASISTENCIA SANITARIA

DOCUMENTO: 58 39808 5 ORGANISMO: 018

Autoriza a D. N.º de asegurado
D.N.I. para viajar gratuitamente de conformidad lo acordado entre RENFE e o SERVICIO GALEGO DE SAÚDE.

DESDE: HASTA: CLASE
DESDE: A: CLASE

Los prestaciones dejadas en blanco no tienen limitación.
As prestaciones dejadas en blanco no tienen limitación.
LOS REQUISITOS DE LAS CONDICIONES ESTABLECIDAS EN ESTE DOCUMENTO, SERÁN ABRONADAS POR EL TITULAR EN EL PUNTO DE VENTA DE RENFE.
NO MEDIDAS LAS CONDICIONES ESTABLECIDAS EN ESTE DOCUMENTO SERÁN ABRONADAS POLO TITULAR NO PUNTO DE VENTA DE RENFE.

DECLARACIÓN: Esta autorización de viaje valida una vez transcurridos 90 días, a contar desde la fecha de expedición por el SERGAS correspondiente al momento de expedición. Esta autorización no será válida una vez transcurridos 90 días contados desde la data de expedición correspondiente por parte de SERGAS.

A CUMPLIMIENTO POR LA DEPENDENCIA EXPEDIDORA
(PUNTO DE VENTA RENFE)

Fecha de viaje: N.º de asiento:
Autorizado en: a de de

(Firma y sello de la Dirección Provincial do SERGAS)

Cuerpo B: Para enviar a RENFE, Of. Fact. y Control de Impresos: Avda. Ciudad de Barcelona, 6, 28007-MADRID

SERGAS

Actual: El organismo asume 100% de la tarifa comercial elegida (tarifa Flexible, Niño y Tarjeta Dorada) en cualquier clase de confort.

Propuesta: El organismo asume 100% del paquete seleccionado. La disponibilidad estará en la clase comercial más alta (la de mayor precio). Los únicos descuentos acumulables serán los de Niño y Tarjeta Dorada.

Ancillaries: Asume 100% el viajero.

IX LEGISLATURA, OUTUBRO 2012

PARLAMENTO DE GALECIA

A PRESIDENTA

NOME
<NOME>
APELLIDOS
<APELLIDOS>
DNI
<DNI>
DEPUTADO POR
A CORUÑA
CARGO
DEPUTADO

FOTO
AQUÍ

Régase ás autoridades e os seus axentes que faciliten a asistencia debida ao titular desta tarxeta, tendo en conta a súa condición e prerrogativas parlamentarias.
Esta tarxeta é persoal e intransferible. En caso de perda comuníquese ao Parlamento de Galicia (Rúa do Hómeo 63, 15701-Santiago)

PARLAMENTO GALLEGO

Actual: El pago de los billetes lo realiza el Parlamento Gallego (100%) sobre la tarifa Flexible.

Propuesta: El organismo asume 100% del paquete seleccionado. La disponibilidad estará en la clase comercial de mayor precio.

Ancillaries: Asume 100% el viajero o coste cero (pendiente).

Nueva estructura comercial (acuerdos)

Individual para adulto y niño:

Propuesta: Descuentos del 10%, 20% y 30% según acuerdos sobre el precio abierto de cada paquete (adulto o niño).

Ancillaries: Se ofrecerán sin descuento. Los niños pagarán 40% de descuento.

Individual concertado:

Propuesta: Controlar la disponibilidad mediante dos clases de control particulares, para descuentos superiores/inferiores a 30% sobre el precio de referencia (100%). Se seguirá estableciendo precios concretos

Ancillaries: No se ofrecerán los ancillaries actuales.

Cambios y anulaciones: Serán las de los paquetes.

Individual concertado:

Propuesta: Controlar la disponibilidad mediante dos clases de control particulares, para descuentos superiores/inferiores a 30% sobre el precio de referencia (100%). Se seguirá estableciendo precios concretos

Ancillaries: No se ofrecerán los ancillaries actuales.

Cambios y anulaciones: No se permite cambios y anulaciones hasta 48 horas y 75% para menos de 48 horas.



RIT



RIT

Nueva estructura comercial (precios concertados)

Individual

Actual: Existe una clase de control particular para controlar la disponibilidad.

Propuesta: Controlar la disponibilidad mediante dos clases de control particulares, para descuentos superiores / inferiores a 30% sobre el precio de referencia 100%. Se seguirán estableciendo precios concretos.

Ancillaries: No se ofrecerán los ancillaries actuales.

Cambios y anulaciones: Serán las de los paquetes.

Grupos (+ 9 PAX)

Actual: Existe una clase de control particular para controlar la disponibilidad.

Propuesta: Controlar la disponibilidad mediante dos clases de control particulares, para descuentos superiores / inferiores a 30% sobre el precio de referencia 100%. Se seguirán estableciendo precios concretos.

Ancillaries: No se ofrecerán los ancillaries actuales.

Cambios y anulaciones: No permitirá cambios y anulaciones sólo las totales. Serán las de los paquetes hasta 48 horas, y 75% para menos de 48 horas.



PRECIOS CONCERTADOS

Nueva estructura comercial (precios concertados)

Gruposescolares nordeste



PRECIOS CONCERTADOS

Propuesta: Controlar la disponibilidad mediante una clase de control particular.

Ancillaries: No se ofrecerán los ancillaries actuales.

Cambios y anulaciones: No permitirá cambios y anulaciones sólo las totales. Serán las de los paquetes hasta 48 horas, y 75% para menos de 48 horas.

IMSERSO (+ 19 PAX)

Actual: Existe una clase de control particular para controlar la disponibilidad.

Propuesta: Controlar la disponibilidad y ofrecer la solución más económica.

Ancillaries: Se comercializa en Básico y no se ofrecerán los ancillaries actuales.

Guías y acompañantes: Seguirán existiendo como hasta ahora.

Nueva estructura comercial (precios concertados)

Chárter:

Actual: Se vende un tren completo.

Propuesta: Se comercializará independientemente del modelo de paquetes.

Acuerdos con Iberia:

Los nuevos acuerdos que se establezcan se harán referenciados a la nueva estructura comercial.



PRECIOS CONCERTADOS

Nueva estructura comercial (abonos)

Objetivo:

Fidelizar a los viajeros más frecuentes frente a la competencia.

1. Basado en el nuevo esquema tarifario.
2. Mejora de la comprensión de este abono por parte de los clientes gracias a su sencillez y versatilidad:
 - Tarjeta prepago de valor variable, individual nominativa e intransferible.
 - Multi-trayecto / producto / clase.
 - Varios niveles de precio y caducidad (el periodo de validez y bonificación dependerán del importe de la carga).
 - Podrán adquirirse en Internet, app, estaciones o agencias de viaje (el cliente debe ser titular de una tarjeta de fidelización + Renfe).
 - La tarjeta podrá ser anulada dentro de su periodo de validez sin coste alguno siempre que no se haya producido ninguna operación.
 - Posibilidad de extensión de la tarjeta prepago a otros servicios.

Nueva estructura comercial (abonos)

Durante el periodo transitorio que convivan el Bono Ave, Colaborativo y Flexible las formalizaciones de éstos seguirán disponibles mientras que el Bono Ave esté en vigor.

Además, durante este periodo se permitirá:

Compra: Se seguirá ofreciendo en dos modalidades: espacio ECO (antiguo Turista) y espacio CONFORT (antigua preferente).

Formalización: Las formalizaciones de la modalidad ECO se asignarán en los coches del espacio ECO y las formalizaciones de la modalidad CONFORT en el espacio CONFORT.

Nueva estructura comercial (abonos)

	BONO AVE ACTUAL	NUEVO ABONO PREPAGO
PRECIO	65% del precio del tren de mayores prestaciones	Carga del Abono Bonificada (900€ se convierten en 1000€)
TRAYECTO	Único	Cualquiera
CLASE	Única	Cualquiera
VALIDEZ	10 viajes en 4 meses	Hasta agotar saldo / 12 meses
FORMALIZACIONES	10 viajes	Se descontará el precio de la tarifa usada
CAMBIOS DE FORMALIZACIÓN	NO	Según la tarifa usada
ANULACIÓN DE FORMALIZACIÓN	0%	Según la tarifa usada

Nueva estructura comercial (pases)

Renfe Spain Pass:

Compra: Se seguirá ofreciendo en dos modalidades: espacio ECO (antigua Turista) y espacio CONFORT (antigua Preferente).

Formalización: Se asimilará la clase Turista al Pack Elige y Preferente a los Pack Elige (confort) y Premium (cuando exista)

INTERRAIL / EURAIL :

Mantendrá el funcionamiento actual y los suplementos actuales de Turista se aplicarán a Básico/Elige, Turista + a Elige (confort) y Preferente (con restauración) a Premium.

RAILPLUS (GL718):

Actual: Descuento del 25% sobre el precio ordinario del billete.

Propuesta: Mantener descuento sobre el precio (tarifa Flexible) de cualquier Pack.



PASES

Nueva estructura comercial (resto de descuentos)

Códigos promocionales:

Actual: Descuentos variados (del 30% al 100%) sobre el precio del billete Flexible o Ida y Vuelta con diferentes condiciones de cambios / anulaciones.

Propuesta (transición):

- Mantener descuento actual sobre el precio de referencia (100%) con condiciones de cambios / anulaciones actuales.
- Los códigos que sean válidos para la clase turista se asimilarán a Básico y Elige.
- No se aplicarán descuentos por Ida y Vuelta.
- Se ofrecerán los ancillaries sin descuento.
- Las condiciones de cambios y anulaciones serán las actuales.

Propuesta (futuro): Los códigos que se generen para la nueva estructura comercial se parametrizarán de la siguiente forma:

- Estableciendo los pack sobre los que se aplica, junto con descuentos en múltiplos de 10 sobre el precio abierto.
- Las condiciones de cambios, anulaciones, pérdida de tren... serán establecidas en cada Pack.
- Los ancillaries no tendrán descuento.



OTROS DESCUENTOS

Nueva estructura comercial (resto de descuentos)



OTROS DESCUENTOS

Precios “YoVoy”:

Actual: Se asocian a tarifas promocionales, conservando su precio y condiciones.

Propuesta: Se asociarán a determinados niveles de precio de cada paquete y estarán sujetos a disponibilidad.

Precios especiales tipo “25 aniversario”:

Propuesta: Se asociarán a determinados niveles de precio de cada paquete y estarán sujetos a disponibilidad. Se podrán definir precios, orígenes – destino y condiciones especiales.

Nueva estructura comercial (billetes integrados)

Enlace:

Barcelona

BILLETES INTEGRADOS

Entre trenes AVE/LD-AVE/LD y AVE/LD-MD:

Actual: Se calcula el precio de la Tarifa Flexible aplicando una reducción sobre los precios de las Tarifas Flexible / General de los dos trenes que integran el billete, así como los kilómetros de cada recorrido.

Sobre estos precios se aplican las diferentes tarifas existentes en Servicios Comerciales incluyendo las tarifas promocionales.

Propuesta: Se seguirá la misma filosofía de cálculo:

- Se calcula el precio de referencia usando el procedimiento actual. Se obtendrá el precio de Elige (al 100%) siendo el precio de una Básica al 90%.

Nueva estructura comercial (billetes integrados)



Combinado AVE/LD con Bus:

Actual: Se calcula sumando el precio de la tarifa seleccionada (de Renfe) y el precio de bus, aplicando las condiciones de cambios y anulaciones de la tarifa.

Propuesta: Se calculará sumando el precio del Pack seleccionado (AVE/LD) y el precio del bus, aplicando las condiciones de cambios y anulaciones del Pack.

BILLETES INTEGRADOS



	AVE	avlo
Programa fidelización +Renfe	Sí	Sí
Equipaje	3 bultos <25 kg de peso <290 cm 85x35x35 cm	2 bultos (bolso mano y maleta cabina)
Compromiso de puntualidad	Sí (Voluntario)	Sí (Obligatorio)
Cambio titular	Sí (Premium). Resto packs: ancillary	No
Cafetería	Sí	Vending
Coche en silencio	Sí (Espacio ECO)	No
Wifi Play Renfe	Máximo ancho de banda Todos los contenidos premium	Conectividad básica Contenidos básicos
Centros de Servicios y P.Ú.Hora	Sí	Sí
Combinado Cercanías	Sí	No
Atendo	Sí	Sí
Mascota	Sí (Premium). Resto packs: ancillary	No