

10 años de *Alta Velocidad*

El prestigio de un servicio consolidado



El servicio de Alta Velocidad entre Madrid y Sevilla cumple este 21 de abril diez años. Un periodo de tiempo en el que los clientes y los ingresos no han dejado de crecer en este negocio de Renfe que, el pasado año, obtuvo unos resultados positivos de 40'9 millones de euros, y que ha contado en esta década con más de 43 millones de clientes. La calidad, la atención y el compromiso adquirido con el cliente han situado a Ave como una de las marcas con mayor presencia y solidez en el mercado, que ha cambiado la imagen del transporte por ferrocarril.

BEATRIZ LAMAS

Diez años de alta velocidad han consolidado el reconocimiento y prestigio de una marca asociada a calidad y servicio al cliente. Hoy, los clientes de Ave disfrutan de un mejor servicio, frecuencias y tiempos de viaje que cuando se inició su explotación comercial en 1992. Los servicios de Larga Distancia, Lanzadera y Talgo 200 han sido utilizados en este tiempo por 43 millones de personas.

El pasado año los ingresos se incrementaron en un 10 por ciento respecto al año 2000, con unos ingresos comerciales por venta de billetes en el año 2001 de 193 millones de euros

Los trenes de alta velocidad han pasado de seis trenes por sentido entre Madrid y Sevilla en 1992, hasta 20 trenes. A estos 20 servicios de Larga Distancia se suman 18 Lanzaderas, y 18 trenes Talgo 200.

Los tiempos de viaje también se han reducido, pasando de un tiempo aproximado de dos horas y cincuenta y cinco minutos de hace 10 años al tiempo actual, que puede ser de 2 horas y 15 minutos en el viaje más corto.

Otros datos de la evolución experimentada por este negocio es el número de ingresos y clientes que no han dejado de crecer en estos años. El pasado año los ingresos se incrementaron en un 10 por ciento respecto al año 2000, con unos ingresos comerciales por venta de billetes en el año 2001 de 193 millones de euros.

Estas cifras se han visto reflejadas en la cuenta de resultados de la UN, que ha ido mejorando en un negocio que, desde 1997, obtiene beneficios, que en el año 2001 ascendieron a los 40,9 millones de euros.

Pero sin duda uno de los hitos que marcan la evolu-

ción de la alta velocidad en España es el compromiso de puntualidad adquirido con los clientes en 1994, una garantía de servicio y de calidad sin precedentes en un medio de transporte y que hoy es uno de los principales valores del producto.

Premio Efqm

Otro de los aspectos destacados, fue la obtención, en 1998, del Premio Europeo a la Calidad otorgado por la Fundación Europea para la Calidad y el Sello de Excelencia Europeo, concedido por el Club de Gestión de Calidad en el año 2000.

El año de su primer viaje comercial, el Ave introdujo un nuevo modo de viajar en España y con mayores prestaciones a las que se estaban dando también en servicios de alta velocidad de otros países europeos.

A lo largo de estos años se ha consolidado en el mercado del transporte de viajeros, obteniendo la rentabilidad a través de la satisfacción de los clientes, y ha aportado un cambio de imagen al viaje por ferrocarril, transformándolo en símbolo de modernidad.





Trabajo en equipo

El servicio de Alta Velocidad en España nació con unas características propias y diferentes a los trenes de estas características que se realizaban en otros países europeos, tanto por las modificaciones que se hizo al material para dar una imagen más personal al tren, como por el cuidado diseño comercial de la oferta en cuanto a servicios a bordo y en tierra.

La **directora comercial de Alta Velocidad, Araceli García**, señala que, en su opinión uno de los éxitos del servicio radica precisamente en el diseño de la oferta que se realizó en aquel momento, apostando por una fórmula innovadora y de gran calidad.

A partir de ahí, una de las claves de los buenos resultados obtenidos, en su opinión, es el trabajo en equipo desarrollado por todas las partes implicadas en la puesta en marcha del servicio, tanto de los integrantes de Alta Velocidad, co-

mo de sus prestadores, Mantenimiento de Infraestructura o Circulación, así como las empresas que mantienen el material, o las que realizan los servicios a bordo y en tierra. "Sin el grado de implicación alcanzado por todas las partes, con un mismo objetivo, satisfacer las necesidades de nuestros clientes, los servicios de Alta Velocidad no hubieran podido crecer al ritmo que lo han hecho".

"Creo que un dato importante es que, después de 10 años, seguimos teniendo una demanda inducida que se sitúa en torno a un 25 por ciento", comenta Araceli García, quien opina que hay que seguir trabajando y siendo autocrítico para continuar creciendo y ser competitivos. Por ello, en este tiempo, se han ido modificando y mejorando aspectos relativos al servicio prestado a bordo.

Desde su área de responsabilidad, el **director de Operaciones, Alfredo**

Durán, destaca el grado de implicación alcanzado por los trabajadores del tren, jefes del tren y supervisores de servicios a bordo que, con los trenes de alta velocidad pasaron a tener un papel más activo e involucrado en el servicio, siguiendo las directrices marcadas por la política comercial del negocio y haciendo partícipe a todo el equipo de los resultados y decisiones adoptadas, además de la política de formación continuada para este colectivo. "Creo que ese cambio de mentalidad y salto cualitativo dado por los trabajadores del tren fue uno de los aspectos más novedosos en aquel momento y que han dado un excelente resultado, consiguiendo la implicación de todo el equipo en los resultados y en su orientación al cliente".

La experiencia adquirida en estos años debe servir para continuar mejorando los servicios actuales

de Alta Velocidad, y para aplicarla al diseño de la oferta de futuras líneas y a su operación, que, en la opinión de todos, deberá hacerse de forma progresiva para lograr el éxito que se ha obtenido en la línea Madrid-Sevilla.



Un compromiso sin precedentes



la implicación de las diferentes empresas que participan en la operación de los trenes de alta velocidad, y un mensaje claro a los clientes, se consiguió incrementar las ventas. Pero lo que es más importante, el compromiso de puntualidad es una garantía de calidad que ha tenido una repercusión decisiva en la imagen y consolidación que Ave tiene entre sus clientes y en la sociedad.

En este periodo de tiempo, han circulado casi 114.000 trenes de Larga Distancia y Lanzaderas. De ellos, un total de 287, el 0'25 por ciento, han llegado a su destino con más de cinco minutos de retraso. Este retraso ha afectado a 73.707 clientes de Ave, de un total de clientes en este período que se aproxima a los 30 millones, es decir, ha afectado a un 0'25 por ciento de los clientes totales.

El importe reintegrado, desde que se implantó el compromiso, ha sido ligeramente superior a los 2 millones de euros, lo que supone un 0'24 por ciento de la facturación de estos trenes en ese periodo, que asciende a los 935 millones de euros

En septiembre de 1994 Alta Velocidad inició un compromiso de calidad con sus clientes que no tenía precedentes en un servicio de transporte. El retraso de más de cinco minutos en un viaje en Ave Larga Distancia o Lanzadera, por un motivo imputable a Alta Velocidad suponía la devolución del importe íntegro del billete. Esta decisión fue adoptada tras numerosos estudios previos. Con

Resultados económicos

Alta Velocidad inició su servicio comercial en 1992 con seis trenes por sentido entre Madrid y Sevilla. Hoy son 20 trenes los que cubren esta relación, a los que se suman 18 trenes Ave Lanzadera y 18 Talgo 200.

Año tras año han ido aumentando el número de clientes, y desde que se iniciara el servicio, 43 millones de personas han utilizado los servicios gestionados por Alta Velocidad. De ellos, 24'2 millones corresponden a los Aves Larga Distancia, 11'5 millones a los ser-

vicios Lanzadera, y los cerca de 8 millones restantes a los servicios de Talgo 200 a Málaga, Cádiz-Huelva y Algeciras.

Estas cifras han permitido alcanzar unos resultados económicos que mejoran tras cada ejercicio. El primer año en el que Alta Velocidad obtiene beneficios netos es en 1997, con unos resultados positivos de 2'35 millones de euros. Desde ese año estos beneficios han ido mejorando hasta alcanzar en año 2001 unos beneficios de 40'98 millones de euros.





La marca Ave



La marca Ave ha obtenido gran implantación y reconocimiento nacional e internacional y ha contribuido a mejorar la imagen del ferrocarril. Un reciente estudio, la sitúa en el primer lugar de las marcas jóvenes, con presencia similar en algunos aspectos a otras marcas de im-

portantes multinacionales que llevan décadas en el mercado. Otros estudios sobre la marca española, tanto en el corredor Madrid-Sevilla, como en otros, han destacado su gran capacidad para fidelizar clientes. Esta marca presenta una imagen sólida y muy positiva, en el mercado. Entre los atributos más valorados asociados a ella, se encuentran la puntualidad, la rapidez y la calidad del servicio.



Alta tecnología, diseño y confort del material

El servicio de Alta Velocidad integra diferentes aspectos, tiempo de viaje, forma de viajar, o un concepto de calidad y servicio dirigido a satisfacer las necesidades y expectativas de sus clientes. Pero al pensar en Ave, el tren es tal vez el elemento más significativo y emblemático de los que componen este servicio.

El tren, como es sabido, es una evolución de la tercera generación del TGV francés, que fue sometido a numerosas adaptaciones, para convertirse en el Ave español. Más de 5.000 modificaciones de carácter técnico y de diseño experimentó este tren, que fueron resultado del trabajo conjunto de la empresa constructora, Alstom, y de Renfe.

Por una parte se trataba de adaptarlo a la nueva tecnología que en aquel momento se iniciaba en España en cuanto a infraestructura o señalización. Por otra, se trataba de adoptar un diseño tanto exterior como interior más acorde a lo que se quería conseguir en la alta velocidad española, uniendo alta tecnología, con diseño y confort.

Formado por dos cabezas tractoras y ocho coches intermedios, el tren Ave, oferta 320 plazas, distribuidas en clase Club, Preferente y Turista. Entre los aspectos técnicos que estos trenes incorporaban a la operación ferroviaria española, se encontraba el sistema de estanqueidad para disminuir la presión al pasar por los 17 túneles de la línea, o los equipos de control y señalización LZB y Asfa.

Renfe trabajó también intensamente para buscar la fórmula de mantenimiento del material que mejor se adaptara a las necesidades de explotación y confort. Para ello, se analizaron las fórmulas que se estaban utilizando en los servicios de alta velocidad de otros países. Se optó porque el mantenimiento lo efectuara el constructor. El **director de Material de Alta Velocidad, Tomás Lucendo**, destaca, el grado de colaboración e implicación que ha existido en este proyecto. Destaca también en este sentido el responsable de la Dirección de Material, el trabajo conjunto desarrollado por los profesionales de Renfe y por las empresas constructoras y mantenedoras del material, a la hora de dibujar cómo se iba a realizar ese mantenimiento para adaptarlo a los requerimientos comerciales, y estar en situación de poner el material en la vía en excelentes condiciones. "En el caso del AVE, la programación del mantenimiento ha llevado a obtener unos índices de productividad del material que eran desconocidos en ese momento, que han ido mejorando, superando los 400.000 kilómetros realizados al año por cada rama, y que están contribuyendo a mejorar los resultados económicos alcanzados por el negocio", explica Tomás Lucendo, siendo similares los kilómetros realizados con el material Talgo 200.

Tras estos 10 años, otra de las decisiones que considera acertadas, y que ha dado buenos resultados, ha sido la puesta en servicio que se ha hecho de forma progresiva, con unas velocidades máximas y tiempos de recorrido que se han ido consolidando y mejorando.

Trenes para el futuro

De cara al futuro, el director de Material de la UN de Alta Velocidad explica que la experiencia adquirida debe servir para aplicarla en el



diseño y operación del nuevo material adquirido para la línea entre Madrid y Barcelona.

"La información recogida estos años, a través de los sistemas informáticos, las encuestas realizadas a los clientes, las reclamaciones, o la información de jefes del tren y supervisores, aporta un conocimiento que debemos aplicar al nuevo material, teniendo en cuenta que, en esta ocasión, se da un nuevo salto tecnológico muy importante, en el que se va a trabajar con nueva señalización y cumpliendo la normativa de interoperabilidad europea, y donde además van a convivir diferentes tecnologías en el material".

Los nuevos trenes de Ave mantendrán las tres clases actuales, Club, Preferente y Turista. Mejorarán en todos los aspectos técnicos referidos al confort, como uno de los atributos más valorados por los clientes del Ave, además de la puntualidad o la seguridad.

Uno de los mayores retos, será conseguir trabajar y armonizar en la medida de lo posible, las tres tecnologías que van a circular sobre las futuras líneas de alta velocidad, de Siemens, Talgo-Bombardier, para las líneas Ave de larga distancia, y Alstom para los servicios de media distancia.

Las empresas constructoras participarán también de los compromisos de calidad y puntualidad que se vayan implantando. Un compromiso que beneficia a ambas partes en cuanto al grado de fiabilidad y eficacia que implica.

Para el director de Material de Alta Velocidad, el trabajo en equipo y el compromiso con los clientes de todas las partes implicadas en la operación de los trenes, seguirá siendo clave en el éxito de futuros proyectos.

La **alta velocidad** será uno de los modos de transporte dominante en el siglo XXI

Juan Luis Martín Cuesta, Director Gerente de la UN de Alta Velocidad



Cuando se cumplen diez años desde que se inauguró la línea de alta velocidad Madrid-Sevilla podemos afirmar que es un negocio plenamente consolidado y en expansión. Consolidado porque se ha convertido en el medio de transporte por excelencia en el corredor Madrid-Sevilla y en expansión porque los crecimientos de todos los productos así lo indican y por los importantes planes del Ministerio de Fomento de apertura de nuevos corredores de alta velocidad.

Quizás los dos hitos más importantes durante estos últimos años sean dos, uno de carácter económico y otro de calidad, respectivamente. El primero la obtención de beneficios netos por primera vez en el ejercicio de 1.997, un año antes de los previsto, situación que se ha repetido en todos los ejercicios posteriores. El segundo que la European Foundation of Quality Management otorgara a AVE/Renfe el Premio Europeo a la Excelencia Empresarial en 1.998, lo que suponía que por primera vez una

empresa de transportes de viajeros y además del sector público obtenía este galardón. La Calidad del servicio la avalan además los propios clientes del tren, que realizan una valoración excelente de los diferentes aspectos del producto, con una calificación media de 8,5.

Estas dos circunstancias no pueden ir por separado ya que Alta Velocidad Renfe basa su estrategia empresarial en la sostenibilidad de la rentabilidad a través de la calidad.

En estos últimos años, sobre todo a partir de 1.996, el progresivo aumento del número de las frecuencias de todos los productos, la calidad que se ofrece a bordo y en las estaciones, la puntualidad de los trenes y el resto de atributos que tienen los productos que gestiona y comercializa la Unidad de Negocio, junto con la gestión y comercialización que se realiza a diario que ha permitido la apertura de nuevos mercados que permiten a un número mayor de personas beneficiarse de las ventajas que ofrece la infraestructura de alta velocidad, nos permiten que hoy hablemos del tren de alta velocidad como un servicio del ferrocarril consolidado y en expansión, como un negocio capaz de generar beneficios económicos, como se ha demostrado hasta la fecha.

Seguramente pocos recuerdan que en 1.992 el recorrido completo, de Madrid a Sevilla, se realizaba en dos horas y cincuenta y cinco minutos. Ya entonces aquel tiempo de viaje era excelente y así lo entendieron nuestros clientes. Pero ese tiempo de viaje está pulverizado; hoy el recorrido es de dos horas quince minutos -cuarenta minutos menos que entonces- para los trenes directos, sin paradas intermedias; y de dos horas y veinticinco minutos -media hora menos- para el resto de los trenes.

Si el tiempo de viaje es verdaderamente importante en el momento de la elección, no menos importante es la puntualidad que le ofrece la alta velocidad, tanto en la salida del tren como en la propia llegada. Y el compromiso de devolución del importe íntegro del billete si el retraso es superior a cinco minutos, siempre que sea por causas imputables a AVE/Renfe, refuerza esa idea de puntualidad que el cliente ya ha asumido como propia.

Este "compromiso de puntualidad" que AVE mantiene con sus clientes y que ha servido para reforzar la idea de puntualidad de los trenes y la Calidad del servicio que se ofrece, quizás sea el hito comercial más destacado. Este acontecimiento, que nunca quiso ser una campaña promocional

puntual y sí un compromiso permanente ha quedado integrado como uno de los principales valores del producto

Junto a este compromiso figuran otras actuaciones de verdadera importancia como la creación de la tarjeta Club Ave que cuenta en estos momentos con casi 70.000 asociados o la incorporación de las ventas a través de Internet que puede convertirse en una de las herramientas más utilizadas del siglo XXI.

Estas y otras innovaciones como la apertura de los Centros de Servicio Ave en las estaciones, las mejoras en los Servicios a Bordo o la creación del servicio de post-venta, entre los más significativos y por citar sólo algunos de los más visibles, se han ido integrando en el producto siempre con el objetivo de satisfacer las necesidades de nuestros clientes, adelantándonos incluso a sus demandas.

Todas estas actuaciones permiten mantener e incrementar esa imagen que hemos creado todos de un ferrocarril rápido, puntual, cómodo, con unos servicios adaptados al cliente, comprometido con ellos, en definitiva, un ferrocarril capaz de competir con el resto de medios de transporte y de ser un negocio rentable, un sistema de transporte y un estilo demandado y querido por la sociedad en general



que augura unas buenas perspectivas de cara al futuro más inmediato.

Este cambio de imagen del ferrocarril quizás sea el tercer gran resultado de la alta velocidad. Hablar de AVE es hablar de calidad de servicio y compromiso con los clientes. Creemos que esto nos da una idea de la fuerza y del carácter de nuestra marca que seguirá creciendo en el futuro.

Todas estas actuaciones nos han permitido ser rentables desde 1.997. Así, en el último ejercicio, el que corresponde al año 2001, se obtienen unos resultados de más de 40 millones de euros. Los ingresos totales fueron superiores a los 200 millones de euros, un 9% más que en el ejercicio del año 2000. El crecimiento del número de viajes ha seguido la misma línea. Así, en el año 2001 se habrán realizado más de seis millones de viajes en la línea de alta velocidad, un 7% más que en el ejercicio precedente.

El futuro inmediato

Pero todo esto, aunque reciente, ya es historia. Nosotros estamos mirando continuamente hacia el futuro y en esta línea el reto más importante que se nos plantea ahora, al margen de mejorar la gestión de la actual línea Madrid-Sevilla y de las antenas del Talgo 200, es la futura inauguración del tramo Madrid-Zaragoza-Lleida de la línea de alta velocidad Madrid-Barcelona-frontera francesa que posteriormente conectará directamente con las redes de alta velocidad francesa y, por tanto, de la Unión Europea.

Además, esta nueva línea es la primera en el mundo que está diseñada para que los trenes circulen, en un futuro, a una velocidad máxima de 350 kilómetros por hora.

Llevamos ya largo tiempo trabajando en diferentes aspectos que son de una importancia capital para el inicio de la explotación de esta nueva línea. Así, hemos estudiado ya las posibilidades



del mercado, la futura demanda que puede existir, la elasticidad de esa demanda a los precios que se pueden fijar, una aproximación al tipo de servicio que se puede realizar, así como las frecuencias que se pueden comercializar en los diferentes tramos horarios para satisfacer las necesidades de la demanda o la adquisición del material ferroviario que cubrirá las necesidades de esta nueva línea; y todo ello antes de conocer cuáles serán esas necesidades reales, adelantándonos a las expectativas y exigencias que tendrán nuestros clientes futuros cuando se comercialice esta línea.

La explotación comercial de los servicios de alta velocidad en la nueva línea Madrid-Barcelona-Frontera Francesa plantea unas magníficas expectativas de

Negocio ya que, además de la experiencia adquirida a lo largo de estos años, vamos a disponer de las últimas tecnologías en materia de infraestructuras, instalaciones, equipamientos de la línea y de unos trenes que circularán a unas velocidades máximas hasta ahora no utilizadas en servicios comerciales, y con un interiorismo diseñado de acuerdo con las opiniones de los clientes actuales y futuros.

Dentro de unos años será habitual ver circular trenes de alta velocidad hacia los diferentes puntos de nuestra Península con unos tiempos de viaje, no sólo competitivos, sino claramente ventajosos en relación con otros medios de transporte lo que nos situará como uno de los modos predominante durante este siglo.





Más de 7.000 km hacia el futuro

El Ave Madrid-Sevilla constituye un punto y seguido en la historia del ferrocarril español, que a principios de este siglo XXI recuperará su papel protagonista entre los diferentes modos de transporte. Para ello, el Ministerio de Fomento ha diseñado el Plan de Infraestructuras 2000-2007, un programa de inversiones que situará nuestro país a la cabeza de la alta velocidad a nivel mundial, con una red integrada por más de 7.000 kilómetros de líneas.

RAFAEL GONZÁLEZ

Un futuro alentador se presenta en este principio de siglo para el ferrocarril español. Si a lo largo de los últimos decenios el vehículo privado se ha constituido en el modo de transporte preferido por los ciudadanos, el XXI estará protagonizado, sin lugar a dudas, por el tren.

Tampoco cabe duda de que será el Ave quien actúe como motor de desarrollo de este nuevo escenario. Baste como dato que de los más de 36.000 millones de euros de inversión previstos en el Plan de Infraestructuras Ferroviarias 2000-2007, más de 28.000 millones corresponden al capítulo de alta velocidad.

Este macroprograma inversor tiene como principal objetivo la mejora de los servi-

cios de viajeros de larga distancia y regionales con el fin de aumentar la participación del ferrocarril en la demanda global de transporte interurbano respecto a otros modos de transporte.

Todo ello se traduce en que, a la finalización del plan, los tiempos de viaje actuales entre las grandes ciudades se verán reducidos a la mitad. Todas las capitales quedarán a menos de cuatro horas y media de Madrid y ninguna provincia estará a más de 6-30 horas de Barcelona.

Por otra parte, se fija como objetivo el aumento de la participación del ferrocarril en la demanda del transporte y hacerle competitivo frente a la carretera y el avión, de tal manera que capte el 30 por ciento del tráfico que se genera entre los puntos de origen y destino.

Este incremento tiene cifras concretas: 68 millones de viajeros al año a la finalización del programa, de modo que la demanda de larga distancia pasará de 10 a 30 millones de clientes y la regional de 24 a 38 millones.

Como resultado de todo ello, desde el Ministerio de Fomento se prevé una mejora en el resultado económico de operación por parte de las operadoras, con el que se obtendrá un superávit de 134 millones de euros a finales de 2010 en los servicios de larga



distancia, en lugar del déficit actual que se cifra en 79 millones de euros.

El programa de inversiones en alta velocidad contempla la construcción de nuevos corredores ferroviarios para trenes veloces que permitirán, a su vez, la vertebración del territorio.

Los corredores

El Corredor de Andalucía aprovechará la actual infraestructura Madrid-Córdoba-Sevilla para extender los beneficios del Ave a Toledo, Málaga, Granada, Cádiz, Algeciras, Huelva y Jaén, esta última ciudad a través de Alcazar de San Juan.

Concretamente, ya se han licitado todos los proyectos constructivos del ramal a Toledo y la práctica totalidad de los tramos de la conexión Córdoba-Málaga, 155 kilómetros, se encuentran en obras.

En cuanto al Corredor del Noreste, este mismo año entrará en funcionamiento el tramo Madrid-Lleida de la línea de alta velocidad Madrid-Zaragoza-Barcelona-frontera francesa, 855 kilómetros de los cuales están en obras de plataforma 618,5 km.

Junto a estas actuaciones, están en ejecución los contratos de suministro de proyecto, instalación y mantenimiento de la catenaria, sealizaciones, comunicaciones y subestaciones.



Este corredor unirá, además de las ciudades que atraviesa, Navarra, La Rioja, Soria, Teruel y Huesca, con unos tiempos de viaje muy competitivos: Pamplona 2,15 horas, Logroño 2,10 horas o Teruel en menos de tres horas.

Por lo que se refiere al Corredor de Levante y el Eje Mediterráneo conectarán Madrid, a través de Castilla-La Mancha, con Valencia, Alicante, Castellón y Murcia.

También se integrará en el Corredor Mediterráneo, que se extenderá desde Tarragona, donde conectará con la línea de alta velocidad Madrid-Zaragoza-Barcelona-frontera francesa, hasta Almería.

La construcción y administración del nuevo acceso a Levante se encomendó al Gestor de Infraestructuras Ferroviarias en 1999 y en la actualidad ya se han iniciado las obras.

Norte-Noroeste

El denominado Corredor Norte-Noroeste se encuentra también entre los proyectados y en fase de construcción y su pilar fundamental lo constituye el nuevo acceso Madrid-Segovia-Valladolid/Medina del Campo, que tendrá un túnel bitubo para atravesar la Sierra de Guadarrama de más de 25 kilómetros de longitud.

Gracias a esta nueva infraestructura, los tiempos de viaje se verán reducidos notablemente entre Madrid, la Cornisa Cantábrica y el noroeste peninsular, ya que conectarán con Ourense, Vigo, Santiago de Compostela, Pontevedra, Oviedo, Gijón, Avilés, Burgos, Vitoria, Salamanca, Santander, Vitoria, Bilbao, San Sebastián e Irún.

El último de los corredores previstos en el Plan de Infraestructuras 2000-2007 es el de Extremadura (Madrid-Caceres-Mérida-Badajoz) y la conexión Madrid-Lisboa, que tiene unos tiempos de viaje previstos del entorno de las dos horas. ■



Cuando termine el programa habrá **68 millones** de viajeros/año y la demanda de larga distancia pasará de **10 a 30 millones** de clientes

