**Análisis del Sector**

**Situación y evolución del mercado**

Actualmente tanto Remfe como su buque insignia AVE están enfrentando una situación que cambiará su estatus de monopolio. Por un lado, AVE a partir del año 2020 históricamente tendrá como nuevos competidores a empresas extranjeras interesadas en expandir sus operaciones en España. Por tal razón, Remfe ha pasado de ser el monopolio de trenes a un competidor que debe pulir nuevas estrategias para consolidarse y captar la mayor cuota de mercado posible. Por otro lado, Remfe enfrenta un intento de privatización de sus servicios que crea contrastes en la opinión pública debido al historial de empresas estatales españolas que han sido privatizadas.

Ante estos eventos, Remfe está reaccionando y lanzado estrategias contra reloj para enfrentar estos tiempos de cambio. Una de las más atinadas ha sido la alternativa AVE “low-cost” llamada EVA que empezará a trabajar operando estratégicamente la línea que une Madrid y Barcelona.

**Tipología y perfil de segmentos**

Segmento de mercado objetivo: viajeros de punto-a-punto que usen el ferrocarril en rutas nacionales.

Segmentos por diferencias de precios:

* **Coste Bajo:** El preferido de viajeros ocasionales que buscan opciones económicas sobre la experiencia de viaje
* **Coste Alto:** Usuarios que exigen una experiencia de viaje especial. Viajes de negocios.

Segmentos de mercado por tipo de uso:

* **Viajes de placer**: Principalmente turísticos, donde el usuario prefiere opciones de coste bajo
* **Viajes para visitar amigos y/o familiares**: Preferenciade opcionesde bajo coste. Viajes más frecuentes
* **Viajes de Negocios**: Existe una mayor exigencia de flexibilidad en la reserva de billetes y servicios. Mayor exigencia en el trato y la puntualidad en todo el proceso.

**Competidores y cuota de mercado**

Futuros competidores directos:

* **Ilsa**, compuesta por Air Nostrum y Trenitalia
* **SNCF**, compañia ferroviaria francesa

Actualmente la cuota de mercado del corredor Madrid-Barcelona (11 millones de viajeros al año) es:

* AVE: 38%
* Ferrocarril: 39%
* Avión: 23%

**Características de la demanda**

El tren AVE ha gozado de una demanda incremental desde su introducción. Aventajada inicialmente por el beneficio de reducción de costes indirectos como efecto tiempo de viaje reducido. La diferencia de costos no es tan elevada y esto permite que el tren AVE pueda ser asequible. Esto es más provechoso ya que está introduciéndose en esta nueva ruta siendo aún un monopolio.

**Comportamiento de compra**

Los canales de compra no van a variar tanto con la introducción de esta línea-ruta. De todos modos, habrá una mayor tendencia a comprar tickets mediante alternativas digitales que actualmente ya son principales. De este modo habrá mayor participación por parte del consumidor que notará efectividad ya que las opciones digitales proveen facilidad y transparencia en la toma de decisiones

**Tamaño de oferta y competidores**

Actualmente Remfe cubre toda la oferta y está haciendo todos los esfuerzos posibles para que luego de la liberalización pueda gozar de una posición fuerte en el mercado. Los competidores antes de poner en marcha sus unidades se han caracterizados por la preferencia del segmento de coste bajo.

**Canales de distribución**

**Internet**: Portal de ventas de tickets e información propio de Remfe y portales de ventas de tickets de trenes intermediarios.

**Aplicación Móvil / Multiplataforma:** Plataformademovilidad como servicio llamada Remfe as A Service. En pre-lanzamiento.

**Agencias:** Intermediarios tradicionales

**Entrantes:**

Remfe debe competir consolidando su estado de manera estratégica pues debido a la liberalización no existe ninguna barrera de entrada y entonces los competidores entrantes que ya gozan de buen estado en sus países de procedencia, ya conocen los mecanismos para introducirse y empezar a operar eficazmente en corto plazo.

**Productos sustitutivos:**

Se consideran opciones sustitutivas a todas las modalidades de transporte rápido siendo así el avión y los nuevos trenes de alta velocidad low-cost