

## Estudio de tarifas y análisis de equidad en todo el sistema

### Reunión N° 3 con los clientes y la comunidad

**Date:** 27 de octubre de 2022

**Time:** 6:00 – 7:15 PM

**Location:** Reunión Zoom

**Participants:** 41 espectadores únicos

### Resumen

El propósito de la tercera Reunión de Clientes y Comunidad fue explicar cómo los comentarios de los clientes y la comunidad informaron el diseño de posibles alternativas de estructura tarifaria, presentar dos opciones a los clientes y miembros de la comunidad, introducir otras políticas y programas actualmente bajo consideración por RTD y recopilar comentarios para ayudar a refinar las estructuras, políticas y programas propuestos para recomendación.

Este resumen refleja los puntos clave del debate, las respuestas a las preguntas formuladas durante la reunión y los comentarios recibidos del público.

### Bienvenida, presentaciones y revisión del temario del día

Virginia García Pivik y Elizabeth Suárez (GP&P) dieron la bienvenida a los participantes, presentaron a los ponentes y compartieron el temario del día de la reunión:

- Presentadores:
  - Ana Mostaccero (GP&P – Consultora)
  - Alexis Serrano-Castro (RTD – Gerente de la Oficina de Pequeñas Empresas)
- Agenda:
  - Resumen del estudio
  - Desarrollo de Alternativas de Estructuras Tarifarias
  - Visión General de las Estructuras Tarifarias Propuestas y Comparación
  - Otras políticas y programas bajo consideración
  - Próximos pasos y participación

Se preguntó a los participantes en qué condado vivían y si habían asistido a las reuniones previas con los clientes y la comunidad en abril y/o junio. (Nota: las preguntas y respuestas se incluyen en el Apéndice A).

### Resumen del estudio

Ana Mostaccero (GP&P) presentó una visión general del actual Estudio de Tarifas y Análisis de Equidad, explicando que RTD está llevando a cabo este proceso para:

- Hacer que los servicios de RTD sean más equitativos y fáciles de entender
- Alinear las tarifas con el valor del servicio prestado
- Considerar la posibilidad de reducir los ingresos por tarifas para alcanzar objetivos más amplios de asequibilidad y número de usuarios.

A continuación, habló de los objetivos del estudio y de cómo RTD define dichos objetivos:

- Una estructura tarifaria equitativa que apoya a los clientes que dependen del transporte y a los que tienen cargas financieras y proporciona un acceso justo a tarifas, productos y descuentos independientemente de la raza, color, origen nacional, nivel de ingresos o afiliación a otras comunidades históricamente marginadas.
- Una estructura tarifaria accesible que se ajuste las tarifas al valor del servicio recibido.
- Una estructura tarifaria sencilla que hace que las tarifas sean fáciles de entender y utilizar, con descuentos estandarizados y opciones de pago simplificadas.

También revisó el calendario del estudio y explicó los avances que deben lograrse en cada punto de contacto.

- Abril-mayo de 2022 - Recopilación de opiniones de los clientes (Objetivo N° 1)
  - Las opiniones de los clientes en el Objetivo N° 1 sirvieron de base para el desarrollo de opciones tarifarias conceptuales.
- Junio-julio de 2022 - Recopilación de opiniones de los clientes (Objetivo N° 2)
  - Los comentarios de los clientes en el Objetivo #2 informaron el desarrollo de alternativas de estructura tarifaria.
- Otoño de 2022 - Recopilación de comentarios de los clientes (Objetivo #3)
  - Los comentarios de los clientes en el Objetivo #3 informarán el desarrollo de la recomendación final de la estructura tarifaria.
- Principios de 2023 - Comentarios de los clientes (Comentarios públicos y proceso de audiencia)
  - La recomendación final sobre la estructura tarifaria se presentará al público y, en última instancia, se someterá a votación en el Consejo de Administración de RTD. El calendario de aplicación de la nueva estructura tarifaria está por ser determinado.

## Desarrollo de alternativas tarifarias

Ana Mostaccero explicó cómo se desarrollaron las alternativas de estructura tarifaria propuestas. En concreto, describió los siguientes factores que se tuvieron en cuenta durante el proceso:

- Opiniones de los clientes y de la comunidad
- Estrategias tarifarias para alcanzar los tres objetivos del estudio: equidad, accesibilidad y simplicidad
- Tarifas de otras agencias de transporte
- Fijación de tarifas para mantener la sostenibilidad financiera a largo plazo
- Impacto en los clientes de minorías y de bajos ingresos
- Consideraciones operativas, tecnológicas y de capital

A continuación, ofreció una visión general de las alternativas. Explicó que la Alternativa A reduce las tarifas para los clientes en general, manteniendo los niveles de las tarifas locales, regionales y de aeropuerto de la estructura tarifaria actual, mientras que la Alternativa B simplifica la estructura tarifaria combinando las tarifas locales y regionales y manteniendo una tarifa de aeropuerto.

Señaló que las alternativas de estructura tarifaria propuestas son diseños preliminares y que la alternativa final recomendada probablemente diferirá de las presentadas durante esta reunión.

Indicó que los comentarios de los clientes y de la comunidad sobre las alternativas, políticas y programas ayudarán a dar forma a la estructura tarifaria recomendada y señaló que los clientes y los miembros de la comunidad tendrán la oportunidad de hacer comentarios sobre la alternativa final recomendada a principios de 2023.

## **Alternativas de estructura tarifaria**

Alexis Serrano-Castro (RTD) presentó una visión general de la estructura tarifaria actual de RTD y los precios, señalando que:

- El sistema de trenes de RTD está dividido en cuatro zonas tarifarias separadas:
  - Local – para los clientes que viajan en 1-2 zonas
  - Regional – para cualquier viaje en 3 zonas
  - Aeropuerto - para cualquier viaje que empiece o termine en el aeropuerto
- Las rutas de autobús no utilizan zonas, aunque algunas rutas se basan en la distancia (como el servicio de autobús regional, el Flatiron Flyer o los viajes fuera del aeropuerto en Skyride).

También mostró la estructura actual de tarifas en la pantalla como referencia.

### ***Alternativa A***

Alexis Serrano-Castro esbozó la primera alternativa propuesta, denominada Alternativa A. Explicó que la Alternativa A reduce las tarifas en general y mantiene los niveles de las tarifas Local, Regional y Aeropuerto. También resaltó los comentarios recibidos por RTD que sirvieron de base para la creación de esta alternativa, entre los que se incluían peticiones para:

- Reducir los precios de las tarifas, haciendo hincapié en la reducción de la tarifa Local y el Pase Mensual.
- Mantener los niveles de servicio actuales sin subir las tarifas.
- Recompensar a los clientes frecuentes.
- Bajar la tarifa del aeropuerto

Alexis Serrano-Castro recalcó las ventajas y desventajas de la alternativa A.

#### *Ventajas*

Alternativa A:

- Baja las tarifas de todos los clientes.
- Baja los precios de los abonos mensuales, lo que recompensa a los clientes frecuentes, incluidos los empleados del aeropuerto y de las compañías aéreas.
- Mantiene los niveles de servicio al tiempo que disminuye el precio de las tarifas

#### *Desventajas*

Alternativa A:

- No simplifica la estructura tarifaria ni el proceso de pago

También destacó cómo afectaría la alternativa A a cada cliente en comparación con la estructura tarifaria actual, en función del nivel o niveles de servicio que utilicen: Local, Regional o Aeropuerto.

Por último, presentó un resumen de los resultados de la alternativa A en relación con los objetivos del estudio, tal como se indica a continuación:

#### *Equidad – Impacto Positivo*

- Los clientes con rentas bajas y pertenecientes a minorías experimentan una mayor disminución del precio del servicio que los clientes con rentas más altas y no pertenecientes a minorías debido a la tarifa más baja de Local, un producto del que dependen los clientes con cargas financieras.

#### *Accesibilidad – Impacto Positivo*

- Todos los clientes se benefician de las tarifas más bajas.
- La alternativa A mantiene los niveles actuales de tarifas basadas en la distancia, ofreciendo una tarifa más baja para los viajes de corta distancia.
- La reducción de las tarifas locales y del precio del abono mensual mejora la competitividad del transporte público como medio de transporte.

#### *Simplicidad – Impacto Neutro*

- La Alternativa A no aporta mejoras de simplicidad.

A continuación, el equipo de estudio respondió a las preguntas formuladas por los asistentes. (Nota: las preguntas y respuestas se incluyen en el Apéndice C).

### **Alternativa B**

A continuación, Alexis Serrano-Castro esbozó la segunda alternativa propuesta, denominada Alternativa B. Explicó que la Alternativa B simplifica la estructura tarifaria combinando las tarifas Local y Regional y manteniendo la tarifa Aeropuerto, lo que facilita la elección y el pago de las tarifas. También destacó los comentarios recibidos por RTD para la creación de esta alternativa, entre los que se incluían las siguientes peticiones:

- Simplificar la estructura tarifaria.
- Mantener los niveles de servicio actuales sin subir las tarifas.
- Eliminar las tarifas basadas en la distancia.
- Recompensar a los clientes frecuentes.
- Bajar la tarifa del aeropuerto

También destacó las ventajas y desventajas de la alternativa B.

#### *Ventajas*

Alternativa B:

- Incluye una tarifa única para todos los viajes fuera del aeropuerto.
- Reduce la tarifa regional.
- Reduce el precio del abono mensual para todos los usuarios.
- Incluye TODOS los viajes en un Pase Mensual único. Reduce el precio para los empleados de aeropuertos y compañías aéreas que se desplacen al aeropuerto, pagando un máximo de aproximadamente 10 días al mes

#### *Desventajas*

Bajo la Alternativa B:

- La tarifa local se mantiene igual.
- Es posible que los clientes locales que viajan con poca frecuencia no se beneficien de la reducción del precio del pase mensual.
- Los viajes regionales cuestan lo mismo que los viajes locales, lo que no tiene en cuenta la distancia recorrida

También destacó cómo afectaría la alternativa B a cada cliente en comparación con la estructura tarifaria actual, en función del nivel o niveles de servicio que utilicen: Local, Regional o Aeropuerto.

Por último, presentó un resumen de los resultados de la alternativa B en relación con los objetivos del estudio, tal como se indica a continuación:

#### *Equidad – Impacto Neutro*

- Las tarifas de los abonos locales de 3 horas y de un día no disminuyen, lo que significa que los clientes sin ingresos bajos y no pertenecientes a minorías experimentan una mayor disminución de la tarifa media que los clientes con ingresos bajos y pertenecientes a minorías, basándose en los patrones actuales de usuarios.

#### *Accesibilidad – Impacto Neutro*

- Sólo se beneficia una parte de los usuarios de RTD, principalmente los usuarios regionales y frecuentes.
- La disminución de la tarifa regional y del precio del abono mensual mejora la competitividad del transporte. Sin embargo, no mejora la competitividad de la tarifa local.
- La tarifa única para viajes fuera del aeropuerto elimina la tarificación basada en la distancia recorrida.

#### *Simplicidad – Impacto Positivo*

- La alternativa B simplifica la estructura tarifaria y el pago mediante la consolidación de dos niveles tarifarios: Aeropuerto y no Aeropuerto.

A continuación, el equipo de estudio respondió a las preguntas formuladas por los asistentes.

### **Comparación**

Tras una descripción general de cada una de las alternativas tarifarias propuestas, Alexis Serrano-Castro mostró una comparación de la Alternativa A y la Alternativa B para que los participantes pudieran ver sus diseños uno al lado del otro. El equipo de estudio respondió a otras preguntas sobre las alternativas.

A continuación, el equipo de estudio preguntó a los participantes cuál era su alternativa tarifaria preferida y les pidió que aportaran sus comentarios cualitativos sobre los motivos por los que habían elegido la Alternativa A o la Alternativa B en el chat. (Nota: en el Apéndice B se incluye un resumen de los comentarios cualitativos enviados.)

### **Otras políticas y programas en estudio**

Alexis Serrano-Castro continuó proporcionando una visión general de otras políticas y programas bajo consideración, que incluyen:

- Mejorar la movilidad del tránsito y el acceso de los clientes con cargas financieras mediante:
  - Ofrecer reducciones adicionales en las tarifas con descuento.
  - Ampliación del acceso al programa LiVE.
  - Desarrollar nuevos programas, como un programa de subvenciones para agencias de servicios sociales y sin ánimo de lucro o un programa de vivienda accesible.
- Crear un pase semestral para instituciones que no sean CollegePass (por ejemplo, colegios comunitarios). Simplificando los programas de pases y fomento de la compra de pases mediante:
  - La oferta de un programa de compra al por mayor con un descuento del 10%.
  - La simplificación de los precios del EcoPass para las empresas con menos de 3.000 empleados

En cuanto a las tarifas con descuento, explica qué políticas se recomiendan actualmente, se están estudiando o no se están estudiando:

#### *Recomendado*

- Proporcionar un descuento del 50% para el programa LiVE, lo que alinearía los precios LiVE con el descuento para personas mayores, personas con discapacidad y titulares de tarjetas Medicare

#### *En consideración*

- Ofrecer un descuento/tarifa máxima del 70% en el Pase Mensual para los clientes que paguen tarifas con descuento.
- Ofrecer una tarifa única a los clientes con descuento, independientemente de la distancia recorrida o de los servicios utilizados.
- Implantar tarifas gratuitas para los jóvenes.
- Explorar oportunidades para aumentar el acceso al programa LiVE.
- Ajustar la elegibilidad para el programa LiVE aumentando los ingresos de una familia para que pueda acogerse al programa al 200% de las directrices federales de pobreza (frente al umbral actual del 185%)

#### *No se está considerando*

- Reducir el descuento para jóvenes del 70% al 50% para alinearlos con otros programas de descuento

A continuación, Alexis Serrano-Castro presentó un panorama detallado de dos de las políticas y programas que se están estudiando.

#### ***Descuento mensual del 70***

Explicó que esta actualización incluiría un descuento del 70% en la tarifa completa del Pase Mensual para los clientes de LiVE, las personas mayores, las personas con discapacidad y los titulares de la tarjeta Medicare. También señaló que los pases de 3 horas y de un día seguirían

teniendo un descuento del 50%. A continuación, se destacan los precios pagados según las alternativas:

- **Alternativa A**
  - Abono mensual local con descuento – \$27.20
  - Descuento en el abono mensual regional/aeropuerto – \$48.00
- **Alternativa B**
  - Abono mensual con descuento– \$28.80

Explicó que RTD está considerando esto porque hace que los viajes frecuentes con RTD sean aún más accesibles para los clientes con cargas financieras y puede animar a más clientes elegibles a inscribirse en LiVE.

### ***Tarifa única con descuento***

Alexis Serrano-Castro explicó que esta actualización permitiría viajar a cualquier destino dentro del área de servicio de RTD con la tarifa con descuento Local para los clientes que pagan tarifas con descuento. Por ejemplo, si la tarifa completa Local es de \$3, se aplicarían los siguientes precios:

- \$1.50 para personas mayores, personas con discapacidad y clientes LiVE (con el 50% de descuento)
- \$0.90 para los jóvenes (con un descuento del 70%).

A continuación, el equipo del proyecto respondió a las preguntas presentadas sobre las demás políticas y programas en estudio. Ana Mostaccero expresó su agradecimiento por todas las ideas aportadas durante la sesión de preguntas y respuestas, y señaló que los comentarios de las reuniones con los clientes y la comunidad se utilizarán para perfeccionar las estructuras, políticas y programas propuestos.

Tras las preguntas y respuestas, el equipo del proyecto encuestó a los participantes en cuanto a si es que:

- RTD debería considerar la posibilidad de ofrecer un descuento del 70% en el abono mensual a los clientes que paguen tarifas con descuento.
- RTD debería considerar una tarifa única con descuento que permita a los clientes que pagan tarifas con descuento viajar a cualquier destino dentro del área de servicio de RTD con la tarifa local con descuento.

El equipo del proyecto también pidió a los participantes que comentaran sus preferencias.

## **Próximos pasos y participación**

Elizabeth Suárez (GP&P) proporcionó una visión general de las oportunidades futuras para participar en el Estudio de Tarifas y Análisis de Equidad en todo el Sistema, incluyendo:

- Responder a la Encuesta sobre tarifas propuestas por RTD.
- Visitar el sitio web actualizado de Fare Feedback en [www.comentariosobrelatarifa.rtd-denver.com](http://www.comentariosobrelatarifa.rtd-denver.com).
- Participar en la próxima oportunidad de participación a principios de 2023 para proporcionar comentarios públicos sobre la recomendación de la estructura tarifaria.

Elizabeth Suárez agradeció a los asistentes su participación y su compromiso durante toda la reunión.

### **Panelistas y Asistentes**

**Personal de RTD:** Alexis Serrano–Castro, Bill Sirois, Carl Green Jr, Chris Quinn, Dani McLean, Brandon Figliolino, Monika Treipl-Harnke

**Equipo de asesores:** Curtis Pierce (Four Nines), Colleen Maleski (GBSM), Elizabeth Suarez (GP&P), Virginia Garcia Pivik (GP&P), Ana Mostaccero (GP&P), Linda De Santiago (Spring Institute)



## Apéndice A: Resultados de la encuesta

**Pregunta 1:** ¿En qué condado vive actualmente?

- Adams – 80%
- Arapahoe – 7%
- Boulder – 0%
- Broomfield – 0%
- Denver – 7%
- Douglas – 7%
- Jefferson – 0%
- Weld – 0%

**Pregunta 2:** ¿Ha asistido a las reuniones anteriores del estudio de tarifas para todo el sistema con los clientes y la comunidad?

- Asistí a la reunión de abril– 16%
- Asistí a la reunión de junio– 16%
- Asistí tanto a la reunión de abril como a la de junio– 47%
- No asistí a ninguna de las dos reuniones– 21%

**Pregunta 3:** ¿Qué alternativa de estructura tarifaria prefiere?

- Alternativa A – 10%
- Alternativa B – 90%

**Pregunta 4:** ¿Debería RTD considerar la posibilidad de ofrecer un descuento del 70% en el abono mensual a los clientes que pagan tarifas reducidas?

- Sí – 96%
- No – 4%

**Pregunta 5:** Para los clientes que pagan tarifas con descuento (por ejemplo, clientes con ingresos bajos de LiVE, personas mayores, personas con discapacidades, jóvenes), ¿debería RTD considerar una tarifa única para viajar a cualquier lugar del área de servicio de RTD, incluido el aeropuerto?

- Sí – 100%
- No – 0%

## Apéndice B: Opiniones de los usuarios

A continuación, se presenta un resumen de las opiniones expresadas por los usuarios durante la reunión.

### ***Apoyo a la Alternativa A o a la Alternativa B***

Los clientes que eligieron la Alternativa A como su preferencia indicaron que se debía a que varias personas de habla hispana trabajan en el área metropolitana de Denver en lugares como restaurantes u obras de construcción y utilizan el abono local.

Los clientes que eligieron la Alternativa B como preferida indicaron en su mayoría que la preferían porque era más sencilla de entender y suponía un ahorro para los usuarios frecuentes. Explicaron que la Alternativa B simplificaba la estructura tarifaria, sobre todo porque no tenían que distinguir la diferencia entre tarifas locales y regionales. Los clientes también indicaron que apoyaban la Alternativa B porque:

- La Alternativa B recompensa a los clientes que utilizan el servicio con más frecuencia.
- Facilita la comprensión de la estructura tarifaria puede atraer a nuevos usuarios y un mayor número de usuarios puede hacer que RTD sea más sostenible a largo plazo.

Un cliente no expresó su preferencia por las alternativas A o B, explicando que no disponía de suficiente información para decidir, ya que las alternativas no parecían sustancialmente diferentes.

### ***Políticas y programas***

Los usuarios dieron su opinión sobre algunas de las políticas y programas considerados.

#### *Descuento del 70% en el abono mensual y tarifa única para clientes con descuento*

Los usuarios apoyaron en gran medida la idea de un descuento del 70% en el pase mensual para los usuarios que pagan tarifas reducidas y una tarifa única para los usuarios con descuento. Indicaron que apoyaban la idea porque:

- Animaría y motivaría a los usuarios a utilizar más el transporte público.
- Facilitaría el acceso a los clientes con cargas financieras.
- Ayudaría a más comunidades a acceder al transporte público.
- Aumentaría la movilidad en el área metropolitana de Denver.

Los clientes también indicaron que estos descuentos ayudarían a las comunidades agobiadas y a las personas que realmente necesitan este descuento. Otro cliente indicó que las familias con muchos niños se beneficiarían del descuento del 70% en el pase mensual.

Un cliente se opuso y declaró que le gustaría que el descuento sólo se aplicara a los usuarios que utilizan el servicio con más frecuencia.

#### *Comentarios sobre descuentos adicionales*

El programa de tarifas gratuitas para jóvenes, que se está estudiando si RTD consigue financiación externa para ponerlo en marcha, recibió un apoyo considerable.

Una de las principales preocupaciones que se plantearon estaba relacionada con los programas de descuento, en concreto con la posibilidad de que los beneficiarios indocumentados puedan optar a tarifas con descuento.

Los clientes también hicieron comentarios sobre el descuento LiVE y PEAK, el sistema utilizado para solicitar el descuento. Un representante de una organización comunitaria preguntó por la finalidad de solicitar un número de la Seguridad Social a las personas que solicitan descuentos y planteó dudas sobre la legalidad y validez de dicha pregunta.

### ***Comentarios Generales***

Los clientes también enviaron mensajes con comentarios generales sobre el funcionamiento de RTD y posibles servicios adicionales. En relación con el estudio, un cliente indicó que la reunión debería ofrecerse también a los clientes de RTD en las zonas donde más viajan de toda el área de servicio de RTD, señalando que esos clientes deberían conocer mejor las tarifas o alternativas que se están debatiendo.

Otro cliente expresó su curiosidad por la posible ampliación de rutas basada en la asignación de subvenciones. Por último, un cliente preguntó por el alquiler de vehículos para grupos pequeños.

## Apéndice C: Preguntas y respuestas

A continuación, se incluyen las preguntas formuladas por los participantes en el chat y respondidas verbalmente o por escrito durante la reunión. Las preguntas y respuestas se han agrupado por temas.

### Visión general del estudio

#### **P: ¿Qué significa que los precios preliminares están sujetos a cambios?**

R: Los precios que aparecen en pantalla se están considerando como posibles opciones, pero aún no son definitivos. Una vez seleccionada la estructura tarifaria preferida, se ultimarán los precios, las políticas y los programas. El equipo de estudio hará entonces una recomendación al Consejo de Administración de RTD para su aprobación. Si se aprueba la estructura tarifaria recomendada, los precios entrarán en vigor en una fecha futura por determinar.

#### **P: ¿Podrá RTD ampliar sus servicios de autobús y tren ligero con las subvenciones que recibe?**

R: No. La ampliación de las rutas depende de recursos adicionales, incluido el personal necesario para operar y mantener los vehículos. RTD está contratando personal para estos servicios. Para más información, [visitertd-denver.com/careers](http://visitertd-denver.com/careers).

### Estructura tarifaria

*Para obtener más información sobre las alternativas de estructura tarifaria propuestas y el impacto que tendrían en usted como cliente, visite el portal de comentarios de la encuesta.*

#### **P: Según la tabla con las Alternativas A y B mostrada hoy en la reunión, ¿puede deducirse que el servicio no se verá afectado? Cualquiera de las opciones mostradas esta noche demuestra que para el usuario (lógicamente) siempre es mejor pagar menos, pero ¿cuál de estas tarifas ayudará a RTD a que las cosas funcionen mejor a largo plazo?**

R: RTD llevó a cabo un modelado de tarifas para garantizar que ambas alternativas pudieran reducir las tarifas o alcanzar otros objetivos del estudio, como la simplicidad, manteniendo al mismo tiempo las rutas o los niveles de servicio existentes y garantizando la sostenibilidad financiera a largo plazo.

#### **P: ¿Por qué el aeropuerto tiene su propia categoría y precio?**

R: RTD aplica una prima a la tarifa del aeropuerto en función de la calidad del servicio y de la distancia recorrida para llegar al aeropuerto. El tránsito al Aeropuerto Internacional de Denver ofrece una conexión cómoda, que permite a los clientes desembarcar a pocos pasos de la terminal. Además, la distancia al Aeropuerto Internacional de Denver es considerable. La línea A de RTD presta servicio a lo largo de las 23 millas que separan el centro de Denver del

aeropuerto, una distancia mayor que la que separa muchos otros aeropuertos del país del centro de su ciudad. Los servicios de autobús SkyRide recorren distancias aún mayores (30-42 millas) con un servicio cómodo y de paradas limitadas. Cobrar una prima de aeropuerto es habitual en otros aeropuertos de Norteamérica, como Chicago, San Luis, Calgary, San Francisco, Oakland, Vancouver, Montreal, Nueva York (JFK) y Newark.

**P: ¿Las tarifas A y B son sólo para el área metropolitana de Denver o también para las montañas?**

R: Los precios indicados en ambas estructuras tarifarias cubrirían los viajes en toda el área de servicio de RTD, que incluye los condados de Adams, Arapahoe, Boulder, Broomfield, Denver, Douglas, Jefferson y Weld. Para consultar la lista completa de rutas y horarios, visite: <https://www.rtd-denver.com/app/schedules>

**P: ¿Habrá en el futuro servicio para los condados del este (como el condado de Logan) hasta el aeropuerto o el centro de Denver?**

R: El condado de Logan está fuera del área de servicio de RTD y la ampliación de los servicios de RTD queda fuera del alcance de este estudio. Los clientes que vivan en el condado de Logan tendrán que desplazarse a una estación de RTD para poder utilizar los servicios de RTD.

## **Programas y políticas en consideración**

Para más información sobre las políticas y programas que se están estudiando, visite el portal comentarios sobre la tarifa.

**P: La mayoría de los descuentos son sólo para minorías, ¿es correcto?**

R: Los descuentos que ofrece actualmente RTD no se basan en la pertenencia a minorías. Están disponibles para las personas mayores, las personas con discapacidad, los beneficiarios de Medicare, los jóvenes y los clientes con cargas financieras que tengan unos ingresos familiares iguales o inferiores al 185% del nivel federal de pobreza. Más información sobre los programas de tarifas reducidas aquí: <https://www.rtd-denver.com/discount-fares>

**P: ¿Cuáles son los requisitos del programa LiVE?**

R: Los clientes con ingresos familiares de hasta el 185% del nivel federal de pobreza pueden acogerse al programa de descuento LiVE. Actualmente, RTD está estudiando la posibilidad de aumentar los ingresos necesarios hasta el 200% del nivel federal de pobreza.

**P: El programa LiVE es sólo para inmigrantes documentados. ¿Qué ocurre con los inmigrantes indocumentados que desean formar parte de él?**

R: Los inmigrantes indocumentados no están excluidos de participar en el programa LiVE. Aunque se recomienda facilitar un número de la Seguridad Social durante la solicitud LiVE porque puede agilizar la tramitación de la solicitud, no es obligatorio. Los solicitantes que no tengan número de la Seguridad Social o prefieran no facilitarlo pueden saltarse la pantalla de

entrada. Además, para el programa LiVE, no se requiere un documento de identidad emitido por el gobierno.

**P: ¿Por qué tiene que pedir RTD un número de la Seguridad Social cuando alguien solicita descuentos?**

R: El número de la Seguridad Social no es obligatorio para solicitar descuentos de RTD. Al inscribirse, los clientes pueden simplemente hacer clic en "Siguiendo" cuando se les pida que introduzcan su número de la Seguridad Social.

Sin embargo, hay un lugar para presentar un número de Seguro Social, ya que puede acelerar el proceso de aprobación si el solicitante tiene Medicaid o SNAP estado ya documentado en PEAK, el sistema utilizado para solicitar el descuento LiVE de RTD basado en los ingresos.

## **Análisis técnico**

**P: ¿Qué factores se han tenido en cuenta a la hora de establecer estas tarifas para las Alternativas A y B?**

R: Las estructuras tarifarias se desarrollaron centrándose en la equidad, la accesibilidad y la simplicidad. Otros factores considerados en el desarrollo de estas estructuras incluyen las opiniones de los clientes y la comunidad, los precios de las tarifas de otras agencias de transporte, los precios de las tarifas que mantienen la sostenibilidad financiera a largo plazo, el impacto en los clientes minoritarios y de bajos ingresos y las consideraciones operativas, tecnológicas y de capital.

**P: ¿Qué importancia tiene el aumento del número de usuarios en este estudio de tarifas?**

R: Los tres objetivos del estudio tarifario -equidad, accesibilidad y simplicidad- se establecieron el pasado otoño a partir de las opiniones de los usuarios y la comunidad. Al equilibrar estos objetivos y satisfacer las necesidades de la región, RTD espera que los cambios propuestos en el estudio aumenten el número de usuarios. Se prevé que las dos alternativas propuestas, tal y como han sido diseñadas, incrementen el número de usuarios.

## **Participación del cliente y de la comunidad**

**P: ¿Se ha identificado la zona de mayor afluencia de usuarios para informarles de las tarifas?**

R: RTD está desarrollando actualmente una estrategia para informar a los clientes y a los miembros de la comunidad de los cambios de tarifas una vez que se apliquen.

**P: ¿Se pueden alquilar unidades de transporte público a precios asequibles para la comunidad latina? Sería muy conveniente.**

R: RTD no puede alquilar unidades de transporte público por normativa federal.

## Otras iniciativas de RTD

### **P: ¿Cómo afectarán las alternativas A y B a las tarifas para estudiantes?**

R: Actualmente, los jóvenes de entre 6 y 19 años reciben un descuento del 70% en las tarifas de RTD. Para ambas estructuras tarifarias, se aplicaría este mismo descuento. Para más información sobre cómo las alternativas de estructura tarifaria afectarían específicamente a los jóvenes, visite: <https://www.farefeedback.rtd-denver.com/youth>

RTD también está considerando actualmente tarifas gratuitas para los jóvenes. Sin embargo, para que esto sea sostenible a largo plazo, RTD necesitaría el apoyo financiero de socios de financiación externos.

No se están considerando cambios para el programa CollegePass; sin embargo, RTD está considerando un pase semestral para estudiantes que asisten a escuelas post-secundarias que no participan en CollegePass, como colegios comunitarios, escuelas técnicas y otros colegios y universidades. Para más información sobre las políticas y programas que se están estudiando, visite: <https://www.comentariosobrelatarifa.rtd-denver.com/pol%C3%ADticas-y-programas>

## Apéndice D: Recursos adicionales

Obtenga más información sobre el estudio de tarifas, alternativas, políticas y programas accediendo a los siguientes recursos:

- Antecedentes del estudio de tarifas para todo el [Sistema y análisis de equidad](#)
- [Comentarios previos de los usuarios y de la comunidad](#) que han servido de base para el desarrollo de las alternativas de estructura tarifaria, políticas y programas
- [Alternativas de estructura tarifaria A y B](#)
- Cómo afectarían esas estructuras tarifarias a los clientes [locales](#), [regionales](#), del [aeropuerto](#) o [jóvenes](#) o a los clientes que pagan tarifas con [descuento](#) o los que utilizan [Programas de Pases](#)
- [Políticas y programas](#) que se están considerando
- [Cómo se centra en equidad](#) este estudio de tarifas
- [Cómo participar](#) en el estudio de tarifas