

El transport de mercaderies en un mercat lliure

PER: MATTHIAS RAITH, director de RAIL4CHEM i president d'European Bulls

Amb seu a Essen, Alemanya, RAIL4CHEM està formada per quatre accionistes, un dels quals ben conegut a Espanya, VTC, Bertschi, BASF i Hoyer, amb un 25% de participació cadascun. Actualment la nostra plantilla consta de cent deu membres, la majoria dels quals són conductors locals. Disposem de vint-i-set locomotores, totes noves i de grans dimensions, i gestionem més de dos-cents quaranta trens cada setmana. El nostre capital social ha crescut durant els últims quatre anys des de 0,5 milions d'euros fins als 5 milions d'euros actuals i el nostre volum de negoci va augmentar de 10 milions, al principi, als 50 milions que es preveuen per a aquest any. Això representa que el creixement mitjà es va situar al voltant del 35% anual i amb aquestes xifres a la mà ens podem enorgullir perquè obtenim beneficis.

oblidaré els obstacles que hem de superar país a país per poder continuar avançant.

Permetin-me que els resumeixi, en poques paraules, com s'ha desenvolupat a Alemanya el mercat ferroviari, que es va crear deu anys abans que l'espanyol. Durant quatre anys no va passar res. Des del 1994 fins al 1998 van començar a operar empreses privades, el volum de trànsit actual de les quals representa el 10% del total del trànsit a Alemanya. El nombre d'empreses ferroviàries a Alemanya creixia molt ràpidament perquè a Alemanya no s'exigeix cap certificat de seguretat. Si no reps cap sanció, si tens un enginyer i contractes una pòlissa d'assegurances, ja pots constituir una empresa ferroviària i per això ara hi ha tres-centes empreses ferroviàries a Alemanya amb llicència per a fer servir la xarxa ferroviària pública, tot i que aquest nombre està minvant ràpidament.

Per tant, els motius del feble desenvolupament d'aquest mercat, que ara només és del 10%, es troben en el fet que es necessiten inversions altíssimes. Per cada euro de volum de mercat se n'han d'invertir dos per al material rodant i, a més, cal dir que el període d'amortització d'aquests materials és de vint anys. Encara ara les condicions dels trens públics són dolentes i el pitjor és que la infraestructura mateixa i el subministrament d'energia són a les mans del nostre competidor, el qual, a més, d'una banda és el representant més fort en el mercat dels transports i, de l'altra, és el nostre proveïdor més significatiu. Tot plegat fa que la situació sigui pràcticament insostenible.

Tenint en compte les nostres probabilitats, si volem anar des de Colònia fins a Anvers, ens calen quatre locomotores diferents per a una distància inferior als dos-cents quilòmetres, i aquesta és una situació impossible si pensem en la competència que suposa el trànsit per carretera. El sector té molta por de canviar les empreses que ja existeixen per altres de noves, en molts casos perquè sent la pressió dels gravàmens i perquè haurà d'apujar els preus quan hagi de cedir algun tren a les empreses noves. Paral·lelament cal fer esment del fet que l'actuació dels ferrocarrils estatals no es correspon amb la pressió d'una competència normal: és un gran elefant ficat en una gàbia per a ratolins i això sovint és una mica estrany.

També voldria esmentar l'evolució dels preus. L'any 2000 els preus del nostre competidor es van mantenir i nosaltres pensàvem que

“ EL SECTOR TÉ MOLTA POR DE CANVIAR LES EMPRESES QUE JA EXISTEIXEN PER ALTRES DE NOVES, EN MOLTS CASOS PERQUÈ SENT LA PRESSIÓ DELS GRAVÀMENS I PERQUÈ HAURÀ D'APUJAR ELS PREUS QUAN HAGI DE CEDIR ALGUN TREN A LES EMPRESES NOVES

El nostre volum de trànsit és de 2,7 bilions de tones de quilòmetres, cosa que representa aproximadament el 3% o el 4% del volum nacional de trànsit d'Alemanya, però el 60% del nostre valor afegit abraça més enllà d'Alemanya. La nostra empresa opera a Alemanya, els Països Baixos i Bèlgica en col·laboració amb Pi-cargo. Hem començat a França, creuem cap a Suïssa i Itàlia, operem a Àustria i Eslovàquia i creixem molt ràpidament cap a Polònia si bé encara no treballem a la República Txeca. Aquesta situació suposa que arribarem a ser una veritable empresa europea nascuda a Alemanya.

L'accés obert a la xarxa ferroviària pública té aquest aspecte, és una porta oberta, però aquesta porta té un dels seus batents tancat. Aprofitaré aquesta avinentesa per a explicar-los com hem millorat les càrregues d'accés, la utilització del material rodant, les barreres al trànsit internacional a les fronteres, els avantatges per a les empreses implicades i la qualificació del personal, i no





la nostra estructura de costos era millor i que preferíem guanyar menys diners per tal que els nostres preus poguessin ser una mica més baixos i poguéssim créixer durant els vint anys vinents. Però què va passar? Els preus de la competència van caure en picat i els nostres preus van haver de reaccionar i per això l'any 2000 vam gaudir d'una situació positiva a l'exterior, si bé l'any 2004 no estàvem gaire per sota dels de la societat estatal. Amb tot, moltes empreses privades van caure.

Aquesta va ser la reacció, però el motiu pel qual les empreses estatals van abaixar els preus va ser que volien fer fora les empreses privades del mercat per poder tornar a apujar després els seus preus.

Aquest estratègia la considero una trampa per als expedidors. El mercat real s'hauria de desenvolupar així i estic convençut que a Alemanya això ja es comença a produir. Railion ha perdut en els darrers dos anys el 20% de la seva capacitat de volum de negoci, que ha passat a l'empresa privada, i, més o menys, la situació dels preus comporta avantatges per als expedidors, per a la indústria. El paper de l'Estat respecte de les empreses és vertaderament contradictori. D'una banda són una empresa normal i una potència estatal, creen normes i les respecten, són òrgans d'estats individuals que pertanyen als estats i els estats volen guanyar-hi diners. Però també intenten ser agents europeus, i per tant són competència i proveïdor alhora, i, com ja he esmentat abans, són pro-

Locomotora amb el logo d'European Bulls. European Bulls



“ NO SOM UNA ALIANÇA LOGÍSTICA SINÓ QUE ESTEM ESPECIALITZATS EN TRACCIÓ I, PER TANT, SEMPRE QUE PODEM TRANSPORTEM LES MERCADERIES PER FERROCARRIL, CREUANT FRONTERES SENSE CANVIAR DE LOCOMOTORA

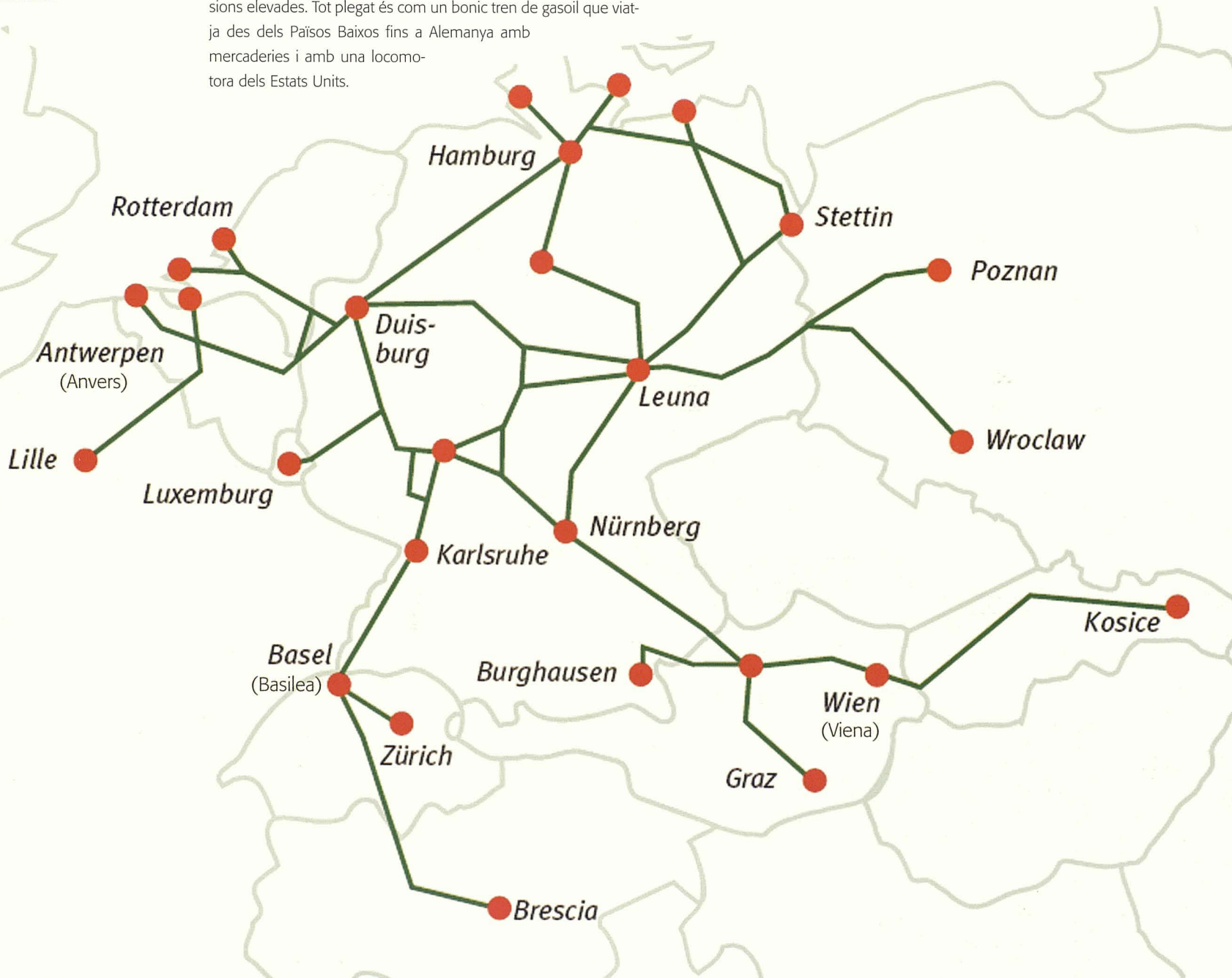
pietaris dels recursos públics, com ara la xarxa o qualsevol cosa que es necessiti per a subministrar energia, i ho aprofiten per a exercir el bloqueig, també amb el material rodant, i igualment reben subvencions i sol·liciten crèdits.

Això vol dir que ningú no pot estar segur, que quan un banc sap que un sol·licitant sempre rep diners d'un estat, pot oferir més bones condicions de crèdit a aquest sol·licitant que a nosaltres i això no és bo per a un mercat que vertaderament depèn d'inversions elevades. Tot plegat és com un bonic tren de gasoil que viatja des dels Països Baixos fins a Alemanya amb mercaderies i amb una locomotora dels Estats Units.

Plànol de les línies que cobreix l'empresa RAIL4CHEM

Estem, en molts casos, inspirant models de *benchmarking*. En aquest sentit, els clients pregunten quins són els nostres preus i quines condicions tenim, després tornen cap als gravàmens i obtenen millors condicions, però nosaltres tenim llibertat per a creuar fronteres, no hem de respectar altres empreses estatals i mantenir-nos dins el nostre país. Disposem d'una organització i d'una estructura de costos òptimes perquè som una empresa nova, no tenim deutes antics ni gaire personal, no tenim un excedent de material rodant ni un volum exagerat de propietats immobiliàries, volem marcar el ritme per a establir nous estàndards de qualitat, especialment en trànsit transfronterer.

Voldria afegir que el trànsit ferroviari només funciona quan diferents parts duen a terme papers diversos. Es necessita un expedidor, per descomptat, que faci la comanda i pagui; es necessita un *foreboder*, que organitzi el transport com a agent independent entre l'expedidor i l'empresa ferroviària; calen proveïdors d'energia, professionals, locomotores per a les vies i es necessiten transportistes





de càrrega –que som nosaltres– i, a l'interior, es necessiten operaris de càrrega. Moltes empreses estatals ara veuen que en la seva activitat essencial, que només inclou l'àmbit ferroviari, no poden complir les regles del mercat, i per això intenten canviar i convertir-se en empreses logístiques. Trenitalia Cargo, un empresa ferroviària relativament petita, i Railion a Alemanya intenten ser agents europeus logístics i gestionen més càrrega per carretera que per tren, amb la qual cosa estan perjudicant la seva activitat tradicional.

Mirem, ara, cap a Europa. Cal assumir que el transport ferroviari, com més distància recorri i més càrrega dugui, esdevindrà sens dubte la manera més adequada per a transportar mercaderies, i, si considerem el ferrocarril com a transport europeu, llavors necessitem transports transfronterers. I és indubtable que no es pot organitzar un transport a escala europea sense França i que cal que també hi figuri Alemanya, que també calen connexions entre Espanya i el Regne Unit, Espanya i Alemanya, Alemanya i Itàlia i Espanya i no podem consentir, per exemple, que França no permeti la liberalització del mercat ferroviari.

L'element que ens manca per a un bon desenvolupament és un idioma franc, tal com succeeix en l'aviació. Per què no l'anglès? Necessitem sistemes uniformes de seguretat i de material rodant, necessitem normatives, infraestructura independent i un mercat energètic lliure. Com a reacció a aquesta situació, cinc empreses d'Espanya, la República Txeca, Alemanya, Itàlia i Àustria hem creat European Bulls, empresa que ens ha permès aportar cinc o sis locomotores multimodals que, en general, poden creuar fronteres sense haver de fer canvis.

Continuem essent empreses ferroviàries independents, però col·laborem en operacions de trànsit multilateral i tenim una representació davant les autoritats i a Brussel·les com a Associació Europea de Transport Ferroviari. Amb European Bulls hem aconseguit millorar la qualitat de les nostres activitats i de les adquisicions i ser alhora més competitius. D'altra banda, hem definit diferents aspectes: tenim locomotores i personal de primera línia que és capaç de fer funcionar locomotores sense tenir en compte les fronteres i un sistema tancat d'assegurances comunes. També compartim els mateixos barems de contractació amb els clients, instal·larem sistemes informàtics comuns, tenim un sistema europeu de qualitat d'alt nivell d'avaluació i la seguretat del petroli i les substàncies químiques SQAS i comprem junts el material i l'equip rodant que necessitem.

Els principals avantatges són que el client treballa amb un únic proveïdor de serveis, que n'és el responsable. No som una aliança logística sinó que estem especialitzats en tracció i, per tant, sempre que podem transportem les mercaderies per ferrocarril, creuant fronteres sense canviar de locomotora. D'altra banda, no oferim aranzels sinó preus basats en els costos i la nostra informació i comunicació són uniformes.



Transport de cisternes. RAIL4CHEM



Pas d'un tren de mercaderies. RAIL4CHEM