

En el sector del transport, cal tractar quatre temes importants: les infraestructures; la legislació de què disposem i que condiciona no només el cost, sinó també el mitjà de transport que podem utilitzar; la sostenibilitat d'aquest transport; i el mercat en els seus diferents segments: en el macroeconòmic, en tant que som creadors de riquesa, i en el de la importància del transport per carretera enfront d'altres sectors, sobretot dins el sector terrestre i en compaginació amb la intermodalitat del transport.

Quant a les infraestructures, cal dir que, en el nostre país, són deficitàries en el cas del transport per carretera. Per mirar d'esmenar-ho, hem de superar la idea de transport per carretera com a tal i centrar-nos en la idea de transport. En concret, en una idea bàsica que és que, com a sector terciari de serveis, la nostra vocació és transportar i cal realitzar aquesta vocació de la millor manera possible. Avui dia, la manera més rentable, més flexible, més sostenible i econòmica és la carretera. En canvi, la criminalització que se'n tendeix a fer, des del món polític i l'opinió pública, ens indueix a desvirtuar la funcionalitat de la carretera. Aquesta afirmació és un error, perquè hauríem de pensar si els altres mitjans de transport són capaços d'absorbir allò que retallem a la carretera. En aquest sentit, voldria fer la reflexió següent: si pensem que, a finals del s. XIX, el 90% de transport es feia per ferrocarril, hauríem dit que el ferrocarril tenia el monopoli i, en canvi, aquesta tendència s'ha invertit. Aquesta dada hauria de fer que ens preguntéssim a què es deu aquest moviment. Potser la tecnologia, la flexibilitat, el cost i la tendència del mercat ens han dut a aquesta situació. Per tant, un primer element de reflexió és considerar quina és la tendència del mercat, què volen els consumidors i què volem des del punt de vista social i, per tant, quina responsabilitat tenen els polítics en el tema de les infraestructures.

Un segon element de reflexió és pensar que, quan desviem l'atenció de la inversió de les infraestructures, d'aquest país o de qualsevol altre de la Unió Europea, els finançaments creuats ens poden dur a un col·lapse de la infraestructura actual. La Comissió Europea, en el seu Llibre Blanc, ens diu que el mode ferrocarril, la intermodalitat a través del *short sea shipping*, és a dir, l'autopista marítima (que prova de desgestionar les carreteres) i, evidentment, el mode aeri, són modes que cal interrelacionar més. Ara bé, a la Unió Europea, la mercaderia moguda per ferrocarril és d'un 12-14% (i a Espanya, és molt més baixa: no deu anar més enllà d'un 7-8%). Llavors, si ara fem un esforç inversor, amb una millor gestió de les infraestructures actuals, ens hem de preguntar quina millora obtindrem de cara al futur. Podríem arribar a treure una rendibilitat d'un 50% pel que fa a mode de transport i ens situaríem entorn del 20%. Si, a més a més, ens imaginem un escenari en el qual fóssim capaços de doblar la infraestructura de ferrocarril, podríem arribar a una gestió en què el 35-40% de la mercaderia total estigués moguda per ferrocarril. Ara bé, per doblar aquesta infraestructura calen, com a mínim, 15-20 anys, amb una inversió que gairebé seria impossible d'assumir, fins i tot, si ens dediquem a fer-la des d'avui mateix. A més a més, hem de tenir en compte que l'economia avança, que el mercat creix i que, per tant, la demanda de transport creix. En aquests 15 anys, pel cap baix, la demanda de transport haurà augmentat en un 50%. Per tant, ens tornariem a situar en la mateixa taxa en què ens trobem avui. Amb aquesta segona reflexió sobre infraestructures, vull dir que qualsevol desatenció en el mode de transport més flexible de què disposem avui, pot provocar un col·lapse des del punt de vista econòmic, perquè no serem capaços de donar sortida a un mode flexible amb un altre mode de transport. Per tant, hem de trobar una forma de finançament i hem de fer que la nostra societat i els nostres polítics siguin receptius a la idea que el ferrocarril ha de ser complementari i mai exclouent des del punt de vista de la carretera, perquè, en cas contrari, no serem capaços d'absorbir allò que el progrés ens demana.

Quant a la qüestió de la sostenibilitat, la societat ens demana que siguem sostenibles amb el nostre creixement, amb el medi ambient. Alhora, però, hem d'atendre el creixement de la demanda de transport, hem d'aportar més riquesa al nostre producte interior brut i, per últim, ens hem de constituir com a sector econòmic actiu que tingui el pes que li correspon i que sigui capaç de ser interlocutor amb els altres modes i sectors econòmics.

La sostenibilitat, per tant, l'hem de tenir en compte des de dos punts de vista: no es tracta només de protegir el medi ambient, sinó que també cal que la nostra economia pugui tirar endavant. Per tant, hem de potenciar el mode ferrocarril, però no hem d'oblidar que la carretera és important econòmicament. Hauríem de ser capaços de donar a l'administració la nostra balança fiscal: les dades d'allò que consumim i allò que aportem. En aquest sentit, es pot dir que la carretera està en balança fiscal positiva. Per tant, com a consumició, aporta, com a mínim, allò que gasta. No es pot dir el mateix del ferrocarril, almenys en aquest país i en aquest moment. Això es deu a què cal millorar-ne la infraestructura i, per tant, hem d'ajudar a trobar la font de finançament que ho faci possible.

A la Comunitat Europea, ja es cerquen fórmules de finançament a través de la nova taxa d'infraestructures que han aplicat a Àustria i a Alemanya. També tenim altres formes de finançament privades a l'estat espanyol, al francès o a l'italià, amb peatges concessionals de les autopistes. Cal, per tant, veure quin és el menys dolent dels sistemes. Alhora, també hauríem de ser conscients que allò que utilitzem es desgasta i necessita una amortització i un manteniment. Sobre el sistema privat-públic, que el govern alemany i l'austríac han buscat com a finançament, he de dir que hi estic totalment en contra per la poca transparència d'aquest finançament amb retorn al seu origen que és el transport. En efecte, no hi ha una transparència absoluta i el Llibre Blanc dona moltes pistes per pensar que pot derivar-se d'un

finançament creuat. En definitiva, no es pot saber exactament si, quan es necessiti més inversió, ens buscaran algun altre impost com aquest que hem hagut de patir últimament: l'impost directe sobre venda minorista d'hidrocarburs (IVMH) o mal anomenat impost sanitari. A més a més, en un moment en què tendim a una harmonització europea de les normes i que sobre la taula hi ha, a la Comissió Europea i dins el sector transport, entre vuit i deu projectes directores, un dels quals és la directriu d'interoperabilitat. No obstant, els diferents modes que s'apliquen, des del punt de vista de la sobirania dels estats, no aporten res a aquesta harmonització. Sembla com si cada vegada haguem de fer més parades quan provem de globalitzar un mercat d'àmbit europeu, cada cop més gran. Cal pensar què representa, per a l'usuari del transport, tenir un aparell al vehicle, el VIA T, per passar els peatges espanyols, que sigui també el VIA T francès i, alhora, l'aparell per pagar la taxa d'infraestructures a Alemanya, l'OBUE, que també valgui per pagar la taxa d'infraestructures austríaca. Cal imaginar què pot representar posar quatre aparells, que podrien arribar fins a deu, sobre un *tablier* d'un camió que començarien a sonar en funció dels països que vagi travessant. Considero que això representa un estancament que la tecnologia ens permet superar molt fàcilment. Per tant, hauríem d'aconseguir, com a sector, com a usuaris i com a part integrant de la legislació, en tant que votants, que això s'harmonitzés en una sola i única opció (com s'ha fet amb la telefonia mòbil en què els operadors es passen els abonaments i càrrecs necessaris).

Fins ara, he criticat el mode i sistema públic. Pel que fa al sistema privat, encara que també el critico, en sóc més favorable, perquè el finançament és molt fàcil i concret: es tracta d'una empresa privada, en la qual hi puc participar jo i de la qual, si obté beneficis, en puc obtenir un rendiment. Com a empresari, aquest sistema m'interessa. Qualsevol mode privat d'explotació, que respon a un compte d'explotació, a un rendiment i a un benefici, és important, atès que respon a una gestió de característiques similars a les característiques de la gestió que realitzem a la nostra empresa. Això és bo perquè agilita una gestió que, d'alguna manera, està lligada a un sistema i una amortització o a un termini concessional i, a més a més, hi puc participar com a ciutadà. La crítica que en puc fer és que, com a sector privat, sempre es tendirà a engruixir aquest compte i no sabrem mai fins a quin punt és una inversió des del punt de vista privat o, fins a quin punt, respon a una necessitat d'inversió i reinversió en aquesta infraestructura. En tot cas, crec que és important que se sàpiga que aquest finançament es reinverteix en la infraestructura, però basant-se en uns costos no de la infraestructura en si, sinó en els estrictament necessaris.

També considero que, a aquesta infraestructura privada, pel fet de ser privada, li hauríem d'exigir un servei més ampli dins el sector. I no només pel que fa a l'estat de la infraestructura, al seu manteniment i a la seva ampliació, sinó pel que fa a la necessitat imperiosa que tenim d'atendre la legislació, és a dir, pel que fa a allò que ens cal com a transportistes: una parada cada quatre hores, un màxim horari de conducció de nou hores, etc. Necessitem una seguretat que avui no tenim, uns serveis que avui no són prou flexibles i el millor cost possible, sense que això encareixi el producte. Així donarem una major rendibilitat al sector, perquè ara estem carregant-nos de costos d'assegurances i de riscos que no hauríem d'assumir i que serien compensables des d'aquest punt de vista. També el pillatge, per les circumstàncies socials d'Europa, és una realitat i tant la carretera com el ferrocarril el pateixen. Aquesta també és una de les reflexions que hem de fer sobre el tema de la infraestructura.

Pel que fa a la legislació, crec que tenim un gran repte en el món del transport, que actualment es regeix per 70 normes diferents, un 25% de les quals ha de canviar aquest 2005. Així doncs, ens hem d'adaptar a algunes directrius importants: d'una banda, a la directriu de temps de treball, la que ens determina el marc social entre empresa i treballadors i que, per tant, serà molt important dins l'àmbit de la interlocució social els propers mesos. D'altra banda, tenim també la reglamentació estrictament de carretera, la modificació del reglament 38/20, i entrem dins una nova fase tecnològica i en l'adaptació d'aquesta fase tecnològica al temps de treball dels conductors i dels treballadors mòbils en general; tenim la directriu d'interoperabilitat que és la que he esmentat abans i que regirà els impostos per infraestructures que hem de pagar; tenim la directriu de restriccions de la circulació que és la que restringeix el pas, determinats dies festius, als vehicles per carretera i que fa que ens haguem de plantejar quina utilització tenim de les vies (és a dir, si hem de dividir per 7, els dies de la setmana, la utilització de la infraestructura viària i ho restringim un o dos dies, aleshores estem infravalorant dues setenes parts aquesta infraestructura i, en realitat, estem parlant d'una congestió); per últim, tenim la directriu corresponent al tema de la formació continuada dels treballadors i la directriu de prevenció de riscos.

Aquesta és la legislació marc, composta de 70 normes diferents en el nostre país. Ara bé, això s'està modificant i, per tant, cal que diguem a la nostra administració com canvia el nostre sector, com ens hem d'adaptar al progrés, com ens hem d'adaptar al sector productiu, com, en tant que sector serveis, no podem generar un producte estàndard, sinó que hem d'adaptar-nos al producte que tenim al mercat i que ens demanen els nostres clients. En aquest marc, les infraestructures no són res més que un ingredient d'aquest paquet. També formen part de la sostenibilitat, perquè, si restringim el nostre pas per carretera durant dos dies a la setmana, això repercuteix en el mode de transport utilitzat.

Quant al mercat, hem de dir que, com a transportistes, volem moure mercaderia i que se'ns doni el mode més flexible. Per tant, sóc defensor de la carretera, perquè és el millor mode que tinc, però sóc

defensor de transportar de la manera més flexible possible. Això vol dir que si es liberalitza el ferrocarril, en el sentit més ampli de la paraula, demà mateix compraria la infraestructura necessària i faria transport de mercaderia per ferrocarril; fins i tot, potser aniria passant part de la quota que té avui dia la carretera a la meua empresa al ferrocarril. Faria el mateix amb els vaixells si els operadors marítics cada vegada s'imposen més; encara que cal tenir en compte que els operadors marítics patiran, d'aquí a uns anys, allò mateix que patim nosaltres ara: problemes amb el carburant que gasten i amb les normes ambientals, atès que el mar pateix una major congestió. Ens trobarem, doncs, que, un cop tinguem el mode instal·lat dins les nostres infraestructures, el cost haurà augmentat perquè caldrà adaptar els costos a una sostenibilitat major. Per tant, acabaran patint la mateixa criminalització que patim ara a la carretera. El mateix passarà amb el ferrocarril: l'energia consumida pel ferrocarril també serà un tema de debat. Per tant, els altres modes, a mida que vagin creixent, també seran difícils de sostenir i, aleshores, potser haurem incrementat tant els nostres costos que no serem capaços de saber si els nostres clients o la societat estan disposats a assumir aquests costos. Evidentment, no hi haurà cap més remei que assumir-los, però pot representar un pas enrere. Hem de crear, per tant, un sector sostenible amb un mercat també sostenible.

Per últim, voldria parlar de l'amenaça que l'ampliació de la Unió Europea pot suposar per al sector del transport, perquè som els primers a rebre la competitivitat, encara que també som els primers a beneficiar-nos de la recuperació, atès que el sector serveis és el més intangible de tots: moure una fàbrica comporta molts més raonaments que no pas prendre la determinació que un transport vingui d'una empresa estrangera. Acostumem a pensar que aquests països de l'Est són un factor de crisi important dins el nostre sector. Penso que això és fals. Per a nosaltres, representen una oportunitat: nosaltres tenim major capacitat financera, major estructura de mercat, major formació empresarial, tenim una història més clara pel que fa a l'estructura privada i al mercat lliure i, a més a més, tenim una visió empresarial molt més forta amb un mercat molt més consolidat i madur. Ara bé, si contemplem la situació des d'una visió estratègica, entendrem per què els veiem d'aquesta manera. Europa està dimensionada en un eix molt clar que és el Nord-Sud, perquè sempre ha estat així i les infraestructures funcionen així. Però Europa s'ha eixamplat i gairebé l'hem quadrículada, hi ha un eix nou que és l'Est-Oest, i les infraestructures no estan pensades perquè funcionin així: hem de travessar els Alps; hem de travessar, per anar a Anglaterra, el Canal de la Mànega, i els costos en temps, en diners i en infraestructures, en aquests casos, són molt superiors als de l'eix Nord-Sud. Això fa que l'estructura actual de les nostres empreses no estigui adaptada per a assumir el cost que representa el canvi d'eix. En canvi, la visió global de negoci de les empreses de l'est, per la seva situació geogràfica, és aquesta, perquè ells no estan encarats ni cap el nord ni cap el sud, sinó cap a l'oest. Alhora, això també vol dir que estan fent un forat de mercat en el centre, en la intersecció entre l'eix Nord-Sud i l'eix Est-Oest. I no és casual que, en aquesta intersecció, hi hagi Alemanya i França, que és el mercat europeu més gran i el centre de negocis més important, probablement per al sector productiu, però també per al sector de transports, perquè estem interoperant en aquests mercats. Per tant, tenim una desviació, una mena d'hipermetropia, a l'hora d'enfocar la nostra visió de mercat, perquè ens pensem que vénen de l'est, però no és cert, vénen del nord, però són empreses de l'est per un tema de cost estructural. Penso que hem de fer un esforç perquè la nostra empresa s'internacionalitzi, que es vagi a instal·lar a l'est, sense abandonar el mercat d'aquí. D'aquesta manera, protegirem el mercat d'aquí, mantenint l'eix Nord-Sud, perquè estarem fent-los la competència allà. Gràcies al fet que la seva cultura és superior a la que teníem nosaltres quan vam entrar al Mercat Comú, no trigaran més de cinc anys a posar-se al dia. Tot això fa que s'estructuri un mercat tremendament competitiu, però també molt encoratjador perquè tenim un mercat molt més ampli, unes oportunitats més àmplies i perquè fa que la nostra competitivitat canviï en termes de valor absolut: passem d'una competitivitat en cost a una competitivitat en productivitat. Així doncs, si som capaços d'augmentar la nostra productivitat, tenim tots els elements necessaris perquè puguem guanyar aquesta batalla. Per això mateix, voldria dirigir un missatge d'optimisme a l'administració perquè estigui al nostre costat a l'hora de fer els estudis d'infraestructura, a l'hora de legislar, i així nosaltres puguem abordar la nostra tasca com a empresaris a l'hora de poder acotar els mercats i guanyar quota de mercat.

Debat

Pregunta: —Com a representant d'empreses carregadores, que utilitzen el transport per carretera, vull dir que, fa vuit anys, es deia que, a l'any 2004, tindríem el tren per a passatgers i jo vaig suggerir que el que calia era el tren de mercaderies. És un fet que el transport de carretera és molt eficient, però hi ha productes que han de viatjar en tren. Ara es diu que el tren no arribarà fins a l'any 2010 o, fins i tot, l'any 2020. De fet, però, penso que no cal esperar a l'any 2010, perquè tenim una estació a Cervere que canvia els eixos del tren de 25 vagons en 1:15 h. Cal aprofitar-la i no esperar el tren d'alta velocitat. A Alemanya, per exemple, el tren no va a 350 Km/h, sinó que van acordar que anés a 250 Km/h i això permet alternar la mercaderia amb el tren d'alta velocitat. Penso que nosaltres també hauríem d'aplicar-ho i fer que la mercaderia pogués viatjar en ferrocarril.

També estic d'acord amb l'afirmació que el transport per carretera sempre hi serà; han de conviure el tren i el camió. Ara es parla de les autopistes del mar i del short sea shipping, però no hem d'esperar les subvencions d'Europa. Hem d'aplicar el short sea shipping, fem que els ports siguin

Sr. Pere Padrosa

El transport per carretera: infraestructures, legislació, sostenibilitat i mercat

econòmics, però que el camió sempre hi pugui viatjar a sobre. Penso que aquesta és l'única manera que, a Espanya, siguem rentables.

Sr. Pere Padrosa: —Comparteixo molts dels seus punts de vista. Penso que la congestió actual de la carretera cal solucionar-la amb la millora de l'eficàcia de la infraestructura del ferrocarril a curt termini, però això no ha de paralitzar-nos a llarg termini. Per tant, cal millorar l'eficàcia de la infraestructura actual que, tal i com indiquen els estudis que he esmentat abans, podrien millorar en un 50% més, simplement per un tema d'eficàcia i millor gestió. Quant al tema de la intermodalitat via marítima, crec que, actualment, tenim iniciatives importants aquí, a Barcelona (per exemple, el Barcelona-Gènova), que donen un eix cap al sud-est europeu molt important. Per tant, és un mode complementari al qual cal donar suport. Ara bé, aviat ens trobarem que s'aplicaran uns costos de sostenibilitat a aquest mode de transport. Per tant, hem de ser molt prudents si volem que aquest mitjà sigui complementari i sostenible. Si ho fem de manera desbordada, perquè a curt termini ens interessa, serà un fracàs. Aquest sector ha de proposar a l'administració allò que necessita per créixer, en la seva mesura i el seu cost, perquè, si no es fa així, nosaltres, com a transportistes, patirem el cost final.

Pregunta: —Voldria fer algunes observacions. En primer lloc, vull dir que el transport per carretera és la base absoluta de la intermodalitat. En segon lloc, el transport per carretera és la base de Catalunya que és un poble de comerciants, però és que, a més a més, el transport afecta tots els aspectes de les nostres vides: des de l'alimentació fins a la salut. En tercer lloc, voldria dir-li que, actualment, a Catalunya, l'economia té sortida per l'est i l'oest dels Pirineus. Si aquestes sortides, per motius polítics, es bloquegessin, hi hauria un embús i la repercussió seria terrible. Per tant, les infraestructures s'han de pensar per foradar els Pirineus perquè puguin passar els camions i els ferrocarrils. No només els transportistes, sinó tots els empresaris, hem de tenir clar que això és una prioritat. Per últim, voldria dir-li que, a la Comissió Europea, els funcionaris no haurien d'escriure coses impracticables, sinó que hi hauria d'haver un moviment general per mirar el futur amb serenitat i sentit pràctic.

Sr. Pere Padrosa: —És cert que el transport per carretera és la base de l'economia, de la intermodalitat i del transport, perquè el porta a porta només es pot fer per carretera. Entraríem, per tant, en una d'aquelles incongruències que, al final, dicten càtedra: el transport per carretera com a mal necessari, al final, és un bé comú. També és veritat que Catalunya és un poble de comerciants i que la permeabilitat dels Pirineus és imprescindible per a la nostra economia i per evitar un possible col·lapse tant de caire polític com pel que fa al creixement del transport.

Ara bé, els dos llocs de permeabilitat dels Pirineus són dos colls que no permeten una ampliació més gran. Cal, en aquest sentit, admetre que tenim un problema d'interlocució amb els nostres veïns. Per exemple, ara podríem parlar ja del túnel de Somport, perquè la banda espanyola pot funcionar perfectament, però no ho podem fer perquè la banda francesa l'han deixada com a ruta comarcal. Imaginem què representa passar-hi una cisterna carregada amb matèries perilloses i quin port de muntanya cal travessar per arribar a aquella zona. Estem assumint riscos per qüestions polítiques que hem de denunciar i cal estar al costat de l'administració a l'hora de negociar amb els nostres veïns. Hi hagut conferències transpirinaiques sobre el tema de la permeabilitat dels Pirineus, però els nostres esforços no són escoltats des de l'administració francesa, perquè tenen una cultura diferent respecte a la sostenibilitat i pel que fa a la visió a llarg termini que no es veu com alguna cosa rentable. Els francesos protegeixen la seva massa empresarial molt més que qualsevol altra administració. I els empresaris francesos, amb la intenció de mantenir la seva competitivitat, que actualment és molt desfavorable a causa de les seves condicions socials, no volen prendre cap mesura a favor de la permeabilitat dels Pirineus, atès que la riquesa del sud de França deriva, en gran mesura, de la riquesa del nord d'Espanya. És, per exemple, el cas de La Jonquera on la part rica, fins que va desaparèixer la duana, era la zona de Perpinyà i, ara, en canvi, La Jonquera té una font de riquesa molt important. La frontera feia de mesura profilàctica per a la riquesa francesa.

Quant a la legislació que s'està gestant a la Comissió Europea, hem hagut de prendre la decisió, des de l'organització de la qual en sóc vicepresident (la IRU), de crear una comissió permanent que faci que contínuament estiguem al corrent d'allò que s'està gestant i que se'ns tingui en compte a l'hora de decidir. La influència que hem de fer sobre polítics de color diferent i de països diferents ha de ser més forta que la que fem sobre la nostra pròpia administració, perquè no tenen un criteri homogeni a l'hora de votar, mentre que la nostra administració, finalment, funciona com una sola veu. La IRU ha de seguir una doble via: la primera, la de la influència com a tècnics per fer entendre la nostra feina de manera molt clara i breu; la segona, exercir influència sobre vint-i-cinc membres diferents d'un mateix grup polític multiplicat pels cinc grups polítics que hi ha al Parlament Europeu actualment. No val negociar només amb els eurodiputats catalans o espanyols, hem de parlar amb els polonesos, els lituans, etc. Així, podem ser capaços d'imposar, fent *lobby*, la minoria de bloqueig. Països tan importants com Alemanya i França, a vegades utilitzant països com Luxemburg, bloquegen moltes iniciatives que, per a nosaltres, són molt importants. Per tant, hauríem de fer estratègia política i posar de la nostra banda països tan

Sr. Pere Padrosa

El transport per carretera: infraestructures, legislació, sostenibilitat i mercat

perifèrics com nosaltres, per exemple, les repúbliques bàltiques. És important també que el món empresarial es mobilitzi, que vagi a aquestes associacions de caire internacional i recolzi aquests *lobbys*.

—Pregunta: *Molts sectors, el de transports entre ells, s'han desenvolupat en un marc legislatiu i d'infraestructures que no tenia en compte elements que, d'aquí a uns anys, s'hauran de tenir en compte. Així, per exemple, tot el discurs de la sostenibilitat ens indica el camí a seguir, perquè estem molt lluny de tenir un sistema productiu sostenible. Poc a poc, doncs, s'aniran promovent mesures que constrenguin aquests sectors a tenir en compte criteris de sostenibilitat. Evidentment, aquests canvis s'hauran de fer de manera gradual i equitativa per a tots els modes de transport; comparteixo, per exemple, les queixes del sector del transport per carretera respecte al greuge impositiu que tenen els combustibles del transport aeri.*

La primera reflexió que vull fer amb relació a això és que ara anem a buscar mercaderies allà on la relació preu-qualitat és millor; és un dels efectes de la globalització. Ara bé, si, finalment, el transport surt més car, potser no anirem tan lluny a buscar determinats productes i el valor de la proximitat serà alguna cosa a considerar quan ara mateix és una qüestió marginal. Sobre aquest punt, he de dir que no veig cap mena de problema en el fet que el creixement del sector no sigui d'un 50% com el que vostè apuntava.

Sobre la seva intervenció, volia dir-li que no ha esmentat els estudis d'externalització de costos que tenen tots els modes de transport i, amb relació a la qual, el transport per carretera, exceptuant l'aeri, surt força mal parat (com un mode de transport que externalitza costos ambientals, però també socials). Vostè creu que el panorama que ens ha presentat de creixement importantíssim pot arribar a ser tan gran que el transport per carretera hagi d'internalitzar costos que ara no es tenen en compte? També voldria dir que, en totes les ponències del Cercle d'Infraestructures, s'ha suggerit la idea que Barcelona ha de tenir la funció de centre logístic del sud d'Europa. Després d'escoltar la seva intervenció, em reafirmo en un cert escepticisme, perquè penso que potser el nostre entorn, la política del govern francès en concret, pot fer que aquest projecte no sigui una possibilitat real.

Sr. Pere Padrosa: —Sóc representat no només de la IRU i l'ASTIC, sinó també de transports de viatgers. Per això, pel que fa a la seva primera observació, voldria dir-li que, en aquest sector, el tema dels impostos el patim també a la carretera. L'IVA, per exemple, penalitza el transport de viatgers per carretera i, en canvi, no penalitza altres modes de transport. D'alguna manera, per tant, ja anem internalitzant part dels costos d'allò que produïm. He tractat molt per sobre el tema de la sostenibilitat, perquè és un tema tan important que necessitaria una sessió monogràfica. Ara bé, el binomi que m'ha plantejat, segons el qual el transport més car és igual a un producte més proper, caldria analitzar-lo i veure on es troba l'equitat. Els estudis plantegen que la distància òptima es troba no més enllà dels mil quilòmetres des del punt de producció, però la globalització dificulta la situació. Les condicions socials són tan diferents a tot el món que aquest problema no el podem resoldre des d'un punt de vista intern i això no ho podem ignorar.

M'agradaria també dir, com a transportista i generador de llocs de treball, que és cert que la sostenibilitat és difícil i el creixement de transport per carretera és complex, però no hi ha cap problema per internalitzar i externalitzar els costos si disposem de prou temps d'adaptació del mercat perquè pugui ser absorbida aquesta qüestió. La reflexió real, en aquest sentit, és: necessita el mercat temps per absorbir-ho des del punt de vista del carregador? La resposta és que no, segur que el carregador admetrà que li augmenti un 50% els costos. El problema de debò és si, com a consumidors, som capaços d'acceptar l'augment del cost i assumir-lo en tant que pot implicar una rebaixa del nostre nivell de vida. D'això ja no n'estic tan convençut. Avui dia, la interlocució social està entrant en una nova fase en què canviarà la mentalitat de tothom, tant de la part social com de la part empresarial. Per això, hem de deixar de ser interlocutors oposats i trobar-nos al mateix bàndol, perquè tenim un mateix enemic que és el mercat. El mercat que ens està regint avui dia fa que, ni des del punt de vista social ni des del punt de vista dels costos empresarials, puguem disposar de la flexibilitat necessària per arribar a un acord de manera lliure. No hem de rebaixar les mesures de l'estat del benestar, hem de millorar les condicions socials dels treballadors i, alhora, hem de ser competitius. Per tant, ambdues parts tenim al davant un mercat molt agressiu que hem de protegir, en tant que generador de la nostra riquesa, però hem de posar alguna mesura profilàctica per evitar que se'ns distorsioni l'estat de benestar actual. Cada vegada, les nostres reflexions intersocials, entre empresaris i treballadors, seran menys importants, perquè la descompensació social respecte als pols que avui interactuen en l'economia, i que amb la globalització s'anirà fent més palesa, ens vindrà imposada des de fora. Si som capaços d'adonar-nos d'aquest fet, serem capaços de vèncer aquesta necessitat globalitzadora. I aquesta reflexió vull que serveixi de contraposició a la idea del binomi "transport més car igual a producte més proper". Per a mi, en canvi, cal una major capacitat de negociació entre nosaltres i, si cal fer que el transport sigui més car, ja l'internalitzarem.

Des de fa anys, hem tingut un creixement important, però ara la rendibilitat se'ns estreny a uns marges al llindar de la sostenibilitat de les nostres empreses. La reflexió de fons és veure si hem sigut capaços

d'entendre que el nostre mercat ha madurat. Els creixements que teníem abans es devien al fet que teníem capacitat d'expansió i marges comercials molt alts, de manera que, si érem capaços de gestionar bé, en el moment de crisi, podíem arribar a guanyar més, perquè hi havia un efecte rebot. El problema avui és que les crisis són crisis en feina. Una crisi en feina vol dir que el sector madura, que se t'estreny el marge, que el teu proveïdor sap perfectament quin és el teu marge i que, per tant, et deixarà treballar únicament amb allò que sigui necessari per a la teva supervivència. Per tant, cal ser molt imaginatiu a l'hora de crear riquesa. Així doncs, el mercat, en el nostre sector, està malament, perquè hem entrat en aquesta fase de maduració i no hem tingut temps de reaccionar. Per això, he dit abans que cal abordar mercats nous. En primer lloc, perquè no ens vinguin a prendre el nostre, però també perquè puguem agafar una part de quota de mercat que tindrà una rendibilitat decent durant força anys. Des d'aquest punt de vista, penso que a tots ens falta visió empresarial. Som poc capaços de fer grans i dimensionar les nostres empreses segons la quota que necessitem en aquest moment. Cal tenir en compte que, en el sector de transport per carretera, una empresa que a Espanya és gran, no pot competir a Europa. Evidentment, encara és pitjor en el cas de la petita i mitjana empresa que no té possibilitat de veure de manera global com està el mercat. Per tant, tots plegats tenim una gran responsabilitat compartida amb l'administració. Hem de ser capaços, totes les parts implicades (carregadors, interlocutors socials, sindicats, empresaris), de presentar projectes i estudis a l'administració, de dir-li què volem que legisli. Cal puntualitzar que també hi ha una qüestió de formació empresarial i formació contínua dels nostres treballadors que fa que es qualifiquin o no les nostres empreses.

Quant al suport que rep la IRU des de les associacions estatals, la IRU té un gran avantatge que és la seva llarga experiència. Amb aquesta experiència, la IRU pot tractar les associacions estatals d'una manera global, perquè la focalització de les associacions estatals fa que traspuïn aquells problemes que tenen internament i, a vegades, no van més enllà quan es plantegen qüestions a la resta del món. La IRU, per exemple, s'ha de fer ressò de la permeabilitat dels Pirineus. Ara bé, també és molt difícil que la IRU es faci ressò de la diferència fiscal entre autònoms i empreses en aquest país, perquè, dels vint-i-cinc països de la Unió, som l'únic país que tenim un diferencial impositiu d'aquest tipus. La IRU, per tant, no se'n pot fer càrrec, de casos com aquests. Per tant, el que succeeix moltes vegades, en una situació harmonitzada com la dels autònoms que ara acabo d'esmentar, és que una norma contrària als interessos espanyols potser no és contrària als interessos de la resta de països. En un exemple com aquest i en un vot intern a la IRU, aleshores, ens trobarem en situació de perdre; evidentment, estarem en situació de guanyar en altres casos. Dit això, però, la situació d'Espanya dins la IRU és la següent: el representat espanyol a la IRU és l'associació que presideixo (ASTIC) i altres associacions del transport espanyol no hi estan representades; és a dir, hi estan representats el transport de viatgers i de mercaderies. L'important és que les associacions no han de perdre de vista que el seu paper no és purament institucional, sinó que han d'aportar problemes i solucions que puguin resoldre les institucions europees; si no es fa així, ens circumscribim dins un marc massa reduït. Encara que cal també un treball del dia a dia com el treball ingent que fan les associacions provincials. Cal, així doncs, que aquests dos plans estiguin molt ben definits.

—Pregunta: —*Volia exposar-li, i atès que la nostra administració no ha sigut capaç de portar a Espanya un concessionari de Toll Collect, l'OBU, si des de la IRU es pot fer alguna cosa respecte a aquesta qüestió, perquè hi ha un cost de temps molt important en els telepeatges de les autopistes alemanyes.*

—Sr. Pere Padrosa: —Efectivament, s'estan fent pressions des de la IRU en aquest sentit. Però em consta que, a través de la pressió del Comitè Nacional de Transport, s'han fet alguns progressos. Toll Collect ha reaccionat i ha entès que Espanya és un país clau dins el sector del transport per carretera. L'únic que ens demanen és que d'aquí a sis mesos hàgim homologat els possibles tallers que han d'instal·lar aquest aparell. Ara bé, al marge de la qüestió de si som capaços o no d'instal·lar-lo aquí, hi ha altres tasques importants a fer. En primer lloc, hauríem d'aconseguir que Toll Collect assumís el cost de muntatge d'aquest aparell; en segon lloc, a través de la directriu d'interoperabilitat, aconseguir també que els diferents operadors d'infraestructures es posin d'acord i facin que un únic model interoperi a tots els països.