

Intermodalidad: transporte marítimo y transporte por carretera

Aunque esta conferencia tratará de cuestiones que no son nuevas en el mundo del transporte, el cargo de responsabilidad que ocupo actualmente tiene que permitirme una serie de reflexiones que reenfocarán algunos puntos de vista de los cuales se suele abusar en el análisis de la intermodalidad.

En primer lugar, es casi obligado, cuando se habla de transporte, mencionar su importancia como elemento impulsor, su aportación al PIB, el efecto multiplicador que la logística tiene sobre otros sectores, su peso en cuanto a la población activa se refiere... También es de mención obligada la diversidad, las diversas tipologías presentes en el mundo del transporte tanto urbano como interurbano. Cada tipología está subdividida y presenta diversos modos, además tiene una regulación propia del acceso al mercado, de cómo se mantiene uno en él y contiene sectores y agentes, cada uno de ellos con su importancia y particularidad.

Me he referido puntualmente a la población activa. En este campo, y según datos no muy recientes, aunque los términos porcentuales siguen siendo válidos, la carretera da un porcentaje de prácticamente el 70% de la población activa. Con estas cifras se ve de alguna manera la presencia hegemónica de la carretera en la estrategia de movilidad en el mundo del transporte en España. Además, es una movilidad que ha crecido en los últimos años: me ceñiré al mundo de las mercancías, donde ha habido un crecimiento importantísimo medido en toneladas-kilómetro entre 1981 y el 2000 del 110% y, en estos momentos, nos situamos en unos volúmenes de 334 mil millones en los tráficos internos en España, con un 84% de la cuota del transporte por carretera respecto a otros modos. En los últimos años, esa cifra se ha ido manteniendo. Los demás modos están creciendo en términos absolutos, pero en términos relativos es el transporte por carretera el que está dando pasos hacia la hegemonía.

En cuanto al tema de la energía y, en concreto, a los problemas generados por el incremento del gasóleo, el dato de participación en el consumo final de energía es el siguiente: 78,5% para la carretera, mientras que el marítimo es un 4; el aéreo, un 15; y un 2,6, el ferrocarril. Dentro de la carretera, la participación varía. El turismo se lleva casi la mitad de los consumos, pero el transporte de mercancías (si sumamos los camiones, un 34%, y las furgonetas, un 17%) casi se lleva la otra mitad del consumo energético de ese 80% del que hablaba antes.

Quisiera referirme también a la idea del intercambio de mercancías, fijándome sobre todo en la presencia hegemónica del transporte por carretera. Una presencia que es hegemónica en el transporte interior, pero que, conforme se aleja el destino, va perdiendo, lógicamente, un peso. Según datos del 2003 facilitados por el Observatorio de los Pirineos (como saben, se trata de un observatorio que España y Francia hacen al unísono), el transporte por carretera representaba un 82% en el marco "Península Ibérica con Francia". Si nos fijamos en el resto de países, todavía contando la Unión Europea como 15, entonces, la presencia de la carretera se reduce a un 40% y aparece la presencia marítima con más fuerza, con un 57%. El ferrocarril tiene una presencia casi testimonial. Y si, finalmente, nos fijamos en el intercambio de mercancías de la Península Ibérica con el resto de Europa, es decir, aquellos que no son los 15 (principalmente países candidatos a entrar en la Unión Europea en el momento de la elaboración de esta encuesta y otros), luego, la presencia marítima, sobre todo derivada de la importación de crudo con Rusia y los países de la antigua Unión Soviética, cambia totalmente. En este caso, la carretera tiene un peso residual del 10%, mientras que la vía marítima representa el 90%.

A pesar de esas últimas cifras, hay que recordar que el comercio español descansa especialmente en unos intercambios con los socios de la Unión Europea principalmente y, sobre todo, con los países más importantes de nuestro entorno: Francia, Portugal, Alemania, Reino Unido, Italia... Ahí, la presencia del transporte por carretera, debido a la proximidad, es todavía bastante fuerte.

Los datos que proporcionamos desde el Ministerio con el fin de que la Unión Europea (en concreto, Eurostat) lleve a cabo sus estadísticas se basan en una encuesta permanente elaborada a partir de miles de sondeos semanales a multitud de personas del sector. Esas encuestas, año tras año, vienen a incidir en que el 80 y algo por ciento de las operaciones de transporte por carretera se realizan en tráficos menores de 150 Km. Eso quiere decir que el gran movimiento del transporte se realiza en zonas de influencia muy próximas. Es un dato reiterativo (algunos datos sobre el Puerto de Barcelona venían también a señalar esa circunstancia) y que forma parte de la realidad del mundo del transporte. Cuando no hablemos del transporte interno, sino de la relación con Francia, el transporte de corto recorrido (el interregional entre las regiones del Norte y Sur de Francia y el Norte de España) es bastante intenso. Existe, así pues, una relación privilegiada con Francia y también con Alemania.

Para ver comparativamente el peso español, existen unos datos del 2004 (aunque la tendencia se ha ido manteniendo los últimos años), facilitados por Eurostat y de los que *El Vigía* ya se ha hecho eco, que ponen de manifiesto el peso hegemónico en el transporte por carretera, junto con Alemania y Francia, de España. El Reino Unido e Italia se situarían en cuarto y quinto lugar, respectivamente. Tampoco hay que olvidar una potencia emergente como Polonia ni la presencia de flotas importantes

relacionadas con países pequeños, pero con puertos europeos substanciales, es el caso de la flota holandesa y de la belga.

Sin embargo, nuestra presencia en el transporte internacional, dentro de la Unión Europea todavía medida a 15, es pequeña. Nos situamos en un 7% de la cuota de mercado, Alemania tiene un 22, Francia tiene un 15 y las flotas holandesa y belga tienen un 11% cada una de ellas. Comparándola con países que no son de la Unión Europea, países candidatos y según datos del 2004, nuestra presencia en transporte por carretera, en la cuota de mercado, es de un 3%, es decir, baja mucho, ya que Alemania sigue con un 22%, Italia tiene un 13, etc. Tenemos, pues, un peso importante en el ámbito europeo, pero, en transporte internacional, no tenemos tanto peso como desearíamos. Quizás el modo de producir del empresario de transporte por carretera está muy ligado al modo de distribuir del productor (ya sea agrícola, industrial, etc.) y a tráficos muy ligados a clientes concretos. Para superar el hecho de ser transportista de sólo una marca, habría que tener una dimensión mayor, de escala europea, y así se podría producir, triangulando y superando ciertas cuestiones propias del transporte por carretera (desequilibrios entre punto de origen y destino, retornos en vacío, etc.); de hecho, planes estratégicos como el PETRA y algunos otros apuntan en esta dirección.

Otro dato importante, según la encuesta de Eurostat, es que la flota española de transporte participa en un 57% en los tráficos comerciales con origen y destino en España. Este dato nace de la encuesta permanente de la que he hablado. Hace 5 años, hicimos un trabajo sobre transporte internacional y la cuota que nos daba era del orden del 42%. La metodología de trabajo provoca distorsiones algunas veces, pero si hacemos caso a estos datos, tendremos que concluir que ha mejorado la cuota de participación de la flota española en tráfico origen-destino en España. Sin embargo, la presencia de esa misma flota en tráficos con origen y destino en terceros países se rebaja hasta llegar a términos residuales: muy pocas empresas tienen una presencia comercial en otros países que les permita triangular, evitar retornos en vacío o sacar mayor productividad a sus vehículos circulando por Europa.

Quería también mencionar algún dato que proporciona Eurostat y que es importante porque viene a incidir en lo que decía hace un instante: que el transporte por carretera refleja la realidad del intercambio, que suele ser de corto recorrido. Los tráficos más importantes que recoge Eurostat demuestran que el flujo de transporte de mercancías por carretera para España es Francia, que representa un 36% de su comercio, mientras que, en el caso alemán, el flujo más importante es Holanda y, en el caso francés, es Bélgica, a causa en ambos casos del acercamiento a los puertos. Este acercamiento nos da también una idea de la intermodalidad en Europa y de la importancia, dentro de lo que es el transvase de mercancías en países europeos, del acercamiento al barco en trayectos que se pueden clasificar como internacionales, pero de corte recorrido y en los que, y ahí aparece uno de los matices que quería plantear hoy aquí, la sustitución del transporte por carretera, incluso en Europa donde el peso del transporte ferroviario es mayor, choca con dificultades para que se lleve a cabo íntegramente.

Otro dato, medido en un indicador como es el de millones de toneladas por kilómetro, viene a decir lo mismo: España mantiene con Francia el nivel más alto de vínculo comercial. Francia es, pues, su socio comercial privilegiado y, en menor medida, lo son Alemania, Italia, Reino Unido, Portugal, etc. Francia es donde se mueve más el transporte por carretera internacional español, donde tiene un mayor peso y donde el modo marítimo y la presencia de la intermodalidad son susceptibles de mejora.

En términos de evolución, la vía marítima ha tenido una presencia activa, pero también la carretera ha ido creciendo con un peso importante. Hay gráficos de esta evolución que muestran lo importantes que son los tráficos con Francia; en este caso, la presencia de la carretera es más abundante que la marítima. Cuando salimos de los intercambios con Francia, el peso de la vía marítima va ganando terreno y, por supuesto, crece mucho en los tráficos con el resto de la Europa no comunitaria.

En términos estratégicos, creo que hemos conseguido del propio sector del transporte un compromiso con aquellas políticas en las que se tienen que involucrar de manera clara. Es decir, no sólo se trata de que haya políticas públicas, también son necesarias las de promoción privada. Es necesario un compromiso y un trabajo al unísono: políticas de desarrollo sostenible, intermodalidad, crecimiento del empleo, modernización de la economía y convergencia con Europa. Hacia esa idea apuntan los planes PETRA y PLATA para viajeros y también el desarrollo del propio PEIT, con un plan sectorial para el transporte por carretera que no plantea demasiada dificultad porque está ya desarrollado en consenso con el sector a través del plan PETRA y donde se dividen las tareas de cada uno en las principales líneas estratégicas a desarrollar.

Centrándome de manera más clara en el tema del transporte por carretera y marítimo, tengo que decir que he observado que existen algunas barreras hacia la intermodalidad y ciertas desconfianzas. Es un lugar común la desconfianza del cargador hacia el transporte marítimo (aunque hay sectores, como el de la automoción, que mantienen una presencia clara en el mundo marítimo) y la del transportista hacia el mundo marítimo. Quisiera recordar que, en una encuesta que hicimos sobre la percepción que tenía la

sociedad y las empresas, tanto cargadoras como de otro tipo, sobre los distintos modos de transporte (queríamos medir el transporte por carretera, pero medimos también el transporte de mercancías por barco), los resultados a la pregunta de si el transporte de mercancías por barco era igual o peor que el transporte por carretera fueron los siguientes: el 20% de los cargadores dijeron que era mejor el barco y un 19% decía que era igual. Y, al preguntarles por qué pensaban que uno era mejor que el otro, respondieron: es más rápido, el 47%; es más seguro, el 40%; contamina menos, el 19%; tiene más tecnología, el 13%. Otra pregunta interesante, y que tiene que ver con lo que publica *El Vigía* esta semana, era la que planteaba por qué era peor, si así se creía, el transporte por barco que el transporte por carretera. A esta cuestión, se respondía que hay más retrasos, menor flexibilidad de horarios, no se puede llegar a todos los destinos... En fin, retrasos, horarios, fiabilidad, frecuencias, costes... Estas cuestiones aparecen en cualquier análisis y quizá no sea nada nuevo hacer hincapié en ello.

No obstante, recientemente, hemos elaborado un estudio, con encuesta incluida (probablemente el mes que viene presentaremos este estudio al hilo de los compromisos que adquirimos, uno de los cuales era el seguimiento del mercado), sobre la comercialización en el transporte de mercancías. En este estudio, aparecía un dato esclarecedor: sólo un 16% de transporte por carretera utiliza el transporte intermodal con origen o destino en puerto. También es verdad, y por ser quién encargó la encuesta, soy en parte responsable de ello, que no se distingue entre el mero acarreo y lo que es la utilización del transporte intermodal como auténtico cliente de él (transporte por carretera que se introduce en el mundo del transporte marítimo para plantear un servicio de cara a su cliente). De ese 16%, el 75% tenían acuerdos estables con sus cargadores, pero se trata de transportistas en los que sus clientes han descansado una parte muy importante de su estrategia logística.

Hay que hacer mención a un punto, quizás un tanto trillado, pero de suma importancia, como es el de la estructura del transporte por carretera y el peso empresarial en el aprovechamiento de las opciones de intermodalidad. Cuando se planteaba el plan estratégico PETRA, el tamaño de la gestión empresarial era un punto fundamental y esa gestión está ligada a las nuevas tecnologías, a la formación, a las relaciones laborales en la empresa. Todo ello incide en un acercamiento a la intermodalidad, a la presencia internacional y al respeto hacia los objetivos de seguridad y medioambientales. La estructura, por lo tanto, es algo muy relacionado con la presencia en la intermodalidad. De hecho, son las empresas de carreteras importantes o importantes grupos logísticos los que se plantean una presencia, o incluso ser socio, en la explotación de un negocio de transporte marítimo.

Se puede detectar una cierta complejidad del mundo de la intermodalidad frente a la simplicidad del mundo de la carretera, ligado, éste último, al simplismo del acarreo. La intermodalidad es un mundo de burocracia, de empresas y comisiones, de relaciones comerciales, por lo tanto, chocan culturalmente el mundo del transportista y el mundo de la logística integrada o, dicho de otra manera, la integración empresarial con la diseminación. Es en esa integración donde existen alternativas reales. Hay, por lo tanto, que trabajar para generar cambios de percepción, cambios culturales y sobre todo cambios de producción del transporte, superando la propia producción, es decir, no conformándose en ser industria "vicaria de", sino superando esa limitación con una mayor estructura y dimensión.

Del estudio que presentaremos el próximo mes, también conviene destacar el dato sobre las relaciones de partenariatado entre cargadores y transportistas. Últimamente, hemos favorecido mucho estas relaciones. No obstante, son muy escasos aquellos cargadores y transportistas logísticos que mantienen una relación de partenariatado, se consideran socios y no meramente cliente y proveedor, hacen juntos un análisis de los medios a utilizar y una planificación conjunta de las necesidades. Esa es la línea que habrá que explotar en el futuro y, probablemente, en ella reside la idea de intermodalidad y en ella tenga que participar el mundo amplio de los agentes que componen la familia portuaria. Incluso, en esa encuesta, los cargadores vienen a decir que las relaciones de partenariatado pueden, en el futuro, ser una fórmula para conseguir un mayor ahorro de costes.

Hay también una necesidad de formación que ha llevado a que se desarrollen varios proyectos (Marco Polo, el esfuerzo del Puerto de Barcelona para la formación en materia de intermodalidad, los desarrollos del plan PETRA, nuestro trabajo de difusión dirigido al mundo del transporte con el fin de que conozca el mundo de la intermodalidad). Así, por ejemplo, hay un plan de formación en el que empleamos más de 4,5 millones de euros anuales en formación del sector a través de asociaciones de transportistas, logísticos, cargadores y sindicatos y donde está presente la idea de intermodalidad.

Casi para acabar, quisiera hacer una reflexión: desde el Libro Blanco, en todos los trabajos especializados que la Unión Europea ha ido publicando, se ha dado la versión de la sustitución, se ha cargado las tintas en carreteras congestionadas, por lo tanto, en los costes externos y en que la intermodalidad era la solución. Respecto a esta tesis tengo mis dudas, creo que el mundo marítimo tiene que aportar todas sus potencialidades al máximo, pero con una idea de negocio, no con una idea de que la intermodalidad ayuda a evitar los costes externos y que ayuda al medioambiente. Desde el mundo del negocio, la visión tiene que ser puramente empresarial, es decir, desarrollar porque es necesario crecer, captar nuevos clientes y buscar nuevos aliados. En este sentido, el enfoque de la sustitución (si el

marítimo tiene una capacidad de desarrollo es porque, en determinados flujos, tiene una capacidad de ofrecer costes bastante atractivos y tiempos y frecuencias lo bastante interesantes como para que el transportista por carretera se sienta atraído por él) es lo que ha hecho daño en la percepción que el transporte por carretera tiene de la intermodalidad. Ahora bien, no creo que así se vaya a solucionar la congestión en el centro de Europa porque una parte importante de los tráficos se producen en recorridos de corta distancia. Eso es muy difícil de sustituir y la congestión es un problema que va a seguir estando. La presencia hegemónica del transporte por carretera no va a cambiar en décadas. Así pues, es mejor no depositar esperanzas en soluciones que no afrontan la realidad; ése sería un enfoque erróneo.

De hecho, son erróneos tanto el enfoque de la sustitución como el que defiende que hay que desarrollar el *short sea shipping* porque hay congestión en el centro de Europa o porque hay costes externos. Todas las regiones necesitan estratégicamente el desarrollo potencial de todos sus modos de transporte y los empresarios necesitan desarrollar al máximo todas las posibilidades que haya, más allá de la congestión. Según un estudio elaborada para la Oficina de Promoción del cabotaje de corta distancia, 6 millones de toneladas eran lo captable para las autopistas del mar en aquellos flujos en los que era posible captar. Es una cifra importante, pero hay una parte igualmente importante que nunca va a cambiar y que no es susceptible de sustitución, por lo tanto, hay que ir pensando en soluciones de infraestructuras, de organización, logísticas, empresariales, de formación... La Unión Europea peca de no hacer demasiado hincapié en esos temas. En ese sentido, hay que mirar más al transporte por carretera como una industria que no va a ser sustituida, pero que sí puede colaborar necesaria y eficientemente con el transporte marítimo.

Por último, decir también que hay otro enfoque erróneo. Es el de aquellos que en su percepción ponen demasiado énfasis en que las cosas caerán como fruta madura, es decir, que el transporte por carretera, susceptible de ser transvasado al ferrocarril, acabará siéndolo porque hay un nivel de exigencia de la Unión Europea (tacógrafo, tiempos de conducción, restricciones a la circulación, etc.) que hace que el transporte por carretera sea más caro y casi imposible de ejecutar. No creo tampoco en ello. Si no se hace una política activa de mejora de los modos alternativos, no se conseguirá ese transvase. Cuando el ferrocarril era hegemónico en España y se le protegía desde las leyes y desde el Estado, fue cuando hubo el gran *boom* del transporte por carretera. Así pues, no creo que estos lastres que se le quieren imponer al transporte por carretera vayan a acabar con él, cuando, en realidad, es una necesidad para los clientes.

Debat

Sr. Bermúdez: —*Como bien ha dicho usted, por más que intentemos llevar a cabo el transporte combinado, hay que admitir la necesidad que tenemos de infraestructuras de carreteras. En ese sentido, quisiera plantearle una pregunta directa: en la anterior legislatura, se había diseñado un proyecto muy ambicioso, el desdoblamiento de la carretera nacional 230 (Lleida-Francia), que no se contempla en el PEIT, aunque sí es cierto que, desde Cataluña, se habla de unas mejoras, ¿no cree que por más que se fomenta el transporte combinado, necesitamos esas infraestructuras? ¿Cómo es posible que no se haya contemplado en el PEIT?*

Sr. Sánchez (Director General de Transportes terrestres del Ministerio de Fomento): —He trabajado en el PEIT, pero no es de mi competencia directa y no puedo responder, de memoria, a cómo contempla el PEIT un caso tan concreto. De todos modos, por mi trabajo en el PEIT, sobre todo en temas de intermodalidad, de penetración de las vías y de los servicios hacia Europa, de la impermeabilidad y permeabilidad de los Pirineos, creo que puedo asegurar que este plan aborda esta cuestión con valentía. A pesar de todo, es una cuestión que se puede plantear ante el Ministerio en cualquier momento.

Sr. Manuel Medina (SEAT): —*Quisiera darle las gracias por una de las opiniones que ha manifestado hoy aquí, la que dice que la intermodalidad, desde el punto de vista de la empresa, depende de los costes: usaremos la intermodalidad en tanto en cuanto nos beneficie competitivamente y comparativamente con otros medios de transporte; a igualdad de costes, analizaremos otros factores, pero a mejores costes iremos a intermodalidad. En el caso concreto del short sea shipping, creo que podemos afirmar que somos los primeros usuarios de short sea shipping en Barcelona, puesto que cargamos más de treinta mil coches al año con destino a Italia; hoy todas nuestras relaciones con Italia son marítimas, no hay ninguna que sea por carretera o ferroviaria.*

En segundo lugar, quisiera también hacer una reflexión sobre la congestión versus buen uso. Si analizamos trayectos de corta distancia, vemos que, por ejemplo, en las relaciones con el puerto, muchas empresas trabajamos a tres turnos diarios, mientras que, en el puerto, cuando sobrepasas cierto límite horario, entras en unos sobrecostes muy importantes. La reacción de les empresas es rehuir pagar costes adicionales y concentrar todo nuestro tráfico sobre los puertos en unas horas concretas. De manera que hay unos picos de tráfico, causados entre otras cosas por los tráficos con destino a los puertos de las empresas de transporte de mercancías, que podrían hacerse de noche si no hubiera estos sobrecostes. Me consta que, desde el puerto, hay personas que intentan promocionar el trabajo nocturno (aunque entiendo que eso es tarea de todos, también de la Dirección General de Carreteras) para dar un buen uso

a las infraestructuras y no provocar congestiones. Quisiera hacer una petición a la Dirección General de Carreteras para que se sume a hacer presión con el fin de que los horarios de trabajo de los puertos sean de 24 horas sin incremento de costes.

Tercer tema, la falta de infraestructuras produce costes. Si hay mala comunicación, suben los costes de ubicación de las empresas, porque sube el terreno, ya que nuestros proveedores quieren estar cerca de nosotros. En Alemania, hay proveedores que hacen suministro just-in-time a fábricas del propio grupo que están a más de 100 Km, en el entorno de Barcelona, eso es imposible. Eso quiere decir que aumentan nuestros stocks, tenemos que tener unos stocks mucho más altos porque nuestro flujo de comunicación no es correcto. Aumentan, de igual forma, los costes laborales. Al no haber movilidad de personas, los convenios laborales que se firman son muchos más altos que los del resto de Cataluña (un buen ejemplo de ello son los convenios del Baix Llobregat). Específicamente, en el transporte de corta distancia podemos ver que los costes vienen dados en función de la productividad. En un tráfico a 40 Km lo que cuenta en el coste es el número de rotaciones, mientras las carreteras estén congestionadas y el número de rotaciones baja y, en el entorno de Barcelona lo hemos visto en los últimos años, el coste unitario para mí subirá porque lo tengo que dividir entre el número de viajes que puede hacer el transportista. Teniendo en cuenta, como se ha dicho, que los tráficos son mayoritariamente de corta distancia, está claro que la congestión influye en los costes de una manera absolutamente directa.

Sr. Sánchez: —Su análisis me parece impecable y, por lo tanto, sólo puedo añadir que desde la Dirección General de Transportes por Carretera compartimos esa visión. Sé muy bien el esfuerzo que se está haciendo, desde Puertos del Estado y desde las autoridades portuarias, para superar los problemas internos que hay en los puertos de todo tipo. Por supuesto, la mejora de aquellas infraestructuras ociosas o donde hay asimetría horaria es necesaria, tanto en el caso de los puertos como en el del ferrocarril. Otro gran problema que tenemos en Europa es la distribución urbana y los problemas de utilización de las zonas de carga y descarga en horario nocturno. En definitiva, es el mismo problema: el uso del espacio de la infraestructura ociosa, el evitar puntas e intentar reducir costes con una utilización mucho más racional de los medios y de las propias infraestructuras. En la solución, deben intervenir muchos actores y su discurso es efectivo en la medida en que todos seamos conscientes de la importancia que tiene para la industria el que la logística responda cada vez mejor a los requerimientos de aquélla.

Con relación a lo dicho hasta ahora, quisiera hacer una reflexión al margen: recuerdo que hace años se decía que éramos el Ministerio de los transportistas y si bien eso es cierto hasta cierto punto porque nuestra relación con ellos es diaria, en los últimos años hemos querido escuchar más a los cargadores. La administración estaría alejada de las soluciones si sólo escuchara al proveedor y no escuchara las necesidades de los usuarios, tanto grandes como pequeñas empresas que son las que el transporte necesita. El transporte no es un fin en sí mismo.

Sr. Josep Oriol (Director del Puerto de Barcelona): —*Quisiera hacer un comentario y un par de preguntas. De hecho, de uno de ellos, el Sr. Medina ya ha dicho parte de lo yo que quería comentar y es la posibilidad del trabajo nocturno, lo que nosotros llamamos "puerto 24 horas". Esa posibilidad sería factible actualmente, pero es verdad que con unos costes bastante elevados. Por otro lado, quisiera decir que siempre que se ha intentado trabajar en fines de semana o en horario nocturno nos ha faltado algo de complicidad por parte de las principales empresas. Por lo tanto, lo que haría falta es un convenio entre las principales empresas, los principales cargadores, importadores y exportadores, y las terminales portuarias para que se pudiera conseguir una mínima masa crítica. Si no se consigue, los costes nunca podrán ser lo bastante bajos como para que resulten atractivos.*

En segundo lugar, como responsable portuario, tengo la obligación de defender el short sea shipping y todos los transportes marítimos. Estoy de acuerdo en que eso no evita la congestión en las cercanías de las poblaciones, pero sí disminuye la congestión entre ciudades (por ejemplo, en el caso del exitoso tráfico entre Génova y Barcelona o entre Barcelona y Civitavecchia, estamos sacando 2 millones de toneladas de las carreteras). Dentro de este ámbito de la congestión, quisiera saber la opinión del Director General respecto al tema de las terminales marítimas interiores o puertos secos. Esa medida, además del "puerto 24 horas", sí podría reducir la congestión en las cercanías de las ciudades en tanto en cuanto se consiguiera tener unos transportes ferroviarios eficientes, rápidos, fiables a unas distancias relativamente cercanas a los puertos y, a partir de ahí, hacer la distribución.

El siguiente punto, bastante complejo de solucionar, tiene que ver con un comentario suyo en tanto que ha valorado positivamente los esfuerzos del Puerto de Barcelona en temas de formación. También estamos haciendo un esfuerzo en un plan que se llama PROATRANS que, básicamente, se puede definir como la adaptación del plan PETRA a nuestro pequeño entorno. El transporte terrestre por camión, básicamente de contenedores, como en todos los puertos, aquí también es muy conflictivo y la autoridad portuaria decidió en su momento acometer un proyecto muy dificultoso, pero que pretendía regular esa complejidad que existe, no sólo en los puertos españoles. En relación con ese proyecto, quisiera saber cuál es su opinión respecto a la legislación, que va a salir pronto, sobre las autorizaciones de los regímenes de autónomos, la capacidad mínima que debe tener una empresa e, incluso, el capital mínimo que debe tener una empresa, es decir, cuántas tractoras debería tener una empresa para ser considerada como tal. También quisiera saber si nosotros tendremos capacidad para influir, puesto que nos gustaría decir lo que pensamos y conocer la opinión del Ministerio.

Sr. Sánchez: —En primer lugar, gracias por el esfuerzo que están haciendo de aprovechamiento de los medios y de promoción, junto con la iniciativa privada, de servicios prestigiosos como el de Génova, que ha mencionado. Los transportistas están muy satisfechos de la fiabilidad, la seguridad, etc. de esos servicios y, además, les ha abierto la necesidad de colaboración con el otro lado, lo cual abre ya una posibilidad de presencia allí.

Hablaba usted también de los puertos secos. Considero que se trata de una buena idea, a pesar de que en su momento me pareció una idea adelantada. Me explico: siempre he visto Puertos del Estado como una de las partes más activas del mundo público o administrativo. El mundo público portuario es el más activo estratégicamente, no está especializado en la construcción, sino que se piensa en el usuario. En el mundo de la carretera, se piensa a veces en la carretera y no en el usuario. En el mundo portuario no es así. Siempre hay gente que aporta ideas y que tiene una capacidad estratégica extraordinaria. Eso comportó en su momento que se planteara algo absolutamente novedoso: los puertos secos, que representaban una opción para la liberalización del mundo ferroviario. Costó mucho que ese proyecto se llevara a término, porque la liberalización ferroviaria ha sido muy lenta, pero creo que es una magnífica idea, que cuenta con un apoyo total por nuestra parte y por la de distintas entidades y comunidades autónomas. Yo mismo participé en algún proyecto concreto y creo que es una de las opciones de futuro. Cuando la liberalización ferroviaria sea un hecho, cuando se desarrolle íntegramente, en términos reales, lo que ahora mismo es ley, creo que tendrá mucho más sentido.

Por último, en cuanto a PROATRANS, quiero felicitarles una vez más. El problema de los puertos respecto al caso del transporte por carretera nos ha llevado a distintas actuaciones. La última fue un foro que reunió al Ministerio de Fomento, al del Interior, al de Economía y Hacienda, a autoridades portuarias, a Comunidades Autónomas, a Puertos del Estado, etc. En este foro, ustedes también participaron activamente. La intención del foro era pensar cómo mejorar las situaciones del mundo portuario y sobre todo las restricciones a la competencia que había en el mundo portuario. Llegamos a algunas conclusiones comunes, que ya se han puesto en marcha, surgidas de un abanico muy plural. También se vio que había que hacer un diagnóstico y confeccionar una receta distinta en cada lugar. En ese sentido, las comunidades portuarias habéis hecho un planteamiento que creo que es el adecuado porque parte de la realidad concreta y no de una teoría general. Así pues, PROATRANS trata de dar respuesta a la dimensión de las empresas y al trabajo de los empresarios de transporte por carretera en el mundo portuario. Nos preocupa que la poca dimensión de las empresas lleve a una posición de debilidad de las mismas y a una posición de sobreexplotación de los transportistas que tienen una dimensión pequeña. En algunos casos, la respuesta violenta de algunos transportistas viene derivada de la posición de debilidad y de abuso que sufren en una cadena logística. Creo que ustedes lo han comprendido así y eso es lo que les da la posibilidad de soluciones a través de PROATRANS. Nosotros ahora mismo estamos en vías de modificar el régimen jurídico de autorizaciones y, por supuesto, hay margen para que cualquier persona que quiera hacer una aportación desde cualquier ángulo sea bienvenida. La propuesta que presentó con anterioridad el Secretario General de Transportes en el Senado dibujaba algo de lo que se pensaba que debía ser el proyecto. Seguimos pensando que hace falta, para ser transportista, una dimensión mínima. Lo pensamos la mayor parte del comité nacional y la administración. Hace falta una capacidad económica, medida en capital más reservas por un lado, pero medida también en flota mínima, por el otro. Ello se debe a que creemos que esa dimensión mínima permite al empresario de transportes pensar como empresario y no en términos de conductor autónomo sobreexplotado porque no tiene la protección del asalariado y, sin embargo, tiene muchas de sus obligaciones y algunas más añadidas. El Estado no debe permitir que sigan entrando, con una posición tan débil, estructuras empresariales que soportan muchas dificultades en el día a día. Por eso mismo, queremos seguir limitando esa entrada. Eso permite a su vez que si alguien entra, entre con una estructura mayor y que los que están dentro no estén sometidos a un bombardeo de nuevas entradas de autónomos que tienen una debilidad sustancial con esa estructura tan mínima, ya que esa debilidad se traduce en precios y en una competencia muy dura. En definitiva, mantenemos esa misma idea y somos receptivos a cualquiera de sus aportaciones.

Sr. Evaristo Magaña (Astac Condal): —*Creemos que todos estamos de acuerdo en que hay graves problemas pendientes de solución en el mundo del transporte y creo que lo que hacen falta son soluciones. Usted hablaba de la necesidad de que los diferentes sectores: logísticos, operadores, transportistas... lleguen a vínculos y fórmulas de colaboración para desarrollar el transporte en su globalidad. La triste realidad es que hay un divorcio, que no hemos sido capaces de solucionar a lo largo de los últimos 20 años, entre los transportistas y los operadores, no tanto quizá los cargadores. Por ejemplo, en un reciente análisis de la Dirección General, se hablaba de que el 60% del transporte por carretera está exento de contratos. Creo que no hay un mismo trato para los cargadores y los usuarios del transporte por carretera que para el transporte marítimo, el aéreo o el ferroviario. En cualquier medio de transporte, hay que pagar o tener un contrato. En cambio, en el transporte por carretera, no hay ningún tipo de contrato. El transporte por carretera está exento de control, de normativas y de un esfuerzo de síntesis de problemas. Creo que el divorcio que yo planteaba se visualiza con el incumplimiento de los acuerdos con los operadores y los cargadores.*

Hablaba usted también de la estructura empresarial, pero yo me pregunto: ¿qué sector hubiera sido capaz de armonizar un 14,30%, que, según todos los estudios, es lo que han subido los costes debido al tema del carburante? Pienso que ninguno. Por lo tanto, creo que las pequeñas empresas y los autónomos son lo que hace que el transporte abarate sus costes en términos generales y que el

transporte sea viable, ágil y competitivo, cosa que no todos los medios pueden llegar a ofrecer a corto plazo. Por lo tanto, creo que al transporte hay que darle más relevancia, creo que hay que estimular los foros de discusión y fomentar la capacidad y la formación de esas pequeñas empresas para que se desarrollen. Asimismo, creo que no hay que poner tantas trabas a su entrada, porque, insisto una vez más, ningún otro sector hubiera sido capaz de resistir la crisis del petróleo. Actualmente, la mayoría de los transportistas han comprado sus autorizaciones que valen 4 ó 5 millones de las antiguas pesetas y que, con el sistema de intransmisibilidades que se está planteando, están amenazadas. En cualquier otro sector, como el del taxi, por ejemplo, si estas concesiones se eliminaran, se pondría el grito en el cielo, porque eso es patrimonio e inversión. Por lo tanto, creo que se deberían buscar otras alternativas. Creo que no es admisible el planteamiento de que las tarjetas jurídicas puedan ser transmisibles y en cambio las físicas no lo puedan ser.

En cuanto al problema de la concentración de empresas al cual usted también se ha referido, creo que, en nuestro país, ha habido un problema: se han vendido muchas empresas y eso se ha hecho con el apoyo económico y logístico de los autónomos. Esas empresas se han vendido a multinacionales, cuando aquí había una cantidad y una calidad suficientes para abrir mercado, cosa que no tenían ni los holandeses ni los belgas, por ejemplo, y había sido la capacidad de los autónomos la que de una u otra manera flotó a todos esos operadores que luego vendieron esas mismas empresas a los monopolios europeos.

Sr. Sánchez: —Se ha referido usted a las relaciones mercantiles. En ese ámbito, hay una ausencia mayoritaria del contrato escrito; es práctica habitual que no se redacte. Eso implica cierta inseguridad jurídica y va en detrimento de las partes más débiles de las relaciones comerciales. Una de las cuestiones en las que queremos hacer hincapié, y así se acordó con los cargadores y transportistas, es la necesidad, pública y privada, de fomentar el uso de contratos escritos. Contratos, además, que tengan en cuenta la evolución del precio del gasóleo, es decir, las cláusulas automáticas de revisión de tarifas cuando se producen variaciones tan importantes como las que ha habido. También es cierto que es uno de los pocos sectores que tiene un aparato normativo y administrativo tan importante porque tenemos las Condiciones generales de contratación (que tienen un juego supletorio en caso de litigio y cuando no exista un contrato escrito) y las Juntas arbitrales, a las cuales ponen en marcha, por delegación del Estado, las Comunidades Autónomas. Acabamos de aprobar, por ejemplo, una cláusula de revisión automática de precios, a incluir en las Condiciones generales de contratación. Pero, efectivamente, es un reflejo más de una posición débil de algunos operadores de transporte, sobre todo de los que ocupan el último eslabón de la cadena, los transportistas efectivos, que son los que sufren en esa misma cadena de contrataciones.

Hablaba también de intrasmisibilidad. En los acuerdos de octubre, firmamos una de las cláusulas en las que se decía que Administración y Comité nacional acordarán el Régimen jurídico. Por lo tanto, estoy obligado a poner en marcha este proyecto y a tratar de llevarlo a cabo, con algo que estaba sobreentendido, pero que se pone de manera clara en un escrito, que es la necesidad de que haya consenso. Así pues, estamos abiertos a sugerencias que planteen alternativas a la intrasmisibilidad pura y dura. No obstante, lo que queremos transmitir es que el sector del transporte permite diferentes vías de entrada al mercado: para el que compra autorizaciones del ámbito que sea, hay una vía; para el que entra nuevo al nacional ligero, otra... En fin, nos posicionamos mentalmente en un mercado de transporte que ya no es del siglo XX, sino del siglo XXI. Por lo tanto, ya no es la administración ni las empresas de las tarjetas ni de los ámbitos, sino que estamos hablando de empresas de transporte por carretera, pero abiertas mentalmente a cualquier servicio, incluido el intermodal. Así pues, esas empresas tienen que tener autorizaciones porque se trata de actividades económicas, sin diferencias de ámbito, algo que, dicho sea de paso, está totalmente obsoleto. Esas empresas deben trabajar en los ámbitos que sus contratos les marquen. Eso son lastres del pasado con los que queremos acabar porque no ponen orden en el sector y para poner orden hay que simplificar las formas de entrada al sector, incluso subiendo un poco el listón de la calidad. No se puede impedir a las empresas españolas que crezcan para que luego venga una empresa extranjera a ofrecer lo que ellas no ofrecen. No se puede seguir contingentando, pero sí poner unas barreras cualitativas para que los que entren libremente entren con una fortaleza para trabajar en un mercado que no es fácil, que no es para aventureros, porque los que están ya, acaban pagando el pato de los aventureros. En los últimos años, hemos visto que el 25% de los pequeños empresarios que han entrado comprando la autorización de otro dura muy poco. Ese 25% hace una labor ingrata para ellos mismos y para los demás. Así pues, hay que exigir capacidad económica y capacitación profesional.

Pregunta: —*Quisiera referirme al tema del short sea shipping. Los que estamos más involucrados en este tipo de operaciones nos damos cuenta de que las líneas que prestan los servicios son de compañías italianas. Además, las compañías de transportes que entienden el cambio que se avecina y lo que representa son también compañías italianas. Luego, vamos viendo como poco a poco perdemos batallas: las compañías navieras italianas encargan sus barcos a los astilleros italianos; las compañías de transporte que se están quedando el mercado español que hace el tráfico con Italia, compran sus camiones en Italia, etc. Por lo tanto, creo que deberíamos hacer entender a los empresarios de transportes españoles que tienen que entrar en negocios de este tipo. Respecto a ello, quisiera saber cómo se podría acelerar este proceso desde el punto de vista de la Dirección general.*

Sr. Sánchez: —Nosotros siempre hemos sido respetuosos con la iniciativa privada en términos de crecimiento, de absorción, etc. No obstante, sí que es cierto que siempre estamos tratando de forzar, vía formación, vía legislación, vía mensajes estratégicos, la necesidad de una presencia más clara en el mundo de la intermodalidad y en el ámbito internacional. Hay un hecho claro y es que lo que llamamos en España empresas grandes, empresas líderes del sector, son muy pequeñas en el ámbito europeo y tienen una composición familiar. O sea que son empresas que se encaminan hacia una profesionalización de la gestión de la empresa, pero tienen un componente familiar muy claro y a veces unos modos de gestión del fundador o de la primera generación de esa empresa, es decir, de empresarios hechos a sí mismos que tienen mucho valor, pero también una serie de limitaciones. Empieza ahora una incorporación de terceras generaciones mucho más preparadas. Un buen ejemplo de ello es Pere Padrosa que estuvo presente en este Cercle. Empresarios como él incorporan una visión estratégica nueva y a la vez de continuidad. A veces, los que no tienen esa continuidad familiar no saben manejar las riendas de esa transición hacia una gestión profesionalizada y acaban vendiendo. De ahí viene una presencia de estrategia de otros países en la compra de empresas. Tenemos esa composición social en el mundo del transporte y, en los próximos años, deberíamos ayudar a esas empresas a llevar a cabo esa transición. No obstante, quisiera puntualizar que la presencia española y el peso del transporte español en Europa son muy importantes.