

PETRA:

HACIA LA MODERNIZACIÓN DEL SECTOR DEL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA

Nº 12
BOLETÍN
INFORMATIVO
ENERO 2007

- ✓ Síntomas de **CONCENTRACIÓN** y **MODERNIZACIÓN** en las empresas del sector
- ✓ Presentación pública sobre experiencias e iniciativas en **INTERMODALIDAD**
- ✓ Entrega de premios al Concurso **PETRA 2006** y nueva convocatoria **2007**



MINISTERIO
DE FOMENTO

DIRECCIÓN GENERAL
DE TRANSPORTES
POR CARRETERA



S U M A R I O

Boletín 12 – Enero 2007

Editorial

Análisis del Sector

Síntomas de concentración y modernización en las empresas.....	4
---	---

Mejoras prácticas en el Sector

Presentación Pública sobre experiencias de intermodalidad.....	8
<i>Unión de Operadores de Transporte Combinado (UOTC)</i>	
<i>Grupo Pañalón - Tradilo</i>	
<i>Acciona Logística - Transmediterránea Cargo</i>	
<i>Puerto de Barcelona - Escuela Europea de Short Sea Shipping</i>	
<i>Puertos del Estado - Autopista del Mar</i>	
Experiencias premiadas del Concurso PETRA 2006.....	20
<i>Dirección de Servicios y Formación de CETM</i>	
<i>Salvesen Logisfashion, S.L.</i>	
<i>ESK, S.A.</i>	

Concurso PETRA de mejores experiencias

Convocatoria del Concurso PETRA 2007.....	26
Acto de entrega de premios del Concurso PETRA 2006.....	29

PETRA

Editorial

La Dirección General de Transportes por Carretera del Ministerio de Fomento, en colaboración con el Comité Nacional del Transporte por Carretera y con la asistencia técnica de la firma consultora Arup, continua desarrollando tres ambiciosas iniciativas de comunicación con el Sector del Transporte de Mercancías por Carretera:



El objetivo básico de las mismas es contribuir a la difusión y desarrollo de las líneas de actuación propuestas en el Plan PETRA para la mejora competitiva y modernización del Sector nacional.

En este sentido, se entiende que una de las principales contribuciones a tal fin es analizar y dar a conocer, por un lado, los principales indicadores de evolución del Sector en cada una de las líneas estratégicas, y por otro, aquellas experiencias o proyectos empresariales que puedan servir de ejemplo e inspiración para otros en el Sector.

Dichas experiencias o proyectos empresariales se podrán encuadrar dentro de cualquiera de las líneas estratégicas del Plan, si bien se prestará especial atención a las relativas a mejora de la estructura empresarial, por considerarse pilar básico para abordar el resto de medidas. ○

ALGUNOS DATOS DEL SECTOR:

- ▼ Con fecha 15 de noviembre se ha publicado en el BOE el Real Decreto 1225/2006, de 27 de octubre, por el que se realiza la prevista **modificación del ROTT**. Incorpora muchas novedades y abre la puerta a una modificación del régimen de acceso al mercado del transporte de mercancías por carretera.
- ▼ El Ministerio de Fomento se encuentra tramitando un proyecto de orden reguladora del **régimen de las autorizaciones de transporte de mercancías por carretera**. De esta forma se podrá desarrollar el ROTT modificado, introduciendo importantes reformas en la normativa vigente: se pasa a autorización de empresa, se modifica el ámbito de las autorizaciones, los requisitos de acceso al mercado, etc. Su aprobación está prevista para el primer trimestre de 2007.

EN ESTE NÚMERO:

- Analizamos las últimas cifras del Observatorio del Transporte de Mercancías por Carretera en relación a la evolución de la **estructura empresarial** en el sector..... Pág. 4
- Resumimos la **Presentación Pública sobre experiencias en Intermodalidad**, que tuvo lugar el pasado 17 de octubre de 2006 en el Palacio de Zurbano de Madrid..... Pág. 8
- Explicamos brevemente las tres **experiencias empresariales premiadas en el Concurso PETRA 2006** dentro de sus diferentes modalidades..... Pág. 20
- Anunciamos la **nueva convocatoria del Concurso PETRA**, correspondiente al año 2007 Pág. 26
- Resumimos el acto de **entrega de premios del Concurso PETRA 2006** que tuvo lugar el pasado 19 de septiembre de 2006..... Pág. 29

Análisis del Sector

SÍNTOMAS DE CONCENTRACIÓN Y MODERNIZACIÓN EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR

Desde la descontingentación de las autorizaciones de transporte de mercancías por carretera llevada a cabo en España en 1999, resulta patente en el Sector una más que positiva evolución hacia la concentración empresarial, en un contexto en el que, además, el volumen global de autorizaciones no ha parado de crecer.

Si bien todas las modalidades de transporte han experimentado una evolución positiva, ésta es desigual según hablemos de transporte público o privado, y de vehículo pesado o ligero, como se muestra en la siguiente gráfica, donde se analiza el parque de vehículos de tracción propia que opera en España.



Cabe destacar la buena evolución, año tras año, del ratio de autorizaciones por empresas para vehículos pesados de servicio público, que ha pasado de 2'01 autorizaciones por empresa a principios de 1998, a 3'21 a mediados de 2006, con un 6'03% de incremento medio anual.

Es decir, en 8 años ha experimentado un crecimiento global del 59'7%, si bien este ratio aún se encuentra a considerable distancia de la media de autorizaciones de vehículos por empresa en países como Francia o Alemania, donde se rondan los 5-6 autorizaciones de vehículo por empresa.

No es este el caso del ratio de autorizaciones por empresa para vehículo pesado de servicio privado, que ha pasado de 1'89 autorizaciones por empresa a principios de 1998, a tan sólo 2'24 autorizaciones por empresa a mediados de

2006, con un crecimiento medio anual del 2'15%, mucho más moderado que para el transporte público.

VEHÍCULOS DE TRACCIÓN PROPIA Autorizaciones por empresa

	PESADOS		LIGEROS	
	Público	Privado	Público	Privado
	Autoriza. Empr.	Autoriza. Empr.	Autoriza. Empr.	Autoriza. Empr.
01/01/98	2,01	1,89	1,34	1,26
01/01/99	2,08	2,07	1,31	1,38
01/01/00	2,19	2,11	1,49	1,40
01/01/01	2,42	2,13	1,55	1,42
01/01/02	2,62	2,16	1,62	1,43
01/01/03	2,75	2,19	1,66	1,46
01/01/04	2,92	2,20	1,72	1,46
01/01/05	3,03	2,22	1,76	1,48
01/07/06	3,21	2,24	1,83	1,50

Datos: 1998-2005 a 1 de enero, 2006 a 1 de julio

Fuente: DGTC, 2006

En cualquiera de los dos casos, tanto servicios de transporte público como de transporte privado, resulta evidente que la dimensión media de las empresas con vehículos ligeros es mucho menor que aquellas con vehículos pesados, siendo su evolución en el tiempo especialmente crítica al mostrar un cierto estancamiento en el proceso de concentración que ha emprendido el Sector.

En definitiva, y en líneas generales, podría hablarse de una mayor dimensión de las empresas de transporte en vehículo pesado frente a las de ligero, y más concretamente en las de transporte público frente a las de transporte privado.

La concentración y evolución hacia empresas con una mayor dimensión media, es un hecho, y nos acerca un poco más a la media Europea.

Esta evolución es especialmente clara en las empresas de transporte público en vehículo pesado.

Pero el progresivo aumento de la media de autorizaciones por empresa que se ha constatado anteriormente, resulta aún más significativo si se tiene en cuenta que el número total de autorizaciones de vehículos de tracción propia del Sector no ha parado de crecer en la última década, pasando de 703.270 en enero de 1998 a 1.032.903 en julio de 2006, tal y como se muestra en la siguiente gráfica.



Con los datos aportados, tanto en el gráfico como en la tabla adjunta, se constata que el número total de autorizaciones de vehículo de tracción propia, tanto de servicio público como privado, ha crecido a buen ritmo, con una tasa de crecimiento medio anual de 4,92% en estos últimos 8 años, acumulando un crecimiento total del 46,87% desde 1998.

Entrando a detalle, la evolución más significativa se produce en el número total de autorizaciones de vehículo pesado de servicio público, con un crecimiento medio anual del 6,53%, y un crecimiento acumulado desde 1998 del 65,93%. Por el contrario, destaca el cierto estancamiento que presenta el número de autorizaciones de vehículo ligero de servicio público con un crecimiento medio anual del 1,05%, y un crecimiento acumulado desde 1998 del 8,72%.

Se constata así cómo la flota de transporte público es mayoritariamente de vehículos pesados y la de transporte privado es principalmente de vehículos ligeros, muy ligada a los servicios de distribución en los núcleos de población, mientras la de transporte público se especializa más en el transporte nacional e internacional entre dichos núcleos.

En cualquier caso, el fuerte crecimiento del número de autorizaciones es consecuente con una buena situación económica nacional y demuestra que pese al progresivo encarecimiento del precio del combustible, el Sector goza de muy buena salud.

Pese a las dificultades coyunturales y estructurales que está atravesando el sector en los últimos años, el imparable crecimiento del número de autorizaciones da muestras de un sector dinámico y de gran potencial.

SERVICIO PÚBLICO

Autorizaciones de vehículos de tracción propia

	PESADOS			LIGEROS			TOTAL
	Público	Privado	Total	Público	Privado	Total	
	Autoriz. Δ	Autoriz. Δ	Autoriz. Δ	Autoriz. Δ	Autoriz. Δ	Autoriz. Δ	
01/01/98	142.485	88.315	230.800	94.276	378.194	472.470	703.270
01/01/99	142.497	107.450	249.947	84.950	441.832	526.782	776.729
01/01/00	156.110	114.548	270.658	96.092	430.559	526.651	797.309
01/01/01	168.352	125.730	294.082	90.323	472.135	562.458	856.540
01/01/02	186.047	121.602	307.649	96.150	446.670	542.820	850.469
01/01/03	193.297	132.036	325.333	91.885	494.461	586.346	911.679
01/01/04	210.338	129.128	339.466	98.105	472.375	570.480	909.946
01/01/05	218.217	139.836	358.053	96.634	529.161	625.795	983.848
01/07/06	236.428	142.863	379.291	102.500	551.112	653.612	1.032.903

Datos: 1998-2005 a 1 de enero, 2006 a 1 de julio
Fuente: DGTC, 2006

Cabe destacar, asimismo, la buena evolución del número de autorizaciones de vehículos españoles de transporte internacional, que han pasado de 66.381 en 1998, a 101.305 en 2006, con un crecimiento medio anual del 6,22%.

Este crecimiento es debido básicamente a la evolución de las autorizaciones multilaterales en la Unión Europea, mientras las bilaterales se mantienen más estancadas dentro de un crecimiento irregular.

AUTORIZ. TTE. INTERNACIONAL MERCANCÍAS Número de autorizaciones a vehículos españoles

	LICENCIAS COMUNITS.		NÚMERO AUTORIZACIONES		
	Autoriz.	Δ	Bilaterales Autoriz.	Multilaterales Autoriz.	TOTAL Autoriz.
1998	----		21.114	45.267	66.381
					24,16%
1999	----		29.450	52.971	82.421
					12,23%
2000	18.991	19,09%	37.830	54.673	92.503
					-1,76%
2001	22.616	-2,53%	23.699	67.177	90.876
					16,80%
2002	22.044	1,11%	36.738	69.402	106.140
					3,41%
2003	22.289	-7,73%	34.729	75.026	109.755
					-1,41%
2004	20.567	-8,02%	33.876	74.327	108.203
					11,48%
2005	20.802		23.442	77.863	101.305

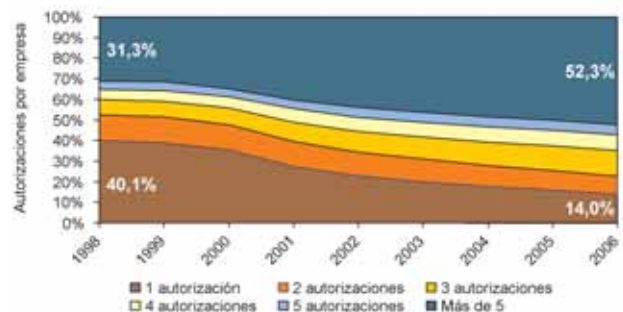
Datos: 1998-2005 a 1 de enero, 2006 a 1 de julio
Fuente: DGTC, 2006

Por otro lado, si se considera en esta ocasión el reparto del parque de vehículos de tracción propia entre las empresas en función del número de autorizaciones que poseen éstas, se observa si cabe con más claridad el proceso de concentración del que venimos hablando.

Así, se puede constatar cómo el número de vehículos de tracción propia que pertenecen a empresas con 1 sola autorización de transporte público se ha ido reduciendo progresivamente con el paso de los años, pasando de representar el 40,1% del parque de su mismo subsegmento (transporte público) en enero de 1998, a suponer tan sólo el 14,0% del parque en julio de 2006.

Por contra, el parque de vehículos de tracción propia que pertenece a empresas de más de 5 autorizaciones de transporte público, ha pasado de representar el 31,3% del parque (transporte público) en enero de 1998, a suponer el 52,3% de dicho parque de vehículos en julio de 2006.

AUTORIZACIONES POR EMPRESAS SEGÚN DIMENSIÓN (Vehs. tracc. propia - Servicio Público)



Datos: 1998-2005 a 1 de enero, 2006 a 1 de julio
Fuente: DGTC, 2006

Como valoración general cabría destacar que el porcentaje de vehículos pertenecientes a empresas de 3, 4, 5 o más de 5 autorizaciones por empresa, es el que crece año a año, mientras el peso de los vehículos en manos de empresas con sólo 1 ó 2 autorizaciones por empresa, se reduce de manera constante desde 1998.

SERVICIO PÚBLICO

Autorizaciones por empresa según dimensión

	Distribución de empresas MDP-N según el número de autorizaciones por empresa					
	1	2	3	4	5	>5
01/01/98	40,10%	12,50%	7,20%	5,00%	3,90%	31,30%
01/01/99	38,80%	12,60%	7,40%	5,30%	4,20%	31,60%
01/01/00	35,60%	12,10%	8,00%	5,40%	4,00%	34,90%
01/01/01	27,50%	11,90%	9,60%	6,30%	4,40%	40,20%
01/01/02	22,90%	11,30%	10,10%	6,90%	4,80%	43,90%
01/01/03	20,00%	10,90%	10,90%	7,00%	5,00%	46,10%
01/01/04	17,60%	10,10%	11,50%	7,30%	5,10%	48,50%
01/01/05	15,90%	9,40%	12,00%	7,50%	5,10%	50,10%
01/07/06	14,00%	8,60%	12,50%	7,60%	5,00%	52,30%

Datos: 1998-2005 a 1 de enero, 2006 a 1 de julio
Fuente: DGTC, 2006

En la modalidad de servicio público, con un proceso de concentración más claro, las empresas con más de 5 autorizaciones ya representan más del 52% del parque de vehículos.

Todo este proceso de concentración y de mejora de la dimensión empresarial media, suele ir aparejado de una apuesta por la modernización y la mejora competitiva de las empresas en el Sector.

Esto se debe, entre otros aspectos, a que se produce una mejora de la situación financiera de las mismas y se experimenta un cambio hacia una cultura empresarial más proclive a invertir pensando en el crecimiento a medio y largo plazo, abandonando la cultura corto-plazista en resultados.

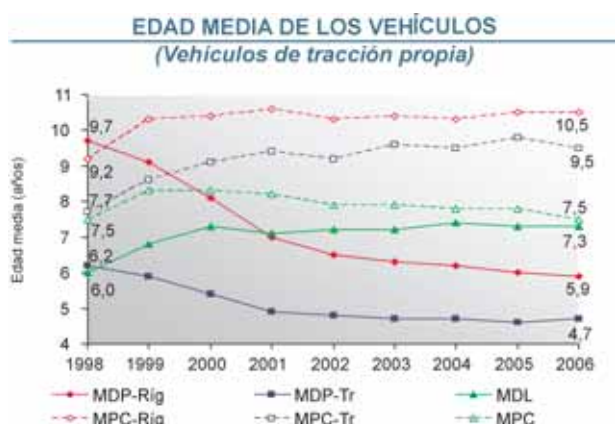
Un ejemplo práctico de aplicación de esta mayor capacidad financiera, acompañada de una clara decisión inversora, es la progresiva reducción de la edad media de la flota de vehículos de transporte, buscando dar respuesta a unos elevados estándares de calidad y servicio que, cada vez más, impone el propio mercado.

En ese sentido, el gráfico y la tabla adjuntos muestran cómo la edad media de los vehículos de tracción propia ha experimentado desde 1998 una progresiva reducción en el caso de los vehículos pesados de transporte público, o al menos un cierto control en su envejecimiento, en el resto de casos.

En dicha estadística es de reseñar el hecho de que los vehículos de transporte público pesado sean los de menor edad media del parque, con 4,7 y 5,9 años respectivamente.

Queda patente la correlación entre concentración empresarial y reducción de la edad media de la flota, pues son las empresas de transporte público en vehículo pesado las que mejores indicadores muestran en ambos aspectos.

En el resto de subsegmentos (públicos ligeros y privados en todas su modalidades), destaca el control ejercido tras 2001 sobre la edad media, manteniendo una edad media constante.



Datos: 1998-2005 a 1 de enero, 2006 a 1 de julio
Fuente: DGTC, 2006

Queda patente la correlación entre concentración empresarial y reducción de la edad media de la flota, pues son las empresas de transporte público en vehículo pesado las que mejores indicadores muestran en ambos aspectos.

SERVICIO PÚBLICO

Edad Media de los vehículos de tracción propia

	MDP-Rigido		MDP-Tr		MDL		MPV-Rigido		MPC-Tr		MPC	
	Edad	△	Edad	△	Edad	△	Edad	△	Edad	△	Edad	△
01/01/98	9,7		6,2		6,0		9,2		7,7		7,5	
		-6,19%		-4,84%		13,33%		11,96%		11,69%		10,67%
01/01/99	9,1		5,9		6,8		10,3		8,6		8,3	
		-10,99%		-8,47%		7,35%		0,97%		5,81%		0,00%
01/01/00	8,1		5,4		7,3		10,4		9,1		8,3	
		-13,58%		-9,26%		-2,74%		1,92%		3,30%		-1,20%
01/01/01	7,0		4,9		7,1		10,6		9,4		8,2	
		-7,14%		-2,04%		1,41%		-2,83%		-2,13%		-3,66%
01/01/02	6,5		4,8		7,2		10,3		9,2		7,9	
		-3,08%		-2,08%		0,00%		0,97%		4,35%		0,00%
01/01/03	6,3		4,7		7,2		10,4		9,6		7,9	
		-1,59%		0,00%		2,78%		-0,96%		-1,04%		-1,27%
01/01/04	6,2		4,7		7,4		10,3		9,5		7,8	
		-3,23%		-2,13%		-1,35%		1,94%		3,16%		0,00%
01/01/05	6,0		4,6		7,3		10,5		9,8		7,8	
		-1,67%		2,17%		0,00%		0,00%		-3,06%		-3,85%
01/07/06	5,9		4,7		7,3		10,5		9,5		7,5	

Datos: 1998-2005 a 1 de enero, 2006 a 1 de julio
Fuente: DGTC, 2006

Mejores prácticas en el Sector

PRESENTACIÓN PÚBLICA SOBRE EXPERIENCIAS DE INTERMODALIDAD



Antecedentes

El ciclo de presentaciones públicas nació con la vocación de acercar al Sector la realidad de aquellas iniciativas y experiencias, principalmente empresariales, que se desarrollan en el mismo y que mantienen una relación directa con alguna de las diez líneas estratégicas del Plan PETRA.

El objetivo es, por tanto, incentivar al Sector y a sus empresas mediante la experiencia y el ejemplo de aquellos que ya han apostado por la mejora competitiva y la modernización.

Con esta Presentación Pública se da continuidad a un ciclo que arrancó en junio de 2003 y al que se pretende dar continuidad en el tiempo.

Apertura de la presentación pública

La Presentación Pública, 7.ª del ciclo de presentaciones, tuvo lugar el pasado 17 de octubre en el Palacio de Zubano de Madrid, y estuvo organizada por la Dirección General de Transportes por Carretera, con la colaboración del Comité Nacional del Transporte por Carretera y la asistencia técnica de la firma consultora Arup.

Su objetivo fundamental fue el de analizar la realidad y las posibilidades de la intermodalidad en el Sector nacional del transporte de mercancías por carretera, para lo que se contó con la participación de representantes de empresas y organismos de los diferentes eslabones que participan en la cadena de transporte intermodal.

A la convocatoria acudieron cerca de 50 personas, entre las que se encontraban personalidades del Ministerio de

Fomento, representantes de Comunidades Autónomas, responsables de Puertos del Estado, empresarios del Sector, tanto operadores de transporte como cargadores, así como representantes de sus diferentes asociaciones, además de prensa especializada.

La apertura de la presentación pública corrió a cargo de D. Juan Miguel Sánchez, Director General de Transportes por Carretera del Ministerio de Fomento, y de D. Ovidio de la Roza Braga, presidente del CNTC.

D. Juan Miguel Sánchez comenzó valorando el hecho de que la intermodalidad no debe interpretarse como un elemento de competencia frente al transporte por carretera, sino como una alternativa de cooperación entre los diferentes modos, que ayude a mejorar y a desarrollar el transporte de mercancías en su conjunto, dotándole de una mayor flexibilidad y sostenibilidad.

En este contexto, el objeto de la jornada es el de analizar, a través de las experiencias de los ponentes, cómo se está desarrollando la actividad del transporte intermodal en el Sector, cuáles son sus fortalezas y ventajas, qué puntos deben ser mejorados y qué perspectivas de futuro observan los empresarios del Sector del transporte en el desarrollo del transporte intermodal de mercancías.



D. Juan Miguel Sánchez, en el centro, en un momento de su intervención

Una de las grandes ventajas del transporte intermodal es su clara vinculación directa con la consecución de un sistema de transporte más sostenible y eficiente, tal y como propugnaba el Libro Blanco y reafirman las políticas de la UE en materia de transporte.

En la actualidad, la fuerte densidad de tráfico que afecta a las carreteras de Europa y de España, tiene una incidencia negativa sobre la eficiencia y el coste de un sistema de transporte que se apoya en exceso en las mismas. Así, por ejemplo, los datos ofrecidos por el Observatorio de los Pirineos indican que unos 20.000 vehículos diarios cruzan los Pirineos, mayoritariamente por sólo dos puntos de paso: Irún y la Junquera.

Es evidente que este contexto de desarrollo del transporte no resulta sostenible y obliga a plantearse un escenario de mayor participación de modos menos congestionados. La carretera, en cualquier caso, es indispensable para las labores de recogida y entrega en cliente, pero puede flexibilizar su oferta realizando, para algunos tráficos determinados, parte del transporte intermedio a través de otro modo, sin por ello perder el control que actualmente ejerce sobre la cadena de transporte y su posición de referencia frente al usuario del transporte de mercancías.

Juan Miguel señaló, a este respecto, la importancia y trascendencia que tiene para el Sector del transporte de mercancías por carretera el hecho de que sus propias empresas vayan perdiendo el miedo a la intermodalidad y poco a poco cojan confianza en la utilización de otros modos que no cumplen más misión que la de contribuir al objetivo último de «transportar» la mercancía del cliente.

Para contribuir a vencer esas reticencias iniciales, aportó algunas claves. En primer lugar, propiciar el adecuado entorno de comunicación y colaboración entre los diferentes modos de transporte y los gestores de las infraestructuras que les dan soporte, a fin de conseguir una mayor eficiencia y fiabilidad del transporte intermodal.

En segundo lugar, apostar por la formación y la información como herramientas de cambio cultural, que facilitan encontrar las ventajas y las posibilidades de la intermodalidad.

Entre las claves para que la intermodalidad sea una realidad, están la adecuada formación de los empresarios de transporte y una buena colaboración y comunicación entre éstos y los gestores de las infraestructuras.

El futuro del transporte pasa por desarrollar la complementariedad entre modos, sin que ésta sea entendida como competencia.

Por su parte, *D. Ovidio de la Roza Braga* ahondó en la necesidad de valorar en toda su dimensión una realidad del transporte de mercancías por carretera, que ya se recogía en el primer Plan PETRA (2001), y que el nuevo Plan, actualmente en proceso de elaboración, recogerá incluso con una mayor importancia y prioridad.

En su opinión, el futuro del transporte por carretera pasa necesariamente por la integración y colaboración con los otros modos, así como por el respeto al medioambiente y la configuración de un sistema de transporte sostenible.



D. Ovidio de la Roza Braga, en el centro de la imagen.

La clave es encontrar los mecanismos más adecuados para propiciar una verdadera “complementariedad” entre modos, sin que la misma se entienda como competencia. Igualmente es fundamental el desarrollo de infraestructuras adecuadas para dar cobertura a un transporte intermodal eficiente y flexible.

En este sentido recalcó que el camino por recorrer aún es largo para que la intermodalidad se desarrolle de una manera plena y se convierta en una clara alternativa por la que apostar.

Por último, valoró la necesidad de eliminar las diferentes versiones de subvenciones cruzadas que se dan en la actualidad y que no facilitan que un servicio de transporte sea eficiente por sí mismo.

Unión de Operadores de Transporte Combinado (UOTC)

U.O.T.C.

Unión de Operadores de Transporte Combinado

D. Ramón Prujá, Presidente de la Unión de Operadores de Transporte Combinado (UOTC) creada en mayo de 2001 para impulsar el desarrollo de la actividad de las empresas de transporte combinado, presentó un enfoque optimista y esperanzado del futuro del transporte de mercancías en general, y del transporte intermodal en particular.



D. Ramón Prujá, en un momento de su intervención.

Dicha visión se sustenta en una serie de ventajas claras que aporta el desarrollo de la Intermodalidad:

- „ Utilización de la propia unidad intermodal como elemento de «stockaje», optimizando la capacidad de la cadena de suministro.
 - „ Cumplir con la misión de «transportar» (independientemente del medio utilizado), con el único objetivo final de llegar al cliente en las mejores condiciones de servicio y coste; manteniendo el control del cliente por parte del operador de transporte.
- Ramón destacó la posibilidad de que el transportista por carretera sea el que domine tanto al transporte por ferrocarril como al marítimo, apoyándose en su mayoritaria cuota de mercado. Para ello hay que vender «transporte», tanto por carretera como intermodal, pero siempre en función del cliente y de sus necesidades.
- En este contexto, la UOTC está apostando por crear un cluster que permita y facilite el desarrollo de la carretera en colaboración con el ferrocarril.
- Por otro lado, no dejó de valorar algunos factores críticos que están actuando negativamente sobre el desarrollo del transporte intermodal, como es la actual existencia de un gran número de actores que intervienen dentro de la cadena de transporte intermodal. Defendió la idea de hacer esfuerzos por reducir el número de agentes con el fin de agilizar y mejorar el transporte intermodal.
- Otro factor crítico sería la reducida interoperatividad entre los diversos modos de transporte, y puso como ejemplo la que se da entre el ferrocarril y el transporte marítimo, ya que mientras el primero ésta especializado en contenedores de 30 pies, el segundo lo ésta en contenedores de 20 y 40 pies.
- También mencionó las dificultades de acoplamiento entre el mercado y las infraestructuras, ya que el primero se mueve a mayor velocidad de la que evolucionan las infraestructuras, provocando problemas de falta de flexibilidad y congestión.
- A su entender, las posibles estrategias a corto plazo deberían contemplar, entre otros, los siguientes aspectos:
- „ Constituir una alternativa de flexibilización de la oferta a las empresas de transporte de mercancías por carretera, con la que dar respuesta a las puntas de producción.
 - „ Capacidad de segmentación de los costes totales del servicio de transporte, pudiendo distinguir con claridad entre carga, descarga y transporte intermedio.
 - „ Posibilidad de tomar parte en macroconcursos internacionales de transporte que implican grandes flujos de mercancía continental.
 - „ Ágil seguimiento de las unidades de transporte, con control y rápida información a los clientes.
 - „ Encontrar el equilibrio necesario entre promocionar el transporte de viajeros pero sin perjudicar al transporte de mercancías.
 - „ Invertir en terminales y red ferroviaria, abriendo pasillos viarios rápidos entre autopistas, puertos y terminales que mejoren el transito de mercancías entre los diferentes modos.

- „ Las terminales deberían flexibilizar su oferta de servicios, por ejemplo, incrementando las franjas horarias y tendiendo a la asistencia 24 h.
- „ Promover la aparición, dentro de las empresas, de departamentos de transporte intermodal, especializando y formando a su personal en el mercado y la problemática de la intermodalidad.
- „ Internacionalizar al máximo nuestras empresas, bien sea con contratos de colaboración, bien sea con presencia propia en el exterior.

Como principales ventajas de la intermodalidad cabría señalar: su capacidad de flexibilizar la oferta ante puntas de demanda y de optimizar la cadena de suministro utilizando la unidad intermodal como elemento de stockaje.

Ramón hizo un inciso en su actuación como representante de la UOTC, para comentar el modelo de inversión seguido por su empresa de transporte combinado, Europool-Prujá. Según éste destina el 70% de su presupuesto anual a material para transporte combinado, otro 10% a formación y aplicaciones informáticas, y el 20% restante a vehículos de carretera.

Este modelo también contempla que las rutas masificadas en transporte internacional, con más de 900 kilómetros de recorrido, serán realizadas por transporte intermodal en un 95%.

Por último, Ramón quiso destacar dos aspectos que están modificando el modelo actual de actividad en el transporte por carretera:

- „ La productividad media por kilómetro recorrido va a descender por razones de restricciones normativas y de otro tipo.
- „ Por ello el Sector debería dar un salto cualitativo y adoptar un modelo de productividad por horas en vez de por kilómetros recorridos, lo que llevaría a una facturación por horas de trabajo.

Grupo Pañalón-Tradilo



D. Marcos Montero es Presidente del Grupo Pañalón-Tradilo; empresa familiar que hace 7 años se introdujo en el transporte intermodal y que actualmente, tiene una plantilla de más de 500 empleados y un volumen de negocio superior a los 100 millones de euros.

Durante estos 7 años el Grupo Pañalón-Tradilo ha adoptado la estrategia de ir cogiendo experiencia en el transporte intermodal a la vez que se iba posicionando dentro de un mercado que inevitablemente marcará el futuro del mercado global del transporte.



D. Marcos Montero, a la derecha de la imagen.

En su exposición empezó destacando la actitud adoptada por el Grupo Pañalón-Tradilo, una actitud que implica gran esfuerzo inversor y de dedicación de recursos y que sólo se ve compensada gracias a la consecución de grandes volúmenes de tráfico, tanto de contenedores como de semiremolques y de camión completo.

Inició un análisis en detalle de su experiencia empresarial en transporte intermodal, tanto con el ferrocarril como con el barco. De ella deduce que es el modo marítimo el que, hasta la fecha, está propiciando una verdadera intermodalidad y el que tiene un mayor potencial de desarrollo.

En lo referente al transporte intermodal marítimo, tras unos arranques complicados con una inversión inicial alta, la operativa no funcionó como estaba previsto, llegando incluso a perder algún cliente.

Para evitar esta situación, y como clara apuesta del Grupo por el transporte intermodal, se realizaron nuevas e importantes inversiones que permitieron a la empresa ofrecer el servicio adecuado para satisfacer las necesidades de sus clientes.

Así, por ejemplo, se tomó la decisión de invertir en plataformas de metraje corto para poder embarcar los contenedores de 20 pies con las mismas, evitando con ello los problemas de retraso o pérdidas asociados a una mayor manipulación.

Como consecuencia de esta apuesta, la intermodalidad carretera-barco refleja unos números de 8.400 embarques en 2005, con un crecimiento del 24% respecto al año anterior. Por su parte, para 2006 las previsiones son de más de 10.000 embarques, con un crecimiento del 14%.

Según D. Marcos Montero, el operador de transporte debe llevar a cabo un cambio de mentalidad por el que sepa compartir y solucionar los problemas del transporte por carretera al resto de operadores, incluidas las navieras.

En su opinión, para que el transporte carretera siga volumen de tráfico al barco, es necesario que se amplíe el número de frecuencias de líneas marítimas y aumente el número de líneas regulares, ya que las líneas actuales comienzan a estar saturadas. De esta manera también se facilita y agiliza la creación de una masa crítica que garantice la viabilidad de la línea marítima en el tiempo.

Otros de los aspectos necesarios para animar y facilitar la intermodalidad carretera-barco, es la inversión en barcos más rápidos y mejores infraestructuras portuarias, de forma que la intermodalidad gane en ventajas competitivas de precio y coste; sin olvidar que el transporte intermodal debe garantizar unos niveles de fiabilidad y eficacia que aseguren el transporte final hasta el cliente.

La intermodalidad carretera-barco es un mercado de gran potencial, pero se hace precisa una mayor comunicación entre operadores, gestores de infraestructuras y navieras, a fin de comprender mejor la problemática de cada parte.

Resulta necesario impulsar medidas encaminadas a reducir el miedo que las navieras tienen en este momento a la hora de apostar por la intermodalidad con la carretera. En ese sentido, animó a las navieras españolas a invertir más en intermodalidad, pues las compañías de otros países les están comiendo terreno.

Marcos coincidió con su colega, Ramón Prujá, en afirmar que el transporte intermodal no funcionará correctamente hasta que el transporte por carretera lidere el desarrollo del transporte intermodal.

Al igual que sus compañeros, quiso profundizar en algunos de los problemas que el transporte intermodal plantea en la actualidad, como son los procesos de estiba y desestiba, ya que actualmente resultan muy rígidos y no permiten la flexibilidad que el transporte por carretera necesita.

Enfaticó la necesidad de mejorar en aspectos como la seguridad de las mercancías, factor importantísimo que castiga los resultados de los operadores. Además, seguros y responsabilidad final ante robos o desperfectos en las mercancías, son aspectos que también deben mejorar.

Otro aspecto que, en su opinión, condiciona negativamente la decidida apuesta por la intermodalidad, en este caso carretera-ferrocarril, es que éste último está viviendo una liberalización encubierta; o dicho de otra manera, no se está produciendo una liberalización completa. Aún queda un proceso largo de reajustes por efectuar que, además, no están previstos dentro de la liberalización del Sector.

Destacó que las experiencias de su Grupo con el ferrocarril, hasta la fecha, no han sido fructíferas, y en su opinión, aún queda mucho por hacer para que dicha intermodalidad sea una realidad.

Por ese motivo, aunque mantiene una actividad residual de transporte ferroviario, su apuesta decidida por la intermodalidad pasa, al menos en el corto y medio plazo, por desarrollar e invertir en Short Sea Shipping.

Recordó que aún queda un largo camino por hacer para desarrollar el transporte intermodal, pero que no existen obstáculos insalvables. Así, por ejemplo, gracias a las nuevas tecnologías se puede desarrollar la trazabilidad de las mercancías y conocer la situación de la misma en todo momento.

Acciona Logística-Trasmediterránea Cargo



Dña. M.ª Carmen Aragón es Gerente Comercial de Trasmediterránea Cargo, encuadrada dentro de Acciona Logística, la que a su vez es engloba por el Grupo Acciona.



Doña M.ª Carmen Aragón, flanqueada por Eduard Rodés a la izquierda y Marcos Montero a la derecha.

Inició su exposición dando algunos datos del Grupo Acciona, del que comentó que cotiza en Bolsa en el índice bursátil del Ibex-35, con una capitalización superior a los 9.300 millones de euros. Durante 2005, realizaron ventas por un valor superior a los 4.850 millones de euros, obtuvieron un EBITDA de 743 millones de euros y un resultado neto de 324 millones de euros.

Tiene presencia y desarrolla proyectos a nivel internacional, y dispone de una plantilla de 22.000 empleados. Entre otros, ha desarrollado una línea de actividad de servicios logísticos y de transporte.

El Short Sea Shipping permite que el conductor que embarque realice a bordo su tiempo obligatorio de descanso, llegando a destino en disposición de efectuar la entrega final nada más desembarcar.

Acciona Logística es un proveedor integral de servicios de transporte de pasajeros y mercancías por tierra, mar y aire, para lo que se apoya en:

- „ Trasmediterránea, líder nacional para el transporte marítimo de viajeros y carga rodada.
- „ Airport Services, que ofrece servicios de gestión aeroportuaria y «handling» (asistencia en tierra a aeronaves) en España y Alemania.
- „ Además realiza actividades de transporte por carretera, logística y distribución con Acciona Transmediterránea y Acciona Logística.

La compañía naviera Trasmediterránea fue fundada en 1917 y privatizada en concurso público en 2003, siendo adjudicada al consorcio empresarial liderado por Acciona, su principal accionista.

En la actualidad actúa bajo la denominación de Acciona Trasmediterránea y ejerce de eje vertebrador de la oferta de Acciona Logística. En 2005 realizó ventas por valor de 418 millones de euros. Dispone de 12 delegaciones y 12 agencias, así como 1.760 empleados, cobertura sobre 5 países y 32 unidades de flota.

Por su parte, Acciona Logística está especializada y dedicada a soluciones integrales de logística. En 2005 realizó ventas por valor de 121 millones de euros, y obtuvo un EBITDA de 7 millones de euros y un resultado neto de 2 millones de euros. Cuenta con una plantilla de 317 empleados y goza de presencia nacional e internacional.

Realiza, entre otros:

- „ Transporte de cargas completas: frigoríficas y secas, con Europa, Península, Canarias, Baleares y Marruecos.
- „ Almacenaje y distribución a temperatura controlada, con las Islas Baleares y Canarias.

Y almacenamiento de mercancías percederas y servicios de grupaje.

Para ello cuenta con una moderna flota de 700 trailers frigoríficos dotados de los últimos avances técnicos en equipo frigoríficos, 200 cabezas tractoras dotadas de equipo GPS y control de termografía, 3.000 contenedores y 1.400 plataformas.

El transporte intermodal supone el 80% de la actividad de Acciona Logística, cifra que se eleva al 100% en las relaciones con Baleares y Canarias.

Para profundizar en las oportunidades y ventajas de la intermodalidad, M.^a Carmen incidió en la evolución que se produjo en la línea Algeciras-Canarias cuando fue ampliada incluyendo escala en el Puerto de Barcelona. A partir de ese momento, el 20% de las cargas de la línea se empezaron a producir en el Puerto de Barcelona, pues con esta nueva alternativa el transportista por carretera reduce el número de horas de conducción y evita que los descansos reglamentarios lastren los plazos y costes del servicio, amén de disminuir la congestión de la carretera.

También profundizó en otra alternativa de transporte intermodal: la ruta Bilbao-Portsmouth, que opera desde junio de 2006 y que representa el 20% de los tráficos del Grupo entre dichas plazas. Con esta ruta se ha mejorado el *transit time*, reduciéndose el tiempo en 4 horas respecto al transporte unimodal, añadiendo a las ventajas anteriores que el conductor puede pernoctar en el barco y llegar a destino en disposición de realizar el tramo final nada más desembarcar.

Comentó la apuesta actual de Acciona Logística por desarrollar una nueva línea con Marruecos: Tánger-Algeciras-Barcelona-Perpignan. Con ella se persigue desviar el 25% del volumen actual de transporte por carretera al transporte intermodal.

Quiso enfatizar la necesidad que tiene para el correcto desarrollo del tráfico intermodal, el garantizar los *transit time* de las mercancías, agilizando además todos los trámites burocráticos.

Apostó por un decidido y ambicioso plan de inversiones en infraestructuras que no sólo faciliten la intermodalidad, sino que además reduzcan los niveles de siniestralidad que se dan actualmente.

Para finalizar, M.^a Carmen destacó una serie de aspectos que, a su entender, contribuirían a hacer de la intermodalidad una verdadera alternativa de transporte, aportando ventajas competitivas y fiabilidad a sus usuarios. Habló, entre otros, de la necesidad de mejorar las infraestructuras y reducir los tiempos de manipulación, así como los costes operativos. Además animó a la Administración a trabajar en el desarrollo de mayores facilidades administrativas y en ofrecer más apoyo y ayudas.

Puerto de Barcelona: Escuela Europea de Short Sea Shipping



D. *Eduard Rodés*, Director de Desarrollo de Negocio del Puerto de Barcelona, inició su presentación tratando de enumerar las ventajas y las motivaciones que, a su entender, hacen del transporte marítimo de corta distancia una alternativa real y atractiva.



D. *Eduard Rodés*, a la izquierda, en un momento de su intervención.

Así, apoyándose en diferentes ejemplos existentes, como la ruta entre el Puerto de Barcelona y el Puerto de Roma (Civitavecchia), argumentó que el transporte marítimo es el transporte más ecológico, con menores costes sociales, con menores costes económicos y con mayor número de ventajas en distancias de corto radio.

Siguiendo con el mismo ejemplo, la ruta Barcelona-Civitavecchia, explicó cómo se obtienen reducciones en tiempos de hasta el 30% y en costes del 10% si viaja el conductor o del 20% si sólo se transporta el semirremolque.

En un trayecto Barcelona-Roma, la reducción de tiempos es del 30% y el recorte de los costes oscila entre el 10-20% según viaje el conductor y la tractora o sólo el semirremolque.

A la ventaja de la reducción de costes añadió otra más, la gran reducción del número de camiones, ya que este tipo de tráfico supone unos 50.000 camiones menos circulando por las carreteras europeas.

Pero no quiso dejar de citar algunos de los retos más importantes para que se impulse eficazmente el Short Sea Shipping en los puertos:

- „ Cambio cultural y estratégico: el cliente es el transportista por carretera.
- „ Diseño adaptado de las infraestructuras portuarias, tanto para los buques como para los camiones, además de buenas conexiones con el hinterland.
- „ Agilidad en el puerto y entre puertos: rapidez operativa y documental para competir con el *transit time* de la carretera.
- „ Mayor simplificación, más transparencia, y reducción de costes portuarios.

Eduard destacó que el Puerto de Barcelona está adaptando sus instalaciones y realizando nuevas inversiones para mejorar sus infraestructuras portuarias y los accesos al puerto, de cara a facilitar el desarrollo de las actividades de Short Sea Shipping (SSS), cuyo ritmo de crecimiento está siendo altísimo, acumulando crecimientos del 70% en lo que llevamos transcurrido del año 2006.

En ese sentido profundizó en cómo el Puerto está mejorando los servicios que ofrece a través de la mejora de los siguientes elementos de competitividad:

- „ *Infraestructuras y accesos*: ampliando y creando nuevas instalaciones para el desarrollo del SSS, aumentando las capacidades actuales, al mismo tiempo que se mejoran y amplían la capacidad de los accesos existentes y se crean nuevos accesos directos al Puerto.
- „ *Servicios*: en estos momentos, en los inicios del Short Sea Shipping, sólo hay líneas con los puertos italianos de Génova y Roma (Civitavecchia), pero a corto y medio plazo se quiere ampliar el número de destinos hacia Francia, Algeciras y Norte de África, y a la vez, aumentar el número de frecuencias a los destinos existentes.

„ *Infoestructuras*: simplificar la tramitación documental asociada al transporte de mercancías entre los puertos, extender el concepto de «ventanilla única» a un contexto supranacional, integrando las administraciones de ambos extremos; y colaborar con las plataformas de comercio electrónico de ambos puertos.

„ *Atención al cliente*: creando un Punto de Información destinado a los operadores y usuarios de los servicios de SSS. Estaría organizado por el Puerto de Roma y el Puerto de Barcelona y su objetivo sería recopilar y poner a disposición de los interesados, a través de Internet, toda la información sobre infraestructuras, servicios, infoestructuras, formación y atención al cliente del corredor logístico Barcelona-Roma.

El Puerto de Barcelona está acometiendo un ambicioso plan de adaptación y mejora de sus infraestructuras, servicios y accesos a fin de facilitar el desarrollo de actividades de Short Sea Shipping.

El tráfico de Short Sea Shipping ha crecido el 70% en lo que llevamos transcurrido del año 2006.

Por último, los numerosos asistentes asistieron a la proyección de un breve video explicativo sobre la recientemente creada Escuela Europea de Short Sea Shipping, cuya misión, visión y valores son los siguientes:

- „ *Misión*: formar en logística marítima y especialmente en SSS, a operadores, cargadores y estudiantes de los países, universidades y centros de formación de la Comunidad Económica Europea.
- „ *Visión*: ser el centro de excelencia en formación de SSS en Europa.
- „ *Valores*: creatividad, diálogo, libertad, trabajo, compromiso con el medioambiente y conocimiento.

Puertos del Estado: autopistas del mar entre España y Francia



D. *Álvaro Rodríguez Dapena*, Subdirector de Relaciones Externas de Puertos del Estado, comenzó su presentación recordando que en España existen 46 puertos de interés general y 28 Autoridades Portuarias, moviendo en conjunto 440 millones de toneladas. Son puertos de tamaño pequeño y mediano, están ubicados a lo largo de todo el litoral nacional y en una posición estratégica en relación con el eje *round the world* este-oeste y muestran una gran potencialidad para el desarrollo del transporte marítimo de corta distancia.

Destacó que los puertos son los principales puntos de entrada y salida del comercio internacional y que en la actualidad el mayor volumen de tráfico de contenedores del mundo se genera en las rutas entre Europa y Asia.



D. *Álvaro Rodríguez Dapena*, a la derecha de la imagen.

En cuanto a la relación entre modos de transporte, quiso destacar dos elementos que en la actualidad penalizan el verdadero potencial de la intermodalidad:

- „ Por un lado, la excesiva priorización del transporte de personas en detrimento del de mercancías.
- „ Por otro, la insuficiente e ineficiente integración entre modos de transporte en las fases de planificación de nuevas infraestructuras.

Álvaro profundizó en la realidad de la intermodalidad marítima, destacando el hecho de que los puertos españoles disponen en la actualidad de infraestructuras suficientemente adecuadas en el lado mar, en las que no se registra congestión.

Sin embargo, su valoración de las infraestructuras existentes en el lado tierra no es la misma, puesto que en su opinión siguen siendo infraestructuras sin adaptar, que no mejoran, que están saturadas y que provocan colapsos con demasiada frecuencia.

A este respecto añadió que el fuerte desarrollo urbanístico que están experimentando las ciudades portuarias está envolviendo y encerrando sus puertos, propiciando con ello importantes limitaciones en sus posibilidades de crecimiento a futuro y un no menos importante efecto barrera que lastra la accesibilidad a los mimos. En ese sentido, la mejora de los accesos a los puertos se convierte en un factor clave y prioritario.

El fuerte crecimiento urbano que constriñe el desarrollo portuario, ha convertido a los accesos a los puertos en un elemento de mejora clave y prioritario.

Respecto a la intermodalidad puerto-ferrocarril, destacó que está teniendo un gran desarrollo en transporte de graneles sólidos y de mercancía general. Un ejemplo, del gran potencial que atesora es el tráfico de carbón con los puertos, que en España crece año a año de forma considerable.

Otra oportunidad de crecimiento para el ferrocarril sería captar una parte creciente del tráfico que cruza los Pirineos. En la actualidad, de los ± 100 millones de toneladas que pasan anualmente a través de los Pirineos, más del 95% lo hace por carretera. Este dato resulta especialmente insostenible si se tiene en cuenta que en los últimos 20 años el tráfico transpirenaico ha crecido un 8% de media anual.

Ante este panorama, el reequilibrio entre modos y la potenciación del Short Sea Shipping podría ser una alternativa real y eficiente, pero ante todo sostenible, en línea con los planteamientos de la política común de transporte.

De entre las acciones clave contempladas en dicha política comunitaria, cabría destacar:

- „ Para los modos ferroviario y marítimo-portuario, promover el desarrollo de la intermodalidad y la comodalidad.
- „ Llevar a cabo procesos de liberalización de los servicios en cada modo de transporte.
- „ Desarrollar las redes transeuropeas con participación pública y privada.

En relación al primero de los puntos, explicó como la intermodalidad entre el transporte marítimo y por carretera ha mutado a la comodalidad entre ambos, de cara a propiciar su integración efectiva.

En otro orden de cosas, recordó que el transporte marítimo de corta distancia como concepto significa transporte marítimo de mercancías y pasajeros que está integrado en una cadena intermodal de transporte cuyos puertos de origen y destino final están situados en Europa o en países no europeos ribereños de los mares cerrados que la rodean.

La experiencia acumulada hasta la fecha se está focalizando principalmente en el Mediterráneo, con predominio de tráficos *ro-ro* entre puertos españoles y puertos italianos. Respecto al arco Atlántico, comentó que la oferta es aún insuficiente como para poder desarrollar convenientemente verdaderas autopistas del mar.

Un aspecto a tener muy presente a la hora de definir estrategias a futuro, es la reducida y a veces nula presencia de las navieras españolas en las rutas que actualmente se explotan dentro de este mercado de gran potencial de futuro.

Las ayudas públicas se concentrarán durante el periodo inicial, fase start-up, con una duración de entre 3 y 5 años y se limitarán a lo estrictamente necesario para iniciar el servicio.

Álvaro pasó entonces a comentar en detalle el proceso de desarrollo de las autopistas del mar, matizando cómo éste se ha de ejecutar a través de acuerdos bilaterales entre países, como el que están negociando entre España y Francia para desarrollar la primera autopista del mar.

El documento de consulta de la Comisión Europea «Motorways of the Sea: implementation through Article 12a TEN-T», contempla en el punto 16 dos procesos alternativos para la creación de las autopistas del mar:

- „ Los Estados seleccionan los puertos y sacan a concurso la línea marítima.
- „ Los Estados miembros sacan a concurso la línea marítima y los puertos involucrados.

Ante estas alternativas, la posición española en el proceso de creación de las autopistas del mar es la de no limitar la posibilidad de cualquier puerto de optar al concurso, ya que por el lado de la demanda (transporte por carretera) existe una gran dispersión de los orígenes y destinos de los flujos transpirenaicos, lo que hace viable y razonable no hacer rígida la oferta que servirá a dicha demanda.

Comentó que la política nacional al respecto, marcada principalmente por el PEIT y el Plan Sectorial de transporte marítimo y puertos, contempla el desarrollo de las autopistas del mar como un elemento más de un sistema intermodal de transporte de ámbito intraeuropeo.

No quiso dejar de recordar que el concepto de autopistas del mar lleva implícito el cumplimiento de unos niveles muy exigentes de servicio, calidad y mejora de coste. Éstos deben estar sujetos:

- „ Aplicación y validez en toda la cadena de transporte: desde el tramo terrestre al marítimo, pasando por el mismo puerto.
- „ Fijación de indicadores medibles que permitan evaluar su grado de cumplimiento.
- „ Existencia de garantías de cumplimiento de los criterios establecidos.

Explicó cómo a nivel europeo la Comisión Europea ha trasladado a los estados miembros de la UE la problemática de la incorporación de las autopistas del mar a la Red Transeuropea de Transportes (RTE-T) teniendo en cuenta que:

- „ La RTE-T está enfocada a actuaciones sobre infraestructuras y no sobre servicios.
- „ La necesidad de compatibilidad con el principio de no distorsión del mercado.

Álvaro resaltó la necesidad de llevar a cabo un importante esfuerzo colectivo para que las autopistas del mar lleguen a buen puerto, esfuerzo que ha de comprometer tanto al ámbito público como al privado:

- „ Lado público: posibles ayudas estatales y fondos europeos.
- „ Lado privado: claro interés del Sector naviero español y del resto de operadores de transporte.

Respecto a las posibles ayudas públicas, comentó que se concentrarán durante el periodo inicial o fase *star-up*, comprendido entre 3 y 5 años. Se limitarán a lo estrictamente necesario para poner en marcha el servicio y no deberán cubrir posibles ineficiencias, sino ayudar a subsanarlas.

Para finalizar, Álvaro quiso hacer hincapié en uno de los factores clave que afecta a la operación portuaria, como es la problemática laboral de la estiba. El resultado es que el Sector del transporte en general, y la carretera en particular, están demandando unos niveles altísimos de flexibilidad que el ámbito portuario no está siendo capaz de ofrecer con la regularidad necesaria.

Conclusiones y cierre

D. Francisco Jiménez, Director del Grupo de Transporte y Logística de ARUP, como moderador de la mesa redonda, ahondó sobre el objetivo principal de esta 7.ª Presentación Pública, que no era otro que el de analizar de manera sintética la problemática y posibilidades de la intermodalidad en el Sector del transporte por carretera, a fin de tomar nota de aquellos aspectos que entre todos podemos mejorar y de animar a sus empresas a apostar por el transporte intermodal como una alternativa real, de presente y de futuro, para ofrecer servicios de transporte a sus clientes.

Para ello, a través de las diferentes experiencias en intermodalidad presentadas, se pretendía cubrir los siguientes enfoques:

- „ Qué demandas y/o necesidades han llevado a apostar por la intermodalidad.
- „ Qué ventajas se obtienen con esa apuesta.

- „ Cuáles son las principales dificultades a superar para un funcionamiento óptimo y eficiente de la intermodalidad.
- „ Qué estrategias de futuro se les plantean.



D. Francisco Jiménez, a la derecha de la imagen.

Una vez finalizadas todas las presentaciones sobre experiencias de realidad y posibilidades de la intermodalidad en el Sector, se pueden extraer una serie de conclusiones claras y comunes a casi todas las experiencias:

Demandas y necesidades:

- „ Existe una inquietud clara del transporte por carretera hacia la intermodalidad. Ésta se recoge en la actual versión del Plan PETRA y con toda seguridad será recogida en su actualización, incluso con una mayor prioridad.
- „ La intermodalidad es necesaria para que las empresas de transporte internacional puedan optar a los grandes tenders internacionales.
- „ Se plantea la necesidad de «seguir la batuta del mercado» e ir adquiriendo experiencia en un ámbito de gran potencial, pero tremendamente cambiante.

Existe una inquietud clara del transporte por carretera hacia la intermodalidad que quedaba recogida en el Plan PETRA de 2001.

Ventajas:

- „ Posibilidad de controlar y asignar costes a cada fase del transporte.
- „ Elemento de flexibilización del transporte por carretera ante puntas de demanda o ante mercados de fuerte estacionalidad.
- „ Uso del transporte «masivo» como elemento de stockage que permite optimizar la cadena de suministro ajustando recursos.
- „ Buen nivel de informatización de la Administración Aduanera en España.
- „ Contribución a un sistema de transporte sostenible que ayude, entre otros, a reducir la congestión de las carreteras.

Dificultades:

- „ Tanto infraestructuras como operativa están insuficientemente adaptados a los requerimientos de la intermodalidad.
- „ Las áreas de manipulación portuaria están constreñidas por el entorno de los puertos.
- „ En transporte ferroviario internacional se producen problemas de interoperabilidad: ancho de vía, señalización, etc.
- „ El ferrocarril hasta la fecha está adoleciendo de eficiencia operativa.
- „ La gran cantidad de agentes que intervienen en el transporte intermodal.
- „ Se producen excesivos daños y robos a la mercancía.

Estrategias de futuro:

- „ Provocar el necesario cambio cultural para que se pueda concebir la intermodalidad como una alternativa de complementariedad entre modos y no de competencia.
- „ Mejorar la comunicación y la confianza entre operadores de transporte en los diferentes modos, a fin de obtener los niveles de eficiencia y fiabilidad requeridos.

- „ El transporte por carretera, como principal interlocutor ante el cliente, tiene la posibilidad de entrar a dominar otros modos de transporte.
- „ Las empresas españolas deben perder el miedo y los complejos con el transporte intermodal y lanzarse a este mercado de gran potencial.
- „ Se debe promover competencia y transparencia, huyendo de subvenciones cruzadas y de ayudas que subvencionen ineficiencias.
- „ La internacionalización es fundamental para dar una base de garantía a la intermodalidad, pues esta ofrece sus mayores ventajas competitivas en las distancias medias y largas.
- „ Se debe conseguir la trazabilidad de la mercancía en todo momento, ofreciendo al cliente, con el mismo servicio, gestión del transporte y gestión de la información.
- „ Aprovechar el gran potencial de crecimiento existente en las líneas entre Europa y África.

El operador de transporte por carretera tiene el reto de convertirse en un proveedor de servicios de transporte y no ceñirse a la carretera.

Conclusiones:

El mercado del transporte tiende de manera inevitable hacia un desarrollo creciente de la intermodalidad y, ante ello, las empresas españolas tienen ante sí el reto de crear, de atreverse y de invertir en transporte intermodal, de manera que vayan adquiriendo progresivamente experiencia en este mercado de gran potencial, aunque sea en muchos casos con procesos de prueba y error.

Para ello se ha de producir un importante cambio cultural entre las empresas del Sector, que no sólo les permita identificar al transporte intermodal como un aliado en vez de como un competidor, sino que las anime a convertirse en proveedores de servicios de «transporte», independientemente del modo que para ello utilicen.

Esta transformación se viene produciendo desde hace tiempo en el Sector, pero se hace precisa una apuesta aún más clara y generalizada. ○

EXPERIENCIAS PREMIADAS DEL CONCURSO PETRA 2006



CETM

Formación (inicial y continua)



Antecedentes y objetivos del proyecto

La transposición y posterior desarrollo de la Directiva 2003/59/CE relativa a la cualificación inicial y la formación continua de los conductores de determinados vehículos destinados al transporte de mercancías o de viajeros por carretera, implica un punto de inflexión sin precedentes en la formación de conductores profesionales en Europa y un hecho de singular repercusión en nuestro país.

Este hecho afectará no sólo a los conductores profesionales, sino también a un gran número de agentes del Sector: empresas, asociaciones, Administración (Central y Autonómica), centros de formación, organizaciones sindicales, etc.

El origen de esta normativa se basa en tres argumentos indiscutibles:

- „ La seguridad.
- „ El ahorro de combustible.
- „ Y la profesionalidad del conductor.

Gracias a la implantación de esta normativa, se perfila un cambio en la organización del Sector: por un lado, con la mejora de su imagen, y por otro, con el desarrollo de una práctica más eficiente en el uso de los recursos y en la prestación de servicio.

Descripción de la experiencia

En este contexto, la Dirección de Servicios y Formación de CETM identifica la necesidad y oportunidad de tomar la iniciativa y anticiparse, participando en todo el proceso de transposición y posterior desarrollo de la Directiva 2003/59/CE.

A tal fin ha acometido tres trabajos de gran relevancia para poder situarse en el nuevo marco que la Directiva dibuja y disponer de un elemento de análisis y discusión constructiva:

- „ Estudio I: «Análisis y evaluación del impacto» (principalmente cualitativo).
- „ Estudio II: «Efectos profesionales y económicos» (más cuantitativo).
- „ Jornada Técnica: «El futuro de la formación de los conductores profesionales en España» (resultados).

La información recopilada y analizada en dichos trabajos se soporta tanto sobre información documental disponible, como sobre entrevistas y reuniones de trabajo con agentes clave del Sector en esta materia.

La CETM ha acometido tres trabajos de gran relevancia para situarse en el nuevo marco que la Directiva dibuja y disponer de un elemento de análisis y discusión constructiva.

Los estudios realizados afrontan una valoración cualitativa y cuantitativa de:

- „ *La situación actual:* la principal conclusión obtenida es que el Sector tiene un nivel bajo de preparación de cara a la aplicación de la Directiva, teniendo en cuenta el nivel de formación de los conductores, edad media de los mismos, la cultura empresarial existente y los recursos formativos, entre otros aspectos.
- „ *Los efectos previsibles:* La aplicación de la nueva Directiva supone la modificación total del mapa formativo en España, implicando importantes cambios en la organización del Sector.

Entre las estimaciones que se realizan para el transporte de mercancías por carretera, cabría destacar las siguientes:

- „ 507.000 conductores se verán afectados, entre vehículos de transporte ligero y pesado, con un 85,26% dentro del transporte público.
- „ La edad media del Sector es elevada: 52 años en autónomos y 42 años en asalariados, hecho que condiciona la receptividad del proceso.
- „ Se va a requerir la cualificación inicial para unas 17.000 personas al año (transporte público), con un coste estimado de unos 27,3 millones de euros al año.
- „ Los proyectos de formación continua afectarán a unas 66.000 personas al año (transporte público), con un coste estimado de unos 23,7 millones de euros al año.

De los costes de la formación inicial, unos 27,3 millones de euros, los correspondientes al transporte público supondrán el 80,5% del coste.

Se plantea en este contexto una mayor complejidad para desarrollar aquellos proyectos formativos relacionados con la formación continua debido al gran número de conductores, cantidad de recursos empleados, número de agentes involucrados, etc.

Consideraciones estratégicas

Según los estudios presentados, la Administración debe liderar la definición del modelo y el proceso de implantación de la Directiva contando para ello con el apoyo de los agentes del Sector más interesados e involucrados con sus objetivos.

La Directiva debe estar enmarcada dentro del concepto de «nueva etapa» para el Sector; una nueva etapa que viene a profundizar en lo que se ha avanzado ya en los últimos años: la formación como objetivo estratégico del Sector en los planes PETRA y PLATA.

La nueva Directiva tiene que ser aprovechada para consolidar una «cultura de la formación» integrada en la práctica cotidiana del Sector.

Se ha de tener en cuenta que la Directiva no es sólo una norma, sino mucho más que eso: se basa en una ética de la calidad, el valor y la profesionalidad tanto de las empresas como de los conductores.

La nueva Directiva tiene que ser aprovechada para consolidar una «cultura de la formación» integrada en la práctica cotidiana del Sector. Esta cultura de la formación debe ser el marco donde se integren todos los proyectos formativos derivados no sólo de la Directiva, sino de toda la formación del Sector.

Aprovechando la aplicación de la nueva Directiva, se debería desechar el fatalismo y la imagen negativa tanto externa como interna del Sector.

Con el fin de estimular la participación de los diferentes agentes dentro del Sector, se deben considerar los siguientes aspectos:

- „ La Directiva no es para «excluir o expulsar personas», sino para aumentar el valor de todos (los que están y los que ingresarán al Sector).
- „ La Directiva no debe «asustar», sino motivar.
- „ La Directiva abre posibilidades para la participación de todos.
- „ La Directiva forma parte de una «cultura de la formación» que el Sector necesita.

Conclusiones y recomendaciones

Ante la gran magnitud y repercusión de todo este proceso formativo, sólo cabe afirmar que el esfuerzo merecerá la pena, pues gracias a la nueva Directiva se va a contribuir a una mejora general de la imagen del Sector y a una progresiva profesionalización del mismo.

Pero para su correcta implantación, el estudio plantea la necesidad de diseñar un marco centralizado de aplicación, con un Órgano Central cuyo objetivo sea exclusivamente definir y vigilar el marco de aplicación de la Directiva, pero delegando los procesos de gestión y control a las CC.AA.

Además, el estudio enfatiza que el nuevo modelo resultante debe ser un modelo de amplio respaldo institucional y alta participación e implicación de agentes públicos y privados.



Salvesen Logisfashion

Concentración e innovación



Antecedentes y objetivos del proyecto

El mercado del textil es un mercado complejo, caracterizado principalmente por:

- „ Su marcada estacionalidad: El 70% del volumen se transporta en dos campañas concretas. Esto genera una gran improductividad del transporte en las épocas denominadas «valle».
- „ Un coste elevado de stock: Condicionado no sólo por el alto coste de obsolescencia de la prenda, sino también por el coste del m² de tienda y la necesidad imperiosa de reducir espacio de almacén. Esto hace de los camiones auténticos «almacenes flotantes» y pieza clave del engranaje logístico de las empresas.
- „ La importancia de una buena logística del producto: La mercancía tiene muchas referencias a la unidad, nunca al palet o al bulto, lo que hace que el picking sea muy complejo.
- „ La dificultad de generar sinergias entre el transporte y manipulación de prendas colgadas con otros productos: Esto es debido al acondicionamiento específico que requieren los camiones y a la fragilidad del producto textil. Además, la mercancía debe viajar colgada en todo momento, lo que implica que el transporte en este Sector deba ser dedicado y específico.

La marcada estacionalidad del transporte de producto textil, unida a la dificultad de su transporte con otros productos en el caso de la prenda colgada, origina una fuerte improductividad del mismo.

El objetivo perseguido por las dos empresas al abordar este proyecto, era ser capaces de ofrecer a los clientes del mercado textil un servicio de transporte y distribución capilar ajustado a sus necesidades, pero evitando los habituales problemas de rigidez e improductividad.

Para ello se diseñó un modelo de negocio que permitiría generar y aprovechar sinergias entre las actividades desarrolladas por cada una de las empresas: la utilización de la red y conocimientos en transporte y distribución capilar que aporta Christian Salvesen Gerposa y los recursos y conocimientos que aporta Logisfashion en la logística del sector textil.

Descripción de la experiencia

Salvesen Logisfashion, S. L., se constituye el día 1 de julio de 2004 con un capital de 250.000 euros, aportados al 50% por sus socios. Se crea como empresa de dedicación exclusiva al transporte y distribución para el sector textil, tanto de prenda colgada como doblada, aprovechando las sinergias de sus socios:

- 3 Christian Salvesen Gerposa, como operador logístico, aporta una red de transporte y distribución consolidada y los conocimientos operativos necesarios, pasando a convertirse en el único proveedor de transporte de la sociedad.
- 3 Por su parte, Logisfashion, como empresa de logística textil, aporta un nombre de conocida reputación en el sector textil y un know-how específico en esta materia. Por otro lado, además de los contactos y clientes que pueda aportar, Logisfashion pasa a convertirse en el cliente principal de Salvesen Logisfashion, y éste en el proveedor exclusivo aquél.

Como elemento diferenciador de otros procesos de concentración, cabría destacar la innovación efectuada por Salvesen Logisfashion a fin de salvar la barrera de baja productividad y rigidez tradicionales en el Sector.

Dicha innovación consistió en diseñar unos novedosos contenedores de prenda colgada o carros, pensados específicamente para transportar prenda colgada a una o dos alturas, dependiendo de la longitud de la prenda que contenga, permitiendo a su vez introducir en el mismo carro y simultáneamente, tanto prenda colgada como prenda en cajas.

Con estos carros, de los que Salvesen Logisfashion adquirió 500, se posibilitaba el uso mixto de los camiones: producto textil y otros, evitando su dedicación exclusiva y menor aprovechamiento.



Imagen del carro en dos de sus modalidades de transporte: con doble altura de prenda colgada o con prenda colgada y doblada.

Cada contenedor tiene unas medidas de 0,96 m de ancho por 1,44 m de largo y 1,86 m de alto, de forma que el carro quepa por debajo de las estructuras de cuelga del cargador o del operador logístico donde se realiza la carga. De esta forma se incurren en menos costes de manipulación del producto. Además, esta altura permite introducir el contenedor en los montacargas de los centros comerciales donde se realizan las entregas finales.

A su vez, el ancho y el largo están pensados para poder encajarlos entre sí, de manera que cinco contenedores formen un cuadrado de 2,88 x 2,88 metros, que se sujeta perfectamente por sí mismo en el interior de un trailer. Con este diseño se consigue optimizar el suelo lineal de los camiones.

Por último, el diseño actual del contenedor permite plegarlo y retornarlo ocupando el mínimo espacio.

El carro de prenda colgada actúa de engranaje para optimizar la colaboración entre las empresas, de forma que se eliminan las rigideces e improductividades que el producto textil imponía a sus empresas de transporte y distribución.

Situación actual y beneficios conseguidos

El principal objetivo con el que nace Salvesen Logisfashion es el de ser una empresa rentable y eso implica tener que transformar los costes fijos en variables.

Durante este primer año de vida de la nueva empresa se ha llevado a cabo una completa reestructuración de los recursos, ya que aquella partía con los recursos de una empresa de transporte propiedad de Logisfashion. El resultado es que se ha conseguido reducir la estructura de costes fijos a un 20% de lo que era inicialmente.

Por otro lado, a nivel comercial se ha logrado tener un nombre conocido en el Sector. En menos de un año, Salvesen Logisfashion ya cuenta con el modelo de negocio que buscaba.

De esta experiencia empresarial se derivan otra serie de ventajas:

1. La formación específica de todo su personal para el tratamiento de este tipo de mercancía.
2. Trazabilidad informática a través de Logitrack (sistema informático de Salvesen Logisfashion).
3. Acceso libre de los clientes al sistema informático de Salvesen Logisfashion a través de Internet, para el seguimiento de envíos.
4. Mejoras medioambientales derivadas de la eliminación de la caja armario, que permite optimizar costes, mejorar la calidad del producto en la entrega y erradicar el problema del reciclaje del cartón.

Estrategia de futuro

La estrategia de futuro de Salvesen Logisfashion consiste en dirigirse comercialmente a firmas importantes del sector textil, cuyos destinos estén concentrados, ofreciendo una solución global para su producción, ya sea prenda colgada, doblada, paquetería, carga completa, logística inversa, intercambios entre tiendas, entregas nocturnas o distribución internacional.

La Visión de la Compañía es ser el proveedor de soluciones de transporte y distribución de referencia para el sector textil.



ESK

Nuevas tecnologías



Necesidad de la actuación

El Grupo ESK centra su actividad en el transporte nacional e internacional de mercancías peligrosas en vehículos cisterna. Cuenta con una flota de 118 tracto-camiones, 82 camiones y 316 unidades de carga, y con una plantilla de 231 empleados. En 2005 alcanzó los 27 millones de euros de facturación.

Las características de su actividad y las crecientes exigencias del cliente le plantearon la necesidad de verificar *on line* los procesos de carga y descarga de la mercancía, a fin de mejorar la calidad del servicio ofrecido al cliente, incrementar la seguridad del proceso, agilizar la tramitación administrativa correspondiente, optimizar la gestión de la flota (distancias, kilómetros en carga, etc.), etc.

Descripción básica de la experiencia

La experiencia que a continuación se describe se estructura en dos actuaciones fundamentales.

Por un lado, la centralización del control y la gestión de la flota mediante la conexión de transmisores GPS instalados en los vehículos, con un gran servidor de comunicación ubicado en la central. El sistema ha adoptado las nuevas tecnologías en materia de navegación satelital, comunicaciones e informática, desarrollando actualmente el uso de esta tecnología en otras actividades de la empresa, donde se puede aumentar su efectividad o su seguridad o simplemente hacer más fácil el trabajo de sus empleados.

Por otro lado es de destacar el necesario y no menos importante proceso de formación de sus empleados en los aspectos relativos a la utilización y obtención del máximo rendimiento del nuevo sistema.

En la medida en que el proyecto en su conjunto está en marcha, ampliándose a la totalidad de empresas y ámbitos de actividad del Grupo, dichos ámbitos de actuación se encuentran todavía en pleno desarrollo y se van compaginando en su implantación.

Las características de su actividad y las exigencias del cliente resaltan la necesidad de verificar *on line* los procesos de carga y descarga.

El proyecto consta de dos etapas: por un lado, la centralización del control y la gestión de la flota, y por otro, la formación de los empleados en su control y aprovechamiento.

Características técnicas del sistema

El sistema consta, por un lado, de un dispositivo de a bordo en los vehículos, que permite al conductor estar en contacto permanente con los operadores de tráfico mediante envío de mensajes escritos y viceversa.

Por otro lado, los operadores de tráfico situados en la Central disponen del programa Gesinplot, con el que obtienen una visión en tiempo real de los principales parámetros de control de la misma: situación, capacidad, stock, kilómetros recorridos y velocidad de cada vehículo, así como de los tiempos de conducción y descanso de los conductores, sobre los que se puede aplicar una simulación del disco diagrama del tacógrafo.

Para sacar el máximo partido a este proceso de implantación de nuevas tecnologías, el Grupo ha desarrollado una serie de Herramientas de Gestión:

- ” Gestores de tráfico: herramientas para la gestión del tráfico que permiten al jefe de tráfico gestionar las cargas y la flota de una forma rápida e intuitiva, evitando los viajes en vacío y optimizando los tiempos de recogida y entrega.
- ” Optimización y planificación de rutas y cargas: integración de aplicaciones para la optimización de rutas y cargas, con el objetivo de una mejor asignación de los recursos de la empresa y la consiguiente reducción de costes asociados.

El proceso de formación

El proceso de formación de los empleados en el uso y aprovechamiento del sistema, se ha estructurado en dos fases:

- „ En la primera fase se ha completado la formación de 7 operadores de tráfico (Valencia y Huelva) y de 50 conductores.
- „ En la segunda fase está previsto realizar acciones formativas a otras 50 personas, entre operadores de tráfico y conductores del resto de empresas vinculadas al Grupo ESK.

En este sentido cabe destacar que, a juicio del Grupo ESK, la formación supone el 90% del éxito o el fracaso en la implantación de este nuevo sistema. Por ese motivo se apuesta de manera decidida por la formación como herramienta para, entre otros, vencer el «miedo al cambio» que plantean las nuevas tecnologías.

Situación actual y beneficios conseguidos

En la actualidad, el grupo ESK ha formado aproximadamente a unas 60 personas, entre personal de oficinas y conductores, distribuidas según el mapa que se muestra a continuación.



Información facilitada por el nuevo sistema.

Entre los diferentes beneficios que se obtienen con la aplicación de este proyecto, destaca el que gracias a la aplicación de estas nuevas tecnologías, se garantiza un mayor cumplimiento de la normativa sobre tiempos de conducción, al controlarse mejor la ubicación de la flota en cada momento, su recorrido, etc.

Otra ventaja clara que resulta del proceso de optimización de rutas, es que se reducen las emisiones contaminantes ayudando a mejorar el Medio Ambiente, consiguiéndose además una reducción del consumo de combustible.

Algunos otros beneficios del nuevo sistema son:

- „ Conocer la situación de la flota, el stock en tiempo real de cada vehículo, los kilómetros realizados (revisiones), los kilos descargados en cada cliente (facturación en tiempo real).
- „ Interactuar con los conductores en tiempo real (cambios frente a imprevistos, urgencias, accidentes, etc.).
- „ Integrar toda la información generada con el Sistema de Gestión (calidad, administración, tráfico y mantenimiento).

El Grupo ESK apuesta de manera decidida por la formación como herramienta para vencer el «miedo al cambio» que plantean las nuevas tecnologías.

De ella depende el 90% del éxito o el fracaso del proyecto.

Estrategia de futuro

En el sector del transporte, la adaptación de las nuevas tecnologías no ha hecho más que empezar, pero es imparable y las empresas deberán acostumbrarse a seguir empleando nuevas tecnologías.

En este contexto, la empresa ESK, S. A., es la que está implantando las Nuevas Tecnologías en una de sus líneas de actividad: el Transporte de GLP en vehículos cisterna.

Conscientes de que el futuro está marcado por la mejora continua, de cara al mismo se han propuesto las siguientes metas:

- „ Implantarlo al resto de empresas participadas y a compañías filiales del grupo en el extranjero.
- „ Implantarlo a otras líneas de actividad. ○

Concurso PETRA de mejores experiencias

CONVOCATORIA DEL CONCURSO PETRA 2007



Objetivos y desarrollo

El objetivo perseguido con la convocatoria de este concurso no es otro que el de incentivar la iniciativa empresarial, premiando y distinguiendo a aquellas empresas que hayan realizado experiencias o proyectos dentro del ámbito de las líneas básicas establecidas por el Plan PETRA para el Sector de transporte de mercancías por carretera, fundamentalmente en lo referente a concentración empresarial e introducción de mejoras novedosas en la gestión de las empresas.

En este sentido, el concurso queda abierto tanto a experiencias ya efectuadas como a proyectos en curso, con la única condición de que compartan como estrategia de desarrollo una o más de las líneas de actuación propuestas por el Plan PETRA.

Precisamente en función del grado de implantación del proyecto y de las líneas de actuación desarrolladas, se crearán distintas categorías de premios, intentando con ello abarcar una muestra suficientemente amplia y representativa de los diferentes proyectos desarrollados por las empresas que se presenten al concurso.

Con la publicación en este boletín, queda abierto oficialmente el «Concurso PETRA 2007» y, por tanto, la posibilidad de que las empresas interesadas hagan llegar a la Subdirección General de Ordenación y Normativa del Ministerio de Fomento sus diferentes proyectos e iniciativas, en los términos que a continuación se detallan.

El plazo para la entrega de la documentación relativa a experiencias y proyectos, finalizará el 30 de abril de 2007, de forma que durante los meses siguientes se pueda constituir el jurado del concurso y valorar los casos presentados.

De esta forma, en julio de 2007 se estaría en condiciones de presentar públicamente los resultados de la deliberación y hacer entrega del correspondiente reconocimiento a las empresas premiadas.

Bases del concurso

Objeto

Son objeto de este concurso todos aquellos proyectos o experiencias empresariales que cumplan los siguientes requisitos:

- „ El *ámbito de referencia* es el de las empresas de transporte de mercancías por carretera domiciliadas en España, sin que existan restricciones de tamaño o ubicación geográfica de las mismas.
- „ Serán *valorables* tanto experiencias ya realizadas como proyectos en curso, con tal de que se hayan iniciado con posterioridad a enero de 2001.
- „ Su *desarrollo* ha de ser consecuente con la aplicación de al menos una de las diez grandes líneas de actuación propuestas por el Plan PETRA:
 1. *Estructura empresarial.* Procesos o iniciativas para incrementar el tamaño de las empresas (fusiones, adquisiciones, cooperativas, franquicias, etc.).
 2. *Formación.* Mejoras en la capacitación y formación de trabajadores y empresarios.
 3. *Nuevas tecnologías.* Implantación de procesos y sistemas de transmisión de la información, gestión de flotas, integración con operadores logísticos, control informático de las mercancías, etc.
 4. *Imagen, buenas prácticas, información.* Campañas de promoción de la/s empresa/s como competitivas y modernas.
 5. *Logística y comercialización.* Desarrollo de redes de comercialización, optimización de servicios y reducción de costes de fricción.

6. *Ordenación y normativa.* No aplica.
7. *Actuaciones socio-laborales.* Iniciativas de interacción empresa-trabajadores y empresa-entorno.
8. *Infraestructuras e intermodalidad.* No aplica.
9. *Expansión exterior.* Procesos de consolidación y expansión en mercados europeos y del norte de África.
10. *Mejoras medioambientales.* Implantación de sistemas, procesos o medidas respetuosos con el medio ambiente.

Presentación de solicitudes

La Dirección General de Transportes por Carretera, a través de la página web del Ministerio de Fomento —www.fomento.es— pone a disposición de los interesados los modelos de inscripción y la información necesaria para la presentación al concurso de mejores experiencias.

En caso de no disponer de acceso a Internet, el interesado deberá solicitar el modelo de inscripción llamando directamente por teléfono al Ministerio de Fomento al siguiente número:

- „ Tfno.: 91 597 82 87
- „ Att.: Subdirección General de Ordenación y Normativa.

Una vez haya rellenado el modelo que reciba, deberá enviarlo a la siguiente dirección:

Ministerio de Fomento
Dirección General de Transportes por Carretera
Att. D.^a María Bada de Cominges

Paseo de la Castellana, 67
Madrid 28071

Aquellos concursantes que participen con más de una experiencia, deberán enviar la solicitud correspondiente a cada una de las experiencias de forma independiente.

Se convoca un concurso de mejores experiencias, con el que se quiere premiar y distinguir a aquellas empresas que, con posterioridad a enero de 2001, hayan abordado experiencias empresariales en alguna de las líneas del Plan PETRA.

Documentación a aportar

Todo interesado en inscribirse en el concurso de mejores experiencias deberá facilitar la siguiente información:

- „ Documentación que permita identificar de forma clara y concisa su situación de empresa nacional dedicada a la actividad del transporte de mercancías por carretera.

Entre dicha documentación habrá de figurar una persona de contacto que haga las veces de representante de la empresa, y para el que se indique: dirección, teléfono, fax y correo electrónico.

- „ Documento explicativo del proyecto o experiencia efectuado. Habrá de entregarse obligatoriamente en papel en formato A4, con una extensión que no supere las 75 páginas.

De forma optativa, las empresas que así lo deseen podrán adjuntar al documento algún otro material gráfico o audiovisual que contribuya a una mejor descripción y aclaración del proceso desarrollado, como pueden ser cintas de vídeo, CD-Rom, etc.

- „ Documentación que acredite suficientemente la realización de la experiencia o proyecto: fotocopia de documentos oficiales, contratos, facturas, etc.

La Dirección General de Transportes por Carretera se reserva el derecho de solicitar cuantas aclaraciones estime oportunas para la correcta concreción de cada uno de estos puntos.

Jurado

A comienzos de junio de 2007, y con el plazo de admisión de solicitudes finalizado, se constituirá un jurado para el análisis y valoración de los proyectos y experiencias presentados a concurso.

Dicho jurado estará compuesto por:

- 3 Presidencia (Ministerio de Fomento).
- 3 1 representante del Ministerio de Fomento.
- 3 1 representante del Comité Nacional del Transporte por Carretera (CNTC).
- 3 2 personalidades de reconocido prestigio en el Sector.
- 3 2 empresarios transportistas en activo.
- 3 2 empresarios cargadores en activo.

La composición definitiva del jurado, con los nombres de las personas propuestas para el mismo, será difundida con posterioridad.

Criterios de valoración

Los criterios de valoración no serán fijos ni estarán sujetos a una relación estricta, pero en líneas generales el jurado valorará los siguientes aspectos de los casos presentados a concurso:

- „ Lo *novedoso* de las experiencias presentadas, por la importancia de abrir nuevas vías a la modernización del Sector.
- „ El *esfuerzo y nivel de compromiso* que el proyecto o experiencia valorado ha supuesto para la/s empresa/s en él implicada/s.
- „ La consecución de una *mejora considerable* para la/s empresa/s que lo ejecutan, en aspectos como: calidad, cobertura geográfica, diversificación de la actividad, competitividad frente a terceros, seguridad, etc.
- „ Grado de *integración y satisfacción* conseguido con el *cliente* a raíz de la experiencia. En este sentido será muy valorable la inclusión en el documento de la ex-

periencia o proyecto de una apartado sobre la valoración que los propios clientes hacen de la misma.

- „ Número de *líneas de actuación* propuestas por el Plan PETRA que son desarrolladas en la experiencia o proyecto presentado. Igualmente se valorará la importancia que las líneas de actuación desarrolladas tienen en la consecución de un Sector más moderno y competitivo.
- „ *Presentación y claridad* del material entregado, tanto del documento en papel obligatorio, como de los complementos gráficos o audiovisuales opcionales.

Premios

Los premios se concederán a las empresas de transporte en las siguientes modalidades:

1. A las mejores «experiencias» realizadas o en curso.
2. A los mejores «proyectos» aún no ejecutados.

En cualquiera de los casos, el reconocimiento podrá consistir, bien en primer premio o bien en accesit.

Calendario del concurso

El calendario tentativo de los diferentes hitos del concurso es el siguiente:

2007	Con este boletín	Publicación de las bases del concurso y apertura oficial.
	28 febrero	Fecha límite para presentación de solicitudes de participación.
	30 abril	Fecha límite para presentación de la documentación .
	31 mayo	Fecha límite para presentación de aclaraciones a la documentación recibida.
	1 junio	Designación del jurado .
	29 junio	Fallo del jurado.
	Julio	Acto de entrega de premios.

ACTO DE ENTREGA DE PREMIOS DEL CONCURSO PETRA 2006



Objetivos y pautas del concurso

Con la convocatoria del Concurso PETRA se persigue incentivar la iniciativa empresarial en el Sector, premian-do y distinguiendo a aquellas empresas que hayan reali-zado experiencias o proyectos dentro del ámbito de las líneas básicas establecidas por el Plan PETRA para el Sector, fundamentalmente en lo referente a concentra-ción empresarial e introducción de mejoras novedosas en la gestión de las empresas.

A tal fin se establecen distintas categorías de premios en función del grado de avance de la experiencia y la línea de actuación desarrollada.

En la valoración de las candidaturas presentadas se han tenido en cuenta los siguientes criterios:

- 3 Lo novedoso de la experiencia.
- 3 El esfuerzo y nivel de compromiso requerido.
- 3 Las mejoras conseguidas por las empresas implicadas en la experiencia.
- 3 Integración y satisfacción con el cliente.
- 3 Número de líneas de actuación del plan PETRA des-arrolladas en la experiencia presentada.
- 3 Documentación y material aportado.

El premio busca incentivar las iniciativas empresariales en el sector que han venido trabajando en consonancia con alguna de las líneas de actuación del Plan PETRA.

Fallo del concurso 2006

El pasado 27 de junio, reunido el jurado del «Concurso de Mejores Experiencias Empresariales relacionadas con las líneas de actuación del plan PETRA», presidido por el Ilmo. Sr. Director General de Transportes por Carretera, D. Juan Miguel Sánchez García, e integrado por los señores D. Alfonso Sánchez, D. Ovidio de la Roza Braga, Dña. Rosa Aza Conejo, Dña. Ana Cuerdo y D. Antonio García, acordó otorgar los siguientes premios a las mejores experiencias empresariales:

- „ Premio a la mejor experiencia en la línea de formación, a la Dirección de Servicios y Formación de CETM.
- „ *Accésit* a la mejor experiencia en la línea de estructu-ra empresarial y en la de innovación, a la *Joint Ven-ture* Salvesen Logisfashion.
- „ *Accésit* a la mejor experiencia en la línea de nuevas tecnologías, al Grupo ESK.

Acto de entrega de premios

El acto de entrega de premios del Concurso PETRA 2006, tuvo lugar el pasado 19 de septiembre en el Palacio de Zurbano de Madrid y estuvo presidido por el Ilmo. Sr. Secretario General de Transportes, D. Fernando Palao.

Abrió el acto el Director General de Transportes por Carretera, *D. Juan Miguel Sánchez*, quien dio la bienveni-da y recordó los criterios tenidos en cuenta a la hora de valorar las candidaturas, pasando posteriormente a la lec-tura del fallo del jurado.



D. Fernando Palao y D. Juan Miguel Sánchez en un momento de la alocución de este último.

Tras recibir el primer premio, *D. Marcos Montero*, presidente de la CETM, destacó que la formación en el transporte por carretera será la cuestión más importante en los próximos años. También quiso destacar que la CETM está deseosa de aportar su experiencia y recursos para dar cobertura a las actividades formativas que en el futuro recibirán más de 500.000 trabajadores de este Sector.



D. Marcos Montero, después de recibir el primer premio concedido a la Dirección de Servicios y Formación de CETM.

En cuanto a la labor realizada por la Dirección de Servicios y Formación de la CETM, con Miguel Martínez de Lizarrondo y Francisco Gestoso como responsables directos, se podría sintetizar, por un lado, en la elaboración de una serie de estudios dedicados a valorar el impacto de la implantación de la Directiva 59/2003 en el Sector del transporte por carretera y, por otro, en la participación activa en el proceso de trasposición de la misma.



D. Miguel Martínez de Lizarrondo (izquierda) y Francisco Gestoso, en el momento de la entrega del primer premio.

Desde la CETM se viene colaborando activamente en la trasposición de la Directiva 59/2003 y se han abordado una serie de estudios de valoración de su posible impacto en el sector.

El primer accésit recayó en la empresa Salvesen Logisfashion, joint venture (línea de concentración) entre Cristian Salvesen y Logisfashion, que surge con el cometido de dar servicio a un sector, el textil, que impone condicionantes de transporte muy rígidos por su fuerte estacionalidad y la difícil coexistencia entre prenda colgada y carga general. Para ello han diseñado un modelo de jaula metálica (línea de innovación) que permite y optimiza dicha coexistencia. El premio fue recogido por *D. José Miguel Herrera*, Director General de la compañía.



D. José Miguel Herrera, presidente de Salvesen Logisfashion.

Salvesen Logisfashion ofrece un formato de flexibilización de la oferta de transporte y distribución para el sector textil, caracterizado por su fuerte estacionalidad y el tratamiento diferenciado de la prenda colgada.

El último premio fue el segundo accésit otorgado al Grupo ESK en reconocimiento a su labor dentro de la línea de nuevas tecnologías, con la implantación de un sistema integrado y centralizado de gestión de flota y de la carga-descarga de la mercancía, además de impartir la necesaria formación a sus empleados. *D. Francisco Correll*, Director General de la compañía, recogió el premio.



D. Francisco Corell, Director General de ESK, agradeciendo el accésit por sus esfuerzos dentro de las nuevas tecnologías.

El Grupo ESK viene implantando en sus empresas un sistema integrado y centralizado para la gestión de su flota y para el control de la carga y descarga. Además se ha impartido la formación necesaria a empleados.

Por primera vez, y como elemento novedoso, el jurado del Concurso PETRA 2007 realizó una mención especial al proyecto PROATRANS, desarrollado por el Puerto de Barcelona, en respuesta al interés general que despiertan sus esfuerzos por regularizar y aportar transparencia al transporte terrestre de contenedores en el puerto. *D. Eduard Rodés*, Director de Desarrollo de Negocio del Puerto de Barcelona, agradeció al Ministerio de Fomento dicho honor.



D. Eduard Rodés, Director de Desarrollo de Negocio del Puerto de Barcelona, agradeciendo la mención especial recibida.

El Puerto de Barcelona pretende, con el proyecto PROATRANS, favorecer la libre competencia y el libre mercado en el transporte terrestre de contenedores vinculado al Puerto.

Por último, y como cierre del acto, *D. Fernando Palao* trasladó su más sincera felicitación a todos los premiados.



D. Fernando Palao, Secretario de Estado de Infraestructuras, junto con los representantes de las experiencias premiadas.

Entre otros temas, *D. Fernando Palao* comentó la intención de revisar el actual Plan PETRA durante los próximos meses, dando lugar a un nuevo Plan que estaría basado igualmente en el consenso del Sector y que tendría como objetivo permitir a éste abordar un necesario cambio estructural.

En ese sentido, algunos de los aspectos más destacados del nuevo Plan serían: estructura de la oferta (nueva normativa), formación de conductores y ayudas a planes de formación.

Durante los próximos meses se va a abordar la revisión del Plan PETRA, partiendo de la participación y el consenso del sector y buscando propiciar un cambio estructural.

Para finalizar, hizo especial énfasis en el impacto que la nueva Directiva Europea de Formación va a tener en el Sector, al suponer una gran necesidad de actividades formativas que afectará a más de 500.000 profesionales del Sector. ○



MINISTERIO
DE FOMENTO

CENTRO
DE PUBLICACIONES