

TREN MULTICLIENTE DE MERCANCÍAS

Resumen ejecutivo

El proyecto colaborativo Tren multiciente de mercancías es un ejemplo de mejora de la competitividad empresarial gracias a la acción conjunta. Con esta iniciativa se responde a la demanda de numerosas empresas que no lograban satisfacer sus necesidades reales de transporte con la oferta ferroviaria actual. Gracias a la labor de coordinación ejercida por el clúster ALIA, se ha conseguido transferir un gran volumen de mercancías del modo carretera al ferrocarril, ofreciendo a las empresas participantes un servicio de calidad que conecta Aragón con Europa y que les permite reducir sus costes de forma considerable. Al mismo tiempo, este cambio modal de la carretera al ferrocarril genera importantes beneficios sociales y medioambientales, reduciendo las emisiones de gases de efecto invernadero.

Participantes.

Aunque han sido numerosas las empresas interesadas, y que en mayor o menor medida han participado en el desarrollo del proyecto, destacamos las siguientes:

- BSH Electrodomésticos España, S.A. Esta gran empresa, con fuerte presencia en Aragón, ha realizado en los últimos años una fuerte apuesta por el ferrocarril. Fruto de esta apuesta se ha convertido en uno de los principales promotores de este proyecto, aunque al margen de ello, ha realizado importantes inversiones como la incorporación de un andén ferroviario o un parque de contenedores con capacidad para almacenar 160 contenedores. Gracias a esta apuesta, BSH ha disfrutado de alternativas de transporte más competitivas, con una utilización del ferrocarril del 30% en transporte internacional.

B/S/H/



- Grupo SAMCA. Se trata de otra gran empresa cargadora que por la naturaleza de sus mercancías transportadas habitualmente (graneles en seco) tiene un gran interés en el ferrocarril, que se ha materializado incluso en el desarrollo de una terminal ferroviaria en Monzón. Al igual que BSH, ha promovido este proyecto desde su nacimiento, y hoy en día es uno de los principales usuarios del servicio.

- PIKOLIN. Otra gran empresa de origen aragonés y que a día de hoy mantiene su presencia en esta Comunidad. Ante la repercusión del proyecto, hubo un interés por parte de PIKOLIN que finalmente se ha concretado en la utilización del servicio ferroviario y su ingreso como miembro dentro del clúster ALIA.



Edificio Cámara de Comercio
Paseo Isabel la Católica, 2
Tel: +34 976 30 61 61 Ext.320

Más info: www.aliaragon.es
info@aliaragon.es





- LOGITEF. A diferencia de las anteriores, es una empresa pequeña y joven, radicada en Aragón y dedicada al transporte de mercancías. Su presencia como participante en el proyecto ejemplifica uno de los pilares en los que se sustenta este caso de éxito.

Gracias a la acción conjunta promovida en el clúster ALIA (inicialmente por empresas grandes), se consiguen beneficios que repercuten finalmente en las PYMES como en este caso, ya que LOGITEF a día de hoy es empresa usuaria del servicio puesto en marcha, aprovechando oportunidades de mejora de su competitividad. La presencia de este tipo de empresas es altamente beneficiosa para el clúster ALIA, porque consolida su posición como punto de encuentro y referencia del sector logístico en Aragón, incluyendo grandes empresas y PYMES.

Objetivos.

Objetivo general.

El proyecto se focaliza en el cambio modal de transporte por carretera a ferrocarril, a través de la colaboración conjunta de las empresas cargadoras se concentra un gran volumen de mercancías a transportar en un mismo servicio ferroviario. Con iniciativas como esta se pretende relanzar el sector ferroviario y aprovechar las sinergias que ofrece su combinación con el modo carretera. El ferrocarril en España presenta una cuota cercana a un 5% en el mercado de transporte, muy lejos de la media europea, por lo que existe un gran potencial de crecimiento. Esta acción colaborativa permite alcanzar los objetivos específicos que se detallan a continuación.



Objetivos específicos.

- Mejora de la competitividad empresarial. El clúster ALIA ofrece a sus empresas asociadas la posibilidad de colaborar agrupando sus cargas para ser transportadas por ferrocarril. El volumen de carga agrupado permite alcanzar importantes descuentos por volumen, al mismo tiempo que hace posible el aumento de frecuencias de transporte. Todo ello se traduce en una disminución en el coste del transporte y una mejora del nivel y calidad de servicio.
- Fomento de la cultura de colaboración empresarial. Este proyecto es un claro ejemplo de mejora de la competitividad empresarial gracias a la acción conjunta, hasta el punto de que el clúster ALIA ha visto aumentar su número de socios gracias a su rol de coordinador de esta iniciativa. A través de la colaboración en este proyecto, las empresas comprueban de forma directa que el cumplimiento de sus objetivos particulares resulta más sencillo.



- Apuesta por la intermodalidad. El proyecto no pretende eliminar de manera radical el transporte por carretera, sino que su objetivo es aprovechar las sinergias entre este modo y el ferrocarril, combinando los puntos fuertes de ambos, y teniendo en cuenta que el modo carretera es la única posibilidad de ofrecer un servicio integral puerta a puerta.



- Beneficios medioambientales. La supresión del tráfico rodado asociado al transporte de mercancías, que son transferidas al modo ferrocarril, supone la eliminación de miles de toneladas de gases de efecto invernadero.
- Beneficios sociales. Derivado de la reducción del tráfico rodado, se contribuye a descongestionar las carreteras, reducir la mortalidad asociada a accidentes de tráfico y el deterioro de las infraestructuras, ya que el camión es el elemento que más perjudica la conservación de las mismas.

Descripción del proyecto.

El proyecto nace a iniciativa de varias empresas, que tienen la necesidad de encontrar fórmulas que permitan mejorar la competitividad del transporte, teniendo en cuenta que la oferta de servicios ferroviarios no satisfacía sus necesidades en ese momento. Entre las empresas que impulsaron el proyecto desde sus inicios se encuentran algunas de las cargadoras más importantes en Aragón, como BSH o SAMCA, y que han participado activamente en la actividad del clúster ALIA desde su creación. Para su impulso y avance se decide crear dentro de ALIA el Grupo de Trabajo de Intermodalidad, que de forma periódica celebra reuniones en las que se han marcado diferentes hitos a alcanzar, hasta terminar con la puesta en marcha del servicio ferroviario multicliente.

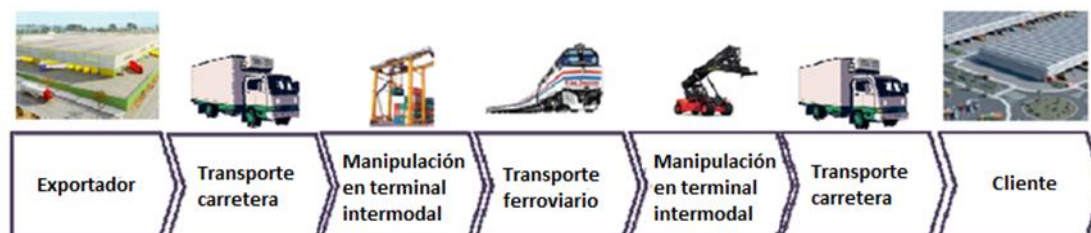


Reunión del Grupo de Trabajo de Intermodalidad

De esta forma, tras la presentación inicial de esta idea, se elaboró un plan de negocio para analizar la viabilidad técnica y económica del servicio a implantar, al mismo tiempo que se realizaba un estudio de mercado entre empresas socias del clúster y otras empresas del sector logístico aragonés con un potencial interés en el proyecto. Gracias al estudio de mercado, se confirmó la demanda por parte de las empresas, así como la definición del destino inicial: zona del norte de Francia y Bélgica. Por otro lado, el plan de negocio demostró la viabilidad del servicio ferroviario, siempre y cuando se alcance un volumen de carga considerable (ocupación media por encima de 70%, incluyendo trayectos de ida y vuelta), que permita alcanzar un precio competitivo en comparación con el modo carretera.

En este sentido, la acción coordinadora de ALIA ha resultado fundamental para superar uno de los principales obstáculos del ferrocarril, ya que por su naturaleza su utilización está limitada a empresas grandes capaces de concentrar un volumen enorme de mercancías por sí solas. La iniciativa, que nace de grandes empresas pero sin volumen suficiente para contratar un tren completo, ha permitido a través de ALIA el acceso como usuarias del servicio a todo tipo de empresas, incluyendo PYMES.

Una vez definido el destino y confirmado un volumen de carga mínimo, se diseñó un plan de transporte para ofrecer a las empresas un servicio “puerta a puerta”, y que se resume en el siguiente gráfico.



A partir de este momento, se iniciaron negociaciones con diversos operadores ferroviarios, extendiéndose a lo largo de varios meses. En colaboración con los diversos operadores ferroviarios, se consideraron dos modelos de negocio posibles para ofrecer el servicio multicliente:

- Contratación a través del clúster ALIA de un tren dedicado para todos los socios. El operador ferroviario en ese caso solamente aporta la capacidad tractora, mientras que el clúster asume la gestión y el riesgo de la puesta en marcha del servicio.
- Puesta en marcha de un servicio ferroviario por parte del operador, en el que el clúster coordina la acción de las empresas cargadoras al mismo tiempo que ejerce una labor de comercialización, mientras que el operador ferroviario gestiona y asume el riesgo del servicio.

Tras un largo proceso de negociación, se optó por la segunda opción, y gracias al importante volumen de carga que los socios de ALIA lograron aglutinar, se impulsó este servicio ferroviario que conecta la terminal ferroviaria de Plaza en Zaragoza, con las terminales de Noisy, cerca de París, y Dourges, en la frontera franco belga. El servicio se puso en marcha a finales de septiembre de 2013.

Resultados y repercusión.

Al margen de los resultados económicos asociados al proyecto, que ha permitido mejorar la competitividad de las empresas participantes, hay que destacar otros resultados importantes que resumen la filosofía y misión del clúster ALIA, de su forma de trabajar y de lo que pretende realizar en el futuro.



En primer lugar, el proyecto ha sido un éxito en términos de colaboración e implicación de las empresas participantes. Es una clara demostración de que la acción conjunta es una oportunidad para mejorar la competitividad empresarial, con un gran potencial de desarrollo. Además, aunque la iniciativa ha estado liderada por grandes empresas en un primer momento, ha servido para captar el interés de varias pequeñas y medianas empresas, posibilitando su acceso al transporte por ferrocarril de forma competitiva, reforzando la posición del clúster como punto de encuentro del sector logístico aragonés, para empresas de todo tipo de tamaño.

En segundo lugar, esta iniciativa es una apuesta por el ferrocarril, modo de transporte que en la actualidad se encuentra relegado a un segundo plano, y contribuyendo así a satisfacer una reivindicación histórica de España en general, y Aragón en particular. Es una apuesta desde la base, de las necesidades empresariales. En lugar de reivindicar nuevas infraestructuras, cuyo coste es elevado y su desarrollo está sujeto a decisiones políticas, se crea demanda de transporte ferroviario, generando así una necesidad real para la renovación y ampliación de infraestructuras, y aprovechando mientras tanto las existentes a día de hoy.

Finalmente, no debemos olvidar los beneficios medioambientales y sociales que se consiguen por el mero hecho de poner un tren en marcha, transfiriendo miles de toneladas de mercancía de la carretera al ferrocarril, con importantes reducciones en emisión de gases de efecto invernadero y contribuyendo a reducir otras externalidades negativas como la siniestralidad o la congestión de las carreteras.

En términos cuantitativos, se han obtenido los siguientes resultados:

- Aumento del volumen de carga en un 43% durante el primer año de servicio.
- Primera puesta en marcha de un servicio ferroviario de esta naturaleza en Aragón, con un record de longitud ferroviaria en esta Comunidad: 750 metros.
- Ampliación en el número de frecuencias semanales a dos.
- Interés por parte de varias empresas socias y no socias. Gracias a la capacidad de difusión del clúster ALIA, y en especial, a la repercusión de este proyecto, el número de socios ha aumentado en tres años de 19 a 31 (cerca de un 70%).
- Lanzamiento de nuevos servicios ferroviarios multiclente. A corto plazo (menos de un año) se espera poner en marcha un nuevo servicio que conecte Aragón con Alemania.
- Eliminación de más de 4.000 toneladas de CO₂ emitidas a la atmósfera por cada servicio puesto en marcha, con una frecuencia semanal. Con dos frecuencias semanales el ahorro en emisiones alcanza las 9.000 toneladas.
- Transferencia modal de la carretera al ferrocarril en más de 300 millones de Toneladas-kilómetro de mercancías.
- En términos estadísticos, por cada 1000 millones de Toneladas-kilómetro de mercancía transferida del ferrocarril a la carretera, se consigue reducir la siniestralidad en una muerte menos aproximadamente. Con los datos anteriores, tres años de funcionamiento de servicio implican salvar una vida humana. El dato no es cuantitativamente relevante, pero tiene una gran importancia social, y contribuye a fomentar este medio de transporte.

La repercusión del proyecto ha sido notable entre el sector logístico aragonés, y ha tenido su reflejo en apariciones tanto en prensa escrita como en medios de comunicación audiovisuales.

El tren multicliente, que une Plaza y París, crece un 43% en ocupación en ocho meses

El clúster ALIA y el operador Transfesa han logrado que la primera conexión ferroviaria de mercancías entre ambos países sea una realidad y vaya llena al 100% en la ida hacia Francia

ZARAGOZA. Querer es poder. El transporte ferroviario de mercancías en Aragón ya tiene conexión con Francia y la frontera belga. El clúster logístico ALIA (Asociación Logística Innovadora de Aragón), que agrupa a importantes empresas con sede en la comunidad, ha conseguido, tras un intenso trabajo durante los dos últimos años, llegar a un acuerdo con el operador Transfesa para que dé este servicio a compañías ubicadas en Zaragoza y también en otras capitales españolas. «Se puso en marcha en noviembre de 2013 con dos frecuencias semanales, normalmente en lunes y viernes, y con un tiempo de tránsito máximo de dos días», explica Francisco Bordejé, gerente de ALIA, satisfecho de que «el volumen de mercancías se ha incrementado en un 43% desde noviembre hasta ahora».

La ocupación de este primer tren de mercancías, que une Plaza y la capital francesa gracias al empeño de ALIA y empresas tractoras como BSH o Samca, alcanza ya el 100% en flujo de exportaciones hacia Noisy (París) y Dourges (frontera franco belga) que son los dos destinos del tren multicliente, mientras que en el viaje de vuelta, va ocupado solo al 60%, por lo que, añade Bordejé, «sería clave encontrar cargadores interesados en flujos de importaciones o retornos hacia nuestro país», lo que permitiría mejorar la rentabilidad del servicio.

BSH Electrodomésticos España, Logitef, Pikolin y Samca son algunas de las compañías que ya lo usan regularmente. «Están satisfe-



Una grúa cargaba el pasado martes contenedores de BSH en el tren desde su almacén en Plaza. M. SARTORRA

chados», asegura Bordejé, «tanto por el ahorro en costes que les supone el tren como por la operativa del servicio, que permite que el tránsito se haga solo en dos días y que incluso en fines de semana el tren no pare». Sobre el precio que pagan las empresas por utilizarlo, Bordejé dice que varía mucho porque es «un coste de puerta a puerta», si bien a nivel orientativo, por UTI transportada (contenedor 'high cube' en la actualidad), el precio oscila entre 750/800 euros dependiendo de si el destino es Noisy o Dourges, y se

puede elevar hasta entre 1.000 o 1.200 euros dependiendo de la distancia de acarreo de la mercancía -en camión- desde el apeadero ferroviario hasta el almacén final. En cuanto al volumen total de mercancías que lleva por viaje este tren multicliente pionero, ALIA la cifra en 735 toneladas. «Gracias a un acuerdo con ADIF el único tren que sale de Zaragoza puede llevar 50 vagones y alcanzar una longitud máxima de 750 metros», explica Bordejé. Hay que tener en cuenta además que «a la capital aragonesa llegan trenes de mercancías

procedentes de Vicálvaro (Madrid) y que desde Valladolid sale otro tren con el mismo destino (París y Dourges), con lo que es en Hendaya donde se realiza la consolidación de estos trenes y se clasifica la mercancía en función del destino», aclara. Es precisamente el aprovechamiento de las empresas socias de ALIA, pero también de otras de fuera de Aragón que no lo son, lo que ha hecho posible ir incrementando mes tras mes las cargas. «Actualmente es viable». No obstante, reconoce, conseguir el equilibrio entre las mercancías

que salen hacia Francia y la frontera franco belga y las que vienen de allí hacia España «es la llave para hacer realmente competitivo el transporte ferroviario y en el momento actual, es difícil de cumplir porque las importaciones se han frenado en los últimos años por la crisis económica».

ALIA y las empresas que se benefician del servicio consideran cumplidas sus expectativas. De hecho, este clúster logístico está trabajando ya para poner en marcha otra conexión ferroviaria con Alemania, aunque prefieren no dar muchos detalles todavía.

Mientras tanto, fuentes del departamento de logística de BSH indicaron que el volumen medio de mercancía que está transportando la compañía a través de este tren multicliente son unas 200.000 toneladas año. «Hay dos envíos semanales, entre Zaragoza y Tournan, en el entorno de París. El tiempo de tránsito es idéntico al del transporte por carretera y el uso de este tren es una opción económicamente interesante», señalan. «El 40% de nuestras exportaciones desde Zaragoza a Francia se realizan por medio de este tren, que da un servicio muy bueno. Esto se ha conseguido gradualmente desde el inicio de la conexión en pruebas, en octubre de 2013».

Por otra parte, desde Pikolin, otra de las firmas usuarias del tren multicliente, reconocieron que el ahorro en costes alcanza el 12%. «Cargamos dos contenedores por tren. En cada uno caben unos 150 colchones. Así que con dos frecuencias semanales enviamos 600 colchones a nuestra empresa en Francia. Lo utilizaríamos más, pero el problema son los retornos», señalaron desde la empresa.

HERALDO

El relevo | El 26 de junio la asamblea general de ALIA eligió a Guillermo García (responsable de Logística en Mann Hummel) para sustituir en la presidencia del clúster a José Luis Carreras (Grupo Carreras), que la ha ocupado durante los tres años de vida de esta asociación empresarial

«Es un mito que el transporte ferroviario no sea rentable»

¿Qué objetivos se marca al frente de ALIA y cuáles cree que son sus mayores logros?

El mayor logro de ALIA fue la decisión de crear el clúster de innovación en logística hace tres años en un momento, 2011, en que la economía no estaba nada boyante ni en Europa ni en España ni en Aragón. Hubo personas que creyeron en la necesidad de crear el clúster, apostaron por ello y lo consiguieron. Tenemos un volumen de proyectos razonable y 35 empresas asociadas. Mi objetivo es asegurar la continuidad e ir creciendo en número de socios. Darles un retorno y lograr la internacionalidad del clúster ALIA.

¿Está contento de la respuesta lograda por el tren multicliente?

Sí. El trabajo ha sido largo, de

muchos meses, incontables puertas en las que hemos llamado e insistido para tener volumen suficiente para que algunos de los trenes de la península hacia Francia y Bélgica nos hicieran caso y tuviera paradas en Plaza. El trabajo está ahí: fue lento pero está estabilizado. Los socios que lo están usando están francamente contentos, el partner es correcto, el servicio bueno y los resultados económicos acompañan. Hemos demostrado que es rentable usar el tren para transportar mercancías hacia Francia y Bélgica. Ahora hay que seguir. No nos paramos ahí y planteamos nuevas líneas porque Europa es muy grande.

¿Han obtenido ayudas europeas?

Estuvimos a unas décimas de lo-

grarlo, pero el inicio de esta conexión por Francia estaba ya cubierta por algunas subvenciones que limitaron las posibilidades del clúster de recibirlas. Aún así, lo hemos lanzado y más que pensar en ayudas, lo que buscamos es la eficiencia del servicio. Es un éxito que este tren pare en Plaza y que nuestros asociados que lo utilizan obtengan un precio puerta a puerta, de fábrica en España hasta fábrica en Francia, con un coste inferior al modo de transporte que venían utilizando. Para nosotros eso es rentabilidad.

¿Pero, ¿en cuánto cifra el ahorro de costes?

Depende de cuanto distancia tengan en acarreos en origen o destino, pero el ahorro puede rondar el 10% que no es poco. Existe un

falso mito sobre que el transporte ferroviario no es rentable.

¿Siempre consiguen llenarlo?

Depende de las semanas y de lo que carguen las empresas. Hay días con más volumen que otros pero tratamos de que la ocupación en el viaje de ida sea del 100%. Hay que tener en cuenta que el tren no nace en Zaragoza sino que recoge otras cargas de la Península Ibérica.

Prueba de que va bien es que ALIA trabaja ya en poner en marcha otro tren multicliente hacia Alemania, ¿en qué fase está?

Ahora mismo no hay servicio que conecte Aragón con el sur de Alemania y creemos que para esa zona geográfica somos capaces de gestionar un volumen de carga suficiente y convencer a los agentes

gestores de ferrocarriles en Europa de que una parada interesante es Zaragoza y Aragón. Y bueno, estamos ahí. Hemos hecho nuestros estudios de mercado y pensamos que sí que puede llegar a ser económicamente rentable. Ahora hay que recibir las ofertas reales. Estamos contactando con todos los posibles operadores logísticos, ferroviarios que existen en el tramo que pasa por tres países.

¿Se marcan un plazo para ponerlo en marcha?

El plazo que nos gustaría a los cargadores si fuera rentable sería mañana, pero siendo realistas, 2015 debería ser el año de arranque siempre y cuando haya una oferta que sea competitiva. Al final, es cuestión de mercado.

MONTSE LLORENTE

Edificio Cámara de Comercio
Paseo Isabel la Católica, 2
Tel: +34 976 30 61 61 Ext.320

Más info: www.allaragon.es
info@allaragon.es

Alia ASOCIACIÓN LOGÍSTICA INNOVADORA DE ARAGÓN