



Renfe Mercancías retoma los contactos con Deutsche Bahn para encontrar socio industrial

El operador ferroviario Renfe Mercancías continúa el proceso de negociación con distintos operadores para formar una alianza estratégica. El director de la compañía, Abelardo Carrillo, ha reconocido que “Deutsche Bahn es uno de estos operadores, pero no es el único y estamos estudiando otras alternativas”. En este sentido, ha destacado que todas las opciones posibles están abiertas, “pero en principio este operador tendría una posición minoritaria en la empresa”.

El objetivo de contar con un socio industrial, según Abelardo Carrillo, “es convertirnos en un operador de mayor tamaño, porque en la logística el tamaño es importante”. Este socio industrial vendría a cooperar para este crecimiento. Además, el director de Renfe Mercancías ha manifestado que se contemplan “opciones como una joint venture o la creación de una nueva sociedad”.

Abelardo Carrillo realizó estas declaraciones en la presentación en Barcelona del sistema Copérnico para la gestión y control de los trenes de mercancías que ha tenido lugar en el SIL de Barcelona. El director de Renfe Mercancías destacó que este sistema, completamente digitalizado, «es el mismo que se usa para los trenes de alta velocidad pero con una complejidad mucho mayor, porque los trenes de mercancías se crean cada vez y no responden a una recurrente oferta similar».

El sistema cuenta con tres elementos principales: la planificación, donde se crean los proyectos de tren con sus itinerarios, composición y costes, entre otros; el seguimiento del tren y el análisis tras la ejecución del transporte, que deriva del mencionado seguimiento. Carrillo ha destacado el de la planificación como el más importante, “puesto que si no convencemos a los clientes de que nuestra propuesta es competitiva y con costes similares a la carretera no tendremos ninguna posibilidad”.

Los objetivos de este novedoso sistema son, según Abelardo Carrillo, “conocer la eficiencia del sistema, controlar la calidad del servicio para poder reaccionar en tiempo real y mejorar la atención al cliente”. Este último objetivo se conseguirá implicando al cliente “en el propio sistema para que hagan el seguimiento de su carga”. Además, ha adelantado que están trabajando para que lo antes posible “puedan construir sus ofertas con los recursos que tengamos disponibles”. El cliente podrá conocer el precio de la oferta que él mismo ha construido y tendrá la posibilidad de cambiar diferentes aspectos para mejorarlo. Con este sistema, ha señalado el director de Renfe Mercancías, “queremos dar respuesta operativa a las necesidades de nuestros clientes”.

En cuanto a quién tendrá acceso a la información, se está “construyendo en la actualidad un árbol de acceso para que los actores del sistema puedan tener toda la información publicable y relevante para ellos”. Los clientes dispondrán toda la información “porque tenemos un contrato con ellos”, pero en el caso del resto de actores de la cadena accederán a una información más limitada.