



“El futuro del tren España-China pasa por el transporte refrigerado para exportar carne de cerdo”

El transporte de mercancías por ferrocarril se ha erigido como una alternativa fiable y confiable en estos últimos meses de confinamiento y pandemia para importar material sanitario desde China. La empresa de origen chino YXE lanzó su primer tren entre Yiwu (China) y Madrid en 2014, la línea ferroviaria considerada como la más larga del mundo con un total de 13.000 kilómetros. Esta compañía ha operado incluso un tren completo contratado por DSV para la llegada de material sanitario del Gobierno español, que tiene prevista su llegada a Madrid a finales de este mes. Durante la larga travesía, no solo se afrontan problemas infraestructurales, sino también a escollos geopolíticos que dificultan el transporte de mercancías entre los diferentes países por los que circula. Los cuatro cambios de ancho -el chino, el soviético, el europeo y el ibérico-, la dificultad de la exportación desde España o la complejidad técnica del transporte a temperatura controlada son algunos de los asuntos en los que incide el director general de la filial en España, Carlos Santana.

Además del servicio Yiwu-Madrid, ¿qué otros servicios ferroviarios opera a día de hoy YXE?

Desde sus inicios, la compañía ha diversificado sus destinos y actualmente cuenta hasta 10 puntos de entrega a lo largo de esta ruta. Además de Madrid, entre estos puntos, destacan Duisburg (Alemania), Londres (Reino Unido) o París (Francia), entre otros. Uno de los mayores escollos a la hora de operar, es que nos obliga a transitar por países con diferentes anchos de vía. Por tanto, la infraestructura y el material rodante se deben cambiar en nuestro paso por China y en los países de la antigua Unión Soviética hasta llegar a Europa y, posteriormente, también en España por el ancho ibérico. En total, tenemos que lidiar con ocho países que van de un espectro político-administrativo completamente diferente los unos de los otros, con cuatro anchos de vía diferentes. Ese diría que es el valor de esta empresa, pues nos contratan para transportar mercancías de un punto A a un punto B, pero, para ello, tenemos que realizar múltiples cambios de tren que nadie ve. De media, para cada trayecto usamos unos 14 trenes, 64 maquinistas y pasamos por cuatro anchos de vía diferentes en unos 18 días de tránsito.

¿Qué mercancías suelen ser las habituales de China a España y de España a China?

Cuando iniciamos nuestra actividad, lo que más transportábamos desde China eran productos multiprecio, complementos y utilidades diarias. Dada la estructura de coste y de tiempo del tren, era la mejor opción para este tipo de producto. Ahora, China exporta cada vez más productos tecnológicos con cierto valor añadido, como relojes con pulsómetro, complementos bluetooth o electrodomésticos, pero también piezas de repuesto de automóviles, productos eléctricos y, en general, bienes de temporada. Ese ha sido el caso del material sanitario, donde el tren se ha posicionado frente a los otros modos de transporte. En definitiva, el continente asiático se aleja cada vez más del modelo de negocio de exportación de productos de pequeño tamaño a bajo coste, por lo que importamos y exportamos cada vez más productos de valor añadido. Desde España, salen principalmente productos de consumo como aceite, vino o jamón.

¿Cómo afrontan los desequilibrios entre los flujos de importación y exportación?

Al igual que los otros modos de transporte, intentamos dilucidar cómo solucionar el proceso más débil, en este caso, la exportación de España a China. En general, la mayor partida de exportación ibérica son productos provenientes del cerdo. No obstante, debido a los tiempos de tránsito del transporte ferroviario, aún no es posible vender carne fresca a China por esta vía. Por tanto, si en tren no podemos transportar aquello que más se exporta, tenemos un problema, pues no nos podemos permitir transportar aire. Por ello, estoy convencido que el futuro de nuestro proyecto pasa por la incorporación de trenes refrigerados. Es lo que realmente puede permitir hacer volumen y fomentar nuestro crecimiento de manera orgánica. De hecho, teníamos previsto invertir en ello, pero la situación provocada por la crisis del Covid-19 ha retrasado nuestros planes al respecto. Aún así, creo que este modo de transporte va a convertirse en una puerta de entrada al cerdo en China, ya que, además, los 20 días de cuarentena que requiere este producto para su exportación los podrá pasar durante el tiempo de tránsito.

¿Cuáles son los cuellos de botella en el transporte ferroviario por la Ruta de la Seda?

Nos afectan, principalmente, tres grandes problemas que, hasta la fecha, nos han impedido dar el pistoletazo de salida para alcanzar volúmenes mayores. Por un lado, la prohibición de Rusia a la hora de transportar a través de su territorio productos agroalimentarios procedentes de Europa desde el conflicto que se originó por la anexión de Crimea. En segundo lugar, el propio valor añadido del cerdo, pues hasta hace poco aún no tenía el precio necesario para poder incorporarse a otro tipo de transporte que no fuese el marítimo de congelados. Y, por último, el factor tecnológico, pues las dimensiones del contenedor refrigerado no permiten su acoplamiento en el tren. Además, como hemos comentado antes, es una operativa muy compleja donde tenemos que realizar múltiples cambios de trenes. En el caso de llevar cámaras frigoríficas, se tendrían que desconectar. Tampoco están electrificadas todas las líneas del trayecto.

No obstante, a día de hoy ya se está trabajando en el levantamiento de la prohibición rusa. En lo relativo al valor añadido de los productos cárnicos, cada vez se demanda más en China, tanto por su popularidad como por el elevado coste de estos productos debido a la gripe porcina. Por lo que sólo nos faltaría solucionar la problemática de los contenedores en frío.

¿Tienen en el punto de mira algún tipo de solución para este problema?

Le hemos dado seguimiento a varias iniciativas, una de ellas con trenes biodiésel. Esta solución no requiere interconexión entre las diferentes partes del convoy y el contenedor reefer tendría combustible para una autonomía de hasta 72 horas, en caso de tener que hacer un cambio de tren. Es una buena solución, pero es poco sostenible por su alto coste medioambiental, ya que supondría realizar el trayecto a diésel durante 13.000 kilómetros con las cámaras encendidas y, por tanto, no acaba de ser una solución idónea para nuestra operativa.

¿Qué impacto ha generado la crisis del coronavirus en los trenes de YXE?

Todo lo que teníamos planeado para este año se ha tenido que modificar. Debido al tipo de servicio que ofrecemos, a menudo cerramos nuestra línea en invierno por las condiciones climáticas adversas. Además, el flujo de mercancías desde China es muy estacional, con picos de trabajo muy marcados. Por tanto, nos ha coincidido el cierre de la línea por el frío extremo durante un mes, con el periodo del Año Nuevo Chino y el parón de las exportaciones. Cuando fuimos a retomar la actividad a principios de año, nos encontramos de bruces con la situación provocada por el Covid-19 y el cierre de fronteras. En el momento que China se recuperó -a pesar de que todavía no había una gran demanda de productos en España-, decidimos volver a poner en marcha este servicio. Era el momento de demostrar que queríamos y podíamos ser un puente efectivo entre China y España, sobre todo en un momento donde los barcos estaban parados y sin carga, y los precios de la carga aérea se habían disparado. A finales de marzo, reanudamos la línea y, una semana más tarde, empezamos a transitar cada vez

más mercancías y material sanitario. Así, hemos pasado de tener un parón largo de actividad a transportar 30 millones de EPIs en un solo convoy. Por tanto, pese a la situación, nuestra actividad ha crecido.

¿Qué evolución y periodicidad de servicios ha experimentado el servicio desde su creación?

Si hablamos de servicio en rutas, hemos pasado de una a diez en cinco años. En cuanto a las frecuencias, hemos pasado de realizar viajes intermitentes cada varios meses a consolidar viajes semanales de China a Madrid. De los servicios fijos, lanzamos prácticamente un tren al día a los diferentes destinos con los que operamos.

¿Qué ventajas tiene el ferrocarril respecto a sus alternativas para conectar China y España?

Hasta hace poco, toda la operativa logística estaba focalizada en dos ejes: en base a coste o en base a tiempo. Aquellos productos más costosos y que requieren una entrega veloz priorizan el transporte aéreo, puesto que pueden realizar el trayecto más rápido, aunque con un mayor coste medioambiental. Mientras que el avión tan solo es apto para una tipología de producto pequeño, el barco está enfocado al transporte de contenedores voluminosos y de gran peso. En cambio, el tren es una alternativa más customizable. Ahí reside la viabilidad de nuestro proyecto y por lo que hemos podido posicionarnos como transporte clave para el corredor sanitario durante la pandemia. El avión tenía una frecuencia menor y a un coste más elevado y el barco era inviable por los tiempos.

¿Prevén nuevas rutas con España más allá de la parada de este servicio en

Zaragoza?

Trabajamos dos tipos de negocio, el modelo 'autobús' y el modelo 'taxi'. Actualmente, si nos piden realizar una descarga hasta Valencia o cualquier otro punto en Europa, podemos hacerlo a través de líneas fijas con los operadores ferroviarios establecidos en los diferentes países. En España, por ejemplo, colaboramos con Adif, Renfe o Transfesa Logistics. No obstante, si moviésemos constantemente mercancía a un punto en concreto, sí podríamos plantearnos desarrollar una nueva ruta fija. Pero a priori, vamos a seguir funcionando con las líneas actuales y empleando los servicios de operadores ferroviarios externos cuando sea necesario transportarlo hasta otros puntos. Dentro de la Península Ibérica, siempre y cuando haya una estación ferroviaria, podemos transportar la mercancía a cualquier punto, y si no, podemos combinar intermodal y finalizar el trayecto en camión o de cualquier otro modo. Tras parar en un punto de la ruta, sacamos el contenedor y lo entregamos donde sea que nos lo pidan.

¿Cómo va a afectarles el ancho UIC en España y la finalización de los distintos corredores ferroviarios?

Cuanto más se invierta en infraestructuras, mejores trenes habrá y mayor apuesta por el sector. Al final, todo suma. En España, somos número uno en pasajeros, pero, en consecuencia, se ha maltratado a la mercancía. Y se sigue reduciendo cada año lo que se transporta por tren. Ahora parece que esto está cambiando, se apuesta más por las estaciones intermodales y por la sostenibilidad. Por eso, todo lo que sea apostar por el desarrollo de infraestructuras de mercancías, estaciones y conectividad suma para que cada vez más empresas se planteen usar este modo de transporte.