

2021: El año del ferrocarril

El Consejo Europeo acordó el pasado mes de junio posicionarse a favor de la iniciativa de la Comisión Europea de denominar al año 2021 como “el año del ferrocarril”, en la búsqueda, según las palabras del presidente del Consejo de un medio respetuoso con el medioambiente y energéticamente eficiente. Desde hace años, el ferrocarril es la gran esperanza en el transporte en Europa. En Estados Unidos o en Australia, es el verdadero nexo entre las costas atravesando una parte central menos habitada. En Europa, aunque va avanzando, no termina de consolidarse. En España, lejos de progresar, sigue una tendencia a la baja durante los últimos años, según las estadísticas publicadas por el Instituto Nacional de Estadística (INE).

¿Qué es lo que ocurre para que en España el transporte ferroviario tenga este comportamiento? Quizás es que la distribución geográfica de España no sirva para el ferrocarril, con carga excesivamente distribuida como para hacer grandes corredores interiores. Quizás es que, simplemente, para que el ferrocarril sea una alternativa real, debe ser rentable. La economía, también en logística, solo entiende de rentabilidades y el tren solo es rentable en España para proyectos concretos. Ninguna empresa toma decisiones en base a decisiones medioambientales que mermen su competitividad. Para fomentar esas decisiones hay que hacerlas rentables.

Ninguna empresa toma decisiones en base a decisiones medioambientales que mermen su competitividad

O, quizás es que en España donde esté el error sea en el propio modelo ferroviario. En España, se liberalizó el tráfico de mercancías por ferrocarril en 2005, separando la gestión de las infraestructuras (Adif) de los servicios (Renfe), aunque la entrada de operadores privados estaba muy limitada por las barreras económicas que se impusieron. No fue hasta 2015 cuando fue realmente efectiva esta liberalización al eliminarse el canon de acceso e incorporarse nuevas bonificaciones. Operar se volvió más rentable y, por lo tanto, más atractivo para el operador privado. Desde entonces, la cuota de mercado de la carga gestionada por operadores ferroviarios privados no para de crecer. Por algo será.

Pero se produce una paradoja. El equipamiento existente en España antes de la

liberalización pasó a formar parte de Renfe, obligándola a “alquilarlo” al resto de operadores de los que es competencia. Se quería repetir el éxito de los requisitos que se impuso durante la liberalización de las telecomunicaciones en las obligaciones de alquiler del tramo de acceso a los domicilios. Así se daba tiempo a que los privados pudieran realizar sus inversiones para abrir la competencia real, mientras podían prestar servicios por la infraestructura realizada por el Estado y que pasaba a formar parte de Telefónica.

En embargo, no ha funcionado igual en el sector ferroviario. El equipamiento es un tema puntual y, desde luego, Renfe tenía la sartén por el mango para poner barreras a los operadores en la práctica, simplemente gestionando de forma “no neutra” el equipamiento. Los operadores privados que quisieran invertir tenían que comprar equipamiento de ancho ibérico, fabricado casi ad hoc para ellos, con unos plazos de entrega más largos y precios más elevados que si se adquirieran en formato estándar UIC. Además, continuamente se les bombardeaba con la información de que se va a cambiar el ancho de vía a UIC en “pocos años”, por lo que generaba aún más incertidumbre a sus inversiones.

El fracaso del transporte ferroviario de mercancías en España no es solo cuestión de infraestructuras

Esto ponía literalmente en manos de Renfe el éxito de su competencia. ¿A qué llevó esto? A que los operadores privados casi nunca ponen trenes cuando no tienen garantizada la carga. Raro es abrir un servicio con trenes a medio llenar, sino que exigen que el tren esté completo para que el proyecto avance. Para el riesgo, está Renfe.

¿Y Renfe? A pesar de que tiene excelentes profesionales que intentan llevar a la compañía al mercado, lamentablemente tiene también el mal de las empresas públicas que compiten en el mercado: las condiciones heredadas les impide dar un servicio óptimo. Telefónica tardó años en quitarse esa “herencia”. Renfe va por ese camino.

Sin embargo, existen otros modelos de gestión ferroviaria que funcionan mucho mejor que el español. Francia entregó el equipamiento al gestor de infraestructuras ferroviarias (el equivalente a Adif) y es él el que se encarga de cedérselo a los operadores, incluido al antiguo operador público. Y el transporte en ferrocarril en Francia está yendo bastante mejor que el español. Es un modelo

diferente que, al menos, nos debería hacer reflexionar.

Lo que está claro es que no debemos esperar resultados diferentes haciendo siempre lo mismo. El fracaso del ferrocarril en España no es solo cuestión de infraestructuras. El modelo español no está funcionando y por lo menos, debería haber debate. Abrámoslo. Hagamos que 2021 sea, también en España, el año del ferrocarril.