Transport drogowy do Hiszpanii

Mateusz Żymiełko

Udział polskiego transportu w rynku europejskim

Niekwestionowany lider: Polska jest **numerem 1 w całej Unii Europejskiej** pod względem wolumenu drogowego transportu towarów.

Statystyka, która rzuca na kolana: Polscy przewoźnicy odpowiadają za blisko **20% (dokładnie 19,7%) całkowitego transportu drogowego w UE**.

Skala operacji: W skali roku polskie ciężarówki wykręcają kosmiczny wynik na poziomie **368 miliardów tonokilometrów (tkm)**. Dla porównania: drudzy na podium Niemcy generują 281 mld tkm, a trzecia Hiszpania – 272 mld tkm.

Co piąta ciężarówka na europejskich drogach ma polskie tablice rejestracyjne.

Jaki sektor jest największy: budowlany czy handel owocami?

Zdecydowanym zwycięzcą jest szeroko pojęty handel produktami rolno-spożywczymi (w tym owocami), a nie budowlany.

Sektor Rolno-Spożywczy i Owoce

Hiszpania to potęga agrarna – nie bez powodu nazywa się ją „warzywniakiem Europy”.

Wymiana dwustronna: Sektor żywnościowy generuje gigantyczne wolumeny w obie strony. Sam polski eksport żywności do Hiszpanii przekroczył pułap **miliarda euro** (wysyłamy tam mięso, nabiał i mrożonki).

Zalew owoców: Z kolei z Hiszpanii do Polski płynie rzeka cytrusów, owoców jagodowych i warzyw. Dla transportowców to „złoty interes”, ponieważ owoce wymagają logistyki w kontrolowanej temperaturze, co oznacza wyższe stawki frachtowe.

Sektor Budowlany

Mimo że polska chemia budowlana (np. Atlas, Selena) czy producenci okien (np. Oknoplast, Fakro) coraz mocniej rozpychają się na Półwyspie Iberyjskim, sektor budowlany pod względem czystego tonażu i łącznej wartości finansowej w wymianie handlowej **ustępuje sektorowi spożywczemu**. Budowlanka w Hiszpanii wciąż mocno polega na lokalnych surowcach, a z Polski importuje się głównie wysoce wyspecjalizowane komponenty premium.

„Wszyscy mówią o owocach i materiałach budowlanych. Ale czy wiedzą Państwo, co jest absolutnym numerem jeden w polskim eksporcie do Hiszpanii? ***Sektor Automotive – czyli części i podzespoły samochodowe****. W skali roku wysyłamy tam komponenty motoryzacyjne za blisko* ***1,6 miliarda euro****! To pokazuje, jak zaawansowanym partnerem produkcyjnym jesteśmy dla hiszpańskiego przemysłu”.*

Pułapki rynku Iberyjskiego a nowi gracze

Pułapka „Brakującego Języka” i niechęci do Angielskiego

Pułapka: Hiszpańscy załadowcy, magazynierzy, a także urzędnicy i policja (Guardia Civil) oczekują komunikacji w języku hiszpańskim. Ignorowanie maili w języku angielskim lub brak odpowiedzi na zapytania ofertowe pisane po angielsku to tam codzienność.

Wskazówka: Jeśli nie masz w swoim zespole spedytora płynnie mówiącego po hiszpańsku, Twoje szanse na bezpośrednie, dobrze płatne kontrakty drastycznie maleją. Zostaniesz skazany na pośredników, którzy zabiorą lwią część marży.

Pułapki rynku Iberyjskiego a nowi gracze

Bezpieczeństwo na kluczowych trasach

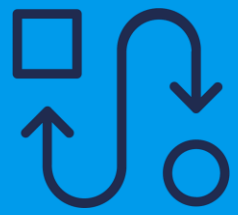
Pułapka: Na kluczowych trasach brakuje bezpiecznych, certyfikowanych parkingów strzeżonych dla ciężarówek. Zuchwałe kradzieże paliwa z baków oraz rozcinanie plandek w poszukiwaniu drogiej elektroniki czy kosmetyków to ogromny problem na trasach wokół Barcelony czy Walencji.

Wskazówka: Dokładna weryfikacja zakresu polisy OCP (Odpowiedzialności Cywilnej Przewoźnika) z rozszerzeniem o klauzulę postojową poza parkingami strzeżonymi.

Sezonowość i ryzyko biznesowe

Logistyka owoców a pułapka pustych przebiegów

Pułapka: Sezonowość zbiorów w Hiszpanii (np. cytrusów czy warzyw) dyktuje stawki frachtowe w całej Europie. Gdy jest szczyt sezonu, stawki z Hiszpanii do Polski szybują w górę. Jednak po sezonie chłodnie masowo szukają ładunków powrotnych, co drastycznie zaniża ceny frachtu w tamtym kierunku.



Efekt: Brak zdywersyfikowanego portfolio (np. o wspomniany sektor *Automotive*, który wozi się przez cały rok) sprawia, że firmy transportowe wpadają w pułapkę "pustych przebiegów" lub zjadania marży przez koszty paliwa na powrotach.

Sezonowość w Hiszpanii sprawia, że przez pół roku rynek dyktuje genialne stawki, by przez drugie pół roku głodzić przewoźników. Sukcesem jest posiadanie kontraktów całorocznych (np. Na wspomniane części samochodowe), które stabilizują biznes, gdy plantacje owoców śpią.

Tranzyt z Polski na Półwysep Iberyjski

Realny czas tranzytu lądowego (ciężarowego) z Polski na Półwysep Iberyjski (Hiszpania, Portugalia) zależy przede wszystkim od punktu startu i mety. Przykładowa trasa z południowej Polski (np. Krakowa) do Barcelony to około **2200 km**, a do Madrytu czy Lizbony już **2800–3200 km**.

Tranzyt z Polski na Półwysep Iberyjski

Pojedyncza obsada (jeden kierowca)

Realny czas: 3 dni robocze (ok. 60-72 godziny od załadunku do rozładunku)

Podwójna obsada (dwóch kierowców)

Realny czas: ok. 36-44 godziny

W podwójnej obsadzie przepisy pozwalają na tzw. „rozciągnięcie” doby roboczej do 30 godzin. W tym czasie auto może być w ruchu przez maksymalnie **20 godzin**

Dzięki temu ciężarówka jedzie niemal bez przerwy, a kierowcy zmieniają się za kółkiem. Taki zestaw pokonuje dziennie nawet **1300–1500 km**.

GRUPA OSCAR